

<<三分做事七分做人全集>>

图书基本信息

书名：<<三分做事七分做人全集>>

13位ISBN编号：9787802284661

10位ISBN编号：780228466X

出版时间：2011-10

出版时间：新世界出版社

作者：陈玲

页数：全3册

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>

<<三分做事七分做人全集>>

内容概要

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

《心理学的诡计1》的目标是让你掌握一系列可以立刻派上用场的心理学知识和策略，使你能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，掌控人际交往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

《心理学的诡计1》尝试从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活案例，对为人处事中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。帮助人们在了解各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，也帮助人们成为职场上、商场上、朋友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

《心理学的诡计2》是一本通俗易懂而又不失准确深刻的心理学读物，书中充满了知识和挑战，其中既有妙趣横生的心理学效应，也有诡异深奥的心理学原理。

它寓深刻道理于平实的语言，润物无声地让你用心理学家的方式重新思考世界、重新理解人性。

一旦人的问题顺畅之后，诸事皆顺，你将不再委曲求全，你将随心所欲地主导自己的命运，并能充分运用人际关系给你带来的各种资源，生活中你意想不到的好机会都会纷至沓来。

俗话说，三分做事，七分做人。

意思是，决定人生成败的三分在做事，七分在做人。

做人与做事密切关联、相辅相成，二者不可偏废。

不会做事，做人无从谈起。

不会做人，做事南辕北辙。

只有在做事中才能体会做人的道理，同样只有在做人中才能体会做事的意义。

做人与做事关键在于了解人心、把握人心，这样你才能了解他人的真正需要，从而投其所好，赢得他人的好感，获得他人的支持；只有了解人心、把握人心，你才能知晓人性的弱点，从而以心攻心，化敌为友、转危为安。

在这里，你将学习到最实用的心理策略，你将学会如何把你的“心智”变成最伟大的武器，无论是改变个人，或是引导群众，你都可以让事情依照你所想的方式进行。

巧妙运用本书介绍的那些深入骨髓、洞彻人心的“诡计”，你将在每一场“心”际大战中大获全胜！

<<三分做事七分做人全集>>

书籍目录

第一章 聪明做人，智慧做事

- 1.对小错可予责备，对大错则尽量若无其事
- 2.当对方情绪激动时，以从容不迫的态度来应对
- 3.避免直接向对方说“不对”，假借“自言自语”
- 4.克服心理定势，切忌以点代面，用老眼光看人
- 5.避免“投射效应”，不以自己的标准去判断对方
- 6.多提几个被选方案，增加被选中的几率
- 7.欲言又止，激发对方的好奇心
- 8.对付整体意见的有效方法，就是予以各个击破

第二章 说话办事，滴水不漏

- 1.请教对方“假设您是我，您会怎么做”，令其为你着想
- 2.如果对方不易说服，让对方认为你与他的立场一致
- 3.用“如果我是你的话”，表示理解对方的烦恼与不满
- 4.运用“转换法”，引导话题转向自己期待的方向
- 5.说服没有主见的人，对他说：“大家的意见都是这样”
- 6.如果进言会引起愤怒，不妨先来一句“虽然明知会挨骂！”
- 7.不要问“做不做”，只让他二选一
- 8.先否定，后肯定，效果会最好

第三章 欲擒故纵，以柔克刚

- 1.利用“禁果效应”，吸引对方的注意力
- 2.假造更多的竞争对手，令对方主动让步
- 3.故意责骂其中一个，让其他的自省
- 4.故意暴露自己的“弱点”，麻痹松懈对方
- 5.让顽固不化的下属，去说服与其状况相似的第三者
- 6.假借第三者的名义，了解对方的真实看法
- 7.向对方报忧时，要坏话缓说
- 8.运用“惯性法则”，在进入正题前，引导对方说“是”

第四章 胆大心细，有备无患

- 1.摆正自己的位置，不该管的别管，不该做的别做
- 2.第一印象往往是不可靠的，避免仅凭第一印象判断人
- 3.在评价一个人之前，要全面地观察，客观地分析
- 4.牢记对方在小事情上的好恶，赢得对方的好感
- 5.对看起来很小的过错，不能掉以轻心，以防问题丛生
- 6.不要忽视“小人物”，更不要得罪“小人物”
- 7.了解对方的真实意图，采取正确的应对措施
- 8.选择对方最脆弱的时刻去说服

