

<<别以为我不懂人情世故>>

图书基本信息

书名：<<别以为我不懂人情世故>>

13位ISBN编号：9787563929191

10位ISBN编号：7563929193

出版时间：2012-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：冯丽莎

页数：239

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>

<<别以为我不懂人情世故>>

前言

同样身处一片蓝天下，人和人之间的差别却很大。

深谙人情世故的人飞黄腾达、吃香喝辣，不懂得人情世故的人穷困潦倒、一事无成。

那么，什么是人情世故呢？人情世故就是人们日常生活中积累的约定俗成的行为规则，它属于社会知识的范畴。

这些社会知识更多的是来源于与不同人群的社会交往实践，也来源于处理社会矛盾与参加社会发展的切身实践。

在有专业知识与技能的前提下，通晓人情世故能够帮助人们缓和与他人之间的矛盾，让人们感受到与人交往的愉悦感和成就感。

不要以为人情世故就是一个简单的人际交往。

而意识不到人情世故的重要性。

无数事实告诉人们：一个人不管有多聪明、多能干、背景条件有多好，如果不懂得人情世故，这个人的最终结局肯定不会太好。

很多人之所以一辈子碌碌无为，其中一个重要原因。

是这些人活了一辈子都没有弄明白什么是人情世故，为什么要懂得人情世故。

人们生活在一个现实社会，如果不想处处碰壁，就必须懂得一些人情世故，掌握一些人际交往和沟通的技巧，适时地“来事”，灵活地“处世”。

因此，本书并不是教人违心、虚伪地迎合别人，让人钻空子、占便宜，而是告诉人们，在真诚、宽容的基础上，掌握做人、做事的分寸，谨言慎行，礼行天下，智慧灵活地待人接物。

如果能做到这些。

就会减少很多烦恼。

给自己的生活和工作会带来很大裨益。

所以，在现实生活中不要读死书，死读书，而要读懂人世间这本无字之书：不要认为只有去一流大学念书才能成才，而要自觉地融入最能使人增长智慧的社会大学，边实践、边学习、边总结、边提高，活到老学到老，既学文化知识，又学人情事理；既懂科学理论，又懂为人处世的道理。

如果能把这两者很好地结合起来，人生自然就会走得更顺畅。

<<别以为我不懂人情世故>>

内容概要

人情世故是人际交往的依据和有效沟通的指导，不懂人情世故的人就会处处碰壁，就会时时受到来自各方面的质疑和责问。

只有灵活而恰当地为人处世，掌握一定的人际交往技巧，才能够在错综复杂、荆棘丛生的人际关系中如鱼得水、自由畅游。

本书立足于人情世故的必需与必然，从心理、性情、说话、办事、人情以及学会拒绝、把握分寸等诸多方面入手，讲例论证，以不断拓展读者的人脉圈，让读者抓住机会，赢得人生旅途的顺利与成功。

<<别以为我不懂人情世故>>

书籍目录

第一章 人情世故不简单

初入职场，面对人情冷暖

人际关系比想象的要重要

欲取之先予之

让人感受到交往的善意

要学会接受“人情债”

自己有本事，别人才会对自己感兴趣

不应总让社会适应自己

第二章 从了解人心入手了解人情世故

从揣摩对方的心理需求入手

看穿别人心灵的方法

读懂他人的虚荣心

察言观色是办好事情的前提

从对方眼神中观察对方的想法

从面部动作观察对方心理活动

与人交往先要了解对方的心理

洞察面前这个人的性格

第三章 学会沉稳，保留意见

有些话要点到但不要点破

委婉表达，效果更好

木秀于林，风必摧之

不要在意嘴头上的胜负

冷静应对对方的激动情绪

秘密掌握在自己手里才可靠

第四章 把话说到人的心坎里

说话要三思而后“言”

做一个善解人意的听众

尖酸刻薄，害人害己

掌握愉快寒暄的要诀

口不择言容易让人反感

不要逞一时口舌之快

直率不等于直接

争辩只会激化矛盾

“嘴”下留情博好感

第五章 掌握办事得心应手的策略

第六章 人活一张脸，树活一张皮

第七章 会送礼才能表达情意

第八章 拒绝的分寸要把握得当

第九章 不断扩展自己的人脉圈

第十章 求对方办事贵在讲究人情

第十一章 讲究人情才能抓住机会

第十二章 不可忽视的人情禁忌

<<别以为我不懂人情世故>>

章节摘录

版权页：欲取之先予之“欲取之先予之”这句话出自《道德经》第36章：将欲夺之，必固予之。

这句话的意思是：想要夺取它，必须暂时给予它，没有付出，就不会有回报。

这也可以用在生活和工作中，也就是人们常说的互惠互利。

玲珑是海南人，她是个心思很活的姑娘。

上了两年班后，就自己经营了一家鲁菜馆。

刚开始的时候，来店里的客人不是很多，玲珑在上街时无意中发现，很多来本地观光的游客常常在买完东西后问老板餐厅在哪儿。

于是玲珑找到一家看上去生意不错的服装店跟老板商量，想让老板在游客来时向游客推荐她的餐馆。老板似笑非笑地看了看玲珑，玲珑马上明白了老板的意思，毕竟两个人根本不认识，无论在哪方面都没交情，人家自然没有必要白白帮忙。

于是玲珑立刻对老板说：“当然，您的衣服都这么时尚，我也会极力向客人推荐您服装店里的服装，相信这样一来，我们两家的生意都会更好。

”老板想了想，答应了玲珑的要求，两家店互换了名片。

一次，有位游客来海南旅游，逛到这家服装店时，感觉到有点饿了，于是问老板：“除了这条街以外，附近还有哪个饭馆的菜好吃？”

”虽然游客并没有买他的东西，但老板仍然热情地告诉游客：“过了这条街，有个蓝天鲁菜馆。不远，差不多走10分钟路就到了，而且那里是全城最好吃的鲁菜馆。

”当游客抵达时，餐厅里挤满了人。

服务员仍为这位游客找到一张不错的餐位，这位游客在那里消费了100多元。

当这位游客用完餐结账时，服务员热情地对他说：“先生，感谢您的光临。

难得您来一次这里，如果您想带一套衣服回去送给您的女朋友，我推荐您去这家服装店，它可是全城最物美价廉的时装店，这是他们的名片。

”说完，服务员就递给游客一张名片。

后来游客才发现，服务员说的这家服装店就是自己刚走出来的那家服装店。

事实上，有些人可能不，会去，但一定会有人因为服务员介绍了就会去光顾。

<<别以为我不懂人情世故>>

编辑推荐

《别以为我不懂人情世故:智慧人生要精通的处世艺术》编辑推荐：人情世故，是在人际交往中约定俗成的行为语言规范，是做人办事的依据与原则不懂得人情世故，就无法开启事业成功的大门。一本中国人必看的人情世故之道，一套社会人必知的做人做事法则。把握做人做事的处世艺术，成就圆满通畅的人际往来。

<<别以为我不懂人情世故>>

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>