

# 《方圆笑话》

## 图书基本信息

书名：《方圆笑话》

13位ISBN编号：9787811153668

10位ISBN编号：7811153661

出版时间：2008-5

出版社：易磊,李国防 内蒙古大学 (2008-05出版)

作者：易磊,李国防

页数：238

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《方圆笑话》

## 前言

假如交际能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。——美国石油大王洛克菲勒

近日，一家权威的人力资源机构向近1000家公司做过这样一个问卷调查：“贵公司认为员工被辞退的最主要的理由是什么？”。该问卷无论从地域还是行业上讲，都作了精细的分类和考虑，结果发现，无论什么行业与区域，占80%的答复都是：“他们与别人总是不能融洽相处”。所以说，身处交际中无论你身在何处、从事何种职业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了4/5的路程。

一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，对于自身专业知识的需要往往是常识性的。因此，作为交际者，假如你也想要在这个社会中游刃有余、八面玲珑，撑起属于自己一片天的话，善于交际的能力就成为你的必需。换句话说，在交际过程中，你要想实现财富的梦想，必须遵守一个铁律：成功的第一要素是良好的交际！

“外面的世界很现实的。”的确，就像一些朋友刚从学校毕业时，父母师长训勉她们的时候所说的那样。外面的世界和他们理想中的世界是太不一样了。简单来说，刚跨入社会的人，还有很多对天真烂漫的憧憬、期许和好奇，但真正迎接他们的有阳光、雨露，还有风沙。面对诸此种种，他们应该如何应对呢？曾记得一位在交际场驰骋多年的人说，他的成功源于交际的支撑，并且说他每次在面对一个交际者的时候，像是在煲一道鱼汤，首先要了解什么样的鱼吃什么长大，可以在什么市场买到，应该怎么烹调最好，如何把握火候。同样的道理，对于交际者来说，如何从那些“做人难、做职场人士更难、做成功的职场人士就难上加难”的无限感慨中走出来，去做一个舌绽莲花、彬彬有礼、处事落落大方、职场如鱼得水、仪态端庄娴淑，并且像魔术师一样八面玲珑的交际高手，就要去研究属于他们自己的金矿在那里，利用何种与金矿相适应的工具进行有效的开发，如何对金矿进行储存和加工，又如何利用这些金矿构建属于自己的财富大厦。于此种种，人际交往就成为他们的一堂必修课！

正是基于此，本书得以应运而生。在将心比心的立场设定下，本书针对交际所需的特质倾力打造。打破了那些貌似严密的逻辑程式，摈弃了那些华而不实、近乎美丽谎言的“理论”说教，在更加宽泛的网络下，采集现实生活中有效交际的核点，例释结合，力图扫除读者朋友在以往的人际交流中存在的盲点和误区。因循它们，不敢口号式的宣称助你“流芳百世”，但运用它们确能让你在“狼烟”四起的人际生态中左右逢源。

交际不是万能的，但没有交际是万万不能的。至此，已经无需再婆婆妈妈的唠叨，也不用拐弯抹角的委婉：朋友，挖掘自己交际的潜能吧，因为你就是金矿！

编者

# 《方圆笑话》

## 内容概要

《方圆笑话:笑死你不偿命》所选的幽默笑话,语言诙谐,故事生动,短小精悍,字里行间闪现着智慧的火花,向来受群众喜爱。如同风味小吃,让你随心所欲。又如特色零食,让你信手拈来。请你翻开此书,让笑声伴随你今后的生活和工作。

# 《方圆笑话》

## 书籍目录

第一辑 舌绽莲花——交际是成功的阶梯口才打开成功人生通道成功交际的铁律——倾听是金交际的酵母——幽默惠人悦己的开心果——赞美说服别人有绝招量身定做的交际高帽——奉承

第二辑 成功交际有理还需“有礼”礼仪是良好交际的前提礼仪是一本推荐书职场面试礼仪与上司相处的礼仪淑女是一种态度商务交际中拜访礼仪

第三辑 交际通吃规则：高调做人，低调做事以退为进方能曲径通“优”关键的时候要敢于吃亏收敛无所顾忌的个性巧妙暗示比直接责备更有效慎行谨言：不说话没人把你当哑巴

第四辑 职场交际胜经推销自己有妙招把功劳送给领导与同事和谐相处的关键批评有道可令下属归心巧妙处理与上司之间的关系睁只眼，闭只眼：上司永远是对的

第五辑 交际陷阱撑杆跳谨防披着朋友外衣的“郎”慎谈他人敏感的话题好女要吃眼前亏不被闲话所左右如何在特殊的交际关系中学会“变脸”女性如何解交际的“套”

