

<<玩转职场的10条社交策略>>

图书基本信息

书名：<<玩转职场的10条社交策略>>

13位ISBN编号：9787511310774

10位ISBN编号：751131077X

出版时间：2011-4

出版时间：中国华侨出版社

作者：刘汉

页数：275

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>

<<玩转职场的10条社交策略>>

内容概要

《玩转职场的10条社交策略》一书为职场新人简述职场上的社交策略，详尽而生动地阐述了与不同群体交往的社交技巧，指出职场人在社交中的误区。

语言精练、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。

《玩转职场的10条社交策略》由刘汉编著。

<<玩转职场的10条社交策略>>

书籍目录

职场社交策略的基础——言行低调维护人际关系
不让别人看到自己的优势
收敛自己的言行
自恃高人一等只会被孤立
言多必失，祸从口出
才高自敛方是自保之道
贵而不显，富而不炫
不宜明说的话最好含糊其辞
大事可做不可吹
话多不如话少，话少不如话好
倾听，不要随意插话
锋芒别太露
用商量的口气与别人讲道理
打响自己的社交品牌——举手投足间展示形象魅力
走路的方式，可以看出你的未来
让眼神打开社交之窗
一个笑容让你的社交形象熠熠生辉
敲门也是社交大学问
善于捕捉说服的时机
得体的赞美是交际的润滑剂
别让小动作毁了自己的形象
着装里面有学问
坐卧行止表现翩翩风度
干净健康的社交形象必不可少
道歉是必不可少的社交语言
会拒绝是社交语言技巧成熟的标志
利用印象效应的手段——初次见面把握印象分值
正确利用第一印象效应
注意与人握手的礼节
第一次见面要会做介绍
记住别人的名字
敬烟奉茶要礼节到位
交换名片学问大
会讲打破沉默的开场白
尽快缩短感情距离
给人留下真诚的第一印象
消除与人见面时的自卑心理
不断结交新的社交对象
尽量给人留下深刻的第一印象
解决社交风险的软招——在无声处听惊雷
人生的风险无处不在
审视自己的同船之人
要学会用“拟态”和“保护色”
锋芒毕露者最容易受伤害
认清自私才会少受自私的伤害

<<玩转职场的10条社交策略>>

长舌人无处不在
防奸须先识奸
要及时认清对方的真实目的
警惕“甜头”背后的“苦头”
是非之中要多算计
好心未必得到好报
警惕笑里藏刀之人
把打击返还给对方
跨越社交陷阱的计策——解决人际关系的难题
志趣不同的人难以成为朋友
立场不一难以相互包容
义与利的失衡让友谊变质
“不”字难说断送友谊
难以解开的心灵枷锁扼杀友谊
自己也不要遇人全抛一片心
从同乡关系入手拓展社交圈
亲戚之间应常来常往
远亲不如近邻
不能不加选择地滥交友
世上没有永远的仇人
别把同行当冤家
远离社交雷区的方式——谨慎自守奠定人际关系的基础
别碰那片“逆鳞”
千万别越位
社交中保持等距离
是是非非别沾惹
玩笑不是乱开的
热情也要有度
不做没信用的人
不要随便指责别人
从容应对惹厌的人
闲谈莫论人非
千万别做榴莲
赢取上级认可的锦囊——与上级念好“敬”字经
要给领导留面子
怎样赢得领导器重
正确处理与领导的关系
向上司承认你的不足
别表现得比上司高明
把“红花”戴在上司胸前
从容应对上司的指令
应对四种“糊涂”上司
与上司“心有灵犀”
恩威并重的管理法宝——与下属相处应张弛有道
学会赞美下属
责备下属要有技巧
用宽容来打动人心

<<玩转职场的10条社交策略>>

不妨跟下属开开玩笑
下属也可以是朋友
用慈母的手握住钟馗的剑
做个高明的调解人
放下你的架子
松手让下属自己去做
新官上任学问多
同事间的相处原则——与同事的关系当以和为贵
初次交往加深印象
利用应酬增进感情
不做对头做对手
别用嫉妒来折磨自己
让“黑状”无用武之地
闹矛盾是跟自己过不去
办公室里的十大忌
办公室里防小人
维持八小时的友谊
办公室里的助人为乐
办公室社交潜规则——掌握人际关系的分寸
不能忽略面子问题
小误会不消除会造成大误会
日常交往既要备敬酒也要备罚酒
做个正确化解社交冷遇的聪明人
别忽视重要人物旁边的小人物
特定场合要有应付变数的妙招
社交中善于利用“第三者”进行沟通
怎样对待别人不知感恩的行为
怎样对待成功后遭受的无端攻击
怎样对待企图诱惑、改变你的人
怎样对待别人的恶意挑衅
怎样对待别人的“卸磨杀驴”之举

<<玩转职场的10条社交策略>>

章节摘录

版权页：自恃高人一等只会被孤立一个人要想孤立自己并不难，只要自视高人一等就足以奏效。受自傲心理所累的人同受自卑心理所困的人在与社会的融合方面，结果是一样的，都不会获得好的结局。

所以，要学会低调做人，真诚地关心别人。

不唱“高调”，平易近人是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘诀之一。

罗斯福是个使仆人都喜爱他的人，他的那位黑人男仆詹姆斯·阿默斯就曾写过一本关于他的书，取名《西奥多·罗斯福——他仆人的英雄》，阿默斯在书中写了这样一段富有启发性的话：“我妻子有一次问总统关于鹑鸟的事，因为她从未见过鹑鸟，于是总统详细地描述了一番。

