第一图书网, tushu007.com

<<活学活用求人办事厚黑决窍>>

图书基本信息

书名：<<活学活用求人办事厚黑决窍>>

13位ISBN编号：9787504734907

10位ISBN编号：750473490X

出版时间：2011-3

出版时间：中国物资

作者：李睿

页数：347

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

前言

任何一个人，即便能力再强，再能干，再有背景，也有求人办事的时候。
无论是帝王权臣，还是贩夫走卒；也不管是工商巨贾，还是平民百姓，都需要求人办事。
更何况，我们要想获得成功、利益、地位、权势……都得需要别人的帮助！
求人，已经成为我们人生中一个不可缺少的重要环节。
当然，我们也知道，求人办事之难，难于上青天。
要想求人成功，很有可能“磨破嘴、跑断腿”，甚至即便你说得再多，做得再多，也很难达到最终的目的。
可是，我们身边也有这样一群人：无论是求谁办事，只有他想不到的，没有他办不到的。
也就是说，他们的求人办事是有诀窍的。
只要掌握了这些诀窍，就能轻易获得成功。
那么这些诀窍又是什么呢？
答案就是厚黑求人。
所谓厚黑求人是指求人办事，脸皮要厚，心肠要黑。
不能光知道“苦苦哀求”“抱膝求人”，还得知道一些必要的手段。
我们只有把主动权掌握在自己手里，牢牢地控制住对方，才能最终达到目的。
为什么说求人办事一定要脸皮厚呢？
原因很简单，很多人好面子，虚荣心很强，看重所谓的尊严，在遭到对方拒绝的时候，就觉得自己丢了面子，失去了尊严，遂不再去求任何人，从而失去了一个个提升自我的大好时机，以至于蹉跎了岁月。
所以说，求人办事，不能因为遭到别人的拒绝而主动放弃，这就需要“脸皮厚”。
那么，为什么求人办事要心黑呢？
在此我们要明白一点，心黑，并不是要让我们去害人，而仅仅是指一种手段，通过这种手段把求人办事的主动权掌握在自己手里，为成功地求人办事提供保证。
毕竟很多时候，我们能不能成功，完全是对方一句话的事情。
那么，我们需要做的就是打破这种“一言堂”的局面……　　那么该如何打破呢？
本书从“求”“逼”“激”“引”“捧”“磨”“曲”“送”“借”“投”“诱”“弱”“乱”“忍”“情”十五个方面进行了详细的阐述，通过各个板块的设置，不仅让你知其然，还让你知其所以然。
其中“活学活用”部分还教你该如何使用这些招数，让你知道一些使用这些招数所需要的技巧、方法、条件等，从而大大提高了本书的实操性，解决了很多人“知而无用”的难题。
选择本书，你求人办事的能力将会大幅提升，从而提高自己的办事能力，为自己的成功大厦添砖加瓦。
当然，在此，我们要明白一点，厚黑只是一种方法，而不是一种心态，更不能借着厚黑的名义去做一些偷鸡摸狗、违法乱纪之事。
学习厚黑不是让你去害人，而是让你懂得自我保护、自我提升。
编者　　2010年6月

内容概要

人生不可能总是一帆风顺的。
即便有三头六臂，仅靠自己的力量也不可能办成所有的事情，你必须求助于他人。
而求人办事必有诀窍，否则只会乘兴而去、败兴而归。
千万别把求人办事看得比登天还难，只要掌握《活学活用求人办事厚黑诀窍》一书所述的厚黑诀窍并加以活学活用，就能彻底摆平对方，获得成功。
这些厚黑诀窍是：善“求”——求也要求出点花样；会“逼”——鸭子要赶着才肯上架；能“激”——请将不如激将；高“捧”——捧高之后再求人；懂“磨”——软磨硬泡不达目的不罢休；求“曲”——拐个弯求人更有效；巧“送”——巧送礼才能办好事；会“借”——借人之势好求人；多“投”——人情投资必不可少；利“诱”——勾起对方的好奇心；示“弱”——假扮弱者，获得同情；要“忍”——求人办事，“忍”字当先；动“情”——情到深处则事成。

