第一图书网, tushu007.com

<<每天一堂社交课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂社交课>>

13位ISBN编号：9787115231765

10位ISBN编号：7115231761

出版时间：2010-7

出版时间：人民邮电

作者：郑月玲

页数：303

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

第一图书网, tushu007.com

前言

每个人都渴望早日成功，但是，很多人在拼搏奋斗了很多年之后，依然原地踏步一无所成，而身边的一些人却早已登上了开往幸福的列车，过上了富足的生活。
在艳羡别人的同时，你也许开始怀疑自己：是我的专业知识不精吗？
是我做事不勤吗？
成功难道真的与我无缘？
到底是能力不济还是机遇未到？
自己与别人真的有如此大的差距吗？
我真的无法改变自己的命运吗？
其实不然，每一个人都能改变自己的命运，每一个人都能够通过自己的努力，获得最大限度的个人成功。
研究表明，芸芸众生中，真正的天才与能力低下者只是极少数，绝大多数人都相差无几。
那些成功的人在很多方面甚至还不如一般人，只不过他们比一般人更懂得怎样与人打交道罢了。
本杰明·富兰克林曾说：“成功的第一要素就是要懂得如何赢得好人缘。
一个人要想成功，良好的人脉资源是必不可少的条件之一。
”成功人士的一大共性就是比一般人更善于经营人际关系。
换言之，只要你学会了如何与人交往，你就可以走上成功的道路。
看来，交际不是万能的，但不会交际却是万万不能的。
因为，如果你不懂得如何与人交往的话，那么成功将与你终生无缘！
这也就难怪美国石油大王约翰·洛克菲勒要发出这样的感慨了：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的能力。
”既然社交如此重要，那么，你应该怎样与人交往呢？
为每一位普通人解答这个问题正是本书的编写目的。
本书用精练的语言，将各种社交理念、方法与故事，用一年365天的形式串联起来，内容全面、形式灵活。
读者可以在忙碌之余，随时翻看查阅，利用零散的时间，逐步积累知识，提高自己的社交能力。

第一图书网, tushu007.com

<<每天一堂社交课>>

内容概要

本书将各种社交理念、技巧用一年365天的形式串联起来，每天讲述一个对提高社交能力有所帮助的话题，包括社交定律、社交形象、社交礼仪、社交心态等，告诉读者该如何与上司、同事、下属、朋友、客户、对手、恋人乃至陌生人相处，帮助读者利用零散时间，获得人际交往的实用技巧。

