

<<打动人心的100个社交技巧>>

图书基本信息

书名：<<打动人心的100个社交技巧>>

13位ISBN编号：9787511317704

10位ISBN编号：7511317707

出版时间：2011-12

出版时间：中国华侨

作者：张易山

页数：308

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>

## <<打动人心100个社交技巧>>

### 前言

21世纪，日新月异，经济发展甚为迅速。

随着社会分工的日益精细和人类需求的不断扩展，万事不求人的时代已经过去，如何公关办事显得愈发重要。

那么，公关办事的含义是什么呢？

公关办事主要是指一个人通过社会交往的方式达到把事情办妥的目的，它包括两方面的内容：一方面是如何建立良好的人际关系，另一方面是如何有效地利用人际关系。

要想成就一番事业，必须具备各种各样的能力，同时也包括一个人的交往能力。

良好的交往能力可以促使良好的人际关系的建立，处理事情时就会左右逢源、游刃有余，而不会四处碰壁、寸步难行。

有些人已经认识到了公关办事的重要性，但在如何提高自己的公关办事能力方面，虽实践多次，仍然没有大的成效。

如果一味地抱着“吃一堑，长一智”的想法，无疑会难以适应这个处处都体现出高效率的社会。

为了适应社会的发展变化和满足广大读者的需求，我们参考了众多有关公关办事的专业书籍，力求做到“取其精华，去其糟粕”，然后通过简单、客观的表现方式将各种抽象的内容具体化，真心希望给读者提供尽可能多的实用型内容，为读者留下更为深刻的印象。

本书全方位地介绍了公关办事的方法与技巧：注重形象，别让形象丢分；好事多磨，心急难成大事；因势利导，找准方法者赢；因人而异，根据性格沟通；融洽关系，发挥人脉作用；成功交际，恰到好处是关键；选择环境，把握办事时机；远离禁忌，坚守办事原则。

读者心中的疑惑，几乎都能够在本书中找到答案。

与其在黑夜里摸索着移动脚步，不如拿起火把大步前进。

愿本书成为明亮的火把，为你的人生之路、为你的事业增光添彩。

## <<打动人心的100个社交技巧>>

### 内容概要

《打动人心的100个社交技巧（经典珍藏版）》全方位地介绍了公关办事的方法与技巧：注重形象，别让形象丢分；好事多磨，心急难成大事；因势利导，找准方法者赢；因人而异，根据性格沟通；融洽关系，发挥人脉作用；成功交际，恰到好处是关键；选择环境，把握办事时机；远离禁忌，坚守办事原则。

读者心中的疑惑，几乎都能够在本书中找到答案。

## <<打动人心的100个社交技巧>>

### 书籍目录

第一章 注重形象，别让形象丢分子曰：“以貌取人，失之子羽。

”然而对于公关办事而言，外在形象的好坏会影响公关办事的成败。

树立良好的形象，举手投足、一言一行之间尽显魅力，不仅是人际交往的第一步，更是成功办事的基础。

1. 第一印象很重要2. 举手投足，尽显端庄稳重3. 称呼恰当，说好第一句话4. 能说会道，言谈得当5. 掌握说话的要诀6. 说话时看着对方的眼睛7. 微笑是公关办事的敲门砖8. 衣着服饰要得体9. 行为举止有礼貌10. 魅力从何而来11. 怎样让人记住自己12. 多读书，气质上胜人一筹13. 让人喜欢并不难

第二章 好事多磨，心急难成大事世上不如意的事情十有八九，做事时难免会遇到挫折和麻烦。

成就大事的人总会适时调整自己的心态，他们不畏困难和失败，有良好的自控力和耐心，不轻易放弃任何希望。

因为他们明白，好事多磨，拥有了良好的心态，才能把事情做好。

1. 相信自己，求人不如求己2. 不骄不躁，心理素质是关键3. 火到猪头烂，培养自己的耐性4. 能屈能伸，不逞一时之气5. 冷静对待别人的批评6. 不怕拒绝，可以从头再来7. 事无绝境，别轻易放弃8. 不气馁、不灰心，耐住性情9. 往好处努力，往坏处打算.....

