

<<求人有心计>>

图书基本信息

书名：<<求人有心计>>

13位ISBN编号：9787504728227

10位ISBN编号：7504728225

出版时间：2008-5

出版时间：中国物资

作者：贾文岩

页数：188

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>

## <<求人有心计>>

### 内容概要

本书是关于介绍“求人有心计”的专著，全书共分为2篇。

书中上篇突出介绍了八大求人心经：既有妙语攻心的求人艺术，又有善托人脉的求人路径；既有以“舍”换“得”的求人思路，又有借势借力的求人手段；既有情感交心的求人妙法，又有坚持必胜的求人战术；既有巧激成事的求人妙方，又有互惠互利的求人策略。

八大心诀，犹如八种犀利的武器，助你在办事求人中所向披靡，屡试不爽。

下篇着重推出了六大求人心诀：有求助上司的“内功招法”；有求助同事的“太极推手”；有求助同学的“化骨绵掌”；有求助邻居的“左右互搏”；有求助亲戚的“连环劈挂”；有求助陌生人的“吸星大法”。

六大心诀，就像六种实用的神功，帮你在求人办事时有求必应，百求百成。

## &lt;&lt;求人有心计&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 屡试不爽的八大求人心经 一、妙语攻心：绝妙口才助你求人顺畅 1.看人说话，灵活机动地适应对象 2.即兴引话，以适合的话题为切入点 3.贯注真情，以饱满感情打动他人 4.巧妙赞美，赢得对方的好感 5.直陈利害，利害分明人自省 6.坦率真诚，直抒胸臆引共鸣 7.得体恭维，迅速拉近心与心的距离 8.委婉言辞，高妙的语言“软化”艺术 二、情网关系：人脉是事业兴衰成败的关键 1.善托人情，通出路子好办事 2.借助朋友的关系成就自己的事 3.利用牵连关系，扩展关系网络 4.积极营造良性循环的关系网 5.让女人乐于帮你办事 6.不妨走走老人、孩子路线 7.乡情也是办事的好途径 三、欲取先予：肯“舍”才能“得”以成事 1.懂得先“舍”，然后才会有“得” 2.欲取先予，以小付出换取大收获 3.舍得香饵，才能钓到大鱼 4.满足别人之后，才提自己的要求 5.先礼后利，未雨绸缪礼为先 6.送礼攻略，饱含深情拉关系 7.请客吃饭，求人办事成功的“敲门砖” 8.送去糖衣，先让对方尝到甜头 9.先吃小亏，然后去占大便宜 四、借势借力：迅速崛起 1.借力乘势，增加自我成功的砝码 2.善借外力，就是人生的赢家 3.借梯登高，使自己青云直上 4.妙借权贵影响，搭上成功的顺风船 5.借助贵人的光，照亮自己的前程 6.巧借他人威名，成己难成之事 7.借助第三者，顺利完成要办的事 8.善借社会形势，乘风破浪得发展 9.活用政策，借势发展自己的事业 五、情感开道：以心交心赢得好人缘 1.感情投资能帮你赢得宝贵人缘 2.多一些关怀能打开他人的心扉 3.以诚相交，获得他人真情回报 4.以情感交流拉近人心的距离 5.以自己的真情赢对方的“回报” 6.用感情最牢固地连接贵人 7.用眼泪打动他人的恻隐之心 六、软磨硬泡：以毅力和耐心达到目标 1.好事不怕多磨，久泡必然成功 2.以泡制拖，锲而不舍办成事 3.见机行事，灵活运用蘑菇战术 4.疲劳轰炸，不办成事不退兵 5.死缠烂打，不达目的誓不罢休 6.长磨慢泡，功到好事自然成 7.厚起脸皮，软泡硬磨周旋到底 8.死乞白赖，让对方无法不从 9.跪请求人，能屈能伸折腰事成 七、激将成事：点燃他人内心火焰的办事妙方 1.请将不易，激将却能获得成功 2.掌握激将之法，人生处处顺风 3.洞悉人性，巧用激将促其“就范” 4.善做自尊文章，激出助己之将 5.针对性格傲烈之人，激其上钩 6.激怒对方，使其吐露真言 7.利用人性弱点，激发对方的同情心 八、互惠互利：通向成功的双赢策略 1.互助合作，人生成功的基石 2.互惠互利，奠定合作的基础 3.创造双赢，相依相存共享成功 4.互助互利，帮助别人就是方便自己 5.相互借光，往往能成就双方的事业 6.你替对方着想，对方也会替你着想 7.找出共同点，就找到了合作的基础 8.换位思考，用真诚创造双赢的条件下篇 有求必应的六大求人心诀 一、求上司办事的成功心诀 1.做好心腹，赢得器重好求人 2.适当恭维，以美言促其办事 3.诚言所至，让上司萌发同情心 4.情趣诱惑，投其所好动其心 5.坚持到底，不达目的不罢休 6.缠而不赖，软磨硬泡求成事 二、求同事办事的成功心诀 1.动之以情，真情诚意求对方 2.揣摩心理，善于求人看对象 3.厚起脸皮，放下架子功到事成 4.礼敬为先，注重办事礼节 5.婉求诱导，以柔克刚说服同事 6.感情投资，煽动人情求人不难 三、求同学办事的成功心诀 1.聚首话情，编织友谊的纽带 2.保持联系，常来常往密切感情 3.妙用交流，求人办事推己及人 四、求邻居办事的成功心诀 1.施恩忌报，伸出援手惠及邻里 2.雪中送炭，拉好关系亲近邻 3.调解纠纷，互相帮助关系和睦 4.巧言暗示，借同情心解决困难 五、求亲戚办事的成功心诀 1.经常联络，办事时刻有亲情 2.依托贵戚，沾亲之光巧办事 3.沾亲带故，求人办事多条出路 六、求陌生人办事的成功心诀 1.开心微笑，求生人办事第一招 2.善于亲近，打开对方的突破口 3.塑造形象，前四分钟是关键 4.开诚布公，诚恳赢得他人之心 5.左右开弓，软硬兼施有策略

