

<<每天学点社交学大全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点社交学大全集>>

13位ISBN编号：9787542928078

10位ISBN编号：7542928074

出版时间：2011-3

出版时间：立信会计

作者：余春荣

页数：381

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>

<<每天学点社交学大全集>>

内容概要

成功的事业离不开社交，美满的生活同样离不开社交。要想在社交中游刃有余，做到人见人爱，除了提高自身素质外，还必须掌握一些社交技巧。余春荣编著的《每天学点社交学大全集》正是要教你一些成功社交的小窍门。首先，《每天学点社交学大全集》会告诉你，人脉是多么重要，我们一定要花点心思与人交往。然后，要与人顺利交往，不仅要有良好的心态、形象、礼仪、口才，而且还要知己知彼，才能对症下药，百战不殆。书中还有很多典型事例和小故事，深入浅出，通俗易懂，同时又很有启发性。读完此书，你定能学到很多有用的东西。

<<每天学点社交学大全集>>

书籍目录

导读 社交有学问

第一章 社交这点事儿

——社交决定你的未来

社交是人生课堂的 第一课

你的社交成绩及格吗？

会社交就是成功事业的推进器

第二章 人脉即命脉

——花点心思和人交往

人脉是一笔无形资产

人脉可为你提供有效情报

人脉可以帮助你提高自身的素质

人脉有助事业的发展

人脉是镜子，让你看清自己

好人脉，是借力办事的基础

做任何事情都离不开人情

开立一个人情账户

人脉需要不断地积蓄

平时就要多烧香

多建立有用处的关系

建立和善用“人际档案”