一天，我们小屋里的电话铃响了。

我妻子拿起电话，才知道是总统本人打来的，他特意来告诉她，我们屋子窗口外面正好有一只鹑鸟，如果她往外看，就能看到。

罗斯福时常做这类小事。

每次他经过我们的小屋，如果看不到我们，他就会轻轻地叫着‘安妮’或‘詹姆斯’，这是他表示友好的一种招呼习惯。

”一个日理万机的总统能做到如此平易近人，仆人怎能不喜欢他呢？

有一天，卸任后的罗斯福到白宫去做客。

不巧的是，塔夫脱总统和夫人都不在。

这时，他那种真诚对待身份卑微的人的态度完全体现出来了：他同所有的白宫旧仆人打招呼，而且能叫出每个人的名字，连厨房里的仆役也不例外。

当他见到厨房的阿丽丝时，问她是否还烘制玉米面包。

阿丽丝回答，她有时为其他仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。

“他们的口味太差了，”罗斯福颇为不平，“等我见到总统的时候，我会这样告诉他。

”阿丽丝端出一块玉米面包放在盘子上给他，他端着盘子一面吃着一面向办公室走去，经过园丁和工人的身旁时，还不断跟他们打招呼……“他对待每一个人，还和以前一样。

”仆人们互相低声讨论着。

而一名叫艾克·胡佛的仆人眼中含泪地说：“这是近两年来我们唯一的愉快日子，我们任何人都不愿拿这个美好的日子去换一张百元钞票。

”可见，大人物之所以成为大人物，就是因为他们永远不会自视高人一等，使自己孤立起来。

查尔斯·伊里特博士是美国有史以来最成功的一位大学校长——他从南北战争结束后到第一次世界大战前五年，一直担任哈佛大学校长。

下面是伊里特博士做人做事的一个例子。

有一天，一个名叫克立顿的学生到校长室去借50美元的学生贷款。

这笔贷款被批准了。

“当我万分感激地致了谢，正要离去时，”克立顿自己叙述道，“伊里特校长说：‘请再坐会儿。

’然后他对我说：‘听说你在自己的房里亲手做饭吃，只要你所吃的食物适当、分量足够，我并不认为这是坏事。

我念大学时也这样做。

你做过牛肉狮子头吗？

如果把牛肉煮烂，就是一道好菜，因为不会浪费。

我当年就是这样做的。

’然后他就耐心地教我怎样做牛肉狮子头吃。

”即使是极为忙碌，也不忘关心别人是这些伟大人物身上的共同点，这种做法使他们获得了大多数人的支持，而永远不会使自己孤立起来。

还有一个更具传奇色彩的大人物的所作所为更值得我们去借鉴和学习：法国巴黎以她的美丽和古老的欧洲文明迎接着来自世界各地的游客。

<<玩转职场的10条社交策略>>

一天，一位有钱的美国人来到这座城市游览。

她在林荫道和草坪中散步时，忽然看见一个老头儿正在花坛里浇水。

他是那样内行，他那一丝不苟的姿态，足以证明他是个上等的园丁。

这位阔太太有一座私人花园，她想，这位法国老头儿真是百里挑一的好园丁。

在美国恐怕出高价也很难找到，现在既然有幸碰上了，为什么不带他到美国去呢？

于是她问那位老头儿，愿不愿意赴美国去做她的园丁，她可以给他高于法国三倍的工资，还可以负担他的旅费。

为了说服老头儿，她又把美国吹嘘了一番，仿佛那儿遍地是黄金，到那里去了人人都能发财。

“夫人，”老头儿彬彬有礼地回答说，“真是不巧得很，我还有另外一个职务在身，一时离不开巴黎。

” “那就把它辞掉吧！

这些，我都会给你补偿的。

你除了园丁，还兼职干什么工作呢？

是送牛奶还是养鸽子？

”阔太太不屑一顾地问。

“都不是，”老头儿微笑着说，“我希望人们下次不要再选我，我就可以做你的园丁了。

” “选你做什么呀？

” “选我当……” “你是……”阔太太在仔细端详了老头儿一会儿后惊讶地张大了嘴。

“我就是安里，我这个园丁兼任法国总统。

”这些伟大的人物用自己的行动表示了，他们从未把自己同普通人区别开来，他们都是下意识地、不自觉地就把自己定格在平凡人的位置上，他们因为自认平凡才更显伟大，他们堪称是天欲降大任给他们的人。

<<玩转职场的10条社交策略>>

编辑推荐

《玩转职场的10条社交策略》：职场社交生存法则和智慧修炼实用宝典在一年内失去工作的职工中，其中只有占总数的10%的人是因不能胜任工作而被开除的，其余的90%则是因为不能很好地处理人际关系而被解雇。

每个职场中人都会遇到各种职场难题。

当你的职场社交技巧运用自如时，你就能看透职场的本质，在激烈的职场竞争中脱颖而出，让你驰骋职场也不再是难题。

打响自己社交品牌社交形象的塑造不是一朝一夕的事情，而是在一个眼神、一个动作、一个表情等一举一动间天长日久自然形成的，但恰恰这些细节却不为人所注意。

如果在自己家里，这些细节确实是无关紧要的小事，但是在社交场合却会直接影响别人对你的印象，因此，它们又都是影响社交形象的大事。

利用印象效应的手段第一印象在社交当中十分重要，因为先入为主的个人印象，决定别人在相当长的时间内对你的看法和态度。

为此，在与人第一次见面时，要尽量有所准备，在细节处有意识地调整自己的不足以增加对方对自己的印象分。

解决社交风险的软招必须承认社会的复杂性，在社交场合，你会碰到各种各样的人和事，如果没有一点防范意识，就很容易在明枪暗箭的攻击下中招落马。

但是社交场毕竟不是战场，最有效地保护自己的方式不是立马横刀的硬招，而是于无声处听惊雷的软招。

<<玩转职场的10条社交策略>>

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>