## <<求人有心计>>

### 章节摘录

上篇 屡试不爽的八大求人心经一、妙语攻心：绝妙口才助你求人顺畅美国成功学大师卡耐基说，当今社会，一个人的成功仅仅有15%取决于技术知识，而其余的85%，则取决于口才艺术。

由此可见，拥有妙语攻心的绝妙口才，已经成为现代人成功的必备条件之一。

绝妙的好口才，不仅是一种卓越人生的资本，还是一种立足社会的能力；绝妙的好口才，不仅是一种征服人心的艺术，还是一种用之不尽的财富。

只有掌握妙语攻心的说话艺术，才能在求人办事中无往不胜，才能在成功道路上一帆风顺。

1. 看人说话，灵活机动地适应对象俗话说，看菜吃饭，量体裁衣。

我们在生活中要接触各种各样的人，要处理各种各样的关系，这就要求我们在办事时要针对不同的对象，灵活地采取行动，只有这样，才能获得预期的效果。

人与人之间的差异有时是惊人的。

独特的个性，独特的爱好，独特的生习惯，独特的知识结构，尤其是独特的心理态势，这些综合起来就使某个人成为独具特性的“这一个”。

这就需要力求了解站在你面前的“这一个”的方方面面。

以个性为例，如果你面对的是一位豁达开朗、热情活泼的谈话者，那么你在谈话时就可以更加坦率一些，即使偶尔有一两句话失控也不要紧，对方绝不会与你计较；但假如站在你面前的是深沉多虑、内向含蓄的人，那么你谈话时就得字斟句酌，切不可信口开河。

## <<求人有心计>>

### 编辑推荐

《求人有心计》由中国物资出版社出版。

<<求人有心计>>

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>