

<<如何提升人际交往能力>>

图书基本信息

书名：<<如何提升人际交往能力>>

13位ISBN编号：9787301071014

10位ISBN编号：7301071019

出版时间：2004-1

出版时间：北京大学出版社

作者：戴媛媛

页数：229

字数：198000

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>

<<如何提高人际交往能力>>

内容概要

融洽的人际关系是促进工作顺利开展的重要因素之一。

本书旨在帮助读者提高交际能力与领导素质、并系统讲授了日常工作的人际关系问题，详细介绍了成功交际应具备的基本素质、不同情况下与人相处的技巧、沟通的方式、对内对外的不同交往方式、社交场合的礼仪规范等方面的知识。

读者能从中充分认识到人际交往对商业成功的重要意义，切实掌握与人沟通、相处的技巧，为事业的成功打下坚实的基础。

<<如何提升人际交往能力>>

书籍目录

第一章 塑造自我 技能点1：如何进行自我形象的塑造 技能点2：如何塑造健全的人格 技能点3：如何增大自己的容忍度 技能点4：如何增强幽默感 技能点5：如何才能具有更好的人缘 技能点6：如何增强领导魅力 技能点7：如何扮演好领导角色 技能点8：如何恰当地把握初次会面 技能点9：如何注意各种交际场合的着装 技能点10：如何佩戴饰物 技能点11：如何适时把握与人交际时的各种姿势和体态 技能点12：如何恰当地把握与人交际时的范围 技能点13：如何与人共同进餐 技能点14：如何做个有魅力的女经理人 第二章 对待他人 技能点1：如何做才更容易理解他人 技能点2：如何安慰他人 技能点3：如何尽快密切双方的关系 技能点4：如何更多地赢得别人的信息 技能点5：如何恰当地恭维他人 技能点6：如何向人道歉 技能点7：如何与人道别 技能点8：如何给别人赠送礼物 技能点9：如何从穿衣打扮观察一个人 技能点10：如何从握手方式观察一个人的性格 技能点11：如何从打电话的方式判断一个人的性格 技能点12：如何从办公桌看一个人 第三章 与人沟通 技能点1：如何把握成功交谈的机会 技能点2：如何做好与人沟通前的准备工作 技能点3：如何用眼神说话 技能点4：如何寒暄 技能点5：如何倾听 技能点6：如何给予语言反馈 技能点7：如何提问才更有效 技能点8：如何效果更好地给他人提意见 技能点9：如何说服他人 技能点10：如何巧妙地拒绝他人的请求 技能点11：如何增强语言的效力 技能点12：如何在会议中发表意见 第四章 解决障碍 第五章 内部公关 第六章 外部公关 第七章 交际礼仪 附录 向您推荐

<<如何提升人际交往能力>>

章节摘录

书摘 当您的下属或朋友遇到不幸的事情，情绪低落、难以自拔时，您一定会想尽各种办法去安慰他，帮助他走出困境。

但是有时候，您好心的劝告不一定就会得到好的结果，甚至会让他更加沮丧。

这就说明，安慰他人出要讲究方法。

首先要做一个很好的聆听者。

认真地听完他的倾诉，不要轻易打断，更不要在还没有完全了解情况时，就急于发表自己的看法。受伤的心灵找到一个很好的聆听者，就会感到有人在和他一起承担痛苦，而不再是孤独无援的。

要对他的感受表示认同或可以理解。

有时候，他可能会产生一些与常人不同的认识，无论您是否认同，都不该否定他，因为您毕竟没有处于他的位置。

您可以说：“您的这种想法是很正常的”，或者说：“您的感受我完全可以理解。”

理解了她的苦衷之后，要引导他把重点放在问题的解决途径上，要让他相信自己有应付不幸的能力。

例如，听完他的叙述，您可以问问他，下一步有什么打算。

试着利他谈些高兴的话题，转移他的注意力。

例如，回忆一些您和他之间有趣的事情，同时，还可以赞美他出色的方面，这都有助于帮他摆脱忧伤的阴影。

有些话绝对不该讲，一定要注意。

例如：“您的感觉怎么样？”

”，这会促使他感到更加难过；“人哪有事事顺心的”、“这点打击算不了什么”，会让他觉得您并不能理解他的感受，也不愿帮助他；同时绝对不能提供会加重他伤感的任何消息。

最实际的办法是采取点儿实际行动，您可以拿出一些时间来多陪陪他，一起吃吃饭、打打球或出去散散心等，这会比给他讲道理更管用。

总之，朋友或下属遇到了问题，一定要尽可能地去安慰他、帮助他，这样，不仅会加深友谊，受到尊敬和爱戴，您还会成为他们可以信任、可以依靠的朋友。

牢记要点安慰他人要注意：做一个很好的听众 同意他的感受 引导他重点考虑怎样解决问题 谈高兴的话题，转移他的注意力 一些不该讲的话一定不要讲 做出些帮助他的实际行动

随着社会的不断发展，时代的飞速进步，现代工作生活的节奏也相应地越来越快，谁能在变化莫测的世界中抢先抓住机遇，谁就将成为胜利者。

因此，与人交往也要讲究速度。

也许您会发现，和许多成功的政治家、企业家初次接触，就能给人一见如故的感觉。

究竟怎样才能在这段时间内密切人与人之间的关系呢？除了一个人的社会阅历、经验以外，下面的一些方法也是常用的窍门。

从举止上主动拉近距离 对于新来的下属，可以拉着他一起去公司的餐厅吃午饭，热情地向他介绍这里的口味，帮他添添菜，这样会让新来的下属一下子就有种回到家里的感觉。

初次洽谈成功的客户，临走时不再是以往那种惯例的握手，您可以用双手亲热地拍着对方的肩膀，说：“这事就拜托您了！”

