

<<疯狂的交际术>>

图书基本信息

书名：<<疯狂的交际术>>

13位ISBN编号：9787504475893

10位ISBN编号：7504475890

出版时间：2012-4

出版时间：董秀菊 中国商业出版社 (2012-04出版)

作者：董秀菊

页数：275

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>

## <<疯狂的交际术>>

### 前言

这是一个交际至上的时代，我们在无数的场合听到无数的声音告诉我们，人脉很重要，交际要谨慎，以至于很多人都将它视为畏途，对它小心翼翼，生怕一着不慎丢了大好前程。

我们都把交际学看得太难太复杂，实际上它并不是那样，而是每个人都可以轻松掌握的。

交际学其实真的很简单。

社会上有好人也有坏人，有好事也有坏事，不是所有人都如你想像的那么好，也不是所有人都如你想像的那么坏。

人心是复杂的，做人交友，不可一根肠子通到底，要多长几个心眼儿，多掌握一些翻云覆雨的手段。

谋人靠心机，谋事靠天机。

成功的关键，在很大程度上取决于是否拥有良好的人际关系。

在现实生活中，我们常常可以发现，有的人处处受欢迎，到处都有“死党”；而有的人却没人理睬，无朋少友。

其中原因可能是多方面的，但是，是否善于和别人拉近关系无疑是众多原因中最重要的一点。

所以，交际是要动点心眼儿，耍点儿手腕的。

为此，我们编撰了这本《疯狂的交际术》。

本书告诉我们，在人们经历的各种失败中，有99%的原因都是个人造成的。

交际不讲心计，不讲策略，而只是揣着一厢情愿的想法，你将难以在社会上立足。

《疯狂的交际术》是教你在交际时用一点手腕，是聪明人在当代社会里必备的本事和必须遵守的法则。

运用好这一处世良方，任何新环境都不难适应，再复杂的人际关系也不难料理。

本书不是教你使诈，是告诉你如何拥有超强的社交能力，教你在复杂的人际关系中游刃有余。

## <<疯狂的交际术>>

### 内容概要

交际是心与心的交流，更是智慧与素养的较量。

学会与人打交道会让你得到更多的乐趣和益处。

《疯狂地交际术》让你学会在人际关系中游刃有余的制胜秘诀，掌握恰当的交往之道，探究成功的人际、奥秘。

## &lt;&lt;疯狂的交际术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 不可不用的人情世故 人情账户很重要 帮他人“打圆场”，为自己网络人情 雪中送炭千金难买 放弃固执，适时变通 揣摩人的秉性，灵活地与人相处 示弱也是一种智慧 近朱者赤，遇强则强 慧眼识英雄，看清你的真“贵人” 懂得细节才能获得尊重 关系亲疏，距离显现 交往不拒绝功利 为人处世应当让三分

第二章 不可不学的说话技巧 没事儿“幽”他一“默” 批评也要有人情味 有话好好说 三言两语摆脱窘境 间接委婉更有效 说话要懂得包装 不经意间说出来的话最受用 好话十句不嫌多 能让别人说痛快的人最会说话 从学习倾听开始学习说话 用“软语”打动人心 说让人感受到关心的话会让你处处受欢迎 做到与周围的人愉快地交谈 善于捕捉说服的时机

第三章 不可不建的人脉圈子 远离小人，但别得罪小人 交际有目标，建立可供利用的圈子 织就关系网，并寻找对自己有用的人 拓展交际圈，播种“关系”的种子 与有用的人“结义” 与圈中人交往就是要博采众长 让圈子活起来 不要侵犯他人的“领地” 要想有人缘必先关爱他人 不要放弃同学圈子 学会依靠邻里关系 老乡也是你可以依靠的关系网 在不同圈子里游刃有余 从朋到友

第四章 不可不打的初次交道 第一印象极其重要 言谈礼仪规范 和陌生人交朋友 初次交往加深印象 微笑价值无穷 服饰也在“说话” 寒暄是一种重要的礼节 说好你的开场白 恰当地称呼初次见面的人 准备好话题 打开与陌生人交谈的突破口 用恰当的语言和陌生人“套近乎”

第五章 不可不懂的迎来送往 送礼要送到心坎里 事成之后要致谢，切勿过河拆桥 记住别人的名字 注意与人握手的礼节 第一次见面要会做介绍 敬烟奉茶要礼节到位 交换名片学问大 致意时要显示出对对方的尊重 男女交往讲礼节 不要忘了说“谢谢” 做一个最受欢迎的人 重视交际的礼节与措辞 举手投足尽显风采

