

<<社交与应酬36计>>

图书基本信息

书名：<<社交与应酬36计>>

13位ISBN编号：9787801978875

10位ISBN编号：7801978870

出版时间：2008-2

出版时间：企业管理

作者：凡禹 编

页数：330

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>

## <<社交与应酬36计>>

### 内容概要

人际关系可以说一座让人终身受用的富矿，编织关系网，就像开发矿藏，开发的越多，你就越富有；又如播种，你撒下的种越多，收获也就越多。

因此会办事的人，不仅重视和某个人建立关系，更重视和多数人搞好关系。

只有搞好了人际关系，并善于利用人际关系，事情才能办成、办对。

## &lt;&lt;社交与应酬36计&gt;&gt;

## 书籍目录

第一计建立自己的人情账户 开立一个人情账户 人情需要不断地积蓄 充实自己 自己的人情账户 买一支人情原始股 给人好处 不要张扬 做足人情 还需要技巧 第二计巧妙地与人拉近关系 人缘就是谈出来的 获得好感的简单方法 “套近乎”的三个技巧 初次见面如何缩短距离 第三计用最少的代价换取人心 关心和体贴是最好的方法 与人交往要以心换心 软绳子捆得住硬柴禾 第四计善于旁敲侧击 做到“善解人意” 说闲话也能敲打人情 情境交流，无声胜有声 说服有方，金石为开 让绊脚石知趣地走开 第五计恰到好处地赞美他人 学会坦诚地欣赏别人 赞美的话要因人而异 注意角色关系的影响 切忌“哪壶不开提哪壶” 细微处入手，润物细无声 眼睛是心灵的窗户 第六计化解人际关系中的尴尬处境 消除尴尬的小妙招 处理尴尬的小技巧 碰到尴尬场面怎么应付 面对别人质问怎么应付 面对拒绝怎么应付 受到冷遇怎么应付 第七计关键时刻留下好印象 佛靠金装，人靠衣装 人人都喜欢“投其所好” 关键时刻露一手 制造一点儿神秘感 表露自己不平凡的身份 第八计打破人际交往中的僵局 被人误会怎么应对 被人批评怎么应付 面对冲突如何应对 错怪了别人怎么应对 无法启齿的事怎样应对 第九计借用他人的声望 巧妙借用他人声望 让“名人”效应来添彩 求助于名人也有技巧 第十计不要让人难为情 给人一个台阶 巧妙圆场的要点 正确处理突然变故 如何照顾熟人的面子 拒绝别人要有技巧 善意的谎言也很重要 第十一计幽默是最好的润滑剂 幽默感可以提高人的交际能力 幽默感可以使生活更加和谐 幽默的六个基本法则 幽默的五种基本方式 第十二计准确洞察他人心理 办好事情离不开洞察人心 看破人心的五项方法 从培养洞察力开始 从习惯动作认知他人 第十三计退一步海阔天空 遇事不能硬顶 主动退让，后发制人 暂退一步，伺机而动 学习退让有方法 第十四计利用好红白脸 变脸也是一种本领 “红脸”“白脸”都要唱 黑白脸要操纵自如 第十五计充分利用人性的特点 切中要害 对症下药 激发同情心，难事不难办 诱之以情趣、利益 第十六计避免结交危险关系 掌握应酬“小人”的方法 几种必须提防的人 小心应对心胸狭窄的人 谨慎对待嫉妒心强的人 第十七计讲品格是基本法则 会做人才能办好事 良好品格就是一种资本 处理好原则与感情的关系 第十八计守信才能赢得满堂彩 唯有诚信好办事 守信有方，定能获益有力 轻易承诺失威信 第十九计软磨硬泡 软磨硬泡不怕脸皮厚 切忌急功近利 要有足够的耐心 “磨” 第二十计用好亲缘 巧办事 忌讳经济往来 糊涂账 忌讳居高临下 或强人所难 忌为所欲为，不讲礼节 忌讳斤斤计较的行为 让亲缘为你的人生添彩 第二十一计用微笑来征服他人 一张微笑的脸可照亮一片天空 微笑是社交应酬的万能钥匙 了解微笑的七种类型 了解微笑的真正内涵 让微笑的美感流动在社交场合 第二十二计避免陷入他人的圈套 见小利而思大害 学一点预见祸事的本领 果断拒绝 无礼纠缠 凡事预则立，不预则废 第二十三计与他人保持适当的距离 与人相处的最佳距离 打人不打脸，骂人不揭短 保持距离，漂亮收场 第二十四计找人办事有分寸 量体裁衣、量力而行 要把握分量、火候 办事要把握进退尺度 力不从心的事不能办 别越位，也不错位 第二十五计做到大智若愚 有时候要大智若愚 小心聪明反被聪明误 锋芒不要太露 能屈能伸才是大丈夫 第二十六计构建自己的人脉关系 把“关系”变成资本 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” 第二十七计让贵人助你一臂之力 改变人生 抓“贵人” 学会寻找贵人 相助找到“大树” 好乘凉 第二十八计给对方施加压力 杀鸡骇猴的技巧 刚柔兼备才能有力量 学会运用胡萝卜与大棒 用心理高压让他露真相 此时无声胜有声 第二十九计与朋友相交 贵在真实 请求朋友易办事 播下一颗友爱的种子 朋友之间要以诚相待 在金钱面前要公事公办 第三十计奉行内方外圆的处世哲学 不较真才会有朋友 会绕圈子，不碰钉子 摒弃“怀才不遇”的想法 当执著处不可一味变通 勿为常理所拘 大事坚持原则，小事学会变通 第三十一计用委婉的语言表明态度 会说话，好办事 会说话四个标准 说“活话”的技巧 话里藏话的技巧 得饶人处且饶人 第三十二计懂得如何听人说话 倾听比说话更重要 捕捉说话者的真正意图 听懂言外之意 第三十三计对他人表现出大家风度 要有容人的雅量 地位越高越不能轻视别人 把别人放在心上 不要伤害别人的心 责备别人不如责备自己 话到嘴边留三分 第三十四计遵循尊重他人的社交准则 尊重别人，给人尊严 不要当着矮子说矮话 积极维护他人的自尊心 第三十五计在对抗的关系中占上风 善谋事者谋全局 牺牲局部保全大局 计谋深远才能笑到最后 用假动作扰乱对方视线 让对方难以分辨真假 第三十六计多做点捧场的事情 学会恭维 获得好感 请示汇报要谦虚 掌握让领导器重你的方法 维护好领导的权威 善于察颜观色

