

<<办事要懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<办事要懂心理学>>

13位ISBN编号：9787802554238

10位ISBN编号：7802554233

出版时间：2010-4

出版时间：企业管理出版社

作者：刘蕾

页数：216

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>

## <<办事要懂心理学>>

### 前言

办事是一门综合性智能活动，需要一种智慧的“巧劲儿”和厚道的“憨劲儿”。

“巧劲儿”并不是投机取巧，而是在厚道做人的基础上借由智慧而形成的一种“招数”，可以提高办事效率，事半功倍；“憨劲儿”也并不是真的犯傻，而是大智若愚、暗蓄能量的“内功”，能够讨人喜欢，得人帮助，从而在得失进退中，游刃有余。

本书有针对性地引用了大量具有哲理性的故事和名人成功的经验，启迪你学会思考，让你拥有一种能屈能伸的弹性，充满活力，像柔韧的藤条一样显示它的灵活性与多变性。

从“来得早不如来得巧”掌握好时机开始，有了“谄熟人情巧办事”的好的技巧，让你“打破框框，不钻牛角尖”，寻找到实现目标的“捷径”，再“把人情变成披荆斩棘的利刃”，就可以“以弱胜强”，提高效率，节省能量，达到“成功未必穷奔跑”的轻松，从而让你巧妙办事，轻轻松松完成任务。

办事讨巧固然有利，但是掌握“讨巧”的方法才是根本。

怎样掌握讨巧的方法呢？

这就要求你有一双慧眼。

所谓识时务者为俊杰，通机变者为英豪，不是人人都可以成为俊杰的，只有那些能够看透他人心理、看清时局、把握住机会的人才能成功。

在社会中做事，就要顺应大的形势，投其所好，换位思考，才能让对方感到自然愉悦，才能取得期望的结果。

在这个多变的时代，增强对心理学的了解与认知，提高心理学的指导和运用，我们就能在说话和办事时占得先机。

把自己变成一个说话办事的能人，先要有一种自信的心理暗示，然后用巧妙的语言把话说到对方的心坎上，为自己顺利办事打开一条通道。

你说话越真诚，越为对方着想，对方也会将心比心地理解你，帮助你达成所愿。

使用心理学的策略，引导整件事向自己想要的方向发展，说话办事注意分寸，你就能在社交场合中进退自如。

社会现状我们无法改变，因为每个人都在同样的环境和条件下生存，所以这就要求我们学会生存的技巧。

如果能够使你的做人与办事相互贯穿、渗透，从而形成良性互动，那么就一定会左右逢源，无往而不利，在人生的道路上“任凭风浪起，稳坐钓鱼台。”

世界很大，一生颇长，当你精通做人做事之道时，你将会发现，工作、人际关系和所有的一切，真的都很通达顺畅。

## <<办事要懂心理学>>

### 内容概要

本书有针对性地引用了大量具有哲理性的故事和名人成功的经验，启迪你学会思考，让你拥有一种能屈能伸的弹性，充满活力，像柔韧的藤条一样显示出自身的灵活性与多变性。

从“来得早不如来得巧”掌握好时机开始，有了一“谪熟人情巧办事”的处事技巧，让你“打破框框，不钻牛角尖”，寻找到实现目标的“捷径”，再“把人情变成披荆斩棘的利刃”，就可以“以弱胜强”、提高效率，节省能量，达到“成功未必穷奔跑”的轻松，从而让你巧妙办事，轻轻松松完成任务。

<<办事要懂心理学>>

书籍目录

第一章 来得早不如来得巧 机不可失，时不再来 与环境一起变色 风险就是机遇 没有机会也要创造机会 永远比别人快一步 机会就在自己的掌心第二章 谄熟人情巧办事 利用表象，制造错觉 保持神秘感 给自己搭台唱戏 瞒天过海，暗中智取 借花献佛第三章 以弱胜强，四两拨千斤 借力打力，劣势变优势 化敌为友，变害为宝 借势，转圆石于千仞山之上 无中生有 以弱示弱第四章 办事不由东，累死也无功 投其所好 从势而行，顺应自然 瞄准你的靶心 换个位置思考 击中情感的软肋第五章 跳出框框，不钻牛角尖 一切皆有可能 无招胜有招，乱拳打死老师傅 出奇制胜，打破心中的玻璃 跳出三界外 学会在泥淖里打滚 脱离恐惧，接受挑战第六章 成功未必穷奔跑 多看几步棋 只拉弓，不放箭 半半主义，留下回旋的余地 突出重围，异想天开 挖一口属于自己的井第七章 寻找最佳路线 抄近路奔成功 两点之间，曲线最短 欲取故予，欲擒故纵 做别人没做过的事 向成功者学习 倾听直觉的声音第八章 把“人情”变为劈荆斩棘的利刃 无情未必真豪杰 晴天留人情，雨天好借伞 送礼送到点子上 火到猪头烂，功夫全在磨 恭维：人情网的粘合剂 朋友多了路好走第九章 要做事，先做人 吃亏就是占便宜 给人台阶下 感谢不该感谢的人 放低自己，抬高别人 坚持自我 别让你的信用卡失效

