

<<处世三绝>>

图书基本信息

书名：<<处世三绝>>

13位ISBN编号：9787507425444

10位ISBN编号：7507425444

出版时间：2012-2

出版地：中国城市

作者：张新伟

页数：275

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;处世三绝&gt;&gt;

## 前言

美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中指出：“在一年内失去工作的4000名职工中，只有400人即总数的10%是因不能胜任工作而被开除的，其余的90%则是因为不能很好地处理人际关系而被解雇。

”美国技术协会在对一万人的情况记录作分析研究后，也得出类似的结论：90%的人因为不能成功地交往而失败了。

也就是说，不会做人是阻碍事业成功的最大障碍之一。

也就是说，做人原则和处世方法往往决定了一个人的成败。

很多人感叹：“做人难，人难做，难做人。

”的确，为人处世是一项非常困难和复杂的行为。

当然，这并不是说处世技巧高不可攀，成功的为人处世是有一定的原则和方法的。

本书告诉你成功处世可以从最重要的三点入手：1.处世需要有心计 在现实生活当中，诚实是做人的根本，却不是处世的良方。

处世没有了心计，就好比鱼儿失去了水，画面缺少了色彩，将使我们的人生出现许多磕磕碰碰。

心计不是阴谋，不是为达到目的而使用不光明的手段，而是做事时所需的技巧，是人们为达到成功采取的正当手段，是大师先哲们的处世智慧。

2.处世需要有人脉 在好莱坞就流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

这句话并不是叫人不要培养专业知识，而是强调人脉是一个人通往财富、成功的入场券，也是一张人际网。

而我们要做的就是编织这张网，拓展这张网，利用这张网，捕捉一切可资利用的信息、机会等，就像蜘蛛那样捕获一切可以捕获的东西，而且这张网越大，收获也就越大，成就也就越大。

3.处世需要有口才 语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

妙语连珠、谈吐不凡已成为社交高手的重要特征之一。

“投资口才等于投资未来”、“要想成才先练口才”，已成为现代人的职场流行口号。

只会做不会说在今天的社会已吃不开。

改善口才其实也就是在改变一个人的思维模式，改变一个人的命运。

本书立足现实，集合了前人处世的成功经验和智慧，把为人处世中的“心计”、“人脉”、“口才”，用通俗的语言，生动的故事娓娓道来，为您展现了诸多为人处世的智慧与谋略，让您善于做人，快速掌握为人处世的有效方法，用以经营事业和人生，达到无往不胜、左右逢源的高超境界。

## <<处世三绝>>

### 内容概要

不仅在动物世界中，在人的世界里也不乏激烈的竞争。

不同的是，优胜劣汰并不是这些竞争的唯一规则。

你要学会并精通生存之道，必须了解人性的真相。

老练与练达会让你识别各式各样的陷阱和危险，为你赢得无数的机会并取得更大的成就。

在《处世三绝(心计人脉口才)》中，你会学到如何平衡处世的方与圆，如何以自己的本色获得他人的认同，怎样把握表现与收敛的度，如何更清楚地认识自己，通晓如何成为处世高手的精髓。

## <<处世三绝>>

### 书籍目录

#### 上篇 心计篇

##### 第一章 掌握好实诚与心机的分寸

说话小心些，为人谨慎些

沉默是金

主动“做面子”给对方

打人不打脸，揭人不揭短

选择好你的合伙人

注意突然升温的友情

说话不能留话柄

到什么山唱什么歌

改正招人烦的习惯

恪守交友之道

##### 第二章 给人办事，心里要留根“弦”

不办难以做到的事

不办不该办的事

不得罪对方的拒绝之法

不伤害对方自尊的拒绝之法

巩固拒绝的成果

摆脱无益的闲聊

##### 第三章 赞美是最好的捧场“心计”

搞好人际关系的投资

赞美的实践技巧

恰当赞美的分寸

不同的女人需要不同的称赞

赞扬下属有技巧

##### 第四章 给批评包上一层糖衣

批评要“反话曲说”

先拉近双方的距离

使用“三明治”批评法

看破点破不说破

暗示对方注意自己的错误

利用对方的逆反心理

批评的方法要因人而异

批评要注意的问题

##### 第五章 用“心计”避免争论和矛盾

避免无益的争论

防止冲突和矛盾

寻找和别人的共同点

避免遭人误解

避免使用引起抗拒的字眼

面对愤怒保持镇静

正确面对批评

巧妙应对刻薄话

如何应对抢功的人

不计前嫌处理彼此积怨

## <<处世三绝>>

以诚恳道歉争取谅解

第六章 和领导打交道的“心计”

恰当赞美领导

开玩笑要谨慎

避免参与领导的秘密

进谏时也要用点儿心计

婉拒领导的方法

为自己辩护的技巧

中篇 人脉篇

第一章 广结人脉创机遇

先发掘身边的人脉线索

跳出自己的小圈子

第二章 制造吸引人脉的“气场”

