

<<办公室社交兵法>>

图书基本信息

书名：<<办公室社交兵法>>

13位ISBN编号：9787511303431

10位ISBN编号：7511303439

出版时间：2010-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙郡错

页数：275

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<办公室社交兵法>>

前言

每个人都是生活在领导、同事、朋友、亲戚的关系中，怎样与这些人打交道则是一门学问。我们知道，既然社交如此重要，那么该如何把这门学问吃深吃透呢？

社交不是一门简单的你来我往的事情，而是本着什么时候该做什么事，什么时候该说什么话的一门综合性智能活动。

也许你对此嗤之一笑，这么简单的事情，还需要去琢磨去深究，考虑得如此复杂，不是太累人吗？如果你这样想，请恕我们直言，你在社交的阵地上还是一个不知深浅的新人，或者说，还没有在这方面受阻。

你学会社交，有利于做人之道；反过来讲，你要学会做人，必须精于社交，做人与社交的关系就是这么一目了然！

在人与人相互交往的关系中，每个人都各有其特性，自然不同的人就有不同的做人观念，有的坦荡，有的偏狭，有的豁达，有的固执，这样就形成了特殊的“社交兵法”。

“兵法”一词源于《孙子兵法》。

尽管此书是一部兵书，但它为后来人们如何做人与社交，提供了重要的兵法。

做人与社交的兵法至少包括：（1）如何与自己的上司搞好关系，从而赢得上司的信任？

（2）如何施展自己的工作才智，又不遭同行的嫉妒？

（3）如何与朋友加大友谊的深度，又不陷于“骑虎难下”的境地？

（4）如何掌握说话的时机，从而让别人更好地理解你？

（5）如何把握住自己“恰如其分”、“距离适当”等方面的做人艺术？

（6）如何把大矛盾变成小矛盾，把小矛盾降为零矛盾，从而增添人与人之间的润滑剂？

<<办公室社交兵法>>

内容概要

有人的地方就有江湖，办公室更是如此。

做人办事根本不能由着个人的性子来，而是要在人际关系中炼出一身真功夫。

一则把自己变成精明人，二则把自己变成实战者，这样才能把自己训练成为“猎豹”和“活鱼”，做别人难以做成的事。

此为人生最息息相关的做人兵法。

做人是聪明人的学问，办事是精明人的强项，两者都离不开社交兵法的运用。

总有一些人自以为在社交战场上聪明伶俐，但是实际上常常漏洞百出；有些人大智若愚，伸缩自如，这才是真正的“攻击手”。

一部吃透人际关系的灵通书。

兵法可用于战场，也可用于商场，更可用于交际场。

一旦一个人像计算高手一样，把各种战术运用于人与人之间的关系中，那么他就一定会进退自如，减少人生的各种阻力。

故社交兵法为人人必修、必精之大课。

<<办公室社交兵法>>

书籍目录

兵法一 社交是磨炼人的战场	第1节 做人办事中隐藏的关系学	社会交往的作用	与不
同的人进行交际	影响交际的因素	交际年龄与性格差异	交
情是一笔财富	扩大交际圈	与人交往要谦虚坦诚	要老成不要世故
信用	第2节 做人办事的交际技巧与策略	制造交际气氛	把握交际时间
优势	提高交际判断力	创造交际机遇	善于处理特殊情况
善于化解误会	利用“第三者”	善于变换角色	怎样走出尴尬
化险为夷	学会镇定自若	使出“声东击西”之计	善于巧妙斡旋
方便	兵法二 走进社交的大课堂	第1节 做人办事的社交语言艺术	怎样说好每一句话
多打招呼	不要忘了说“谢谢”	好口才助你脱颖而出	讲话要注意身份-
充满阳刚之气	谈吐拙朴有深意	言语表意贵补充	利用语言的“魔方”
的艺术	打比方也要高雅	赞美, 交际的润滑剂	正门不开走窗户
尽量使自己有话说	不要讲刺人的话	第2节 做人办事的社交行为艺术	良好的外
在形象	注意身体语言	微笑的艺术	注意社交的眼神
行为要礼貌	你会敲门吗	如何赢得信誉	采纳别人的观点
记住对方的名字	适当时刻保持沉默	忘却也是一种交际术	不计前嫌好做人
让别人笑起来	学会倾听	第3节 做人办事的社交心理调适	学会控制自己的情绪
寻找自身的支点兵法三	善于交际是成功的资本	兵法四 绝不让恋爱与家庭交际出纰漏
刻在心头的社交禁忌			兵法五