本书适合所有希望提高自身社交能力的人，尤其适合一线销售人员、中层管理人员、人力资源工作者以及各类商务人士阅读。

第一图书网, tushu007.com

<<每天一堂社交课>>

书籍目录

第1篇　不可不知的社交定律　　第1天　刺猬法则：人与人之间的交往最好保持适当的距离　　第2天　登门槛效应：循序渐进才能笑到最后　　第3天　赫洛克定律：赞美是人际关系的润滑剂　　第4天　波特定律：批评他人要委婉　　第5天　法则：适当控制自己的交际规模　　第6天　晕轮效应：以斑窥豹未必准，以偏概全要不得　　第7天　首因效应：努力给他人留下良好的　第一印象　　第8天　近因效应：最后一句话往往最能决定谈话效果　　第9天　异性相吸定律：男女搭配，干活不累　　第10天　自我表露定律：适当表露自己可以更快拉近彼此的距离　　第11天　比林定律：既不要太快说“是”，也不要太慢说“不”　　第12天　投射效应：人心各不同，切莫以己论人　　第13天　自己人效应：兴趣相投的人，最容易成为朋友　　第14天　白德巴定律：多说无益，请少说多听　第15天　古德定律：准确把握对方的观点，才能驾驭全局　　第16天　换位思考定律：为他人着想就是为自己着想　　第17天　交往适度定律：对别人太好，有时会对自己不利　　第18天　交际氛围定律：营造交际氛围，有助于社交成功　　第19天　亚佛斯德定律：有效激发对方需求，你将无往而不胜　　第20天　相似定律：物以类聚，人以群分　　第21天　互补定律：优势互补，共同前进　第22天　冷热水效应：赢得他人的好感和认同　　第23天　刻板印象：人际交往中，莫以整体代个体　　第24天　布朗定律：一定要找到对方心灵的那把锁　　第25天　巴纳姆效应：正确认识自我，不受外界信息干扰　　第26天　超限效应：做任何事都要适度　第2篇　你的形象价值百万　　第27天　拥有好形象，成功会更快　　第28天　形象是一种资本　　第29天　时刻准备好自己的“两分钟”　　第30天　好形象要从“头”做起　　第31天　优雅女人的穿衣经　　第32天　职业女性套装秀　第33天　献丑不如藏拙：用服饰掩盖女性的形体缺点　　第34天　用服装提升形象需要注意的基本原则　　第35天　谨记化妆的四大要素　　第36天　穿西装有哪些讲究　　第37天　不同脸型女性的化妆技巧　　第38天　选择衬衫学问多　　第39天　不要让鞋出卖了你的品位　　第40天　穿衣服要看场合　　第41天　重要场合：男人看表，女人看包　　第42天　国际通行的商务着装TPO原则　第43天　让自己的眼睛会说话　　第44天　举止文明得体——良好的个人形象来自行为举止美　第45天　站如松——良好的个人形象来自站姿美　　第46天　行如风——良好的个人形象来自走姿美　　第47天　坐如钟——良好的个人形象来自坐姿美　　第48天　经常微笑会让你赢得好口碑　第3篇　让礼仪为你的社交加分　　第49天　礼貌用语虽然简单，但要会说才行　　第50天　人人都要懂得的见面礼仪　　第51天　学会正确使用手势语言　　第52天　让手成为你的代言人　　第53天　自我介绍的八大注意事项　　第54天　正确使用名片，你会吗　　第55天　有礼有节，待客有道　第56天　登门做客不可不知的礼仪　　第57天　不要让人近距离地看到你扮美　　第58天　家宴要讲究的礼仪　　第59天　赴宴要讲究的礼仪　　第60天　聆听音乐会的礼仪　　第61天　鼓掌的礼仪　第62天　这样送礼才有“理”　　第63天　不懂面试礼仪，好工作将与你无缘　　第64天　上班族的礼仪规范　　第65天　乘坐电梯的礼仪　　第66天　商务宴请需要注意的几个重要细节　　第67天　庆祝诞辰要讲究哪些礼仪　　第68天　如何在餐桌上“吃”出形象　　第69天　怎样在酒桌上“说”出水平　　第70天　不可不知的商务谈判礼仪　　第71天　不可不知的工作汇报礼仪　　第72天　不可不知的电话交谈礼仪　第4篇　拥有良好心态，克服社交障碍　　第73天　明确自己的社交角色　　第74天　让自信成为你的社交名片　　第75天　为人处世要怀揣平常心　　第76天　你是否患了社交心态失常症　　第77天　学会适应环境，而非让环境适应你　　第78天　热情的人最受人欢迎　第79天　用积极的心态去与人交往　　第80天　保持乐观心态的六条原则　　第81天　征服讨厌的自卑　　第82天　克服自卑的有效方法　　第83天　别让坏脾气毁了你的好心情　　第84天　控制脾气暴躁的方法　　第85天　不去祈求别人的认同　　第86天　克服腼腆，大胆社交　　第87天　克服嫉妒，心胸开阔　　第88天　克服偏见，不要“一叶障目，不见泰山”　　第89天　设法克服你的社交恐惧感　　第90天　克服消极情绪，凡事都往好处想　　第91天　克服社交中的轻率绝交　　第92天　克服社交中的情绪波动　　第93天　保持心理平衡，别给心灵施压　　第94天　走出厌倦，及时为生活添加新元素　　第95天　追求完美没有错，苛求完美就错了　　第96天　别让抑郁的乌云遮住心灵的彩虹　第5篇　分钟看透他人的心　　第97天　善体察人心才是社交高手　　第98天　帽子不仅仅是装饰，也是个性的展现　　第99天　低扬挑闪，“会说话”的眉毛泄露人的情绪　　第100天

