

<<三分做事七分做人全集>>

图书基本信息

书名：<<三分做事七分做人全集>>

13位ISBN编号：9787802284661

10位ISBN编号：780228466X

出版时间：2011-10

出版时间：新世界出版社

作者：陈玲

页数：全3册

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>

## <<三分做事七分做人全集>>

### 内容概要

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

《心理学的诡计1》的目标是让你掌握一系列可以立刻派上用场的心理学知识和策略，使你能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，掌控人际交往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

《心理学的诡计1》尝试从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活案例，对为人处事中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。帮助人们在了解各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，也帮助人们成为职场上、商场上、朋友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

《心理学的诡计2》是一本通俗易懂而又不失准确深刻的心理学读物，书中充满了知识和挑战，其中既有妙趣横生的心理学效应，也有诡异深奥的心理学原理。

它寓深刻道理于平实的语言，润物无声地让你用心理学家的方式重新思考世界、重新理解人性。一旦人的问题顺畅之后，诸事皆顺，你将不再委曲求全，你将随心所欲地主导自己的命运，并能充分运用人际关系给你带来的各种资源，生活中你意想不到的好机会都会纷至沓来。

俗话说，三分做事，七分做人。

意思是，决定人生成败的三分在做事，七分在做人。

做人与做事密切关联、相辅相成，二者不可偏废。

不会做事，做人无从谈起。

不会做人，做事南辕北辙。

只有在做事中才能体会做人的道理，同样只有在做人中才能体会做事的意义。

做人与做事关键在于了解人心、把握人心，这样你才能了解他人的真正需要，从而投其所好，赢得他人的好感，获得他人的支持；只有了解人心、把握人心，你才能知晓人性的弱点，从而以心攻心，化敌为友、转危为安。

在这里，你将学习到最实用的心理策略，你将学会如何把你的“心智”变成最伟大的武器，无论是改变个人，或是引导群众，你都可以让事情依照你所想的方式进行。

巧妙运用本书介绍的那些深入骨髓、洞彻人心的“诡计”，你将在每一场“心”际大战中大获全胜！

## <<三分做事七分做人全集>>

### 书籍目录

#### 第一章 聪明做人，智慧做事

- 1.对小错可予责备，对大错则尽量若无其事
- 2.当对方情绪激动时，以从容不迫的态度来应对
- 3.避免直接向对方说“不对”，假借“自言自语”
- 4.克服心理定势，切忌以点代面，用老眼光看人
- 5.避免“投射效应”，不以自己的标准去判断对方
- 6.多提几个被选方案，增加被选中的几率
- 7.欲言又止，激发对方的好奇心
- 8.对付整体意见的有效方法，就是予以各个击破

#### 第二章 说话办事，滴水不漏

- 1.请教对方“假设您是我，您会怎么做”，令其为你着想
- 2.如果对方不易说服，让对方认为你与他的立场一致
- 3.用“如果我是你的话”，表示理解对方的烦恼与不满
- 4.运用“转换法”，引导话题转向自己期待的方向
- 5.说服没有主见的人，对他说：“大家的意见都是这样”
- 6.如果进言会引起愤怒，不妨先来一句“虽然明知会挨骂！”
- 7.不要问“做不做”，只让他二选一
- 8.先否定，后肯定，效果会最好

#### 第三章 欲擒故纵，以柔克刚

- 1.利用“禁果效应”，吸引对方的注意力
- 2.假造更多的竞争对手，令对方主动让步
- 3.故意责骂其中一个，让其他的自省
- 4.故意暴露自己的“弱点”，麻痹松懈对方
- 5.让顽固不化的下属，去说服与其状况相似的第三者
- 6.假借第三者的名义，了解对方的真实看法
- 7.向对方报忧时，要坏话缓说
- 8.运用“惯性法则”，在进入正题前，引导对方说“是”

#### 第四章 胆大心细，有备无患

- 1.摆正自己的位置，不该管的别管，不该做的别做
- 2.第一印象往往是不可靠的，避免仅凭第一印象判断人
- 3.在评价一个人之前，要全面地观察，客观地分析
- 4.牢记对方在小事情上的好恶，赢得对方的好感
- 5.对看起来很小的过错，不能掉以轻心，以防问题丛生
- 6.不要忽视“小人物”，更不要得罪“小人物”
- 7.了解对方的真实意图，采取正确的应对措施
- 8.选择对方最脆弱的时刻去说服

