

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

图书基本信息

书名：《为什么戴着面具的人更受欢迎》

13位ISBN编号：9787302349990

10位ISBN编号：7302349991

出版时间：2014-6

出版社：清华大学出版社

作者：木格

页数：240

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

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

内容概要

{编辑推荐}

为什么戴着面具的人更受欢迎?

职场达人首度揭开心理学大师荣格“人格面具”的奥秘

一本极具实操指导性的交际提升读本

成功人士都在用的职场交际指南

{内容简介}

瑞士心理学大师荣格提出了伟大的人格面具理论，他认为：一个人公开展示的一面，其目的在于给人一个好的印象，以得到社会的承认，保证能够与人，甚至不喜欢的人和睦相处，实现个人的目的。这里所谓的“一面”，即是一个“面具”，而人在不同的环境中往往会戴上不同的“面具”，在职场上，如何才能得心应手地使用不同的“面具”呢？

本书从不同的角度分析现代人面临的交际场所和特定环境，深刻洞悉人性、心理，结合荣格的“人格面具理论”，提炼总结出了沉默、赞美、示弱、主动、拒绝容忍、幽默等十项“面具”的修炼，讲述了每一种面具的内涵、使用条件、案例等结构明晰，一目了然，方便理解，利于掌握，是一本非常具有实操指导性的职场提升读本容应对看不见的职场法则。

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

作者简介

木格，从事过国企企划、私企人力资源、总裁秘书等工作，长期研究心理学、人际交往理论及管理学，对瑞士心理学大师荣格的人格面具理论尤有己见。在职场管理领域具有极为丰富的工作经验和深厚的理论素养。

现为多家公司的人力资源顾问，主要从事职场管理领域的研究工作。

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

书籍目录

目录：

Part I 沉默是金——沉默是金，无声胜有声	
告密者的尴尬	/3
大嘴巴与超短裙	/9
为什么不是我？	/13
Tips>>>沉默“面具”使用说明和禁忌	/16
Part II 赞美的理由——以柔克刚，兵不血刃的独门暗器	
佟经理的账本	/22
陶校长和四块糖	/26
徐主管的妙计	/30
Tips>>>赞美“面具”使用说明和禁忌	/34
Part III 弱者的哲学——软骨头是巧取制胜的硬道理	
如此谈判经	/41
弱势销售员	/47
下雨天的契机	/52
Tips>>>示弱“面具”使用说明和禁忌	/57
Part IV 说“不”的法门——恰当拒绝，是道有效的防洪闸	
不会拒绝别人，就相当于被别人拒绝	/64
文慧的原则	/70
如此群策群力	/76
Tips>>>拒绝“面具”使用说明和禁忌	/81
Part V 容忍的力量——忍，是迈过窄门后的海阔天空	
邱总的新发现	/88
还想跳槽吗？	/94
我爱“背黑锅”	/99
Tips>>>容忍“面具”使用说明和禁忌	/104
Part VI 保持主动权——快半拍，是成功职场的原动力	
传声筒	/110
主动出击	/116
偷菜，还是拿订单？	/122
Tips>>>主动“面具”使用说明和禁忌	/128
Part VII 以退为进——并非退缩，而是以退为进	
少了谁，地球都照样转	/134
当“靠山”倒下时	/139
温水里的青蛙	/145
Tips>>>退让“面具”使用说明和禁忌	/151
Part VIII 幽默之道——轻松职场，化解尴尬的速效救心丸	
职场走单骑	/158
文武之道	/163
周延的幽默	/169
Tips>>>幽默“面具”使用说明和禁忌	/175
Part IX “从众”的潜能——由“从众”到“出众”	
当整个世界都在跟你作对	/182
从众？出众？	/188
一扇破损的窗户	/193
Tips>>>从众“面具”使用说明和禁忌	/199
Part X 炫耀的技巧——兵不厌诈与自我营销	

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

绽雯的应聘经	/206
关键的试用期	/212
安心的课程设计	/216
Tips>>>炫耀“面具”使用说明和禁忌	/221
后记	/225

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

精彩短评

- 1、京东凑包邮买来的书，想把成功学当成心理学来读，实在太为难。读不下去也就算了，mark一下，引以为戒。
 - 2、鸡汤文为主，还是水分比较足的那种
 - 3、我是个完全不走心理策略的人。所以过去我在职场上得罪很多人。如果你是一个职场菜鸟，你还得在职场里打拼，还是掌握一些策略较好。讨人喜欢，至少不让人憎恶是很重要的事。这倒不是耍心机，而是一种职场的修养。我就是在每个工作环境都修养不好，才惹一堆麻烦出来。但不是每个人都能像我这样不怕丢饭碗的。
 - 4、职场教科书
 - 5、还不错
 - 6、迷惑中突然飘来的孔明灯，人心不坏，坏的是不懂规矩。人本良善，错的是做过头。
 - 7、看完第一章就感觉自己不该买这书，最后还是忍着看完了
 - 8、其实只要看标题就行，内容比较死板
 - 9、好虚。。。薄薄一本没啥干货
 - 10、很实用 也有很多案例，但是看到这么多最后还是要看自己如何使用
 - 11、非常值得一读
 - 12、以瑞士心理学大师荣格的人格面具理论为支撑，很充分的探讨了“面具理论”在工作生活中的使用方法和禁忌。有理论的深度，也有具体的操作建议，写得很扎实。读了之后确实对日常交际很有启发和帮助。值得推荐~
 - 13、首先，作者应该说明，这本书大部分内容是针对中层或基层管理者，对于普通职员来说，不太实用。其次，书中所谓的案例，多半是作者自己杜撰的，很理想化，想当然的成分太多，有一股鸡汤的味道，殊不知，鸡汤可以喝，但是，鸡汤永远都不能当饭吃，去掉水分，干货不多。再次，有些话，作者颠过来倒过去，有凑字数的嫌疑，作者经历过的也不是很多，资历尚浅，人云亦云，不好。最后，畅销读物，翻翻即可，不建议买实体书，如果有电子版，看看就好。
 - 14、还是有点道理的
 - 15、看评分及封面买了，瞬间回到十年前看的鸡汤文。全是水军？
 - 16、情商低的人想修补情商~
 - 17、没啥深度内容。还不如去读卡耐基
 - 18、适合职场菜鸟 很多启示
 - 19、适合我这种新手
- 为了身边的人，请带上面具
- 沉默：迷雾弹
- 赞美：给出预期，子虚乌有。
- 示弱：请教式语言，微笑，但绝不能将谈判的资本搁置身外，真诚不做作。
- 拒绝：直拒或者婉拒。个人底线或维持和谐。拒绝背后要有实力。用别人的嘴来表达，有修订方案。
- 容忍：发现别人的长处。容忍的期限是无限期，听比说重要，容忍要有限。
- 主动：设想、实践双双具备。保持好的工作习惯。
- 以退为进
- 幽默：积累，幽默的原料不是别人，对症下药。
- 从众：不要看不起从众的人。积极从众，而非盲目从众。表面不离群，不丧失自我主张。
- 炫耀：从别人的口中。
- 每个人都有被接纳的愿望。
- 20、面具：赞美，示弱，拒绝，容忍，主动，退让，幽默，从众，炫耀。