第一图书网, tushu007.com

<<每天一堂社交课>>

嘴巴动作是心理活动的写照　第101天　坐姿可以泄露对方的心语　第102天　善于捕捉谈话人的弦外之音　第103天　智者常常奇思妙语　第104天　从点菜形式看他人性格　第105天　礼物透露男人的真实想法　第106天　领带：“系”出男人的个性　第107天　从衣着看男人　第108天　看鞋识男人　第109天　看袜识男人　第110天　颜色，男人性格的说明书　第111天　从鞋子风格看六种女人性格　第112天　从发型看女人　第113天　通过手势来观察女人　第114天　从女人的笑看其内心　第115天　妆容能够折射出女人的内心世界　第116天　指上心愿：从戒指选择看女人的性格　第117天　耳环不只是点缀，还是女人个性的展示　第118天　看女人的手包可知其性格　第119天　从约会的动作判断女性的心理　第120天　通过坐姿识别女人心　第121天　从女人打电话的姿势看其对金钱的态度　第122天　从对水果的喜爱看女人　第123天　通过五个细节揣摩女人心　第6篇　与上司交往的艺术　第124天　与上司说话，要拿捏好分寸　第125天　站在上司的角度考虑问题　第126天　说服上司有技巧　第127天　含蓄地向上司表达自己的见解　第128天　给上司留面子，为上司争面子　第129天　做理解上司的人　第130天　正确解读上司的体态语言　第131天　坚决服从上司命令　第132天　巧妙地拒绝上司　第133天　批评时要尽量委婉　第134天　让上司帮你做决定　第135天　主动把每一件事情都做得漂漂亮亮　第136天　怎样才能获得上司的器重　第137天　不做上司眼中的“祥林嫂”　第138天　巧用激将法　第139天　向上司汇报工作时，话要说到点子上　第140天　请上司帮忙有讲究　第141天　如何巧妙地让上司接受你的请求　第142天　别跟上司开黑色玩笑　第143天　跟上司说话要把握机会　第144天　抛砖引玉，获取双赢　第145天　好牌坏牌同时出　第146天　怎样拒绝上司又不会让其生气　第7篇　与同事交往的艺术　第147天　掌握与同事间的交谈艺术　第148天　与同事沟通要因人而异　第149天　如何处理同事间的流言蜚语　第150天　得人心者得天下，得同事者得事业　第151天　办公室里的说话技巧　第152天　最大的伤害可能来自身边的人　第153天　怎样寻求同事的帮助　第154天　与同事真诚共处，为成就事业做铺垫　第155天　与同事和睦相处的六要素　第156天　记住，你不是一个人在战斗　第157天　与同事交流的三种语言：和势语言　第158天　与同事交流的三种语言：攻势语言　第159天　与同事交流的三种语言：守势语言　第160天　把老资格员工变成自己的老朋友　第161天　谨慎处理晋升后的人际关系　第8篇　与下属交往的艺术　第162天　与下属要保持一定的距离　第163天　扬善于公堂，规过于暗室　第164天　亲切地叫出员工的名字　第165天　得体地拒绝下属的不合理要求　第166天　领导者要善于用提问来解决难题　第167天　不要在下属面前摆架子　第168天　善待优秀人才的过错　第169天　领导怎样说话才会有权威　第170天　亲力亲为，树立威信　第171天　真诚关心员工　第172天　向下属下达命令的语言技巧　第173天　尊重下属的兴趣　第174天　用竞争的压力去教育下属　第175天　一句话赢得一颗心　第176天　冷面掌权，铁腕立威　第177天　骂得狠时，收得要妙　第178天　责骂他人一定要掌握尺度　第179天　如何让下属愉快地接受你的命令　第180天　拿捏好领导下属的分寸　第181天　批评下属要讲究艺术　第182天　如何做一个能够得到下属支持的领导　第183天　多听听员工的心声　第184天　如何倾听下属的讲话　第9篇　与客户交往的艺术　第185天　恰当的场合说恰当的话　第186天　少犯错，永远不说让客户反感的话　第187天　笑容就是你最好的名片　第188天　巧妙地对客户进行促成试探　第189天　正确使用促成话语　第190天　想客户之所想　第191天　设法找到双方的共同话题　第192天　寻找共同话题的五种方法　第193天　打电话约见客户时，要注意措辞技巧　第194天　引用客户的话进行巧妙劝购　第195天　四种有效的开场白方式　第196天　讲个故事给客户听，尽量淡化商业气氛　第197天　处理异议要选对时机　第198天　一诺千金，准时交货　第199天　信守诺言，跟进所承诺的服务　第10篇　与家人交往的艺术　第200天　恋爱中男女双方的心理差异　第201天　恋爱中女性的几种特殊心理　第202天　第一次约会，你该怎么说　第203天　爱意该如何表达　第204天　掌握与恋人交谈的诀窍　第205天　巧用幽默，接近梦中人　第206天　拒绝求爱要干脆而无伤害　第207天　向恋人道歉的语言技巧　第208天　安慰恋人的技巧　第209天　如何破解夫妻冷战　第210天　早早封杀“刀子嘴”　第211天　说好情话，让感情升温　第212天　告别恐婚症，走进甜蜜的婚姻殿堂　第213天　夫妻相处的八条宝贵经验　第214天　正确把握各自在家庭中的

