

<<魅力交际100招>>

图书基本信息

书名：<<魅力交际100招>>

13位ISBN编号：9787802286184

10位ISBN编号：7802286182

出版时间：2008-3

出版时间：新世界出版社

作者：宋天天

页数：243

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>

<<魅力交际100招>>

前言

爱因斯坦说：“物理很单纯，人际关系很复杂。

”交际问题无时无刻不在困扰世界上的男男女女。

美国卡耐基工业大学对1万人的案例记录进行分析，结果发现个人“智慧”，“专门技术”、“经验”，只占成功因素的15%，其余85%取决于良好的人际关系。

哈佛大学就业指导小组调查结果证实：数千名被解雇的男女中，人际关系不好的比不称职的高出两倍。

日本人际关系学方面的调查也表明：在日本，因薪俸低而调动工作的，大约仅占调转人员的5%，其余95%都与人际关系有关。

在中国，抱怨“做人难，人难做，难做人”的也时时可见。

然而，无论人际关系怎样复杂，我们都无法逃避。

当今的社会是人际关系的社会，人际交往的广泛与否是衡量一个人能否在事业上取得成功的关键因素。

成功学大师卡耐基认为：一个人要想成功，其自身的能力只占15%，而在交际过程中获取他人的帮助则占85%！

很多大企业在招聘或提拔人员时，几乎无一例外地都把一个人的交际能力作为重要条件。

此外，交际对我们每个人的心理和生理健康，都起着至关重要的作用，有人甚至形象地把它比作人生中不可或缺的“维生素”。

看过英国作家笛福的小说《鲁滨逊漂流记》的人都知道，像鲁滨逊那样身处孤岛不能与人交往是非常痛苦的。

只有将自己投入到社会的大家庭，拥有一个良好的交际圈，才能顺利打开人生的棋局。

在现代社会中，个人和组织所面对的信息和外刺激因素之多、之强，是过去任何时代无法比拟的。

随着交际个体素质的提高、交际环境的改变、交际内容的丰富、交际手段的多样化，人们正在努力追求一种交际的完美境界，使得交际更加高雅、美妙、迷人。

那么，怎样才能使自己在交际过程中更有魅力，从而为自己赢得更多更好的机会呢？

《魅力交际100招》一书吸纳了大量生动具体的生活场景和精彩案例，有针对性地提出了魅力交际的100个招法。

书中涵盖了生活交际和工作交际的诸多方面，通俗易懂，可操作性强，力图给大家提供一本全方位的交际艺术指导读物，使大家“一书在手，交际不愁”！

本书摒弃了教科书式的枯燥和单调，部分篇幅后边点缀有“魅力交际小贴士”、“魅力交际小故事”、“魅力交际一点通”等趣味性和实用性相结合的版块，力求做到知识性与可读性的有机统一。

希望大家在阅读本书的时候都能有一个开朗的心境！

<<魅力交际100招>>

内容概要

你是否在处理人际关系时遇到过尴尬？
或者与家人朋友沟通时感到困惑？
你是否希望能在工作中表现得更灵活、更主动？
其实这都与口才有着密切的关系。
好口才可以让你大方得体地表达，从容地处理人际关系，深入融洽家人、朋友间的感情，更能让你在职场上左右逢源，好运不断！
本书一书吸纳了大量生动具体的生活场景和精彩案例，有针对性地提出了魅力交际的100个招法。
书中涵盖了生活交际和工作交际的诸多方面，通俗易懂、可操作性强，力图给大家提供一本全方位的交际艺术指导读物，使大家“一书在手，交际不愁”！
本书摒弃了教科书式的枯燥和单调，部分篇幅后边点缀有“魅力交际小贴士”、“魅力交际小故事”、“魅力交际一点通”等趣味性和实用性相结合的板块，力求做到知识性与可读性的有机统一。
希望大家在本书的陪伴下都能成为交际场中潇洒宜人、神采飞扬的迷人风景线！