第三章 冷眼看社交

——不可不知的社交定律

互惠定律——得了别人的好处后，会感到有义务回报对方

相似定律——我们会因为对方和我们相似而喜欢对方

互补定律——当别人和我们形成互补，我们会喜欢对方

相互吸引定律——我们通常喜欢那些也喜欢我们的人

攀比定律——人们喜欢模仿和攀比别人

以貌取人定律——人们会对容貌美的人更有好感

邻里定律——邻近的人会对我们形成某种感染

交往适度定律——对别人过好，会对我们不利

欲扬先抑定律——对人先抑后扬，最容易给人好感

情感征服定律——情感有时比利益更能打动人心

换位思考定律——设身处地理解别人能给人很大好感

异性定律——两性在一起与同性在一起有很多不同

心理篇 玩转社交，从“心”开始

第四章 塑造自我

——好品质让你左右逢源

社交前先修身

会做人才能办好事

良好品格就是一种资本

尊重他人是赢得尊重的重要原则

正直的你可以笑傲江湖

坚强的意志能让更多的人跟着你

责任感成就伟大品格

<<每天学点社交学大全集>>

尊重你身边的人

与人为善，善待他人

谦虚的人在社交中受欢迎

勇于认错能提升你的形象

一诺千金，诚信做人

第五章 克服障碍

——不再逃避和陌生人说话

如何克服腼腆

如何克服嫉妒

如何克服猜疑

如何克服偏见

如何改变消极思维

如何远离社交恐惧症

如何战胜孤独

如何克服社交中的庸俗习气

怎样杜绝社交中的轻率态度

如何控制社交中的情绪波动

如何给对方留下深刻印象

如何使陌生人变得亲近起来

第六章 心理操纵

——掌控他人的神秘力量

社交高手必善体察人心

听其言、观其行、察其心

知道别人想什么就知道自己做什么

心中有数，攻守有度

看透之后再出手

培养自己的观察力

把心机用在正确的地方

锻炼自己敏锐的嗅觉

偷天换日，大事变没事

攻破对方的心理防线

激发同情心，难事不难办

诱之以情趣、利益

形象篇 良好的形象，千金不换

第七章 社交形象

——你的 第一张名片

成功的形象由你自己决定

好形象是成功的资本

打造完美形象，抓住成功机会

第一印象永远只有一次

给别人最好的视觉效应

魅力是社交的标签

让自己看起来像个成功者

形象制胜

好形象就会有更多的注意力

良好的专业形象能够提高个人价值

想要当副总就要有副总的形象

<<每天学点社交学大全集>>

把你“最美”的部分放大

第八章 仪容服饰

——瞬间表现影响长远

提升形象的基本原则

佛靠金装，人靠衣装

服装是一种无声的语言

着装不能简单地等同于穿衣

着装影响着外界对你的态度

着装“TPO”原则

选择合适的服装表现自己的风度

选择合适的职业装

服饰佩戴会泄漏你的秘密

服饰色彩与寓意

西装的穿着规范

女性体型与着装

第九章 表情手势

——往往无声胜有声

微笑的魅力

微笑价值百万美金

微笑的魅力不可抗拒

热情可以感染你周围的每一个人

诚实是一种力量

性格开朗让人容易接近

眼神的作用

眉毛也会说话

姿态举止的行为美

鼻子的第二种功用

手势是无声的电话机

握手中隐藏的秘密

口才篇 社交“达人”，要会说话

第十章 学会开场

——一开口就打动人心

把握最初10秒钟

称呼得体

寒暄得当

选好话题

掌握说话的节奏

说好第一句话

开场白的6种形式

主动引发一场谈话

打开一个话题

你想说点什么

激起对方的谈话欲望

有效化解冷场

第十一章 语言风趣

——幽默为你添光彩

幽默感可以提高人的交际能力

<<每天学点社交学大全集>>

幽默感可以使生活更加和谐
幽默是成功者的必备素质
说话幽默要有力度
说话幽默要表达真诚
说话幽默能解决难题
说话幽默要敢于自嘲
说话幽默要出其不意
说话幽默就是要让棘手变轻松
幽默的三大力量
幽默的四大类型
幽默的五大作用

第十二章 善于赞美

——不吝啬你的喝彩
人人希望获得别人的赞美
顺情说好话，耿直讨人嫌
背后说好话，远比当面恭维好
赞美，支持男人的强心剂
赞美，取悦女人的好方法
赞美如煲汤，火候很重要
赞美对方不易人知的优点
赞美无须刻意修饰
即使奉承也要坦诚得体
赞美也要因人而异
赞美也要因人而异
不要给赞赏打折扣

第十三章 攻心说服

——以理服人有诚意
说服不等于争吵
会说服就要有耐心
会说服要会揣摩
最终要取得信任
切中要害对症下药
寻找最佳突破点
经常使用的5种说服他人的妙法
采用“迂回出击”的策略
忠言不要逆耳
不要刺激别人的错处
说软话，服人心
打消对方的防范心理

第十四章 巧妙布局

——说话也要有技巧
移花接木，巧妙应对
巧用谐音，化险为夷
出其不意，攻其不备
一语双关，意犹未尽
棘手问题，举重若轻
另辟蹊径，豁然开朗

<<每天学点社交学大全集>>

引石攻玉，奇效独特
先顺后逆，巧妙反驳
虚张声势，迷惑对手
将错就错，寻找解脱
将计就计，摆脱尴尬
以其人之道，还治其人之身

第十五章 注意细节

——小处更不能随便
细微处入手，润物细无声
把握好尺度，留出点余地
掌握交谈中的细节
说话要有分寸感
感情用事，葬送美好前程
祸从口出，管住自己的嘴巴
不开过火的玩笑
遇事不要责备他人
贪小便宜吃大亏
把握好提问的尺度
把握好说话的火候
不会倾听，影响社交

礼仪篇 有“礼”走遍社交圈

第十六章 私人交往

——礼尚往来，彬彬有礼
社交过程中的注意事项
问候礼仪
致意的礼仪
打招呼的礼仪
避免不得体的握手
待客的礼仪
会客的礼仪
做客应注意的礼仪
送客的礼仪和艺术
送花的讲究
庆祝诞辰应注意的礼仪
探望病人的礼仪

第十七章 公务来往

——以礼为先，互惠互赢
公务拜访要注意的礼仪
拜访中的举止礼仪常识
办公室人员的举止礼仪
会客礼仪
送别礼仪
得体的道别礼仪
谈判礼仪
电话礼仪
手机使用礼仪
电子邮件礼仪

