

<<社交的方圆艺术>>

图书基本信息

书名：<<社交的方圆艺术>>

13位ISBN编号：9787802229266

10位ISBN编号：780222926X

出版时间：2009-6

出版时间：中国华侨

作者：孙郡错

页数：273

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>

<<社交的方圆艺术>>

前言

社会是一张巨大的关系网，我们都是通过各种各样的关系与人相联系。

因此，要想在社会上游刃有余，就要学会在复杂多变的环境中保护自己，少一点棱角，多一些圆融通达，这样才能在社交中左右逢源。

在今天这个时代，孤胆英雄寸步难行，独行大侠已鲜有踪迹。

在一个更需要联系、更重视交往的社会中，人与人之间的沟通日益频繁，人与人之间的合作愈显重要，要想人生精彩，事业成功，就一定得掌握社交艺术。

不要怀疑，社会上大多利益都是给擅长社交的人准备的，包括财富、地位、名誉等等。

只有那些社交高手才能通过自己的笑脸，通过自己的三寸不烂之舌，通过自己胜人一筹的社交本领，将这些利益聚拢到自己手里。

可以肯定的说，一个人成功是需要多方面的能力的，而社交就是其中最不可缺少的一种。

世界上的事情有时很奇怪，一旦你走出门户，结交大众，你就会觉得身边处处充满机遇，就会减少你走投无路的痛苦，一个人的社交触角越长，自己的才能展示得越充分，朋友就越多，机遇也就更多，所以社交这门必修课你一定不能错过。

——社交中的语言。

社交的成败，常取决于对语言的运用与对交谈技巧的把握。

一番话能说得生动悦耳、幽默机智、准确得体，离不开出色的口才，出色的语言表达能力会使你际畅通、仕途顺畅。

——社交中的个人魅力。

个人的魅力来自于人的气质与修养，表现在形象与仪态上。

举手投足间，反映着一个人的学识与人品，一颦一笑中，折射出人的修养与智慧，所以，表现出风度与魅力，是赢得社交的基本条件。

——社交中的人际关系。

人缘是一个人成功的重要资本，能把握好社交中各种人际关系的，一定是了不起的聪明人。

办公室是人际关系最复杂的地方，包括上下级关系、同事关系、团体和个人关系。

办公室中，我们必须把握刚柔相济的原则，巧妙处理冲突和矛盾，点旺人气，维持办公室内的和谐有序。

另外朋友关系也是你必须小心处理的重点。

朋友是幸福的资本，有了肝胆相照的朋友，成功之路就会越来越宽。

——社交中的失误。

社交中的失败者有很多，他们是社交圈的弃儿，走到哪里都不受人欢迎。

这是因为他们闯入了社交中的“地雷阵”，无视社交禁忌的人，只能无奈地吞下失败的涩果。

所以，你一定要学会避开这些禁忌，走向坦途。

我们希望通过这本书，能让大家对社交有个全新的认识。

希望每个人都能在广结人缘中树立良好的自我形象，能够在茫茫人海中寻觅知音、营造和谐关系，能够启迪每个人在社交中发现机遇、发挥个人优势、打造精彩人生。

<<社交的方圆艺术>>

内容概要

功用一：提炼社交精髓。

社交艺术是人的一种智慧和能力，绝非是简单的你来我往，请客送礼，曲意逢迎，而是一种交流的艺术，处世的学问。

老祖宗告诉我们，社交场上要可方可圆，外表大度圆融，内心见棱见角，二者相辅相成，缺一不可，只有做到这一点，你方能在人生的舞台上笑看风云，潇洒自如。

功用二：解读社会关系。

好人缘是人生成功的最大资本、最宝贵的资源。

社会交往中，我们要不断扩展自己的关系网络，处理好与交往人群的关系，对上司要“敬”，对同事要“和”，对下属要“慈严并重”，对朋友要“亲”，对爱人要“关爱有加”，此外还必须因人制宜、因事制宜，因时制宜，甚至因地制宜。