第五章 揣摩心理，对症下药

- 1.活用“偶尔”的效果，让对方朝自己期待的方向努力
- 2.传递积极的期望给对方，让对方“不行”也行
- 3.假装巧合来制造见面的机会，减少对方的心理负担
- 4.给对方留些纠错的机会，比当面奉承他的学问深更有效
- 5.要摆脱他人的妒忌，只需让妒忌你的人值得妒忌
- 6.如果你希望某件事情能变成现实，不妨对此怀抱强烈的期望
- 7.给对方一件合适的“睡袍”，激发对方主动实现自我转化
- 8.说服一意孤行的人，顺势引导比严厉要求更有效

<<三分做事七分做人全集>>

- 9.如果对方疑虑重重，不妨用具体的数字去说服
- 10.如果对方怕负担，告知他回避负担所带来的更大的负担

第六章 韬光养晦，深藏不露

- 1.逐步提出自己的要求，获得最大的让步
- 2.在闲谈间询问对方的想法，在对方不提防时考察对方的言行
- 3.利用“钟摆心理”，巧妙拒绝对方的请求
- 4.先把办事要求提高，再降低，对方就容易接受
- 5.告诉对方这是“最后一次”，促使对方尽早下决心
- 6.故意沉默不语，让对方摸不着虚实
- 7.迎合从众心理，故意制造群龙之首
- 8.让对方加入你的行动，由对立者变为合作者
- 9.借用权威者的意见，影响意志不坚定者的判断

第七章 嘴上留情，脚下有路

- 1.不说对方的建议“不好”，只说什么是“好”
- 2.以缓慢的语调复述对方的话，让对方意识到自己的错误
- 3.提供建议给对方，让对方认为建议是他自己想出来的
- 4.批评对方时，别忘了保全他的面子
- 5.想让对方认识错误并克服缺点，不妨先肯定对方的优点
- 6.指责伤害了对方的自尊，也让自己成为不受欢迎的人
- 7.向对方提出忠告时，多“私下”少“当众”
- 8.下达命令时，用“请”来谋求身份的逆转

第八章 低调做人，进退自如

- 1.率先小小地退一步，方可大大地进一步
- 2.首先承认对方的说法，最终却让对方改变做法
- 3.假装没有主见，避免过早地卷入升迁之争
- 4.发怒并威胁对方多半没有效果，相反会暴露你的弱点
- 5.表面上服从对方，暗地里引导对方，让对方最终屈服于你
- 6.关系陷入僵局即将破裂时，让双方有一段冷静思考的时间
- 7.承认对方的权威，尽量避免争论
- 8.将目标放在退一步的地方，让对方的选择符合你的期待
- 9.先当对方的出气筒，在对方的情绪发泄完后，再顺势引导
- 10.如果对方欺软怕硬，显示你寸步不让的决心

第九章 世事洞明，人情练达

- 1.激发对方的同情心，变“不可能”为“可能”
- 2.满足对方的情感需要，以出乎意料的方式打动对方
- 3.增加对方的心理负担，让对方不忍拒绝你
- 4.唤起对方需要协助的心理，就可以征服对方
- 5.从感情入手，让对方依赖感情而非理智来判断
- 6.聆听对方的苦恼，让对方的不良情绪得以宣泄
- 7.关心对方最亲近的人，更能打动对方的心
- 8.示以更大的不安，降低对方的期望值

第十章 同甘共苦，齐心协力

- 1.直呼其名，缩短与对方的心理距离
- 2.想要轻松说服对方，只需无所顾忌地靠近对方
- 3.尽量不说“你”、“你们”，而说“我们”
- 4.对于初次见面的人，多谈谈彼此都熟悉的人或物
- 5.讲述相似的经历，让对方有自己人的感觉

<<三分做事七分做人全集>>

6.对对方的兴趣表示兴趣，他自然对你感兴趣

7.创造共同体验的机会，缩短彼此的距离

8.适当地吐露自己的隐私，令对方产生亲切感

9.制造一个共同的敌人，唤醒对方的合作意识

第十一章 巧妙迎合，左右逢源

1.表现出喜欢对方的样子，对方就会喜欢你

2.迎合对方的口味，异己也可成知己

3.说出对方所期待的评价，让对方感觉“路逢知己”

4.适当地拍拍对方的马屁，融洽气氛

5.告诉对方“唯有你能”，对方果真就能

6.给对方戴高帽，让“不”变为“是”

