

<<时来运转>>

图书基本信息

书名：<<时来运转>>

13位ISBN编号：9787563923830

10位ISBN编号：7563923837

出版时间：2010-8

出版时间：赵明杰 北京工业大学出版社 (2010-08出版)

作者：赵明杰

页数：212

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>

## <<时来运转>>

### 前言

“这个世界只把金钱和荣誉两项大奖赐给一律事情，那就是主动。什么是主动，且让我告诉你：它是不经吩咐，而去做正确的事。

”——艾伯特·巴德在当今这个充满机遇与挑战、竞争激烈、人际关系复杂、优胜劣汰、适者生存的世界，没有一套高超的为人处世的谋略是根本行不通的，如何才能取得处事“真经”呢？改变心态，你的态度跟着改变；改变态度，你的习惯跟着改变；改变习惯变，你的性格跟着改变；改变性格，你的人生跟着改变。

一个人有什么样的人生，跟他的学历、背景、环境没有直接关系。

但是如果你口才出色、能说会道，就能增加成功的机会。

那些能够引导、激励、鼓舞和领导他人的人，那些善于表达自己的意见、善于沟通的人，往往是事业有成的人。

戴尔·卡耐基指出，“与他人进行有效的交谈，并赢得他们的合作，这是那些往上爬的人们应该努力培养的一种能力”。

## <<时来运转>>

### 内容概要

一个人有什么样的人生，跟他的学历、背景、环境没有直接关系。

但是如果你口才出色、能说会道，就能增加成功的机会。

那些能够引导、激励、鼓舞和领导他人的人，那些善于表达自己的意见、善于沟通的人，往往是事业有成的人。

戴尔·卡耐基指出，“与他人进行有效的交谈，并赢得他们的合作，这是那些往上爬的人们应该努力培养的一种能力”。

## &lt;&lt;时来运转&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 能说会道金口才良言一句三冬暖掌握好赞美的分寸辩论取胜的关键——堵住诡辩者之口怎样在多方论辩中获胜“反唇相讥”术旁敲侧击，使对方同意你的观点让你成为谈判高手在谈判中“投石问路”说服对方在说服中“找借口”假如你要开个玩笑开玩笑的方法怎样交谈：发挥你的谈话技巧多说好话不吃亏聊天的方法交谈中的细节第二章 宰相肚里能撑船面对误会怎么办？培养你的“宰相风度”不可缺少的道歉艺术家里来了不速之客时同事之间的主要行为准则遇事不要太较真第三章 处世待人的技巧许下的诺言要认真实践为人处世一定要把好口风诚实生活中的作用真诚做人，保持本然人品真诚有分寸对朋友进行忠告要把握分寸谨言慎行，话到嘴边留半句处世待人的学问你会交朋友吗？交友的技巧朋友之间的主要行为准则与邻居相处要注意些什么事业成败在于人品的优劣培养良好的品行要从点滴做起成功的交际者须知增强社交能力的方法构建人脉圈的奥秘做一个自尊自信的人与人相处的十条原则说话处事的分寸第四章 怎样与上级相处专注于你的工作委婉的说服效果更好当你受到批评的时候当和领导发生矛盾的时候比别人多努力一些，就拥有更多的机会八种不值得你追随的老板第五章 怎样与下级相处个人威信的几个特点说服别人的几种方法讽刺也可做批评的武器如何鼓励和赏识下属交谈是成功的秘诀怎样与员工相处怎样正确对待下属的抱怨用情感激励下属这样可以使你“一呼百应”第六章 学会在工作和生活中左右逢源交朋友的艺术打招呼的方法应邀聚餐者的礼仪是什么一侃侃而谈的社交风度从何而来在陌生环境中你怎样潇洒自如笑话在人际关系中的作用第七章 遇到尴尬和挫折时如何应对尴尬局面当你情绪低落时如何摆脱困境——别让小节绊倒你掌握讽谏的方法一成就自己美好人生“装聋作哑”可以让对方不知所措把失败当做“时来运转”的契机要微笑着面对困难在逆境中求生存第八章 个人形象在人际交往中的作用形象在交际中的作用请重视交际中的第一印象……第九章 怎样克服心理恐慌第十章 创造属于你的财富

## &lt;&lt;时来运转&gt;&gt;

## 章节摘录

“投石问路”是一种试探方式，通常借助提问的方式来了解对方的意图以及某些实际情况、现实状态。

所以，我们就有必要知道哪些是“投石问路”策略经常用到的话语。

假设我们是买主，在谈判时你可以这样问：“如果我们的购买数量增加一倍（或者减少一半），那在价格方面会有什么变动？”

” “如果我们的合作期限再延长一年，我们可以得到什么优惠？”

” “如果我们自己提供原材料，而你们只做加工，那价格怎么算？”

” “如果我们不用现金支付，按分期付款的方式，会有什么变动？”

” “如果我们自己解决运输问题，那可以再优惠点吗？”

” 假如你想取得对方一些情报，可以这样问：“为什么贵公司一个月之后才可以发货？”

” “这批货物的最低批发价是多少？”

” “我们可以去哪里提货？”

” 如果你希望对方给自己一个结论，可以这样问：“贵公司最少可以进多少货物。最多呢？”

” “你觉得我们给的这个价格还可以吗？”

” “现在，所有的准备工作已经就绪了，我们可以签订协议了吧？”

” 在谈判中，每个提问都是一个可以探路的小石子，我们都可以对它们进行汇总，得到我们想要的信息。

同时，如果你不断地给对方“投石”，还能让对方疲于应付。

当然，如果对方看到你问路的“石子”，采用了更高超的手段来回应你的话，你就不能再采取“投石问路”这个方式了，而应该及时换个方法。

如果对方也采用这一策略怎么办？

你可以以更加冗长、沉闷的回答来答复对方，让对方厌烦，以至于不得不有所收敛，不再轻易地“投石问路”。

而反“投石问路”的高招莫过于反客为主，你“投石问路”，我也“投石问路”。

<<时来运转>>

媒体关注与评论

成功人物最重要的特征是高尚的品格和健康的身心。

事业上的失意者，大多是品格低劣及不能自我调节的人。

——赫华斯这个世界只把金钱和荣誉两项大奖赐给一件事情，那就是主动。

什么是主动，且让我告诉你：它是不经吩咐，而去做正确的事。

——艾伯特·巴德

<<时来运转>>

编辑推荐

《时来运转:永不消失的成功智慧》是由北京工业大学出版社出版的。

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>