

# 《超级交际术》

## 图书基本信息

书名：《超级交际术》

13位ISBN编号：9787307170132

出版时间：2016-1

作者：林开平

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)

# 《超级交际术》

## 内容概要

你想拥有好人缘，走到哪儿都受人欢迎吗？你会主动与领导、同事、下属交流吗？你知道与家人、亲戚、朋友如何和谐交往吗？你知道人生怎么通过交际致胜吗？你知道什么样的话语和行为能让你气场强大吗？《超级交际术》告诉你这一切。会交际，左右逢源；会交际，八面玲珑；会交际，事业有成；会交际，人生精彩纷呈。本书是一本实用的交际指南，干货满满，传授读者最接地气的交际方法和技巧，尤其是年轻的读者朋友，给予了详细的指导，可以说是年轻朋友的良师益友、枕边读物。

编辑推荐：

卡耐基说：人脉是人一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。《超级交际术》能让你学到超级竞争力！

人际关系专家、百万级畅销杂志《演讲与口才》编辑部主任精心打造，全面揭秘交际致胜之道。

《超级交际术》详细告诉你：如何打破“圈”限，如何横扫全频道、跟谁都能搭上话聊得来，如何才能在任何领域做到无障碍沟通。

《超级交际术》能让你：轻松看穿他人内心、瞬间赢得他人好感，从别人嘴里获得自己想要的任何信息。掌控场面，让别人跟你走。

# 《超级交际术》

## 作者简介

林开平，人际关系学专家，《演讲与口才》杂志社编辑部主任，已发表交际学文章数百篇。自有一套交际理论，博古通今，学贯中西，经典案例信手拈来，点评分析一针见血。

## 书籍目录

### 第一章

主动交流——不要等着别人来跟你打招呼

谁先开口，谁就先得到机会

2

麻烦了别人，就跟别人走得更近了

6

破冰，唯有主动

9

别让害怕尴尬害了你

12

感染他人，让正能量从你开始流动

15

防人之心也挺可怕

19

### 第二章

投其所好——赢得人心的第一高招

人最希望听到怎样的赞美

24

什么才是真正的关怀

28

谈话也要定“基调”

32

别人为什么不喜欢你的帮助

36

在求人帮忙时，如何做到每求必应

39

交际，也需要到什么山上唱什么歌

43

### 第三章

尊重至上——交际要多用同理心

别人的秘密是地雷，你不要去踩

48

贬低别人，就是贬低自己

51

看轻他人，就是看轻自己

54

别以为自己就是尺度

58

考虑别人的感受，别人才会感觉你温暖

61

在别人伤口上撒盐是一种愚蠢行为

64

### 第四章

低调处世——人缘好事业旺

人前不显贵的智慧

68

巧妙示弱更强大

72

“常有理”，为什么受伤的总是你

76

过分相信自己，可能让你成为一个笑话

80

有多摆谱就有多不靠谱

84

如何做到人缘好事业旺

87

## 第五章

吃亏是福——人人都喜欢“傻子”

好汉要吃眼前亏

92

锋芒不可露尽，功劳不可邀完

95

人生失意，别长脾气

98

做一个人人都喜欢的“傻子”

101

## 第六章

先入为主——十之八九是错误

“第一印象”害死人

106

急着下结论，浮浅没根基

109

看看别人的初衷是什么

113

总喜欢把人往坏处想，是心理有问题

116

有一种错误叫“晕轮效应”

119

感情用事，伤人伤己

122

## 第七章

先予后取——不要怀着目的去交际

你怎样，世界就怎样

126

目的性太强的交际大多数是失败的

129

先予后取，你敬我一尺我敬你一丈

132

后会无期还是后会有期

135

你想过谁会帮你吗

139

如何赢得别人的信任

142

## 第八章

难得糊涂——别做至清无鱼的水

处事须精明,待人要糊涂

146

装装糊涂,万事皆通达

149

别做至清无鱼的水

153

人不至察朋友多

157

别抖动你的机灵

160

第九章

自我修养——脸可以“厚”,但心不能“黑”

脸可以“厚”,但心不能“黑”

164

人贵自知,进退有度

168

别人宽容你,你要三思

172

远离“有毒”的朋友

175

诚实胜过一切智谋

178

什么时候可以不守原则

182

第十章

交际雷区——使小性子往往酿大错误

先破后补,于事无补

186

迁怒于人,招祸于己

189

使小性子往往酿大错误

193

有“度”才有大空间

196

友情不是你想衡量就衡量

199

负面情绪是交际的癌

203

第十一章

宽宏大量——以德报怨永远是最好的交际

宽容让你的“圈子”海阔天空

208

得理不让人,有理也输了

211

担待让你的形象升级

214

报复,让你的交际受堵

217

以德报怨是最好的交际

|     |                   |
|-----|-------------------|
| 221 | 请理解别人的过失          |
| 224 |                   |
|     | 第十二章              |
|     | 巧妙助人——成就他人也成就自我   |
|     | 甘当绿叶，和红花一样美       |
| 228 |                   |
|     | 美在锦上添花，贵在雪中送炭     |
| 231 |                   |
|     | 为他人说句公道话          |
| 235 |                   |
|     | 扶上马，送一程           |
| 238 |                   |
|     | 别让你的好心伤了人         |
| 242 |                   |
|     | 如何让对方轻松接受你的好意     |
| 246 |                   |
|     | 第十三章              |
|     | 口语沟通——做一个他人需要的交谈者 |
|     | 幽默的最高境界           |
| 250 |                   |
|     | 心在言先，大辩若讷         |
| 253 |                   |
|     | 做一个他人需要的交谈者       |
| 257 |                   |
|     | 巧妙引导，让别人说“是”      |
| 260 |                   |
|     | 可别这样劝说别人          |
| 263 |                   |
|     | 聪明人不听黑话           |
| 266 |                   |
|     | 第十四章              |
|     | 化敌为友——狭路相逢，让者胜    |
|     | 失去朋友时，请算笔“经济账”    |
| 270 |                   |
|     | 跳出交际窘境的妙法         |
| 273 |                   |
|     | 狭路相逢，让者胜          |
| 277 |                   |
|     | “仇人”是你的一面镜子       |
| 279 |                   |
|     | 应对他人揭短的上中下三策      |
| 283 |                   |

# 《超级交际术》

## 精彩短评

- 1、想读
- 2、写的挺实在的！中国版的卡内基。
- 3、比较有帮助.....



# 《超级交际术》

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