第一图书网, tushu007.com

角色　　第215天　歪理有时会胜于真理　　第216天　不要将离婚当做口头禅　　第217天　多肯定长辈的经验　　第218天　多赞美公公、婆婆，家庭生活会更美满　　第219天　妙语打动岳父、岳母大人　　第220天　不当的夸奖与不断斥责一样有害　　第221天　父母吵架时的劝说艺术　第11篇　让你大受欢迎的社交技巧　　第222天　善良的心是温柔的枕头　　第223天　会说话的人总是把说话的机会让给别人　　第224天　不同的场合，要说不同的话　　第225天　不要羞于说对不起　第226天　考虑问题要有远见　　第227天　间接赞美男人，直接赞美女人　　第228天　把握赞美对象的实质　　第229天　巧妙称赞对方的闪光点　　第230天　有新意的赞美更能打动人　　第231天　赞美对方的技巧　　第232天　选择引起对方兴趣的话题　　第233天　正人先正己　　第234天　软磨硬泡，办事有效　　第235天　适当地学会应酬　　第236天　从现在起，做一个“闲谈”达人　第237天　谈吐幽默，会让你更受欢迎　　第238天　给尴尬之人留个“台阶”　　第239天　采用迂回策略，也许更能说服人　　第240天　怎样说比说什么更重要　　第241天　话多不如话少，话少不如话好　　第242天　做一个善解人意的倾听者　　第243天　听他人说话不但要用耳，更要用心　第244天　倾听的六大原则　　第245天　想交谁就要相信谁　　第246天　巧设悬念，吊足听众的胃口　　第247天　只说对方最感兴趣的话　　第248天　交际有时也需要善意的谎言　　第249天　露出你真诚的微笑　　第250天　笑得与众不同，会让你更受欢迎　　第251天　取得成功后，要懂得与他人共同分享　　第252天　即使不是大人物，也要用请教的态度和口吻　　第253天　说话要因人而异　　第254天　人际交往中，怎样才能避免撞南墙　　第255天　说话失言要及时弥补　　第256天　做最真实的自己　　第257天　恪守一个一成不变的原则　　第258天　说话要有自己的独特风格　第12篇　不可不知的社交禁忌　　第259天　对失意的人不说得意的话　　第260天　“我们”与“我”，一字之差天壤之别　　第261天　犀利的语言会像刀子一样伤人　　第262天　没人能受得了口无遮拦的人　　第263天　得理不让人，好友也会变仇人　　第264天　端正“比”字观，向积极的人生迈进　　第265天　张狂遭人厌恶，请尽量保持低调　　第266天　无须对任何人都有求必应　第267天　千万别去探询别人的隐私　　第268天　求人办事，哪些话说不得　　第269天　怎样避开赞美语言中的暗礁　　第270天　永远不要找“仇人”帮忙　　第271天　不可不知的销售忌语　第272天　让销售前功尽弃的语言　　第273天　不要轻易打断别人的话　　第274天　远离伪君子，切莫轻信他人　　第275天　说话切忌啰啰锣乱淮蠖选?27　第276天　约会时的说话禁忌　　第277天　别让唠叨腐蚀你的婚姻　　第278天　一定要忌口的婚姻禁语　第13篇　巧妙化解社交难题　第279天　语言贫乏怎么办——给自己建立一个专用词库　　第280天　与其被人指责，不妨自我检讨　　第281天　面对恶语要迂回还击　　第282天　面对捉弄，幽默是最好的还击　　第283天　面对揭短，幽默机智应对　　第284天　面对反对的声音，不妨绕道而行　　第285天　面对两难问题，不妨另辟蹊径　　第286天　女性面试难题巧解答　　第287天　谈缺点时有技巧　　第288天　面对误会，你该如何消解　　第289天　面对不讲理的人，不妨以其矛攻其盾　　第290天　翻脸后重修旧好的技巧　　第291天　如何选择社交地点：我得则利，彼得亦利　　第292天　自我辩解的说话技巧　第293天　与敌视攻击型的人相处的方法　　第294天　与抱怨型的人相处的方法　　第295天　与沉默无反应型的人相处的方法　　第296天　与满口应承型的人相处的方法　　第297天　与否定论者相处的方法　　第298天　向他人借东西的语言技巧　　第299天　劝架要一碗水端平　　第300天　怎样避免与他人争吵　　第301天　你有办法让反对你的人闭嘴吗　　第302天　如何避免出现令人难堪的局面　　第303天　向人道歉时，态度要诚恳　　第304天　选择恰当的道歉时机　　第305天　掌握向他人道歉的语言技巧　　第306天　安慰别人的时候，措辞须得体　　第307天　辛辣讽刺，反唇相讥　　第308天　应对麻烦人与麻烦事的方法　　第309天　向人要账的语言技巧　　第310天　求人办事受冷落怎么办　　第311天　打破谈判僵局的技巧　第14篇　低调做人的哲学　　第312天　戒骄戒傲，目空一切遭人嫉　　第313天　适当“弯腰”不会影响你的身高　　第314天　屈伸有度，才能进退自如　　第315天　人际交往要准备好软硬两手　　第316天　时刻不忘给自己留有余地　第317天　人人都喜欢和说话谦虚的人打交道　　第318天　别太把自己当回事　　第319天　放低姿态有利于更好地发展自己　　第320天　低调做事才能成就大业　　第321天　放低姿态是一种聪明的处世策略　　第322天　让一分风平浪静，退一步海阔天空　　第323天　不显不露，智者所为　第324天　做个心灵高贵的低调人　　第325天　懂得糊涂是一种善待自我的良策　　第326天　糊涂

