

<<社交力是财富的绝学>>

图书基本信息

书名：<<社交力是财富的绝学>>

13位ISBN编号：9787802286726

10位ISBN编号：7802286727

出版时间：2008-11

出版时间：新世界出版社

作者：宝尔

页数：247

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>

## <<社交力是财富的绝学>>

### 前言

社交是人类生活的基本工具，是现代文明的重要标志，没有社交人们的生活将是一片黑暗。跨入机遇与挑战并存的21世纪，中国加入了WTO，人才竞争日益激烈，在这个高度发达的世纪，人类的社会交往工具也有了一个新的起点，社交不再像过去那样从属生活的一部分，而将更多地主导生活，成为了现代生活的必用工具，成为了美好人生的桥梁，也是成功事业的必修课。

社交在人类的历史上，从来没有像今天这样重要过，这既是人生使然，也是生活使然，更是社会面貌的多元化的必然。

我们的生活再也无法忍受缺乏交际的内容，我们的人生再也没有勇气面对孤独的状态，我们的社会化程度超高，社会交往就越显得重要。

直到今天，我们再也无法将社交限制在休闲娱乐的范围内，他已经成为一种自然而然的能力，一种工作、协作事业成功不可缺少的能力，这是社交力。

因为技术的精深、分工的细化。

我们今后，再说到个人的“能力”时，其中的学识、才干已被分离出去，剩下的仅是个人的社交能力，即“社交力”。

这一层意思，我们说这个人有“本领”，哪个人会“做人”，这个人会“办事”，或某个人“口才”好，其实说的都是某个人的“社交力”。

社交强就是有“本领”，社交如火纯青就叫会“做人”，社交非常到位，就叫会“办事”。

社交有理必争就是叫“口才”好，所以学习社交常识，提升“社交力”，是一门非常重要的学问。

时代在进步，现实在改变，我们过去所崇敬的英雄豪杰、圣人领袖，再也看不到了，但我们会看到越来越多的光彩照人，“社交力”何等了得。

政治明星，商界名流、文化名人如银河群星，灿烂炫目，而身在职场，商场创业途中打拼的你，又何尝不是同样需要“社交力”助你一臂之力，我们今天将从前的“社交”的概念提升到“社交力”就是因为她有助你理解这个新的概念，有助于你更多理解社交的价值，她既不会输于“真金白银”也不输于“糖衣炮弹”，她是一种看得见摸得着的能力，她既可以价值百万美金，也可以有挡不住的穿透力。

足以使你成功创业、改变你的生活，改变你的人生，让我们都来认识这个“社交力”吧，她既会帮助你发现生活的乐趣，也会帮助你发现人生的金矿，成就辉煌人生。

## <<社交力是财富的绝学>>

### 内容概要

什么是最好印象？

如何识别成功者形象？

如何看清每个人的习惯和弱点？

如何去亲近一个人？

如何才能成为焦点、学会礼仪的魅力？

怎么学会简单的赚钱方法？

如何做一个赚100万的初步计划.....

本书是关于介绍人际交往的通俗读物，阅读本书你就能解决以上问题，并学会如何与人成功的交流。

## <<社交力是财富的绝学>>

### 书籍目录

#### 第一部分 了解社交价值1万

- 一、社交的功能常识
- 二、社交的要求与素质
- 三、社交的处世层面
- 四、价值1万的实现

#### 第二部分 第二价值10万金

- 一、休闲娱乐讲品位
- 二、立足根本创事业
- 三、左右逢源交朋友
- 四、拓宽市场找客户
- 五、另图发展参谋多

#### 第三部分 实现价值的四大策略

- 一、锁定对象有备而来
- 二、把握主动，目标明确
- 三、人多造势，公关必克
- 四、树立形象，领军一方

#### 第四部分 实现理想100万金

- 一、“捡来”100万第一桶金
- 二、赚钱原来如此简单
- 三、人了一个财富圈子
- 四、见到了手里攥着千万的阔佬
- 五、这里唯独不缺钱
- 六、做一个赚100万的初步计划

#### 第五部分 交际场的9大绝招

- 一、广交知己，大海捞针
- 二、知己知彼，定位准确
- 三、和而不流，守口如瓶
- 四、不卑不亢，避实就虚
- 五、慷慨做人借势发挥
- 六、保持联系，巧用道具
- 七、高朋满座，水涨船高
- 八、包装个性，水到渠成
- 九、绵里藏针，气定若闲

