

<<懂心机的女人有转机>>

图书基本信息

书名：<<懂心机的女人有转机>>

13位ISBN编号：9787122158147

10位ISBN编号：7122158144

出版时间：2013-1

出版时间：化学工业出版社

作者：金熙桢

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>

<<懂心机的女人有转机>>

前言

懂心机的女人才好命在现今社会，女人可以被称为是一道风景。
但是风景也有高低之分，作为女人，我们怎样才能让自己成为一道令人赏心悦目、流连忘返的美丽风景呢？

——心机！

女人活在世上，无论家庭背景多么显赫，才华多么出众，如果不懂得做人的艺术，尤其是做人没有一点儿“心机”，是无法获得成功，更无法成为一道令人流连忘返的风景。

只有懂心机的聪明女人才是让人读不够、品不完的魅力女人！

毕竟，在人生的旅途中，一切都变幻莫测，充满未知；在我们的命运之路上，也不会一帆风顺。

在漫漫人生中，女人不光需要勇敢、坚强，更需要手段、技巧，需要高明的处世方略。

做人要有“心机”，是让你在为人处世的过程中，讲究方法，讲究策略，讲究变通之道，以便建立良好的人际关系，灵活机智地应对人情世故，游刃有余地到达成功的彼岸。

然而现实生活中，时常会听到周围的人感叹做人难。

是的，做人是难，但为什么有些人就做得成功，有些人就做得失败呢？

原因就在于做得成功的人都懂得做人的“心机”；而做得失败的，都是马马虎虎、不肯费心钻研做人的人。

所以，女人要懂“心机”，这是做人的一门学问，是关乎成败的关键。

我们生活的世界不是原始社会，也不是世外桃源，这就注定了你不能割断与社会、与他人的联系。

所以，如何做一个受人欢迎、受人尊敬且事业畅通、朋友众多的女人就成为了每个女人都必须思考的问题。

在交际场合，有心机的女人，知人知面更知心，思维敏捷而且言辞得体，分寸拿捏得恰到好处；职场之上，有心机的女人，聪明睿智而又谦虚，大家会心甘情愿地为她鞍前马后，上司会重用她，同事会挺她；生活中，有心机的女人，懂得豁达低调示弱，懂得保护自己，懂得灵活变通。

