

<<左手圆融做人 右手借力做事>>

图书基本信息

书名：<<左手圆融做人 右手借力做事>>

13位ISBN编号：9787506459679

10位ISBN编号：7506459671

出版时间：2010-1

出版时间：中国纺织

作者：知行

页数：254

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>

<<左手圆融做人 右手借力做事>>

内容概要

一个人如果不懂得圆融做人、借力做事之道，那么就会四处碰壁，这不仅影响个人人际关系的和谐，还影响自身事业的发展。

因此，如果你想远离这些本不该有的麻烦和挫折，就从现在开始学会圆融做人、借力做事，这样才能更好地为人处世，从而赢得成功。

如果你渴望拥有高品质的生活、成功的事业、辉煌的未来，那么请你翻开此书，它将成为你生活中的美丽天使，事业上的得力助手，未来路上的最好向导！

<<左手圆融做人 右手借力做事>>

书籍目录

上篇：左手圆融做人 第一章：圆融说话，灵活做人 说好场面话，不揭他人短 谨言慎行，说话也要看准时机 不是非常必要，不要轻易打断别人的话 提醒人时，正话反说才能不碰钉子 千万不要吝啬大声称赞你身边的人 幽默，最具感染力的沟通艺术 场面尴尬时，巧说圆场话 忠言顺耳，更易被别人接受 旁敲侧击，一语双关 让别人没面子，就会让自己陷入险境 难以直说的话，兜个圈子说 非必要场合，避免与别人争论 有些谎言是智慧的象征 第二章：圆融处世，精明为人 洞察隐秘，揣着明白装糊涂 小心谨慎，不要锋芒毕露 灵活机动，察言观色巧做人 刚柔并济，柔可克刚 能屈能伸，择机而动 得道者多助，自谦者人服 人在屋檐下，不能不低头 言行举止，小细节有大文章 大智若愚，以愚制智 得意不忘形，失意不失心 有所舍弃，才能有所得 面对困境，把冷落当成一种锻炼 包容，人生最高的智慧 第三章：圆融求人，做智慧人 用别人的思维分析事情 没有人不爱听奉承话 迂回诱导，以话套话 “软磨硬泡”的求人技巧 送礼要送到别人心里 求人要抓住时机 运用激将法巧求人 放低姿态好求人 用心碰心求人法 以情动人，礼貌求人 第四章：圆融交际，赢好人缘 第五章：圆融职场，牢记职场潜规则 第六章：圆融待人，巧妙自保 下篇：右手借力做事 第七章：借时势之力，伺机行事 第八章：借贵人之力，轻松得力 第九章：借人脉之力，轻松办事 第十章：借力有方法，借力成力

<<左手圆融做人 右手借力做事>>

章节摘录

版权页：插图：最后，你还可以邀请这种人去跳舞，聊聊家常，去KTV唱歌，等等。

而当对方一旦在你面前表现出其生活的本色之后，在以后的交往中，他往往不会再对你傲慢无礼了。

3.与少言寡语的人相处之道通常会把少言寡语的人称为“闷葫芦”，和这种人在一起，总会感到沉闷和压力。

特别是对于一些性格比较外向、活跃的人，更是觉得难受。

因而在这种情况下，有些人为了活跃气氛，便故意找些话题来说。

其实这是没有必要的。

因为，对于沉默寡言的人来说，他们之所以这样，可能是出于其有某种心事而不愿多言。

在这种情况下，你应该尊重对方，不要去破坏对方的心境，让其保持一种内心选择的生存方式；相反，你如果故意地没话找话，并拼命地想方设法与对方交谈，只会适得其反，引起对方的反感。

4.与自私自利的人相处之道自私自利的人尽管心目中只有自己，特别注重个人利益的得失，但是，他们也往往会因利而忘我地工作。

你对他们不必有太高的期望，也没有必要期望他们能够像朋友那样以情为重。

与这类人的交往关系可以仅仅是一种交换关系，按付出给回报，干得好坏不同，获得的利益也会不一样。

5.与争强好胜的人相处之道争强好胜的人自我表现的欲望非常强烈，他们总是力求证明自己比别人强，比别人正确。

当遇到竞争对手时，他们总是想方设法地挤兑人，不择手段地打击人，力求在各方面占上风。

对这样的人，你不能一味地迁就，而有必要在适当的时候，以适当的方式打击一下他的傲气，使他知道人外有人，天外有天。

<<左手圆融做人 右手借力做事>>

编辑推荐

<<左手圆融做人 右手借力做事>>

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>