

<<每天学点为人处世技巧>>

图书基本信息

书名：<<每天学点为人处世技巧>>

13位ISBN编号：9787512404960

10位ISBN编号：7512404964

出版时间：2011-8

出版时间：北京航空航天大学出版社

作者：吕永

页数：177

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>

## <<每天学点为人处世技巧>>

### 前言

一定要懂得的为人处世技巧 一位足球教练上课时，在纠正一位运动员的错误时说：“不对，不对，你这样的动作是不对的，应该……”另一位足球教练也碰见了同样的问题，他是这么说的：“做得不错，但如果能……结果肯定会更好。”

一天，皇冠公司的推销员到海滨浴场游玩。

无意中，他看到一块贴着禁止吸烟的广告牌。

这位推销员灵光一闪，想出了一条妙计。

不久后，很多旅游景点以及大街小巷都出现了这么一个广告：“吸烟有害健康，此地禁止吸各种烟，‘皇冠’也不例外。”

此广告贴出后，皇冠牌香烟销量大增，从而一举成名。

三国时期，周瑜去鲁肃那里借粮食。

当时，鲁肃家里有两个圆形大粮仓，每仓装有三千斛米。

周瑜刚说出借粮之意，鲁肃毫不犹豫，立即手指其中一仓，赠送给他。

后周瑜发迹，始终未忘鲁肃雪中送炭的恩情。

为人处世中，大抵离不开三件事情。

其一是说话，其二是办事，其三是做人。

说话，其实是一门很深的学问。

可能很多人会有疑问：我们每天都在说话啊，说话还能有什么学问呢？

是的，我们每天都在说话，可并不是每天都在说恰到好处的好处。

处世经验丰富的人深有体会——一句话有的时候能决定成败。

有的时候，成也一句话，败也一句话，说话不小心，不把说话当做一回事，必定要吃大亏。

杨塘和小芳同在公司的办公室工作，两个人都很漂亮。

不同的是杨塘性格刚烈，直来直去；小芳则随和谦卑，聪明灵巧。

办公室经理是个好色之徒，经常借机对一些女职员动手动脚的。

有一回杨塘给经理送文件时，遭遇到经理的性骚扰，杨塘当场就气愤地对经理说：“我不是轻浮的人，请你也自重。”

经理当时也没说什么，可是过了不久，杨塘就莫名其妙地被调到车间当工人了。

小芳也深知经理的为人，在一次被骚扰的时候，她认真地对经理说：“经理，您就不要和我们这些小辈开玩笑，我才不会相信呢！”

大家都知道您是个品格高尚的人，我们都很尊重您。

经理不好意思起来，顺势就说：“哈哈，小姑娘真有意思，我就是试探一下你，看你是否值得信任，现在我放心了。”

刚才的事你就当没发生过一样吧。

另外，提醒你一下，咱们公司有几个心术不正的人，你要小心点啊！”

从那以后，经理就再也没有骚扰过小芳了。

两个不同的人，在面对同一件事情时，说的话不一样，所得到的结果也是不一样的。

小芳在面对经理的骚扰时，巧妙地把经理夸奖了一番，既表明了自己的观点，也给了经理一个台阶下，巧妙地达到了不伤人不伤己的目的。

做事，这里面也隐藏着很多诀窍。

我们每天都在办事，有些人能把事情办得漂漂亮亮，有些人则经常把事情办砸，有些人做了很多事情，但费力不讨好，这都是关乎办事的方法问题。

李坤到公司任职的时候，部门经理就对他存有戒心。

因为李坤的从业经验比部门经理丰富得多，而且能力也十分出众。

部门经理是靠着多年来自己辛苦打拼才有今天的职位，是靠自学成才的“土八路”，而李坤却是留学归来的“洋博士”。

李坤刚上任的时候，部门经理就对他说：“老弟，我等着随时交班。”

## <<每天学点为人处世技巧>>

”说话时透着一股悲凉和无奈。

李坤深知，不管能力和学历如何，部门经理始终是他的上司，而他是经理助理。这种上下级的关系让李坤从没有任何非分之想。

为了让部门经理放宽心，李坤对于工作很是小心谨慎，希望上司能够对他消除戒心，坦诚相待。有一次，部门经理出差了，有一笔生意在李坤看来稳赚不赔，但他还是向远在千里之外的经理请示。他跟经理说自己看不准，请经理做决定，把“功劳”都让给经理。经过一段时间的相处，经理对李坤已经完全消除了戒心，把一些重要的工作和决策都交给李坤直接负责。