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

精彩书评

- 1、拿到手的时候就迫不及待的看了，非常不错的一本书。这一群人的思维想法确实不同，从不同角度看待问题确实就不一样，作者从他的角度相对真实和没有偏见的向我们介绍了这群特殊的人，非常有魅力~个人认为：比《天才在左疯子在右》更好看！！
- 2、人是一个社会性动物，人的本质就在于向社会推销自己，以实现自己的价值。人靠衣装，那是外表；人的内在又如何装扮？“戴面具”一直都不是一个很好的词汇，它给人的首先印象，就是虚伪的、不真实的。而在当今社会中，越来越多的人说着戴面具不好，却又频频以面具示人。这可不可说就是面具的一种呢？任何存在都有其价值和意义。越来越多的人带着面具工作生活，则表明戴面具就是现代生活所需要的一项必要技能。谁可以将这项技能掌握，发扬光大，谁便可以在社会上更好的立足和生活。就生活技能来说，没有好坏之分。《为什么带着面具的人更受欢迎》。是啊，谁不想要在这个社会上更受欢迎？受欢迎有时候是一项本事，和好坏无关。这是一本教你如何受欢迎的书，连同卡耐基《人性的弱点》一样，这同样是一本教你如何在现代社会大流中存活的书。学会沉默、学会赞美、学会容忍、学会幽默……别将面具看得那么妖魔化，许多事我们都在做，只不过未曾用言语表示罢了。打开这本书，做过的，你会在其中找到共鸣、未做过的，相信你也一定会有所收获。
- 3、冲着人格心理学理论的作者荣格翻看的这本书。读完之后确实受益匪浅。这本书以瑞士心理学大师荣格的人格面具理论为支撑，很充分的探讨了“面具理论”在工作生活中的使用方法和使用禁忌。有理论的深度，也有具体的操作建议，写得很扎实。比如什么情况下应该积极争取，什么情况下赞美别人，怎样无声胜有声，等等。读了之后确实对日常交际很有启发和帮助。值得推荐~
- 4、好看到停不下来！真心颠覆我世界观，让我思考更多，这个世界值得我们去质疑，去发现新东西！！！！每个人都有自己的逻辑，自己的未必正确，他人的未必就不正确。书写的不错，能开阔眼界，还可学到很多知识。作者是一个知识面广且有责任心的人。希望对此研究再进一步，期待新作。
- 5、入眼得是漆黑的底色，明黄色的书名，加上两个意识流的“图案”。盯了好久都没明白这两个图案是啥意思？儿子放学回来拿起桌上的这本《为什么戴着面具的人更受欢迎》说：“这个人真好玩儿！”然后，他给我解释两个图案组合起来不是一个歪戴着帽子的头像嘛！听他这么一提醒，我恍然大悟！封面就这么有意思，想必，内容也会给我大的惊喜和感悟呢。晚饭后，没有上网，半躺在床上，捧起这本《为什么戴着面具的人更受欢迎》，就着一屋灯辉，徜徉在浓浓的墨香里，学习怎样才能展示最佳的人格魅力！作者从这本书的自序里谈到变脸、面具这些词，就把人带入一个世界舞台的角色中了，特别提出在职场中，一定要注意学会戴上“面具”去处理那些棘手的事情。有时候，戴着面具并不等同于他就是个坏人，相反，在复杂的人际关系中，戴上面具会使人人与人之间多出一层“保护膜”，关系会更和谐。开篇中，作者选择了“沉默是金”这个面具，教给读者使用这个面具的技巧。他给读者讲了艾伦和吉儿的故事，领导已经打算提拔艾伦为主管了，可是，艾伦听到领导要提拔自己的事情，一高兴，把持不住自己的嘴巴了，话也多起来，也许她本是无心说别人的坏话的，可是，在别人的理解来说，她这样并不是一个稳重的人，所以，好机会就这么溜走了。有时，的确需要戴上“沉默是金”这个面具才能让自己更加春风得意。除了使用“赞美”这个面具之外，还有一个任何人都适用的法宝——示弱。“弱示谈判，是利用心理学中同理心的原理，循循善诱；弱势管理，是有效的柔性管理的权变手段。”意思就是多么强势的人，你难免会遇到比你更强势的人，与其如此，不如在面对比你强势的人，戴上示弱这个面具，即给予对方心理的满足，公司又获得最大的利益，最关键是自己赚取了最佳的人格魅力！何乐而不为呢！“容忍”、“退让”是否一个职场人必备的面具，“主动”、“幽默”等也是适合。于任何人做人处世的面具，学会使用它们，你的人格魅力将会提升一大截。怎么样，听我说了这么多，你心动了吧！来吧，你如果是一位追求完美的人，或者是你总爱斤斤计较，那么，我相信，你读完这本书，将会使你对人生有新的思考，也会提高你的人生质量，让你的生活圈子里展示出最佳的人格魅力。
- 6、这本书拿到手上的那一刻就心生喜悦，实在是封面设计的太棒了。V字仇杀队这部电影，想必大家都不陌生，即使是没看过电影的，也会对那个从未取下过那面V字形面具印象深刻。而这本书的封面以黑色为底色，黄色边框的面具，似笑非笑，却让人更加想去探索面具底下的表情究竟如何。一个人公开展示的一面，其目的在于给人一个好的印象，以得到社会的承认，保证能够与人，甚至不喜欢的人和和睦相处，实现个人的目的。以前我还挺看不惯女孩子扮柔弱做撒娇状来赢取更多的便利以及帮助，后来觉着是自己狭隘了，因为自己做不了这样，所以就狭隘的套用在别人身上，其实对别人是很不

