

<<零压力社交>>

图书基本信息

书名：<<零压力社交>>

13位ISBN编号：9787802238398

10位ISBN编号：7802238390

出版时间：2013-2

出版时间：周艳 中国三峡出版社 (2013-02出版)

作者：周艳

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>

<<零压力社交>>

前言

善交际的女人是灵活的，她能够见什么人说什么话；善交际的女人是睿智的，她能够选好时机做对事情；善交际的女人是富有的，她能够轻松收获助己之力；善交际的女人是强大的，她能够不断超越完善自我；善交际的女人是幸运的，她能够得到机遇的垂青。

总之，善交际的女人是独特的，她能够吸引他人的目光，成为社交场合的主角。

人际交往不仅仅是一门学问，更是一门艺术，只有将科学性和艺术性结合起来，才能提高和改善人际关系。

对于现代女性而言，若想在这个社会立足，必须让自己拥有充足的人脉资源，这些都离不开人与人的交往。

好人缘的女人不但能够收获人心，而且能够收获人力！

会办事的女人不但能够赢得人气，而且能够赢得人生！

如何在社交中脱颖而出，这些都需要恰当的方式与技巧。

如何去经营自己的人脉，运用绝妙的技巧去打造完美的人际关系网，不妨利用你自身的优势：你的举止、仪态、言谈都是制胜的筹码，你的待人接物、个性修养都是赢得青睐的法宝，你的热情、真诚都是维系成功的利器。

掌握一定的交际心理策略，有助于成功开展交际活动，建立和维持良好的人际关系。

在社交中运用心理策略，才能够让你读懂人心，掌控人际交往主动权，才能成为交际中的人气女王。

交际场上的女人，不一定要很美丽，但是一定要有魅力，魅力是女人从身体内部和心灵深处自然而然流露出来的一种气韵。

有魅力的女人，讲究内外兼修，追求由内而外自然散发出来的美，这才是最有吸引力的美。

有魅力的女人，在社交场合驰骋的时候，会十分注意自己的肢体语言。

落落大方的女人才能吸引别人的目光，成为交际场上的赢家。

聪明的女人，更懂得用心观察生活，能从一点一滴的细节中洞察自己需要的信息。

从肢体到行为习惯，每一种动作背后都可能隐藏着一种心理秘密。

读懂他人的微妙心思，可以洞悉他们内心最真实的想法。

聪明的女人懂得如何运用心理策略，迅速获得他人的好感，看穿他人的心思，捕捉对方的真实意图。

巧妙地运用心理策略能帮助我们做到：善于在交际过程中给人留下好印象，赢在交际第一回合；赢得好人缘、讨人喜欢、受人尊重；让别人乐意帮助你，在职场中与上下级、同事、对手融洽相处，与朋友、爱人和谐相处；妥善处理交际障碍，成功应对交际场合，让你在职场中游刃有余，在人际交往中脱颖而出。

《零压力社交：聪明女人人际关系中的心理策略》希望让读者了解到，那些成功人士是如何巧妙运用一些心理策略来处理交际过程中遇到的人际关系问题的。

同时，《零压力社交：聪明女人人际关系中的心理策略》也对这些心理策略做了进一步的分析与解读。

有时候，正是这些心理策略的运用，许多被动、尴尬的局面才得以扭转。

希望本书能帮助女性从容应对生活中的困惑和困难，避免走入人生误区，更希望女性朋友能够重新审视自己，成为心智成熟的幸福女人。

<<零压力社交>>

内容概要

《零压力社交:聪明女人人际关系中的心理策略》讲述善交际的女人是灵活的，她能够见什么人说什么话；善交际的女人是睿智的，她能够选好时机做对事情；善交际的女人是富有的，她能够轻松收获助己之力；善交际的女人是强大的，她能够不断超越完善自我；善交际的女人是幸运的，她能够得到机遇的垂青。

总之，善交际的女人是独特的，她能够吸引他人的目光，成为社交场合的主角。

<<零压力社交>>

书籍目录

第一章给人留下好印象的心理策略 晕轮效应：良好的开端是成功的一半 外在形象，是你的第一张名片 得体的妆容，展现你的魅力 注重礼节，使你收获好人缘 微笑，是女人最强大的武器 善于倾听，学会沉默 恰当的称呼，能拉近感情 主动热情，与陌生人说话 记住别人的名字，也是一种感情投资 投其所好，找到共同点 找到感兴趣的话题，吸引对方注意力 了解对方内心需求，才能找准突破口 第二章做个受人尊重的女人的心理策略 尊重别人，才能赢得别人尊重 维护他人的自尊，理解并尊重他人 诚实守信，打开心门的钥匙 付出真诚，赢得好感 聪明的女人，揣着明白装糊涂 话不能说过头，事不能做出格 学会节制，懂得知足 第三章做个讨人喜欢的女人的心理策略 主动热情，先喜欢别人 善解人意，更有魅力 谦虚礼让，不傲才以骄人 从容淡定，清香弥久 刚柔相济，不失优雅本色 肯定他人，积极激励 知性女人，才最有魅力 腹有诗书气自华 豁达，由内到外而美 不掩饰做作，保持自我本色 适当地保持距离，为彼此留下一点空间 第四章如何获得好人缘的心理策略 重视别人，才能打动人心 赞美，让沟通更融洽 宽容，是女人高贵的品质 感恩，因善良而美丽 幽默，提高女人的人缘指数 站在对方的角度看问题 互惠互利，才能皆大欢喜 打人不打脸，揭人不揭短 适度暴露弱点，拉近彼此距离 宁当“喜鹊”，勿当“乌鸦” 互帮互助，建立人脉关系 第五章让他人乐意帮助的心理策略 套近乎也是一种交际“手腕” 借别人的口，说出自己想说的话 求人办事，脸皮要厚 帮助别人，就是在帮助自己 雪中送炭，会让人铭记在心 信赖可信之人，才能得到援助之手 人情像银行账户，需时时“储蓄” 第六章说服、拒绝他人的心理策略 说服别人前，先说服自己 投其所好，请君入瓮 给别人台阶下，不与之争辩 动之以情，晓之以理 因势利导，方能心服口服 要想不被别人拒绝，你最好先拒绝别人 教你拒绝别人的方法 诱导否定，巧妙拒绝别人 拒绝别人，善用一些小手腕 第七章与上级相处的心理策略 摸清上级的心理，才好办事 懂得分寸，适度关心上级的生活 和上级相处，保持一定的距离 给足上级“脸面”，维护领导尊严 第八章与同事相处的心理策略 第九章与下级相处的心理策略 第十章与客户交往的心理策略 第十一章与对手、小人交锋的心理策略 第十二章 与朋友相处的心理策略 第十三章博得爱人欢心的心理策略