<<魅力交际100招>>

作者简介

<<魅力交际100招>>

书籍目录

- 第1招：魅力交际从主动打招呼开始
- 第2招：好人缘来自与人分享
- 第3招：“赢”意味着超越自己，而非打倒他人
- 第4招：不要忽略“面子问题”
- 第5招：用“我们”等字眼，形成共同意识
- 第6招：谐音妙用，寓讽喻于谈笑之中
- 第7招：迅速而巧妙地把耻辱的标签贴到挑衅者的脸上
- 第8招：用幽默的讽刺给对方以有力的回击
- 第9招：制造笑料，淡化窘迫的气氛
- 第10招：有意绕开中心话题巧兜圈子
- 第11招：闲时多“烧香”，急时有人帮
- 第12招：常来常往，无事也登“三宝殿”
- 第13招：用善意的微笑赢得世界
- 第14招：当众拥抱你的“对手”
- 第15招：谦虚能缩短交际中的心理距离
- 第16招：让热情成为联结心灵的纽带
- 第17招：“一诺千金”的人，必然会受到人们的爱戴
- 第18招：给对方留下美好的第一印象
- 第19招：不要以貌取人
- 第20招：未雨绸缪打造人际关系网
- 第21招：利用“影子”效应来搏取对方的好感
- 第22招：不断展示自己的竞争力
- 第23招：做你自己，不要去模仿别人
- 第24招：主动进攻就是最好的防守
- 第25招：设法让自己引人注目
- 第26招：不要吝惜你的赞美
- 第27招：让他人感觉到你的关怀与理解
- 第28招：自我推销，把主动权掌握在自己手里
- 第29招：恰当运用善意的谎言
- 第30招：先将一切不是揽到自己身上
- 第31招：什么时候都不要将好事做尽
- 第32招：善于藏匿锋芒才不会成为众矢之的
- 第33招：不要多管闲事
- 第34招：巧妙示弱以博得同情
- 第35招：人际交往既要感情也要功利
- 第36招：不必和别人斤斤计较
- 第37招：帮助别人，收获快乐
- 第38招：多结交积极优秀的人
- 第39招：给别人喜欢自己的理由
- 第40招：“礼”多人不怪
- 第41招：会送礼不如会选礼
- 第42招：略施小计让对方欣然受礼
- 第43招：有“礼”没“礼”都能走天下
- 第44招：让下属把心中的不满统统发泄出来
- 第45招：你的认可，就是下属工作的动力

<<魅力交际100招>>

- 第46招：记住下属的名字，拉近你们的距离
- 第47招：女上司对男下属应该恩威并举
- 第48招：注意特殊时期的“上下级”关系
- 第49招：给足领导面子，自己的路也好走
- 第58招：相信领导必有其过人之处‘120
- 第51招：“马屁”该拍还要拍
- 第52招：“讲道理”的下属做不得
- 第53招：及时与上司沟通，让晋升十拿九稳
- 第54招：微笑能缩短同事之间的距离
- 第55招：好朋友不等于好同事
- 第56招：化解矛盾要主动
- 第57招：防微杜渐，避免“桃色事件”缠身
- 第58招：女性和男同事出差时要谨慎
- 第59招：好聚好散，临走别忘说“再见”
- 第68招：结交朋友要主动
- 第61招：把优越的光环让给你的朋友
- 第62招：以真诚坦率换得朋友的赤诚和友爱
- 第63招：再好的朋友也要保持适当的距离
- 第64招：结交异性朋友，开创人脉半边天
- 第65招：向同性密友开怀倾诉
- 第66招：在自己的心中装一把择友的尺子
- 第67招：谨慎对待突然升温的友情
- 第68招：朋友交谈切勿太“随便”
- 第69招：跟女人相处要学会认同
- 第70招：懂得绕开女性死穴的男人更受欢迎
- 第71招：抓住女人喜欢被人夸奖的特点
- 第72招：刚柔相济才能更好地展现女性的魅力
- 第73招：珍视和把握纯美的爱情
- 第74招：施展个人魅力，恋人更加亲密
- 第75招：对恋人不能言听计从
- 第76招：分手了，就不要再去了想了
- 第77招：聪明的女人懂得与爱人的朋友和睦相处
- 第78招：经营美满的婚姻需要绕开陷阱
- 第79招：夫妻相处应做到温情与独立并存
- 第80招：不要试图改造你的伴侣
- 第81招：多抽时间与父母进行有效的沟通
- 第82招：追求自我独立的同时，不要忽视父母的意见
- 第83招：和爱人的双亲愉快相处，大家小家都幸福
- 第84招：跨越观念“代沟”，婆媳也能亲如母女
- 第85招：讨得岳父母欢心，老婆也跟着开心
- 第86招：当朋友失去亲人时给他以安慰和支持
- 第87招：探望生病的朋友多说积极乐观的话
- 第88招：邻里相处要有容人之量
- 第89招：与陌生人交往要善于找突破口
- 第90招：掌握不同场合打破僵局的好办法
- 第91招：坦然面对批评是给自己进步的机会
- 第92招：含糊其辞的拒绝不可取

