

## <<别让社交误了你>>

### 图书基本信息

书名：<<别让社交误了你>>

13位ISBN编号：9787801757074

10位ISBN编号：7801757076

出版时间：2007-11

出版时间：长安出版社发行部

作者：何山

页数：303

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>

## <<别让社交误了你>>

### 内容概要

好人缘总是会有好运气！

好风凭借力，送我上青天。

今日社会，仅凭一己之力，往往会“孤掌难鸣”，难成大事。

在社交场上，真正的朋友总是多多益善。

好人缘是靠修炼得来的。

秉持良好的社交心态，依靠纯熟的交际技法，你就能为自己建立更广、更深、更久的好人缘，使人人乐意为你所用。

这样一来，你的“交际圈”会越来越大，你的资本源更会越来越丰厚，越来越发达。

本书主要包括善交际、会沟通和巧办事三篇内容。

## <<别让社交误了你>>

### 作者简介

何山，经济师，畅销书作家；长期致力于人品建设与职场管理的研究与实践，发表文字作品200多万字，其著作被众多组织与企业指定为培训示范教材。

## &lt;&lt;别让社交误了你&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇：善交际 第一章 人脉是金，开发你的“人际银行” 你给自己的人际账户盘点了吗 学会从人脉资源中挖掘金矿 “人情”是种硬通货 用好感情投资这个“社交法宝” 寻找自己生命中的贵人 感情投资也要注重零存整取 “人际投资”选择时机最重要 第二章 从无到有，迅速建立自己的“关系网” 好人缘是立身、成功之本 靠什么来提升你的人格魅力 第一印象的确挺重要 要学会主动与人交往 与陌生人交朋友的小技巧 如何扩大你的交际圈 构建自己的关系网的几个步骤 第三章 近朱者赤，结识最优秀的交际对象 认准什么样的朋友最可交 以心换心，结交更多真朋友 别让狐朋狗友害了你 同心求进，良师益友不可少 生活在“一流人物”的圈子里 善于结交最优秀的合作伙伴 第四章 开放心胸，助你克服障碍多人缘 走出交际中的内向性格障碍 改善人际关系的两大信条 克服坏习惯，更添好人缘 拆除吝啬交友这堵墙 社交不宜表现得太过功利 真诚总会让人无往不利 学会平衡他人的心理 对别人不要过于苛求 发掘别人的闪光点，赞美他 第五章 好事多磨，维护人际关系有门道 让人际关系伴你成大事、兴大业 临时抱佛脚，不如平时多烧香 珍惜缘分，多多联络更重要 朋友之间也须有距离 结交新朋友，还须维护旧感情 同学之情勿相忘 梳理、维护你的人际关系网

中篇：会沟通 第一章 八面玲珑，社交沟通讲技巧 不妨看准对象再说话 学会寻找沟通中共同的话题 不善言辞，就先做个优秀的倾听者 一定要消除交往中的误解 与陌生人交谈的几个技巧 打破沉默，要敢于说出你的心声 学会说些恭维话 如何提高你交际中的沟通技巧 第二章 舌绽莲花，成功社交离不开一个好口才 学会在交际场合说好第一句话 让你的话语更有幽默感 在不同的场合会说不同的话 说话要讲究点分寸感 寻找大家都感兴趣的话题 交际场合的提问技巧 交际场合的应答技巧 长话短说，语言简练也动人 要练好说话的基本功 第三章 左右逢源，职场交流有诀窍 要学会给领导提建议 让领导接受建议的说话艺术 要学会对领导说“不” 获得上司信赖的几点心得 避开与同事交往的几个禁区 与同事友好相处的应对之道 要善于安抚下属的不良情绪 领导如何赢得员工的信赖 如何高效领导你的员工 如何应对招聘会上的问题 第四章 和气生财，商务沟通赢有道 做生意有时全靠一张嘴 善变让你赢得更精彩 有效沟通，不妨先从听开始 攻心是成功的最佳策略 “曲线进攻”的谈判艺术 沉默也能潜隐着语言力量 商务谈判中讨价还价的言语诀窍 第五章 润物无声，日常生活中 让夫妻关系在沟通中升华 如何让孩子管得更省心 当好丈夫这个新角色 你会讨长辈的欢心吗 邻里之间和睦相处的友善之道 恋人之间要让沟通进行到底

