

<<走向成功的交际>>

图书基本信息

书名：<<走向成功的交际>>

13位ISBN编号：9787532126323

10位ISBN编号：7532126323

出版时间：2004-1

出版时间：上海文艺出版社

作者：徐默凡

页数：182

字数：161000

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>

<<走向成功的交际>>

内容概要

小俊、宇彤、剑南和玫桦是中学同学、死党。

高中毕业后，考入了不同的大学，以后又走上不同的白领岗位，直至恋爱结婚，但他们的友谊一直没有变质，经常保持联系，交流生活体会。

本书将通过一个个小故事描写这些人物逐步提高交际和口才能力，从学生成长为成功白领的经历。

在这些小故事中，说明一些交际方法和交际技巧，让读者在饶有生活情趣的场景和生动幽默的对话中潜移默化地学到交际知识，提高交际能力。

每个故事结尾还附有几道实战练习题，希望读者朋友和我们的主人公一起成长，顺利迈进生活成功者的行列。

<<走向成功的交际>>

作者简介

徐默凡，汉语言文学博士，现在华东师范大学中文系任教。
兴趣广泛，写作甚杂，《交际与口才》、《运动休闲》、《大都市》等时尚刊物撰高，既具有不空的理智善辨，也不乏年少时的轻狂调侃，书中的某个人物有作者的影子，请你猜猜他是谁？

<<走向成功的交际>>

书籍目录

前言人物一、校园物语 1、从无话可说到侃侃而谈 2、类比的力量 3、演讲协会的美丽会长 4、你会打电话吗？
5、打工之星级比拼 6、怎样和陌生人说话？
7、论文答辩全攻略二、职场兵法 1、Office里的第一次亮相 2、三报三不报 3、做一个木头人 4、披着羊皮的狼 5、被同事出卖以后 6、说上海话香港人 7、成功的品质三、办公情缘 1、起名的艺术 2、口头禅、流行语和过分夸张——产生废话的三种毛病 3、好问题等于好答案 4、橘子的味道 5、异性同事的相处之道 6、办公室求爱实战指南 7、四种敌人和四种朋友四、婚恋演义 1、落霞与孤鹜齐飞 2、光环下没有爱情 3、为了礼貌的谎言 4、新婚以后 5、不要叫我老公 6、向美国总统学习五、休闲情商 1、中国通的误会 2、晨跑情缘 3、遭遇黑客 4、做一个时尚白领 5、娱乐大赛的诱惑 6、和老婆一起心动 7、沐浴在集体主义的阳光下 8、今天你真炫六、参考答案

<<走向成功的交际>>

章节摘录

书摘 字形的教训：年轻同事是办公室里的最好同盟军，不过大家毕竟有不同的生活经历和社会背景，人与人之间也就不可能像当初读大学的室友一样坦诚相见。

所以我们尽量多谈一些公众话题，少打听别人的私事，时间长了该知道的总会知道，不该知道的就永远让它是个“秘密”吧。

相处时间久了，交到几个对胃口的知己朋友，到时候再无话不谈也不迟。

书摘1 侵略性和进取性 剑南第一个开炮：“大家都在背后说你是属狼的，其实就是说你做人侵略性太强。

其实侵略性和进取性几乎是同义词，关键看你怎么表现。

‘侵略性’在英语中写作aggressive，这是一个意义多样的词语，既可以褒又可以贬。

假如你把狼性暴露无遗的话，人人都会对你敬而远之。

an aggressive man就成了一个贬义词——一个盛气凌人、生性好斗的人；假如你把狼性深藏不露，大智若愚，扮猪吃虎的话，an aggressive man又可以变成一个褒义词——一个积极进取、干劲很大的人。

这样看来，同样是做事果断、能力出众就有褒贬两种评价，完全取决于你给大家的感觉。

” 侵略性的服饰 秘书小莉是个时尚女孩，对服装颇有研究，她说：“属狼的人都喜欢穿名牌，光裕你也不例外。

可是名牌也有两种穿法，一种是平易近人的穿法，虽然衣服很名贵，但穿的人把它当作一件平常的衣服，于是就显得很随意又不失气度；一种是夸张的穿法，头发一丝不苟，衣裤上所有的折缝都笔挺笔挺，皮鞋亮得连苍蝇都站不住，这就显得咄咄逼人、高不可攀。

这样的打扮容易让衣着随便的人自惭形秽，手足无措。

属狼的人往往选择后一种穿法，这让他们在获得自信的同时也丢失了别人的亲切感和认同心。

” “顺便说一句，还有些同事喜欢在工作时间戴过分鲜艳的领带和过于昂贵的手表，这也会让对方觉得不舒服。

” 侵略性的言谈 光裕的顶头上司王经理也发话了，他不满意的是光裕太富有侵略性的言谈：“光裕，你说话语速很快，还喜欢一边说话一边嚼口香糖。

这是对人的不尊重。

” “你不善于倾听别人的谈话，常用来打断别人的口头禅就是‘你不用说了，我已经明白了’或者是‘对不起，你的意思是不是想说……’然后毫不犹豫地把手话题导向自己熟悉的领域。

