

<<赢在社交>>

图书基本信息

书名：<<赢在社交>>

13位ISBN编号：9787806756058

10位ISBN编号：7806756051

出版时间：2008-4

出版时间：内蒙文化

作者：王伟

页数：307

字数：220000

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>

<<赢在社交>>

内容概要

本书以真诚而精炼的语言，为刚刚走上社会的年轻人揭示了社交决定未来的真理，从社交的质量、社交的力量、社交的枢纽几个关键点出发，详尽而生动地阐述了与不同群体交往的社交技巧、指出年轻人在社交中的误区。

本书语言精炼、叙述生动、案例丰富、条分缕析，对刚刚进入社会的青年人具有非常重要的指导意义

。

<<赢在社交>>

作者简介

王伟，新闻学硕士，毕业于北京大学新闻与传播学院；从事过记者、编辑、广告文案等工作；创作的散文、诗歌曾获国家级大奖；现为中国教育工会北京大学委员会文员，已出版《人在方圆》《你也可以是富人》《成功无捷径》《钱从何来》等作品。

<<赢在社交>>

书籍目录

前言

第一章 社交质量决定你的未来

- 1.人人都在社交，但只有少数人成功
- 2.社交的魔力：“点石成金”VS“废金为铁”

第二章 良好的仪表是强大的社交力量

- 1.第一印象——瞬间的表现铸造长久的面孔
- 2.保持微笑——最简单而又最宝贵的见面礼
- 3.精心着装——衣帽的穿戴透露交际的诚意
- 4.交谈之道——待人接物社交王国的羽林军
- 5.学会握手——十指相触之际的心灵之交流
- 6.表情手势——无声胜有声的独特社交语言
- 7.带着幽默——创造良好人际关系的润滑剂

第三章 掌握社交地图中的四大枢纽

- 1.送礼——四两拨千斤的社交艺术
- 2.宴请——餐桌是公认的第二职场
- 3.接待——迎来送往细节决定成败
- 4.求职——主动社交远胜被动接受

第四章 出人头地的社交策略——如何与上司交往

- 1.一定要坚持欣赏你的上司
- 2.想方设法掌握上司的好恶
- 3.始终和你的上司保持和谐
- 4.要多向上司汇报工作进展
- 5.推功揽过乃是为职之兵法
- 6.不在你的上司面前抢风头
- 7.不失时机向上司提出建议
- 8.适时在上司面前推销自己
- 9.主动承担职责之外的工作
- 10.学会与各类型的上司交往

第五章 高人一筹的社交原则——如何与同事交往

- 1.同事之间交往的基本原则
- 2.要学会谈论“办公室话题”
- 3.同事之间切莫“流言蜚语”
- 4.背后替人多栽花受益无穷
- 5.善于化解同事之间的矛盾
- 6.果断处理同事的“小报告”
- 7.巧妙打破交际中的“僵局”
- 8.理性对待同事的嫉妒排挤

第六章 获得尊重的社交方略——如何与下属交往

- 1.尊重下属会使你深得人心
- 2.要善于激励下属不断进步
- 3.对每一位下属要一视同仁
- 4.有时要给下属必要的庇护
- 5.批评下属要有一定的技巧
- 6.面对下属顶撞应从容应对
- 7.在下属面前就到表率作用

<<赢在社交>>

8.将优秀的下巍峨养成心腹

9.容忍并且巧翔下赋的短处

第七章 赢得人心的社交方法——如何与朋友交往

1.尽量与优秀的人成为朋友

2.及时建立自己的朋友档案

3.不要窥探你的朋友之隐私

4.保持联络使人脉四季开花

5.患难是检验友谊的试金石

6.及时巧妙弥补友谊的裂缝

7.善于分辨不同层次的朋友

8.低调和谐是交友的硬道理

9.帮助朋友就是在帮助自己

第八章 美满幸福的社交之道——如何与家人交往

1.夫妻适当儒留有利于婚姻

2.性生活是维持婚姻的纽带

3.夫妻间的伤感情话和默契活

4.毫不吝啬的表露你的赞赏

5.切莫干涉对方的工作之事

6.兄弟姐妹要共同赡养父母

7.从容越过婆媳关系这道坎

8.自家孩子也是自己的朋友

第九章 魅力四射的社交秘诀——如何与恋人交往

1.爱情需要精心培养和交流

2.距离是爱情最好的保鲜剂

3.表达爱意需要有巧妙策划

4.甜言蜜语是不朽爱情武器

5.亲密接触推动爱情的深化

6.理解是维持爱情的金药方

7.把争执变成爱情的催化剂

第十章 大智若愚的社交手段——如何与对手交往

1.能把对手变成朋友最高明

2.克敌制胜要运用智慧技巧

3.与对手竞争不要怀有恶意

4.学会容忍而不要彻底决裂

5.切勿因小摩擦爆发大矛盾

6.发生冲突则及时巧妙化解

7.对付心怀恶意者的四绝招

第十一章 打通人际交往的穴道——如何克服社交难题

1.当你被人误解时

2.当你被人批评时

3.当你面临冲突时

4.当你恐惧应酬时

5.当你陷入尴尬时

6.当你遭人拒绝时

7.当你被人捉弄时

第十二章 无缘成功的社交方式——务必跨越的“陷阱”

1.以貌取人失之子羽

<<赢在社交>>

2. 刺疼伤疤深度得罪
3. 骄傲自满自以为是
4. 敷衍推诿缺乏诚意
5. 当面不讲背后疯评
6. 锋芒毕露咄咄逼人
7. 得意之时喜形于色
8. 无事不访有事登门
9. 逞强好胜口舌之争
10. 随口允诺难以兑现