只有处理好关系网中各方面的关系，你才能拥有一个成功且辉煌的人生。

功用三：规避社交风险。

社交不仅有正面的力量，还有负面的力量，在社交的舞台上有很多“地雷阵”是不能闯的，无视这些禁忌的人就会吃亏。

所以聪明的人总是善于观察社交的不利一面，弄清楚什么是不能说的，什么是不该做的，然后以最有效的方法加以调整，化险为夷，使自己在社交中处于有利的位置。

<<社交的方圆艺术>>

书籍目录

- 第一编 可方可圆是社交艺术的精髓 第一章 如簧巧舌之社交语言艺术 1.“高帽子”不能送得太离谱 2.没事儿“幽”他一“默” 3.称呼大有学问 4.批评也要有人情味 5.有话好好说 6.教你怎样说“不” 7.得意事不要挂嘴边 8.找到话题让彼此不再陌生 9.三言两语摆脱窘境 10.投其所好巧说话 第二章 翩翩风度之社交行为艺术 1.着装的事儿你不一定懂 2.别小看微笑的力量 3.走出你的“邯郸步法” 4.会说的不如会听的 5.你能叫出多少人的名字 6.你的眼神会说话 7.千万不要失信于人 8.永远的“女士优先” 9.送礼物也是一门学问 第三章 冷静从容之社交心理调适 1.别做被情绪控制的人 2.“忍”是百妙之门 3.乐观大度养成计划 4.让关爱为你再加一分 5.在心里种一棵“许愿树” 6.和谐来自相互尊重 7.做人何必太精明 8.做一个内在的赢家 9.别太自负也别太自贬 第四章 成竹在胸之社交策略技巧 1.爱“屋”还要及“乌” 2.别忘了给人留面子 3.敬酒、罚酒都要备好 4.退一步天宽地阔 5.间接委婉更有效 6.有误会要及时开解 7.如果你受到了冷遇 8.在交际中“坐大” 9.交际需要高超的判断力 10.随机应变出妙招 第二编 用方圆之道解读社会关系 第一章 与上级的关系念好“敬”字经 1.要给领导留面子 2.怎样赢得领导器重 3.正确处理与领导的关系 4.向上司承认你的不足 5.别表现得比上司高明 6.把“红花”戴在上司胸前 7.从容应对上司的指令 8.应对四种“糊涂”上司 9.与上司“心有灵犀” 第二章 与同事的关系要以和为贵 1.初次交往加深印象 2.利用应酬增进感情 3.不做对头做对手 4.别用嫉妒来折磨自己 5.让“黑状”无用武之地 6.闹矛盾是跟自己过不去 7.办公室里的十大忌 8.办公室里防小人 9.维持八小时的友谊 10.办公室里的助人为乐 第三章 与下属的关系要张弛有道 1.学会赞美下属 2.责备下属要有技巧 3.用宽容来打动人心 4.不妨跟下属开开玩笑 5.下属也可以是朋友 6.用慈母的手握住钟馗的剑 7.做个高明的调解人 8.放下你的架子 9.松手让下属自己去做 10.新官上任学问多 第四章 与朋友的关系要亲密有度 1.好朋友也要“明算账” 2.对朋友还是要客气 3.尊重朋友的隐私 4.不要盲目相信朋友 5.对朋友保持忠诚 6.别伤了朋友的自尊 7.别和朋友黏在一起 8.同学还要常联系 9.天下没有永远的仇人 第五章 与爱人的关系要把握“温度” 1.相爱从约会开始 2.当情海扬起了风波 3.爱他(她)就要大胆说出来 4.别把爱人绑得太紧 5.何妨夫唱妇随 6.九招教你化解夫妻矛盾 7.别让猜疑谋杀了婚姻 8.在平淡中寻找幸福 9.合格的妻子是这样的 10.用赞美为爱情保鲜 第三编 不违方圆是社交禁忌的至高准则 第一章 社交中不能碰的“地雷阵” 1.别碰那片“逆鳞” 2.千万别越位 3.别在领导面前逞能 4.社交中保持等距离 5.是是非非别沾惹 6.玩笑不是乱开的 7.热情也要有度 第二章 社交中不要走的“独木桥” 1.不做没信用的人 2.锋芒别太露 3.不要随便指责别人 4.从容应对惹厌的人 5.不能只顾表现自己 6.说话不能张口就来 7.闲谈莫论人非 8.千万别做榴莲