适当抬高自己的身价

学会推销自己

不断提升自己的价值

提升自己的能力和实力

让自己变得“不可替代”

利用各种机会拓展人脉

善于制造神秘感

让人感受你的大气

第三章 随时随地储蓄人情

做投资人情生意的高手

如何使人情不断增值

竞争无情人有情

如何提升人脉忠诚度

找准时机帮助人

满足对方的心理需要

如何把名片变成人脉资源

用时间优化人脉

闲时联络急时用

感情需要平时的维护保养

口渴送水赢感激

吃亏也是一种投资

切勿过河拆桥

第四章 你要知道的人脉管理原则

人脉资源兼顾原则

互利互惠原则

诚实守信原则

相互依赖原则

分享原则

坚持原则

以心换心原则

大数法则

下篇 口才篇

第一章 好口才并非天生

如何把声音变得悦耳动听

## <<处世三绝>>

如何砥砺打磨口舌

丢掉羞怯和恐惧

培养自信和勇气

丰富自己的内涵

恰当调动姿势和动作

彬彬有礼善始终

### 第二章 修炼好口才的原则方法

力求简洁，突出主题

热心诚恳，真实可信

有理有据有节

说话不能失分寸

做一个好听众

不唱独角戏

把握插话的时机

不堵别人的话头

不拆台揭短

没话不乱找话

说别人想听的

说话要得体讲究

### 第三章 修炼好口才的技巧

运用语言修辞技巧

幽默是最佳的润滑剂

### 第四章 如何练就演讲口才

要有过硬的心理素质

肢体语言要恰到好处

用饱满的情绪打动人

演讲中的注意事项

### 第五章 如何练就辩论口才

辩论的要素特征与类型

辩论中的逻辑技巧

辩论中的诡辩技巧

辩论中的发问技巧

辩论中的防守技巧

### 第六章 如何练就谈判口才

从闲聊开始切入

以倾听获取信息

发问要得体

掌握答复技巧

叙述的技巧

谈判辩论技巧

谈判说服技巧

如何利用沉默

以妥协赢取主动

## &lt;&lt;处世三绝&gt;&gt;

## 章节摘录

在朋友之间要建立良好融洽的关系，必须经常相互交流。

而要做到相互理解，除了相互帮助、相互谅解之外，得体恰当的语言也是非常重要的。

许多争吵，甚至发生在平素关系非常密切的朋友之间，很大一部分原因就是说话不讲艺术，使对方误解，以致造成朋友间的隔阂。

那么朋友之间怎样交谈比较恰当呢 1.要注意对方的年龄 对年长的朋友，最好谦虚些、服从些。

当然，尊敬是最起码的，年长的朋友往往是高你一辈的，经验比你丰富得多。

与他谈话，切不可嘲笑其“老生常谈”、“老掉牙了”，应该持尊重的态度。

即使自己不认为正确也要注意聆听，而后再提出自己的意见。

对于年长的人，最好不要轻易问他们的年龄，因为有些人往往忌讳这一点，问起他们时，常使他们感到难堪和颓丧。

所以，在与年长的朋友谈话时，不必提起他的年龄，而只去称赞其干的事情，你的话肯定会温暖他的心，使他重新感到自己还年轻，还很健康。

对于年龄相仿的朋友，态度可以稍微随便些，但也应该注意分寸，不可出言不逊，伤人自尊。

在与自己年龄相仿的异性朋友说话时，尤其注意，不宜乱开玩笑，态度暧昧，以免引起一些不必要的猜疑。

对于年纪比你小的朋友，也要注意一定的分寸。

应该保持慎重、深沉的态度。

年纪较小的朋友，有些思想可能太冒进，或知识经验不及你，所以与他们谈话时，注意不要对其随声附和，降低自己的身份。

但也不要同他们进行辩论，不要执意坚持自己的意见。

只需让他知道，你希望他对你有适当的尊敬，他就会因此而保持适当的态度和礼仪。

但是千万不要夸夸其谈，卖弄经验，在自己的知识范围外还信口开河。

否则一旦被他们发觉，就会降低对你的信任与尊重。

2.要注意对方的地位 和地位高的人谈话，常使自己有一种自卑感，从而木讷口钝，思想迟缓。

但有人为改变这种情况，却走到了相反的极端，即对地位高的人高声快语，显得粗鲁无礼。

这两种态度都是不可取的。

与地位高于你的朋友谈话，应采取尊敬的态度。

一则他的地位高于你，二则他的能力、知识、经验、智慧也显然比你高，应该向他表示敬意。

需要注意的是，与地位高的人谈话，必须维持自己的独立思想，不要做一个应声虫，使他认为你唯唯诺诺，没有主见。要以他的谈话为主题，听话时不要插嘴，应该全神贯注。

他让你讲话时，要尽量讲题内话，态度应轻松自然、坦白明朗，回答问题要适当。

与地位较低的人谈话，也不要趾高气扬，应该和蔼可亲，庄重有礼，避免用高高在上的态度来同他谈话，对于他工作中的成绩应加以肯定和赞美，但也不要显得过于亲密，以致使他太放纵。

