第一图书网, tushu007.com

<<别输在不懂社交上>>

图书基本信息

书名：<<别输在不懂社交上>>

13位ISBN编号：9787563930241

10位ISBN编号：7563930248

出版时间：2012-4

出版时间：北京工业大学出版社

作者：武庆新

页数：230

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

<<别输在不懂社交上>>

前言

广泛与人交往是机遇的源泉。
交际面越广，碰到机遇的概率就越高。
有许多机遇就是在与他人的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，他人的一句提醒、一次帮助，都可能化作难得的机遇。
　可见，要想获得成功的机遇，摆在我们面前的首要任务，是努力把自己推介出去，热情而自信地结交新朋友，让生活时时刻刻都充满希望。
　在社交圈流行着这么一句话：“一个人是否成功，不在于他知道什么，而在于他认识谁。”从某种意义上说，一个人的社交半径、人脉圈子。
将决定他在这个社会上的位置和未来的发展前途。
在很多时候，“你是谁”不太重要，“你认识谁”才是关键因素。
　我们每个人都离不开人脉，离不开交际，因此，都想多认识一些对自己有帮助的人，这就要求我们要学会恰到好处地与他人交往，给他人留下一个良好印象，以获得他人的认可。
　在人与人的交往中，一个良好的第一印象，将会为双方以后关系的发展打下坚实的基础。
良好的第一印象，不一定等于经营人脉的成功，但是不好的第一印象，一定会使今后的交往困难重重。
　那么，良好的印象从何而来呢？
　良好的印象来自你的热情；　良好的印象来自你的知名度；　良好的印象来自你的做人智慧；　良好的印象来自你的谈话技巧；　良好的印象来自你的个人修养；　良好的印象来自你的无声语言；　……　只要你通过留意本书中所提到的种种细节，不断提升自我形象，热情主动地与他人打交道，就能在社交中游刃有余，就能结识各种各样的新朋友，大大拓展自己的交际面。

第一图书网, tushu007.com

<<别输在不懂社交上>>

内容概要

社会属性是人的本质属性，人际交往是我们生活中不可缺少的组成部分。
在人际交往中，要想迅速提升自身的形象，使自己成为一个社交高手，就必须善于积累人际交往的资本，注重提升自己的综合素养。
《别输在不懂社交上(最新典藏版)》立足于人际交往的实际，从人际交往中的热情、知名度、做人智慧、个人素养、无声语言、良好氛围、神秘感等诸多要素入手，为你深入解析塑造良好人际形象的关键和重要法则，从而提升你的交际魅力，增强你驾驭人际关系的能力，让你在人际交往中得心应手。

