

<<做人有心眼 交际有手腕>>

图书基本信息

书名：<<做人有心眼 交际有手腕>>

13位ISBN编号：9787801798404

10位ISBN编号：7801798406

出版时间：2009-11

出版时间：中国致公出版社

作者：中石

页数：266

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>

## <<做人有心眼 交际有手腕>>

### 前言

人际关系一直是个困扰人的话题。人与人之间的联系看似平常，但若处理不好，小则可致人烦恼，大则会影响到事业成败。很难设想，一个人际关系恶劣，对立面、反对派、积怨甚多的人，能拥有一份潇洒快乐的人生。世事纷繁复杂，人心变化莫测，为人处世，举步维艰。在复杂的人际关系中，我们怎样才能左右逢源，达到成功的彼岸呢？有人主张，做人要学习狐狸的狡猾，也有人主张，处世要借鉴豺狼的凶狠。总之，无非是叫人脸皮厚一点、心肠硬一点，撕去人际关系中温情脉脉的面纱，恢复人性自私自利的真面目。

事实上，社会上有好人也有坏人，有好事也有坏事。尽管不是所有人都如你想象的那么好，但也不是所有人都如你想象的那么坏。人心是复杂的。

做人做事，不可一根肠子通到底；要多长几个心眼儿，多掌握一些做人、交际之道。

交际之术，就是这样一种手段、一种技能。

交际之术，会使你拥有万人当关，一人能开的不同寻常的能力，会让你八面玲珑，编织起一张巨大的人际网络，为自己赢得取之不尽，用之不竭的人际关系资源。

如何运用交际手腕，在举手投足间左右逢源，这里面的学问深不可测。

参透其中玄机的人，能够在社会上纵横行走，成就辉煌的人生；而孤芳自赏的人，却只能怀才不遇，错失大量的人生机遇而后悔莫及。

做人有心眼，交际有手腕，是一种人生大智慧，是当代社会里必备的本事和必须遵守的法则。

如果一个人能够真正领悟并运用好这一处世良方，那么任何新环境都不难适应，再复杂的人际关系也不难料理。

所谓点石成金，如果你把它奉为人生的必修课，就能比别人少走许多弯路，少犯许多错误，早一天找到通往成功的路径。

## <<做人有心眼 交际有手腕>>

### 内容概要

《做人有心眼 交际有手腕》不是教你诈，是告诉你如何拥有超强的社交能力，教你在复杂的人际关系中游刃有余。

社会上有好人也有坏人。

有好事也有坏事，不是所有人都如你想象的那么好，也不是所有人都如你想象的那么坏，人心是复杂的，做人交友，不可一根肠子通到底；要多长几个心眼儿，多掌握一些翻云覆雨的手段。

谋人靠心机，谋事靠天机。

做人知深浅，交际有方圆。

## <<做人有心眼 交际有手腕>>

### 书籍目录

第一章 人脉即财脉，人缘值千金留个心眼儿建立人脉人缘的好坏不是一日之功多结交比自己优秀的朋友至少三个月调整一次关系网平时抱佛脚，急时有人帮勤到“冷庙”烧烧香精心打理你的人情账户收买人心要有独到的招术结交关系眼光要长远第二章 心眼儿别太小，脸皮别太薄抛弃自卑心，做人要大方壮起胆子走进社交场掌握一些镇定自若的小技巧妒嫉就像一条潜伏的毒蛇控制好情绪才能做大事克服爱发脾气的毛病对人对己都不要心存奢望狂妄常常是出于无知个性和心情都是自己决定的人活一世要善待自己第三章 浇树要浇根，交人要交心将心比心，为别人着想有爱心的人才能被人所爱帮助别人也要讲究技巧人人为我，我为人人.....第四章 做人要豁达，处世要练达第五章 既要琢磨事，也要琢磨人第六章 做人沉住气，才能成大器第七章 人情归人情，事情归事情第八章 做人心眼活，交际路子顺第九章 酒桌上交友，酒桌下成事第十章 见人说人话，见鬼说鬼话第十一章 人情做到底，送佛上西天

## <<做人有心眼 交际有手腕>>

### 章节摘录

所以有才干的人常常是情愿牺牲个人的虚荣心而求自己的主意被采用并付诸实行，他们只是要得到一个使别人对他们的任何见解都完全信任的机会。

但你倘若要别人采用你的意见，那么最好的方法就是使他们以为这意见是他们自己的创意。

我们运用这个策略时要注意的是：诱导别人参加我们的事业时，应当先引起别人的兴趣。

当我们要诱导别人做一些很容易的事情的时候，最好给他一点强烈的刺激，使他对做此事有一种更强烈的欲望，这样，求胜心使他已经有一种要成功的意识所支配，于是，他就很高兴去尝试一下了。

深知这种策略是使人合作的重要基础。

但有时候，常常要克服许多困难才能运用这个策略，而有时候又很容易就实现了。

因此，要引起别人对你计划的热心，必须先诱导他来参加你的计划。

倘若可能的话，不妨使他先做一点容易的事，事情办成后，他们往往会高兴地当作是一种真正的成功。

对于别人的观点，我们也不要忘记了去思考。

比如，我们在一个聚会之前，是不是静心沉思过，应该说些什么话？

我们是否依照着对方的兴趣来表示我们的意见？

是否能够迎合对方最急迫的需要？

经验证明：“要感动别人，就得先从他们的需要入手。

你必须记住，要使一个人做成事情，惟一的方法就是使他自己情愿。

”同时还必须记住：“人的需要是各不相同的。

你所遇到的人，各人都有各人的一些特殊优劣，虽然有些如食欲、性欲、名誉欲之类，是人人都有的，但也还是因人而异的。

”你必须设法探求对方的真正意图是什么，尤其是与你的计划有密切关系的，然后依照他的意图去和他交往。

你应当设法去刺激你所熟悉的意图，倘有必要的話，你还得使那意图转换一个新的方法，你应当常常将你的计划适应新的需要，然后你的计划才有实现的希望。

倘若对方不愿意承认你所忖度着的他的意图，那么你不妨用间接的方法去试探他，从而使他避免公然承认自己意图的窘境。

大多数人，一旦责任加重，就不免要往后退缩，但是意志顽强的人便不然，他们渴望成功的快乐，能够战胜怯懦的心理。

他们不怕应付困难，勇于负责，他们愿意拥有相当的权力和地位，以维持他们的“自尊”。

结果，他们成功了。

有些依草附木之徒，幻想专靠别人帮助他们，站在人生舞台中心，好像一个无主的苦孩子，畏惧困难，畏惧责任，并不知要维持他们的“自尊”。

他们的一切都是松散无主的。

## <<做人有心眼 交际有手腕>>

### 编辑推荐

《做人有心眼 交际有手腕》告诉我们在人们经历的各种失败中，有99%的原因都是个人造成的。做人不讲心计，不讲策略，而只是揣着一厢情愿的想法。你将难以在社会上立足。做人有心眼，交际有手腕，是聪明人在当代社会里必备的本事和必须遵守的法则。运用好这一处世良方，任何新环境都不难适应，再复杂的人际关系也不难料理。

<<做人有心眼 交际有手腕>>

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>