

<<社交操纵术>>

图书基本信息

书名：<<社交操纵术>>

13位ISBN编号：9787560274584

10位ISBN编号：7560274587

出版时间：2011-12

出版时间：孙朦 东北师范大学出版社 (2011-12出版)

作者：孙朦

页数：256

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>

## <<社交操纵术>>

### 前言

人生在世，必然要与他人交往，能否拥有良好的人际关系在一定程度上与人们的社交技巧有着很大的关系。

懂社交操纵术的人，不仅能够调适自己在社交上的难题，还能应技巧探知别人的心理，从而让对方感觉到被理解和支持，这种惺惺相惜的心灵沟通一定能帮助你构建一个良好的人际关系网。

兵法有云：“凡用兵之道，以计为首。

未战之时，先料将之贤愚，敌之强弱，兵之众寡，地之险易，粮之虚实。

计料已审，然后出兵，无有不胜。

”现代的人际交往如同古代的行军打仗，都需要懂点操纵术。

操纵术是现代社会中应用最广泛的知识，可以说它就像一座灯塔，能够指引人们探索人心的奥秘。

一位名人曾说过：“欲成天下之大事，须夺天下人之心。

”交际高手之所以能够在社会交往中做到游刃有余，操纵才是王道。

这是因为了解到对方的需求和弱点，你才能在交往中“对症下药”，打动对方，化敌为友，这便是操纵的最后目标，反之，人际关系中的矛盾、冲突一般都来自于不了解对方。

人际交往中，说话办事都与日常生活有着千丝万缕的关系，掌握社交知识往往能够化解社会交际中的诸多矛盾，让你顺利成为职场、商场、亲友圈中最有分量、最受欢迎的人。

本书从人们在社交中常常遇到的难题入手，运用多种社交知识，结合生活案例，详细分析了社会交际和为人处世中可能遇到的各种现象，并提供了简便的解决思路与方法。

本书立足于认识自我，了解他人，目的是让你掌握能够派上用场的社交战术和策略，迅速成为能说会道且有眼力和心力的交际高手，实现自己辉煌的人生计划，获得事业和生活上的成功。

本书引用了大量鲜活、真实的案例，集可读性、实用性与科学性为一体，全面介绍了适用于职场、商场和家庭中的社交知识。

巧妙灵活地运用这些知识和方法，就能够轻而易举地影响他人，从而达到你的目的，这便是本书主导的操纵战术。

## <<社交操纵术>>

### 内容概要

社交处世是一种社会生存的必须手段，也是我们关注和研究的问题，所以只要你不是生活在真空中，就不可避免地与人接触。

《社交操纵术：人际交往的制胜宝典》从多种角度出发，让你在社交中，立于不败之地。

在我们的生活中，每天都不可避免地与人交往，拥有高超的交际艺术是成功的资本，拥有操纵社交的技术，就如同拥有了走向成功的点金石。

正如一位心理专家所说：一个人成功的因素，大多来自社交与处世。

## &lt;&lt;社交操纵术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 低调做人，高调做事 得理更要饶人 退一步海阔天空 要学会感恩 吃小亏得大便宜 不可卖弄你的“小聪明” 适当“装傻”是一种智慧 深藏不露是一种大智慧 把喜怒哀乐放在“口袋”里第二章 巧妙地与人拉近关系 好人缘是谈出来的 获得好感其实很简单 初次见面学问多 与人交往要攻心为上 以柔克刚拉近关系 微笑让交际无人能挡 赞美，永不过时的交往艺术 对症下药，量体裁衣第三章 化解交际中的难题 社交中被人误解时 社交中被人批评时 社交中面临冲突时 对社交产生恐惧时 社交中陷入尴尬时 社交中遭人拒绝时 社交中被人捉弄时第四章 巧妙化解别人的难处 给别人一个台阶 巧妙圆场计谋多 正确处理突然变故 如何照顾熟人的面子 善意的谎言也很重要 善于化解同事之间的矛盾 巧妙打破交际中的“僵局” 说服别人要委婉第五章 与人交往从“心”开始 相信自己，赢得信任 开放心态，求同存异 要学会换位思考 沟通是一门艺术 量体裁衣，看菜吃饭 适时而动，恰当提问 幽默，沟通的润滑剂 动之以情，晓之以理 坦诚，社交的金钥匙 真诚的态度让你成功社交第六章 与各种各样的人交往 与性情正直的人交往 和脾气暴躁的人交往 同猜疑心重的人交往 与愤世嫉俗的人交往 与沉默寡言的人交往 和孤芳自赏的人交往 与独断专行的人交往 与喜怒无常的人交往第七章 战胜自己成就社交 展现真我，世上没有完美的人 坦诚自己的缺点 帮人树名誉，为己赢声誉 以退为进，巧获他人赞同 换种思维方式会更好 机智灵活，变中取胜 随机应变处世的黄金法则 有变化就会有 走别人不愿走、不敢走的路 自信，创造奇迹的根基第八章 社交礼仪很重要 得体的自我介绍体现修养 恰当称呼他人 参加舞会要有规矩 做客礼节很重要 注意握手的细节 杜绝不受欢迎的坏习惯 要注意提问技巧，电话礼节不可忽视第九章 家人交往也要花心思 夫妻之间也要适当保留 夫妻相处要互让 夫妻之间不要干涉对方工作 从容越过婆媳关系这道坎 和自家孩子交朋友第十章 同事交往方圆有道 同事之间要保持距离 对待同事要一视同仁 正确处理办公室恋情 拥抱你的竞争对手 与上司“心心相印” 做个明智的职场人 让“小报告”离你而去 从容应对下属的冲撞

