

<<领导社交绝学>>

图书基本信息

书名：<<领导社交绝学>>

13位ISBN编号：9787511905567

10位ISBN编号：7511905560

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

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>

## <<领导社交绝学>>

### 前言

我们都知道社交在如今社会中的重要性，社交礼仪作为调解人际关系的纽带和桥梁，显得更加重要，领导者更是如此。

有一点不同的是，理论性、知识性的社交礼仪对领导者而言自然必不可少，但领导者更需要的是解决现实问题的实用社交策略。

人际关系和社会关系有不可分割的联系：一方面，人际关系是社会关系中较低层次的关系，受生产关系和政治关系的决定和制约；另一方面，人际关系渗透到社会关系的各个方面之中，是社会关系的“横断面”，反过来影响社会关系。

它直接影响着群体内聚力的大小、人们的心理环境和社会环境的好坏。

我们每个人都生活在各种各样现实的、具体的人际关系之中。

现在这个时代，人的需求和想法千奇百怪，极难预测。

但有一点，人的情绪和情感表达不会变。

所以领导力和管理艺术是永恒的，即使我们过去对此知道得不多，可也一直在进行实践。

很多科学家和艺术家都使用“观察照片细节”的方法来进行研究。

人类表情的种类是非常有限的，眼神的方向、嘴角的上下、手上的小动作无不暴露出真实心理。

社交智商高的领导者，应该能迅速把握住这些细节，然后努力建立情绪一致的沟通模式，掌握社交的主动性。

社交是每天必做的功课。

当你和下属、客户打交道时，你们双方或者多方就是在做心理上的交流或较量。

了解对方的心理特征，就能变被动为主动。

从揣摩客户心理再到与下属交往心理，从识人之术到交际中的心理效应，以了解对方想法为基础，以攻心为目标，可以直接应用于社交的各种场合，可立竿见影，既能助你成为人际交往的高手，让你成为最受欢迎的人；也能助你做到知己知彼，运筹帷幄，从而决胜职场！

本书针对当今社会生活与工作中领导者会面临的重要社交问题采撷了大量生动的案例，详实地介绍了技巧和方法，集知识性、智慧性与趣味性为一体，是每一个领导者的社交绝学。

## <<领导社交绝学>>

### 书籍目录

第一章你的形象价值百万 眼神是你的形象之窗 一个笑容让你成为靓丽风景 别让小动作出卖了你 用幽默风趣的开场白活络气场 迅速融入与人相处“零距离” 真诚，是交往的第一步 初次会面一定要落落大方 扩展交际圈 只一眼，让别人深刻记住你 第二章让礼仪为你的社交形象加分 招呼一定“面面俱到” 做圈子里面的“开心果” 说服的时机有秘密 绣口一吐，不同寻常 愉悦的相处从赞美开始 说话也要“隐” 三分“对不起” 必不可少的绅士语言 适时说“不” 社交禁忌“张冠李戴” 君子之交，止乎礼 第三章低调是你的姿态 嚣张跋扈社交之大忌 尊重别人的意愿 溢美之词必不可少 社交杀手锏，寒暄永相随 措辞得体，礼节到位 沉默是金，偶尔“一鸣惊人” 小露锋芒刚刚好“三缄其口” 未尝不可 道理要讲，切忌太急 第四章大智若愚才是真智慧 难得糊涂是大智慧 不争一时之长，不较一朝之短 以不变应万变 冷处理是解决难题的一大法门 均衡效应适时运用 笑看云起，从容进退 抓住机遇，勇往直前 假作真时真亦假 第五章倾听是最好的沟通方式 做一个好的听众 胸怀有多宽广，舞台就有多大 讲道理有窍门 不辩而辩，不争而争 幽默和成功是连体婴 劝说也讲究随机而变 小技巧，大乾坤，提议有分寸 运筹帷幄，决胜千里 赞扬的国度，不做葛朗台 良好的沟通，成功的桥梁 ..... 第六章给周围的人归类排队 第七章让暗箭并不难防 第八章不可被逾越的领导底线 第九章领导者应无声之处显威力 第十章君子之道有行藏

## &lt;&lt;领导社交绝学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：眼神是你的形象之窗“眼是心灵之窗”，眼的奥秘在于它会毫无保留地反映出人的喜、怒、哀、乐，反映人的思维活动。

所以说，从一个人的眼睛中通常能够反映出他的整个内心世界。

我们常常说某位可爱的女孩子的眼睛会说话，这就是她的眼睛富于表情。

实际上，内心充实、情感丰富的人的眼睛都是十分动人的。

一个良好的个人形象，其目光是坦然、亲切、和蔼、有神的。

特别是在与人交谈时，目光应该注视对方，不应该躲闪或者游移不定。

在整个谈话过程中，目光要注意对方，专心、温和、充满热情。

人际交往中诸如疲倦、冰冷、呆滞、漠然、轻蔑、惊慌、敌视、左顾右盼的目光都是应该避免的，更不要对人上下打量，挤眉弄眼。

还有一种眼神叫“凝视”。

各种凝视都有不同的作用。

在洽谈、磋商、谈判等场合，凝视对方给人一种严肃、认真的感觉。

注视的位置在对方双眼或双眼与额头之间的区域。

各种社交场合使用的注视方式也是一种凝视，注视的位置在对方唇心到双眼之间的三角区域。

亲密凝视是亲人之间、恋人之间、家庭成员之间使用的注视方式。

凝视的位置在对方双眼到胸之间。

有一位女记者在对男性做采访时，常有这种体验：对注视她的男性要比不注视她的男性更有好感。

而且经过在面试时候的测验，也表明如何选择候选人也与是否注视着主考入有着很大的关系。

注视，或是看一个人，在心理学中被称为“视线接触”。

这种视线接触越频繁，对方也越会产生好感。

我们应该学会被对方注视。

把自己和对方换一个位置的话就会明白。

如果是讨厌的人，也不会想去看他一眼。

相反，如果是自己喜欢的人，就总会去盯着他看。

所以注视着你的人，也对你抱有一定的好感。

用温柔的、亲切的目光注视对方的话，对方也会产生“他为什么这样看着我呢？”

“有机会的话，和他聊聊看！”

”之类的想法。

如果遇到了你喜欢的人，先从注视他开始。

社交中一双真诚而热情的眼睛能够拉近双方的心理距离。

眼睛会说人们内心深处话，它表明了你对人家的好感。

充满善意的眼睛不一定是一双美丽的大眼睛，但只要真诚，同样可以赢得人们的好感，让人难忘。

有人说“眼斜心不正”，其实不准确，应该说“眼邪心不正”。

心术不正的人不光是喜欢斜视，而是“邪”视，就是眼神中透出邪恶的光。

孟子说过，看人胸中正与不正，要看他的“眸子”，正直的人眼光是光明坦然的，不正的人眼光是怯懦而灰暗的。

曾国藩也说过：一个人目光闪烁不定，这个人定非善类。

这些说法都是有一定道理的。

我们如果遇到一个人，眼睛急速地躲开你的目光而闪烁不定，你心里就会很不舒服。

我们相信自己的人品，但从仪态上也不要染上这些坏毛病。

## <<领导社交绝学>>

### 编辑推荐

《领导社交绝学》针对当今社会生活与工作中领导者会面临的重要社交问题采撷了大量生动的案例，详实地介绍了技巧和方法，集知识性、智慧性与趣味性为一体，是每一个领导者的社交绝学。

<<领导社交绝学>>

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>