书籍目录

第一章 善“ 求 ”，求也要求出点儿花样求人办事要想快速获得成功，不能仅仅简单的“ 苦苦哀求 ”，而是要懂得使用手段，变着花样去求。
只有你真正“ 善 ”求，才能获得自己想要的一切。
寻找“ 软肋 ”，不“ 求 ”而“ 求 ”挖好“ 陷阱 ”，让他往里跳车轮战术，轮番上阵寻找突破口，吃定他全体动员，进行舆论“ 围攻 ”不答应?天天骚扰烦死他第二章 会“ 逼 ”，鸭子要赶着才能上架求人办事，别人不会轻易就范。
那么，我们就必须懂得“ 逼 ”，“ 逼着 ”对方帮助自己。
就像人们常说的那样，赶鸭子上架。
要知道，鸭子不赶是不轻易上架的，人也是一样，你不逼着他来帮助你，别人也是不会主动效劳的。
把火引到他的屁股上软硬兼施，“ 挟持 ”对方横下决心，不留退路设“ 局 ”劝诱，釜底抽薪握紧把柄，狠下杀招给对方最后“ 通牒 ”必要时，吓吓对方直陈利害，逼迫对方屈从自己威逼利诱，让对方不得不帮第三章 能“ 激 ”，请将不如激将俗话说得好，请将不如激将。
因为将不容易请，但是容易激。
之所以这么说，是因为大凡为将者自尊心都非常强，一旦你戳到了对方的痛处，对方必定会跳跃而起维护自己的尊严，进而落入你设计好的圈套，成为瓮中之鳖。
说狠话调动对方情绪有意抬高自己的身价借他人之话激怒对方“ 从低 ”评价，激发自尊心遍求别人，故意冷落对方抓住对方心理，重刺他的自尊心指桑骂槐，让他不敢拒绝表现失望，意在“ 指责 ”对方第四章 暗“ 引 ”，牵着对方的鼻子走现实生活中，很多人之所以不善于求人办事，并不是对方不愿意帮忙，而是他不善于引导。
甚至说了半天，对方竟然不知道他要说什么，自己该怎么做。
显然，这样的求人办事是失败的，而我们现在要学的，就是如何防止这种失败局面的出现。
旁敲侧击打动人心……第五章 高“ 捧 ”——捧高之后再求人第六章 懂“ 磨 ”——软磨硬泡不达目的不罢休第七章 求“ 曲 ”——拐个弯求人更有效第八章 巧“ 送 ”——巧送礼才能办好事第九章 会“ 借 ”——借人之势好求人第十章 多“ 投 ”——人情投资必不可少第十一章 利“ 诱 ”——勾起对方的好奇心第十二章 示“ 弱 ”——假扮弱者，获得同情第十三章 假“ 乱 ”——让人不知不觉为你办事第十四章 要“ 忍 ”——求人办事，“ 忍 ”字当先第十五章 动“ 情 ”——情到深处则事成

章节摘录

版权页：从整个计划来看，这是重中之重，一天一次，或者两天一次都是比较可行的频率，总的原则就是：既不让对方忘记你以及你交办的事情，又不会让对方找理由和你翻脸。
其中之奥妙，应根据所求之事进行细细揣摩，不可千篇一律，以免误事。
3.自己先不要厌烦或者放弃这也是非常关键的一点，求人办事，磨的是对方的耐心，同样也有自己的耐心。
要想让对方因为“忍受不了”而不得不答应帮你办事，首先你得过得了自己这一关。
如果有一天，你自己不耐烦了，或者选择了放弃，说“算了吧，爱怎么地怎么地吧”，那么事情也就到此为止了。
这个时候，最高兴的自然是对方了。
所以说，在使用这个诀窍之前，一定要做好准备，无论是心理上的准备，还是人力上的准备，都是非常必要的。
4.做好“火力配备”所谓“火力配备”是指选择合适的人在合适的时间去“骚扰”对方。
既然是轮番上阵，那么就得有个先后的上阵次序。
谁先上、谁次之，这其中有一个次序的问题。
比如“三英战吕布”当中，首先上场的就是“猛张飞”，先给吕布来一个“乱七八糟”的“狂轰滥炸”，搞晕了他再说，接着上场的就是“美髯公关羽”，智勇双全，既要揍他，也可以伺机偷袭他。
最后才轮到刘备上场，他是大哥，上去做做样子，振奋一下士气就可以了。
现在我们再回到“小荣”的案例中来，在这个故事中，“火力配备”也是非常有讲究的。
首先是小荣，这是可以理解的，毕竟所求之事是他自己的事情。
其次是他的父亲，家里男主人上场，表明这件事情确实是重要的，是需要校长帮忙的。
遭到拒绝之后，再就是母亲上场，选择和校长夫人聊聊，让她吹吹枕边风，这也是非常有必要的。
再接下来就是“老干部”爷爷的上场。
因为这个时候，校长的忍耐已经到了极限了，可是面对一个老人，他又无法发火。
试想，如果这个时候，是小荣父亲上场，会发生什么情况，校长不发火才怪。
最后上场的是一个老师，给校长一个发火的机会，顺便把答应的事情说出来。
就这样，一轮“火力”过后，校长就投降了。
这种火力配备不可谓不好，在此我们可以细细品味。

编辑推荐

《活学活用求人办事厚黑决窍》：别出心裁求人，灵巧机变办事。
求人办事之难，难于上青天！
这是凡夫无能者的哀叹。
实际上。
求人办事不能只知道“苦苦哀求”“抱膝求人”，还应该通晓一些必要的厚黑诀窍和手段，这样才容易牢牢掌控对方，把主动权握在自己手里，最终达到自己的目的。
在口是心非、尔虞我诈的社会生活里，机巧和权谋成了人们生存的必备技能，因而时不时地要点心机、用点计谋，往往是成功求人办事的最佳捷径。
很多人好面子，虚荣心很强，看重所谓的自尊，一遭人拒绝就觉得自己丢了面子、失了尊严、于是不再去求任何人，从而失去了一个提升自我的好机会，以致蹉跎岁月。
所以，求人办事不能因为遭人拒绝而自动放弃，这就需要练就“脸皮厚”的功夫。
另外，在特定场合你还须要点心机、用些权谋，机智地摆平难缠的对手，所以“心肠黑”的技巧不可少。
让所能够别人心甘情愿为你效力的后黑诀窍。

第一图书网, tushu007.com

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