<<社交的方圆艺术>>

章节摘录

第一编 可方可圆是社交艺术的精髓第一章 如簧巧舌之社交语言艺术语言是一门综合性的学问，战争离不开枪炮，沟通离不开语言。

脸热心跳、张口结舌、辞不达意是一种表现；落落大方、侃侃而谈、应对自如是一种表现。

好的语言如同好的色彩，易让人感受到你的气质为人，有效发挥沟通的作用。

油嘴滑舌、夸夸其谈、哗众取宠不算口才好，说得到位、得体、巧妙，才算是掌握了这门学问。

1. “高帽子”不能送得太离谱【社交魔方】人类本性上最深的企图之一是期望被赞美、钦佩、尊重。

——威廉·詹姆士与人交往时，恰当地给对方送上一顶“高帽子”，不仅可以获得好人缘，还可以使双方在心理和情感上靠拢，缩短彼此间的距离。

有一天早晨，当苏格兰都柏林的一位牙医里奇·费伦特接待了一位新的病人，当这位病人指出她用的漱口杯、托盘不干净时，他真的震惊极了。

不错，她用的是纸杯，而不是托盘，但生锈的设备，显然表示他的职业水准是不够的。

当这位病人走了之后，费伦特医生关了私人诊所，写了一封信给阿格尼丝——一位女佣，她一个礼拜来打扫两次。

他是这样写的：“亲爱的阿格尼丝：最近很少看到你。

我想我该抽点时间，为你做的清洁工作致意。

顺便一提的是，每周2小时，时间并不算少。

假如你愿意，请随时来工作半个小时，做些你认为应该经常做的事，像清理漱口杯托盘等等。

当然，我也会为这额外的服务付钱的。

”第二天，他走进办公室时，他的桌子和椅子，被擦得几乎跟镜子一样亮，他几乎从上面滑了下去。

当他进了诊疗室后，看到从未见过的非常干净、光亮的铬制杯托放在储存器里。

面对工作不力的女佣，费伦特医生可以指责她，但这样做只会引起她的怨愤，当然，医生也可以另请一名女佣，但新女佣也未必会比阿格尼丝做得更好。

于是费伦特医生选择送对方一顶“高帽”，为了这个小小的赞美，女佣工作得更加卖力认真，那么，她用了多少额外时间呢？

一点都没有。

要注意的是，给人戴“高帽”也不是轻而易举的事，所谓的“拍马屁”、“阿谀”、“谄媚”，都是技艺拙劣的高帽工厂加工的伪劣产品，因为它们不符合赞美和恭维的标准。

高帽尽管好，可尺寸也得合乎规格才行。

滥做过重的高帽是不明智的。

赞扬招致荣誉心，荣誉心产生满足感，但人们发现你言过其实时，常常因此感到他们受到了愚弄。

所以宁肯不去恭维，也不宜夸张无度。

某公司有位A女士，漂亮且聪明，而且嘴巴很甜。

她的上司非常爱漂亮，又会搭配衣服，稍一动手，就变出很多看似一套套的新衣服。

而那位甜嘴巴的女士，却成为了这位上司的苦恼。

因为，每天早上一到公司，对方那种令人不舒服的赞美就涌入耳中，“哇噻！

经理！

又买了一套新衣服，对不对？

颜色好漂亮喔！

穿在您身上就是不一样。

”隔天一见面，又来了：“看看看！

又一套了，很贵喔？

还有项链、耳环，也是新的吧？

我就缺这个本事，不会像您如此会打扮。

”不仅如此，她还当着客户“恭维”上司，说辞几乎都是：“在我们‘经理’英明的带领之下，我才有今天的成绩，好多人都问我跟我们‘经理’多久了？

<<社交的方圆艺术>>