<<每天学点社交学大全集>>

处好同事关系注意礼仪

工作中的礼节和道德

第十八章 宴会餐饮

——营造气氛，以礼相待

宴请中桌次与座位的礼仪

家宴的礼仪

宴会入席礼仪

中餐礼仪

中餐餐具的正确选择

正规的西餐礼仪

西餐餐具的正确使用

西餐用酒小常识

宴会饮酒礼仪

敬酒礼仪要点

西方人赴商务宴请的礼仪

商业午餐和晚餐中的礼仪

技巧篇 社交，是能力更是学问

第十九章 如何识人

——知人知面更要知心

社交高手必善体察人心

办好事情离不开洞察人心

通过语言内容洞察人心

通过交谈方式洞察人心

通过行为习惯洞察人心

通过动作识别谎言

通过表情洞察人心

通过眼神洞察人心

从小变化洞察人心

从小迹象看破人心

从小习惯识破人心

洞察人心从培养洞察力开始

第二十章 如何走近

——将陌生人变成朋友

初次见面如何缩短距离

察言观色，找到共同的话题

获得好感的简单方法

让陌生人感觉到被认同

学会与陌生人搭讪

有效接近陌生人

让陌生人在你面前敞开心扉

让陌生人亲近、认同你

让陌生人和你有共同的利益

初次交谈的最佳说法

双赢：给陌生人一些好处

与陌生人坦诚相待

第二十一章 如何求人

——借人借势如鱼得水

<<每天学点社交学大全集>>

平时多烧香，急时有人帮
友情投资，宜走长线
礼轻有时情意重
攀高结贵，不卑不亢
多用暗示少出面
借“贵人”之光，照亮前程
旁敲侧击，达到目的
让“名人”效应来添彩
求助于名人也有技巧
改变人生抓“贵人”
学会寻找贵人相助
找到“大树”好乘凉

第二十二章 如何立足

——刚柔并济，相处有道
学会暂时妥协
死要面子活受罪
会绕圈子，不碰钉子
要协商不要对抗
能屈能伸才是大丈夫
有时候要大智若愚
以柔克刚，则可避免受伤
有方圆之性才有方圆人生
该违心时就要违心
刚柔相济，方圆无碍
看开而不看破
和而不同

应用篇 学点社交学有什么用

第二十三章 职场社交

——让事业越来越顺
做上司心目中的能人
以低姿态赢得上司的关注
上司的话一定要听
让上司有一个良好的感觉
不做吃力不讨好的事
领导的批评不能“不服”
如何赢得同事的合作
如何赢得同事的尊重
搞小圈子有害无益
小心明枪与暗箭
投机取巧要不得
不要聪明反被聪明误

第二十四章 销售社交

——让业绩越来越好
关爱顾客就是关爱钱脉
首先把客户变成自己的朋友
多对顾客朋友作感情投资
人情做足才有“杀伤力”