心机是女人深藏的智慧，有心机的女人往往比那些外表坚强、个性突出、咄咄逼人的女人更有力量。

女人的心机会使其在广阔的社会舞台上表现得如鱼得水、游刃有余，纵使偶遇挫折，也会峰回路转。

不过，做女人要有心机不是教你做坏女人，而是告诉你做人要懂得交际之道、保护成全自己。

人生很多时候就是战场，如果做人失败，就难以取得好的成就，成功也不会垂青于你。

每个人的个性、才能和愿望虽然不尽相同，追求也有所区别，但成功的女人无论干什么都想要争取做赢家。

既要赢在工作上，也要赢在为人处世上。

总之，在任何地方、任何领域、任何目标的竞争中，赢家只能是聪明有心机的女人。

我相信，每一位阅读过本书的女性朋友都可以成为真正的聪明女人，慢慢走向心机女人的行列！

编著者2012年12月

<<懂心机的女人有转机>>

内容概要

金熙桢所著的《懂心机的女人有转机》简单5分钟，掌握一个心机，让你获得全新思路，瞬间开始改变你的地位！

使用《懂心机的女人有转机》中任意一种心机，在短短10分钟就能体验到化危机为转机的效果！懂得心机的魔力之后，每天任意时间里，你都可以游刃有余地处理各种难题！

<<懂心机的女人有转机>>

作者简介

金熙桢，曾任职于知名公关公司和咨询公司，现为职业规划师、演讲师和作家，著有《别笑，我是职场人气女王》、《每天送你一杯心灵咖啡》等多部畅销书，颇受女性读者的推崇。

<<懂心机的女人有转机>>

书籍目录

Part1 知人知面，女人要知心 001以貌取人是女人经常犯的错误 002火眼金睛才是真高明 006表情中蕴藏着大玄机 009言语试探，开启别人的内心 013不要被表象迷惑 016口头禅是最准的判断 020这样抛“砖”才能引“玉” 023小细节，帮你看透说话者 027Part2 人脉的金矿，要巧妙地开采 031投资原始股，回报最高 032“借势”增值，自己受益 036热情可以似火，但一定要有度 039亮出你动人的微笑 043善用女人之长——亲和力 046在平时就积累人情筹码 049给别人方便，自己受益 053有了距离，才有美 057Part3 聪明地听，更要巧妙地说 061把弦外之音听出来 062别总滔滔不绝，学会聆听 066拒绝对方，还不失礼 069心软的人，要用软话攻心 072会登门槛的女人最惬意 076要会巧辩而不是狡辩 079用对方观点说服对方 082女人也要学会“打太极” 085Part4 混职场，女人必须长点儿心眼儿 089不要拿上司开玩笑 090老板的面子胜过一切 093不要让你的角色越轨 097职场上从来没有“女士优先” 100“老资格”需要格外尊重 103会揽过，更要会推功 106及时察觉敌人的糖衣炮弹 110职场上，女人总会为难女人 113Part5 多点心机，才能带来转机 117谦虚低调，不在他人面前逞英雄 118眼前亏不吃，日后吃大亏 122外力面前，自己先弯 126豁达一些，不斤斤计较 130丢了好处，你还可以有风度 133难得糊涂，女人的生活哲学 137不做人云亦云的女人 140嫉妒只会损人不利己 143Part6 险恶世界里，要保护好自己 147不要轻易指出别人的缺点 148话别说绝，给对方留有余地 152话别说满，给自己留有余地 156朋友的秘密，千万别到处散播 160即使一见如故，也不要推心置腹 163不会装傻的女人，才是真傻 167不在失意的人面前谈得意 170偶尔硬气，才不受气 173Part7 灵活变通，一路畅通 177该放弃时，不要执着 178“将错就错”不是错 182环境不能改变，那就改变自我 186撞了“南墙”会掉头 189不按套路出牌，或许是好牌 193待人策略，要因人而异 196锻炼应变力，提升竞争力 199改变你看问题的角度，情绪就会不同 202Part8 有点想法，成功就有办法 205机会来了别往后退 206关键时候，要懂得毛遂自荐 210职场之上，增强你的能见度 213女人对工作也要满怀热情 216先会“潜伏”，再衣“” 222职场女人时刻不要忘记充电 226笑到最后，笑容才最美 229

<<懂心机的女人有转机>>

章节摘录

以貌取人是女人经常犯的错误不管你的财富是多还是少，也不管你的学识是深还是浅，任谁都不会说“美丽”的坏话，尤其是女人。

很多时候，女人常会因为对美丽的偏爱，犯下以貌取人的错误。

我们经常对那些衣着华丽的人表示出羡慕和敬仰，而对那些穿着朴素平凡的人投去轻蔑的一瞥。

因为她们认为从外在形象中可以看出这个人的气质修养、才干学识、品德操守、身份地位等。

事实并非如此，实际上，外在形象透露出来的信息非常有限，它只能表现出一个人极小的一面，而不是全部。

从前有一个大富翁，嗜酒如命。

有一天他要去办一件非他去不可的事，可是他又担心仆人趁他不在的时候偷吃东西，或偷喝他的美酒。

当然，富翁已经特别小心提防，他挑选的这个仆人长得一副呆头呆脑的模样，按道理说不会太狡猾，也不懂得偷东西吃或找借口。

但即便这样，富翁还是小心翼翼，对仆人非常不放心。

那个富翁临出门之前对仆人交代说：“你留下来看管房子。

厨房里挂了一块猪肉，要看好，不要去动它。

厨房旁边还有一只鸡，也不要惹它。

这些都要照顾好，不要让猫狗跑进来偷吃。

”他又说：“那边有一个密封起来的瓮，里面装的是老鼠药，无论如何都不能去碰它！”