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

公平的。但凡是别人愿意付出的，不会伤害到旁人利益，其实根本都是无可厚非的。生活中我们要扮演各种不同的角色，女儿，儿子，女朋友，男朋友，同学，朋友，陌生人，姐姐，弟弟，公司小职员，乘客等，面对不同的人，我们不自觉会有不一样的态度，有着自己的一套相处模式。我们不会去朋友家做客却把朋友的家当做自己的家，不会对着领导对着同事像对着朋友那样耍无赖，更不会在朋友面前就像是在伴侣面前那样任性妄为。在扮演不同角色的时候，难免离不开所谓的“面具”。面具用的好，当然就会事半功倍。全书分为十个部分，每个部分讲述一个面具，简单来说十种面具提炼为沉默，赞美，恰当的示弱，婉转的拒绝，容忍的力量，积极主动，以退为进，幽默，从众，以及巧妙的炫耀。千万不要小看这其中的任何一项，能够灵活的使用这些tips，绝对会帮助你在职场上游刃有余。每一种面具，书中都有相应的事例来帮助读者更好的理解事情的背景，以及面具的讨巧，也会单独来讲这种“面具”使用的说明跟禁忌，进一步帮助消化。看书的时候我一直有一个困惑，很多时候说起来容易，做起来难。俗话说的好“知行合一”，很多事情我们未必不懂，只是我们会有选择性的暂时失忆。对于老好人来说，他未必不知道要学会拒绝别人；对于那些不怎么喜欢主动发表自己观点的人，未必不了解积极主动的重要性；对于那些朴实木讷的人来说，未必不想幽默；对于那些不善表达的人来说，他们也想去适时的赞美别人。只是这些事情，从来都不是一朝一夕的，也不像书中事例那么的刚刚好，在实际生活中，我们只能默默的告诉自己，一步一个脚印，慢慢来改变，调整最后到适应。那么读这本书就没用么？不，当然有用。就像有人问我，你看书有什么用么，还不如出去交朋友，看实事，睡觉来的收获大。其实我从来都不是为了有用来看书，大概只是算一种爱好。只是当某一天，你想通了某件困扰你很久的事情，回头想想，原来思维想法是为很早看的一本书所影响。那种感觉天地相融，豁然开朗的感觉，妙不可言。希望看这本书的你们，最后也会遇见这个时刻。

7、瑞士心理学大师荣格提出了伟大的人格面具理论，他认为：一个人公开展示的一面，其目的在于给人一个好的印象，以得到社会的承认，保证能够与人，甚至不喜欢的人和睦相处，实现个人的目的。这里所谓的“一面”，即是一个“面具”，而人在不同的环境中往往会戴上不同的“面具”，在职场上，如何才能得心应手地使用不同的“面具”呢？在《为什么戴着面具的人更受欢迎》中，作者将心理学理论和职场规则巧妙地结合在一起，为初入职场的读者解答了如何使用不同“面具”从而使自己在职场中获得更好的名声：沉默是金。对于步入职场的人来说，切忌的是浮躁。话多则是浮躁的编码，是不成熟。应该被扔回大熔炉再次锻造，于是职场生涯的一开端就会处处碰壁。在恰当的时刻选择沉默，并不是就代表你的思绪不够清晰才导致你的无言，相反，这种沉默使你显得深沉，而不是一朵飘着的云。但是如何才能把握沉默的时刻，让沉默真正变为golden呢？木格在书中将以简明易懂的方式告诉我们沉默“面具”的使用说明和禁忌。赞美的理由。在舞蹈的施展中刚柔并进固然是好，但是在职场中，以柔克刚乃是兵不血刃的独门暗器。美国著名心理学家威廉·詹姆斯说：“人性最高层的需求就是渴望别人的欣赏。”但是如何使对他人的欣赏表现出真诚的赞美而不是阿谀奉承呢？这时，需要的就是赞美这副“面具”。戴上它之后，无论是与员工的接触还是与老板的沟通都会将自己置于主动的一方。保持主动权。在职场要获得成功，永远需要的是积极主动地去争取每一个机会。保持主动权是成功的原动力。拥有主动权不仅仅代表你拥有的是态度，更多的是你的实力，潜在在主动权中能够被积极开发。在心动不如行动的时代，始终保持主动权是一种自我能力的提升，是一种自我价值的实现。正确的使用这副主动的“面具，去收获更多的激情。弱者的哲学。在职场中，弱者往往是被淘汰的对象。但是，在《为什么戴着面具的人更受欢迎》中，弱者也可以凸显出它的哲学。只要将这副“面具”使用正确，软骨头也是巧取致胜的硬道理。弱势谈判，医用心理学中同理心的原理，循循善诱。弱势管理，是有效的柔性管理的权变手段。弱而不弱，弱中现硬，弱中取胜，这就是示弱“面具”将要给你带来的职场通关牌。幽默之道。幽默，是一个在何时何地都招人喜欢的一种特质。强大的幽默感可以化解尴尬，驱走冷空。表情，是一个在何时何地都让人注目的一个指标。表情本身代表一种态度，态度本身就是一种生产力，将自己的情绪置于幽默之中，让它将你推向成功的巅峰。戴上这副“幽默”的面具，给自己一个旋转的空间。……以退为进，容忍的力量，说不的法则，这些“面具”都是在职场中明哲保身的法宝。一个成熟的职场人，懂得复杂人生的意义，这些“面具”就是在复杂人生中面对不同场景必备的角色。一个成功的职场人，懂得角色扮演的意义，这些“面具”就是在角色扮演中面对不同场景为你提供的选择。

8、看到《为什么带着面具的人更受欢迎》的封面时，就吸引了我的眼球，一下子就联想到“死神来了”里面的那个带面具的家伙，那家伙受欢迎吗？我不知道！为什么一部分，带着面具的人更受欢迎？其实不看书也能体会一部分。前两天在QQ空间看到一句话：我们最大的错误，就是把最差的脾气

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

和最糟糕的一面都给了最亲近的人，却把耐心和宽容给了陌生人！这句话是对现在的我最真的诠释，所以我就把它转了。每当遇到同事、同学、朋友都有人问我：什么时候才能见你发脾气呢？你和你老婆吵架吗！我一般都一笑了之！当看到上面这句话的时候，我内心充满了愧疚！是啊，在这个世界上，我只在老婆面前表现了我最真实的一面，也可以说是我唯一发脾气的对象，真实辛苦他了啊！但是什么又是最真实的呢？我在别人面前表现出来的就不真实了吗？当看完这本书之后，我发现，其实哪一个都是最真实的我！书中提到的十张面具，其实就是我们为了把自己变得更加完美而需要去修炼的十种性格！由于简单的浏览了一番后我发现每一章都是独立存在的，我就没按照章节去看，而是选择我认为我最需要修炼的性格特征去看的，希望通过本书能完善自己的性格，以期早点见效。当看完“保持主动权”这一章时，我发现和以前看过的两本书《高效能人士的7个习惯》和《番茄工作法图解》有相同的地方。《高效能人士的7个习惯》被誉为什么什么的圣经，那史蒂芬·柯维就是耶稣上帝一般的存在。当然这样说有点夸张了，但书中提到的7个习惯如果能贯彻实行，说能改变一个人的命运，却一点都不为过。但是由于知识薄薄的一本书，惟一的缺憾就是内容不够充分，所以后来柯维又出了一本厚厚的《要事第一》。而关于第一个习惯积极主动。在这本《为什么带着面具的人更受欢迎》里应该还能获得部分启发。这得益于书的构思。经典的实例加讲解，还有说明和禁忌，增加了本书的实用性！不过出于同样的弊端，本书讲到十张面具，还没有7个习惯那本书厚，这样对于每一张面具的理解同样难于深入，希望木格先生继续出续本，就像柯维一样，之后再出10本连载，剖析每一张面具！