<<每天学点社交学大全集>>

像朋友一样与客户谈生意

有人脉才有钱赚

老客户是一座金矿

及时回访、跟踪客户

扩大自己的熟人圈子

不要与客户争论

面带微笑地与客户交谈

向客户表达你的认同

第二十五章 朋友社交

——让挚友越来越多

真诚对待朋友

交友也要分等级

和指责你的人交朋友

多个朋友多条路

气量大才能高朋满座

不能把朋友当拐杖

朋友不联系就会疏远

“绑”住朋友“松”了友谊

不能让金钱玷污朋友的真情

朋友之间不能太随便

少在失意者面前自鸣得意

不许没有能力兑现的诺言

第二十六章 日常社交

——让人脉越来越广

做一个处处受欢迎的人

培养良好的社交性格

准确把握自我交际角色

寻找“老虎”来帮助我们

不要迷信单打独斗

要抓住自己生命中的贵人

走进社交e时代

<<每天学点社交学大全集>>

章节摘录

版权页：坚强的意志能让更多的人跟随着你“有志者，事竟成”是一句至理名言。

有了决心。

就可以克服前进道路上的障碍，就可以取得最后的成功。

我们心想什么，就可以做成什么；相信我们能成功，我们就能成功。

因此，决心就是无穷的力量。

苏瓦罗的力量就在于他的意志。

他总是对失败的人说：“你缺乏意志。

”像黎塞留和拿破仑一样，在苏瓦罗的字典里也没有“不可能”这个词。

“我不知道。

”、“我不能”和“不可能”是他最深恶痛绝的字眼。

他会大喊：“去学！

去做！

去试！

”他的传记中说他给人们树立了一个光辉的榜样，同时说明勤奋努力在一个人身上所能发挥的巨大作用，而勤奋是每个人身上都有的东西呀。

世上大多数人都不是天才，他们之所以成功，是因为他们具备了成功的意志。

印度诗人泰戈尔曾经说过：“像一股和顽强的岩壁进行搏斗的狂奔的激流，你应该不顾一切纵身跳进你那陌生的、不可知的命运，然后以大无畏的英勇把它完全征服，不管有多少困难向你挑战。

”这就是一种挑战人生的魄力。

在最苦的工作中，更能锻炼与体现一个人的意志。

在很多时候，正是因为我们的这些艰苦的精力，让我们变得越来越坚强，也越来越强大。

一直以来，迈克都希望能到阿拉斯加的一艘渔船上工作一个夏天。

于是，在1942年的夏天，他签约上了阿拉斯加科地亚克的一艘32尺长的鲑鱼拖网渔船工作。

在这艘船上，只有三名船员：船长负责督导，另外一个副手协助船长工作，剩下的那一个则是日常打杂的水手。

通常都是北欧人，而他正是北欧人。

由于鲑鱼拖网必须配合潮汐进行，因此他经常连续工作24小时。

有一次，他整整如此工作了一个星期。

他做的是其他人不愿意干的工作：他洗船甲板，保养机器，还在小船舱里用一个烧木头的小火炉煮饭，小船舱里马达的热气和污浊的空气令他作呕。

他还要修船。

还要把鲑鱼从他们的船运到另一艘小船上，送去制罐头。他穿着长筒胶鞋，但双脚总是湿湿的。

他的胶鞋里面经常有水，但他没有时间将水倒出来。

但上述这些工作，跟他的主要工作比起来，只算是游戏而已。

他的主要工作即是所谓的“拉网”。

这个工作看起来很简单——你只要站在船尾，把渔网的浮标和边线拉上来即可——他的工作就是如此。

但是，实际上，渔网太重了，当他想把它拉上来时，它却动也不动，实际上却要把船本身拉下去了。

由于渔网动也不动，他只好用尽力量沿路拖着不放。

他这样做好几个星期，几乎把他累死了。

他浑身疼得厉害，而且一连疼了好几个月。

最后，当他好不容易有时间休息时，他在一个临时凑成的柜子上铺下潮湿拙劣的被褥，然后倒头就睡，他浑身上下无处不疼——但他却熟睡得像服用了安眠药——极度的劳累就是他的安眠药。

他很高兴当初吃了那些苦头，现在一旦遭遇了困难，他不再烦恼，他反问自己：“艾利克森，这会比拖网辛苦吗？

<<每天学点社交学大全集>>

”他总是回答说：“不，没有事情比它更苦，于是他振作起来，勇敢地接受挑战。偶尔尝试一下痛苦是件好事，他很高兴做过世界上最辛苦的工作，使得他的所有日常问题在比较之下全变得微不足道。

的确，暂时的痛苦，可以很好地磨炼并体现一个人的意志，使他在日后的困难面前，会更振作起来，会变得更加坚强。

责任感成就伟大品格美国总统林肯曾这样说过：“我——对全美国人，对基督世界，对历史，而且，最后，对上帝负责。

”林肯成就了自己的伟大人生，得到了世人的尊敬与敬仰，应该说这与他的责任感不无关系。

人活在世上，不免要承担各种责任，家庭、亲戚、朋友、国家、社会。

我们的责任心，最基础的体现可能是在家庭中。

<<每天学点社交学大全集>>

编辑推荐

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>