

<<社交艺术模板>>

图书基本信息

书名：<<社交艺术模板>>

13位ISBN编号：9787504468659

10位ISBN编号：7504468657

出版时间：2011-3

出版时间：华阅 中国商业出版社 (2011-03出版)

作者：华阅

页数：210

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>

## <<社交艺术模板>>

### 内容概要

在现实生活中，人们相互间如何交往，该结交哪些人，形成怎样的关系网，如何经营自己的关系网？

这些都是社交艺术模板所包含的内容。

熟练掌握、灵活运用社交的艺术，既是社会对个人的必然要求，也是一个人社交能力和社会素质的基本体现。

社交的学问博大精深，但最忌讳的是急功近利思想。

在社交中应该使眼界开阔些，目光长远些。

《社交艺术模板》由华阅编著。

多掌握一些社交的学问，多领悟社交模板独特的引导意义，对一个人立足社会、奔向成功都是大有好处的。

这就是《社交艺术模板》的宗旨所在。

## &lt;&lt;社交艺术模板&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 大树底下好乘凉——把握好与领导交往的艺术与分寸一 高攀大树成俊鸟靠大树要忠心耿耿靠大树要精于谋划攀大树要敢于冒险攀大树要把握时机攀大树要放下架子攀大树能消灾解难攀大树能抬高身价二 靠大树应讲分寸贴着身往上靠：绝对顺从上司仰着脸往上靠：学会亲近权威用行动往上靠：迈出众人行列挺直腰往上靠：赢得上司信赖揣着心往上靠：摸透领导意图点着头往上靠：尊重上司意见猫着腰往上靠：保持谦逊品德夹着尾往上靠：虚心接受批评含着笑往上靠：设法取悦上司把住嘴往上靠：注意说话忌讳熄灭火往上靠：慎重提出意见扳着指往上靠：区别对待上司擦亮眼往上靠：努力适应上司变着法往上靠：甘心牵马扶凳蹑着脚往上靠：谨防因小失大第二章 百年修得同船渡——把握好与同事交往的艺术与分寸一 与同事交往的游戏规则人无完人：交往不必求全人为财死：不要挡人财路赐人以美：荣耀不可独享提高身价：让人感到有用二 与同事交往的最佳方法相处有姿态，热情不冷漠表现别刻意，作秀惹人烦谦虚不炫耀，盛德貌若愚有错敢承担，责任不推卸同事爱面子，谨慎莫损伤竞争凭实力，也要懂技巧不远也不近，公私宜分清同事莫对立，树敌遗后患敌意终难免，化解有技巧三 职场不可深交的六种同事交浅言深者不宜深交搬弄是非者不宜深交唇舌活跃者不宜深交贪小便宜者不宜深交上司厌烦者不宜深交拉帮结伙者不宜深交四 同事相处的禁忌忌拉小圈子，传言过舌忌情绪不佳，牢骚满腹忌趋炎附势，攀龙附凤忌逢人诉苦，求人可怜忌故作姿态，举止特异忌过分表现，招惹是非忌窥探隐私，惹人生厌第三章 一个好汉三个帮——把握好与下属交往的艺术与分寸一 为人上司的六项准则关心爱护，忌不通人情加强沟通，忌闭目塞听尊重信任，忌求全责备一视同仁，忌厚此薄彼保持距离，忌过从甚密崇尚高洁，忌充满铜臭二 