其实也没多久啦，但是大人人大度，肯教我嘛！

对不对！

”上司终于被她的过分“恭维”及不诚的眼神弄烦了，只好告诉她：“不是你没看过的就是新衣服，我的衣服有的五六年了，只是保养得好，配来配去就不一样啦！

你一嚷嚷，人家以为我多浪费，怎么天天买新衣，以后请别再说我的衣服啦！

”这位甜姐儿给上司送的高帽就很不得法，首先内容千篇一律、毫无新意，其次她的赞美给人的感觉就是不真诚。

触犯了这两条送“高帽”的大忌，她的领导会喜欢才怪。

那么怎样才能完美地送出赞语呢？

(1) 赞美要有独到之处 赞美战术是人们经常使用的，针对某个特定的人，可能有一些赞美是他经常听到的。

这些赞美往往是针对他的最突出、最明显的特点的，如外表看来比实际年龄更年轻、外表漂亮英俊、气质不凡等等，这些赞美之辞，对他而言已听到很多次，已成习惯，再听到同样的赞美，其效果会遵循报酬递减定律，最后被他解释为常规的交往程序，而不再具有特定的意义，甚至还会认为你对他没有更深入的了解。

因而，要把赞美的效果推向极致，你应该尽可能使自己对对方的赞美新颖些。

与对方经常听到的赞美有所不同。

新颖的事物总是优先引起人的注意，这时的赞美才能真正起作用。

但既强调赞美的真诚基础，又要尽量新颖，这就需要你细心观察对方，深刻了解对方，赞美的内容由外及内，发现他不易为人发现的优点。

这种发现显然需在大量的、深刻的交往中才能完成。

(2) 赞美不可过多过滥 在一段时间里，你对同一个人赞美的次数越多，那么赞美的作用力也就越低。

比如故事中的A女士，她不停地赞美上司，她的赞美起不到应有的效果，反而会让人觉得肉麻。

因而，尽管人们需要赞美，但赞美不能毫不吝啬地随便给予。

如果你过于频繁地赞美某人，你极可能被对方误解为以虚誉钓人的献媚者，甚至对你产生警惕、反感。

社会心理学家阿伦森的人际吸引水平变化规律说明，我们总是喜欢那些对自己的赞美不断增加的人，将自始至终都赞美自己和起初贬低自己但逐渐发展到赞美自己的人相比，我们更喜欢后者。

强调要注意赞美的频率，也就是说要慎重地给予赞美。

(3) 赞美最好间接送 罗斯福的一个副官，名叫布德，他对颂扬和恭维，曾有过出色而有益的见解：

背后颂扬别人的优点，比当面恭维更为有效。

这是一种至高的技巧，在人背后称扬人，在各种恭维的方法中，要算是最使人高兴的，也最有效果的了。

如果有人告诉我们：某某人在我们背后说了许多关于我们的好话，我们会不高兴吗？

这种赞语，如果当着我们的面说给我们听，或许反而会使我们感到虚假，或者疑心他不是诚心的，为什么间接听来的便觉得悦耳呢？

因为那是赞语。

德国的铁血宰相俾斯麦，为了拉拢一个敌视他的属员，便有计划地对别人赞扬这部属，他知道那些人听了以后，一定会把他说的话传给那个部属。

赞美别人，最重要的让人乐于相信和接受。

所以在送人赞语时要多动动脑子，把“高帽子”弄得过白过滥，俗不可耐，不但会糟蹋自己，也会让别人倒足胃口。

2. 没事儿“幽”他一“默”【社交魔方】 农夫和妻子从猪圈里抓出一只猪，准备杀掉它过节。

猪说：“且慢，你为什么杀我不杀狗？”

