第一图书网, tushu007.com

<<北大人的社交课>>

图书基本信息

书名：<<北大人的社交课>>

13位ISBN编号：9787119084381

10位ISBN编号：7119084380

出版时间：2013-9

出版时间：外文出版社

作者：段建林

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

<<北大人的社交课>>

内容概要

美国斯坦福研究中心曾发布过一项调查显示：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。
建立良好的人际关系，需要一套行之有效的交际方略和圆融的社交智慧。
作者身处复杂人际圈，感悟深刻，于是作此书。
本书就是一部助人成长、帮人成功的实用社交学，它摆脱了冗长的理论带来的无益的说教，也避免了因过于实际而产生的人情冷漠、“厚黑”当先的消极思想，着重于与人交往的思路和方法，是一本有样可学的社会实用手册。

作者简介

段建林，北京大学光华管理学院工商管理硕士。
先后任职于亿利资源集团公司、航港发展有限公司、内蒙古西部天然气股份有限公司。
目前担任企业高管。
多年来致力于人与人之间的关系研究，在人力资源管理和企业管理上领悟颇深。
平时笔耕不辍，其文风犀利，观点新颖，思想深刻，是少有的“学、思、行”相结合的实践型学者。

第一图书网, tushu007.com

<<北大人的社交课>>

书籍目录

第一章　中国人的心理你懂吗 / 001
中国人唯有“面子”是万万不可失去的 / 002
“口是心非”是中国人的特点 / 005
当他不发表意见时，说明他真的有意见 / 007
表现得越是信任，猜疑之心越重 / 010
表面的热情不代表心里的喜欢 / 012
在好话面前，人人都会“缴械投降” / 015
爱占小便宜，但不爱欠人情 / 017
第二章　出在自己身上的问题 / 021
自卑的人不会拥有高人气 / 022
莫将不服输的劲头引向嫉妒的岔路 / 025
有脾气不是错，乱发脾气就是你的错 / 028
社交场上不欢迎仰着脸看人的人 / 030
完美没有标准，坚持独特的自己 / 033
喜欢引起喜欢，你喜欢他，他才喜欢你 / 035
第三章　你可以知道他在想什么 / 037
注视对方的眼睛，眼睛是藏不住秘密的 / 038
服饰是人的名片，你想知道的都写在上面 / 041
看穿“声情并茂”背后的动机 / 043
不经意的小动作最容易出卖人心 / 046
通过握手知人心性 / 049
不用过多深谈，也能解其内心 / 051
第四章　懂点心理策略很有用 / 055
超限效应：人人都有底线，不要让人不耐烦 / 056
刺猬法则：适当的距离才产生美感 / 058
自己人效应：成为“自己人”，啥事都好商量 / 060
名人效应：借助名人的威望“炒作自己” / 063
投射效应：不要把自己的想法强加给别人 / 066
登门槛效应：提要求要一步步地来 / 068
出丑效应：自曝己短，受人欢迎 / 071
近因效应：熟人的印象往往定格在最后一眼 / 074
第五章　首次亮相要给力 / 077
简单的笑容会给你带来不简单的吸引力 / 078
谈吐优雅招人爱，谈吐粗俗惹人烦 / 080
不要小视寒暄的作用 / 082
把对方最感兴趣的事情作为切入口 / 084
时刻带着好的面部表情出席社交场合 / 087
记住别人的名字，也别忘介绍自己的名字 / 090
第六章　人情练达的学问 / 093
过河拆桥，你将没有后退的机会 / 094
人情要有来有往，收支平衡 / 096
做人要大气，才能聚人气 / 099
生命不可能从谎言中开出灿烂的鲜花 / 101
友好的态度得人尊重，讨好的态度让人轻视 / 103
谁都希望与善解人意的人成为朋友 / 106

