

<<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：9787547007594

10位ISBN编号：7547007597

出版时间：2010-8

出版公司：万卷出版公司

作者：刘欣

页数：全三册

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>>

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。

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

《处世的智慧》将告诉你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。

《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。

<<人际交往的智慧>>

书籍目录

认清对象是办好事的前提

 认清对象是办好事的前提

 看人办事的原则

 让朋友“拉”你一把

 让同事愉快地帮助你

 让领导帮你办事

打动人心是办好事的基础

 用微笑拨动对方的心弦

 真心实意最动人

 投其所好自然动心

 善用交情打动他

 创设情境打动他

 言辞得体打动人心

 入情入理动人心

 打动人心最好的语言技巧

办事的技巧

 办事时机最关键

 求人办事的最好时机

 办事亦要看场合

 办事办在点子上

 投其所好的技巧

 站在对方的角度思考

 让对方感觉受重视

 巧用细节力量大

 巧用攀缠术

 要循序渐进

 以退为进法

 劝导不如诱导

 妙设台阶法

 办事切忌东拉西扯

 办事过程中避免冷场

 旁敲侧击探路法

 开口言借有诀窍

 无计可施时，支你一招

办事的原则

 熟谙职场礼仪

 办事应讲诚信

 学会尊重，办事才会圆满

 先伸出你援助的手

 胸怀包容，方可成事

 忍者无敌

 权衡利弊，相机行事

求职

 你要推销的第一个对象是自己

 当代大学生应如何推销你自己

<<人际交往的智慧>>

网络招聘全攻略

面试前、后都关键

面试六大难题样板回答

女性面试巧答三个尴尬提问

面试中的禁口

永远不要贬低老团队

别忽略和面试官的情感交流

面试切忌卖弄口才

好为人师要不得

小心应对面试中的沉默

加薪

加薪申请：张开你的口

加薪步骤：有条不紊地实施

加薪前提：实力和业绩是硬道理

加薪准备：收集业绩事实和相关数据

加薪谈判：只许成功不许失败

加薪成功：技巧相当重要

加薪途径：提高身价路多条

加薪不成：这时你该怎么办

推销

<<人际交往的智慧>>

章节摘录

插图：3.不要中途打断对方，让他把话说完。

讲话者最讨厌的就是别人打断他的讲话。

因为这样，在打断他的思路的同时，又让他体会到你不尊重他。

事实上，我们常常听到讲话者这样的不平：“你让我把话说完，好不好？”

” 4.适时提出问题。

凭着你所提出的问题，让对方知道，你是仔细地在听他说话。

而且通过提问，可使谈话更深入地进行下去。

比如：“为什么会这样呢”、“他为什么要这样做？”

” 5.适时引入新话题。

人们喜欢从头到尾安静地听他说话，而且更喜欢被引出新的话题，以便能借机展示自己的价值。

你可以试着在别人说话时，适时的加一句：“你能不能再谈谈对某个问题的意见呢？”

” 6.忠于对方所讲的话题。

无论你多么想把话题转到别的事情上去，达到你和他对话的预期目的，但你还是要等待对方讲完以后，再岔开他的话题。

7.要巧妙地表达你意见，不要表示出或坚持明显与对方不合的意见，因为对方希望的是听的人“听”他说话，或希望听的人能设身处地的为他着想，而不是给他提意见。

你可配合对方的证据，提出你自己的意见，比如对方说完话时，你可以重复他说话的某个部分，或某个观点，这不仅证明你在注意他所讲的话，而且可以以下列的答话陈述你的意见。

如：“你说得对”、“我完全赞成你的看法”。

认真按照这些要求去做，你一定会成为一个成功的倾听者。

说是一门艺术，而听更是艺术中的艺术。

倾听，是对他人的一种恭敬，一种尊重，一份理解，一份虔诚，是对友人最宝贵的馈赠。

倾听，是心的接受，是热的传递，诚挚的情感在祥和奉献中。

倾听，是智者的宁静，犹如秋日葱茏，深邃的思想于无声中收成。

我们不必抱怨自己不善言辞，只要我们认真倾听，我们就会赢得友谊，赢得尊重。

<<人际交往的智慧>>

媒体关注与评论

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， ——戴尔·卡耐基

<<人际交往的智慧>>

编辑推荐

《人际交往的智慧(双色通解版)(套装共3册)》是由万卷出版公司出版的。

<<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>