

<<人情学>>

图书基本信息

书名：<<人情学>>

13位ISBN编号：9787504466709

10位ISBN编号：7504466700

出版时间：2010-1

出版时间：中国商业出版社

作者：张然

页数：240

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>

## <<人情学>>

### 内容概要

人情学是一门复杂的学问，也是一门简单的学问，有时它简单到仅需一次举手之劳、一句安慰之语、一个鼓励的眼神、一张恭喜的贺卡。

当然，人情有大小，关系有厚薄。

小人情可行小方便，大人情可得大回报。

但若能驾轻就熟地运用好人情学并不是一件简单的事，只有动脑筋研究它的人才能悟透其中的奥妙与玄机，并依靠它成就事业，成就自己，成就美好的人生。

## <<人情学>>

### 书籍目录

第一章 人情的社会作用爱出者爱返，情往者情来晴天留人情，雨天好借伞理法加人情，遇事摆得平人情一把扇，展合两重天钱财诚可贵，人情价更高人情生产力，关系出效益人情打关节，能通也能败人情也是债，不欠最轻松第二章 人情的基本特征人情的趋利性人情的互惠性人情的依赖性人情的普遍性人情的实在性人情的互动性人情的长久性第三章 人情产生的基础助人中产生人情理解中产生人情宽容中产生人情尊重中产生人情赞美中产生人情交往中产生人情习俗中产生人情面子中产生人情第四章 常见的人情基本关系亲戚之间的人情关系朋友之间的人情关系同乡之间的人情关系同学之间的人情关系邻里之间的人情关系师生之间的人情关系领导与下属之间的人情关系第五章 建立人情关系的基本方法建立人情关系基本手段“十字诀”危难之处拉人一把“背后赞美”俘获人心善施恩收买人心暗中相帮主动吃亏顺水做出人情找借口用礼物联络感情为对方保住面子认同别人第六章 建立人情关系的注意事项第七章 利用人情办事的基本方法第八章 人情与面子第九章 人情与人际的关系第十章 人情与事情

章节摘录

第一章 人情的社会作用 爱出者爱返，情往者情来 人非草木，孰能无情？  
爱出者爱往，礼尚往来，这是人情的本质。  
你对我付出了人情，我享受到了利益或感情，那我必然要回报于你。  
你付出人情求我办事，那我必然尽心尽力为你办事。  
这是人情的潜规则。

尤其是在企业团体里，做领导的对属下有人情，通过各种方式去关心、爱护下属，那下属必然感激有加，必然会以感恩、负责任的心态努力工作而回报。  
这种人情关系支配下的工作必然是高效率的。

在广州有一家很有实力的生产化妆品的企业集团，在一个时期里，集团销售额几个月连续下降，直接原因是销售业务员拿不回订单，深层原因不清楚，因此，集团撤销销售公司经理，新经理上任，首先进行了摸底调查，发现销售额下降并非市场原因，而是销售员的出差率太低，因为他们都与公司签定有包干协议，除了按销售额、回款率提成外，销售员与公司几乎没有一点联系，这样一系列的家庭琐事都影响着他们的外出，找到这个症结后，这位新经理召开全体销售业务员大会，在会上除向他们辛勤的工作给予褒奖外，还当场宣布，凡是销售员出差在外的，家里需要帮助的一切事情，比如，孩子入托、上学、老人看病等只要电话打到公司，就一切由公司帮助解决。

通过这次会议后，奇迹出现了，公司先是争创了两个已经久违了的大订单，此后销售额一路飙升，年底销售额是全国同行业的第二，第二年即跃居首位。

.....

## <<人情学>>

### 编辑推荐

人情做为一种特殊的为人处世的法宝，有着不同于其他关系的显著特征，它不是金钱胜似金钱，不是武器胜似武器，不是权力胜似权力。

<<人情学>>

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>