9、做事方式的重要性是毋庸置疑的。人们会发现，同样一件事，用了不一样的方式就会得到不一样的结果，甚至截然相反。这样的事情在现实中可谓数不胜数，比如，在与人的打交道时，同样一句话，从有的人嘴里说出来，显得温婉适度，听得人心情舒畅，让人乐意为其所用；而有的人则说得生硬死板，要么让人面子难堪，要么让人听着别扭，事情办起来自然就不会顺畅。木格的《为什么戴着面具的人更受欢迎》一书就旨在教会我们用恰当的方式解决工作中遇到的难题，从容应对职场困境。书中所谓的“面具”，实际上就是指做事方式。他在书中结合荣格的“人格面具理论”，通过生动的事例构建了10种最常见的职场情境，通过讲述不同的自带方式所遭遇的不同后果，为读者分析了其中的奥秘，给出了沉默、赞美、示弱、主动、拒绝、容忍、主动、幽默、从众、炫耀等10个“面具”，而且在每章之后附有每种“面具”的使用说明和使用禁忌，简洁明了地告诉读者使用“面具”过程中如何根据具体情况，把握具体的使用方法，在不同的情境下戴上不同的“面具”，为他人展示自己身上工作中最需要、最突出的一面，游刃有余的应对各种情况，化解危机，极具可读性。作为一名参加工作17年的职场老兵，看这本书更多的是让我回忆起了自己的经历，感慨颇多。不管是初入职场的菜鸟元枚不懂拒绝而遭遇烦恼，还是高度负责的优秀职员连冰为公司而无奈背上黑锅，或是嫣然因为领导更换（靠山倒掉）遇到的职场困境，或是空降兵“李厂长”面临烂摊子的尴尬和无奈……可以说书中列举的10样职场情境我每一样都经历过，都为此努力过、苦恼过、愤懑过、消沉过，甚至打过退堂鼓，但我在职场的血雨腥风中挺了过来，化解了一个个职场危机，也从一名初出校门懵懂无知的愣小子，成长为一家单位的领导成员，个中酸甜苦辣，艰苦备尝。当然，如果早一天看到木格的这本书，我相信自己会少走很多弯路。的确，我们每个人在现实生活中都扮演着不同的角色，会遇到各种各样的情境，我们必须根据自己的角色、所处的环境和所遇的对象来选择最恰当的方式来积极应对，以顺利达到自己的目标。我们经常可以看到那些所谓“会来事”的人在各种交际场合，对各种事、各种人都能够应对自如，可谓左右逢源，八面玲珑。可以说，这些人正是对自己的角色定位有清醒的认识，掌握了处理好人际关系、解决职场难题的技巧，手中握有木格所说的多种“面具”，能够根据不同的需要戴上不同的“面具”来应对，所谓的见人说人话，见鬼说鬼话，才较好的化解了面临的职场危机，被周围的人所接纳、所信服。而这中间是有技巧的，这些技巧就包含在木格的这本书中。但是，有一点必须注意的是，知易行难——即使每个人都读了这本书，也不能保证每个人都能成为职场王者。这是因为，知道道理和真正做到永远是两码事。每个人都有自己独特的成长经历和性格，以及在此基础上所形成的为人处事的风格，这种风格就是自己的标签，它昭示着每个人都有所能、也有所不能，哪怕很清楚的知道应该怎么做，却由于顾虑、恐惧等种种原因总是不去做或者做不到，这差不多就是常说的人性的弱点。曾国藩曾说，本色做人，角色做事。本色做人体现的是对个人人生信条的坚守，是一种追求，一种担当；而角色做事体现的是对个人社会角色的准确把握，是一种能力，一种方式。在人的一生中，不但要做正确的事，而且要用正确的方式做事——这本书就在教给我们如何用最为恰当的处事方式来应对不同的场合和不同的人，用最为有效的处事方式来化解遇到的职场人际难题，即如

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

何用对方式做对事。所以，不可否认的是，这确实是一本指导性和可操作性非常强的职场提升指导手册。

10、读木格的《为什么带着面具的人最受欢迎》一书，认为并不是戴着什么“面具”，而应该是指不断学习待人处事的能力吧？有的人天生就是社交专家，在哪都吃得开，跟任何人都处的来，而有的人就算是终其一生不断学习，可能也达不到那种有天赋的人的炉火纯青的待人处事的能力。我就是后者，但是必须承认，我们是达不到那种高度，但是通过不断的学习，通过自己不断的肯定别人待人处事能力，自己却是无形中进步许多，这种进步看不到摸不着，但是时间验证确实会随着阅历的增加对很多事情的观点发生了改变，特别是阅读相关书籍，接触相关典型案例，更是叹服不同人对待同一件事情的不同做法，高低一目了然，而此书就是最好的事例，它是想成为成熟职场人士必看之书。本书共分为10部分内容，牵涉到职场中的沉默、赞美、示弱、拒绝、容忍、保持主动、以进为退、幽默、从众、炫耀技巧等，然后每一部分都会先给出一句经典概括，像沉默是金，无声胜有声；以柔克刚，兵不血刃的独门暗器；软骨头是巧取制胜的硬道理……紧接着就是给与我们三个典型的相关案例，案例中不乏有经常被其它书籍引用的经典老案例，像陶校长和四块糖等，当然更多的是新鲜经典案例，不知别人是怎么看待这些案例，对于我除了赞同好像再没有其它的意见了，当然更让我印象深刻的是，自己明白原来这样处理问题或与人交往会更好，而且有些事情确实不能够只看到表面，更应该在抱怨之前考虑深思一下人家背后做了哪些功夫，有的学不来，但是我们留心学，起码明白事理后不自己生闷气，起码承认对方就是有这方面的才能，然后好好留心继续学习。像告密者的尴尬，为什么不是我？徐主管的妙计，如此谈判经。弱势销售员，还想跳槽吗？我爱背黑锅，偷菜还是拿订单？……等等共30个案例个个精彩让人心服口服。最后就是针对这三个案例，给出使用说明和禁忌，这一点可不要小瞧，因为也许我们看了案例，想立马效仿，但是如果不注意使用说明和禁忌，我想死板硬套肯定行不通不活的还是我们，学的曲不好唱，没有深刻掌握，就想亮几下，未免太过性急，所以要沉稳点，每天读一点，消化一下，再读一点，哪怕再重复读几遍，都不为过。此书不能够一气呵成的读完，那样很容易囫圇吞枣，一无所获，作为床头书籍慢慢品味是此书的价值所在。不要纠结于一学就会，开了眼界，领会了别人的为人处事的能力，那就该知足了。