《别输在不懂社交上(最新典藏版)》由武庆新编写。

第一图书网, tushu007.com

<<别输在不懂社交上>>

书籍目录

第一章 良好印象来自你的热情：主动伸出友谊之手。
用热情换取热情
细节1：要使世界动，一定要自己先动起来
细节2：不要等待，积极地把自己推介出去
细节3：积极融入新圈子，把你仰慕的对象变成你的朋友
细节4：笑口常开、和善待人，就能赢得别人的信任和爱戴
细节5：聚会中在保证“重点”的时候，绝不忽略“一般”
细节6：放松姿态，不介意流露自己真实的一面
细节7：收起你的芒刺，对生活报以微笑
第二章 良好印象来自你的知名度：把自己“推出去”，让更多人认识你
细节8：为自己搭建一个平台，将自己“隆重推出”
细节9：只有亮出真本领，才能被“伯乐”认出
细节10：拉面“大旗”来为自己助阵
细节11：合适的“包装”让你更有魅力，更受欢迎
细节12：树立起自己的权威形象，提升影响力
细节13：恰当的自我介绍，是一次成功的自我推销
细节14：找个合适的引子，展开与对方的谈话
第三章 良好印象来自你的做人智慧：有分寸、能包容的人易得到对方认可
细节15：保持沉稳姿态，不为鸡毛蒜皮的小事所扰
细节16：与人交往真诚但不和盘托出，亲近但不过度亲密
细节17：选择合适的时间，自然、真实地展现自己的能力和才华
细节18：处于主动地位时，更要给人以理解和肯定
细节19：没有把握的事，不要轻易答应别人
细节20：做事多给他人留余地，实质上也是给自己留余地
细节21：管好自己的嘴，不要成为流言飞语的制造者
细节22：说话要把握好尺度，办事要掌握好分寸
细节23：懂得感恩，你的境遇会越来越好
细节24：过分谦虚谨慎，反而是成功路上的绊脚石
细节25：以君子之心待小人，方显做人的智慧
第四章 良好印象来自你的谈话技巧：话不光要说得畅快，更要听得舒服
细节26：好的话题是初步交谈的媒介、纵情畅谈的开端
细节27：说话要看对方的身份，对什么人说什么话
细节28：说话要顾及对方的面子，不可口无遮拦
细节29：恰到好处地提问，让人轻松接起你的话茬
细节30：适时地插话，让自己自然地加入到谈话的人群中
细节31：把庄重严肃的话题用轻松幽默的语言说出来，更易让对方接受
细节32：巧动心思，把话说到对方心里去
细节33：说话要摆正自己的位置，不要太离谱
细节34：说话真诚，更能赢得他人的信任
细节35：在不漏掉有用信息的前提下，说话越简洁越好
细节36：说话有魅力，交际不吃力
第五章 良好印象来自你的个人修养：从　细节上打磨自己的形象
细节37：得体的服饰给你的形象加分
细节38：把握和利用好饭局，把自己锻炼成一个应酬高手
细节39：个性的魅力，可以在极短时间内给人以深刻印象

第一图书网, tushu007.com

细节40：优雅的举止和文明得体的谈吐，是征服对方的第一步
细节41：高品位的人更容易得到别人的赏识
细节42：控制好声音和语调，准确地表达自己的想法
第六章 良好印象来自你的无声语言：适当的肢体语言可增加你的亲和力
细节43：肢体语言是与对方交流思想感情的桥梁
细节44：用微笑塑造自己富于亲和力的形象
细节45：借着眼波，传送相互间的感情
细节46：握手，以小小的礼节更得体地表现自己
第七章 良好印象来自你营造的好氛围：“一见如故”的氛围更利于让人接受
细节47：把对方当自己人，考虑问题以“咱们”为出发点
细节48：妥善选择称呼，用心记住别人的名字
细节49：适当“客套”，拉近双方的关系
细节50：多站在他人的角度看问题，才会获得众人的接纳和支持
细节51：找到共同点，使对方成为“自己人”
细节52：不但要会说，更要会听
细节53：适当地说些“小秘密”，增加与对方的亲密感
细节54：谈话要选择容易引起对方兴趣的话题
细节55：仔细倾听，从对方的言语中寻找其“关注点”
第八章 良好印象来自你的神秘感：人人都有好奇心，不要把自己全盘端出
细节56：用看不见的力量，把更多的人吸引过来
细节57：恰当地使的“模糊语言”，使自己拥有主动权
细节58：不要指望别人为你保守秘密，真正的秘密要保存在自己心里
细节59：适时保持沉默，“此时无声胜有声”
细节60：克制自己的情绪，冷静应对突如其来的危机
细节61：别人有意激怒你时，大可一笑而过
第九章 良好印象来自你的打圆场：巧妙化解尴尬场面，轻松缓和紧张气氛
细节62：遇事不要太较真，你能容人别人才能容你
细节63：说话做事留个“活口”，留份人情
细节64：遇到不好回答的问题，要学会巧妙回避
细节65：受人攻击时要坚持“三不原则”
细节66：自我解嘲，让自己笑也让大家笑
细节67：犯了错误不要找借口，而是要诚恳地向对方道歉
细节68：即使你再有才华，也要懂得尊重他人
细节69：对方越急躁，你越要沉得住气
第十章 良好印象来自你给他人的赞美：让别人感觉舒服，别人才会接近你
细节70：以赞美打开对方的心扉，最好做到不露痕迹
细节71：赞美要发自内心、合乎情理
细节72：抓住闪光点加以赞美，才能满足对方的心理需求
细节73：先“抑”再“扬”式的赞美，更能吸引对方的注意力
细节74：称赞对方最不显眼的优点，更易打动他的心
细节75：借别人之口，传达自己的赞美之意
细节76：赞美要及时，第一时间说出他想听的话
第十一章 良好印象来自你的洞察力：瞬间看透他人内心，争取他们的认同
细节77：通过体态语言洞悉对方的内心
细节78：通过穿着打扮了解对方的性格特点
细节79：从对方的话外之音中揣摸其真正的心思
细节80：接触一个人前，先打探好对方的情况