#### 第五章 揣摩心理，对症下药

- 1.活用“偶尔”的效果，让对方朝自己期待的方向努力
- 2.传递积极的期望给对方，让对方“不行”也行
- 3.假装巧合来制造见面的机会，减少对方的心理负担
- 4.给对方留些纠错的机会，比当面奉承他的学问深更有效
- 5.要摆脱他人的妒忌，只需让妒忌你的人值得妒忌
- 6.如果你希望某件事情能变成现实，不妨对此怀抱强烈的期望
- 7.给对方一件合适的“睡袍”，激发对方主动实现自我转化
- 8.说服一意孤行的人，顺势引导比严厉要求更有效

## <<三分做事七分做人全集>>

- 9.如果对方疑虑重重，不妨用具体的数字去说服
- 10.如果对方怕负担，告知他回避负担所带来的更大的负担

### 第六章 韬光养晦，深藏不露

- 1.逐步提出自己的要求，获得最大的让步
- 2.在闲谈间询问对方的想法，在对方不提防时考察对方的言行
- 3.利用“钟摆心理”，巧妙拒绝对方的请求
- 4.先把办事要求提高，再降低，对方就容易接受
- 5.告诉对方这是“最后一次”，促使对方尽早下决心
- 6.故意沉默不语，让对方摸不着虚实
- 7.迎合从众心理，故意制造群龙之首
- 8.让对方加入你的行动，由对立者变为合作者
- 9.借用权威者的意见，影响意志不坚定者的判断

### 第七章 嘴上留情，脚下有路

- 1.不说对方的建议“不好”，只说什么是“好”
- 2.以缓慢的语调复述对方的话，让对方意识到自己的错误
- 3.提供建议给对方，让对方认为建议是他自己想出来的
- 4.批评对方时，别忘了保全他的面子
- 5.想让对方认识错误并克服缺点，不妨先肯定对方的优点
- 6.指责伤害了对方的自尊，也让自己成为不受欢迎的人
- 7.向对方提出忠告时，多“私下”少“当众”
- 8.下达命令时，用“请”来谋求身份的逆转

### 第八章 低调做人，进退自如

- 1.率先小小地退一步，方可大大地进一步
- 2.首先承认对方的说法，最终却让对方改变做法
- 3.假装没有主见，避免过早地卷入升迁之争
- 4.发怒并威胁对方多半没有效果，相反会暴露你的弱点
- 5.表面上服从对方，暗地里引导对方，让对方最终屈服于你
- 6.关系陷入僵局即将破裂时，让双方有一段冷静思考的时间
- 7.承认对方的权威，尽量避免争论
- 8.将目标放在退一步的地方，让对方的选择符合你的期待
- 9.先当对方的出气筒，在对方的情绪发泄完后，再顺势引导
- 10.如果对方欺软怕硬，显示你寸步不让的决心

### 第九章 世事洞明，人情练达

- 1.激发对方的同情心，变“不可能”为“可能”
- 2.满足对方的情感需要，以出乎意料的方式打动对方
- 3.增加对方的心理负担，让对方不忍拒绝你
- 4.唤起对方需要协助的心理，就可以征服对方
- 5.从感情入手，让对方依赖感情而非理智来判断
- 6.聆听对方的苦恼，让对方的不良情绪得以宣泄
- 7.关心对方最亲近的人，更能打动对方的心
- 8.示以更大的不安，降低对方的期望值

### 第十章 同甘共苦，齐心协力

- 1.直呼其名，缩短与对方的心理距离
- 2.想要轻松说服对方，只需无所顾忌地靠近对方
- 3.尽量不说“你”、“你们”，而说“我们”
- 4.对于初次见面的人，多谈谈彼此都熟悉的人或物
- 5.讲述相似的经历，让对方有自己人的感觉

