

<<社交知识全知道>>

图书基本信息

书名：<<社交知识全知道>>

13位ISBN编号：9787560979694

10位ISBN编号：7560979696

出版时间：2012-8

出版时间：华中科技大学出版社

作者：静涛 编

页数：299

字数：390000

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>

<<社交知识全知道>>

前言

人自从呱呱坠地起，就从自然人逐步转变为社会人了。

一个人要想生存和发展下去就必然要进行社会交往，它是人的本性即社会性的要求，是人的本质及其表现。

因为一个人不可能孤立地生活在这个世界上。

英国小说家笛福的小说《鲁滨逊漂流记》里的主人公鲁滨逊，他漂流到了一个荒岛上。

当他孤苦一人的时候，他首先想到的是人，急切地要同人发生联系。

于是，他呼喊：“啊！”

哪怕有一两个——哪怕只有一个人从这条船上逃出性命，跑到我这儿来呢，也好让我有一个伴侣，有一个同类的人说说话儿，交谈交谈啊。

”后来他从野人那里救出了“星期五”，再后来又救出了“星期五”的父亲和一个西班牙人。

人与人之间进行社会交往不仅仅是为了满足物质需求，更是为了满足精神的需要。

物质上的满足可以让我们更好地生存下去。

而精神上的满足则可以让我们与别人进行语言、思想、感情的交流，以求得互相了解，互相关心，互相支持，互相激励。

只有这样，我们才会拥有一个幸福完整的人生。

从某种程度上说，你的社交圈子决定你是成功人士还是平凡人士。

想想你的家人、亲戚和朋友们，他们是成功的还是平凡的。

如果他们大部分是成功的，那么你将来成为成功人士的希望就大；如果大多是普普通通的人，那么你成为成功人士的可能性就小。

因此，未来的你处于什么水平，属于哪个阶层，这些都取决于你-的社交圈子。

美国第26任总统西奥多·罗斯福曾说过这样的话：“成功的第一要、素是懂得如何搞好人际关系。

”美国哈佛大学商学院对成功者的调查结果是这样的：在事业有成的人士·中，26%靠工作能力，5%靠家庭背景，而靠入际关系成功的则占69%。

由此可知，人脉就是命脉，人脉决定财富，人脉决定成败！

良好的人际关系有助于你在工作中、职业生涯发展中占据主动地位，左右逢源。

如果你拥有一个强大的人际关系网络，那就会比竞争者具有更多的资源优势。

无论如何，构建好你的人际关系是你在这个社会生存的资本。

要想在激烈的社会竞争中抓住成功机遇，必须做好三件事：一要有一个广泛的交际圈；二要对自己的交际圈充分了解并能够对入际信息进行有效的管理；三要对所积累的人际资源进行合理的开发与利用。

《社交知识全知道》用深入浅出的理论和精彩可读的故事向大家介绍日常社交的知识，如社交心理、社交形象、社交礼仪、社交技巧、社交应酬、社交定律、社交识人等。

这是一本实用性知识全书，将让你在社会交际中从容不迫、应付自如，让你轻松驾驭自己的工作和生活！

<<社交知识全知道>>

内容概要

《社交知识全知道》一书，用深入浅出的理论和精彩可读的故事向大家介绍日常社交的知识，其中包括社交心理、社交形象、社交礼仪、社交技巧、社交应酬、社交定律、社交识人等。这是一本实用性很强的书。

作者简介

畅销书作者，硕士学历，在管理学领域、社会学领域、经济学领域皆有不凡建树。
出版有《一分钟百万富翁》《思路决定出路》《性格决定命运的秘密》等图书，作品深受读者欢迎。

