

<<交往的学问>>

图书基本信息

书名：<<交往的学问>>

13位ISBN编号：9787502829360

10位ISBN编号：7502829369

出版时间：2006年08月

出版时间：地震出版社

作者：古敏

页数：300

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>

<<交往的学问>>

内容概要

大凡在事业上有所成就的人，是极其自信而又善于把信心灌输于他人的人。这种人，实际上就是一个会交往的人，交往擅长与否，存乎智愚之别。

会交往，是智；不会交往，是愚。

交往中的学问，是一种随机应变，善于表达，善于处世，且能顾及他人所思所想的能力。

《交往的学问》涵盖面广，涉及到从政、经商、推销、用人、管人、做人、谋事以及婚姻等相关的智慧。

<<交往的学问>>

书籍目录

第一章 说话的学问1. 不确定性的说话2. 拒绝正面回答3. 模棱两可4. 婉转谢绝5. 隔靴搔痒6. 快速应变7. 出语惊人8. 对付政敌的攻击9. 创设和谐氛围10. 坦诚地表现谦虚11. 坦坦荡荡12. 善意的谎言13. 具有人情味的说话14. 直率、公正、讲原则15. 有理有据16. 谈话要看对象17. 说话要看时机18. 接话要看前后话语19. 说话要看文化背景20. 变换角色的谈话21. 简洁明快、直奔主题22. 沉默是金23. 以迂为直的劝说24. 妻子劝丈夫

第二章 社交的学问1. 适时说点“场面话”2. 结识前辈3. 狡兔三窟4. 厚黑对厚黑5. 争而不吵6. 贵其重7. 君子之交8. 和为贵9. 不可有傲气10. 贤人相处11. 和而不同12. 泰而不骄13. 不念旧恶14. 交际以恭15. 交友以德16. 与师长交往17. 选择师与友18. 以他人为师19. 攻心为上20. 适应对方21. “愚”人之心22. 玫瑰战争23. 倾心“厚爱”24. 送礼25. 握手26. 敬酒与祝酒27. 与人寒暄28. 与外国人交往29. 以礼攻心30. 名利场派对

第三章 处世的学问1. 待人以“诚恕”2. 精明过人3. 妙在“若愚”4. 以诚感人5. 发挥诚意6. 行真本事7. “笼络”员工8. 谋人为己9. 诚其身10. 清静无为11. 为腹不为目12. 归真返朴13. 自责14. 内自省15. 大巧若拙16. 不即不离17. 应聘者18. 了解一个人19. 装贫20. “走后门”

第四章 人缘的学问1. 人缘生态位2. 认识同行不是毒3. 人缘定位4. 改变人缘生态位5. 创造人缘机遇6. 延伸人缘7. 确认人缘就是资源8. 人缘互惠9. 造就人缘

第五章 经营的学问1. 避开同行是冤家2. 亮出真心3. 智义之举4. 供与求5. 炒股。赢的就是利用活钱6. 合作7. 不合作8. 不如不合作9. 虚拟公司10. 玩单帮11. 货卖一张皮

第六章 推销的学问1. 高技巧2. 妙语洞开紧闭门3. 吊胃口4. 一把钥匙开一把锁5. 败中求胜6. 借做媒人要回欠款7. 放兔诱鹰让对方还款8. 迫使对方还款

第七章 谈判的学问1. 该出手时就出手2. 说服对方3. 妥协4. 施放短暂的烟幕5. 有效回答6. 最后出价7. 创造友好与寒暄8. 顾全对方面子9. 商务谈判中的四种探测10. 故意让人久等11. 给点甜头12. 闯关

第八章 关系的学问1. 了解领导2. 达观3. 细观领导交友4. 深入了解领导5. 关注领导家庭生活6. 琢磨领导是否重视你自己7. 对待黑领导8. 在领导面前收敛自己9. 多多请教10. 别让领导感到难堪11. 对上级表诚心12. 与领导交谈13. 好话说到点子上14. 重在讲“礼”15. 给足“面子”16. 不即不离。恰到好处17. 不和领导密切18. 与领导相处19. 进言20. 先献忠言, 婉提建议21. 乖巧, 但不盲从22. 借题发挥23. 避免与上级正面冲突24. 必要时留一手25. 巧妙向领导申辩26. 给自己准确定位27. 成为领导“密友”28. 暗中较劲29. 不事张扬30. 当个“和事佬”31. 钓鱼不在急水滩32. 不置身派系漩涡33. 避开是非缠绕34. 不过于超群脱俗35. 遇到嫉妒冷处理36. 以柔制怒37. 当知聪明易被聪明误38. “露”要掌握时机39. 不自夸40. 不作太“聪明”

