第一图书网, tushu007.com

<<懂心理才能会说话会办事会做人>>

图书基本信息

书名：<<懂心理才能会说话会办事会做人>>

13位ISBN编号：9787506464116

10位ISBN编号：750646411X

出版时间：2010-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：胡志明

页数：257

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

日常生活中，无论是说话、办事还是做人，都要先了解对方的心理，只有了解掌握了对方的心态动向，才能做到知己知彼，方能“对症下药”，最终得到别人的喜爱和帮助。

在美国，神学院毕业的学生，必须要到乡村教会去当一定阶段的牧师。
一来可以丰富他们的工作经验，二来可以锻炼他们的韧性和毅力，为他们日后能够更好地宣传神学打下基础。

有一位成绩和各方面表现都十分突出的学生，从一所著名的神学院毕业后，自愿到一个以牧业为主、生活十分艰苦、人们的认识还比较落后的村庄去担任牧师。
为了使那里的人们很好地接受自己，并扩大自己的

内容概要

主要讲述了会说话、会办事、会做人的心理策略。
全书共分为三篇：上篇讲述懂心理才能会说话。
只有懂得了别人的想法和心态，说话时才能够更好地迎合对方，拉近彼此的心理距离，得到别人的认可和爱戴。
中篇讲述懂心理才能会办事。
做事时不仅要保持良好的心态，还要洞察对方的心理，这样才能顺利把事做成。
做事不懂心理，就会四处碰壁，孤立无援。
下篇主要讲述懂心理才能会做人。
做人要懂心理，是要我们在为人处世的过程中，讲究方法、讲究变通，达到德与智的最好展现，方与圆的完美统一。

书籍目录

上篇 懂心理才能会说话生活中我们会面对形形色色的面孔，上司唯我独尊、同事爱嫉妒、朋友常误会、异性忌讳多、长辈爱摆老资格、老人说话好罗嗦、晚辈观念与我们有代沟，对别人说话，就像请客吃饭，每人的品味各异，不同的客人需上不同的菜。
要想让自己说的话打动对方，让听话者心服口服，就要洞悉听者的心理会说话还要顾及听者的面子，说话应含蓄委婉，避免使人陷入尴尬局面。
第一章 说话要懂的六大攻心术俗话说：人心隔肚皮。
了解他人的心理并不是一件容易的事情，毕竟每个人在说话交流的时候，都会有意无意地隐藏自己真实的想法和动机，或

章节摘录

然后就他所关心的事展开话题，只要能够使他有一些反应，那么事情也就好办了。
紧接着，你要抓住使他有反应的话题，让他充分表达自己的意见，也许你要办的事情在这个时候就有解决的机会了。
总之，对待这种人，你要寻找他感兴趣的事情。
2.傲慢无礼的人。
有些人对待人和事总表现出自视甚高、目中无人，一副“唯我独尊”的派头。
当你不得不与这种人交往办事的时候，说话应该简洁有力，不要与他哕嗦，所谓“多说无益”。
当对方对你客气的时候，就要谨慎了，他的寒暄可能是缺乏真心诚意的。
最好的方法是，在不得罪对方的情况下，言辞尽可

编辑推荐

读懂别人心理才能知己知彼，迎合对方心理方能百战百胜。
懂得对方的心理才能说出对方最喜欢听的话：迎合对方的心理才能办好难办的事：想人所想、急人所需.就能成为一个最受欢迎的人。
生活中，如果你不懂对方的心理取向与心理动向，那么你将会说话不讨人喜欢，办事处处受阻，做人不得人心。
读懂对方心理才能想人所想。
迎合对方心理就要急人所需，这是一个人会说话、会办事、会做人的先决条件。

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