” “你发言时，表示极度的词语，如‘很’、‘非常’、‘绝对’等出现的频率很高，仿佛不如此夸张不足以说明你所说内容的重要性。

不过这样显然容易引起务实者的反感，以至于毁了一个合同或一次升职的机会。

” “你为了表示自己的愤慨，往往会把‘sh’和‘Fuc’挂在嘴边，让懂英语和不懂英语的人都觉得受到了侮辱：懂英语的人因为听懂了你的话，不懂英语的人因为听不懂你的话。

” 侵略性的体态 剑南在大学里对体态语作过一番专门的研究，所以他又指出了光裕在体态语上的问题：“在人际交往中，大概有70%的信息是通过体态语传递的，有不少下意识的身体动作是充满侵略性的。

首先是握手。

有两种握手方式会让人对你产生敌意。

一种被称为‘折筋断骨式的握手法’，在握手的时候紧紧地攥住对方的手指关节，像一把老虎钳一样夹住不放。

所谓武林秘传的‘分筋错骨手’，威猛也不过如此罢了。

如果你是一个壮汉，这样握手会让人觉得你在以强凌弱：如果你是一个小个子，那给人的感觉就更糟糕，因为你表现出了与身材不相称的压迫欲和控制欲。

另一种被称为是‘居高临下的握手法’，也即把对方的手翻过来，让自己的掌心向下，压住对方的手。

这显示了握手者想占据支配地位的野心，假如你对第一次见面的客户就采用这样的握手法，他会因为

<<走向成功的交际>>

觉得自己处于从属地位而浑身不自在。
而光裕你最常用的就是第一种握手法。

” “然后是坐姿。

光裕你在谈话时喜欢把有靠背的椅子掉个个儿，双腿又开，跨骑在椅子上。

这就好像马上去骑马打仗一样；给人一种放肆和无所忌惮的坏印象。

你在接见地位比自己低的人时，还喜欢把双脚跷到办公桌上，双手抱头，一副大大咧咧的模样。

这在西方人眼里是可以接受的随便坐姿，但往往会让中国人觉得自己不受重视甚至受到了侮辱。

我们不要因为好莱坞的电影看多了，就以为自己可以和美国人一样潇洒。

在巴西拥吻女同事是社交礼仪，到中国就绝对是性骚扰，这个道理是完全一样的”。

“最后是站姿。

据说佛祖释迦牟尼出世的时候，一手指天，一手指地，象征着‘天上地下，惟我独尊’。

这是他老人家的专利，相信每一个脑子正常的人在交际中都不会摆出这种怪样。

不过，你还是会在无意识中显示自己高人一等，你总是叉开脚，把双手的拇指插入皮带内，这就会给人一种‘老子天下第一’的感觉。

在多数情况下，这是一种轻狂的挑衅行为。

我注意观察过你，你还有一些很小的动作，会给人一种自以为是的信号，最为明显的就是眯缝着眼睛将头后仰，似乎认为谁都不在话下。

” 同事们七嘴八舌地议论着，这一次光裕一反常态没有暴跳如雷，而是低着头听着。

一杯又一杯地灌酒，似乎在思考什么……当然，属狼只是一个夸张的说法，归根到底，像光裕这样的人只不过有比较强的支配欲，富有侵略性而已。

这在冷酷的竞争时代中，也许算不上一种缺点，雄心勃勃的人会是一个谦谦君子。

大家都是在都市丛林中讨生活的人，做一匹桀骜不驯、精力旺盛的狼，总比做一头任人宰割、木知木觉的笨猪或蠢牛要好。

所以我们的意见是，在内心你完全可以做一个雄心勃勃、力求进取的人，但在待人接物时，千万要保留你”温柔”的一面，所谓外柔内刚，这个古老的中国词语也许可以让你在成功的道路上走得更远、更稳。

这个意思说白了，也就是即使你是一匹狼，也要努力做一个披着羊皮的狼。

亲爱的读者朋友，假如你发现上面有超过两项是你的真实写照，那么你就要注意了，你在别人眼里很有可能就是属狼的，你最好能找一张“羊皮”来披一下。

其实“羊皮”的材料并不特殊，就是稍稍收敛自己，尽量避免以上的言行举止，用谦逊的态度让人产生良好的第一印象，这样你就能成为一个真正的成功者。

好了，接下来该我们动动脑筋了，做一道选择题，看看下面哪些言行是过于具有侵略性了，是应该用一张羊皮掩饰一下的： A、在室内戴墨镜 B、遇到不满意的事情就冷笑 C、愤怒时用食指指着对方的鼻子说话 D、说话时眼睛盯着对方眨也不眨 E、回答别人的问题不肯多说一个字 F、在谈话中把话题围绕自己展开5. 被同事出卖以后 “早上好！”

”小俊刚走进办公室的时候，就看到一个漂亮的女孩向他打招呼。

“你是……”小俊有点吃惊，他所在的设备开发科都是清一色的光头，哪来的漂亮MM?.....

<<走向成功的交际>>

编辑推荐

如何学会成功交际？

如何让你在交际中成功实现自己的人生理想？

本书就是帮你实现这两个愿望的，作者娓娓而谈，使得本书读来既像一部实用的交际速成教材，又像一部青春时尚的精品小说，相信你不会失望的。

<<走向成功的交际>>

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>