这样一来，李坤就可以真正发挥自己的才华为公司谋取利益，再也没有什么后顾之忧了。

做事是需要技术的。

学会这门技术，你就能如鱼得水，轻快欢畅：学不会这门技术，你会发现生活中处处是烦恼，麻烦事一大堆，问题似乎永远都解决不了。

做人，这里面的学问就更多了。

事业成功的人，必定是做人成功的人。

从古至今，对于如何做人，从来都没有一个标准的定义，但有一些是被人们发现并屡试不爽的经验技巧。

这些经验技巧，并不难，也不复杂，可真正知道并领悟的人却不见得有很多。

乔伊·吉拉德是美国最优秀的汽车推销员，无人不知，无人不晓。

他曾经创造了在一年内售出1425辆汽车的吉尼斯纪录。

但是，如此出色的销售员也曾经在成功的路上跌倒过。

有一天，乔伊像往常一样对一位前来看车的客户推荐一款新车，对方十分满意。

本来一切都很顺利，但是到了签约成交的时候，客户突然改变主意不想买了，乔伊很疑惑。

那天下班后他考虑了很久，也不知道问题究竟出在了哪儿。

深夜他仍然睡不着，就忍不住给那位客户拨去一个电话，问那位客户为什么突然不买车了。

电话那头的客户问乔伊：“这么晚了，你现在在用心听我说话吗？”

” “是的，先生，我很心在听。

” “可是，今天下午你却并没有用心听我说话。

在签字之前，我跟你提到我的儿子马上就要上大学了，我还提到他的理想和抱负，也提到他在体育课上的优秀成绩。

我为我的儿子感到骄傲和自豪，但是你却并没有认真听我讲。

” 乔伊根本不记得客户跟他说过这些。

电话那头的客户继续说：“你那时候根本没有注意听我讲话，所以你现在肯定没有任何印象了。

因为当时你的注意力集中在旁边一个人讲的笑话上。

这就是我为什么突然决定不购买的原因，当然也是你失败的原因。

” 认真地听别人说话，这是一种待人的态度，~币中对他人的尊重。

对别人所说的话漫不经心的人，还能期待他成为自己的朋友吗？

每一个人都是独特的个体，每个人都有自己的性格、脾气，但在人际交往中，我们不能任由自己的意愿到处泛滥，不能处处要求别人来适应自己，不能总是以自己的想法为行为准则，而是要讲究方法和技巧，方能达到两全其美的境地——既能体现对对方的尊重，又能满足自己的要求。

书能带给我们很多有益的启示，书里面的很多内容，拿来即可运用到实践中，至于效果如何，便看每个人的具体运用之法了。

在本书的编写过程中，我得到了一些朋友的帮助和支持，他们是李帕勇、黄展峰、叶黎波、段智鹏、沈柏勇、罗辉、廖玉球、李江伟、张蒙蒙、方志艳、曾黎明、费明碉、张丽等，在此一并表示感谢。

。

## <<每天学点为人处世技巧>>

### 内容概要

《每天学点为人处世技巧（经典畅销版）》中介绍的处世技巧有：

- 为人处世是有章可循的。
- 很多时候，一句话决定了一件事情的成败。
- 能不能处理好各种关系，是由你的处世方法决定的。
- 做事先做人，事业成功的人，必定是做人成功的人。

这本《每天学点为人处世技巧（经典畅销版）》适合普通大众阅读。

## <<每天学点为人处世技巧>>

### 书籍目录

- 第一章 赞美是门大学问，世界上不能没有赞美
- 第二章 说话时可适当讲究“心计”
- 第三章 话不可乱说，乱说易遭祸
- 第四章 以幽默的方式说话可以解决很多问题
- 第五章 无须担忧，该拒绝的话大胆说出口
- 第六章 做事要有糊涂的智慧
- 第七章 不迷恋小利益，吃亏是福
- 第八章 人脉决定成败，打造好你的人脉圈
- 第九章 人生在世，难免有求于人
- 第十章 思路决定出路，做事要懂得变通
- 第十一章 细心的人会在细节上取胜
- 第十二章 与人交往有章法可循
- 第十三章 你和他人之间可以没有矛盾
- 第十四章 为人处世其实很简单
- 第十五章 不管处于什么境况，都要拥有好心态

## &lt;&lt;每天学点为人处世技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：第一章 赞美是门大学问，世界上不能没有赞美1.赞美的力量无穷无尽希望被人赞扬，这是人的天性。

美国著名企业家玛丽·凯说过：“人们盼望赞扬，就像在沙漠中盼望甘露一样。

”马克·吐温说：“我接受了人家愉快的称赞之后，能够光凭着这份喜悦生活两个月。

”的确，赞美之语是令人畅快的。

赞美之语就如同阳光。

生长在我们内心的花朵，如果没有赞美之语的阳光照耀，是没有办法盛开的。

精神鼓励是每个人需要的，我们赞美别人，会让对方感觉到满意和愉快，这就是赞美的力量。

如果我们能够重视赞美的作用，好好地利用它，那么就能得到很好的结果。

三国时，刘备刚出山与人争天下，势力还很单薄，对人才的渴求十分强烈。

徐庶迫于无奈辞别刘备去投奔曹操的时候，特地策马回头向刘备推荐诸葛亮。

他对刘备说：“若能得诸葛亮，则与周得吕望、汉得张良无异。

”未了还自叹弗如：“我与诸葛亮相比，就如劣马比麒麟、寒鸦比凤鸾一样。

”并称赞诸葛亮“有经天纬地之才，管仲乐毅都不如他，盖天下第一人也！”