<<赢在社交>>

章节摘录

第一章 社交质量决定你的未来2. 社交的魔力：“点石成金”VS“废金为铁”成功的社交，化腐朽为神奇请看下面一则故事：有一家著名的跨国公司高薪招聘营销人员，应聘者纷至沓来，其中不乏硕士、博士。

但是当这些人拿到公司考题后，却都面面相觑，不知所措。

原来公司要求每一位应聘者，在十日之内，尽可能多地把木梳卖给和尚，为公司赚得利润。

出家和尚，剃度为僧，光头秃顶，要木梳何用？

莫非出题者有意拿众人开涮？

一时间，原本门庭若市的招聘大厅，只剩下A，B，C三人。

这三人知难而进，奔赴各地，闯江湖，卖木梳。

期限已到，面对公司主管，诸君交差。

A君满腹冤屈，涕泪横流，声言：十日艰辛，木梳仅卖掉一把。

自己前往寺庙诚心推销，却遭众僧责骂，说什么将木梳卖给无发之人心怀恶意，有意取笑、羞辱出家之人，被赶出山门。

归途之中，偶遇一名游方僧人在路旁歇息。

因旅途艰辛，和尚头皮又脏又厚，奇痒无比。

自己将木梳奉上，并含泪哭诉。

这名游僧动了恻隐之心，试用木梳刮头体验，果然解痒，便解囊买下。

B君闻之，不免有些得意。

B君卖掉了10把木梳。

为推销木梳，不辞辛苦，深入远山古刹。

此处山高风大，前来进香者，头发被风吹得散乱不堪。

见此情景，自己心中一动，找到寺院方丈，侃侃而谈：庄严宝刹，佛门净土，进香拜佛，理应沐浴更衣。

倘若衣冠不整，蓬头垢面，实在亵渎神灵。

故应在每座寺庙香案前，摆放木梳，供前来拜佛的善男信女，梳头理发。

方丈闻之，认为言之有理，采纳了此建议，总共买下了10把木梳。

轮到C君汇报，只见他不慌不忙，从怀中掏出一份大额定单，声称不但已经卖出了1000把木梳，而且急需公司火速发货以解燃眉之急。

听此言，A，B两人啧啧称奇，公司主管也大惑不解，忙问C君为何能取得如此佳绩。

C君说，为了推销木梳，自己打探到一个久负盛名、香火极旺的名刹宝寺。

找到庙内方丈向他进言：凡进香朝拜者无一不怀虔诚之心，希望佛光普照，恩泽天下。

大师是得道高僧，且书法超群，能否题“积善”二字并刻于木梳之上，赠与进香者，让这些善男信女梳去三千烦恼丝，以此向天下显示，我佛慈悲为怀，慈航普渡。

保佑众生。

方丈闻听，大喜过望，口称阿弥陀佛，不仅将自己视为知己，而且共同主持了赠送“积善梳”首发仪式。

此举一出，一传十，十传百，寺院不但盛誉远播，而且进山朝圣者为求得“积善梳”，简直挤破了脑袋。

为此，方丈恳求自己急速返回，请公司多多发货，以成善事。

若按常理，要把木梳卖给和尚赚钱，简直是天方夜谭。

但是C君做到了，他比A君和B君就高明在巧妙地运用了社交手段。

他首先找到寺庙的方丈，并能抓住方丈书法超群的特点想出题写“积善”二字，这其中包含了许多社交的智慧。

正是这些社交的智慧，才孕育出许多神奇的力量，办成了看似不能办成的事情，完成了看似不能完成的任务。

<<赢在社交>>

C君成功的社交可谓点石成金，将平常的一把把木梳变成了闪闪发光的金子。成功的社交，变绝望为希望某家具公司经营不善濒临破产，李经理为此十分头疼。

有一天，李经理在报纸上看到某市文化单位要建一座影视院。李经理灵机一动，便择吉日来到文化单位的领导办公室推销座椅。

家具公司的李经理一进门便说：“哇！好气派。

我很少见到这么漂亮舒适的办公室，如果我自己也有这样一间办公室的话，我这一生的心愿就满足了。

”就这样，该单位的领导听了之后很高兴，便愿意和李经理谈话了。

在谈话之间，李经理又摸了摸办公椅的扶手说：“这不是香山红木吗？

难得一见的上等木料啊！

”“是吗？

”该单位领导的自豪感油然而生，接着说到：“我这整个办公室都是请深圳装潢厂家装修的。

”又亲自带着李经理参观了整个办公室，介绍了计算比例、装修材料、色彩调配等，其自我满足之情溢于言表。

就这样，李经理自然就拿到了该单位领导签字的订购合同。

李经理的成功社交使自己的家具公司从破产的边缘又回到了盈利的状态，这戏剧性的起死回生正是社交的魔力所在。

其实在很多时候，我们的失败都是由于社交的失败导致的。

也正因如此，很多看似绝望的事情只要有了成功的社交，就会奇迹般地柳暗花明。

失败的社交，能将钞票变成废纸有一位公司经理，不管在什么场合，一到得意处，便不自觉地抠自己的鼻孔，并且还将抠出的脏物随手弹出。

一次，在与外商进行有关合资立项生效的程序。

可就在这时，这位经理旧病复发，得意忘形，手指不自觉地便伸进了鼻孔。

这位经理一边与外商老总谈笑风生，一边肆意地抠着自己的鼻孔。

这个细节被外商老总注意到了，立即皱起了眉头。

就在这时，这位经理大人手指甲带着一块脏物抽出鼻孔，随即一弹，那一块小小的脏物便飞到了地毯上。

外商老总一见，眉头皱得更紧了，立即阻止了正要往协议书上签字的双方代表，随后表示，这份合作意向还需再重新探讨，然后领着自己的人扬长而去，留下这位经理及莫明其妙的谈判人员。

合作就此以失败告终。

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>