苛责别人只会孤立自己 / 108
没有人愿意被利用，千万不可现用现交 / 110
要想人缘好，补台不拆台 / 111
第七章　成败全在于沟通 / 115
若非得拿出批评作武器，那就不要让它太锋利 / 116
道理讲不通，那就用情感融化对方 / 119
语言表达巧，成功系数高 / 121
感谢的话该说就要说，不能闷在心里 / 124
不该说时别开口，该你说时也别轻易说 / 126
必要的沉默胜过滔滔不绝的言谈 / 128
记住，别人与你交流不是为了请你说教 / 130
善听者比善言者更能打动人 / 132
无论什么情况，都要先管住自己的嘴 / 135
第八章　总有一种方法能催化情感 / 139
要想找贵人，先要动其心 / 140
幽默是可解百毒的药草 / 142
夸别人没有夸过的，赞别人未曾发现的 / 144
每个人都喜欢与热情的人交往 / 147
通过多次接触强化你在别人心目中的印象 / 150
困境时拉人一把，彼此感情更加深化 / 152
第九章　每个行为都在证明你是否文明 / 155
应酬有度，酒桌礼仪要知晓 / 156
举止是一个人品位和气质的体现 / 159
优雅的进餐风度尽显魅力 / 161
得体的穿着是对他人的一种尊重 / 164
接电话小动作体现素质和涵养 / 166
乘坐电梯，不要丢了礼节 / 168
巧送礼品传心意 / 171
第十章　遭遇不顺畅的交流 / 175
诚挚的歉意会化解所有的矛盾 / 176
将拒绝的话巧妙说出口 / 178
保持谦恭的态度，终究会化敌为友 / 180
耐心听完对方的埋怨再解释 / 183
找到被冷落的原因，对症下药 / 185
遭遇尴尬要镇定，自我解嘲显风度 / 187
岔开话题，避开对方的锋芒 / 190
第十一章　搞定掌控你职场命运的人 / 193
要服从，但不要做毫无主见的应声虫 / 194
领导出错，巧化危机解僵局 / 196
工作有分寸，到位不越位 / 198
把“红花”戴在领导胸前 / 200
在领导面前逞能就是和自己过不去 / 202
永远不要和领导称兄道弟 / 205
当众提意见，有损领导威严 / 207
红人之所以红，是因为他懂领导的心思 / 210
增加在老板面前的曝光率，让每次亮相都精彩 / 213
第十二章　下属也是不能“得罪”的 / 217

切莫对下属随意开空头支票 / 218
对下属的关心不要只停留在口头上 / 220
领导者可以严厉，但要公平 / 223
表现亲和力，首先在态度上征服员工 / 225
虐待员工的领导，搞垮的会是自己 / 227
给失败者更多的关怀 / 230
第十三章　搞好与同事的关系非常重要 / 233
同事相处，和谐是主旋律 / 234
不想招人烦，就不要处处显摆自己 / 236
拿什么对待你，那可怕的嫉妒心 / 238
关系再好，也不可什么话都说 / 240
升职之后，谨慎转身 / 242
巧妙利用技巧，求得同事合作 / 244
第十四章　每个客户都要用心对待 / 247
看清顾客既疼钱又要面子的心理 / 248
不要把顾客分成三六九等 / 250
把每一个客户都当做朋友来关心 / 253
考虑客户的感受，在细节处打动他 / 255
了解客户需求，别让他感到被强迫 / 257
做生意，回头客很重要 / 259
热情接待挑剔者，嫌货才是买货人 / 262
第十五章　再好的朋友关系也要小心维护 / 265
交朋友不可以操之过急 / 266
宁可跟优秀的人打架，也不跟糊涂的人交友 / 268
不常来往，再牢靠的关系也会疏远 / 270
与朋友相处要理智，慎讲哥们义气 / 272
不要把朋友当做你倾倒负面情绪的垃圾桶 / 274
过度的关心对朋友是一种负担 / 276
恶意的玩笑不要开，善意的玩笑谨慎开 / 278
不要轻易地拿友情和金钱PK / 280
第十六章　让爱情之花躲过枯萎的命运 / 283
获得爱情也要玩儿点心计 / 284
没有尊重就没有和谐 / 287
唠叨是对他人精神的折磨 / 289
别做醋坛子，但要适时表现醋意 / 292
别让拥抱成为夫妻间的“稀缺品” / 294
没有了“欣赏”，爱情拿什么保鲜 / 296
猜疑产生的时候，就是和谐死去的时候 / 299
应酬重要，家庭更重要 / 302

第一图书网, tushu007.com

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