

# 《朋友这样交就对了》

## 图书基本信息

书名：《朋友这样交就对了》

13位ISBN编号：9787545441974

出版时间：2015-10

作者：古墨清

页数：199

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《朋友这样交就对了》

## 内容概要

朋友圈的广度和准确度确实很重要，它能决定一个人拥有多少潜在的路子，又有多少路子是真正能走通的。人活一张脸，树活一张皮；骂人不揭短，打人不打脸。将这个道理放之生活与职场，就是要让我们关注一点：别忽视了对方的面子。让别人有面子，别人都会给你面子，路子就是这么打通的。本书从维护对方的面子出发，以通俗的语言和生动的故事为依托，讲述了日常交往中面子和路子相辅相成的关系，分享了用面子换路子的实用技巧，让您全方位了解他人的“面子心理”，是帮您解读为人处世之道，拓展朋友圈的不二法宝。

# 《朋友这样交就对了》

## 作者简介

古墨清，成功心理学研究者，长期辗转于上海、北京、广州等城市，做过记者，在外资企业与国有大型企业从事管理工作多年，后致力于人际沟通与职场素质培训。主要课程有《企业领导人演说艺术》、《当众讲话30天特训》等。

## 书籍目录

### 前言

xx章给足别人面子，别人就会给你路子

- 1.送什么都不如送面子
- 2.玩转了面子，就能玩转人脉
- 3.身段是X不值钱的东西
- 4.吃小亏是为了占大便宜
- 5.面子送足了，机会就来了
- 6.忍一时又何妨，笑到X后的才是赢家

第二章会戴高帽善恭维，让人觉得有面子

- 1.赞美是X大的尊重和面子
- 2.赞美他人引以为豪的地方
- 3.赞美那些不太引人注意的事情
- 4.借他人之口赞美，让你的赞美更可信
- 5.隐优暴缺，衬托别人的优越感
- 6.可以比别人强，但别说出来

第三章推功揽过多相助，学会及时卖面子

- 1.刻意表现，能力再强也会遭人厌
- 2.荣誉和好处要与人分享，不可独吞一杯羹
- 3.积极为别人邀功喝彩，别人自会对你感恩戴德
- 4.甘当“配角”做“嫁衣”，把面子让予别人
- 5.举手之劳何足挂齿，助人者人助之
- 6.敢于承认错误、承担责任

第四章送人台阶化尴尬，帮助别人保面子

- 1.“送台阶”比“铺路”更让人感激
- 2.硬中有软，给他人留条退路
- 3.在对方无言以对时，主动换个话题
- 4.多替对方的失误找个借口
- 5.用幽默的智慧化解尴尬
- 6.把批评放到“私下”去说

第五章换个方式说“不”，给别人留面子

- 1.用开玩笑的方式表达你的不满
- 2.委婉拒绝，不伤和气也别难为自己
- 3.巧用“三明治”式批评，让对方感恩于心
- 4.用鼓励和期望代替批评
- 5.适时点拨，让别人去自省
- 6.学会自嘲，不失体面地说“不”

第六章抓住爱面子心理，顺人脾性好办事

- 1.会说场面话，就能控制场面
- 2.借“请教”之名，达到办事目的
- 3.多用征询的口吻，少用命令的语气
- 4.保护别人的隐私得人心
- 5.照顾对方面子，以迂为直达目的
- 6.不要事事求完美，给别人预留指导空间

第七章认准对方顾面子，巧用激将达目的

- 1.故意贬低，激起对方自尊心
- 2.设置对手，激起对方好胜心
- 3.巧说反话，激起对方的斗志

## 《朋友这样交就对了》

- 4.敲桌子瞪眼睛，就是要激怒你
- 5.把丑话说在前头，给人提个醒
- 6.利用逆反心理进行激将

### 第八章逼着别人护面子，活用拆台解难题

- 1.轻点痛处，让对方收敛锐气
- 2.不予理睬，可杀对方之傲气
- 3.抓住弱点去说服，让对方无可辩驳
- 4.迎合对方的“大话”求人办事
- 5.点出结局的尴尬，令对方有所顾忌
- 6.活用拆台，逼着别人护面子

### 第九章厚着脸皮用面子，借力而上得名利

- 1.设计你的提问，让人给你面子
- 2.自我吹嘘，不如借人抬己
- 3.让有面子的人来帮你说话
- 4.借别人的交情，办自己的事情
- 5.给事情提升高度，让对方感到自豪

### 第十章处处提防伤面子，小心谨慎避雷区

- 1.千万别当众提及他人的短处
- 2.学会留口德，看破但别说破
- 3.打断别人的话，也就打断了感情
- 4.无关紧要的争辩，输了又何妨
- 5.别在失意者面前谈论你的得意
- 6.贬低别人未必能够抬高自己

# 《朋友这样交就对了》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)