

<<做人有心计做事有方法>>

图书基本信息

书名：<<做人有心计做事有方法>>

13位ISBN编号：9787510700491

10位ISBN编号：7510700493

出版时间：2009-8

作者：何跃青

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>

<<做人有心计做事有方法>>

内容概要

聪明人之所以聪明，是因为他比一般人多一点心计，成功的人之所以成功，是因为他比你更会办事。很多人之所以一辈子都碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白该怎样去做人做事。本书旨在告诉你：如何做一个聪明的人，如何做一个会办事、能成事的人。

<<做人有心计做事有方法>>

书籍目录

上篇 做人有心计 第一章 攻心的心计：收获人心，获取认同 学会说赞美：收获人心和认同 帮他人贴金扑粉，收获人情 把话说到心里，让别人产生感恩心理 把好处让给别人，赢得丰厚回报 放下身份，赢得尊重和认同 从他人的角度去考虑，学会说“你们” 不必锦上添花，但要雪中送炭 冷庙烧热香，人情放长远 第二章 处世的心计：方圆处世，能伸能屈 人至察无友，做人忌太较真 要面子，但别为面子迷失自己 打人不打脸，骂人不揭短 留有余地，别把事情做绝 忍一时之气，省百日之忧 言行举止，小细节有大文章 径路窄处，留一步与人行 花要半开，酒要半醉 凡事谦让，能吃小亏少是非 学会低头，给自尊心以弹性 低调隐忍，择机而动获成功 欲擒故纵，以退为进 赢先机 小心谨慎，为人处世让三分 面对困境，把冷落当成一种锻炼 韬光养晦，做人不要太张扬 第三章 说话的心计：口有心计，说话有乾坤 良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒 逢人只说三分话，不可全抛一片心 说好场面话，勿揭他人短 该说则说，不该说的千万别说 处在得意日，莫忘失意时 说话留三分，玩笑要适度 “谢谢”是不花钱的礼物 “赞美”就像一剂良药 会绕圈子，不碰钉子 投其所好，把话说到心坎里 空头支票不乱开，空头诺言不轻许 心事不随便说，秘密不乱讲 非必要场合，不玩辩论游戏 第四章 交往的心计：成熟睿智，圆滑不世故 谦恭有礼，拒绝他人讲策略 批评指责，别让他人下不了台阶 得理饶人，别把他人逼到死角 给别人留路，就是给自己留路 投之以桃，报之以李 要比别人聪明，但不要告诉别人你更聪明 君子和而不同，学会与不喜欢的人打交道 让联系取代淡漠，闲时联络急时用 红黑脸相间，人情操纵更自如 少结冤家，学会化敌为友 以心交心，朋友没有隔夜仇 尊重差异，别试图改变他人 亲密并非无间，注意把握友谊的度 君子之交淡若水，小心友情突然升温 交友讲分寸，避开交往误区 量力而行，别让面子压垮自己 第五章 办公室心计：身在职场，规则不可忘 与领导相处忌锋芒毕露 说话有尺度，交往讲分寸 不要替老板做决定 不在其位，不谋其政 扛责任，但别背黑锅 众人拾柴火焰高，荣耀勿独享 身价飙升时，头脑要更清醒 不贴派系标签，不当八卦中心 是非终日有，不播不传自然无 保持若隐若离的同事关系 勿侵犯他人的“领地” 职场风云中安然生存的法则 避开办公室的各种陷阱 下篇 做事有方法 第六章 成事缘字诀：广结善缘，知缘善用 要善建立关系，更要善用关系 给自己铺路，结交比自己优秀的人 有事有人，无事也要有人 切勿过河拆桥 人情卖给熟面孔 慧眼识英雄，看清你的真“贵人” 未雨绸缪，无事也登“三宝殿” 留有余地，忌做一锤子买卖 强人所难，破坏人缘 把握分寸，不要透支人情 广结善缘，知缘而且善用缘 互换人脉资源，壮大关系网 第七章 办事巧字诀：办事用巧，玲珑通神 攻心：最好的办事手段 另辟蹊径，做别人不愿做的事 勇于突破，做别人不敢做的事 超出常理，放下面子“耍赖皮” 巧说恭维话，做事事半功倍 送礼送到心坎里，礼到事易成 对症下药，找准兴趣办成事 迂回问话，打动人心巧办事 眼泪战术：巧用苦心办成事 第八章 处事变字诀：水无常态，随方就圆 变通行事，不要总是直线思考 避开钉子，先兜圈子再办事 了解办事对象，看菜吃饭 旁敲侧击，采用迂回战术 见好就收，学会变通 换位思考，跨越思想的栅栏 让想象力飞跃起来 逆向思维，反其道而行 做事不要中规中矩 第九章 遇事谋字诀：步步为营，谋而后动 遇事有耐心，成功就不远 欲速则不达，遇事忌急功近利 放低姿态办成事 心急吃不了热豆腐 忍小事方能成大业 量力而行，勿逞匹夫之勇 瞄准目标，全力做好一件事 遇事冷静，别伤他人面子 注意形象，学会包装自己 做事用脑，不只用手 第十章 行事借字诀：篱笆立靠桩，行事要靠帮 借外力：办事成功的捷径 借威名：与名人扯上关系 找寻贵人：借助贵人做背景 利用身边资源，巧用同事来办事 借同乡关系：运用“乡音”好办事 找靠山：借棵大树暂寄身 借朋友力：一个好汉三个帮 借亲情，少花钱多办事

<<做人有心计做事有方法>>

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>