7.期望一个人做什么，你就赞扬他什么

8.故意请对方帮忙，让对方自觉重要，消除敌对情绪

9.诚恳地向对方取经，取到的肯定不只是经

第十二章 地低成海，人低成王

1.与其拙劣地罗列理由，不如毫无保留地道歉

2.主动示弱，轻松赢得对方的帮助

3.否定自己的论调，让反对者不再反对你

4.表现出委屈的卑下姿态，消除对方的反感

5.主动承认自己的错误，巧妙避开对方的锋芒

6.适当示弱，是最高明的说服技巧

7.主动请求反感你的人给予批评，他反而会接受你

8.运用自嘲，可轻松搞好人际关系

第十三章 谨言慎行，明哲保身

1.不要只会低头拉车，还要学会抬头看路

2.不要总想着一吐为快，小心言多必失

3.为了维持友谊，介入别人的私事要适可而止

4.专心做事，小心那些偷走你时间的身边人

5.多做一些有价值的事情，少做一些烦琐事

6.远离上司的隐私是保全自己的最基本要求

7.做事要做到位，但不可越位

8.任劳任怨与受人尊敬是两码事

9.保守一个秘密比传播一个秘密更有价值

第十四章 水流不腐，人活不输

1.雪中送炭比锦上添花好

2.了解别人是精明，了解自己是智慧

3.在众人争执不休时，不要没有主见

4.扶人上马，再送一程

5.百万买房，千万买邻

6.给别人承诺的时候要留有余地

7.不要成为派系斗争的牺牲品

第十五章 以柔克刚，曲径通幽

1.攀枝结贵，打通成功的通道

2.软磨硬泡，不达目的不罢休

3.死缠烂打，叫人哭笑不得

4.心如磐石，令人无懈可击

5.好人坏人都会当，黑脸白脸换着演

<<三分做事七分做人全集>>

- 6.害人之心不可有，防人之心不可无
- 7.交浅不言深，逢人宜说三分话
- 8.求人拉下脸，缠而不赖易成功
- 9.央求不如婉求，劝导不如诱导

<<三分做事七分做人全集>>

章节摘录

第一章 聪明做人，智慧做事 1.对小错可予责备，对大错则尽量若无其事 为什么对小错要予以责备，对大错则要若无其事呢？

因为，对于小错，人们多半并不在意；对于大错，则会很在意，甚至惶恐不安。如果犯了大错的人知道因此要遭受严重惩罚，肯定会更加不安，采取一些冒险的举动来逃避惩罚也是很常见。

比如，一个职员，不小心被人骗了一大笔货款，他寝食不安。领导知道后，大发雷霆，威胁他，如果追不回货款，就让他去坐牢，他可能原本没想到逃跑，可因为害怕领导让他去蹲监狱，便携款潜逃了。

如果他遇到的是一位开明的领导，出事后，非但没有责备他，反而安慰他，他还会想到逃跑吗？多半不会，通常，他会想尽一切办法减少公司的损失，哪怕把自己的所有的家当都贴上，永远给公司打工以弥补损失！

不论是谁，一旦犯了大错误，都会是满脑子的自责。这个时候，与其去斥责他倒不如去激励他，这样，反省很快就会转化为对你的感激。

在生活中，我们常常遇到最常见也是最拙劣的批评方法：无论下属或子女犯什么样的错误，管理者或父母一概以一种同样的调子大发雷霆。

就人类的心理特性而言，一旦习惯于某种状态，就很难再从中产生积极性和创造性。不论大错小错，都会遭受雷霆攻击的下属或子女，最终会形成一种认为任何错误无非是“错误——大发雷霆”、“错误一大发雷霆”的机械性反应，久而久之，他们会认为，反省是多余的，他们会静静地等候暴风雨的来临与过去。

暴风雨一旦过去，他们则认为其错误已经受到惩罚，已经不必要再为错误承担心理负担，反而不思悔改。

要知道，斥责的目的是为了起到警醒的作用，提醒犯错的人下次不再犯了。如果斥责起不到警醒的作用，甚至起反作用，斥责又有何必要呢？

聪明的管理者和父母应该知道如何利用下属与子女的过错。

对于平目的小过错，哪怕是由于粗心造成的无关紧要的错误，也要严厉指出，这样可以从细节上达到规范的目的；而对于下属所犯的大错误，却故意视而不见，甚至还要有意安慰、鼓励下属或子女。