”刘备听了徐庶的话后内心非常兴奋，回到营中便准备厚礼，要到隆中拜访诸葛亮。

这时候司马徽来营中探访徐庶，赞诸葛亮的才能不可斗量。

可以与兴周八百年的姜子牙、旺汉四百年的张良相提并论。

刘备闻言，内心对诸葛亮的渴求更加强了，于是便有了三顾茅庐的故事。

刘备见到诸葛亮之后，诸葛亮连连自谦，谓自己“年幼才疏，有误下问”。

刘备则巧借徐庶、司马徽之语称赞他，并态度谦虚地请他“不弃鄙贱，曲赐教诲”。

徐庶和司马徽都是当时的名人才士，刘备如此称赞诸葛亮，诸葛亮心中自然非常高兴，于是愿意与刘备详谈，也便有了隆中三分天下之宏论。

最终，诸葛亮有感于刘备的诚意，甘愿出山辅佐刘备，助其成就大业。

生活中，赞美既是一种现象，也是一门学问和艺术。

赞美的力量没有穷尽，它甚至可以让人起死回生，也可以创造返老还童的奇迹。

现实生活中，每一个人都希望得到别人的赞美，无论伟人还是凡人，无论年轻人还是老年人。

有一天，她的姑姑到学校附近办事，顺便来看看她。

赵琼想自己已经长大成人了，应该请姑姑吃饭。

她带着姑姑来到学校周围的餐馆，踌躇着不知道该进哪家。

摸着自己干瘪的钱包，赵琼不敢带姑姑去豪华的餐馆。

但是，当她们走到一家装修很气派的餐馆门前时，姑姑停来说：“这家环境看上去很不错，就在这家吃饭吧。

”说完姑姑就走了进去，赵琼一声不吭，只好硬着头皮跟了进去。

席间，姑姑让赵琼点菜，赵琼只说让姑姑随意，自己吃什么都行。

姑姑点了许多价格昂贵的菜肴，都是特别有营养的食物。

付完账，赵琼的钱包里一分钱也没有了。

她不敢看姑姑，假装看外面的风景。

姑姑笑着对赵琼说：“小琼，你是研究语言的，你知道在这个世界上什么词语最难说出口吗？”

”赵琼不解地看着姑姑说：“我还真不知道。

”姑姑笑着说：“是‘不’字，一开始我就知道你手上没有多少钱，所以我一直在等你说‘不’，可是你始终都没有说，现在让自己陷入窘境了吧。

要想让自己快乐舒服地生活，就必须学会说‘不’，要学会拒绝别人。

在这个世界上生活的每个人都应该懂得拒绝别人，否则会让自己活得很累。

”赵琼听了姑姑的话，若有所思地点了点头。

这个故事，其实很符合我们中国的国情。

## <<每天学点为人处世技巧>>

我们中的许多人就不善于“拒绝”，不好意思说“不”，结果，到头来吃亏的还是自己。

喜剧大师卓别林曾说：学会说“不”吧！

那你的生活将会美好得多。

拒绝是一门学问，有些时候，我们心里很不乐意，本想拒绝，但却碍于一时的情面点头，以致给自己留下长久的不快。

有个人去找禅师寻求解脱痛苦的方法，禅师让他自己去悟。

第一天，禅师问他悟到什么没有，他说不知，禅师便举起尺打了他一下。

第二天又问，他仍不知，禅师举起尺又打了他一下。

第三天他仍然是没有知晓，当禅师举起尺要打他时，他却挡住了。

于是禅师笑道：“你终于悟出了这道理——拒绝痛苦。

”

## <<每天学点为人处世技巧>>

### 编辑推荐

《每天学点为人处世技巧》：为人处世,我们也需要技巧。  
不是所有的经验都需要亲自去摸索和总结,如果能站在他人的肩膀上,势必能登高望远。  
为人处世是有章可循的。  
很多时候,一句话决定了一件事情的成败。  
能不能处理好各种关系,是由你的处世方法决定的。  
做事先做人,事业成功的人,必定是做人成功的人。



<<每天学点为人处世技巧>>

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>