## &lt;&lt;办事要懂心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

与环境一起变色上过生物课的人知道，有一种叫蜥蜴也叫变色龙的爬行动物，体长也就25厘米左右，但它的本事不小，舌头能从嘴内伸出好几厘米长，便于捕捉昆虫；更有一个绝招，能随时伸缩身体，改变皮肤的颜色，使身体的颜色和周围的环境(如树木花草等)的颜色保持一致，这种本领让它很容易就逃脱了天敌的追踪。

因而，人也要学会这种“变”的本领，才能够在人生的激流中立于不败之地。

西方有句谚语：“智者通权达变，愚者刚愎自用。

”而中国也有句谚语：“穷则变，变则通，通则久。

”在佛经里有这样一个故事：某天清早，有一个人问释迦牟尼佛一个问题，佛陀答了。

但是那个人没听明白，于是到了傍晚他又问了一次，佛陀又回答时，却跟早上的答案是不一样的。

那个人很惊讶，问佛陀为什么。

佛陀说：“那是必然的。

当时是早上，现在是傍晚，太阳正落下西山。

我跟着生命一起流动，而且随着我的流动，我的答案也会改变，我无法给你一个静止的定论。

”赵武灵王的成功，在于他敢于进行胡服骑射的改革，通权达变。

秦王国的崛起，在于与时俱进，把改革事业推向纵深。

他支持实行的商鞅变法使秦国打了一个彻底的翻身仗。

从此秦由落后变为先进，成为时代的排头兵。

风云际会，现代人面对诡谲的职场人事，更应以良好的应变力展示自己独一无二的魅力。

泰戈尔说：“那些仅仅循规蹈矩地过活的人，并不是在使社会进步，只是在使社会得以维持下去。

”邓小平也说：“我们之所以能够打败蒋介石，就是不讲老规矩，不按老路子打，一切看情况，打赢算数。

事实上，一个积极开放的人比一个沉默寡言的人更能赢得他人的关注和喜爱，也能交到更多的朋友，所以，我们要拥有开放的性格，与时俱进的思维模式，来适应不断变化的世界，不断变化的生活。