11、本人刚入职，也是因为工作中出现了很多的困惑，所以买了些职场书来看看。本书说的还算详实，个中优劣，还是要看读者自身的程度如何。我本人对--沉默是金&容忍的力量这两小章还蛮有感触，或许是在这来那个方面做的不是甚好，也期改进。回顾了前面的一些书评，感觉顺序有些不对。言语之间完全不是读完一本书之后的感受与分享，更多的是在做推荐和介绍。也看到有人写到有很多书托---怎么讲，我能说有些软文的书评写的比书精彩吗？呵

呵-----有些时候，并非我们工作不努力，而是因为不是所有的投入都有产出，在投入和产出之间，我们一直忽视了一个重要的经营环节，那就是做事的方式-----默是金：在是非面前，轻易的表态，可能不会使得事态降温，反而会火上浇油。在职场中你要明白，有时候有人抛给你话题让你开口的时候，其实却是你要斟酌是否该戴气那副“沉默面具的时候”。赞美的理由：通常“但是”之前是一堆捧场美文，“但是”之后就是万丈生源了。弱者的哲学：交谈的过程中说的少，听的多，并不代表对业务知识的熟知程度比不上对方，只不过是在利用倾听的过程搜集疑问的破绽，然后一针见血。说不的法门出自己的汗，干别人的活，一味顺应，酿成的苦果却让自己很受伤。婉拒优先，勿冲动，拒绝都是有风险的。在拒绝之前考虑好后果，不断培养自己委婉拒绝的艺术。拒绝别人的同时，也不让对方产生厌恶情绪。容忍的力量：厚重的简历记录下来的都是浮躁和轻率，还有人敢用这样的员工吗？除了和同事斗智斗勇之外，还要有一些能拿得出手的东西。偌大的职场你只是一杯水，一旦舀出去，瞬间就会有其它人填补你刚才的位置。能屈能伸方显大气。观察大于言行，先思考后行动。保持主动权在一项团队活动中，有想法，有创意，同时动手去做的人，会成为这个团队的中流砥柱。以退为进打破自我中心论，没有我就不行这是一种自我定义。并不是所有的事情努力之后都会有结果，如果执着不成，努力必将成为向前的桎梏，直到头破血流。退让是给自己一个台阶下，远离尴尬从头来。保持学习的心态，别做温水里的青蛙。幽默之道只要你转变你在职场上的心态，换一副面具环顾四周，即使你是再古板、低调、沉闷的人，照样可以掌握幽默的法门，为自己和周围人的工作营造快乐氛围。和关系不是很近的人幽默，最好把幽默时间的主题设置成自己，说自己的笑话，才会收到预想的效果。从众的潜能分清消极从众和积极从众。积极从众的最终着眼点是内部，表面不离群，但并没丧失了自我主张。炫耀的技巧招聘单位虽然喜欢有经验的员工，但也许会更青睐自信、

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

真诚、有远见的人，因为这些品质是经验不能替代的一个人最本质的价值标识。

12、俗语：见人说人话见鬼说鬼话，指人圆滑，正直的你会很讨厌这种“见风使舵”的人，不过在职场上这种人确很受欢迎，非要你圆滑的违背自己的良心，而是带上不同面具与不同的人打交道，轻松应对职场人际关系，成为最受欢迎的人；都说职场如战场，不把自己的棱角磨圆，方方楞楞的你很容易被磕碰，我们为什么会在公共场合及公众面前要保持良好形象及展现美好一面，其实无非在于给人一个好的印象，实现个人目的。《为什么戴面具的人受欢迎》瑞士心理学大师荣格（木格）提出的人格面具理论，从不同角度分析现代人面临的交际场所和特定环境，深刻洞悉人性、心理，总结出了沉默、赞美、示弱、主动、拒绝、容忍、幽默等“面具”修炼，你会说怎么摘抄内容简介，还想把自序摘抄了呢？不得不承认木格大师对“人格面具”研究透彻，自序的每一句都说到心坎，给自己戴个“面具”时刻提醒自己，轻松自如的融入复杂的职场中。沉默是金，中国经典金句，人在冲动时很容易说出不经过大脑的话，沉默下来思考后再说，或者不与他人争辩时，一时间问题迎刃而解；书中介绍的案例不是争吵，而是安德烈的领导艺术，同样适用于与同事间打交道。说“不”的法门-恰当拒绝，是道有效地防洪闸。看到这个我乐了，前几天公司培训《服务沟通与危机应对》，讲师也讲到了学会说“不”，真是受益匪浅，现在的人很爱面子，我们在面对他人无理要求，说不的时候，顾及到对对面的面子同时又给对方台阶下，是门高深课程。老师讲到不要生硬的说出，委婉点，不然那人会为面子会不依不饶，并以退为进。幽默之道-轻松职场，化解尴尬的速效救心丸。嘿嘿，这个培训时也讲到，讲师还给我们出成案例题，让同事们作答：开会时，一同事发飙骂你，怎么这么不长脑子！你怎么回答：激烈回应对骂，拍桌子走人...NO.这些都是下下策，幽默回复：不好意思，今天把脑子放在保险柜了，呵呵。这时一切尴尬、剑拔弩张都化解，也会赢得其他同事的好感。通过公司培训，再看《为什么带着面具的人受欢迎》更是觉得是本难的好书，木格大师提到的十项“面具”修炼法及大量案例、使用条件，很简单，你我都晓得的理论，工作中稍加注意咱们都能成为最受欢迎的人儿。

13、认识我的人都知道，我是一个脾气火爆从不会掩饰情绪的不讨喜的姑娘。就像我没办法跟不喜欢的人做室友，不能容忍看不惯的任何事情发生在眼前。这样的性格，说好听点，是直爽，也真的因此交到很好的朋友，但实际上，根本就是任性不懂事不会“做人”，得罪了谁都不知道怎么回事。生活中怎样其实都无所谓，朋友多少的问题。但是放到职场上，就真的不是那么回事儿了。多少次朋友都认真的跟我说，你别像炸药包一样，一点就着；有些事你不能说不能提；你这么辛苦了那些帮忙的事情就别做了.....这些情况我都知道，可是，我就是不知道该怎么面对。所以，我的每一个上司对我的评价都是：聪明，学得快，努力，但脾气不好。我总会不自觉的内心呐喊“喂喂喂，我脾气很好啊，我很直爽啊，我从没坏心啊，你才刚认识我啊为什么说我脾气不好.....”而我仔细想过后发现，脾气不好这件事，一旦成了定论，以后有什么事情，不管是我对还是我错，都是因为我脾气不好。