下篇：巧办事 第一章 不温不火，待人处事要恰到好处 学会如何跟对方套近乎 会结人缘好办事 给面子能让你赢来更多人缘 巧结人缘的十二项原则 求人办事，一定要把握住分寸 要学会体察人性的玄机 通盘考虑，避免得不偿失 立身处世，糊涂有时更聪明 善于保护自己，远离不测之险 做事关键是要灵活些 第二章 分寸得当，灵通办事最有效 具体的事情要会具体办 学会应付“难缠”的对象 办事最忌优柔寡断 借重别人力量好成事 掌控有度，莫去因小失大 有效安排你的时间 以退为进，学会把事办好 让执著拓开成功大道 学会容忍最重要 第三章 低调行事，顺风顺水易成事 求人其实并不难 学学办事高手的说话艺术 求人办事的八项注意 多送高帽，赞美你的求助对象 不要让面子阻碍你的成功 有病也不能乱投医 好事多磨，“磨”中见识真功 多恩量，求人办事也要走捷径 以情动人，触动别人心中那根弦 赠礼就要赠得恰到好处 第四章 对症下药，说服他人有绝招 说服靠得是一种语言功夫 循循善诱，说服需要多点耐心 不动声色，善用比喻易动人 劝服他人，晓之以理更奏效 因人而异，灵活运用说服的技巧 熟练掌握说服的三大“法宝” 第五章 另辟蹊径，让难事迎刃而解 为什么好心总是办坏事 敢干不如会干，会干不如巧干 学会随机应变巧办事、办成事 遭遇“进退两难”时怎么办 不妨从别人的虚荣心入手 勤动脑子，凡事多走一条路 灵通办事，看看第三条路在哪里

## <<别让社交误了你>>

### 章节摘录

上篇：善交际 第一章 人脉是金，开发你的“人际银行” 学会从人脉资源中挖掘金矿  
古往今来，一个人要想使自己财源广进，事业有成，除了自身应拥有真才实学以外，还非常需要进行人际关系的构建和利用。

这种人际关系的构建和利用，就叫做开掘利用“人脉资源”。

社会是一张网，我们每个人只不过是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，那么你就越能四通八达，这张网就是我们通往成功彼岸的捷径。

否则，你就只是这么一个结，即使这个结再大，也还是孤零零的结，终究于事无补，尤其是在重视人际关系的中国。

人脉资源是一座巨大的金矿，值得大挖、特挖。

很多人刚刚走向社会，无论办什么事情，总是四处碰壁，非常不顺。

这时候，他一定会想，“如果我有足够多的关系，一定可以把事情摆平”或者“如果我能和那位关键人物扯上一点关系，做起事来就方便多了”……无论干什么，人脉越丰富，路子越宽，事情就越好办。

几千年来，这已经被无数的经验和教训所验证。

好人脉是成大事者最重要的因素，也是必备的条件。

总的来讲，只要你能以某种行之有效的方法建立融洽、和谐的人际关系，进而凭借这些关系使自己的才能、学识得到充分发挥，辉煌的成就必然指日可待。

某地某中小企业的董事长李某就有着高人一筹的交际手腕，非常善于开发人际资源，利用人际关系。

李某长期承包那些大电器公司的工程，对这些公司的重要人物常施以小恩小惠。

与其他人相比，李某的交际方式的独特之处在于，不仅奉承公司要人，对年轻的职员也殷勤款待。

可能有人会认为，李某的做法很傻，只要把那些公司的要人笼络好就可以了，那些小职员并帮不到自己的忙啊！

但是，李某自己清楚，自己并不是无的放矢。

## <<别让社交误了你>>

### 编辑推荐

善交际，让你左右迎面春风，会沟通，帮你处处人脉鼎盛，巧办事，助你极速马到成功。你一生一定要熟知的3大社交绝技。

你的人脉就是你成功的巨型金矿！

在“人脉银行”中，“人情”这东西永远是硬通货，永远都不会贬值！

谁在人际关系网中处理得当，进退自如，谁就能诸事皆顺，左右逢源，从而得到更多有价值的资源：理想的工作、高含金量的点子以及具有决定意义的优势信息。

相反，那些固步自封、少朋寡友、整天拘泥于自己躯壳里的人，是永远难以得到这些优质而稀缺的资源的。

社会是一张网，我们每个人只不过是其中的一结，要想在这张网上四通八达，人就必须和其中更多的结建立起广泛的联系。

要想使自己事业有成，财源广进，除了须拥有一定的真才实学，还需要对人际关系进行构建和梳理。

本书通过交际、沟通以及巧办事三方面向你阐述了社交的绝技。

如果你正为交际而忧，本书正是你最好的社交指南。

如果你正为人脉而愁，本书就你最好的聚端开端。

<<别让社交误了你>>

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>