第九章 用人的学问1. 重用追随者2. 测试下属是否忠心3. 对三心二意者敢说“不”4. 当心被炒鱿鱼5. 强留人才6. 暗送红包7. 论功行赏8. 画“饼”充饥9. 让利益分享10. 小恩小惠11. 什么样的人敢用12. 敢用强过自己的人13. 别让“能人”翘尾巴14. 不畏难缠的人15. 施之以恩, 怀之以柔16. 适度施压17. 量才录用, 事尽其功18. 不轻视“小人物”19. 安抚想跳槽的雇员20. 招聘新思维21. 选聘优秀员工22. 面试23. 规避招聘风险24. 实施“英才统治”25. 让能人先富起来26. “放水养鱼”27. 储备人才28. 满足精英的“权欲”29. 监管“身边的人”30. 使用“空降兵”31. 以不变应万变32. 让英雄有用武之地33. 不以亲疏定取舍34. 用人就要急功近利35. 无功便是过36. 从细节之中见特质37. 发现真才38. 明辨“贤臣”与小人39. 识破真假40. 看透人心本性41. 以信示威42. 解雇人43. 不相与谋44. 隐退45. 把握进与退46. 度47. 纯忠48. 知行并进49. 绑住“叛臣逆子”50. 不求全于人

第十章 管人的学问1. 发号施令2. 不让下级越权3. 授权4. 用好指挥权5. 放任性管理6. 端起架子7. 下达指令8. 控制下级9. 确保令行禁止10. 制造和谐气氛11. 威迫下属适可而止12. 稳、准、狠13. 拉弓未必真放箭14. 硬治软治15. 感化员工16. 化解危机17. 将幽默用在恰到好处18. 塑造领袖气质19. 巧用计谋20. 施加压力21. 让下属充满挑战感22. 公开场合奉承下属23. 为下属喝彩24. 倾听下言25. 激将26. 将利益捆绑在一起27. 宜用“热炉法则”28. 激励与约束并举29. 牺牲局部以救大局30. 运用“冷战”手法31. 让对方口服心服32. 烧好三把火

第十一章 赞美的学问1. 赞美是长期感情投资2. 先从小事开始赞美3. 赞美不可太露骨4. 赞美最惬意5. 借你口中言, 传我心腹事6. 逢迎7. 讲时效8. 做点表面文章9. 赞美之辞要言之有物10. 赞美基本功

第十二章 忍的学问1. 忍他人难忍2. 忍受挫折3. 忍字当先4.

<<交往的学问>>

收伏人心5．小不忍则乱大谋6．对部下之忍7．对低下人之忍8．亲情之忍9．促使家庭和睦10．大家族和谐相处11．忍以持家

<<交往的学问>>

章节摘录

书摘6.快速应变 有效地运用应变能力，在口语表达中可以对付很多意想不到的场面，避免交际失败，可以化险为夷，转危为安。

快速应变是一种即时的、即兴的反应，更是一种能力。

一种适应环境多变的能力。

这种能力与听者的思维的敏捷性、情绪的自控力、知识的广博程度是分不开的。

法国前总统戴高乐很有口才，但为了慎重起见，他开记者招待会总是做了精心准备的。

不管记者们提什么问题，一般他总能巧妙地绕到自己有所准备的问题上侃侃而谈。

不过突如其来的问题躲也躲不掉，有一次，反对党办的报纸《震旦报》的记者问已到高龄的总统身体近况如何。

显然，这个问题提得有点虚伪，貌似关心国家元首的健康，实际上别有用心。

对这种发难，戴高乐当然不能说自己身体欠佳，这样正中其计谋，会带来一连串发问，会被大肆渲染，搞不好影响国家政局的稳定；他也没有单纯地、平实地表示自己身体状况良好，这样会显得软弱、缺乏回击的尖刻意味。

他回答道：“谢谢你，我很好。

但是请你放心，我迟早会死的！”这些话语显得镇定有礼，又给那位记者一种轻视之感。

从而表现了一位大国统治者的风度——雍容而又凛然。

他的这个艺术性的应答，至今仍给法国新闻界留下了深刻印象，记者们不再轻易犯这种错。

招这种讥讽。

【顿悟】 口语交往中总会出现一些意想不到的事情，如果没经过太多磨练，很多人会感到难以应对，出现瞠目结舌的场面，这当然很难堪；如果听了一些难听的、有挑衅性的话就反应过度，做出一些失态的举动，肯定也会被人看作缺乏修养。

戴高乐从容镇定，处惊不变，正如苏轼所言：“天下有大勇者，卒然临之而不惊，无故加之而不怒，此其所挟持者甚大，而其志甚远也。

”豪杰之士与人们交往，其应付大变之态，我们自然应该效法。

即使面对一些小事，也应理智、耐心、冷静、沉着，力避焦躁紧张、感情用事。

<<交往的学问>>

编辑推荐

大凡在事业上有所成就的人，是极其自信而又善于把信心灌输于他人的人。

这种人，实际上就是一个会交往的人，交往擅长与否，存乎智愚之别。

会交往，是智；不会交往，是愚。

交往中的学问，是一种随机应变，善于表达，善于处世，且能顾及他人所思所想的能力。

本书涵盖面广，涉及到从政、经商、推销、用人、管人、做人、谋事以及婚姻等相关的智慧。

<<交往的学问>>

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>