普通的合作关系一下子就变得像是老朋友一样。

从称呼上拉近彼此的关系 某些人原来根本就不认识，但一旦发现双方原来都毕业于同一所院校，就可以向别人介绍“这是我师兄”；发现都曾经在某个部队当过兵，就可以称呼为“战友”。

有些人可能只有过一面之交，例如，曾在一起住过几天医院，就是“病友”；曾一起打过高尔夫球，可称其为“杆友”。

这样的称呼，会让对方心里觉得一下子就和您靠近了许多。

最常见的办法就是，不要总是称呼对方的姓名，只叫他的名字，省略其姓，就会立时让人感到亲切，

<<如何提升人际交往能力>>

有时还可以称呼对方的昵称。

表现出信任，缩短彼此的距离 每个人都希望受到别人的尊重，希望自己的能力获得别人的肯定，特别是作为经理人，如果您能对下属表现出充分的信任和重视，您的下属肯定会感觉到和您的关系很近，一定会欣然接受您所交给的任务。

注意批评时的措辞，密切双方的关系 在某些时候，可能会需要对对方的一些不当想法或行为做出批评，如果在批评的前面加一句话，效果可能就会比不加这句话好的多。

例如，“虽然我知道这么说一定会让您不高兴，但我还是要说……”，这样给人的感觉是您和他的关系不一般，因为逆耳忠言不是什么人都会讲的。

当您成功地使双方的关系密切起来后，那么，接下来的很多合作就会变得顺理成章了。

牢记要点这样做可以尽快密切您和他人的关系：从举止上主动拉近距离 从称呼上拉近彼此的关系 表现出信任，缩短彼此的距离 注意批评时的措辞，密切双方的关系 我们都知道，诚实可靠、信守承诺的人通常会得到他人的信任。

的确，这些是赢得他人信任的基本条件。

但是这些品质往往是通过一次重大或长期的合作才让人了解到的。

在日常交际中，怎样才能通过一些小事来赢得他人的信任呢？要有良好的自我控制力 不管遇到什么样的问题，通常都可以把握好自己的情绪，能做到有条不紊、按部就班地解决问题。

与人沟通要主动、耐心 多数人是防守型的，如果您能主动出击，就意味着您愿意向他人敞开自己的心扉，同时也更容易让人感觉到您个性上的优点。

耐心则是沟通的重要保证，有耐心才能够冷静地倾听和理解他人，从而得到他人的信任。

宽以待人，不求回报 待人宽厚，在日常小事方面不要斤斤计较自己的得失。经常帮助别人而不求回报，人们才会觉得您不是有所企图，才会对您打消戒心。

.....

<<如何提升人际交往能力>>

媒体关注与评论

序中国企业面临的难题之一是管理问题。

管理之所以成为一门学问，因为它是科学与艺术的统一。

科学的内容就带有一定程度的规律性，总体上比较清晰和明了，是可以由管理学类的书刊来梳理、记载和表现的。

而艺术的东西则更多来自于实践，只有在实践中才能体味、才能得到培养和检验。

所以，理解和掌握企业管理的精髓，就不能仅仅停留在书本上，而必须与实践相结合方有可能。

也正是在这个前提下，我们才能正确理解和看待管理学类书籍的作用。

那些记载在书中的道理，应该说有很多内容是经过实践检验、在实践基础上总结和提炼出来的。

这样的管理学书，读者读了应该有所启发，也仅仅是启发，假如直接拿它来指导处理具体事情，则未必能行的通。

非得真正办过企业、做过实际管理工作的人，才能真正体会管理理论的精当与奥妙，并用这些理论来指导自己的企业管理实践。

其实，就我个人的体会，做企业的管理有些像做中餐。

两者相似之处在于，对艺术性有相当高的要求。

名厨与庸厨的区别，就在“分寸”二字上。

若想找准火候的关键点，主要凭经验的积累来获得，而非菜谱上所标明的“几分钟到几成熟”那么简单。

仅一个“酌量加盐少许”就能从根本上改变一道菜的口味与滋味，但是若想将这个“酌量少许”的程度拿捏准确，非得相当的灶前实践不能养成。

企业管理的规律与这其中的道理有相似之处。

其实，MBA教育中对管理理论的学习也是如此，只有那些做过企业、有过企业管理实践的学员，才能从MBA的管理教育中汲取到直接的营养，那些没有企业运作经验的人学习管理理论多少觉得隔着一层，不可能马上弄得很明白。

此外，即便是拥有企业管理实践经验的人，在阅读管理类书籍的时候也要善于汲取。

好的管理类书刊能够对管理实践经验进行精炼的、全面而系统的提升，能够表现和捕捉到管理理论中带有一般性的、精髓性的东西。

条目式的问答手册在阅读的时候有两点要注意。

不同类型的企业面临的管理问题会有很大差异，这种差异在具体业务模式方面体现的尤为明显，另外一方面，任何一个企业都是一个组织系统，企业的管理问题也必须依靠整体的系统设计来解决。

因此，对于企业管理实践一线的经理人，只有勤于实践，善于学习，才能准确把握企业管理的精髓，进而实现自身职业化素质的提升。

2003年12月

<<如何提高人际交往能力>>

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>