<<社交知识全知道>>

书籍目录

心理篇

社交一定要懂点心理学

第一章 人际交往与心理学

什么是人际关系

人际关系的心理和行为影响因素

人际交往的心理原则

人际交往的心理需要

第二章 社交中的心理效应

以己之心，度人之腹——投射效应

对陌生人的最初印象比较深刻——首因效应

对熟人的近期印象比较深刻——近因效应

人们都喜欢和自己相似的人——相似效应

人们都喜欢能和自己形成互补的人——互补效应

人们都喜欢模仿和攀比别人——攀比效应

邻近的人会对我们形成某种感染——邻里效应

男女搭配干活不累——异性效应

故意制造群龙之首——从众效应

诱使对方信任你、选择你——权威效应

制造短缺，迫使对方立刻行动——短缺效应

巧用禁果，吸引对方注意力——禁果效应

设法使他满足你的期待——皮格马利翁效应

用心看待每一个人——刻板效应

摘掉光环，警惕以偏概全——晕轮效应

从微小处识别他的心思——蝴蝶效应

建立双方感情——移情效应

第三章 社交中的心理定律

自我暴露有时是给人好感的前提——自我暴露定律

得到别人的好处后，会感到有回报的义务——互惠定律

我们通常喜欢那些也喜欢我们的人——相互吸引定律

人们会对容貌好的人更有好感——以貌取人定律

在宣传中融入情感和理性——情感与理性宣传定律

单面和双面宣传各有利弊——单面和双面宣传定律

暗地掌握别人以达到自己的目的——心理控制定律

对别人过好，有时会对自已不利——交往适度定律

先贬后褒、先抑后扬，易得人好感——欲扬先抑定律

情感有时比利益更能打动人心——情感征服定律

设身处地理解别人能给人好感——换位思考定律

气质篇

你的社交形象价值百万

第四章 形象是社交的第一张名片

成功的形象由你自己决定

好形象是成功的资本

打造完美形象，抓住成功机会

第一印象永远只有一次

给别人最好的视觉效应

<<社交知识全知道>>

魅力是社交的标签

让自己看起来像个成功者

形象制胜

形象好就会有更多的注意力

良好的专业形象能够提高个人价值

第五章 长得漂亮更要穿得漂亮

提升形象的基本原则

佛靠金装，人靠衣装

服装是一种无声的语言

着装影响着外界对你的态度

着装“TPO”原则

选择合适的服装表现自己的风度

选择合适的职业装

服饰佩戴会泄漏你的秘密

服饰色彩与寓意

西装的穿着规范

女性体型与着装

第六章 培养属于你的独特气质

什么是气质

气质类似于本能

有关气质形成的各种学说

气质类型及其特征

你具备什么样的气质

不同气质类型的优点和缺点

气质在心不在身

经营你的气质，为人生画龙点睛

第七章 做个彬彬有礼的现代人

称呼关乎社交成败

学会使用礼貌用语

学会自我介绍

名片是促进人际交往的重要途径

握手的礼节你知多少

电话中的礼仪

不可不知的酒桌礼节

口才篇

最受人欢迎的说话方式

第八章 赞美：要有创意和尺度

赞美如煲汤，火候很重要

赞美对方不为人知的优点

赞美的话无须刻意修饰

赞美别人不是贬低自己

赞美要有一定的高度

赞美最微小的进步

第九章 幽默：社交的调料

幽默的四大类型

幽默在社交中的五大作用

幽默的三大力量

<<社交知识全知道>>

笑一笑，十年少

幽默的十大技法

第十章 安慰：适时地送给不幸者

这些人需要怎样安慰

最佳的安慰法

安慰的原则

第十一章 圆场：化解别人和自己的尴尬

潮涨七里三分，潮落五里三分

强调事件的合理性

向好处发挥

向好处联想

反向去思考

把原来的概念和意义引申

把事件加以善意的理解

第十二章 道歉：不仅仅是认错

勇于认错能提升你的形象

可怕的是不承认错误

自己批评自己

道歉的三大作用

第十三章 提问：让对方说得更多

提问的作用

提问的技巧

提问的尺度

看清对方，问得适宜

提问太多惹人烦

一次提出两个问题

只给出一个选择

让对方说“是”

相同的问题不同的问法

第十四章 自嘲：自己笑自己最安全

羞辱别人是降低自己的人格

自嘲最安全

自嘲能产生七大积极效果

用自嘲揭露自己的短处

第十五章 批评：也可以令人愉悦

切莫轻易指责别人

纠正他人错误的方法

批评的前提

批评的方式

批评的内容

第十六章 拒绝：不使人难堪

人际交往中要学会拒绝

不要不好意思说“不”

拒绝的方法

拒绝用语

拒绝的七大妙招

说“不”的禁忌

<<社交知识全知道>>

识人篇

透过细节看清身边的人

第十七章 通过五官读懂人心

眼睛，心灵的窗户

耳朵里的玄机

鼻子里蕴含的语言

不张嘴，也知其心

眉宇间的心情体现

看脸形，辨别对方

第十八章 通过手势读懂人心

十指葱葱有密语

指尖上的舞蹈

巧搓手说巧语

手掌的语言

第十九章 通过腿脚读懂人心

扳腿的心理信号

抚摸腿的心理信号

踝对踝双腿交叉的心理信号

膝对膝双腿交叉的心理信号

踝对膝双腿交叉的心理信号

双腿缠绕的心理信号

通过双足可以了解丰富的心理信息

从步态识人

第二十章 通过坐姿读懂人心

观察坐姿的“三要素”