第一图书网, tushu007.com

细节81：与人交往，有时要有“ 礼 ”而不是有“ 理 ”
细节82：与傲慢之人交谈，要在气势上压倒对方
细节83：看人要全面，仅凭直觉绝非百分之百可靠
细节84：主动接近关乎你前程的人，真心诚意地向他们请教

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页： 一个面带笑容的人和一个整天板着脸的人，处事肯定会有不同的效果。
你自己放松，大家看了心里也舒服，足以避免许多无谓的冲突和猜疑。
与那些拥有良好人际关系的成功者打交道，你会发现他们总是笑脸相迎，不管谈话是否顺利，甚至为合约而产生不同意见，他们也总会微笑着说出自己的看法。
尽管有时对方发脾气，闹得双方不欢而散，他们还是会客气地说声再见。
要是第二天他们再遇上对方，仿佛没有过不高兴那回事，他们仍以笑脸相迎，问候“早上好”。
他们那种隐忍和气的态度，很容易把对方吸引住。
掌握这一诀窍，把人与人的关系处理好，成为他们事业成功和发财致富的一种技巧。
今天的人步入了一个节奏异常紧张的商业社会，人们习惯于紧张，终日在紧张中生活，他们的脸孔，在不知不觉中板了起来，显得毫无生气！
假如你站在戏院门口，留意观察一下那些在闲暇时到戏院看戏的人们，你会发现一个奇怪的现象：本来到娱乐场所去，心情应该是非常轻松的，脸孔是心情的镜子，心情舒坦，脸孔就应该松弛，显出自然的微笑。
不过，观察的结果，将会使你吃惊：在100人之中，至少有85人，他们的脸孔是绷得紧紧的。
大家都忘记了怎么笑的时候，笑容满面就显得异常可贵，有很多窗口行业提倡微笑服务，把笑容当做一种商品来经营。
当人们看到飞机上的空姐或者银行的职员亲切的微笑时，心情就会舒展，淡化了许多因烦躁而带来的是非。
一家企业向社会招聘员工，许多年轻人前去应聘，其中不乏高学历者，但他们最后都意外地败在了一个女孩手里。
这个女孩相貌平平，经历简单，只有中专文凭，挺普通的一个人。
有人不服气地向负责面试的人事部经理质问，这位经理平静地说：“一个员工能够经常面带友善的微笑，那么即便她文化程度低一些，我也愿意聘用。
但是一个硕士生或者博士生，老是板着一副面孔，他就是免费来我这里工作，我也不要。
”

第一图书网, tushu007.com

<<别输在不懂社交上>>

编辑推荐

《别输在不懂社交上:塑造良好印象,打造社交高手(典藏版)》中人际交往是世上最复杂而又最微妙的东西，它是通往成功的桥梁，是一个人能力的具体体现，是将人脉转化为财富的重要途径。
那么如何才能成为一名出色的社交达人？
《别输在不懂社交上:塑造良好印象,打造社交高手(典藏版)》将为你打造全面社交指南，让你在社交上胜人一筹、快人一步。

第一图书网, tushu007.com

<<别输在不懂社交上>>

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