

<<通人情懂世故让你人见人爱>>

图书基本信息

书名：<<通人情懂世故让你人见人爱>>

13位ISBN编号：9787506480796

10位ISBN编号：7506480794

出版时间：2012-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：马银文

页数：277

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>

<<通人情懂世故让你人见人爱>>

内容概要

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，通人情、懂世故，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你、满足你，你的愿望就容易实现。

《通人情懂世故让你人见人爱》以生动真实的事例及故事深入浅出地向读者展示了社会生活中直接、便利、有效的社交技巧，希望《通人情懂世故让你人见人爱》能带给你一个全新的做人、做事理念，帮助你在最短的时间内掌握好人情世故的尺度，从而带给你意想不到的收获，让你心想事成，在追求成功的道路上风雨无阻。

<<通人情懂世故让你人见人爱>>

书籍目录

第一章 多说好话——每个人都渴望被赞美

1. 爱听赞美之词是人的天性
2. 良言一句三冬暖
3. 赞美是一种学问
4. 说话要看对象
5. 善意的谎言不可少
6. 赞美他人要讲究技巧
7. 学会对领导说赞美话
8. 这样的赞美最能打动人心

第二章 亲密有间——保持友谊的弹性美

2. 小心一见如故
3. 保持善意的距离
4. 朋友之间的礼仪不可少
5. 滴水之恩，涌泉相报
6. 朋友分类，区别对待
7. 朋友之间也需要尊重
8. 远离不良朋友

第三章 分寸得当——把握好做事的尺度

1. 克服急躁心理
2. 求人办事善于抓好机会
3. 用“对不起”化解矛盾
4. 变则通，通则久
5. 平时储“人情”，办事有人帮
6. 吃亏是福

第四章 八面玲珑——经营你的人脉资源

1. 别人的名字一定要关注
2. 朋友多，门路多

.....

第五章 善意批评——忠言也可做到顺耳

第六章 知己知彼——这样才能说服对方

第七章 幽默风趣——寓庄于谐的语言酵母

第八章 耐心倾听——人人都有说话的欲望

第九章 放低姿态——地低成海，人低成王

第十章 赠人玫瑰——做一个肯帮助别人的人

第十一章 慧眼识人——一眼就把人看透

第十二章 适时进退——掌握好进与退的尺度

参考文献

<<通人情懂世故让你人见人爱>>

章节摘录

(9) 抖动腿脚者 喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动, 有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面, 这种人很能自我欣赏, 性格较保守, 很少考虑别人。

然而当朋友有困难时, 他会经常给朋友提出一些意想不到的好建议。

(10) 手摸后颈者 当一个人习惯用手摸后颈时, 是出现了恼恨或懊悔等负面情绪, 这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”。

在遇到危险时, 人们常常不由自主地用手护住脑后, 在防卫式的攻击姿势中, 他们的防卫是伪装, 结果手没有放到脑后, 而是放到了颈后。

女人伸手向后, 撩起头发, 来掩饰自己恼恨的情绪, 并装作毫不在意的样子。

(11) 摊开双手者 大部分人表示真诚与公开的姿势, 便是摊开双手。

意大利人毫无约束地使用这种姿势, 当他们受挫时, 便将摊开的手放在胸前, 做出“你要我怎么办”的姿势。

他做的事情出现了坏的情况, 别人提出来, 而他摊开双手, 表示他自己也没有办法解决, 一副无可奈何的样子。

(12) 解开外纽扣者 这种人的内心真诚友善, 他在陌生人面前表达真诚友善时, 最直接的行动便是解开外衣的纽扣, 甚至脱掉外衣。

在一个商业谈判会议上, 当谈判对手开始脱掉外套时, 领导便可以知道双方正在谈论的某个协定有达成的可能。

不管气温多么高, 当一个商人觉得问题尚未解决或尚未达成协议时, 他是不会脱掉外套的。

那些一会儿解开纽扣, 一会儿又系上纽扣的人, 性格较优柔寡断, 意志不坚定, 犹豫不决。

.....

<<通人情懂世故让你人见人爱>>

编辑推荐

人情世故的智慧，是不可一日或缺的，它像是生活的一部分，也是一种能力，但这种能力，必须在生活中培养历练。

通人情懂世故，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你、满足你，你的愿望就容易实现。

<<通人情懂世故让你人见人爱>>

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>