所以，我想我需要这本书。这本书，吸引我的首先是封面。虽然没有看V字仇杀队，但对这个设计还是很有好感。其次，是为什么。我想一直做那个直爽的姑娘，痛快的活着，可是为什么，戴面具的人反而受欢迎？难道人们不知道什么是虚伪吗？可真正看了书，才发现，书中所说的面具，跟我想象的并不相同。戴上面具不是教你带上虚伪，只是换一种处事方式。作者用随手可见的例子，阐述了沉默、赞美、示弱、拒绝、容忍、主动、退让、幽默、从众、炫耀十个“面具”的使用方法。工作上方方面面的事情都可以带入。比如，同事总让自己代他做非分内的工作啦，老板爱发脾气啦，同事爱打小报告啦等情况我们应该如何理智的应对，学会更恰当的待人接物。除了举例说明，每一章节后面还会有每种面具的使用禁忌，避免使用变成虚伪的说辞。毕竟，时间久了，虚伪总会被识破。现在的主流媒体愈发喜欢把职场这个地方黑化。而职场也没有让媒体失望，血雨腥风每时每刻都在上演。究其原因，我想，人性和大环境都得各占一半吧。作为群居性动物，我们没有办法完全按照自己的意愿去生活。毕竟不是普天之下皆咱妈，不能可劲儿的作，作完了再抱怨社会不公，人心叵测吧？这样社会和人心也觉得很不公平呢~ 如果肯仔细想想，是不是自己方法不对，是不是自己没有适时带上适合的面具呢？职场说复杂很复杂，说简单也其实很简单。每个人都想少受气，多赚钱。如果我们戴上合适的面具，不给别人添堵，那么别人自然也不想没事儿招你玩儿。同事和谐了，老板和谐了，职场也就和谐了。不单单是职场，社会亦如此吧。PS：虽然我觉得这不是厚黑学不是教那些虚头巴脑的东西的，但性格过于极端的可能会觉得还是有那么点意思，慎看！（虽然其实这类人可能最需要。）（文/失控的瘦子）

14、这本书着实不错，看完第一个感觉就是太牛了。还有就是觉得自己也戴着面具了，还有些羡慕有些有特异功能的人。真是很值得一看的书，里面的故事也很精彩，诠释不同的观点，不同的角度，不

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

同的生活！看完这本书突然理解了所有人！

15、每个人都有自己为人处世的方式，作为一个个体，当和别人相处的时候，我们通常会有这样几个愿望，一个就是希望别人能够用真心对你，一个是希望别人不要太得罪你，还有一个通常是希望和不同的人，和所有的人和諧相处。这几个想法实际上是内在矛盾的，因为为人直白的人很多时候说话都有些伤人，当然，我是指那些说话没有顾忌的人。而反观现实中那些圆滑的人，其实如果客观来说他们脸上是经常带着面具的，微笑的面具，赞美的面具等等。这些使得我们在和他们交往的过程中觉得很舒服，没有那种别人可以做作的不自在，也没有太过直白的心理不舒服。本书，就是一本这样教我们如何在合适的时候带上面具，来润滑人与人之间关系的。面具，要得心应手的掌握，一个方面就是要控制自己的情绪。一个人的情绪，也许可以看作是他的真实一面。然而，过度的情绪化会让人觉得不解，甚至是厌烦。而学会隐藏情绪是高情商的表现。所谓的隐藏情绪，也不过是凡事都不要太执着，喜形于色，不管开心生气，都要保持着平常那副嘴脸，那么，你自然就能把隐藏情绪得心应手。而最重要的一点我们一定要记住，那就是要心态保持平稳，理性做人。不是有这样的一句话吗，面具戴久了是摘不下来的。让我们平时带上面具，并不是不用真心去待人的同义词，反之，一个面具要使用的得心应手，必要的一点就是要付出真心，真心为别人着想，而将自己内心的情绪收放自如。

我觉得，学会合理使用面具，是一种修为。当我们碰到任何事情的时候，要稳如泰山，不是不在意，而是用合适的方法去解决，不是不关心，而是在恰当的时候表达，这一切都会显示出我们的修养，一点一滴的积累反映在生活中就是有料道，有厚度，有深度，更容易获得他人对你的尊重

16、“人一入社会，萎靡得就不再像一个人的感情了。”这话不是我说的，是沈从文说的，他还说：“人近八十，进入到一种婴儿状态，反倒不如一些三十岁人事故。”铸就大师的往往是困厄，精神的、人事的凡此种种，然后不折不从，成就独立品格。可普通人就到底需要怎样的一点坚持？大家都只是想老老实实、平平安安的活着，即便有那么丁点功利之心，也无伤大雅，与社会发生亲密接触时，我们大多人都只会选择做一个无公害又有用的人，既把钱顺顺当当的赚了，又让人满意，可这并不容易。《为什么戴着面具的人更受欢迎》这本书就给出了一些深入职场后的为人做事之道。瑞士心理学大师荣格提出了人格面具理论，他认为：一个人公开展示的一面，其目的在于给人一个好的印象，以得到社会的承认，保证能够与人，甚至不喜欢的人和睦相处，实现个人的目的。这本书就由此展开，结合荣格的“人格面具理论”，提炼出了沉默、赞美、示弱、主动、拒绝、容忍、幽默等十项“面具”的修炼。心理、策略、技巧，辅以案列，分析禁忌，晓畅易懂，读时于有会心。你是否多嘴？你是否赞美？你是否示弱？你是否说不？你是否主动？你是否幽默？……如此如彼，就是你我身边发生的，无论初涉职场还是淫浸日久，这本书都有可资借鉴的地方，心理读本，最大的好处主动调整。18年前，我遇到一个刚毕业的老师，工作压力，家庭压力，学生不服管教的压力，让初涉社会的她选择了卧轨，年少的我不理解年轻的她为什么要把自己终结。8年后我有条件选择职业时，直接甩掉了教鞭，有些忧伤无法在心底抚平。深入生活时，不在于你是否能够随心所欲，而是在于你能否适时作出正确选择。这样的书或可以帮人度过一些漫漫长夜。职场绕指柔，吃软不吃硬，芦苇随风倒，望风使舵随着大风跑，这是戴上面具的本义吗？这本书并不是告诉我们要做墙头草，有些面具是保护色。峣峣者易折，皎皎者易污，在当下激烈竞争的职场，保持持久的干劲，并有一个延续的竞争力，没有一点技巧是不成的，巧干、会干，肯干、实干之间的辩证关系，不用说任谁都明白。纸上谈兵，坑杀了二十万赵军，这书中技巧如受启迪、如何活用，还真要好好一番思量，撞了南墙的好汉，委屈愁肠的好人，也不是谁都能做得，人生短短，人事戚戚，悲哀呀，也么哥！大力出奇迹，蛮力往往用错了地。刚毕业时，一脑门子朝气，受了挫，又一肚子晦气，拔了塞子，就此泄了气，不经世态，不晓世味，又如何轻轻舒缓那一口心气。人嘛，终究是自私动物，明白了这一点，用主席三句诀：与天斗其乐无穷，与地斗其乐无穷，与人斗其乐无穷。丝丝络络，张张驰驰，做一个持久准备，好一番斗智，在人事上跑马拉松，才能与这曲折人生，相爱弥坚。如果给书写个广告：戴上“面具”，脸不红了，脑袋不抽筋了，一口气就把工作做了；戴上“面具”，同事邻里相安无事了；戴上“面具”，父母师长也都放心了，直夸你“成熟”。最后就以电影《蝙蝠侠》中一句经典的台词作结：“为了你身边的人，请戴上面具！”(克舟)