## &lt;&lt;社交操纵术&gt;&gt;

## 章节摘录

社会交往应该学会得理饶人，要有主动“让道”精神。

在与他人交往中，常常会因为个性、脾气、爱好、要求的不统一，价值观念的差异产生矛盾或冲突，此时我们应记住一位哲人的话：“航行中有一条公认的规则，操纵灵敏的船应该给不太灵敏的船让道。

我认为，这在人与人的关系中也是应遵循的一条规律。

”古人云：“冤冤相报何时了，得饶人处且饶人。

”这是一种宽容、博大的胸怀，一种不拘小节的潇洒，一种伟大的仁慈。为人处世，当以宽大为怀。

生活在相互宽容的环境中，是人生的幸福，会使你忘却烦恼，忘却痛苦。

宽容是一种处世哲学，也是人的一种较高的思想境界。

学会宽容别人，也就懂得了宽容自己。

一位女子在走路时吐了口痰，因风的作用刮到一个小伙子的裤子上，该女子看到后慌忙道歉，并从包里掏出面巾纸要擦去小伙子裤上的痰。

但小伙子恼怒地不肯让她擦，并声言：“你给我舔！”

”女子再三赔礼：“对不起！”

对不起！

让我给你擦去，好吗？

”但他执意不让她擦，就是让她舔。

就这样，街上围上看热闹的人越来越多。

最后惹得女子大怒，从包里掏出一沓钱，当场喊道：“大家听着，谁能把这个家伙当场摆平了，这些钱就归谁！”

”话音刚落，人群中闪出两个健壮的男人，对着那不依不饶的小伙子就是一阵拳脚，他被踢翻在地，等站起来找那女子时，那女子和打他的人早已无影无踪。

我们不难看出。

如果小伙子给女子一点面子，也不会被打。

不给别人留台阶，最后自己也会没有台阶可下。

所以，做人要得饶人处且饶人，给人留个台阶，也是给你自己留条退路。

人不讲理，是一个缺点；人硬讲理，是一个盲点。

理直气“和”远比理直气“壮”更能说服和改变他人。

知退不是每个人性格中的必然因素，只有大智者才能悟到做到。

换句话说，知退是一个人严谨性格的表现。

每个人的智慧、经验、价值观、生活背景都不相同，因此与人相处，争斗难免——不管是利益上的争斗或有关是非的争斗。

争斗在竞争激烈的商业社会尤其明显。

芳芳是一家杂志社的摄影师，由于她曾在美国呆过一段时间，行事有些洋派，在那作风保守的杂志社里显得有些格格不入。

偏偏她个性散漫，又常做错事，总编辑早就看她不顺眼，只因她是老板朋友的女儿，所以只好对她睁一只眼，闭一只眼。

有一天，为了一些照片，总编辑和芳芳起了冲突，众人见战火引燃，纷纷过去围观，你一言我一语地加入战争。

芳芳一舌难敌众口，掩面而逃。

之后众人还不约而同地联合起来打击她，挑她照片的毛病，批评她偶尔的迟到早退。

后来，她辞职了。

不久后总编辑被辞退了。

俗话说，人非圣贤，孰能无过。

## <<社交操纵术>>

每个人都难免会偶有过失，因此都有需要别人原谅的时候。

在社交活动中，不妨学一点给人“台阶下”的技巧，以使你能适时地为陷入尴尬境地的对方提供一个恰当的“台阶”，使他不丢面子。

这不仅能使你获得对方的好感，而且有助于树立良好的社交形象。

《菜根谭》中指出，“径路窄处，留一步与人行；滋味浓的，减三分让人尝。

此是涉世一极安乐法”。

这句话旨在说明谦让的美德。

凡事让步，表面上看好像是吃亏，但事实上由此获得的必然比失去的多。

P2-3

## <<社交操纵术>>

### 编辑推荐

孙朦编著的《社交操纵术》引用了大量鲜活、真实的案例，集可读性、实用性与科学性为一体，全面介绍了适用于职场、商场和家庭中的社交知识。巧妙灵活地运用这些知识和方法，就能够轻而易举地影响他人，从而达到你的目的，这便是本书主导的操纵战术。

<<社交操纵术>>

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>