知人善任的艺术与分寸不以好恶而取才不以妒谤而毁才不以卑微而轻才不以恭顺而选才不以小过而舍才坚持德才兼备坚持用人所长坚持注重实绩坚持明责授权三 学会发掘下属的潜能宽严相济施恩威沟通思想贵坦诚鼓励员工提意见信任放手是关键员工愿听领导赞责备下属留情面四 学会与下属谈话突出谈话重点让部下敢说实话让部下喜欢说话利用机会与部下谈话利用谈话中的停顿掌握谈话的分寸要克制自己的态度第四章 人伴贤良品自高——把握好与朋友交往的艺术与分寸一 借名人光成就自己的名聚贤良可成大业拉大旗可做虎皮二 把握好与朋友交往的分寸别让外援成负担风险宜揽不宜转家私隐情别公开亲密也要有界限琐碎小事要在乎敞开心扉诚为贵心胸气量宽为高举止言谈礼为训交情浅者别轻慢相互理解情长存来往走动常联系保持距离天地新三 最老道的交友之道相知才能合得来朋友交往信为先得理还须让三分责人宜宽留余地朋友有难冲上前多看长处少看短消除误解释前嫌因人制宜巧出言朋友也需多称赞交友要往高处攀尽力拓展交际圈早打招呼生好感圣人不会没缺点迁就一下又何妨以礼待人善结缘多让朋友上台前吃亏更显情义重少给朋友添麻烦朋友之间明算账卸下包袱没负担第五章 多结善缘交游广——把握好与陌生人交往的艺术与分寸i 与陌生人交往的原则编织好自己的人脉要创造认识的机会留下好的第一印象尽量表现得自然些自己主动结识对方学会与陌生人交谈做最好的自己就行二 与陌生人交往的态度别丢掉自信和诚意不卑不亢，赞美适度以平常心对待陌生人选择轻松愉快的话题不要忽略“背运”的名流三 与陌生人交往的技巧了解对方，投其所好求同存异，交往有度直接赞美，拉近关系间接赞美，春风拂面谦虚诚恳，以德服人开诚布公，赢得尊重吐露心声，叩响心扉怀旧情结，爱屋及乌第六章 放开眼量风物长——把握好社交亲与疏的艺术与分寸一 建立自己的“人情账户”给人情，留后路给人好处别张扬没有一次性人情口渴以后再送水二 只有冷庙烧香，才能急中见利晴天留人情，雨天好借伞莫求共富贵，但求共患难亲者求理解，疏者求谅解三 英雄常常败于美人与对手交往慎于色与女人交往莫贪色诱他人效忠巧用色四 正确看待朋友间的亲与疏五 保持距离是个利器六 逢人只说三分话。未可全抛一片心第七章 灵活交往天地宽——把握好社交应变的艺术与分寸一 交往要随机应变人在屋檐下，不妨把头低学会控制自己的情绪不要在一棵树上吊死给好处不要一步到位即使吃亏也吃在明处二 设法获得好人缘态度热情：就是让他心里快慰满足自尊：就是让他面子好看诚实守信：就是让他对你放心宽容忍让：就是让他心无忌惮乐于助人：就是让他心存感激感情投资：就是让他欠你人情主动结交：就是让他感到和气不卑不亢：就是让他忘记等级多听少说：就是让他得到宣泄记住名字：就是让他感觉亲切学会赞美：就是让他觉得荣耀幽默乐观：就是让他感到快活了解对方：就是让他说到一起作些让步：就是让他占点便宜欣赏对方：就是让他感觉良好戏谑自己：就是让他感到诙谐摆正心态：就是让他增生好感主动施恩：就是让他涌泉相报将心比心：就是让他良知不泯背后捧人：就是让他