第一图书网, tushu007.com

就是自己的保护伞　第327天　每个人身上都有值得学习的地方　第328天　别人的批评会使自己受益　第329天　生气不如争气　第330天　不要为了浅薄的掌声而逞一时之勇　第331天　忍胯下之辱，建丰功伟业　第332天　放下身段，轻装前进　第333天　韬光养晦是成大事者的特点　第334天　谦让是一种境界　第335天　大智若愚是一种人生境界　第336天　危难之时的立身之道　第15篇　人脉就是命脉　第337天　人脉是事业成功的推进器　第338天　人脉是一个人通往财富与成功的门票　第339天　拓展人脉关系时，别忘了优势互补策略　第340天　多个朋友多条路，少个敌人少堵墙　第341天　比尔·盖茨是如何拓展人际网络的　第342天　把别人的朋友变成自己的朋友　第343天　良好人际关系的巨大作用　第344天　人际关系好比八爪鱼　第345天　如何管理自己的人际关系网络　第346天　像管理时间一样去管理自己的人脉　第347天　从老乡关系入手，打开全新的社交局面　第348天　好人脉请用谅解去维护　第349天　和优秀的人交往，自己会变得更优秀　第350天　人脉经营中的80/20法则　第351天　拥有好人缘的三大秘诀　第352天　人脉关系对职业生涯影响深远　第353天　学会与各种各样的人打交道　第354天　怎样制定自己的人脉资源规划　第355天　制订人脉资源经营计划应注意的问题　第356天　选择朋友要谨慎　第357天　莫将朋友当拐杖　第358天　拥有好人脉，成功就像坐电梯　第359天　不要忘了对帮助过自己的人表示感谢　第360天　人脉是事业发展的情报站　第361天　交友不可太功利　第362天　做人要讲诚信，但更要懂得变通　第363天　人脉资源的类型　第364天　和陌生人说话的学问　第365天　怎样和陌生人快速建立友谊

