

<<年轻人会说话会办事会做人>>

图书基本信息

书名：<<年轻人会说话会办事会做人>>

13位ISBN编号：9787530861899

10位ISBN编号：7530861891

出版时间：2011-2

出版时间：天津科学技术出版社

作者：段军华

页数：225

字数：214000

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>

<<年轻人会说话会办事会做人>>

内容概要

《年轻人会说话、会办事、会做人》：

本书旨在告诉年轻人，在为人处世的过程中，同样有很多技巧和方法，只要我们稍微有所改变，而不是凡事都依着自己的性情来处理，就一定能在办事、做人方面取得重大突破。

人生有三种智慧最为重要。

一是说话的智慧，二是办事的智慧，三是做人的智慧。

这三种智慧贯穿我们的一生，是我们每个人都必须掌握的。

也许很少有人意识到这三种智慧的好处，因为它们不像树上的苹果，能看得见，摸得着，但实际上，这三种智慧会为我们的一生带来无穷无尽的好处。

<<年轻人会说话会办事会做人>>

作者简介

段军华：主要作品：《大学决定命运》、《为人处世要懂心理学》、《修炼你的亲和力》、《解读厚黑学》、《厚黑学全集》、《如何掌控你的情绪》、《你不可不知的88个心理定律》、《不可不知的销售心理学》、《每天学点心计学》。

<<年轻人会说话会办事会做人>>

书籍目录

第一篇 年轻人一定要会说话

第一章 每个人都可以把话说好

1. 任何人都不能忽视说话的学问
2. 态度很重要
3. 说话的加减法
4. 多说谦虚话, 少说骄狂话
5. 少说绝对的话, 多给自己留余地
6. 说话要看对象
7. 要注意说话的忌讳

第二章 赞美别人, 成就自己

1. 赞美到底有多大的力量
2. 没有人喜欢批评, 多赞美身边的人
3. 诚意的赞美就像沙漠中的泉水
4. 赞美是有技巧的

第三章 如果要批评。

一定要讲究方式方法

1. 不到万不得已不要批评
2. 经过“糖衣”包装的话不会引起强烈的反感
3. 保全别人的面子是批评的前提
4. 批评千万不能太过分, 最好是点到为止

第四章 该拒绝时不要勉强自己

1. 不必为难自己, 人生需要学会拒绝
2. 大胆说“不”
3. 只要拒绝巧妙, 既不伤感情又能获得谅解
4. 既可以不得罪领导, 又能让其主动退让
5. 拒绝求爱, 让别人很体面地离开你

第五章 把握舌上功夫, 圆融通达做人

1. 乱说别人的隐私。

只会破坏双方的交情

2. 开玩笑要分场合
3. 宁在人前骂人, 不在人后说人
4. 祸是从口出, 说话要小心

第二篇 年轻人一定要会办事

第一章 好形象是办好事情的第一步

1. 塑造好你的第一印象
2. 很多人都会以貌取人, 你的外表很重要
3. 微笑能让你更有亲和力
4. 维护自我形象, 不能轻易许下承诺
5. 树立自己诚信的形象

第二章 大事要精明, 小事要糊涂

1. 会装糊涂的人才能左右逢源
2. 对于小事, 不要过分计较
3. 能够“糊涂”的人是有气度的人
4. 糊涂中的玄机
5. 装糊涂人, 做聪明事

<<年轻人会说话会办事会做人>>

6. 装疯卖傻，人生难得糊涂一回

7. 糊涂是一种大智慧

第三章 能吃亏的人往往能得到更多的福祉

1. 山不转路转，人要学会吃亏

2. 贪便宜是断送自己的前程

3. 让他三分又何妨

4. 良多时候都需要忍

5. 能忍则无忧，不忍祸临头

6. 敢于舍弃，有舍才有得

第四章 求人方法

1. 走小孩老人路线

2. 投其所好能很快让对方注意到你

3. 求人办事离不开一个“情”字

4. 抬高对方，给予荣誉感

5. 送礼之术

第五章 要想办好事，必先结交一批人

1. “关系网”是办事的利器

2. 提升自己的人脉竞争力

3. 年轻的时候就要学会做“感情投资”