## <<社交艺术模板>>

知情知义第八章 捧人终比贬人强——把握好社交“溜须”的艺术与分寸一“溜须”要知己知彼二“溜须”要察言观色三“溜须”要具有耐心四“溜须”要胆大心细五“溜须”要善解人意六“溜须”要把握时机第九章 摆正位置求和谐——把握好社交心态的艺术与分寸一 把握自己的社会角色增强角色意识，适应社交身份学会变换角色，适应多种身份二 了解社交心理需要性社交心理亲和性社交心理赞许性社交心理成就欲社交心理权力欲社交心理三 把握社交效应第一印象效应利人利己效应投桃报李效应似曾相识效应高山仰止效应盲从附和效应情感波动效应四 把握社交的基本尺度自尊，更要尊人信赖，但别轻信坦诚，但别粗率谦虚，但别虚伪谨慎，但别拘谨认真，但别较真老练，但别世故严己，还要宽人表现自己，但别贬低别人进一步，更应让三分

## &lt;&lt;社交艺术模板&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：不远也不近，公私宜分清与同事相处，太远了显然不好，人家会误认为你不合群、孤僻、性格高傲；太近了也不好，因为这样容易让别人说闲话，而且也容易使上司误解，认为你是在拉帮结派。

所以若即若离、不远不近的同事关系，才是最合适的和最理想的。

那么，这个分寸究竟应该如何把握呢？

首先，你应当学会体谅别人，不论职位高低，每个人都有自己的工作范围和责任，所以在权力上，千万不要喧宾夺主。

但也不能说“这不是我的事，我不干”这类的话，过于泾渭分明，也会破坏同事间的关系。

不要在背后议论别人长短。

比较小气和好奇心重的人，聚在一起就难免说东家长道西家短。

你一定不要加入他们的一伙，偶尔批评或调笑一些公司以外的人，倒无所谓，但对同事的弱点或私事，保持沉默才是聪明的做法。

公私分明也是很重要的一点。

同事众多，总有一两个跟你特别投机，可能私下成了好朋友。

但不管你职位比他高或低，都不能因为关系好而进行袒护纵容，上司对这类人“最讨厌”，认为这是不能信赖的人，一个公私不分的人，怎么能成得了大事？

有人认为好朋友最好不要在工作上合作，这句话有一定道理。

假若新同事正是你的好朋友，而且他竟成为你的搭档，如果上司将他交托与你，你首先要向他介绍公司分工和其他制度，大前提是公私分明。

而不能跟他拍肩膀拉关系，以免惹来闲言碎语。

在公司里，他是你的搭档，你俩必须忠诚合作，才会有良好的工作效果。

私底下，你俩十分了解对方关心对方，但这些表现最好留到下班以后，你俩可以跟往常一样一起去逛街、闲谈、买东西、打球，完全没有分别，只是奉劝你一句，此时少提公事。

当一位旧同事重返公司工作时，你也要注意自己的态度。

首先你得清楚，这位旧同事以前的职级如何？

他的作风属哪种类型？

他先前与你的关系怎样？

如今重返旧巢，他的地位会有所改变吗？

如果他以前与你共过事，请不要在人前人后再提以往的事，就当是新同事合作吧，这样可以避免大家尴尬。

要是他过去与你不相干，如今却成了搭档，不妨向对他有些了解的同事询问一下，但要装作轻描淡写，不留痕迹。

有些同事生性暴躁，常因小事而唠叨不已，虽然事后他会把事情忘得一干二净，但当时粗声粗气或过激的反应，却会叫你闷闷不乐。

面对这种情况该怎么办呢？

对付这种脾气的人，最好的办法是以静制动。

你不妨细想一下，有同感的肯定不只你一个，所以不妨就由对方言词猛烈地说下去，你只要处之泰然，保持缄默，直至事情明朗化，对方的态度平静下来，你再摆出明白事理的姿态来，细心将事情分析清楚，如此，你肯定能将对方摆平。

同事莫对立，树敌遗后患一般而言，在职场中与同事有点小磨擦、小隔阂，是很正常的事。

但千万不要把这种“小不快”演变成“大对立”，甚至成为“一山存不了二虎”的敌对关系。

若只是处在“小不快”的阶段，你们还可以在一起合作，但在形成“大对立”以后，那就连共事的可能也没有了。

所以，为了不要在同事中树敌，必须把握好以下分寸。

(1) 从批评中寻找积极成分。

## <<社交艺术模板>>

如果同事对你的错误大加抨击，即使带有强烈的个人感情色彩，也不要与之争吵不休，而应从积极的方面来理解他的抨击。

这样，不但对你改正错误有帮助，也避免了语言敌对场面的出现。

(2) 关心别人的成就。

关心同事的成绩，是化敌为友的纽带。

对别人的行动和成就表示真正的关心，是一种表达尊重与欣赏的方式。

如果同事喜欢夸耀一下自己与工作无关的成就，你表示关切与祝贺，就会赢得他的好感。

## <<社交艺术模板>>

### 编辑推荐

《社交艺术模板》：人脉有多宽广，世路有多开阔，能结交多少人，便能成就多少事。成功地进行社会交往对每个人来讲都是一门重要的必修课。你若善于结交人，人亦乐于结交你，你和他，便都拥有了不止双倍的人际力量。

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>