”然而，那个富翁刚走没多长时间，仆人便把猪肉拿下来烤了，吃了个精光。

接着又把鸡杀掉烧来吃了，还把瓮里的酒给喝了！

仆人酒足饭饱之后，觉得十分痛快，便醉醺醺地躺在床上呼呼大睡起来。

等富翁回来之后，看到仆人躺在床上睡觉，满身酒味，而且鸡骨头满地都是，便叫醒他，问道：“喂！

我的鸡和猪肉到哪里去了？

还有我的酒……我是说，那边那瓮毒药到底怎么回事？

”那个仆人开始号啕大哭，跪在地上说：“主人饶了我吧！

我确实遵照了您的吩咐，可是不幸，有一只猫跑了过来，爬上厨房的屋顶，把那块猪肉叼去吃掉了。

狗看到猫的举动后，也学着把鸡咬到外面吃了。

我很担心主人回来后会骂我或把我杀了，我就把那瓮毒药喝下去，可是怎么到现在还活得好好的呢？

”这个仆人外表看似老实，但其实并不老实。

从这个角度来说，我们在与人交往的时候一定要以貌取人。

有些人尽管看起来笨笨的，但其实并不笨；有些人外表看起来很甜，却不见得就是如此。

我们要看他们做事的方式和结果，才能深入地了解他们，不要仅凭外表就断定一个人的好坏。

著名房产经纪人爱迪蔼里早年从事房地产推销工作。

之后创办了自己的房地产经纪人公司——爱迪蔼里公司。

在他从事房地产推销的这些年，他明白了一个道理：任何人绝对不能事先对客户的外貌做出判断。

爱迪蔼里曾经帮助一位建筑商推销房子。

当时这位建筑商投资建造了价值20万美元一套的房子，这种事前人从未做过。

他现在面临的问题是，还没有找到一位能买得起这套房子的买家。

在那时，投资建造这么高级的房子是件冒险的事，没有人敢这么干，除非事先有人买。

一天，爱迪蔼里正在等一位顾客，那位建筑商停车跟他打招呼。

又过了一会儿，一辆汽车开了过来。

从车上下下来一对上了年纪、衣着朴素的夫妇。

他们径直朝门口走来。

<<懂心机的女人有转机>>

当爱迪蔼里热情地与他们打招呼时，正瞥见那位建筑商摇着头对他打手势，那意思是说：“不要浪费时间浪费在他们身上。”

”那位建筑商见爱迪蔼里没有理他，便生气地离开了。

既然建筑商走了，而且房子又是空荡荡的，爱迪蔼里就领这对夫妇参观了一下房子。

房子里豪华的设施，使这对夫妇大开眼界，他们从未见到过这样高级的房子。

在看完第四间浴室后，丈夫对妻子感叹道：“一幢房子有4个浴室，真是不错！”

”他们参观了房子的每一个角落后，最后来到卧室。

“我想跟你单独聊几分钟，你看可以吗？”

”丈夫彬彬有礼地问道。

爱迪蔼里微笑着答道：“当然可以。”

”然后他们朝厨房走去。

丈夫问道：“爱迪蔼里先生，这房子售价是20万美元，对吗？”

”“对。”

”他脸上露出一丝微笑，然后从衣兜里掏出一个大的旧信封：“这是20万元现金，你点点。”

”原来，客户是一家旅店里的服务员领班。

他和妻子为了攒钱买一栋豪华的房子，多年来一直过着拮据的生活。

他们走后不久，那位建筑商回来了。

爱迪蔼里给他看了看签订的合同，并且把钱交给了他。

当那位建筑商看到这种情况后，吃惊得半天都没说出一句话。

爱迪蔼里笑着说：“我觉得推销不能以貌取人，要学会重视客户，重视特定推销环境中的每一个人。

哪怕是一个热情的招呼也能收到意想不到的效果。

不论是谁，都要热情对待。

”由此看来，任何时候都不要以貌取人，这一点在为人处世上非常关键。

一身珠光宝气的人不一定很有钱，而衣着朴素的人也不一定很贫穷。

古往今来，大家都知道“人不可貌相，海水不可斗量”的道理。

所以，不要以貌取人，特别是女人，漂亮的也许是个魔鬼，丑陋的却可能是天使。

如果你只是通过很肤浅、很简单地判断，就得出结论并当做是一个理由去界定一个事实，那你就太傻了。

因此，在对待人和事物时，不能盯住眼前一点表象，不要以貌取人，应该把目光放长远一些，对人和事物从本质上分析、判断，只有掌握了这样的方法，才可以做出正确的、符合自己利益的决策。

火眼金睛才是真高明但丁在《神曲》中这样说：“一个人在智者面前可要小心啊！”

他不仅看清了你的外表行为，就是你内在的思想他也能看清楚呢！”

”我们完全有理由把但丁所说的“智者”理解为具有火眼金睛、能透彻阅人的人。

戏曲中有脸谱的说法，就是以某些角色脸上画的各种图案，来表现人物的性格和特征。

脸，从某种程度上说，就是反映个人情绪和性格的晴雨表。

其实，正因为每个人的表情后面是他的生活经历、学识修养、心态人格，外人才可以通过一个人的脸色看穿一个人的心理，看透他是什么样的人。

而这里说的“脸色”，不是指静态的长相，而是指动态的面部表情。

面部表情是一种丰富的人生姿态、交际艺术。

不同的人的脸色，又可以反映出一种风情、一种身份、一种教养、一种气质特征和一种表现能力。

比如，脸上泛红晕，一般是羞涩或激动的表示；脸色发青、发白是生气、愤怒，或是受了惊吓而异常紧张的表现。

脸上的眉毛、眼睛、鼻子和嘴，更能表示极为丰富细致而又微妙多变的神情。

皱眉一般表示不同意、烦恼，甚至是盛怒；扬眉一般表示兴奋、惊奇等多种感情；眉毛闪动一般表示欢迎或加强语气；耸眉的动作比闪动慢，眉毛扬起后短暂停留再降下，表示惊讶或悲伤。