4. “冷庙”烧香可得到巨大回报

5. 身边优秀的人多了，办事才能顺风顺水

第六章 做事需讲究技巧

1. 有些事情从侧面入手会更好解决

2. 不要等待，主动的人会得到幸运之神的眷顾

3. 软硬兼施，恩威并用

4. 无声可胜有声

5. 借用名人的威力达到自己的目的

6. 做事情要学会抓住关键

第三篇 年轻人一定要会做人

第一章 做人要低调

1. 犯错之时应立即批评自己

2. 不可锋芒太露

3. 示弱，避免自己受“硬伤”的绝佳保护手段

4. 该退一步时就退一步

第二章 处世要有好心态

1. 宽以待人，化敌为友

2. 身处逆境也要积极地过好每一天

3. 不去抱怨生活

4. 控制好自己情绪

5. 让压力驱动自己不断进步

6. 人生道路上要敢于放弃，有取有舍

第三章 心计与手腕双管齐下

1. 使用激将法，让对方进入激动状态

2. 多给自己一些神秘感，激发对方的好奇心

3. 处世胸有城府，才能游刃有余

4. 善于倾听才能掌握局势

第四章 让别人永远记得你的好

<<年轻人会说话会办事会做人>>

1. 宁愿少锦上添花，也要多雪中送炭
2. 注重细节者旗开得胜，不拘小节者功败垂成
3. 要懂得帮助他人就是帮助自己的道理
4. 让对方把你当自己人
5. 不做无谓的争论

第五章 懂一点儿心理学策略

1. 交往适度定律——不可过分在人际中投资
2. “刺猬”法则——人与人之间要保持好一个距离
3. 近因效应——你最近的表现很重要
4. 超限效应——要把握好一个“度”
5. 犯错误效应——白璧微瑕更令人喜爱
6. 杜根定律——做人要有高度的自信
7. 角色置换效应——交往双方进行角色的互换
8. 冷热水效应——掌控事情的发展方向

<<年轻人会说话会办事会做人>>

章节摘录

版权页：商务送礼已成了一种艺术和技巧，从时间、地点一直到选择礼品，都是一件很费人心思的事情。

很多大公司在电脑里有专门的储存，对一些主要关系公司、关系人物的身份、地位以及爱好、生日都有记录。

逢年过节，或者什么合适的日子，总要例行或专门地送礼，以巩固和发展自己的关系网，确立和巩固自己的商业地位。

如果礼物太轻，又没有多大意义，还很容易让人误解为瞧不起他，尤其是对关系不算亲密的人，更是如此。

如果礼太轻而想求别人办事难度较大，几乎不可能如你所愿。

但是，礼物太贵重，又会使接受礼物的人有受贿之嫌，特别是对上级、同事更应注意。

除了某些爱占便宜又胆子特大的人之外，一般人很可能婉言谢绝，或即使收下，也会付钱，要不就日后必定设法还礼，其实这就是强迫人家消费。

如果对方拒收，你钱已花出，留着没有任何作用，便会生出许多烦恼。

就像平常人们常说的：“花钱找罪受”，何苦呢？

因此，以对方能够愉快接受为尺度，选择轻重适当的礼物，争取做到少花钱，多办事；多花钱，办好事。

这样做效果才会更好。

我们生活在一个讲“礼”的环境里，如果你不讲“礼”，简直就是寸步难行，被人嫌弃。

求人要送礼，联络关系要送礼，“以礼服人……礼多人不怪”，这是古老的中国格言。

它在今天仍有十分实用的效果。

送礼是一件令人感到愉快的事，无论从送礼者和受礼者的角度考虑都应如此。

要真正做到这一点并不是一件简单的事。

几千年流传下来的送礼习俗和人们对事理的认识，逐渐形成了一套独特的送礼艺术，有其约定俗成的规矩。

送给谁、送什么、怎么送都有原则，绝不能瞎送、胡送、滥送。

它包括所送礼品的形式、送礼的目的、送礼的场合、送礼的时机和收受礼品的礼仪等一系列内容。

因此，掌握一定的送礼原则，在人际交往中可以减少不必要的麻烦和尴尬。

常见的送礼技巧一般有以下几种：第一，借花献佛。

如果你送的是土特产，可以说是老乡捎来的，分给朋友尝尝，东西不多，又没花钱，不是专门给他买的，请他收下。

在这种情况下，受礼者那种怕盛情无法回报的拒礼心态可望缓和，一般来说会把你的礼物收下。

<<年轻人会说话会办事会做人>>

编辑推荐

年轻人为人处世，不管是从事什么行业，做什么工作，一定要会说话、会办事、会做人。惟有如此，未来的人生路才会更加通达顺畅。

《年轻人会说话会办事会做人》书名是结合“20几岁系列”、“年轻人系列”、“会说话会办事系列”综合而成，综合了几个畅销因素。“20几岁系列”实际上也是瞄准年轻的读者却提，而以“年轻人”三个字，读者群体也就出来了，实际上，会说话会办事系列的读者群体也都是年轻人。

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>