只有这样，小错才能警示人，大错才能激励人。

在这方面，日本松下公司的松下堪称楷模。

原三洋电机公司副董事长后藤清一投奔松下公司后提任厂长，这个工厂突然失火烧掉了。后藤清一内心十分难过和恐慌。

心想：这次大火烧了工厂，作为厂长的他责任难免，“不被革职也要降级”了。

不料，松下幸之助接到报告之后，只对他说了四个字“好好干吧”！

松下为什么这样做呢？

人们都很不理解。

过去即使只是打电话的方式不当这样的小事，后藤清一也会受到松下严厉的斥责。

可这次却对犯了大错的后藤清一却无所谓似的。

其实，松下这么做，是有道理的。

他懂得人们小错不在意，大错太在意的心理。

如果他严厉地斥责后藤清一，说不定后藤清一想不开，离开了公司，自杀了也未必不可能。

到头来，工厂损失更大。

相反，如果不斥责，反而装作若无其事的样子，安抚了后藤清一忐忑不安的心不说，还让他心生愧疚，发奋努力，弥补过失。

果然如松下所料，工厂被烧，后藤清一没有受到惩罚，心怀愧疚，对松下更加忠心效命，并以加倍的努力工作来给予回报。

<<三分做事七分做人全集>>

2 当对方情绪激动时，以从容不迫的态度来应对 有一天晚上，几名警官在街上执勤，持传票逮捕了一名年约16岁的轻罪嫌疑人。

当时已是凌晨3点钟，那男孩子的母亲站在门廊上大骂脏话。

在这些警官中，有一位经验老道的执法人员，名叫隆纳。

他把男孩子带进警车之后，又朝着男孩子的母亲走去。

男孩的母亲一直在喊叫，吸引了十几个愤怒的围观邻居。

他们被警察搞得没法睡觉，在他们心目中，警察只会骚扰无辜小孩。

这时候，他们围住警车，虽不说话，但让人感觉形势不妙，似乎一触即发。

其他的警官正在暗暗地担心，只见隆纳警官朝着孩子的母亲走去，脱掉他的帽子夹在腋下，并从口袋里掏出一张名片，说：“太太，听我说，我是某某部门的隆纳警官，我逮捕你的儿子是奉命行事