<<魅力交际100招>>

- 第93招：不因争辩伤和气
- 第94招：产生矛盾时不要硬碰硬
- 第95招：如何与讨厌的人和谐相处
- 第96招：在电话里交谈也应该带表情
- 第97招：用身体姿态语言增强口头语言的感染力
- 第98招：用新潮语言激活你的日常言谈
- 第99招：掌握酒桌文化的奥秘
- 第100招：如何在Party中魅力四射

<<魅力交际100招>>

章节摘录

第25招：设法让自己引人注目“酒香不怕巷子深”的年代早过了，如今有学识也需要“作秀”。在交际应酬中不会适当展现自己的人，很难获得高质量的交际效果。

适当展现自己并不是清高自负。

善于交际应酬的人，总是尽量把自己的长处呈现于众人面前，引起别人的注意。

比如，伶俐的口才、渊博的学识、温文尔雅的举止、典雅的服饰，都会给人带来良好的交际印象。

在办事时，总免不了寒暄、应酬。

你说，也听别人说；你笑，也附和别人笑；你希望别人认真地听你说，你就得学会认真地倾听。

不管你心里的真实想法是什么，你的视线、表情、手势、声音总免不了带点“表演”的色彩。

1.充分调动视线。

不管是跟一个人还是一群人说话，一定要让对方在你的视线之内。

有些人在开始时望着对方，但才说了几个字，视线就移到了别处，让人觉得他很胆怯或者不耐烦。

进入坐满人的房间时，自然地举目四顾，微笑着用同光照顾到所有的人，不要避开众人的目光，就会显得轻松自若。

视线是有吸引力的。

因此，当对方强调所说的内容的时候，应一直目不转睛地看着对方的眼睛，表明你很重视他所说的。

自己的身体要面向对方，一边注视着对方，一边随声附和，这样对方才以为你在认真听他讲话。

要注意的是，不要给对方压力感。

一边看着对方，一边经常把视线转移到对方的衣领处，使对方精神放松，这也是一种风度。

2.让表情再生动些。

表情其实是谈话的一部分。

如果对方用期盼的表情在听自己说话，谁都愿意继续下去。

而且自己说话的时候，配合以与讲话内容相协调的表情，会使对方容易倾听自己的意见。

应该避免以下情况：即对别人说什么都显出不耐烦的表情，或以阴沉的脸色勉强地说话，更不应该用戏弄人的冷笑的表情说话。

表情应丰富多彩。

不管你是讲述者，还是聆听者，表情应随谈话的内容改变：会心地微笑，哈哈大笑，蹙紧的眉毛，悲戚的面容，红红的眼圈，愤怒的神色，惊愕的表情……该用哪种就“表演”哪种，以极大的兴趣鼓励对方说下去，表明自己正全神贯注地沉浸其中，而不要面无表情，摆着一张木刻似的脸。

<<魅力交际100招>>

编辑推荐

《魅力交际100招》由新世界出版社出版。

<<魅力交际100招>>

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>