第六辑 女性交际“妆”出来你的形象价值千金衣服是女人的第一张名片女性着装通则：端庄+韵味这样搭配更靓丽

第七辑 厚结人缘路路通好的人际关系助你走向成功有容乃大，化干戈为玉帛学会与不同的人打交道微笑——成功交际的钥匙攀亲拉故赢人缘

第八辑 圆融通达装糊涂巧借东风：他山之石，可以攻玉大智若愚：揣着明白装糊涂惹不起还躲不起：不得罪小人站在名人的肩膀往上爬不随意表达自己的心声

## 章节摘录

成功交际的铁律——倾听是金 上天赐人以两耳两目，但只有一口，欲使其多闻多见而少言。

——苏格拉底 有人说，女人天生就是半个“演说家”，对于成就她们成功的交际而言，她们更多需要训练自己的就是听。对成功人士的一项调查也显示，那些成功的人在交际中总能左右逢源，原因就在于他们总花更多的时间和精力在听。是倾听让他们获得了更多的机会。掌握良好的听与说的技巧，是联络情感、满足他人心理需求必不可少的人际桥梁。

1. 倾听赢得好人缘 或许，同情心会让你在交际中有更多的体会：劝慰是一种安抚，而真诚耐心地倾听别人内心的“唠叨”、“啰唆”更是一种深层次的理解。事实上，倾听需要耐心，这刚好是很多女性朋友在交际中相比男性的优势所在，所以，善于倾听能使你获得广泛的认同和赞许，拥有令人羡慕的人缘。陈爽并不漂亮，但她最近与校园歌手的往来密切，为校园MM们所关注。一天晚上，丽娟正好到一个同事家参加一次小型社交活动。她发现陈爽又和校园歌手坐在一个角落里。出于好奇，丽娟远远地注意了一段时间。丽娟发现那位校园歌手一直在说，而陈爽好像一句话也没说。她只是有时笑一笑，点一点头，仅此而已。

几小时后，他们起身，谢过男女主人，走了。第二天，丽娟见到陈爽时禁不住问道：“昨天晚上看见你和最迷人的校园歌手在一起。他好像完全被你吸引住了。你怎么抓住他的注意力的？”“很简单。”陈爽说，“我只对她说，‘听说你到三亚去了，那里很美丽，你能把一切都告诉我吗？’”我说。“当然”。他回答。我们就找了个安静的角落，接下去的两个小时他一直在谈三亚。但说实话，我整个晚上没说几句话。

看出陈爽受欢迎的秘诀了吗？很简单，陈爽只是让校园歌手谈自己。她对每个人总爱这样说：“或许我并不能帮助你什么，但我相信我是一个不错的听众，请告诉我关于这些的一切，好吗？”这足以让对方激动好几个小时。很多人喜欢陈爽就因为她能很好地关注他们自己内心需要倾诉的需求。根据人性的特点，我们知道，人们往往对自己的事更感兴趣，对自己的问题更关注，更喜欢自我表现。一旦有人专心倾听我们谈论我们自己时，就会感到自己被重视。听别人说话也是为自己说话做准备，所以那些愿意倾心聆听别人说话的人最受欢迎。

2. 倾听是拉近距离的绝招 每个人都喜欢讲述自己的事情，希望找到一位忠实的听众。在社会交往中，你需要提醒自己一个简单的道理：学会听别人讲话，和自己讲话一样重要。当你全神贯注地听对方讲话时，对方一定会有一种被尊重和重视的感觉，双方之间的距离必然会拉近。

刘娟出席同事的生日宴会，这位同事交际很广，大多数都是名流雅士，与会者都忙着与他应酬。刘娟临座恰巧坐着一位年轻人，他受冷落地坐在那儿，似乎是沉默寡言的样子。刘娟和他谈了几句，发现他是一位研究所的研究生，现在专攻天文学。这位刚才落落寡欢的年轻人，发现刘娟聆听的很专注，于是越说越深，连他现在正进行的研究计划也拿来谈。刘娟虽然完全不懂，但却礼貌的不露一丝不耐。只在适当的时候，稍微移转了话题，问他最近新闻上常提到的“哈雷彗星”是怎么回事。

对方听了刘娟的询问，更加热心地解释。刘娟就这样和这位年轻人一直谈到宴会结束。过几天刘娟遇到了他同事。他告诉刘娟一件有趣的事，他的小舅子在他面前一再夸赞刘娟，说刘娟是个博学多闻的人，对天文也毫不陌生。这时刘娟才知道那天宴会上的年轻人，就是他同事的小舅子。可是仔细想想，那天刘娟几乎就不曾说过话，因为她不懂天文，只是仔细的聆听，没想到却能给对方留下那么深的印象。

倾听，就只用静静地倾听，你就会在交际中听到别人听不到的“知心话”，中国人总是知心话只对知心人说，所以，交际中的你，你如果都快没有什么插话的机会的时候，不要心烦，耐住性子，因为那证明对方已经信赖你、喜欢你，甚至将你视为亲密无间的知心人了。

# 《方圆笑话》

## 编辑推荐

《哲理之哲理:小故事中的大道理》由内蒙古大学出版社出版。

# 《方圆笑话》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)