

<<图解交际术>>

图书基本信息

书名：<<图解交际术>>

13位ISBN编号：9787802449015

10位ISBN编号：7802449014

出版时间：2011-1

出版时间：博阳 现代出版社 (2011-01出版)

作者：博阳

页数：299

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>

<<图解交际术>>

前言

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会。

物竞天择、适者生存的自然法则，必然会迫使人们为成功而奋斗，为人生而规划。

要做到这些，就不得不和形形色色的人打交道，不管你是身居高位，还是市井平民。

所以，交际应酬也就成了人生的一大必备功课。

不过，要想把交际应酬解说得清清楚楚，却又是极为困难的事情。

正因为如此，古今中外的达能贤士都视交际应酬为一门特殊的学问，道理规则虽不少，个人能否领悟则是另一回事。

而那些人生最后得以成功的人，也大都能懂得看透人心，懂得运用交际应酬的技巧和策略。

有人说，交际应酬就是人们每天生活的一个道具。

其实不尽如此。

通俗一些说，交际应酬还是处世待人的度量衡，是现代生活生活中一种重要和高尚的艺术。

如今，人们都已认识到，只有交际应酬的能力到位，生活和工作才能如沐阳光；相反，则会面临家庭、事业的极大窘境。

当然，在交际应酬活动中，光凭满腔的热情也不一定能取得成功，必须了解和学会运用众多的原则和方法。

如果交际应酬得恰当得体，就能够广结人缘，沟通感情，增进了解，促进协调，达到成功。

而如果不讲分寸，交际应酬过多过滥，则会弄巧成拙。

所以，虽然交际应酬会因人、因时、因地、因事而异，但毕竟有它的自然规律，这就是古今中外成功者在社会实践中，不断积累起来的有关交际应酬方面的经验和技巧。

学会善用这些交际应酬规则和技巧，你就会为自己的成功开辟出一条不可多得的捷径。

《图解交际术》正是基于如上考虑，在借鉴了其他同类文献有益资料的前提下，通过大量贴近生活或工作的事例，并运用精致的300多张手绘图，形成一种“左文右图”的模式，且用凝炼的笔触、生动感性的语言，为读者化解了看似玄秘而又实用的交际应酬学。

如：交际应酬潜规则，职场交际应酬，公务交际应酬，宴会交际应酬，情场交流，特定人和特定场景交际应酬，难事的交际应酬及交际应酬的误区等。

<<图解交际术>>

内容概要

随着社会的进步和文明的发展，人们的社会交往日益频繁，交际应酬已经成为人们社会生活中不可或缺的内容懂得交际，会给你的交往增添一抹亮色：学会交际，会让你的生活更加幸福和谐。

交际应酬是一门学问，也是一门艺术。

通过交际应酬，人们不仅可以互通信息，资源共享，而且还可以沟通心灵建立好人缘。逐步迈向成功。

关于《图解交际术》一书，保留了原著的思想体系精髓，加以全新的、易懂的“图解”方式，运用大量的事例，将内涵不断延伸，将外延不断扩大，让读者可以轻松地领略交际应酬的技巧和策略。