。我有法院的传票，假如我不逮捕他，法院会逮捕我，不过你的孩子罪很轻，请放心，太太！

“我不怪你生这么大的气，因为我也有一个儿子和你儿子同年，换了我，我也会生气，不过明天早上他就会被释放。

听我说，别在外面站一整夜，回去休息休息，明天一早到警察局来，有必要的话带你的朋友、律师一道来，那时候你的孩子应该已经讯问完毕，你也可以和他说话了。

“还有，如果警察局里有人和你过不去，你打手机找我，我会替你解决，你应该不会再遇到任何麻烦了，晚上好好休息吧！

” 孩子的母亲就站在门廊上，双手叉腰，听着隆纳警官的讲话，突然间，她张口结舌，停止了滥骂；除了谢谢，一句话也说不出来了。

说完最后一句话，隆纳警官转身走开，把帽子戴上，上了车。

警车启动，孩子的母亲眼睁睁地看着警车开走，一直道着谢。

作为母亲，儿子戴着手铐坐在车后，她竟然心存感激！

人的心理可真是奇怪得很！

其实，从心理学的角度来看，这并不奇怪，隆纳警官采用的是化“兴奋”为“冷静”的心理战术。

依照心理学观点，打击对方咄咄逼人的气势的最佳方法，是以冷静从容的态度应对。

实践也证明，如果对方怒气冲冲，你若认真地大肆宣扬你的论调，反而会激发对方的兴奋情绪。这时，你不妨故意以慢腾腾的动作、言语来打乱对方的阵脚，削弱对方的气势。

受到你缓慢行事的节奏影响，对方往往会慢慢地冷静下来。

等到对方的火气渐渐消了，你便掌握了谈话的主动权，事情也就容易解决了。

在现实生活中，以从容冷静的态度来应对怒气冲冲者或急火攻心者的情况大有存在。

比如接收110或119的警方人员或消防人员，他们受过专业训练，面对十万火急的状况，通常能以从容不迫的口气与报警人对话。

因为他们的从容不迫，问题的解决有了一个良好的开始。

假想一下，当我们要通报犯罪及火灾的情形时，多因着急而语无伦次。

这个时候，如果负责接听的人以着急的口气回应：“什么！

失火了！

在哪里？

那糟了！

好的好的。

我马上去！

电话号码！

喔！

不不，你把地点告诉我！

” 如果是这样的口气通话，我们往往会急得连地址都说不清楚。

相反，如果负责接听的人以从容不迫的口气来应对，我们会受其影响而冷静下来。

<<三分做事七分做人全集>>

当然，在一开始，也许我们会非常生气，认为情况如此紧迫，对方竟如此悠闲。

不过，随着通话的进行，我们会逐渐冷静下来，理清思路，组织语言，从而做出较为准确的叙述。

以从容不迫的态度应对情绪激动者，这一方法也适用于日常的工作中。

如果一位同事听信了谣言，对你产生了误会，冲进办公室对你大吼大叫，这时，你千万不要以牙还牙，不妨以从容的态度、平缓的语气向他询问事情的起因。

如果你手下的员工受到了委屈，跑到你的办公室哭哭啼啼，你一定不要高声地说“怎么了，怎么了”，你不妨先示意她坐，再沉默一小会，让她自己安静下来。

如果一位客户对公司产品不满意，暴跳如雷地前来抗议，你绝对不要企图以巧妙的口才说服他，你只需用平和的态度、不慌不忙的动作，可平息他的激动，等到他冷静下来，再去了解他的意见和意愿。

如能这样，即使是面对“狂风暴雨”，你也能很好地控制事态，使其不致于恶化。

最终，事情便会朝你所期待的良性方向发展。

3 见面时间长，不如见面次数多有效 在许多人眼中，喜新厌旧是人的天性。

事实果真如此吗？

20世纪60年代，心理学家查荣茨做过试验：先向被试者出示一些照片，有的出现了20多次，有的出现了10多次，有的只出现一两次，然后请被试者评价对照片的喜爱程度。

结果发现：被试者更喜欢那些看过几次的新鲜照片，即看的次数增加了喜欢的程度。

通过另一个实验，另一位社会心理学证实了上述观点。

在一所大学的女生宿舍楼里，心理学家随机找了几个寝室，发给她们不同口味的饮料，然后要求这几个寝室的女生，以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但见面时不得交谈。

