

<<读懂人情，做对事情>>

图书基本信息

书名：<<读懂人情，做对事情>>

13位ISBN编号：9787560969794

10位ISBN编号：7560969798

出版时间：2011-5

出版时间：华中科技大学出版社

作者：王帅

页数：220

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>

<<读懂人情，做对事情>>

内容概要

做人不仅仅是一门学问，更是一门艺术。

《读懂人情，做对事情》从各种角度讲述了为人处世的智慧和技巧，为读者揭示了全新的人际交往理念。

每一章节通过深刻、生动的事例，让你在最短的时间内掌握左右逢源、圆通处世的本领。

同时，让你认识到做足人情、善交朋友的重要性，让你在人生的道路上少走弯路。

<<读懂人情，做对事情>>

书籍目录

第一章 有“心机”，做人不能太“实在”

少些书生气，多些世态心
有“？”走遍天下
借老乡关系，少花钱多办事
辨琴听音，通过说话来看人
抓刀要抓刀柄，拿人要拿软肋
巧妙“借力”，精于“借势”
场面上说的话，千万别当真
马善被人骑，人善被人欺
要攀，就找高枝儿攀
做人不能太实在，别让小人当枪使
为人处世，要睁一只眼闭一只眼
善于攀龙附凤，前程才会更光明

第二章 善“伪装”，大智若愚真聪明

防人之心不可无，害人之心不可有
适当暴露一点缺点，不要让人觉得你太完美
锋芒藏而不露，该装“傻”时就装“傻”
做人不能太单纯，要懂得把自己伪装一下
直言直语，伤人伤己
少说话，避免陷入是非里
大智若愚，赢在“糊涂”
留一手绝招，震慑敌人
人人都有小秘密，他人“雷区”不能碰
入乡随俗，到什么山唱什么歌
他的面子就是你的面子

第三章 看形势，人在屋檐下有时要低头

宁得罪君子，不得罪小人
给对手退路，就是给自己余地
看清形势，灵活机动
关键时刻背一背黑锅
借力行事，顺势成事
口下留情，以理服人
人在屋檐下，必须要低头
弯腰一时，赢得一世
要会办事，更要会来事
能上也能下，能荣亦能辱

第四章 善结缘，多个朋友多条路

平时多烧香，急时有人帮
逢人多送“高帽子”，好处无限多
送礼送到心坎里，礼到事易成
君子之交，不出恶语
你敬他人一尺，他才会还你一丈
借威名，与名人拉上关系
寻找贵人，让贵人给你做背景
人情忌近利，善交落难英雄

<<读懂人情，做对事情>>

锦上添花，不如雪中送炭
多点人情味，味淡情可浓
常来常往，聚常新
广结人缘，编织牢固关系网
做足人情，要攻心为上

第五章 求变通，水无常态随方就圆

说赞美的话，让你如愿以偿
人至察则无友，做人不可太较真
会绕圈子，不碰钉子
见缝插针，懂得拉关系
以柔克刚，老虎头上也能为所欲为
距离不要太远，也不可太近
软磨硬泡，不达目的誓不罢休
与其“乘人之危”，不如成人之美
没有永远的敌人，也没有永远的朋友
避实就虚，巧妙获胜

第六章 懂取舍，该放手时就放手

敢于说“不”，但不能得罪人
成人之美，你得名我获利
舍得香饵，才能钓到大鱼
处世不能贪，见好就收
小不忍，则乱大谋
达观权变，进退得宜
丢掉芝麻，得到西瓜
赠人以桃，报我以李
死要面子，活受罪
退一步，路更好走
让人一步，捧人一把

第七章 把分寸，左右逢源恰到好处

打人不打脸，骂人不揭短
投其所好，得其心
对小人，该黑心时就黑心
胡乱许诺，好心得不到好报
花要半开，酒要半醉
用小人之道，来对付小人
得意忘形，小心失言
心窝藏好，不可乱掏
不在其位，不谋其政
灵活应变，不要一条路走到黑
拍马屁，一定要拍到屁股上
逼急的兔子会咬人
隐忍做人，成全别人的好胜心

第八章 巧言语，有时话要拐弯说

会说恭维话，往往事半功倍
套近乎，不可少
左右开弓，软硬兼施有策略
空头支票不乱开，空头诺言不轻许

<<读懂人情，做对事情>>

会唱红白脸，一张巧嘴夸死人
曲径通幽处，巧言达心底
多一些赞美，少一些批评
见机行事，看人说话
投其所好，顺畅沟通
说“违心”话，做“违心”事
当着矮人，不可说短话
兜圈子绕弯子，含糊其辞是本事
是非终日有，不播不传自然无
第九章 会吃亏，小投资换取大回报
凡事谦让，能吃小亏是非少
巴掌不打笑脸，用笑脸来抵挡一切
吃得完的亏，占不完的便宜
与人方便，自己方便
“感情账户”，要先注入“资金”
小事忍让，息事宁人
后记

<<读懂人情，做对事情>>

章节摘录

少些书生气，多些世态心 在我们身边，你可能听说或者见过一些被朋友出卖的事情。我们通常会站在受害者的角度去谴责那些不讲哥们情义的人，可我们是否想过为什么会被“朋友”出卖？实际上，这一切都是由于自己的不小心，才让小人有机会来背叛自己。

有时候，我们为了表示自己的诚信和人情，什么事情都对别人说。其实，为了保护自己，对于一些还不了解的人，不管是说话还是做事情，都要有所保留，千万不要一下子把自己的心都掏出来给对方。

因为很有可能你把心掏出来了，可对方却没有，而且即使你们两个人掏心的话，他也不一定掏出的就是“真心”。

所以，与其你把心掏给对方，不如先慢慢地观察他，等有了更深一步的了解之后再掏也不迟！王经理在一次出差时，在火车上遇到了一位台商。

两人见面聊天之后，王经理感觉自己遇到了知己，于是主动提出和这位台商互换名片。

这位台商举手投足之间都透着一种富贵的气质，让王经理对其台商的身份深信不疑。当时，两个人的目的地相同，而台商对王经理的产品也非常感兴趣，还表现出了投资合作的意思。

下了火车之后，王经理就请这位台商和自己住在一家酒店里，每天都是一起出门，一块吃饭。
……

<<读懂人情，做对事情>>

编辑推荐

水似人情淡方好，人情似水活才甜。
拿捏甜淡之间的分寸，把握为人处世的法门。
人情是社会交往中的敲门砖

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>