## <<三分做事七分做人全集>>

- 6.对对方的兴趣表示兴趣，他自然对你感兴趣
  - 7.创造共同体验的机会，缩短彼此的距离
  - 8.适当地吐露自己的隐私，令对方产生亲切感
  - 9.制造一个共同的敌人，唤醒对方的合作意识
- ### 第十一章 巧妙迎合，左右逢源
- 1.表现出喜欢对方的样子，对方就会喜欢你
  - 2.迎合对方的口味，异己也可成知己
  - 3.说出对方所期待的评价，让对方感觉“路逢知己”
  - 4.适当地拍拍对方的马屁，融洽气氛
  - 5.告诉对方“唯有你能”，对方果真就能
  - 6.给对方戴高帽，让“不”变为“是”
  - 7.期望一个人做什么，你就赞扬他什么
  - 8.故意请对方帮忙，让对方自觉重要，消除敌对情绪
  - 9.诚恳地向对方取经，取到的肯定不只是经
- ### 第十二章 地低成海，人低成王
- 1.与其拙劣地罗列理由，不如毫无保留地道歉
  - 2.主动示弱，轻松赢得对方的帮助
  - 3.否定自己的论调，让反对者不再反对你
  - 4.表现出委屈的卑下姿态，消除对方的反感
  - 5.主动承认自己的错误，巧妙避开对方的锋芒
  - 6.适当示弱，是最高明的说服技巧
  - 7.主动请求反感你的人给予批评，他反而会接受你
  - 8.运用自嘲，可轻松搞好人际关系
- ### 第十三章 谨言慎行，明哲保身
- 1.不要只会低头拉车，还要学会抬头看路
  - 2.不要总想着一吐为快，小心言多必失
  - 3.为了维持友谊，介入别人的私事要适可而止
  - 4.专心做事，小心那些偷走你时间的身边人
  - 5.多做一些有价值的事情，少做一些烦琐事
  - 6.远离上司的隐私是保全自己的最基本要求
  - 7.做事要做到位，但不可越位
  - 8.任劳任怨与受人尊敬是两码事
  - 9.保守一个秘密比传播一个秘密更有价值
- ### 第十四章 水流不腐，人活不输
- 1.雪中送炭比锦上添花好
  - 2.了解别人是精明，了解自己是智慧
  - 3.在众人争执不休时，不要没有主见
  - 4.扶人上马，再送一程
  - 5.百万买房，千万买邻
  - 6.给别人承诺的时候要留有余地
  - 7.不要成为派系斗争的牺牲品
- ### 第十五章 以柔克刚，曲径通幽
- 1.攀枝结贵，打通成功的通道
  - 2.软磨硬泡，不达目的不罢休
  - 3.死缠烂打，叫人哭笑不得
  - 4.心如磐石，令人无懈可击
  - 5.好人坏人都会当，黑脸白脸换着演

<<三分做事七分做人全集>>

- 6.害人之心不可有，防人之心不可无
- 7.交浅不言深，逢人宜说三分话
- 8.求人拉下脸，缠而不赖易成功
- 9.央求不如婉求，劝导不如诱导

## &lt;&lt;三分做事七分做人全集&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 聪明做人，智慧做事 1.对小错可予责备，对大错则尽量若无其事 为什么对小错要予以责备，对大错则要若无其事呢？

因为，对于小错，人们多半并不在意；对于大错，则会很在意，甚至惶恐不安。如果犯了大错的人知道因此要遭受严重惩罚，肯定会更加不安，采取一些冒险的举动来逃避惩罚也是很常见。

比如，一个职员，不小心被人骗了一大笔货款，他寝食不安。领导知道后，大发雷霆，威胁他，如果追不回货款，就让他去坐牢，他可能原本没想到逃跑，可因为害怕领导让他去蹲监狱，便携款潜逃了。

如果他遇到的是一位开明的领导，出事后，非但没有责备他，反而安慰他，他还会想到逃跑吗？多半不会，通常，他会想尽一切办法减少公司的损失，哪怕把自己的所有的家当都贴上，永远给公司打工以弥补损失！

不论是谁，一旦犯了大错误，都会是满脑子的自责。这个时候，与其去斥责他倒不如去激励他，这样，反省很快就会转化为对你的感激。

在生活中，我们常常遇到最常见也是最拙劣的批评方法：无论下属或子女犯什么样的错误，管理者或父母一概以一种同样的调子大发雷霆。

就人类的心理特性而言，一旦习惯于某种状态，就很难再从中产生积极性和创造性。不论大错小错，都会遭受雷霆攻击的下属或子女，最终会形成一种认为任何错误无非是“错误——大发雷霆”、“错误一大发雷霆”的机械性反应，久而久之，他们会认为，反省是多余的，他们会静静地等候暴风雨的来临与过去。

暴风雨一旦过去，他们则认为其错误已经受到惩罚，已经不必要再为错误承担心理负担，反而不思悔改。

要知道，斥责的目的是为了起到警醒的作用，提醒犯错的人下次不再犯了。如果斥责起不到警醒的作用，甚至起反作用，斥责又有何必要呢？

聪明的管理者和父母应该知道如何利用下属与子女的过错。

对于平目的小过错，哪怕是由于粗心造成的无关紧要的错误，也要严厉指出，这样可以从细节上达到规范的目的；而对于下属所犯的大错误，却故意视而不见，甚至还要有意安慰、鼓励下属或子女。