17、看完当时我就震惊了！！！收到书后，迫不及待完完整整的看完了，收获很大，改变了我原来很多的观念和惯性思维，也开拓了自己的眼界，而且也应用到了自己的身上，非常实用，也很有意思的一本书，物超所值，很赞！！！推荐！！！值得一读！

18、为什么戴着面具的人更受欢迎？其实说得更白一点，所谓戴着面具的人，就是指那些不显露自己

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

本来的想法，遇什么人说什么话，遇什么人做什么事，都有一套能够他人觉得舒服的表现，所以戴着面具的人才更容易受人欢迎。本人工作3年时间，身为一个不太“资深”的职场中人，有时候会深深地觉得自己不太适合工作的场合，总是因为工作场上的是感到烦躁，而且莫名其妙地心情不好，还不知道如何破解。看到这本《为什么戴着面具的人更受欢迎》的时候，我突然顿悟，觉得自己工作太累的原因可能就在于此吧，不会“伪装”，不会适时地更换自己的“面具”。本书所讲“面具”，实际上就是“人格面具”，并不是将一己私利加筑在他人利益至上的权益和阴谋，而是现在职场人士所应该拥有的正能量，是一个人应付周围各种不同的场景时戴上的“表演道具”，是人的生存的必需品。“人格面具”运用的是否恰当也是一个人性格成熟的标志。本书从不同的角度分析现代人面临的交际场所和特定环境，结合荣格的“人格面具理论”，提炼总结出了沉默、赞美、示弱、主动、拒绝容忍、幽默等十项“面具”的修炼，讲述了每一种面具的内涵、使用条件、案例等，结构明晰，一目了然，方便理解，利于掌握，对于我们现在的职场中人来说，是一本非常具有指导意义的书，值得一读。

19、入职这么久，只有一次领导在饭桌上谈论起我的性格。当时我的第一反应就是领导肯定喝多了。职场上的人都清楚，作为一个高级领导者，在大众场合下去评论一个下属的性格，这是犯了一个多么致命的错误。无论评价的好坏，首先都会让被评价者很尴尬，其次是让旁听者也无所适从。再次，真是有失领导者的身份。在职场中，我们往往都戴着面具，夹着尾巴做人做事。平时呈现给大家一个好的状态的自己，低调，稳重，谦和。对上级惟命是从，对下级关怀备至，对同事和颜悦色，客客气气，甚至有些还亲密到称兄道弟。每个人都戴着不同的面具，将自己最真实的面目掩盖起来，压制着本我那些原始的冲动。长久的压抑和遮掩其结果就是引发性格在一瞬间爆发性的转变，而面对自己或者别人的非常态行为，该如何处理呢？你是否有这样的经历，工作中出现的问题需要同事们一起探讨解决，面对“针尖”性格的同事，你是否稀里糊涂的当了“麦苗”，任由自己的情绪肆意宣泄，最后的结果是“胜了同事，输了自己”。明明自己的标签是“谦逊低调，随和温顺”，现在却被换成了“争强好胜，个性鲜明。因业务水平拔尖，综合素质优秀，被大BOSS点名约谈。人家一招“声东击西”，就搞得自己当了“告密者”，眼看着自己辛苦工作好不容易快爬上去的位置被他人顶替，自己“祸从口出”，还能抱怨什么呢？”《为什么戴着面具的人受欢迎》中再现了职场中比较容易出现的场景，而“祸从口出”是职场中经常会犯的错误。首先，话多是浮躁，不成熟的表现。其次，言多必失，面对领导的考察，同事的无意识的挑衅，因为我们的一句话无意中伤害了他人，又表现出自己性格中的弱点，真是因小失大。“闷葫芦”虽然不招人待见，但是总比做“长舌妇”惹人讨厌好一些吧？所以在和同事相处中，做到适度的沉默是非常重要的，这一点在这职场中也的确很难把握。那么在那些场合中需要开口说话，并且应该以什么样的态度表达自己呢？《为什么戴着面具的人受欢迎》告诉我们需要赞美别人，拒绝别人以及主动表现自己的时候我们一定不要选择沉默。老板对员工的赞美不仅是对员工工作的肯定，还能激发员工的工作积极性和潜在能力。而拒绝别人不仅需要勇气，还得适时适度，婉拒比直接拒绝效果更好。表现自己要善于巧劲，适度的表现自己的“幽默感”能在职场中打开一扇冰封的大门，融洽职场关系，打破尴尬处境，还能在短时间内赢得关注，获得多数人的支持。《为什么戴着面具的人更受欢迎》将心理学理论和职场潜规则巧妙的结合在一起，就如何在职场中更受欢迎这个话题进行了深刻的剖析，揭露了面具后面隐藏的最真实的秘密。

20、上周跟几个私交甚好的大学同学聚会，一见面还没有喝上几杯，就有人慨叹，瞧瞧，谁谁谁听说最近又换车了，才毕业几年就混得人五人六地，升职，买房，买车，再看看自己，破单位油水又少，还尽受领导的气，同事也排挤，然后连连叹气。大家又是一阵劝慰。这样的人和事身边着实不少。为什么有些人能在职场中如鱼得水，而有些人总是四处碰壁一筹莫展？原因在于，规则。大千世界，凡事都有规则。在这里我们所谈论的规则，就是职场中的做事做人之道，就是交际之法，懂得职场交际的规则，即使你是屌丝依然会有抬头的一天。如何有效提升和掌握职场交际规则呢。先从“人格面具”说起。瑞士心理学大师荣格，曾提出了伟大的人格面具理论，他认为：一个人公开展示的一面，其目的在于给人一个好的印象，以得到社会的承认，保证能够与人，甚至不喜欢的人和睦相处，实现个人的目的。这里所谓的“一面”，即是一个“面具”，而人在不同的环境中往往会戴上不同的“面具”。所以不难看出，在职场上，能够了解并使用不同“面具”，是职场交际的关键所在。《为什么戴着面具的人更受欢迎》便是一本教我们如何得心应手地使用不同的“面具”的职场交际指南，是教你规则，不是教你混。这本书从不同的角度分析现代人面临的交际场所和特定环境，结合荣格的“人格面具理论”，提炼总结出了沉默、赞美、示弱、主动、拒绝容忍、幽默等十项“面具”的修炼

