

<<交际三十六计大全集>>

图书基本信息

书名：<<交际三十六计大全集>>

13位ISBN编号：9787542928917

10位ISBN编号：7542928910

出版时间：2011-7

出版时间：立信会计

作者：水中鱼//刘继贤

页数：384

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>

## &lt;&lt;交际三十六计大全集&gt;&gt;

## 前言

也许你在苦苦思考：自己的专业能力在公司里是一流的，为什么同事和领导对你都不怎么“感冒”？落落寡合的你心里难免失落，充满了纠结。

自己名牌大学毕业，有着博士的学历，为什么在职场中还不如一个三流大学里的普通毕业生吃得开？为什么自己学得这么好，可是走入社会后，面对复杂的人际往来，总是感到无所适从，动不动就磕磕碰碰的呢？也许你有自己的事业，但与你同时创业的朋友们都顺风顺水地做起来了，为什么自己却处处碰壁：跟客户谈判时，谈得昏天黑地的，就是一直谈不下来；跟股东们有分歧时，你不知道该如何沟通，如何赢得他们的理解和支持；跟员工相处时，大家对你敬而远之，给员工的待遇不错，但为什么员工的流动还是如此的大？想想自己眼下如此“混不开”，再对比着看看未来的目标，难免产生前途渺茫的感觉。

到底哪里出了问题？或许从下面两位成功人士的话中，我们能够找到答案：戴尔·卡耐基说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

北京大学光华管理学院著名经济学家张维迎教授，在哈佛大学的讲坛上曾说过：“在中国，企业要生存和发展，第一靠关系，第二还是靠关系，第三仍然是靠关系。”

通过卡耐基和张维迎的启发，不难发现，你“混不开”的症结出在“人际”中、出在“关系”中。

那么，人际关系怎么打通？就要靠交际的智谋和策略来打通。

苏秦、张仪没多大背景，也没多高的“学历”和“职称”，却能在风云变幻、关系错综复杂、人心难测、稍有差池便可招来杀身之祸的动荡时代，非但给自己谋到不错的差事不说，还把自己的合纵连横理想付诸实施，将不可一世的诸侯国的君主们控制在股掌之间——他们靠的是什么？靠的就是他们善变机敏的交际策略和手段。

克林顿本是一介平民，无权又无钱，却能获得选民选举，赢得总统之位——靠的是什么？靠的就是他的交际功夫，他可以内合亲友，外联诸多有影响力的人物，赢得他们在智谋上、经济上和各种社会资源上的铁杆支持。

交际是要动点心眼儿、用点儿手腕的。

但如何动、如何用？如何动得灵活、用得巧妙，才能实现自己的交际目的？为此，我们借我国传统的“三十六计”的形式，精选了对交际至关重要的三十六个智谋，形成了这部《交际三十六计大全集》。

在本书中，您可以得到如下知识：如何运用好速度与质量、量变与质变、因与果、内因与外因、大与小、成本与效益、隐与显的关系，眼观六路，耳听八方，审机察变，获取于已有利的信息，迅速辨识有效用的人脉的方法，做好人脉投资；如何运用好进退、舍得、屈伸、真假、虚实、方圆等策略，识套解套，辨识交际中的真假虚实，保存自己的实力，保全自己的形象，取得人心，赢得支持；如何运用赞美、幽默、婉言、激将、讥辩、讽喻等话术，解决交际中的尴尬问题。排忧解难。

并且，我们更注重“功夫在诗外”，将影响交际的根本因素——人格魅力——或直接提示，或暗中点拨出来，以启发读者的思路，告诉大家如何通过修身内省参透做人处世之“道”，以利于大家在面对交际中出现的情与理、公与私、德与法、名节与利益等矛盾时，做到如何判断，如何取舍。

在内容和体例安排上，我们为了适应速读时代的阅读习惯，特意精选了古今中外的王者、霸者，以及在商业、政治、军事、文化、艺术和成功学等各行业有相当影响力的成功人士的案例与心得供大家参考；并且在每一计之后附上“交际操纵术”，将用计的精要提取出来，让大家纲举目张地了解用计的策略与方法。

最后，我们希望本书能给那些身处职场之中，只顾埋头走路，不观人脉气象，一筹莫展的人士送去“万筹千筹”，为他们的人生幸福与职场通畅做好参谋！给那些渴望成功却不知道如何开拓与维护人脉、如何通过成功交际给自己铺路搭桥的人士，指明出路，搭一座喜结人脉良缘的“鹊桥”，助益他们“事”途畅达，成就辉煌！希望本书能抛砖引玉，助益各位读者在交际场中左右逢源，喜结良缘，大获财源！



## <<交际三十六计大全集>>

### 内容概要

交际是要动点心眼儿、用点儿手腕的。

但如何动、如何用?如何动得灵活、用得巧妙,才能实现自己的交际目的?

为此,水中鱼借我国传统的“三十六计”的形式,精选了对交际至关重要的三十六个智谋,形成了这部《交际三十六计大全集(超值金版)》。

在《交际三十六计大全集(超值金版)》中,您可以得到如下知识:如何运用好速度与质量、量变与质变、因与果、内因与外因、大与小、成本与效益、隐与显的关系,眼观六路,耳听八方,审机察变,获取于已有利的信息,迅速辨识有效用的人脉的方法,做好人脉投资;如何运用好进退、舍得、屈伸、真假、虚实、方圆等策略,识套解套,辨识交际中的真假虚实,保存自己的实力,保全自己的形象,取得人心,赢得支持;如何运用赞美、幽默、婉言、激将、讥辩、讽喻等话术,解决交际中的尴尬问题。

