第一图书网, tushu007.com

<<待人处世有玄机说话做事有秘密>>

图书基本信息

书名：<<待人处世有玄机说话做事有秘密>>

13位ISBN编号：9787511303356

10位ISBN编号：7511303358

出版时间：2010-7

出版时间：中国华侨

作者：陈泰先

页数：282

字数：292000

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

前言

社会是纷繁复杂的，在这样的社会里想要取得成功，可不像一般人想的那么简单。
待人处世与说话办事都需要技巧，这也是每个人走向社会、取得成功的必修课。
成功，对于很多人来说也许只是一个可望而不可及的巅峰。
但是人生短短数十载，想不枉此生就需要去征服这一个个的巅峰，赢得一个个的成功，这样的人生才会充实，才会精彩。
然而，现实是，成功者众，不成功者亦众。
人的一切活动都是在“群”的概念下完成的。
为什么人与人之间有如此多的差距呢？
答案不仅仅是智商，也不仅仅是运气。
成功者与失败者的最大区别就在于：参悟了待人处世的玄机、掌握了说话做事的技巧。
社会总是垂青于精于处世之道和巧于说话做事的人。
如果你想在仕途上春风得意，待人处世与说话做事就是你的必修课；如果你想在社交上左右逢源，待人处世与说话做事也是你的必修课；如果你想在商场上如鱼得水，待人处世与说话做事仍然是你的必修课；如果你想在情场上风流倜傥，待人处世与说话做事照样是你的必修课！
可以说，只有参悟了待人处世的玄机，掌握了说话办事的技巧，才能让朋友喜欢你，让领导赏识你，让下属拥戴你，让客户信赖你，让社会认同你，让成功离你更近一点！

内容概要

《待人处世有玄机说话做事有秘密》就是从这两个角度出发，归纳、总结出了待人处世与说话做事的一些重要原则。
它涉及社会生活的各个领域，从方方面面阐述了如何练就出色的待人处世本领和说话做事的能力。
其实用性与可读性是足可意会和言传的。
　本书语言生动流畅，通俗易懂，让你在轻松之中领悟人生的真谛，使你在人生的道路上取得成功；本书不仅可以让你茅塞顿开，还是一本难得的人生励志书，鼓舞你在漫漫人生路上，披荆斩棘，勇敢走过人生的风雨历程！ 相信读者朋友们看完本书之后，处世能力会越来越好，说话做事的水平也将愈来愈高，人生的天地也必将愈来愈宽阔！

书籍目录

上篇 待人处世有玄机　第一章　不做独行侠，学会笼络人心　　1.与朋友常联系——“磨刀不误砍柴工”　　2.以礼相待，恪守交友之道　　3.对朋友要真诚　　4.感情投资，制胜先机　　5.放长线，钓“大鱼”　　6.未雨绸缪，储备“人情”　　7.朋友多了，路好走　　8.积聚人脉的力量　　9.用点心思，跟上司搞好关系　第二章　真好汉，该低头时则低头　　1.低头是为了更好地抬头　　2.以低姿态处世　　3.高职位是忍出来的　　4.耐心把“冷板凳”坐热　　5.在人屋檐下，要懂得低头　　6.“眼泪”是一种艺术的表达　　7.不要沽名学“霸王”　　8.低调做人，小心行得万年船　　9.一事当前忍为高　第三章　脸皮有弹性，可以少受点伤　　1.不要脸皮，要尊严　　2.好马要吃回头草　　3.别让你的上司丢面子　　4.错了不要怕丢情面　　5.必要时，恰当地“丢面子”　　6.往对手脸上贴金　　7.放下身段，路会越走越宽　　8.给别人留面子，自己就有面子　　9.别给自己“戴高帽”　10.脸皮，可以厚一点　第四章 以和为贵，拳头不要轻易打出去　　1.“有仇不报是君子”　　2.己所不欲，勿施于“敌”　　3.以和为贵，不要轻易得罪人　　4.做人要有度量　　5.凡事留有余地，给自己留条后路　　6.宁得罪君子，不得罪小人　　7.不要和别人斗气　　8.同事间要良陛竞争，和谐共处　　9.留一步，让三分　第五章　装装糊涂，睁一只眼闭一只眼　第六章　胸有城府，做人要有点“心机”下篇　说话做事有秘密

章节摘录

1.与朋友常联系——“ 磨刀不误砍柴工 ”朋友之间的关系就好比是一把刀，你只有常“ 磨 ”，它才不会生锈。
很多人都有这样的体会：当自己遇到困难想找朋友帮忙时，却突然想起，自己已有很长时间没有联络朋友了，现在有求于人家就去找，会不会太冒昧了?会不会被人家拒绝?在这种情形之下，很多人开始后悔平日没与朋友多联系。
来看看这样一则寓言：黄蜂与鹧鸪因为口渴得很，就找农夫要水喝，并答应给农夫丰厚的回报。
鹧鸪向农夫许诺它可以替葡萄树松土，让葡萄长得更好，结出更多的果实；黄蜂则表示它能替农夫看守葡萄园，一旦有人来偷，它就用毒针去刺。
农夫并不感兴趣，对黄蜂和鹧鸪说：“ 你们没有口渴时，怎么没想到要替我做事呢? ”在这则寓言里，我们可以看到，如果黄蜂与鹧鸪平时注意多帮助农夫，等到有求于人时，自然也会得到农夫的帮助。
所以说，平时多走动多联络，急时才有人帮。
国人讽刺急时求人的做法，最简练精彩的话就是“ 平时不烧香，临时抱佛脚 ”。
真正善于利用关系的人都有长远的眼光，早做准备，未雨绸缪，在紧急时刻自然能得到帮助。
如果平时不烧香，等到需要时才“ 临时抱佛脚 ”，尽管你抱得很紧，下很大的功夫，人家也很可能一口就回绝你的请求。
因为这个时候在他心里肯定以为你太势利。
只有平时关系搞好了，到需要时才会有求必应。
想让朋友帮助你，与朋友建立良好持久的关系，最基本的原则就是要经常与朋友保持联络。
不要等到需要别人帮助时才想到别人。
“ 关系 ”就像一把刀，常常磨才不会生锈。
很多时候，长时间不与某位朋友联络，最终就很可能失去这位朋友。
所以说，主动的经常性的与朋友联系对于搞好你与朋友的关系非常重要。
试着每个星期打几个电话联系朋友，不但能巩固自己的交际范围，还能维系情谊。
如果一个星期打10个电话，一个月就有30多个。
这样一来，你的人际网络每个月都可多十几个“ 有力人士 ”。
那么，在你急需朋友帮忙时就不会找不到人了。
法国有一本《小政治家必备》的书，书中教导那些有心在仕途上有所作为的人，起码搜集20个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地去拜访这些人，和他们保持较好的朋友关系，这样，当这些人之中的任何一个人日后高升，自然会为你的仕途铺开一条坦途。

编辑推荐

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