只有这样，小错才能警示人，大错才能激励人。

在这方面，日本松下公司的松下堪称楷模。

原三洋电机公司副董事长后藤清一投奔松下公司后提任厂长，这个工厂突然失火烧掉了。后藤清一内心十分难过和恐慌。

心想：这次大火烧了工厂，作为厂长的他责任难免，“不被革职也要降级”了。

不料，松下幸之助接到报告之后，只对他说了四个字“好好干吧”！

松下为什么这样做呢？

人们都很不理解。

过去即使只是打电话的方式不当这样的小事，后藤清一也会受到松下严厉的斥责。

可这次却对犯了大错的后藤清一无所谓似的。

其实，松下这么做，是有道理的。

他懂得人们小错不在意，大错太在意的心理。

如果他严厉地斥责后藤清一，说不定后藤清一想不开，离开了公司，自杀了也未必不可能。

到头来，工厂损失更大。

相反，如果不斥责，反而装作若无其事的样子，安抚了后藤清一忐忑不安的心不说，还让他心生愧疚，发奋努力，弥补过失。

果然如松下所料，工厂被烧，后藤清一没有受到惩罚，心怀愧疚，对松下更加忠心效命，并以加倍的努力工作来给予回报。

<<三分做事七分做人全集>>

2 当对方情绪激动时，以从容不迫的态度来应对 有一天晚上，几名警官在街上执勤，持传票逮捕了一名年约16岁的轻罪嫌疑人。

当时已是凌晨3点钟，那男孩子的母亲站在门廊上大骂脏话。

在这些警官中，有一位经验老道的执法人员，名叫隆纳。

他把男孩子带进警车之后，又朝着男孩子的母亲走去。

男孩的母亲一直在喊叫，吸引了十几个愤怒的围观邻居。

他们被警察搞得没法睡觉，在他们心目中，警察只会骚扰无辜小孩。

这时候，他们围住警车，虽不说话，但让人感觉形势不妙，似乎一触即发。

其他的警官正在暗暗地担心，只见隆纳警官朝着孩子的母亲走去，脱掉他的帽子夹在腋下，并从口袋里掏出一张名片，说：“太太，听我说，我是某某部门的隆纳警官，我逮捕你的儿子是奉命行事