<<办公室社交兵法>>

章节摘录

兵法一 社交是磨炼人的战场 第1节 做人办事中隐藏的关系学 社会交往的作用 社会交往具有多种功能，其中谈得较多的是：它能沟通信息、提炼信息，以使人们获得更多、更新的知识。

当今时代，是一个“知识爆炸”的信息时代。

据统计，如今全世界每年出版图书达70万种，期刊15万种，其他各种文献资料400万件，总的出版信息量约四千亿字符。

面对浩如大海的信息，一个人即使一天24小时不休息，皓首穷经到80岁，也难以看完他所接触的专业领域的文献资料的千分之一。

有人作过这样的统计：现在许多科技人员的专业信息，只有20%-50%是通过文字材料得来的；有30%的信息，则来自文字以外的渠道，例如从和朋友、同行的聚会、聚餐、聊天、讨论中获取。

1984年，曾经荣获诺贝尔奖的著名华裔美籍物理学家李政道教授在中国科技大学的一次讲话中说，他所在的地方每周有三次和教授们共进午餐的机会，那个时候，教授们一边吃一边谈工作，往往是一人主讲，然后大家一起讨论。

通过交谈讨论，相互间交流了情况，获得了信息。

他和杨振宁合作研究，共同取得打破宇宙守恒定律的研究成果，就是在吃午饭时的交流中解决的。

为此，李政道建议我国依照国外的“酒会”、“午餐会”等形式来加强学术交流。

而李政道的合作者杨振宁本人在他的自述《读书、研究四十年》里也曾谈到，他在普林斯顿等研究院同一群年轻学者经常聚会和辩论，这对他日后开展科研工作有重大影响。

1. 立信重在行动讲信用的基本要求是言行一致，“说到做到”。

说到是信用的起点，做到是信用的兑现。

只有行动兑现了承诺，才能得到对方肯定性的评价，才算讲信用。

可见，信用不是靠嘴说出来的，而是靠行动建立起来的。

有些人嘴上说得好听，行动上却不全力兑现，甚至背信弃义，那他们的“海誓山盟”便一文不值。

而守信的人，一旦承诺就付诸行动，诺言一时不兑现，犹如头上悬石，寝食不安。

在兑现承诺过程中，有时遇到意想不到的困难，他们宁肯自己承受损失也要恪守信用。

比如，有位农民要盖房，便托人从外地买木头，朋友千方百计为他操持，并运到他的门前，核算下来费用比当地高出三分之一。

这个农民的妻子感到吃了亏，想不要。

可是这位农民说：“我当时和人家说好的，不管什么价，只要弄来就行。

‘君子一言，驷马难追’，如果咱说话不算数，以后还怎么见朋友？

”他虽然多花了几千元，但是心安理得。

他说，损失些钱财，换得了信用，值得！

2. 立信不分事大事小大事上要讲信用，在小事上也含糊不得。

比如约会，虽是小事，但同样应守信，说几点就是几点，只能提前不可推后。

有些女青年与男朋友约会，常常故意晚到或不到，以此来考验男士的诚意。

如此不认真赴约，实在是拿自己的信用开玩笑，难免自食其果。

日本有一位前首相年轻时，有一次与恋人约会，他按时到东京神田水果店前等候，约定时间过了，还不见恋人的影子。

他暗想，我最多等她30分钟。

过了30分钟，他抬腿就走。

这时，只见姑娘从远处姗姗走来。

田中瞪了她一眼，一言不发，钻进汽车走了。

两个人从此绝交，姑娘十分懊悔。

他的做法也许有些过分，但这件事也告诉我们，在小事上也要守约，否则就是拿自己的信用开玩笑，那是最蠢的。

<<办公室社交兵法>>

3.立信不能一劳永逸立信是一个持续不断的过程。

在人际交往中，只有一次又一次地兑现诺言，才能一点一点地提高自己的信用度。

如果有一次无故失信，就会前功尽弃，使多年精心建造起来的大厦毁于一旦，要想修复它则需要花十倍、百倍的努力。

有位青年存了一笔款子准备办婚事用。

<<办公室社交兵法>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>