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

，讲述了每一种面具的内涵、使用条件、案例等，结构明晰，一目了然，方便理解，利于掌握，是一本非常具有实操指导性的职场提升读本。容应对看不见的职场法则。作者木格，可谓资深，从事过国企和私企人力资源总监及总裁秘书等工作，长期研究心理学、人际交往理论及管理学，对瑞士心理学大师荣格的人格面具理论尤有己见。在职场管理领域具有极为丰富的工作经验和深厚的理论素养。十项“面具”看似简单，实则有深意，一旦掌握便能以成熟、健康的心态应对“职来职往”中的瞬息万变，化解所遇到的交际难题，消融工作中明显或潜在的矛盾，尤其适合初出职场的年轻人，也适用于管理者。值得注意的是，本书所讲的“面具”并非坊间流行的厚黑学，每一副“面具”的更换，并非是将一己之私加筑在有损他人利益之上的权宜和阴谋，而是现在职场人士所应该拥有的正能量。它时刻提醒你，对个人的人格缺陷进行矫正和充实，以最佳的状态，轻松自如地融入人际交往之中，而这是成熟的职场人士所必备的心灵地图。

21、做事方式的重要性是毋庸置疑的。人们会发现，同样一件事，用了不一样的方式就会得到不一样的结果，甚至截然相反。这样的事情在现实中可谓数不胜数，比如，在与人打交道时，同样一句话，从有的人嘴里说出来，显得温婉适度，听得人心情舒畅，让人乐意为其所用；而有的人则说得生硬死板，要么让人面子难堪，要么让人听着别扭，事情办起来自然就不会顺畅。木格的《为什么戴着面具的人更受欢迎》一书就旨在教会我们用恰当的方式解决工作中遇到的难题，从容应对职场困境。书中所谓的“面具”，实际上就是指做事方式。他在书中结合荣格的“人格面具理论”，通过生动的事例构建了10种最常见的职场情境，通过讲述不同的自带方式所遭遇的不同后果，为读者分析了其中的奥秘，给出了沉默、赞美、示弱、主动、拒绝、容忍、主动、幽默、从众、炫耀等10个“面具”，而且在每章之后附有每种“面具”的使用说明和使用禁忌，简洁明了地告诉读者使用“面具”过程中如何根据具体情况，把握具体的使用方法，在不同的情境下戴上不同的“面具”，为他人展示自己身上工作中最需要、最突出的一面，游刃有余的应对各种情况，化解危机，极具可读性。作为一名参加工作17年的职场老兵，看这本书更多的是让我回忆起了自己的经历，感慨颇多。不管是初入职场的菜鸟元枚不懂拒绝而遭遇烦恼，还是高度负责的优秀职员连冰为公司而无奈背上黑锅，或是嫣然因为领导更换（靠山倒掉）遇到的职场困境，或是空降兵“李厂长”面临烂摊子的尴尬和无奈……可以说书中列举的10样职场情境我每一样都经历过，都为此努力过、苦恼过、愤懑过、消沉过，甚至打过退堂鼓，但我在职场的血雨腥风中挺了过来，化解了一个个职场危机，也从一名初出校门懵懂无知的愣小子，成长为一家单位的领导成员，个中酸甜苦辣，艰苦备尝。当然，如果早一天看到木格的这本书，我相信自己会少走很多弯路。的确，我们每个人在现实生活中都扮演着不同的角色，会遇到各种各样的情境，我们必须根据自己的角色、身处的环境和所遇的对象来选择最恰当的方式来积极应对，以顺利达到自己的目标。我们经常可以看到那些所谓“会来事”的人在各种交际场合，对各种事、各种人都能够应对自如，可谓左右逢源，八面玲珑。可以说，这些人正是对自己的角色定位有清醒的认识，掌握了处理好人际关系、解决职场难题的技巧，手中握有木格所说的多种“面具”，能够根据不同的需要戴上不同的“面具”来应对，所谓的见人说人话，见鬼说鬼话，才较好的化解了面临的职场危机，被周围的人所接纳、所信服。而这中间是有技巧的，这些技巧就包含在木格的这本书中。曾国藩曾说，本色做人，角色做事。本色做人体现的是对个人人生信条的坚守，是一种追求，一种担当；而角色做事体现的是对个人社会角色的准确把握，是一种能力，一种方式。在人的一生中，不但要做正确的事，而且要用正确的方式做事——这本书就在教给我们如何用最为恰当的处事方式来应对不同的场合和不同的人，用最为有效的处事方式来化解遇到的职场人际难题，即如何用对方式做对事。确实是一本指导性和可操作性非常强的职场提升指导手册。

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

章节试读

1、《为什么戴着面具的人更受欢迎》的笔记-第1页

<原文开始></原文结束>

2、《为什么戴着面具的人更受欢迎》的笔记-海报

《为什么戴着面具的人更受欢迎》海报

3、《为什么戴着面具的人更受欢迎》的笔记-第1页

面具

为了身边的人，请带上面具

沉默：迷雾弹

赞美：给出预期，子虚乌有。

示弱：请教式语言，微笑，但绝不能将谈判的资本搁置身外，真诚不做作。

拒绝：直拒或者婉拒。个人底线或维持和谐。拒绝背后要有实力。用别人的嘴来表达，有修订方案。

容忍：发现别人的长处。容忍的期限是无限期，听比说重要，容忍要有限。

主动：设想、实践双双具备。保持好的工作习惯。

以退为进

幽默：积累，幽默的原料不是别人，对症下药。

从众：不要看不起从众的人。积极从众，而非盲目从众。表面不离群，不丧失自我主张。

炫耀：从别人的口中。

每个人都有被接纳的愿望。

4、《为什么戴着面具的人更受欢迎》的笔记-第2页

一个人，出生了，这就不再是一个可以辩论的问题，而只是上帝交给他的一个事实；上帝在交给我们这件事实的时候，已经顺便保证了它的结果，所以死是一件不必急于求成的事，是一个必然会降临的节日。剩下的就是怎样活的问题了。

先别去死，再试着活一活看。

死是一件无需乎着急去做的事，是一件无论怎样耽搁也不会错过的事。

不能说，不能想，却又不能忘。

当然，绝不为此骄傲。即便，多么骄傲的人，一躺上病床也都恭谦。

一代人与一代人当的历史是不同的，这就是代沟的永恒保障。

《为什么戴着面具的人更受欢迎》

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