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

最近的信息对认知的影响相对较大，留下的印象也相对较深，这种现象就叫做近因效应。
与首因效应截然相反，近因效应让人们更加重视最近的信息，忽略之前的信息的参考价值，并以此为据来判断问题。
比如，你在介绍一个人时，前面说了很多他的优点，突然话锋一转说到“但是”，然后再说此人的缺点，听者常常对这些缺点印象更为深刻，从而在一定程度上忽略了前面所听到的那些优点。
人和人在交往的初期，也就是在彼此还比较生疏的阶段，首因效应的影响更重要；而在交往后期，即在彼此之间已较熟悉的时期，近因效应的影响则更重要一些。
三国时期，东吴吕蒙原本是一员武将，毫无学识。
鲁肃曾见过他，认为他一无是处。
后来，经过孙权的点拨，吕蒙发奋图强。
当鲁肃再次遇见他时，却发现他谈起军事问题来竟然滔滔不绝，而且非常有见解，鲁肃惊叹道：“士别三日，当刮目相看。
”在此，鲁肃对吕蒙的刮目相看，就是近因效应的作用。
在日常的人际交往中，近因效应带给人们许多启示。
第一，近因效应让人们明白，每次与人交往时都应当好好表现自己，即不但要重视好的开头，还要重视好的结尾，做到善始善终。
第二，在人与人之间，特别是家人和朋友之间，因一时愤怒而发生冲突或者训责他人后，要记得安慰与道歉，或者知错就改。
因为这时人们在彼此心中留下的印象会非常深刻，会给以后的沟通和交往带来十分重要的影响。
第三，说话的语序也会影响沟通。
在说话时，后面出现的词语或者句子常常决定了信息传递的基调，比如你对一个将要参加高考的学生说：“考大学，应当没什么问题吧？
尽管竞争非常激烈。
”又或者这样说：“尽管竞争非常激烈，可是我相信你能够考上大学，是吧？
”这两句话只不过是语句排列的顺序不一样而已，给人的印象却完全不同，前者给人留下悲观的印象，后者却截然相反。
所以，在平日说话时，你应该注意语句的排列顺序，将意思表达准确。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。
——约翰·洛克菲勒

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《每天一堂社交课》：告别害羞的你每天告诉一个你不知道的社交本领你想提高办事效率吗?你想走到哪里都大受欢迎吗?翻开这本轻松简单的社交入门书，你就会发现：人际交往，真的没有那么难!给陌生人最成功的第一印象!让对方迅速进入你的人脉圈!亲密并非无问，美好需要距离好形象要从“头”做起献丑不如藏拙，穿对衣服，让缺点变优点“出手不凡”，让手成为你的代言人在餐桌上“吃”出形象低扬挑闪，“会说话”的眉毛泄露人的情绪犀利的语言会像刀子一样伤人适当“弯腰”不会影响你的身高让对方聊自己，他就会觉得有趣这样的社交技巧，《每天一堂社交课》有365个每个人每天都会遇到不同的人、经历不同的场合。
也期待自己时时刻刻都是最受人重视的。
尤其是在聚会或是会议时，想必所有人都希望自己永远是最“棒”的那一个——能自然地将自己最好的一面表现出来，让人觉得你友善。
因此，第一次就给人好印象，你的社交就成功了一半。
《每天一堂社交课》凝结了戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔等人际交往专家的社交之道，将各种社交技巧和案例拆解成365个知识点，从个人形象、肢体语言、谈话题材、职场人际关系等方面，以每天一课的形式为你讲授在生活和工作中如何告别害羞、从容应付各种社交场合，并且了解如何接近陌生人的社交方法。
掌握《每天一堂社交课》所提供的社交技巧，你会发现，自己的人际关系每一天都在改善。

第一图书网, tushu007.com

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