<<图解交际术>>

书籍目录

编者序：千年交际应酬古今处世法则/3精彩内页图示 / 10第一篇 交际应酬常规，轻易不要破1. 交际应酬的“黄金法则” / 142. 仪表的“三美” / 183. 职业着装要规范与协调 / 224. 西装的选择 / 245. 西装的着装要领 / 266. 西装配饰的技巧 / 287. 套裙的选择 / 528. 套裙的着装与配饰 / 549. 不同交际应酬场合的着装/5610. 交际应酬用语需遵循的原则/3811. 交际应酬中接待的基本礼节 / 4212. 交际应酬中的送礼细节4413. 善待生活中的每一个人 / 4614. 异性之花更灿烂 / 4815. 花要半开酒要半醉 / 5016. 小心友谊背后也有骗局/5217. 宽容自己的“敌人”是一种大智慧 / 54第二篇 职场交际应酬，如鱼水中游1. 大树底下好乘凉 / 582. 攀大树要把握时机/603. 近权威也需感情滋养 / 624. 该糊涂时要糊涂/645. 君子之交淡如水/666. 人无完人，交往切莫求全版/687. 志趣相投，关系可亲密 / 708. 宽容同事的刁难 / 729. 与同事保持适当距离 / 7410. 喜怒不形于色 / 7611. 注重培养领袖气质 / 7812. 赏罚分明，知人善任/8013. 宽严相济，讲究恩威并用/8214. 聚贤良可成就大业/8415. 给朋友面子 / 8616. 尊重朋友隐私，对朋友勿怀疑版/8817. 让朋友帮助你，就要舍得吃亏/9018. 多对朋友进行感情投资/92第三篇 公务交际应酬，有圆也有方1. 摆正位置，把握好心态/962. 主动和陌生人说话/1023. 患难见真知 / 1044. 色字头上一把刀，人在屋檐下难免要低头 / 1D65. 即使吃亏也应吃在明处/1106. 做人会“方”，也要会“圆”/1127. 敢于在生活中推销自我/1148. 微笑推销，牢记客户名字/1169. 时机恰当，适当恭维，是推销的良方/11810. 营造良好的谈判气氛/12011. 顾全对方面子，与对方交朋友 / 12212. “黑脸”“白脸”，“创意”才是主演/12413. 设暗钩钓“笨鱼”，在谈笑间见“刀光” / 126第四篇 宴会交际应酬，朦胧中的美1. 宴会中，餐桌学问决不可小视/1502. 宴会交际应酬中的一般常识(1)/1543. 宴会交际应酬中的一般常识(2)/1564. 宴会交际应酬中的一般常识(3) / 1425. 宴会交际应酬中的一般常识(4) / 1446. 宴会交际应酬中的一般常识(5) / 1467. 宴会交际应酬中的一般常识(6) / 1488. 宴会交际应酬中的一般常识(7) / 1509. 辨清宴会对象的不同身份/15210. 确定主客与陪客的基本原则/15611. 提前为席间话题做些准备 / 15812. 席间交谈要注意的几个问题/16013. 点菜是一项“硬功夫” / 16214. 菜单是点菜的向导 / 16415. 中餐宴会菜单的基本模式 / 16616. 点菜的原则和方法 / 16817. 涉外宴请的形式与订/餐 / 17D18. 涉外宴请的基本原则/17219. 涉外宴请的基本要求门74第五篇 情场交流，距离问的微妙1. 爱情需要培养和交流，1782. 表达爱情的好方法 / 1803. 距离是爱情的保鲜剂 / 1824. 将爱情坚持到底 / 1845. 表达爱意要有艺术，1866. 学会赞美你的另一半 / 1877. 坦然面对情场失意/1908. 爱情需要信任 / 1929. 理解是维持爱情的良剂/19410. 善意的谎言是爱情的调和剂 / 19611. 爱人需要宽容和包容 / 19812. 嫉妒—一隋场中的危险伴侣 / 20013. 让争执变成爱情的催化剂 / 20214. 巧妙拒绝你不喜欢的人 / 20415. 平淡的爱情往往更能长久/206第六篇 特定人交际应酬，术中还有术1. 逢人且说三分话，不可全抛一片心 / 2102. 做人不能太单纯 / 2123. 不要招惹小人 / 2144. 小人的伎俩也能轻易识破/2165. 保护好自己，远离小人 / 2186. 对付小人有策略/2207. 宽以待人，切勿落井下石 / 2228. 给对手留份尊严 / 2249. 对手有时是最好的老师 / 22610. 懂得放弃，不要与对手势不两立 / 22811. 让盛气傲慢之人自我感觉良好 / 23012. 真诚的态度能赢得朋友 / 23413. 记住他的名字 / 25614. 用理解宽慰，让对方感到自己的重要 / 23815. 巧以利用——牵着恶人的鼻子走 / 240第七篇 难事的交际应酬，亦假且亦真1. 沉稳应对误会与批词 / 2402. 沉着应对冲突，克服胆怯心理 / 2483. 用灵活机智化解尴尬/2504. 用幽默术化解冷遇 / 2525. 以自我应对刁难 / 2566. 张弛有度地应对冷嘲热讽 / 2587. 面对刁难与嘲讽的应对方法 / 2608. 拒绝时，让自己的“不”藏而不露 / 2629. 敢于且善于说“不” / 26410. 强化难度，机智应对 / 26611. 斟酌字句，慎用否定字眼/200第八篇 走出交际误区，不要自作聪明1. 视觉第一，以权貌取人 / 2722. 交际应酬双方，理应相互尊重 / 2743. 抬高自己，妖言惑众 / 2764. 锋芒毕露，易遭人嫉妒 / 2805. 巧妙示弱，有利于交际 / 2826. 帮助别人，不必张扬 / 2847. 得意之时，适度沉默 / 2868. 无事不上门，有事才登殿 / 2889. 雪中送炭，让人铭记一生 / 29010. 感情的账户需要储蓄/29211. 人情有限，不要“透支” / 29412. 求人要投其所好，忌死缠烂打 / 29613. 忌脚踏多只船，不可一厢情愿 / 200

