

<<交际之力>>

图书基本信息

书名：<<交际之力>>

13位ISBN编号：9787509405604

10位ISBN编号：7509405602

出版时间：2011-9

出版时间：蓝天出版社

作者：田渴新

页数：181

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>

<<交际之力>>

内容概要

良好的人际关系，是事业取得成功不可或缺的重要因素，也是人们精神生活需求的重要方面。夫妻之间，朋友之间，同事之间乃至对手之间，如何给人一个美好的“第一印象”，如何留给人一个美好的回忆，不仅是人生和谐的大学问，而且一言一行，一举一动，一颦一笑，让对方喜欢你，形成一种宽松愉悦的环境，实在是一门生活、处世、交友的艺术。

本书从大量现实生活中精心选取材料，分为言之悦、行之悦、意之悦、物之悦四个部分品评是与非，启迪人们用心处理好人际关系，诚实而非虚伪，善良而非恶意，热情而非轻浮，宽容而非妒忌，满怀真诚和平等之心，在人与人之间架起相互尊重，相互理解，相互信任的桥梁。

<<交际之力>>

书籍目录

一、言之悦

以对方为话题

怎样同陌生人交谈

借“题”发挥

借“景”发挥

赞美得法

“劝架”有方

生活中应讲点“好话”

生活中应讲点“废话”

生活中应讲点“谎话”

为妻者的禁句

为父母者禁句

什么时代说什么话

到什么山上唱什么歌

二、行之悦

给人良好的“第一印象”

.....

三、意之悦

四、物之悦

附录

<<交际之力>>

章节摘录

版权页：插图：赞美得法一般来说，赞美在任何时候都受到欢迎，这是人性中的一个弱点。

人们都有一种双重需要，即被人称赞和去称赞别人。

我给你好话，你给我好感，这是符合人际交往的酬赏理论的。

但是，实际情况并非总是如此。

某人大肆夸奖你的人品与学识，而你知道他正等待你的提拔，或正希望你买他的产品，或希望你借1000元钱给他。

这时，他那些赞美的话还能引起你的好感吗？

某人对你说：“你和小张都是好样的。

”而小张在你的心中是个各方面都一般的人。

这时，这个人的赞美还能引起你的好感吗？

美国心理学家E.阿伦森做过一个假设：假设南希是位工程师，她出色地设计了一套图纸。

上司说：“南希，干得好！

”听了这话，南希几乎肯定会增加对上司的好感。

但是，假设南希草率地设计了一套图纸(自己也知道图纸没设计好)，这时，上司走过来用同样的声调说出同样一句话：“南希，干得好！

”这句话还能使南希对上司产生好感吗？

这就难说了。

南希可能得出上司是在挖苦人、戏弄人、不诚实、不懂得好坏、勾引别人等结论。

其中任何一项都能使南希对上司的喜爱有所减少。

由此可见，并不是所有的赞美都能引起人们的好感。

得法的赞美能鼓舞人，不得法的赞美却会伤害人。

那么，怎样赞美才能受人欢迎呢？

一、由衷的赞美能引起好感。赞美是基于事实、发自内心的。

“无功不受禄”，这是人性中的一个优点。

你毫无根据地赞美一个人，他不仅会感到费解，还会莫名其妙，觉得你油嘴滑舌，有诡诈，想利用他，进而引起他对你的防范。

为了避免这种有可能误会的局面，你最好在赞美别人之前先想一想，我为何要赞美他？

采用哪种方式才合乎情理？

有了这两个前提，你对人的赞美机会也许要少得多，但质量却大大提高了，别人也会觉得你的赞美出自内心，赞美的效果也就自然出来了。

二、恰当的赞美国外有句俗话说：“每天早晨，大夸你的朋友，还不如诅咒他。

”培根也说：“即使好心的赞美，也必须恰如其分。

”因为，空泛、含混、对小事的夸大赞美，常常使人觉得不可接受，并怀疑你的辨别力和鉴赏力，甚至怀疑你的动机意图。

所谓恰当，就是具体、确切、恰如其分，不能过于夸大、拔高，说过头话。

特别是有些领导同志，往往在评功评奖之后，总要罗列众多没有评上先进的人的优点，目的当然是除了鼓励他们之外，也好让他们在心理上平衡。

其实，领导这一番苦心，所得效果甚微，有的人心中还顿生反感。

其原因是这种廉价的表扬方式不但夸大其辞，没有切中他们该赞美的真正地方，还在于使这些人有一种无故受人安慰的感觉。

三、难得的赞美人们需要赞美，但千万不要轻易赞美。

如果你经常赞美别人，天长日久，别人对你的赞美就变得无所谓了，甚至还会认为你是一个以虚誉钓人的献媚者。

在这种情况下，你赞美别人一次，别人就会增加一分对你的警惕和反感。

四、无意的赞美所谓无意的赞美，即不是有意说给被赞美者听的赞美，这种赞美会被人认为是出于内

<<交际之力>>

心、不带私人动机的。

例如，有一次贾宝玉针对史湘云、薛宝钗劝他为官作宦、仕途经济的话，对着湘云和袭人赞美黛玉说：“林姑娘从来说过这些混账话吗？”

要是她也说这些混账话，我早和她生分了。

”凑巧黛玉这时刚好来到窗外，无意听见，使她“不觉又喜又惊、又悲又叹”，结果宝黛俩互诉肺腑，感情大增。

因为在黛玉看来，宝玉在湘云、宝钗、自己三人中只赞美自己，而且不知道自己会听到，这种赞美就不但是难得的，还是无意的。

倘若宝玉当着黛玉的面说这番话，好猜疑、小性子的林黛玉恐怕还会说宝玉打趣她或想讨好她呢。

<<交际之力>>

编辑推荐

《韬略智慧丛书:交际之方(图文版)(珍藏版)》：人人都希望自己有很好的缘。

那么，如何才能营造良好的人际关系呢？

看看由田渴新编著的这本《韬略智慧丛书:交际之方(图文版)(珍藏版)》，它将从言、行、意和物四个方面入手，精选生活材料，通过品评是与非，以启迪读者用心处理好人际关系。

<<交际之力>>

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>