#### 第六部分 一个角色，十分受益

- 一、知道什么是最好印象
- 二、识别到了成功者形象
- 三、见识到了自信的笑容
- 四、得到了一个人人赞同的观点
- 五、看清了每个人的习惯和弱点
- 六、懂得如何去亲近一个人
- 七、知道怎样才能成为焦点
- 八、学会礼仪的魅力
- 九、感受到了充满阳光的窗口
- 十、受欢迎必定有原因

#### 第七部分 十个朋友，九个受益

## <<社交力是财富的绝学>>

- 一、有朋友就有好酒
- 二、有朋友就有好消息
- 三、有朋友就有好礼物
- 四、有朋友就有好机会
- 五、有朋友就有好码头
- 六、有朋友就有好主意
- 七、有朋友就有好运气
- 八、有朋友就好事业
- 九、有朋友就有好人生

### 第八部分 99%的成功者

- 一、成功得利的交际能力
- 二、成功受益的社会经验
- 三、成功受益的社会资源
- 四、成功受益的自信心态
- 五、激发成功的创造能力

## <<社交力是财富的绝学>>

### 章节摘录

1. 社交具有塑造组织形象的功能一个人若想要在社会上生存,就会不可避免地要参与社交活动。因此,在社交活动中的形象就显得尤为重要了。

好的形象可以给人带来意想不到的收获;反之,如果形象不佳,则可能使原本可能办成的事前功尽弃。

在商业谈判中,你若是衣冠不整,无精打采表现出一付死气沉沉的样子你就会失去赢取成功的信心。一个人的外在形象十分重要,如果你精神抖擞、信心百倍,你就会在谈判中给对方造成一种心理上的压力,从而运筹帷幄、稳操胜券。

2. 社交有助于人际交往的功能在公共场所生日party、毕业典礼等场合,你会接触到形形色色的人,大家相聚在一起畅所欲言,开开玩笑,在不知不觉中加深了彼此之间的感情。

记得每年过春节,平时一些忙得少有走动的朋友打来电话,邀约在一起去某个适宜的场所聚一聚,谈谈各自一年来的学习、工作、生活情况,不同的人与不同的行业都有各自不同的经历;不同的性格、不同的处事方法,会获得不同的生活体验;升官的、发财的一切都在言语之中。

尽兴之余,相互间留下联系方式。

多个朋友多条路,以后有事多联系何乐而不为。

所以,多参加一些社交活动,多与一些新、老朋友联系交往,于人于己有百益而无一害。

3. 社交具有提高文明的功能在一些正规的社交场合中参与的人可能是一此知名人士和上层人物,他们的谈吐情趣高雅、文明礼貌。

通过与他们的日常交往可以提高自身的素质和修养,从而提高自己的交际水平。

二、社交的要求与素质1. 社交高手都是表达高手若想成为能言善辩的人,没有捷径可走。

为了社交的需要,必须成为表达高手,并且应把成为能言善道者这件事当作自己的目标,把此目标放在心中,而且为了实现这个目标,还应把全部精力集中于读书、练习写作上。

首先,你不妨这么告诉自己:我想成为在社会上占有一席之地的人,因此,我必须有好口才。

为此,你就必须要借日常会话来训练口才,并用心学习正确且有风度、毫不做作的说话方式。

此外,多读一些雄辩家所写的书,不论是古典或现代的,并且告诉自己:我就是为了训练口才才读这些书的。

为了使你练就超群的谈吐本领,具体可参考如下建议。

(1)从书中获取值得借鉴的知识为了这种目的而读书时,最好多注意文体及文字的使用方法。

同时边看边想,琢磨该怎么做才会表现得更好,如果自己也写同样的题材,有什么地方会不如他。

即使写的是同样的事情,由于作者不同,其表现方式将有很少的差异。

或者,由于表现方式不同,即使是同一件事,所给予读者的印象又将有多少差异,诸如此类的问题,最好在阅读时就注意到。

无论多么精彩的内容,要是言辞的使用方法很奇怪,或文章本身缺乏风格,抑或文体和主题并不相称,将使读者觉得扫兴,希望你能仔细观察。

(2)培养自己独特的风格无论多么轻松的对话,或写给多么亲密的人的信,都应该拥有自己的风格,这点很重要。

尽管说话前的准备工作十分重要,但是,如果在无法预做准备的情况下,至少应在说完话之后,再想想看是否有更好的表达方式。

做到这一点,也能使你的口才有所进步!