北宋改革家王安石认为：万物的根源来自脱离人们意志而独立存在的自然界，事物处在矛盾对立之中，这是万物得以发展变化的本因。

这些构成了王安石变法思想的哲学基础。

他提出变法的口号是：“天变不足畏。

祖宗不足法，人言不足恤。

”“天变不足畏”指的是天人了不相关，各有其道。

自然界的灾异与人类社会的动乱同时发生，是偶然的巧合，二者没有因果联系。

“祖宗不足法”是针对司马光一再要求的“谨守祖宗之成法”而提出的。

王安石认为，制定法律制度的目的在于使天下安宁，民富国强。

宋朝建立法律制度的宗旨应该因时制宜、因事制宜。

为了摒弃流俗异论，王安石提出“人言不足恤”。

国家立法不能受“人言”左右，应以国民长远利益为标准；如果以人言为恤，则不能制定善法。

无独有偶，理学家朱熹就提出了“因时制宜”的变法理论和改革主张。

主张用区分“天理”、“人欲”的方法来裁判历史，认为夏、商、周三代是“天理流行”的时代，三代以下是“利欲之私”泛滥的时代。

他要求效法三代，改革时弊，重建“天理流行”的盛世。

在变法的指导原则上，他指出封建的纲常名教是本，法律制度是末，不能本末倒置。

在朱熹看来，变法不过是改变人心的一个条件。

改革时弊的根本方法是改变人心。

要尽除人们的私欲，光靠法律制度是不够的。

他认为，三代以下“心术”不正的原因是“尊君卑臣”。

要采取措施限制君主的专断之权。

## &lt;&lt;办事要懂心理学&gt;&gt;

同样，在今天，因时制宜，因人制宜，因地制宜的处事之道也被人们广泛的认同并接受。

“通权达变”的方式解决了一系列特殊性的问题，即具体问题具体分析，不同情况不同对待。

“权变”思想，主要是为了起到“通”与“达”的作用。

即是对人们行为的一种取舍，要求人们知法度而不拘泥于法度，明事理而不淤滞于事理；知进退，善变通；允中厥，不极端；动静相宜，行止有度。

行走于人世，本来就是一场非常艰巨而严峻的考验，并且世间万物纷然而庞杂难以一概而论。

虽然从人生的进取层面来看，为人自然应该战战兢兢，如履薄冰，如临深渊；但在具体的实际行动则应遵循“权变”的原则，不应执于一端，否则东向西望难见西墙。

世事的复杂，人心的多变，要求人们要在不同的情况下采取不同的应对措施，惟有灵活掌握“权变”的通达，才能真正做到进退自若。

风险就是机遇目前，现代心理学家认为有五大因素影响人的性格。

而汉堡的心理学家伯格哈特·安德烈斯新近宣布他发现了影响人性格的第六大因素——“冒险精神”，或者称之为“勇气”。

冒险精神并不等于莽撞。

前者的行动有明确的目的性，清楚地知道自己在做什么，并且愿意承担责任。

为了达到目标，勇于承担风险。

竞争使他感到兴奋，面对残酷的竞争，他毫无惧色。

这种勇敢性格的人总在问自己这样一个问题：“我是否已做好准备，在充满危机与挑战的情况下承担责任。

”这类具有冒险精神的人更倾向于独自面对严峻形势的挑战，并且为了达到最终的目标，能够承受重大的挫折和打击。

正是这些特质使他们成为成功者和领头者，他们能在逆境中给人强大激励，并且赢得机遇。

有一次，皮柏的母亲从伦敦来纽约，皮柏就带母亲去欧洲观光。

皮柏在邓肯商行干了一段时间。

在母亲搭船去伦敦之际，他去古巴的哈瓦那采购了鱼、虾、贝类及砂糖等货物。

在返回的途中，他小试了自己的冒险精神。

当时，轮船停泊在新奥尔良，他信步走过充满巴黎浪漫气息的法国街，来到了嘈杂的码头。

码头上，晌午的太阳烤得正热。

远处两艘从密西西比河下来的轮船停？

白着，黑人正在忙碌着上货、卸货。

一位陌生白人拍了拍他的肩膀，问道：“小伙子，想买咖啡吗？”

那人自我介绍说，他是往来于美国和巴西的货船船长，受托从巴西的咖啡商那里运来一船咖啡。

没想到美国的买主已经破产，只好自己推销。

如果谁给现金，他可以以半价出售。

皮柏考虑了一会儿，就打定主意买下这些咖啡。

于是他带着咖啡样品，到新奥尔良所有与邓肯商行有联系的客户那儿推销。

经验丰富的职员要他谨慎行事，价钱虽然让人心动，但舱内的咖啡是否同样品一样，谁也说不准，何况以前发生过船员欺骗买主的事。

但皮柏已下了决心，他以邓肯商行的名义买下全船的咖啡，并发电报给纽约的邓肯商行，说已买到一船廉价咖啡。

然而，邓肯商行回电严加指责，不许皮柏擅自用公司名义，让他立即取消这笔交易！

皮柏只好发电报给伦敦的父亲求援。

在父亲的默许下，皮柏用父亲在伦敦的户头偿还了原来挪用邓肯商行的金额。

他还在那名船长的介绍下，买了其他船上的咖啡。

皮柏赌赢了。

就在他买下大批咖啡不久，巴西咖啡因受寒而减产，价格一下子猛涨了2~3倍。

皮柏大赚了一笔，不但邓肯对他赞不绝口，连他远在伦敦的父亲也连夸儿子说：“有出息，有出息！”

## <<办事要懂心理学>>

”皮柏的全名是约翰·皮尔庞特·摩根，也就是后来的美国金融界巨擘。

我们知道，风险和收益往往成正比。

当机会来临时，若你有信心和资本，就要敢于下赌注，这样才能在风险中求取大胜。

我们每个人都应该有一些冒险意识，这样的人生才过得精彩。

而勇敢是和冒险紧密相联的。

要具备勇敢精神，就要善于冒险、敢于冒险，敢于搏击新领域，敢于领风气之先。

只有在不断的冒险中，我们才能获得像金子一样宝贵的优良品质——勇敢。

事实上，无论是创业还是创新，要想在新世纪里生存，首先必须具备的就是勇敢的冒险精神。

这种精神对于一个想创业、想获得成功的人来说，是必备的素质。

据统计，美国华尔街证券交易所中最好的经纪人，往往不是学金融毕业的，而是那些曾经做过运动员的人。

为什么会出现这种反常的现象？

原来，曾经从事过各种运动的人，不仅有着强壮的体魄，能够应付高强度的体力支出，而且在心理素质上得天独厚，反应迅敏，自信而有魄力，敢于做决断，具备冒险精神。

## <<办事要懂心理学>>

### 编辑推荐

《办事要懂心理学》讲述了在这个多变的时代，增强对心理学的了解与认知，提高心理学的指导和运用，我们就能在说话和办事时占得先机。

把自己变成一个说话办事的能人，先要有一种自信的心理暗示，然后用巧妙的语言把话说到对方的心坎上，为自己顺利办事打开一条通道。

你说话越真诚，越为对方着想，对方也会将心比心地理解你，帮助你达成所愿。

使用心理学的策略，引导整件事向自己想要的方向发展，说话办事注意分寸，你就能在社交场合中进退自如。

办事是一门综合性智能活动，需要一种智慧的巧劲儿和厚道的憨劲儿。

如果你能够使做人与办事相互贯穿、渗透，从而形成良性互动，那么你就一定会左右逢源，无往不利。

学会巧妙办事是在复杂的社会关系中脱颖而出的人生必备基本功。

掌握实用办事技巧，在人生道路上“任凭风浪起，稳坐钓鱼台”。

<<办事要懂心理学>>

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>