

<<年轻人必学的1000个社会经验>>

图书基本信息

书名：<<年轻人必学的1000个社会经验>>

13位ISBN编号：9787802514232

10位ISBN编号：7802514231

出版时间：2010-11

出版时间：水中鱼 金城出版社 (2010-11出版)

作者：水中鱼

页数：524

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>

## <<年轻人必学的1000个社会经验>>

### 前言

对于年轻人而言，拥有健康的身体，饱满的热情，他们欲书写灿烂的人生，然而，社会是复杂的，现实是残酷的，许多年轻人在纷繁复杂中迷失了自己，因为他们无法真正地认识社会，融入社会，总是觉得茫然、失望、沮丧。

而有的年轻人却游刃有余于社会的各个角落。

意气昂扬于社会的各种场合。

为什么有的年轻人会成功，而有的年轻人会走向默默无闻呢？

仔细分析不难发现，年轻人走上社会，成败与否。

关键在于掌握了多少社会经验。

虽然所有人都知道“经验”的重要性，但真正懂得培养自己“经验”资源的人却很少。

因此，年轻人要想取得成功，最缺乏的不是理想，不是激情，而是具体的、具有可操作性的社会经验。

社会经验从何而来？

这好像是个很愚蠢的问题。

有人会不屑地说：“社会经验当然是从社会中来。

”这话不错，但也不全对。

站在公司门口的门卫，他在那站10年，也只不过是门卫。

他从社会中又学会什么了？

如果这10年里他就是兢兢业业地站着，那么，他其实什么也没学会，所以10年。

20年后也许他永远还只能是一个门卫。

我们身边也有很多这样的人，在公司里混了5年，10年，职位就是不升，工资就是不涨，为什么？

就是因为这10年里，他每天同样的心情，同样的态度，做同样的事情，10年里什么长进也没有，又怎么升职？

又怎么加薪？

只有你为公司做的事情越多，负担的责任越大，公司才会给你更高的职位和工资。

所以。

社会经验是需要自己去学的，去主动接触社会，接触别人，体验生活，才可能学到更多。

## <<年轻人必学的1000个社会经验>>

### 内容概要

大浪淘沙，多少年轻人最终被社会的暗流淘汰出局！  
大浪淘金，多少年轻人经过社会的历练而绽放光芒！  
年轻人走上社会，是成功还是失败，在于掌握了多少社会经验。  
虽然所有人都知道“经验”的重要性，但真正懂得学习经验，使用经验的人却很少。  
因此，年轻人要想取得成功，最缺乏的不是理想，不是激情，而是具体的、具有可操作性的社会经验。

## &lt;&lt;年轻人必学的1000个社会经验&gt;&gt;

## 书籍目录

口才·表达篇是人才未必有口才，有口才必定是人才Chapter 1 会听：会听才会说倾听能使对方喜欢你

。信赖你耐听倾听，而不是迎头批评注意听别人的名字，并且背下来一字一句耐心听完别人的话适时沉默，是一种明智的行为人人喜欢表现，就让他尽情表现掌握听的方法规则，提高交往效率Chapter 2 会说：有人把人说笑，有人把人说跳刨根问底，让人不堪忍受插话不是抢话。

要看时机说话要做到不拆台，不揭短喋喋不休，如同自己付费打长途小心被曲解。

开口要深思没话找话。

只会弄巧成拙用婉言柔语下“逐客令”搞不清是非曲直。

不如沉默开玩笑，要看对面站得是谁喜欢抬杠，一种极坏的习惯专业术语应视对象使用话不可说满，事不可做绝Chapter 3 说好：说话要看人看事看场合说话要因“人”而异。

见什么人说什么话说话要因“地”而异，什么场合说什么话不太熟悉的场合，能少说就少说有意识地巧妙利用场合效应面试时，说好第一句话把下属叫到办公室后再批评说敬语，也要看人看事看地点酒桌之上，要善于“巧言令色”看望病人，安慰性的语言比任何礼物更有效传达不幸消息，应格外讲究方式方法Chapter 4 口才提升：好患者口才是练出来的从语序变化组合着手闲聊也可以练就好口才让“第三者”帮你开口重复是最好的“附和”寻找适合自己的说话技巧说废话，还不如不说的好修炼你的说话声音平时要多看多记多应用速读练习，能锻炼吐字、发音适当背诵，改进口才的绝佳方法吐字发声，一定要咬住字头向有口才专长的人进行模仿大众化的语言。