<<图解交际术>>

章节摘录

插图：“黄金法则”意即不轻易违背的根本原则。

综合古往今来的经验教训，交际应酬中的“黄金法则”主要有以下几个方面。

(1) 讲究信义是前提在人际交往中，说话做事讲信义是非常重要的，它往往是与人的名誉联系在一起。

所以，成功人士深知守信是赢得朋友的重要法宝，也是古今中外人们日常交往中所遵循的一个普遍原则。

讲信义，朋友就会越来越多，友谊也会越来越长久。

而不讲信义，不但会引起别人的反感、轻视，而且会使人不愿意再继续交往。

故我国古代就有这样的谚语：“守信者，得人敬；无信者，人皆远之。”

可见守信在人际交往中的重要性。

鉴于此，与人相交要守信，许诺了的事一定得实践，要做到“言必行，行必果”。

也就是说，在交往中，凡对方的要求自己可以办到的，要热心地办；办不到或暂时有困难的，说话就要有点分寸，不能信口开河乱许诺，以致失信于人；假如原来许诺的事遇到了事先没预料到的困难，则要尽快向委托者讲清楚，决不能一拖再拖，甚至不了了之。

因此，遵循守时守约（信义）的原则，可以使自己在交际应酬中树立起良好的形象，达到成功的第一步。

(2) 学会互尊互敬敬人是礼仪的一个基本原则，它要求人们在交际活动中互尊互敬、友好相待，对交往对象要重视、恭敬。

正如孔子所说：“礼者，敬人也。”

其实“礼”的本源就是敬人，所以，尊敬是“礼”的本义，是礼仪的重点和核心。

在对待他人的诸多做法中最重要的一条，就是要敬人之心长存，处处不可失敬于人，不可伤害他人的个人尊严，更不能侮辱对方的人格。

因此，现实交际应酬中，我们决不能待人苛刻，使小心眼，“睚眦之怨必报”。

面对别人的成功，我们不能眼红，不能嫉妒；如果别人有了不幸，我们更不能幸灾乐祸，落井下石，甚至给人“穿小鞋”。

<<图解交际术>>

媒体关注与评论

一个人成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的应酬能力。
——卡耐基

<<图解交际术>>

编辑推荐

《图解交际术》：当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会。

物竞天择、适者生存的自然法则，迫使人们为成功而奋斗。

要做到这些，就不得不和形形色色的人打交道，不论你是身居高位，还是市井平民。

交际应酬也就成了人生的一大必修课。

正因为如此。

社会中各行各业的人士都视应酬为一门不可或缺的学问，不仅要了解其中的诸多道理和规则，更要领悟并懂得如何运用。

所以，能懂得运用交际应酬的技巧和策略的人，往往都是成功者。

《图解交际术》正是基于如上考虑，精挑细选地列举了生活中常见的七种交际应酬。

且通过大量贴近生活或工作的事例，加入直观的手绘图画，图文并茂的形式，生动地为读者解读了现代社会所必需的交际智慧与艺术……交际应酬常规，轻易不要破公务交际应酬。

有圆也有方情场交流，距离间的微妙难事的交际应酬。

亦假且亦真职场交际应酬，如鱼水中游宴会交际应酬，朦胧中的美特定人交际应酬，术中还有术走出交际误区，别自作聪明品读图文典籍把脉现代人生左右逢源的应酬法宝，交际处世的智慧全书人生职场应酬中不变的真理，交际博弈中决胜的锦囊国内首部全面展现中国式应酬技巧与策略的实务全书

<<图解交际术>>

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>