随着社会的发展，人与人之间的交往更加密切、频繁，而女人也越来越多地参与社会生活，与人打交道。

<<懂心机的女人有转机>>

而女人要想在这种复杂的人际关系中立于不败之地，就更需要了解别人的真实心理。

如何在最短的时间内了解一个人，洞察他深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法，已经成为现实生活中女人建立人脉、成就事业必备的生存技能。

美国著名的成功学家、“钢铁大王”卡耐基是一个不好虚名重实际的人，只要对事情有好处，他就会把出风头的事让给别人。

卡耐基更厉害的一点还在于，他能够清楚地洞悉对方内心真正的需求，然后有的放矢，几乎每一次都能达到目的。

有一年，卡耐基结识了一位名叫弗里克的青年。

此人经营煤炭业，号称“煤炭大王”。

卡耐基的钢铁公司需要煤炭，而且他对弗里克的胆识与才干非常赏识，如果跟弗里克合作的话，对他的事业无疑是有好处的。

卡耐基知道弗里克为人十分自负，如果不把他照顾周全，即使他明知对自己有利，也不会合作。

于是，他将弗里克请到自己家里，热情接待。

其时，卡耐基已年近50岁，比弗里克的年纪差不多大一倍，他的财富则比弗里克多无数倍，但他仍然在弗里克面前保持着礼貌和谦逊。

尽管弗里克是个骄傲自负的人，也不禁对卡耐基产生了好感。

这时，卡耐基才提出合作成立一家煤炭公司的建议。

他还大度地表示，新公司的总价值是200万美元，弗里克的焦炭公司约值32.5万美元，其余160多万美元都由他支付，股份双方各得一半。

只出不到六分之一的资金，却能得一半股份，这是打着灯笼都难找的好事，弗里克却还在犹豫，如果公司以卡耐基的名义运作的话，他是不乐意的。

因为他是一个“宁为鸡首，不为牛后”的人。

卡耐基看出他的心事，补充道：“新公司的名称是弗里克煤炭公司。”

弗里克再无疑问，当即爽快地同意了。

此后，弗里克成为卡耐基的合作者，日后更成为卡耐基钢铁公司的高层领导之一。

卡耐基知道，作为商人，当以求利为本。

利来而名自至，根本用不着考虑一时的虚名，可是弗里克却不懂得这个道理。

卡耐基看穿了他想要个虚名的心理，并且投其所好地及时奉上，立刻获得了弗里克的合作机会，这笔买卖，卡耐基付出的不过是一个虚名，一顶空帽子，但收获的却是实实在在的利润，卡耐基这次能成功，主要是看穿了对方的心思。

现实中，不是每个人都能像卡耐基那样善于从脸部看人，这种能力是要通过努力的学习和长期的实践才能得到的，它不是雕虫小技，而是一种极其重要的做人、看人的本领。

作为女人，如果你发现并掌握了它，往往能大大地帮助你做一个左右逢源、极受人喜欢的人。

不过，虽然面相和外表不能代表全部，但是如果将一个人作为一个整体来看，综合观察他的言谈举止、行为声貌，就会从细节中发现这个人的特性。

所以，只要你密切关注对方的相貌，甚至连对方的言语、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹都会认真对待，仔细分析其真实意图，你就能成为一个社交高手，游刃有余地行走于人际社交中，使自己成为所在行业的终极赢家，进而在事业上取得突出的成就，赢得美好、幸福的人生。

<<懂心机的女人有转机>>

编辑推荐

《懂心机的女人有转机》编辑推荐：不懂心机，人生没转机！

想要在职场上、情场中游刃有余，你需要懂一点心机，这样就能立于不败之地！

8堂处世心机课，让女人从此受益一生！

《懂心机的女人有转机》可以帮你实现：少一点摩擦，多一点顺利；少一些敌人，多一些贵人；少一分挫折，多几分成功！

<<懂心机的女人有转机>>

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>