

<<一本书学会人情世故>>

图书基本信息

书名：<<一本书学会人情世故>>

13位ISBN编号：9787548401742

10位ISBN编号：7548401744

出版时间：2010-8

出版时间：哈尔滨出版社

作者：夏永为

页数：231

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>

## <<一本书学会人情世故>>

### 前言

现在中国人最喜欢研究的一个问题就是谋略。

在现实生活中，我们每个人都一直不断地在使用各种各样、不同程度的谋略和技巧，要不然就没办法在社会上生存。

不管在日常生活中，还是职场里，只要我们想不被适者生存的潜规则淘汰，就不得不使用待人接物的社交技巧。

人生在世，难免有吃亏、受气或者遭遇其他不顺心的事儿的时候。

每一次被人家算计后，你不由得开始怀疑自己的能力，恨自己没用。

而事实上，你的素质并不比任何人差，你只是不知道如何使用跟别人打交道的技巧！

大人物不知道权变，就不能领导人民群众；小人物不知道权变，就只好被人欺负。

实际上，很多情况下，我们不招人喜欢、拿别人没办法，并不是因为意志薄弱，甚至不是因为缺乏跟对方竞争的實力，而是真不知道怎么应付对方才好。

## <<一本书学会人情世故>>

### 内容概要

如果你是一个初入社会的新人，《一本书学会人情世故》正适合你。它能让你学会将来在工作和生活中需要知道和应付的各种问题。

如果你是一个身经百战的老手，《一本书学会人情世故》正适合你。它能纠正你在过去所形成的错误习惯，并找到应对世事的更好选择。

如果你是一个日理万机的领导，《一本书学会人情世故》正适合你。在上下级的沟通和与客户的交往中，这本书能让你进一步提高工作效率。

如果你是一个勤奋努力的员工，《一本书学会人情世故》正适合你。无论为领导上传下达，还是与同事相互交往，你都能从中找到运用得当、机敏权变的妙法。

<<一本书学会人情世故>>

作者简介

夏永为，曾用笔名松鹤翔出版《跟谁都能说上话》（中国计量出版社2009年7月版），是一个睿智而勤奋的新生代作家，现已在网络、报刊发表文字上百万。

夏永为是沈阳师范大学中国现当代文学专业毕业的硕士研究生，丰富的职场、人生阅历，深厚的理论修养，加上风趣盎然的评论解说，使得他的作品读来如沐春风，又令人遐思。

## <<一本书学会人情世故>>

### 书籍目录

第一章 与人言谈的人情世故：一切从互相信任开始 1. 想化敌为友吗?一句话就行 2. 这样才能让别人说出有用的信息 3. 好意见是这么从别人嘴里掏出的 4. 怎么批评人才能让他乐呵呵接受 5. 让别人感觉他们赢了,你才能成为赢家 6. 用说好消息的方法说出坏消息 7. 完美推卸掉自己做错事的责任 8. 借东西的学问 9. 让对方痛痛快快回电话

第二章 行为举止的人情世故：你也能成为“万人迷” 1. 让陌生人对你一见倾情 2. 初次印象很关键 3. 就这样抬高你的身价 4. 用平常心对待一切 5. 你也能收获恋爱“大满贯” 6. 把爱留在身边很容易 7. 人人都有小秘密

第三章 人际交往的人情世故：只有双赢才能合作长久 1. 让人和你共进退： 2. 从别人的角度考虑问题 3. 赢得为你两肋插刀的朋友 4. 与倔脾气的人合作的方法 5. 如何得到对方的帮助 6. 将别人团结在自己周围 7. 成为大人物身边的红人 8. 忠义永远都是最好的招牌 9. 花小钱和同事搞大关系 10. 让同事不计报酬为你做事 11. 在职场中人际关系是决定因素 12. 做个人见人服的领导 13. 团结一致做好工作

第四章 对待骗术的人情世故：看透世态人心不再受骗 1. 实践是检验真假朋友的唯一标准 2. 前后堵截让撒谎大王无处遁形 3. 所有骗子都是纸老虎 4. 多模式防止被人利用 5. 一眼看出谁是骗子 6. 这样验证对方是否值得怀疑 7. 诱导人科说出自己的真实想法

第五章 免受伤害的人情世故：与坏人坏事斗智斗勇

第六章 其他方面的人情世故：在竞争和冲突中百战百胜

## <<一本书学会人情世故>>

### 章节摘录

“你是怎么想的呢？”

你确定去也是白去吗？”

”雪洁没好气地回答：“我就是不知道！”

不可以吗？”

”如果荣哲换个方式和雪洁交流，他可以说：“你觉得你哪方面不行呢”或者“你感觉哪些方面不符合人家的条件”，情况可能就会好一些。

雪洁也不得不具体地回答荣哲的问题，荣哲也就可以相应地在某些方面给她鼓励，或者帮她出谋划策。

人们在说话时，常常脱口而出，有时自己也不完全清楚自己的想法。

如果你在提问时能有相对具体的指向，必然可以帮助对方理清思路，这样，对方当然也可以相应地给你一个更明确的答复。

人们都不喜欢被别人诘难，因此当你问对方的想法和感觉时，人们经常倾向于用“我不知道”来答复你。

因为这是停止追问的最快最省力的办法，你要想知道为什么就自己去思考吧。

当凯丽采用笨拙的方式问小苏“你怎么有这种印象呢”的时候，小苏会不由自主地说“我也不知道”，这在某种程度上只是他在下意识地作自我保护。

在接下去的谈话中，要是凯丽可以使用下面这些问话方式，她就有可能得到完全不同的答案。

比如她可以这样诱导小苏说：“是吗？”

“那你不跟我说说你为啥会有这种想法吗？”

”“我知道你不知道，不过要是我非让你说呢，你觉得这种会议怎么才能开得效果更好一点呢？”

”“不可能完全一棒子打倒吧？”

总得有一星半点的好地方吧，你说呢？”

”“以前遇见过类似的糟糕情况吗？”

”“那你从感觉的角度来评价一下今天的会吧，可以吗？”

”“不知道？”

你总得给我个不好的理由吧？”

哪怕就一个也好。

”“你能否用一个字来描绘一下你对会议的感受呢？”

”在上面这些问话中，凯丽没有进一步给小苏施加压力。

她承认让小苏把事情说明白有一定的难度。

所以她改变了话题，要小苏说点别的事情。

<<一本书学会人情世故>>

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>