

<<我不是教你坏，也不是教你诈>>

图书基本信息

书名：<<我不是教你坏，也不是教你诈>>

13位ISBN编号：9787510417269

10位ISBN编号：7510417260

出版时间：2011-4

出版时间：新世界

作者：付简帆

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>

<<我不是教你坏，也不是教你诈>>

内容概要

人际交往中，别人喜欢或者憎厌你的感情，别人对你的态度，是由你的社交水平、品位，你为人处世的习惯，以及说话办事的方式所决定的，在生活中，你能不能搞好各方面的关系，能不能再社会上争得一席之地，能不能安详自在地生活，都取决于你处世计谋的高低。只有掌握了为人处世的智谋和方法，经营事业和人生，才能达到无往不胜，左右逢源的高超境界。

<<我不是教你坏，也不是教你诈>>

作者简介

图书出版专职作者，优秀的畅销书策划编辑人。
对图书市场的把握有着精准的敏锐力和独特的文学意识。
曾经编著过多部优秀的畅销图书。

<<我不是教你坏，也不是教你诈>>

书籍目录

一、处世不能不注重技巧，不讲究方法在实际生活中，我们常常发现这样的情况：许多能力平平，但相貌堂堂，举止优雅的人，比起那些聪明而博学的人来，能获得更快的提升，有时甚至于把那些头脑聪明的人远远地抛在了后面。

有些人似乎特别幸运，他们的成功比常人来得容易，而他们付出的却比别人少很多！

然而，只要我们对这些“幸运儿”稍加分析就会发现，这完全是因为他们善于为人处世的缘故。

做人不能太奸诈，不能太坏，但是也不能不注重技巧，不讲究方法。

为了更成功地生活不可忽视为人处世的技巧欲在复杂的社会立足必须运用适当的谋略做人要懂得谦逊戒骄矜树立好名声要通过正当的手段不能轻易暴露自己的才华和行动目标大事小事都慎重，喜怒不形于色千万不要在背后讲别人的坏话命运掌握在自己的手中，不要总是抱怨他人表现真诚时不能伤害别人要乐于为竞争对手的成功叫好要尊重自己，不必“趋炎附势”不要太在意别人的批评保守自己的秘密，不随便说话别把冷淡和不显露感情作为成熟的标志在生活中不要过分追求“公平”二、交往中要多费点心思，多留个心眼有人说：“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠朋友赚钱。

”可见人际关系的重要性。

人际关系是一种神奇的资源，它能让一个才能平平的人得到令人垂涎的职位，它也能要一个人做别人连做梦都想不到他肯做的事。

要与别人建立良好关系，其实最重要的只有一点：你必须研究人。

如果你真能理解别人——懂得他们怕什么，希望什么，梦想什么……如果你有能力，而且在能力之外还有良好的人际关系，那么，结果往往是一分耕耘，数倍的收获。

理性地对朋友进行适当的甄选分辨和接纳不同层次的朋友最值得借鉴的、最重要的两点处世原则善待君子，善处小人受恩应该回报，施恩则不应该要求回报多方努力获得朋友的认同和好感通过说话方式深入地了解别人的想法通过谈论的话题探察对方的心理情况由听话方式推测对方的可能态度从细微之处识破他人的假话巧妙地诱导对方说出真话……三、能屈能伸，必要时敢于采用非常的手段四、把嘴练得甜点，把好话说到点子上五、你越忍让，别人就越可能欺负你六、你应该明智地推托掉自己不想干的事七、掌握辩驳的技巧，维护自己的切身利益八、提高说服能力，轻松地让别人按你的想法去做

<<我不是教你坏，也不是教你诈>>

章节摘录

版权页：事实上，没有一名相对而言失去年龄优势的资深职员，会对“新生力量”不存一点妒意。新人的年龄优势、体力优势、思维优势等等，都令资深职员欣羨不已。

问题是如何宣泄这种特定的心理能量。

有些资深职员是采取挑剔的态度来掩饰自己的妒意，如挑剔新职员的散漫不拘小节，挑剔他们打扮上的随意和礼貌上的欠缺，挑剔他们打电话打招呼的方式。

现在的年轻职员何其敏感，他们很快会看出这是“老”职员一种无可奈何的妒意，他们会讪笑这种不平衡的心态。

聪明的做法是，承认自己的妒意，并用一种孩子气的办法来消解。

一家外国的公司建议臂力过人的资深职员与新人掰手腕，来宣泄心理能量，达成初步的和解。

这种办法很奏效，尤其是那些侥幸赢了的资深职员，会在与新人的相处中展现罕有的高姿态，因为他终于找到一个角度，发现自己也有可堪嫉妒的地方。

大部分资深职员在面对新人的冲击时，往往脚下发虚，头颅却昂得高高的，在工作领域，一百个不肯示弱。

办公室里有稚嫩而冲劲十足的新人加入，仿佛给了资深职员一个表现傲慢的机会。

其实这种傲慢有什么可表现的呢？

无非是加深新老两代员工间的鸿沟罢了。

心理学家认为，无论你资质有多老，与那些年轻的“新人”搞关系的秘密在于，不要把自己装扮成“超人”。

相反，你要坦然示弱，争取同情及好感。

一位在主管位置上已坐了两年多的男士，在接待那些面对压力不知所措的新人时，坦然述及自己当年做见习生的感受：“我还不如你们练达，我失眠、胆怯，恨不能逃之夭夭。

直到今天，我在面临重大决策时，也是彻夜难眠。

”这位主管发现，他竟无意中以这种方式，赢得了新人们的心。

坦然示弱是“以退为进”的高明做法，有利于打破僵局。

<<我不是教你坏，也不是教你诈>>

编辑推荐

《我不是教你坏,也不是教你诈:为人处世计谋全书》：我们强调处世计谋，不是要教你学坏，也不是教你奸诈，而是要教你积极地克服那些对自己的交往或发展不利的言行和习惯，学习一些为人处世的技巧，寻找能从人际交往中获得尽可能多。

的收益的良方。

孔老夫子曾告诫后人：“己所不欲，勿施于人。

”是的，我们自己不想受气，不想吃亏，也不要施于给别人，也不要占别人的便宜。

无论什么时候，都要秉持光明磊落、正直公正的为人处世之道。

时刻不忘睿智的古人的提醒——“存平等心，行方便事，则下无事。

怀慈悲心，做慈悲事，则心中太平。

”“恶是犁头，善是泥，善人常被恶人欺；铁打犁头年年坏，未见田中换烂泥。

”为人不能没有手段，处世必须讲究计谋。

只有掌握了为人处世的智谋和方法，经营事业和人生，才能达到无往不利、左右逢源的高超境界。

自然界中的生物，遵循着一定的生存法则，即相互竞争，往竞争中实现优胜劣汰。

<<我不是教你坏，也不是教你诈>>

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>