坐姿能够带出秉性

落座动作透露心理状态

第二十一章 通过站姿读懂人心

站姿显示出性格特征

站姿的六种类型

乘车时的站姿心理学

第二十二章 通过走姿读懂人心

走路姿态的心理学

从走姿观察人

实战篇

不同的对象不同的技巧

第二十三章 与成功人士的交往艺术

怎样结识成功人士

如何求成功人士帮助自己

如何说服成功人士

第二十四章 与陌生人的交往艺术

陌生人是尚未认识的朋友

让陌生人在你面前敞开心扉

让陌生人亲近认同你

陌生人和你有共同的利益

第二十五章 与师长的交往艺术

师长为你带来无形的资产

<<社交知识全知道>>

主动向老师请教

和师长交往要得体

第二十六章 与朋友的交往艺术

朋友像梅干，像美酒

结交各式各样的朋友

交志同道合之友

朋友间的默契

交友分等级

第二十七章 与同乡的交往艺术

亲不亲，故乡人

借助老乡搭人脉

运用老乡圈受益无穷

老乡关系的经营

第二十八章 和领导交往的艺术

不同的新上司，不同的应对战术

把功劳让给领导，不要抢其头上的“光芒”

有意无意地亲近老板，让他记住你、了解你

留一点空间给上司，让他在岗位上更有安全感

向上司提建议时，尽量使用暗示的方法

当上司犯错时，聪明的做法是替他承担

为领导排忧解难，能使他对你另眼相看

第二十九章 和同事交往的艺术

处处为人着想是赢得同事支持的关键行为

成为企业最受欢迎的人，不要被同事孤立

同事相处，若即若离最相宜

同事之间交浅言深最易祸从口出

不要炫耀自己，让同事说出他的得意事

第三十章 和客户交往的艺术

关爱客户就是关爱钱脉

把客户变成自己的朋友

对客户进行感情投资

像朋友一样与客户谈生意

老客户是一座金矿

及时回访、跟踪客户

不要与客户争论

面带微笑地与客户交谈

<<社交知识全知道>>

章节摘录

版权页：他根据这四种体液比例的不同而把气质分为多血质（以血液占优势）、胆汁质（以黄胆汁占优势）、黏液质（以黏液占优势）、抑郁质（以黑胆汁占优势）。

这就是“气质”概念的来源。

目前最常用的气质分类方法就是源于希波克拉底的“四体液”气质说。

这样看来，小琳并非没有气质，大概只是因为气质偏于内向安静、不善于表达自己的情绪和态度，以致被大家认为没气质。

从这点上也可以看出，一个人的气质是会影响周围人对他的看法和评价。

而小优是有着灵敏聪慧的气质。

因此当我们形容一个人的气质时，不该说这个人有没有气质，正确的说法是这个人具有什么样的气质，如这个人具有领袖气质、明星气质、淑女气质、绅士气质、贵族气质、艺术气质或书香气质，等等。

4.中国四大名著是经典的气质之书 中国的四大名著就是四部经典的气质之书。

书中纷繁芜杂的人物成百上千，可不论是主角还是配角都有他们各自鲜明独特的气质。

在《西游记》中，唐僧、孙悟空、猪八戒、沙和尚师徒四人历尽千辛万苦，终于取回真经。

在西行的道路上，他们表现出了各自独一无二的气质，人们甚至从他们鲜明的气质特征中探索出关于团队合作的道理。

唐僧，法名玄奘，赐名三藏，18岁出家，悟性极高，20来岁便极有佛经造诣，备受唐朝太宗皇帝厚爱，被选中去西天取经。

他举止文雅、性情和善。

在西行取经过程中他遇到九九八十一难，却始终痴心不改，在三位徒弟的辅佐下，历尽千辛万苦，终于取回真经。

有人说他是个追求完美的人，善良，不过有点婆婆妈妈，具有黏液质的气质。

然而唐僧所具有的始终如一、坚定不移、自我克制的气质，不正是领袖气质的典型特征吗？

孙悟空，法号行者，是唐僧的大徒弟，三位徒弟中他最有本事，法力无边。

他是非分明、疾恶如仇，具有不怕困难、坚忍不拔、英勇无畏的气质，但他同时又任性、不受委屈，容易冲动，从他的身上可以看到典型的胆汁质气质特征。

所以，观音菩萨只好给他戴上紧箍咒。

取经路上他降妖除魔，护佑唐僧，取回真经终成正果，被封为斗战胜佛。

他是团队中不可或缺的大将，可是要用好他却不是那么容易的。

<<社交知识全知道>>

编辑推荐

《社交知识全知道》是一本实用性知识全书，将让你在社会交际中从容不迫、应付自如，让你轻松驾驭自己的工作和生活！

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>