第三章 因势利导，找准方法者赢

第四章 因人而异，根据性格沟通

第五章 融洽关系，发挥人脉作用

第六章 成功交际，恰到好处是关键

第七章 选择环境，把握办事时机

第八章 远离禁忌，坚守办事原则

## <<打动人心的100个社交技巧>>

### 章节摘录

版权页：(5) 说话生动风趣无聊的谈话是很忌讳的，内容干巴、了无生趣，不管是说话的人还是听话的人都恨不得尽快结束，如果在公关办事中出现这样的状况，那么这已经注定是一次失败的交流。在谈话中不要平铺直叙，要注意说话的节奏和语气，还要尽可能多地使用一些表情或者动作，从而使谈话生动有趣。

(6) 要使对方显得重要在公关办事的时候，交流的主要目的是为了能够把事情办好，所以在谈话中适时地用自己的“无知”来显示对方的渊博，无疑能使对方获得一种心理上的满足感。每个人都有表现自己的欲望，倘如能够有机会表现自己的优越和超卓，当然会觉得很开心。所以，说话时抓住对方的这个心理，在谈话中让对方感觉自己很重要，那么接下来的事情可能就会简单很多。

(7) 要掌握语言环境要使你的话语富有魅力，语言环境是必须要关注的。

在特定的场合下，必须要讲适合环境的语言。

如意大利总统佩尔蒂尼访华时，在北京大学受到了热烈的欢迎，在向青年们致意时，他风趣地说：“我在青年面前算不得什么，如果你们能给我青春，我宁愿拿总统的职务交换。”

一句“愿以总统换青春”的话语，赢得了所有人的掌声。

在公关办事的时候，注意不同的语言环境，从而使自己的话语能够获得尽可能好的效果。

(8) 拒绝要坦诚如果是自己实在没有办法办到的事情，不要含糊其辞，更不要为了获取对方的好感而勉强答应。

如果自己做不到，就坦诚、直接地说出来，即使对方不太高兴，起码也会认为你做事比较实在，值得信任。

反之，犹豫、举棋不定，或者答应以后又找借口反悔，不但容易让人产生误会，更会对你的人品产生怀疑，结果把自己拖进泥潭。

(9) 尽量避免争论每个人都有自己的想法，所以在说话中持有不同的观点是正常的，千万不要因此和别人发生争辩，哪怕别人的观点是错误的。

卡耐基曾经有过这样的亲身经历，这也让他获得了一个终生难忘的教训。

有一次，卡耐基和朋友一起去参加宴会。

在宴会中有一位先生讲了一个故事，并引用了莎士比亚著作中的一句话，但是很显然那位先生搞错了，说这句话是出自别处。

卡耐基没有多加考虑，当即纠正了他的错误。

那位先生一听就急眼了，立即和卡耐基展开了争论，争得面红耳赤的他们谁也没有办法说服对方，于是一起向卡耐基的朋友请教，那是一位研究莎士比亚著作的专家。

朋友给了卡耐基一个暗示以后，告诉那位先生他是正确的。

在回家的路上，卡耐基愤愤不平，质问朋友为什么要维护一个错误的观点。

他的朋友却反问道：“为什么要证明他错了？”

为什么不给他留点面子？

为什么要和他抬杠？

应该永远避免跟人家正面冲突！

”朋友的话让卡耐基终生难以忘记，也使他认识到：要想在争论中获胜，只有一种方式，那就是避免发生争论。

争论并不会使人屈服，谁都想证明自己是正确的，尤其是在大庭广众之下。

如果想解决矛盾，消除分歧，那么就不要再发生争论，这一点在公关办事的时候尤为重要，因为一场不必要的争论所带来的不仅仅是办不好事情，更可能会带来一个敌人。

(10) 对方有了错误要给留退路也许是一个观点，也许是别的，对方总有可能会犯一些错误，在这个时候不要抓住错误不放，要给别人留一条退路。

如果一味穷追猛打、讥讽嘲笑，很可能使得对方恼羞成怒而奋起反抗，最终搞得不欢而散，这是办事过程中所要注意的。



<<打动人心的100个社交技巧>>

媒体关注与评论

一个永远不欣赏别人的人，也就是一个永远也不被别人欣赏的人。

——汪国真不要害怕拒绝他人，如果自己的理由出于正当。

——三毛为别人尽最大的力量，最后就是为自己尽最大的力量。

——（英）罗斯金

## <<打动人心的100个社交技巧>>

### 编辑推荐

《打动人心的100个社交技巧》：注重形象，别让形象丢分，好事多磨，心急难成大事，因势利导，找准方法者赢，因人而异，根据性格沟通，融洽关系，发挥人脉作用，成功交际，恰到好处是关键，选择环境，把握办事时机，远离禁忌，坚守办事原则。

<<打动人心的100个社交技巧>>

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>