更能让人理解话还是短一点、实在一点好含蓄隐喻表达难以启齿的事用好“首语”说好话用好“手语”说好话Chapter 5 口才技巧：话不在多，在于能说到点子上说话要有目的，不能乱放炮洞察、预测对方的心理再开口说话要处境、心情相协调礼多人不怪，说话要礼貌周到要言之有物，不要“假大空”

有必要取悦你的谈话对象没有人愿意听你的长篇大论面对陌生人，要善于寻找话题大道理人人都懂，不要侃侃而谈别人的痛处，要小心绕行你不自赞自夸，别人怎会知道要记住，话说三遍淡如水没有感情的话，就像缺少水分的花产生“自己人”效应，说理才能奏效男人说话，要铿锵有力、掷地有声女人说话，要温柔含蓄、善解人意Chapter 6 幽默：解除语言尴尬的润滑剂没有谁会喜欢呆板、枯燥的发言自嘲是不可多得的灵丹妙药幽默让人急中生智，化解困境委婉曲说更能指到问题的实质开玩笑要分时间地点和场合“花言巧语”，更能做出成绩借题发挥，巧堵言路巧作类比，引对方入圈套面对挑衅，要会因势利导式装傻充愣，往往会出奇制胜正话反说，另辟蹊径式绵里藏针，没有痕迹却让你痛言在此而意在彼，令人回味无穷Chapter 7 赞美：人人都喜欢的一朵语言花人人希望获得别人的赞美不要吝啬自己的赞美之词赞美如煲汤，火候是关键夸奖别人要从小处着手不妨把自己变得“外行”一些顺情说好话，耿直讨人嫌将女性的优点提出来夸奖发现对方引以自豪的地方去称赞赞美虽好。

也不要赞美起来没完背后说好话。

远比当面恭维好赞美之词，要避免用陈词滥调不懂装懂。

只能落下笑柄奉承话说得得体。

会使你更讨人喜欢赞美，支持男人的强心剂赞美，取悦女人的好方法Chapter 8 拒绝：别直接对人说“你错了”指出自己“两难”境地与其答应了做不到。

还不如如实拒绝对死皮赖脸者。

不用顾忌面子拒绝的是事，千万不要伤人心采用隐晦曲折的语言向对方暗示能力在批评下萎缩，在鼓励下绽放先做铺垫，再指出别人的错误分析具体原因。

再下结论拒绝你不喜欢的男人，根本不用说任何理由批评要让对方心服口服批评起来不要像唐僧念经幽默的批评更容易让人接受Chapter 9 开口禁忌：管好你的嘴张嘴即来讨人厌插话成瘾惹人烦嘴上损人不利己注意礼貌忌语少说负面话滥用口头禅讨人嫌别拿别人的隐私开玩笑客气话不用说得太多人可豪爽，嘴不可豪爽传闲话。

传来传去惹人烦唠叨，是要人命的软刀子别抓住别人的“小辫子”不放求人·办事篇会办事，事半功倍；不会办事，事倍功半Chapter 10 办事态度：有态度，好办事冷眼观物，小心从事诚信是人生的宝贵财富用健康暗示来激励自己积极心态能使懦夫变英雄有些事情反过来想想跨越自卑的樊篱专心致志

## <<年轻人必学的1000个社会经验>>

于做事本身做好人。

才能做好事Chapter 11 办事效率，节约时间，抓住关键“不专心”是效率的大敌笨鸟要学会先飞改掉懒散的毛病好心情带来高效率要保持灵活的思维请立即行动起来拣最重要的事先做休息，会让你走更远的路拖延是效率的大敌方向比努力更重要化繁为简很必要Chapter 12 办事方法：选对方法，办对事方法是主动想出来的光动手不行还要动脑懂得运用8020法则专注地一次只做一件事学会将要办的事情分类不能以卵击石，不自量力办事要分清轻重缓急制订标准是一个好方法表格记录好处多了解自己的专长给自己定下一个期限牢记欲速则不达的道理一些细枝末节上学会妥协不要被条条框框束缚住思维Chapter 13 办事程序：统筹规划，安排办事要有条理，才能少花力气办事要遵循有序化的原则找出头绪，把事情简单化走好第一步。