不要以教训的口气滔滔不绝地讲个没完，使对方感到厌烦。

3.要注意对方的性别特征 交谈时，要注意性别不同，方式亦大为不同。

同性别的朋友之间的谈话当然要随便些，而对于异性朋友，谈话就应特别当心。

当然并不是指要处处设防，步步为营，但起码“男女有别”还是不错的。

比如一位女性朋友，身材肥胖，你千万不能“胖子，胖子”地乱叫；但换了位男朋友，叫他几声“胖子”他可能丝毫不介意。

再比如一次公司的聚会上，有一位新来的女性朋友单身。

即便你是为了关心她起见，也不能走上去问她：“你看起来很显老，到底多大了”真这样做了，恐怕这位女陛朋友会很不高兴。

女性朋友与男性朋友讲话，态度要庄重大方，温和端庄，切不可搔首弄姿，过于轻挑。

男性朋友在女性朋友面前，往往喜欢夸夸其谈，谈自己的冒险经历，谈自己的事业及自己的好恶，更喜欢发表自己的意见，让听者感到惊奇与钦佩。



## &lt;&lt;处世三绝&gt;&gt;

所以男性朋友需要的是一个倾听者。

女性朋友要当一个倾听者，请注意切勿太唠叨，声音太大，不要总想找机会打岔，纠正对方或对家里的长短抱怨不停……但是，如果对方令你难以忍受，那么请巧妙地打断他的话或干脆直截了当地告诉他：“对不起，我还有事。”

4. 要注意对方的语言习惯 我国地域广阔，方言习俗各异。

一个规模较大的单位，不可能只由本地人组成，一定还会有各地的朋友，要特别注意这点。

不同的地方，语言习惯不同，自己认为很合适的语言，在其他不与你同乡的朋友听来，可能很刺耳，甚至认为你是在侮辱他。

比如：小齐是西北某地区人，而小秦是北京人。

一次两人在业余时间闲聊，谈得正起劲，小齐看见小秦头发有点长了，就随口说：“你头上毛长了，该理一理了。”

不料小秦听后勃然大怒：“你的毛才长了呢！”

结果两人不欢而散。

无疑，问题就出在小齐的一个“毛”字。

小齐那个地方的人都管头发叫做“头毛”，小齐刚来北京时间不长，言语之中还带着方言，因此不自觉地说了出来。

而北京却把“毛”看作是一种侮辱性的骂人的话，什么“杂毛”“黄毛”，无怪乎小秦要勃然大怒了。

还有许多其他的语言习惯，如北方称老年男子叫老先生，但如果上海嘉定人听来，就会当做是侮辱他。

安徽人称朋友的母亲为老太婆，是尊敬她，而在浙江，称朋友的母亲为老太婆那简直就是骂人了。

各地的风俗不同，说话上的忌讳各异。

在与朋友交往的过程中，必须留心对方的忌讳话。

一不留心，脱口而出，最易伤朋友间的感情。

即使对方知道你不懂得他的忌讳，情有可原，但至少你还是冒犯了他，在双方的交谊上是不会有增进的，因此应该特别留心。

5. 要考虑对方与自己的亲疏关系 倘若对方不是相知很深的朋友，你也畅所欲言，无所顾忌。

那么，对方反应该如何呢 你说的话，是属于你的，对方愿意听你的么 彼此关系浅薄，交情不深，你与之深谈，则显得你没有修养；你说的话是关于对方的，你不是他的诤友，不配与其深谈，反倒是忠言逆耳，显得你冒昧；你说的话是关于国家政治方面的，对方主张如何，你并不清楚，却高谈阔论，容易招惹一些不必要的麻烦。

因此在一个公司内，要同身边的朋友搞好关系，谈话则必须注意对象的亲疏关系。

对关系不深的朋友，大可聊聊闲天，海阔天空吹一吹，而对于个人的私事还是不谈为好。

但这并不等于对任何朋友都要遮遮盖盖，见面绝不超过三句话，而只说些不痛不痒的大面话。

如果是交情匪浅的朋友，则可以不断地交流思想，促膝谈心，互相关心对方的生活与私事，替对方出主意，排忧解难。

这样，还可以增进彼此间的团结与友谊，更有利于工作。

但需要注意的是：不要学小人说三道四，东家长西家短，捡些“某领导的韵事”、“某朋友的野史”谈起来没完。

这样，无聊而且破坏朋友间的团结，破坏朋友的名誉。

P13-16



## <<处世三绝>>

### 编辑推荐

张新伟编著的这本《处世三绝(心计人脉口才)》立足现实，集合了前人处世的成功经验和智慧，把为人处世中的“心计”、“人脉”、“口才”，用通俗的语言，生动的故事娓娓道来，为您展现了诸多为人处世的智慧与谋略，让您善于做人，快速掌握为人处世的有效方法，用以经营事业和人生，达到无往不胜、左右逢源的高超境界。

<<处世三绝>>

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>