

<<人际交往的智慧>>

图书基本信息

书名：<<人际交往的智慧>>

13位ISBN编号：9787806018842

10位ISBN编号：7806018840

出版时间：2008-10

出版时间：辽宁画报

作者：刘欣

页数：全三册

字数：350000

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>

<<人际交往的智慧>>

前言

人是社会性动物，正如马克思所言：“人的本质并不是单个人所固有的抽象物，在其现实性上，它是一切社会关系的总和。

”人是无法离群索居的。

每个人每天都需要从他人那里获得信息，学习他人的经验和智慧，以及通过合作完成某一项工作。

美国人本主义心理学家西尼·朱拉德说：“一个人想要获得健康和充分的自我发展，只有当他有勇气在别人面前表现他真实的自我，并且找到自己人生的意义与目标时才能实现。

”道出了人际交往的必要性。

“独学而无友，则孤陋而寡闻。

”戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于你的专业知识，85%则取决于你的社交能力。

”对于一个事业成功的佼佼者来说，他若想在人才竞争中脱颖而出，靠得不仅仅是出众的才华，而且更在于有良好的适应社会生活的能力、良好的人际协调的能力。

在科技日新月异的年代，知识的更新换代极为频繁的今天，每个人都需要不断地进行知识的补充与更新。

但是，单个人的能力是有限的，光靠书本上的知识很难适应社会发展的实际需要，而积极的人际沟通与交往，依靠集体的智慧和力量获得成功已是一种常态。

和谐的人际关系是每个人所向往的。

但是，并非人人都会在人际交往中如鱼得水，游刃有余。

我们讨厌那些面具、虚伪和险恶，我们渴望别人都对自己友善、理解、宽容，希望与每一个人相处都融洽、快乐。

<<人际交往的智慧>>

内容概要

人际交往是每个人的必修课，和谐的人际关系也是每个人所向往的。但是。

并非每个人都会在人际交往中如鱼得水，游刃有余。

事实上，生活中绝大多数人或多或少都有些交往障碍。

如何调整和排解交往障碍以便与他人和谐相处？

本书将会给您做出最好的回答。

《说话的智慧》将向您介绍倾听的艺术、说话的艺术、谈判的艺术、说服的艺术、拒绝的艺术、赞美的艺术、幽默的艺术等。

《办事的智慧》将给您详解办事的原则、办事的技巧、求职的技巧、加薪的技巧、推销的技巧等。

《处世的智慧》将告诉您如何打造优雅的外在形象、如何修炼最完美的内在素质、如何积极拓展人脉关系、如何与上司相处、如何与同事相处、如何与朋友相处以及如何保护自己等。

<<人际交往的智慧>>

书籍目录

说话的智慧 长一双倾听的耳朵 倾听最好的礼物 倾听成就大事业 倾听是打开心房的钥匙
学会听“弦外之音” 倾听的技巧 到什么山唱什么歌 说话别犯忌讳 说好第一句话
见什么人说什么话 批评也要讲艺术 把握说话时机与场合 说话时机决定成败 看好场合
说对话 此时无声胜有声 敏感话题慎出口 谈判与说服 巧妙化解谈判中的僵局 说服步
骤不可不知 谈判语言须通俗简洁 以退为进说服法 恰到好处的反问说服法 以情动人说
服法 暗示有时是最好的说服 比喻类比说服法 拒绝的艺术 委婉拒绝最温暖 含蓄拒绝
最轻松 用幽默的方式说不 让逐客令变得更高明 拒绝的基本原则和方法 辩解与辩论
尽量避免使自己的话被人误解 巧辩摆脱窘境 谦和更胜于激辩 反驳要驳到点子上 间接
辩护最高明 送一朵赞美的花 学会赞美 赞美得体才喜人 赞美女性越具体越好 夸
赞男性切忌直白 溢美之词忌言过其实 礼貌赢得天下 夸夸其谈要不得 说话切莫失分寸
说话语气不可忽略 说话须有礼节办事的智慧处世的智慧

<<人际交往的智慧>>

章节摘录

插图：因此，我一走进他的办公室，就请求看看那张支票。

我对他说，我从来没见过任何人开过这么大数额的支票。我又说，我要告诉那些童子军，我真的见到了一张100万美元的支票。

他很高兴地带我参观那张支票，我赞不绝口。

当我就说明来意后，他不但立即答应了我的要求，而且更慷慨。

我本来只请他资助1名童子军到欧洲去，但他却资助了5名童子军和我的费用，给了我一张1000美元的支票，叫我们在欧洲待上7个星期。

他还为我写了几封介绍信，给他各地分公司的董事，让他们招待我们。

他本人更是亲自到巴黎来看我们，并带我们参观了一番。

此后，他还雇用了一些家境清寒的童子军。

他对我们的活动，目前还很热心。

你注意到了没有，加利夫先生并不是以童子军，或欧洲的童子军大会，或他所要求的作为开场白。

他所谈的是对方感兴趣的东西，投其所好帮助他成功地办成了事。

投其所好的说话方式在商业上也是十分有用的。

经营着美国一家高级面包公司的杜维诺先生，一直很想把面包推销给纽约的一家大饭店。

一连4年，他天天给那家饭店的经理打电话，甚至在饭店订了个房间，住在那里以便随时同经理谈生意，但是他始终一无所获。

就在他失去信心时，有人传授给他一则“妙方”，于是他改变策略，打听那个经理最热衷的是什么。

杜维诺发现，那位经理是一个叫做“美国饭店招待者”组织的成员。

不止是成员，由于他热心，还被选为主席。

于是杜维诺再去找他时，一开始就谈论他的组织。

他跟杜维诺谈了半个多小时，他的组织，他的计划，语调非常热情。

杜维诺则夸赞他见多识广，有很强的组织力和感召力，大家也都很信赖他。

告别时那位经理还“卖”了一张那个组织的会员证给杜维诺。

几天之后，杜维诺就收到了那家饭店的订货单。

杜维诺用“顾左右而言他”的“迎合法”不动声色地达到了自己的目的。

<<人际交往的智慧>>

编辑推荐

一个人的成功，15%取决于你的专业知识，85%取决于你的社交能力。

——戴尔·卡耐基 人际交往是每个人的必修课。

和谐的人际关系也是每个人所向往的。

但是，并非每个人都会在人际交往中如鱼得水，游刃有余。

事实上，生活中绝大多数人或多或少都有些交往障碍。

如何调整和排解交往障碍以便与他人和谐相处？

本书将会给您做出最好的回答。

和谐的人际关系也是每个人所向往的。

本书作者从自己多年从事公共关系的经验出发，为读者讲述了人际交往中应注意的礼仪、言谈、心态、原则等各方面的细节，同时旁征博引，通过数百条古今中外的小故事，为读者生动介绍了人际交往中可以借鉴的智慧。

<<人际交往的智慧>>

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>