## &lt;&lt;社交与应酬36计&gt;&gt;

## 章节摘录

第一计 建立自己的人情账户 开立一个人情账户 应该说在现代社会，一个人是否有宽广的人际关系网，是衡量他的社交能力强弱以及成功与否的一个重要标准。

你的社交能力有多大，你办事的能力就会有多大，没有社交能力的人，是绝对成不了大事的！ 很多人都读过《西游记》，对孙悟空了解颇多。

孙大圣给人的第一感觉就是本领大，能力强。

他护送唐三藏西天取经，一路上斩妖除魔，最后到达西天，修成正果。

孙悟空就是一个社交能力强，而且善于找人帮忙的典范。

每每当他遇到不能战胜的妖怪时，他的第一反应就是去寻找具有高超法力的“相关人士”。

孙大圣的关系网简直就是天罗地网，上至天庭，下达地府，西有如来，东有龙王。

所以再厉害的妖怪，孙大圣也有法子找到高人来对付。

对一般人而言，自己能解决的事自己动手就可以搞定。

遇到无法达成的事就需要动脑子、想办法，去寻找可以解决问题的高人。

然而，高人不会从天而降，而且也不会在你遇到麻烦的时候及时出现，这就需要你平时建立自己的人情账户，与各种人保持良好的社会关系，时常联络。

这样在关键时候才能找到人办好事情。

开立一个人情账户需要掌握以下两条： (1)培养良好的关系 用肯定来提升别人的价值

每个人都想要获得别人的肯定，这是人们的共性。

每个人都喜欢被他人赞美，希望别人给自己想要的东西——肯定自己。

我们都拥有别人非常需要的无形资产，包括接纳、肯定、欣赏、尊重及鼓励等，这些都可以尽量给予别人！承认别人的重要性，不花一分钱，而且用之不竭。

因此，请不要吝惜你的赞美之词，给予别人中肯的评价：把你的眼光投向他人的长处，尽力去发掘他人的闪光点，让他人切实感受到你对他的肯定，你有多么的需要他！这样的话，只要在他的能力范围之内，他会很乐意地帮你解决一切问题，为你把事情办好。

^

## <<社交与应酬36计>>

### 编辑推荐

本书针对我们每一个人在生活中都会面对的重要问题采撷了大量生动的案例，详实地介绍了技巧和方法，并归纳总结为36个计谋招法，集知识性、智慧性与实用性为一体，是每一个想改变命运追求成功的人必不可少的读物。

<<社交与应酬36计>>

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>