第六章 不可不知的人缘形象 从走路的姿势开始做起 用礼貌表现出良好的个人修养 “视线接触”中的社交形象 一个笑容让你的社交形象熠熠生辉 常敲门不一定会敲门、别让小动作毁了自己的形象 着装里面有学问 “吃”出你的体面 坐卧行止表现翩翩风度 干净健康的社交形象十分重要、演好你的人缘角色

第七章 不可不理的人际关系 关系之路无限广，条条大路通罗马 关系让你不再单打独斗 关系可载人，也可覆人 沟通关系成就事业 成功在于好关系 有关系就有金矿 关系是强大竞争力 在关系中寻找机遇 动用一切关系、诚信是建筑关系的基石 关系帮你搭建事业的舞台 管理好你的关系存折 时常丰富关系网络 处理好人际关系中的层次差别

## &lt;&lt;疯狂的交际术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：人情账户很重要 重视情意观念可以扩充你的人脉，会为你日后的发展带来意想不到的帮助。

情意观念要像金钱观念一样，多多益善，这样才能左右逢源。

求人帮忙是被动的，可如果别人欠了你的人情，求别人办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口。

做人做得如此风光，大多与善于结交人情，乐善好施有关。

积累人情这一无形资产是人情关系学中最基本的策略和手段，是开发利用人际关系资源最为稳妥的灵验功夫。

钱钟书先生一生日子过得比较平和，但困居孤岛上海写《围城》的时候，也窘迫过一阵。

辞退保姆后，由夫人杨绛操持家务，所谓“卷袖围裙为口忙”。

那时他的学术文稿没人买，于是他写小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分。

而他一天500字的精工细作，却又绝对不是商业性的写作速度。

恰巧这时黄佐临导演上演了杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》，并及时支付了酬金，才使钱家渡过了难关。

时隔多年，黄佐临导演之女黄蜀芹之所以独得钱钟书先生亲允，开拍电视连续剧《围城》，实因她怀揣老爸一封亲笔信的缘故。

钱钟书是个别人为他做了事他一辈子都记着的人，黄佐临导演40多年前的义助，钱钟书多年后仍然记在心里。

俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友多一条路。

要想人爱己，己须先爱人。

诸位当时刻存有乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存些人情的债权。

这就如同一个人为防不测，须养成“储蓄”的习惯，这甚至会让各位的子孙后代得到好处，正所谓“前世修来的福分”。

黄佐临导演在当时不会想得那么远、那么功利，但后世之事却给了他作为好施之人一个不小的回报。

结得人情是一件很容易的事情，有时候甚至是举手之劳，并无一定之规。

对于一个身陷困境的穷人，一枚铜板的帮助可能会使他握着这枚铜板忍一下极度的饥饿和困苦，或许还能干番事业，闯出自己富有的天下。

对于一个执迷不悟的浪子，一次促膝交心的帮助可能会使他建立做人的尊严和自信，或许在悬崖前勒马之后奔驰于希望的原野，成为一名勇士。

就是在平和的日子里，对一个正直的举动送去一缕可信的眼神，这一眼神无形中可能就是正义者强大的动力。

对一种新颖的见解报以一阵赞同的掌声，这一掌声无意中可能就是对革新思想的巨大支持。

就是对一个陌生人很随意的一次帮助，可能也会使那个陌生人突然悟到善良的难得和真情的可贵。

说不定他看到有人遭到难处时，他会很快从自己曾经被人帮助的回忆中汲取勇气和仁慈。

其实，人在旅途，既需要别人的帮助，又需要帮助别人。

从这个意义上说，帮人就是积善。

战国时代有个名叫中山的小国。

有一次，中山的国君设宴款待国内的名士。

当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到。

有一个没有喝到羊肉羹的人叫司马子期，此人怀恨在心，到楚国劝楚王攻打中山国。

楚国是个强国，攻打中山易如反掌。

中山被攻破，国王逃到国外。

他逃走时发现两个人手拿武器跟随他，便问：“你们来干什么？”

两个人回答：“从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们就是他的儿子。

父亲临死前嘱咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。

”



## <<疯狂的交际术>>

### 编辑推荐

《疯狂地交际术》让你学会在人际关系中游刃有余的制胜秘诀，掌握恰当的交往之道，探究成功的人际奥秘。

交际是心与心的交流，更是智慧与素养的较量学会与人打交道会让你得到更多的乐趣和益处。

<<疯狂的交际术>>

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>