。我有法院的传票，假如我不逮捕他，法院会逮捕我，不过你的孩子罪很轻，请放心，太太！

“我不怪你生这么大的气，因为我也有一个儿子和你儿子同年，换了我，我也会生气，不过明天早上他就会被释放。

听我说，别在外面站一整夜，回去休息休息，明天一早到警察局来，有必要的話帶你的朋友、律師一道來，那時候你的孩子應該已經訊問完畢，你也可以和他說話了。

“还有，如果警察局里有人和你过不去，你打手机找我，我会替你解决，你应该不会再遇到任何麻烦了，晚上好好休息吧！

” 孩子的母亲就站在门廊上，双手叉腰，听着隆纳警官的讲话，突然间，她张口结舌，停止了滥骂；除了谢谢，一句话也说不出来了。

说完最后一句话，隆纳警官转身走开，把帽子戴上，上了车。

警车启动，孩子的母亲眼睁睁地看着警车开走，一直道着谢。

作为母亲，儿子戴着手铐坐在车后，她竟然心存感激！

人的心理可真是奇怪得很！

其实，从心理学的角度来看，这并不奇怪，隆纳警官采用的是化“兴奋”为“冷静”的心理战术。

依照心理学观点，打击对方咄咄逼人的气势的最佳方法，是以冷静从容的态度应对。

实践也证明，如果对方怒气冲冲，你若认真地大肆宣扬你的论调，反而会激发对方的兴奋情绪。这时，你不妨故意以慢腾腾的动作、言语来打乱对方的阵脚，削弱对方的气势。

受到你缓慢行事的节奏影响，对方往往会慢慢地冷静下来。

等到对方的火气渐渐消了，你便掌握了谈话的主动权，事情也就容易解决了。

在现实生活中，以从容冷静的态度来应对怒气冲冲者或急火攻心者的情况大有存在。

比如接收110或119的警方人员或消防人员，他们受过专业训练，面对十万火急的状况，通常能以从容不迫的口气与报警人对话。

因为他们的从容不迫，问题的解决有了一个良好的开始。

假想一下，当我们要通报犯罪及火灾的情形时，多因着急而语无伦次。

这个时候，如果负责接听的人以着急的口气回应：“什么！

失火了！

在哪里？

那糟了！

好的好的。

我马上去！

电话号码！

喔！

不不，你把地点告诉我！

” 如果是这样的口气通话，我们往往会急得连地址都说不清楚。

相反，如果负责接听的人以从容不迫的口气来应对，我们就会受其影响而冷静下来。

## &lt;&lt;三分做事七分做人全集&gt;&gt;

当然，在一开始，也许我们会非常生气，认为情况如此紧迫，对方竟如此悠闲。

不过，随着通话的进行，我们会逐渐冷静下来，理清思路，组织语言，从而做出较为准确的叙述。

以从容不迫的态度应对情绪激动者，这一方法也适用于日常的工作中。

如果一位同事听信了谣言，对你产生了误会，冲进办公室对你大吼大叫，这时，你千万不要以牙还牙，不妨以从容的态度、平缓的语气向他询问事情的起因。

如果你手下的员工受到了委屈，跑到你的办公室哭哭啼啼，你一定不要高声地说“怎么了，怎么了”，你不妨先示意她坐，再沉默一小会，让她自己安静下来。

如果一位客户对公司产品不满意，暴跳如雷地前来抗议，你绝对不要企图以巧妙的口才说服他，你只需用平和的态度、不慌不忙的动作，可平息他的激动，等到他冷静下来，再去了解他的意见和意愿。

如能这样，即使是面对“狂风暴雨”，你也能很好地控制事态，使其不致于恶化。

最终，事情便会朝你所期待的良性方向发展。

3 见面时间长，不如见面次数多有效 在许多人眼中，喜新厌旧是人的天性。事实果真如此吗？

20世纪60年代，心理学家查荣茨做过试验：先向被试者出示一些照片，有的出现了20多次，有的出现了10多次，有的只出现一两次，然后请被试者评价对照片的喜爱程度。

结果发现：被试者更喜欢那些看过几次的新鲜照片，即看的次数增加了喜欢的程度。

通过另一个实验，另一位社会心理学证实了上述观点。

在一所大学的女生宿舍楼里，心理学家随机找了几个寝室，发给她们不同口味的饮料，然后要求这几个寝室的女生，以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但见面时不得交谈。