排忧解难。

并且,我们更注重“功夫在诗外”,将影响交际的根本因素——人格魅力——或直接提示,或暗中点拨出来,以启发读者的思路,告诉大家如何通过修身内省参透做人处世之“道”,以利于大家在面对交际中出现的情与理、公与私、德与法、名节与利益等矛盾时,做到如何判断,如何取舍。

## <<交际三十六计大全集>>

### 书籍目录

#### 第一计 人脉投资走长线

人脉兴，运气旺，事业成  
抓住有效性，全面开拓  
慢功“炖”出好人缘  
平时就要多烧香  
会做人情是根本  
战胜自我，广结人脉

#### 第二计 真金还需巧包装

总统和国务卿的包装术  
无敌形象，通关交际场  
第一时间要“装”好  
抬身价，“做”到成功  
包装得法，让人信赖  
巧加培育，积极进步  
技巧到位，干练无比  
品位是最大的包装  
反包装也是巧包装  
不要让细节出卖你

#### 第三计 潜规则里解套套

潜规则无处不在  
交浅不可言深  
适度距离才有“美”  
“礼”中藏着潜规则  
摸好请“客”潜规则  
探测职场潜规则  
巧妙绕开潜规则

#### 第四计 巧打算盘得人心

破译对方心理密码  
识人心看眼睛  
以心换心金不换  
先抑后扬有人爱  
投其所好玩得精

#### 第五计 牵着别人感觉走

用智慧让他畅所欲言  
用诱导变被动为主动  
用勇往直前打动人心  
用独立思考赢得尊重  
人有激情才动人  
巧用言语牵出好感

#### 第六计 抓住面子好办事

得意勿忘失意者  
发动：“面子”出动力  
敬重自尊，广结善缘  
顾人情面巧助人  
抓住“里子”，留意“面子”

<<交际三十六计大全集>>

弹性处理“面子”问题

第七计 请将不如激将好

扯下面子来激将

申明道义来激将

挑起逆反激起来

利用激将来请将

知将再激准且猛

第八计 旁敲侧击有真意

侧面敲打保和谐

让道具情境来说语

侧面突围巧劝服

闲置一旁作警告

第九计 调好角色讨人爱

巧辨角色，成功交际

调和好与上司的关系

对同事讲原则看性格

对下属多调查再决定

辨明职场关系巧应对

有礼有节结亲属

识好朋友再相交

睦邻友好才可贵

第十计 以退为进不硬顶

宽容退让，利人利己

主动退让，后发制人

学习退让有方法

留有余地好转弯

“走为上”走得妙

第十一计 借力使力好办事

改变人生抓贵人

会找大树好乘凉

借贵人向上攀登

借出众人士获益

借来梯子好登天

借力打力赢支挣

借人气，旺财气

借助关系好办事

第十二计 换位沟通利滚利

换位移情才真诚

换位思考，沟通没烦恼

为对方着想，替自己打算

“角色扮演”解分歧

交换立场说服对方

做好自我沟通

## <<交际三十六计大全集>>

### 章节摘录

版权页：用微笑融化坚冰我们在与人交往中，不管是同意人家的意见还是不同意，都不要摆出一副冷冰冰的面孔，谁也不愿意和态度冰冷的人谈话。

即使是出于某种无奈而非谈不可，也不要心底产生反感。

否则，相由心生，这样的谈话不可能有好结果。

因此，我们在交往中要学会笑，学会用笑给人以温暖。

笑是化解尴尬、融化坚冰的法宝。

飞机起飞前，一位乘客请求空姐给他倒一杯水吃药。

空姐很有礼貌地说：“先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行状态后，我会立刻把水给您送过来，好吗？”

”15分钟后，飞机早已进入了平稳飞行状态。

突然，乘客服务铃急促地响了起来，空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，忘记给那位乘客倒水了。

空姐来到客舱，看见敲响服务铃的果然是刚才那位乘客。

她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说：“先生，实在对不起，由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。

”这位乘客抬起左手，指着手表说道：“怎么回事，有你这样服务的吗？”

”无论空姐怎么解释，这位乘客都不肯原谅她的疏忽。

接下来的飞行途中，为了补偿自己的过失，每次去客舱给乘客服务时，空姐都会特意走到那位乘客面前，面带微笑地询问他是否需要水，或者别的什么帮助。

然而，那位乘客余怒未消，摆出一副不合作的样子。

临到目的地前，那位乘客要求空姐把留言本给他送过去。

很显然，他要投诉这名空姐。

等到飞机安全降落，所有的乘客陆续离开后，空姐紧张极了，本以为这下完了，没想到，等她打开留言本，却惊奇地发现那位乘客在本子上写下的并不是投诉，而是一封热情洋溢的表扬信：“在整个过程中，您表现出真诚的歉意，特别是您的十二次微笑，深深打动了我，使我最终决定将投诉信写成表扬信：您的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们这趟航班。

”笑是最能打动人的表情。

而在真诚的努力中以笑脸相对，自然能冰释前嫌，消除因自己的疏忽给对方带来的不快。

试想，如果空姐以一脸“随你便”的态度为客人服务，那么，这位本就受到“伤害”的乘客，其心里的恨意肯定会渐渐增加，越积越深。

到最后，他不在留言本上投诉空姐才怪。

而一旦遭到投诉，空姐的职业生涯也将受到影响。

这对空姐来说，是非常不值得的。

因此，为了减少自己的损失，同时，也为了与对方化解尴尬，解开你与人家结了的梁子，不妨学学这位空姐，用真诚的微笑去化解对方脸上的冰霜吧。

<<交际三十六计大全集>>

编辑推荐

《交际三十六计大全集(超值金版)》：谋事在己，成事在计，洞察先机，识破人性。灵活运用三十六计，积累人脉资源，稳操人生的胜券。



<<交际三十六计大全集>>

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>