一段时间后，心理学家评估她们之间的熟悉和喜欢的程度，结果发现：见面的次数越多，互相喜欢的程度越大；见面的次数越少或根本没有，相互喜欢的程度也较低。

这种对越熟悉的东西就越喜欢的现象，心理学上称为“多看效应”。

在人际交往中，如果你细心观察就会发现，那些人缘很好的人，往往将“多看效应”发挥得淋漓尽致。

他们善于制造双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，然后互相产生更强的吸引力。

也许你会有疑惑，人与人的交往难道真的这么简单？

试想，如果你有两位关系一样近的亲戚，一位与你住在同一座城市，你们经常见面，每次聚半天；另一位在另一座城市居住，你们每年聚一次，每次呆在一起一个星期左右。

几年过去了，你更喜欢谁，与谁更亲密？

一般来说，你会更喜欢那位经常见面的亲戚，你们的关系也会更亲密。

为什么？

这就是“多看效应”在起作用。

见面次数多，即使时间不长，也能增加彼此的熟悉感、好感、亲密感。

相反，见面次数少，哪怕时间长，也难以消除因间隔的时间太长而有生疏感，甚至可能因为相处的时间太长而产生摩擦。

显然，在很多时候，见面时间长，不如见面次数多。

因为懂得了这一道理，一位推销员团体险的推销获得了良好的业绩。

谁都知道，如果想取得一家公司的团体保险时，必得先说服公司的领导，不过，这些领导通常都忙得没时间坐下来与人闲聊。

因此，一般的推销员，只要遇到某领导有一点空闲时间，便抓住不放，结果，虽然是长谈了，却引起了对方的反感，导致推销失败。

而这位成功的推销员则不同，他不求与客户一次见面时间长，只求见面次数多。

只要见到对方很忙碌，他便迅速地离去，对方心存感激，对他产生了好感，如此三番五次后，对方就被感动了，答应投保。

推销员的故事很具有启发性：如果想缩短与对方的距离，增加对方喜欢自己的程度，不妨多制造见面机会。

<<三分做事七分做人全集>>

比如，你想赢得上司的注意与重视，向上司汇报工作，一次汇报很多，不如经常汇报。

有一句管理名言是这样的：下属的报告永远少于上司的期望。

上司都希望从下属那里得到更多的报告。

因为，下属及时的汇报能让上司觉得一切都在自己的掌控之中。

报告是一个人对自己工作业绩的总结，也是与上司交流的一种方式。

上司通过报告了解下属的工作状况、工作能力和工作业绩。

是否经常向上司汇报，是下属能否得到发展机会的关键所在。

有的下属会想，如果经常向上司汇报，不如一次汇报的时间长一些，以便于与上司进行深入的交谈。

这种说法不是没有道理。

不过，上司通常很忙，向上司长长地汇报一次，要找到恰当的时间并不容易。

况且，汇报时间长，未必效果就好。

相反，如果经常汇报，与上司接触的次數多了，向上司陈述你的成果、表现你的能力的机会多了，上司了解你、提拔你的可能性不就更大了吗？

为此，你必须经常向上司汇报：完成工作时，立即汇报；工作进行到一定程度时，按时汇报；预计工作会拖延时，及时汇报。

这样，与上司越熟悉，上司越可能喜欢你、提拔你。

如果你想与某人建立良好的关系，这方法也适用。

要知道，为了给对方留下好印象，你一个人滔滔不绝地说话，效果反而不好。

你不妨找机会多与对方见面，每次时间别太长。

这样，给对方一个想念的机会，让他回味你的为人，期待下次的见面。

如果你去请求并不熟悉的人办事，道理也是一样。

千万别一次把礼送完。

想想看，把10万元分成10次，每次一万元送出去，是不是比一次送10万元效果要好很多？

把礼物分成多份，这样可以加深对方的印象，混个脸熟。

4 避免直接向对方说“不对”，假借“自言自语” 某会计师事务所的一位部门经理，性格

内向、不善言辞，却是一个管理高手。

在下属面前，他威信很高，对于他的要求，下属总是竭力去做。

奇怪的是，他从不指名道姓地批评下属。

当然，这并不表示他对下属的行为一概赞同。

只不过，面对下属的失误或不良行为，他有自己的处理方法，那就是“有意识地自言自语”。

比如说几位下属在工作时闲谈，他不会直接过去指责下属“这是工作时间，不是让你们来闲聊的”，相反，他会小声地嘟囔“早一些把事情处理完，不就可以早点轻松吗！”

如果迟到的人不少，他不会在办公室大喊大叫“一次迟到扣一百，超过三次就没有年终奖了”，他会一边自言自语地说着“大家能不能来得稍微早一点儿呢”，一边在办公室内来回转悠。

如果夏天冷气开得太猛了，办公室内寒气逼人，有的同志已经在打喷嚏了。

在这种情况下，他不会向别的经理那样怒吼“要凉快回家凉快去，这不是冰窖，是办公室！”

他会做出一副感觉很冷的表情，摸摸双臂，自言自语地说一句：“真凉啊！”

还未等他说完，已经有人去把空调的温度给调高了。

假借“自言自语”指出对方的不对，这的确是一门非常有效的心理战术。

因为人人都有这样的心理：不喜欢被人指责，不愿被人强迫去做事情。

如果是长辈、上级或资历优于自己的人发出指令，要求你改变某种行为，出于尊重、畏惧的心理，你只有遵从，但你的内心一定是不大痛快的。

如果是平级的同事、家人或者下属，直白地要求你改变行为，你可能会反对、抗拒，拒绝执行。

说不定，你们之间还会为此发生口舌大战。

如果对方换一种方式，不直接对你说，而是像那位部门经理那样，自言自语的表达他对你的行为

<<三分做事七分做人全集>>

的看法与期待，你还会怒火中烧吗？

多半不会！

首先，对方用“自言自语”代替“厉声指责”，不会让人觉得他很强势，似乎他的意见可以听，也可以不听；

<<三分做事七分做人全集>>

编辑推荐

俗话说，三分做事，七分做人。

意思是，决定人生成败的三分在做事，七分在做人。

做人与做事密切关联、相辅相成，二者不可偏废。

不会做事，做人无从谈起。

不会做人，做事南辕北辙。

只有在做事中才能体会做人的道理，同样只有在做人中才能体会做事的意义。

做人与做事关键在于了解人心、把握人心，这样你才能了解他人的真正需要，从而投其所好，赢得他人的好感，获得他人的支持；只有了解人心、把握人心，你才能知晓人性的弱点，从而以心攻心，化敌为友、转危为安。

<<三分做事七分做人全集>>

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>