(3)正确地使用语言,清晰地发音你应该注意过深深吸引我们的演员是怎样说话的吧。

只要仔细观察便不难发现,所谓的好演员,都很重视清晰的发音与正确的措辞。

语言的目的是,在于传达概念。

尽管如此,采用无法传达概念的说法,引不起别人的兴趣的说话方式,是最愚蠢不过的事。

你可以请朋友或同学帮忙。

每天大声地朗诵书本,并请他注意听。

只要换气的方式、强调的方法、朗读速度等稍有不适当之处,就请别人叫停,并且为你纠正。

## <<社交力是财富的绝学>>

朗诵时嘴巴要张大，一个字一个字清楚地发音。

要是速度太快，或有不认识的字，就马上停止。

即使单独练习时，也要用自己的耳朵仔细听，刚开始时要慢慢地念，用心地把你那说话速度太快的坏习惯改过来。

因为，你的发音听起来好像喉咙被卡住，说得太快时，别人很难听懂。

要是遇到较难发的音时，就算练习一百遍，也要念到能够发出完美的音为止。

(4)坚持把每天的想法整理成文章选几个社会性的问题，在脑中想好关于这些问题可能出现的赞成意见与反对意见，并假设争论的情况，然后尽量把它写成流利的英语，这也是很好的提升自己语言表达水平的方法。

例如，你不妨考虑一下有关设置常备军的问题。

反对意见之一，必然是以为强大的军备力量，将使周围的国家产生遭受威胁的恐惧吧！

至于赞成意见之一，则是武力必须以武力来对抗。

像这种赞成、反对两种论调，应在能想像得到的范围内，尽量去想。

比方说，在本质上来说，拥有常备军并非好事，但是根据情况之不同，常备军可能成为防止他国之恶的必要武力等。这是要深切地考虑的事。

这样一来，才能整理出自己的思绪，再试着把它写成优雅的文章。

这不但可作为辩论的练习，而且和养成经常出口成章的习惯亦有关联。

(5)想想听众究竟想要什么戴尔·卡耐基指出：“若想控制别人，最重要的是不要高估对方。

而利用演说来取悦听众时，也不可对听众评价过高。

我刚担任上议院议员时，一直觉得议会里尽是值得尊敬的人，从而有种压迫感。

然而，那种感觉，在我了解议会的实情后，就马上消失了。

”“我知道，在500位议员之中，具有判断力的，最多只有30人，其他的几乎都和普通人没什么两样。

因此，真心想听字字有力、内容丰富演说的议员，只有那30位而已。

其他的议员们，根本不问内容，只要听到顺耳的演说，就满足了。

自从了解到这点以后，演说时的紧张感就逐渐消失了，最后，我已经能够完全无视于听众的存在，只把注意力集中于说话的内容与技巧上了。

这并非是我在自夸，我开始发现自己具备了话锋可随着内容而改变的能力。

”说起来，雄辩家不就像称职的擦鞋匠一样吗？

无论何者，只要掌握住如何取悦对方——听众、顾客的诀窍，剩下的就只是一些机械性的工作了。

假如你想满足听众，就必须利用能取悦他们的方法，使他们感到满意。

演说者无法改变观众的样子，他只是接受他们本来的样子而已。

2. 表达，要克服心理障碍表达的成败与否，关键是自身的心理因素为主，其次是有博学的知识，善辩的口才。

怯场指的是在人前，尤其是人多的场合，因紧张害怕而不敢说话，或者说话时显得拘谨、不自然。

怯场是一种心理障碍：要么感到自己被说话场合的气氛、形势所压迫；要么顾虑自己说得不好或说错；要么担心自己不是他人的对手，因而畏首畏尾，诚惶诚恐。

其实，这种心理障碍是完全不必要的。

有的人在家人面前可以滔滔不绝，可一与外人交谈，他就难以启齿；有的人平时在三两个人的场合可以口若悬河，可人一多，尤其是上台，就心慌意乱，语无伦次。

这说明他不是不能说，而是有心理障碍。

只要破除这种障碍，怯场也就会消失。

## <<社交力是财富的绝学>>

### 编辑推荐

《社交力是财富的绝学》是关于介绍人际交往的通俗读物，阅读《社交力是财富的绝学》你就能学会与人成功交流的技巧。

社交力是人类生活的基本工具，是现代文明的重要标志，也是促进人与人之间心灵沟通的润滑剂。社交力作为一种艺术，一种智慧，一种生存本领，只要把握好分寸，你就很容易和他人搭起相识的桥梁，营造轻松、愉快的交流环境，使人生不断擦出耀眼的火花。



<<社交力是财富的绝学>>

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>