<<零压力社交>>

章节摘录

版权页：所以，在工作中，当我们想要帮助同事的时候，一定要征求对方的意愿，并遵照对方的意见帮忙，千万不要贸然行动。

另外，还要切忌在私底下过多帮助自己的同事，因为私底下帮助同事，往往可能会脱离工作范围。

在日常工作中，肯定都会遇到各种各样的困难。

在遇到困难时，请记住：搬开别人脚下的绊脚石，有时恰恰是为自己铺路，帮助同事即是帮助自己。

平等地对待每一个人在职场上，同事之间应该具备一种平等意识。

彼此间的基本关系，既然是平等的工作关系、共事关系，从根本上就没有谁高谁低的道理。

这种平等意识与能力大小、业绩好坏没关系，工作上无论干得好坏，都是平等的。

处理同事关系的最基本的出发点，就是要平等地对待每一个人。

但是，在现实中，很多人经常戴着有色眼镜看人。

对于上级领导及领导身边的人极尽奉承之事，对于平常同事却十分冷淡。

这种不平等地对待同事的做法，不仅会伤害同事的自尊，破坏同事之间的和谐关系，还会给自己带来工作上的不便。

工作中，也许会由于自身的能力和机遇，有的同事获得领导的青睐，而有的同事则是默默无闻。

因此，女性在与同事相处的时候，不要因为某些同事得势就对他阿谀奉承，而对那些得不到领导赏识的人却不理不睬。

平等对待每一个同事，是作为职场女性都应该学会的为人处世原则，这不仅会使你获得好的人脉，更有利于以后工作的开展。

一名公司女职员为庆祝自己乔迁之喜，决定邀请同事到家里做客。

那天，同事们都早早地来到这位职员的家里，有的帮忙做饭，有的帮忙摆桌子。

当大家把所有的事情都准备好，在准备入座的时候，女主人说：“大家稍等一下，还有一位客人在路上，马上就到了。”

大家都十分好奇，究竟是什么人这么尊贵啊，这么有架子。

过了十几分钟以后，门铃响了，女主人赶紧到门口迎接。

进来以后大家才发现这位姗姗来迟的客人，原来是公司经理的秘书小如，大家心里都有一些不高兴，但是考虑到是人家的喜事，所以就没有在意。

入席时，女主人把小如推上了最尊贵的位置，也是最好的位置，靠近空调，椅子也很舒适。

然后却对别的同事说：“你们几个不要客气，随便坐，我就不和你们客气了……”说完女主人开始张罗着给小如倒酒，这下同事们不得不快地落座了。

女主人在酒桌上，不停地向小如介绍菜名和特色，一点儿都没有顾及到其他同事的感受。

吃到一半，女主人又陆续把一盘盘热气蒸腾的菜肴端上来，她把小如面前半空的菜盘，都堆码在其他同事面前，而把热菜都放在小如面前。

到最后，连小如都不好意思地说：“大家一起吃吧，我一个人怎么吃得了这么多啊！”

席间，女主人不停地向小如敬酒，并夸奖她的能干，是上级的红人等等。

其他的几位同事，连向主人表示自己的祝福的机会都没有。

似乎女主人眼里只有小如一个人，其他人都是不存在的。

同事一个个难忍心中的不满，宴席还没有结束，就纷纷以“对不起，我们还有事”为由陆续告辞了。

本来同事们是怀着高兴的心情，来庆祝这位职员乔迁，最后却因为她的势力和俗不可耐，让同事们不欢而散。

这种对待上级身边红人态度热情谦恭，而对一般同事平淡随便的做法，不仅不会增进同事们之间的友谊，相反还会在同事之间造成隔阂。

<<零压力社交>>

编辑推荐

《零压力社交:聪明女人人际关系中的心理策略》由周艳编著。
聪明的女人懂得如何运用心理策略，迅速获得他人的好感，看穿他人的心思，捕捉对方的真实意图。
妥善处理交际障碍，成功应对交际场合，让你在职场中游刃有余，在人际交往中脱颖而出。

<<零压力社交>>

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>