”农夫告诉它：“这是上帝给你的惩罚，你只会吃睡，狗却能看家望门。”

”猪镇静地说：“如果是这样那就放了我吧！”

<<社交的方圆艺术>>

上帝让我生为猪而不能生为狗，不是已经狠狠地惩罚过我了吗？

”农夫被逗得哈哈大笑，回头对妻子说：“换一头猪，这头明年再说！”

”幽默是人际关系的润滑剂，它以善意的微笑代替抱怨，避免争吵，幽默还能帮助你把许多不可能变为可能，它所产生的效果远胜于咧嘴一笑。

高尚的幽默，可以淡化矛盾，消除误会，使不利的一方摆脱困境。

世界幽默大师萧伯纳有一次在街上被一个骑自行车的人撞倒了。

肇事者吓得六神无主，惊慌之中连忙向萧翁道歉，然而萧翁却对他说：“先生，你比我更不幸，要是你再加一点劲儿，那就可作为撞死萧伯纳的好汉而永远名垂史册啦！”

”一句话使紧张的气氛变得轻松起来。

幽默，是社交场合里不可缺少的润滑剂，可以使人们的交往更顺利、更自然、更融洽。

幽默是化解尴尬的一剂灵丹妙药，谈话中突如其来的窘境往往使大家不知所措，但这时只要有一个恰当的幽默，大家就都可以从窘境里摆脱出来。

20年来，日本的多湖辉一直从事对人们处在尴尬境地时的各种表现的研究。

他指出：“人们在公开场合被羞辱，通常并不认为是开玩笑，或者是微不足道的小事。

当人的感情受到伤害时，我们中的大多数人会十分愤怒，表现为张口结舌或者满脸通红。

但是，我们可以有另一种比较聪明的解决办法，保持沉默，或者设法改变你的处境。

”别花许多的时间为你受到的伤害而烦恼，不要冥思苦想这类“为什么这人要对我如此恶作剧”的问题。

也许有些人是故意使你感到窘迫的，因为他们觉得你对他已造成威胁，或者是想惩罚你曾经做过对不起他的事；而另一些人是习惯于开这类玩笑的，他们毫不考虑别人是否受到伤害。

对于这类人，没有必要去计较他是否是故意的。

幽默还可以拉近你和他人之间的距离。

你有幽默感，你就有亲和力，别人自然而然就愿意和你谈话和交往，因为你的幽默给他们带来了快乐，却不会给他们造成压力。

有一位年轻人新近当上了董事长。

上任第一天，他召集公司职员开会。

他自我介绍说：“我是杰利，是你们的董事长。

”然后打趣道：“我生来就是个领导人物，因为我是公司前董事长的儿子。

”参加会议的人都笑了，他自己也笑了起来。

他以幽默来证明他能以公正的态度来看待自己的地位，并对之具有充满人情味的理解。

实际上他委婉地表示了：正因为如此，我更要跟你们一起好好地干，让你们改变对我的看法。

<<社交的方圆艺术>>

编辑推荐

《社交的方圆艺术》由中国华侨出版社出版。

社交是一道难题：社交的多样化决定了社交对我们每一个人都是一道难题；朋友来往、同事相处、夫妻关系，等等，每一个社交圈子都有其独特性，而这种独特性对所有人来说都是无法回避的。

因为社交的失败，我们看到太多的人生成败的悲剧。

一套社交场合，操纵自如的方圆韬略。

方圆是解疑良方：一方一圆、方圆互用是中国传统文化的精髓之一，将之应用到社交上，也会产生立竿见影的效果。

懂得以方圆韬略指导个人的社交行为，社交就成了一件驾轻就熟的事情，一直困扰自己的社交疑难一夜之间便消于无形，每个人都可以从中享受到社交的成功带给自己的快乐。

<<社交的方圆艺术>>

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>