才能有个好的开始依据个人判断，尽量考虑周到Chapter 14 办事习惯，习惯是办事成功的加速器习惯决定一个人的成败把坏习惯“打扫干净”保持从容不迫的态度代替法：好习惯代替坏习惯不要戴着有色眼镜去办事凡事不能过一个“度”字不要做教条的受害者充分利用好零碎的时间办事别越位，也别错位面对面，更能有效沟通领会办事对象的意图不要忽略一些文化差异核实好每一个重要信息不要忽略一些重要记录积极实现信息共享Chapter 15 没钱、没权办事：有头脑、事竟成诚信。

放大你的人格魅力有人缘，办起事来如鱼得水广泛与人交往是机遇的源泉多送人情，少欠人情Chapter 16 求人办事：利用一切可利用的资源求上司办事：要把握好尺度求下属办事：重要的是笼络人心求同事办事：搞好关系很重要求同学办事：保持联络，加深感情求邻居办事：平时要多走动求亲戚办事：要以情动人求老乡办事：亲不亲，故乡人练好软缠硬磨的功夫要注意说话用语的分寸攻破对方的心理防线’投其所好。

诱动对方的心用“断定法”来“操纵”对方旁敲侧击，以达目的激发同情心，难事不难办Chapter 17 因人办事：特别的人特别的对待面对沉默寡言的人，能够攻心为上面对傲慢无礼的人，你更要不卑不亢面对深藏不露的人，需要小心谨慎面对草率决断的人，你要步步为营面对私心较重的人，千万大度宽容面对性情暴躁的人，最好要晓之以理面对顽固不化的人，想法动之以情……职场·事业篇为人·处世篇投资·理财篇社交·应酬篇婚恋·家庭识谎·防骗篇形象·礼仪篇法律·常识篇

## <<年轻人必学的1000个社会经验>>

### 章节摘录

这样更能勾起炫耀者对你产生兴趣，让他愿意接纳你并成为他受欢迎者的行列。

打个比方，你是一个经销商，若接到顾客的投诉时，该怎么办呢？

首先必须站在顾客的立场上，冷静且耐心地倾听，不时地微笑或简短的附合，一直等对方把要说的说完。

训练有素的推销员戴维曾经说过：“处理顾客投诉，推销员要用80%的时间来听话，用20%的时间说话。

”任何一个顾客来投诉，无论开始脾气有多大，只要我们耐心地听，鼓励他把心里的不满都发泄出来，那么，他的脾气会越来越小，像个被扎了洞的皮球那样，慢慢地“放气”了。

只有恢复了理智，才能正确地着手处理面前的问题。

而且因情绪激动而失礼的顾客冷静下来以后，必然有些后悔，这比我们迎头批评他们要有效得多。

谁都具有想要表现自己，说出自己主张的强烈欲望，倘若有人能够满足他的自我表现欲望，则听者对说者而言，必将其引为知己而大受欢迎。

年轻人为了社交或事业，要练就好口才和表达能力，一定要掌握倾听的艺术，而倾听的艺术中第一条规则就是记住别人的名字。

为什么呢？

因为人性的本能会让我们知道，记得我们名字的人，一定尊敬我们，所以，注意听别人的名字，并且背下来。

有一位大公司的总裁，和一位职员在一次会议中见过面，过了几个月，两个人又在机场中相遇，出乎意料的是，总裁向他点头打招呼，并且说道：“嗨！

杰克，你那个部门近来一切都很顺利吧！

”公司里有好几百个职员，总裁和杰克也只见过一次面而已，而总裁却把握了机会。

仔细听人介绍了杰克的名字，并且迅速把它记了下来，以至于在机场碰见的时候就喊出了杰克的名字。

杰克非常感动，觉得自己是被尊重的，工作中非常努力。

不论是在生意场合还是就个人关系而言，如果他人让我们觉得他很有价值，就请注意他的名字，想方设法牢记，下次相见的时候，叫出他的名字，这样可以增加你成功的机会。

事业要做得很成功，若想以言谈敲开他人紧闭的大门，想联系那些很难接近的人，不必经过艰苦的磨炼，最简单的方法就是记住他的名字。

## <<年轻人必学的1000个社会经验>>

### 编辑推荐

《年轻人必学的1000个社会经验》：怎样说话表达？

怎样求人办事？

怎样升职加薪？

怎样为人处世？

怎样投资理财？

怎样社交应酬？

怎样恋爱和经营婚姻？

怎样识破谎言，防止被骗？

以上问题，《年轻人必学的1000个社会经验》都给出了详尽的解答！

理想走进现实，社会常识浓缩，行走社会必备。

年轻人行走社会走向成功的必读书。

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>