一段时间后，心理学家评估她们之间的熟悉和喜欢的程度，结果发现：见面的次数越多，互相喜欢的程度越大；见面的次数越少或根本没有，相互喜欢的程度也较低。

这种对越熟悉的东西就越喜欢的现象，心理学上称为“多看效应”。

在人际交往中，如果你细心观察就会发现，那些人缘很好的人，往往将“多看效应”发挥得淋漓尽致。

他们善于制造双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，然后互相产生更强的吸引力。

也许你会有疑惑，人与人的交往难道真的这么简单？

试想，如果你有两位关系一样近的亲戚，一位与你住在同一座城市，你们经常见面，每次聚半天；另一位在另一座城市居住，你们每年聚一次，每次呆在一起一个星期左右。

几年过去了，你更喜欢谁，与谁更亲密？

一般来说，你会更喜欢那位经常见面的亲戚，你们的关系也会更亲密。

为什么？

这就是“多看效应”在起作用。

见面次数多，即使时间不长，也能增加彼此的熟悉感、好感、亲密感。

相反，见面次数少，哪怕时间长，也难以消除因间隔的时间太长而有生疏感，甚至可能因为相处的时间太长而产生摩擦。

显然，在很多时候，见面时间长，不如见面次数多。

因为懂得了这一道理，一位推销员团体险的推销获得了良好的业绩。

谁都知道，如果想取得一家公司的团体保险时，必得先说服公司的领导，不过，这些领导通常都忙得没时间坐下来与人闲聊。

因此，一般的推销员，只要遇到某领导有一点空闲时间，便抓住不放，结果，虽然是长谈了，却引起了对方的反感，导致推销失败。

而这位成功的推销员则不同，他不求与客户一次见面时间长，只求见面次数多。

只要见到对方很忙碌，他便迅速地离去，对方心存感激，对他产生了好感，如此三番五次后，对方就被感动了，答应投保。

推销员的故事很具有启发性：如果想缩短与对方的距离，增加对方喜欢自己的程度，不妨多制造见面机会。

## <<三分做事七分做人全集>>

比如，你想赢得上司的注意与重视，向上司汇报工作，一次汇报很多，不如经常汇报。

有一句管理名言是这样的：下属的报告永远少于上司的期望。

上司都希望从下属那里得到更多的报告。

因为，下属及时的汇报能让上司觉得一切都在自己的掌控之中。

报告是一个人对自己工作业绩的总结，也是与上司交流的一种方式。

上司通过报告了解下属的工作状况、工作能力和工作业绩。

是否经常向上司汇报，是下属能否得到发展机会的关键所在。

有的下属会想，如果经常向上司汇报，不如一次汇报的时间长一些，以便于与上司进行深入的交谈。

这种说法不是没有道理。

不过，上司通常很忙，向上司长长地汇报一次，要找到恰当的时间并不容易。

况且，汇报时间长，未必效果就好。

相反，如果经常汇报，与上司接触的次數多了，向上司陈述你的成果、表现你的能力的机会多了，上司了解你、提拔你的可能性不就更大了吗？

为此，你必须经常向上司汇报：完成工作时，立即汇报；工作进行到一定程度时，按时汇报；预计工作会拖延时，及时汇报。

这样，与上司越熟悉，上司越可能喜欢你、提拔你。

如果你想与某人建立良好的关系，这方法也适用。

要知道，为了给对方留下好印象，你一个人滔滔不绝地说话，效果反而不好。

你不妨找机会多与对方见面，每次时间别太长。

这样，给对方一个想念的机会，让他回味你的为人，期待下次的见面。

如果你去请求并不熟悉的人办事，道理也是一样。

千万别一次把礼送完。

想想看，把10万元分成10次，每次一万元送出去，是不是比一次送10万元效果要好很多？

把礼物分成多份，这样可以加深对方的印象，混个脸熟。

4 避免直接向对方说“不对”，假借“自言自语” 某会计师事务所的一位部门经理，性格

内向、不善言辞，却是一个管理高手。

在下属面前，他威信很高，对于他的要求，下属总是竭力去做。

奇怪的是，他从不指名道姓地批评下属。

当然，这并不表示他对下属的行为一概赞同。

只不过，面对下属的失误或不良行为，他有自己的处理方法，那就是“有意识地自言自语”。

比如说几位下属在工作时闲谈，他不会直接过去指责下属“这是工作时间，不是让你们来闲聊的”，相反，他会小声地嘟囔“早一些把事情处理完，不就可以早点轻松吗！”

如果迟到的人不少，他不会在办公室大喊大叫“一次迟到扣一百，超过三次就没有年终奖了”，他会一边自言自语地说着“大家能不能来得稍微早一点儿呢”，一边在办公室内来回转悠。

如果夏天冷气开得太猛了，办公室内寒气逼人，有的同志已经在打喷嚏了。

在这种情况下，他不会向别的经理那样怒吼“要凉快回家凉快去，这不是冰窖，是办公室！”

他会做出一副感觉很冷的表情，摸摸双臂，自言自语地说一句：“真凉啊！”

还未等他说完，已经有人去把空调的温度给调高了。

假借“自言自语”指出对方的不对，这的确是一门非常有效的心理战术。

因为人人都有这样的心理：不喜欢被人指责，不愿被人强迫去做事情。

如果是长辈、上级或资历优于自己的人发出指令，要求你改变某种行为，出于尊重、畏惧的心理，你只有遵从，但你的内心一定是不大痛快的。

如果是平级的同事、家人或者下属，直白地要求你改变行为，你可能会反对、抗拒，拒绝执行。说不定，你们之间还会为此发生口舌大战。

如果对方换一种方式，不直接对你说，而是像那位部门经理那样，自言自语的表达他对你的行为

<<三分做事七分做人全集>>

的看法与期待，你还会怒火中烧吗？

多半不会！

首先，对方用“自言自语”代替“厉声指责”，不会让人觉得他很强势，似乎他的意见可以听，也可以不听；

## <<三分做事七分做人全集>>

### 编辑推荐

俗话说，三分做事，七分做人。

意思是，决定人生成败的三分在做事，七分在做人。

做人与做事密切关联、相辅相成，二者不可偏废。

不会做事，做人无从谈起。

不会做人，做事南辕北辙。

只有在做事中才能体会做人的道理，同样只有在做人中才能体会做事的意义。

做人与做事关键在于了解人心、把握人心，这样你才能了解他人的真正需要，从而投其所好，赢得他人的好感，获得他人的支持；只有了解人心、把握人心，你才能知晓人性的弱点，从而以心攻心，化敌为友、转危为安。

<<三分做事七分做人全集>>

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>