

<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

图书基本信息

书名：<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

13位ISBN编号：9787511232656

10位ISBN编号：7511232655

出版时间：2012-10

出版时间：光明日报出版社

作者：冠诚

页数：313

字数：280000

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>

<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

前言

怎样才算做人精明，做事高明呢？

我们不妨先来看一个故事：一个女学生去一位老教授家想请教几个问题。

当轻轻推开虚掩的门时，她看到令她尊敬的颇有才华的老教授正在拥吻着本班的一个女同学，她顿时目瞪口呆。

看到她的意外出现，教授的手像触电一样猛然松开，脸色惨白。

她进退两难之时灵光一闪，坦然地走了进去，站在教授面前，一脸笑容地说道：“教授，我们都是您的学生，您可不能偏心哟，您也吻我一下好吗？”

教授马上清醒过来。

他轻轻地拥抱并吻了一下她的额头。

那一刻，她看见教授眼里有湿润的东西在闪亮。

许多年过去了，教授依然拥有一个美好的家庭和良好的口碑，而且更加勤奋地研究和著述，并取得了极为丰硕的成果。

说话讲尺度是真学问，办事论分寸是大文章。

女学生一句充满智慧的话。

不但化解了当时尴尬的处境，而且拯救了教授的家庭和学术生命！

这就是会做人会做事的最好体现。

不管是与人说话、与人交往还是与人办事，都蕴涵着分寸的玄机。

一个说话办事玲珑八面的人，在这个社会上必定很风光，不仅赢得好人缘，还能让自己在事业上平步青云，生活中如鱼得水。

做人要潜伏处世，广撒关系，会播撒人情债，才能经营好人脉；还要懂得口吐莲花必备的说话心计，才能做到巧舌如簧。

做事要学会攀龙附凤，要有交际场心计，才能巧攀贵人；需要掌握自我贴金术方可自抬身价；要左右逢源，必须懂得求人办事的借力法则。

做人做事如何称心如意？

驰骋在职场、商场和其他场合的你，一定要读这本《做人要精明，做事要高明》。

细阅本书后，你就能够成为一名说话办事的高手，把话说得滴水不漏，把事办得漂漂亮亮，让自己最想说的话、最难办的事“水到渠成”！

<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

内容概要

《做人要精明，做事要高明》（精华版）做人做事如何称心如意？

驰骋在职场、商场和其他场合的你，一定要学习《做人要精明，做事要高明》中的如下妙招：

- 拆招防人算计术——巧避陷阱要会的防范算计
- 伪装糊涂心计学——投资长远要有的吃亏心计
- 情绪掌控心计学——心理调适要有的自控心计
- 旁敲侧击算计术——博得理解要会的暗示算计
- 广获认同心计学——攻心说服要会的同化心计
- 共赢博弈算计术——协同合作要有的共事算计
- 察言观色心计学——随机应变要有的观色心计
- 操控他人算计术——一招服人要会的掌控算计

<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

作者简介

冠诚，知名出版人，畅销书作家。  
生长于川蜀，曾从商于京十数载，戒不去文人气，终立志躬耕于字里行间，与文为伍。

曾著有《有一种心态叫放下》《有一种境界叫舍得》《为什么总是伤害最亲的人》等畅销书，作品远销至中国台湾地区，深受读者追捧。

书籍目录

第一章 “高难度”开口

搭讪，大方一点  
说出来的“好印象”  
语言“诚恳”化  
说话之前多想点  
人人都爱赞美话  
有话直说的“尺度”  
巧妙打圆场  
别逞嘴上英雄  
不妨来点儿幽默

第二章让人脉“扎堆”

人际就是实力  
贵人千金难买  
用感情来换感情  
和气，退一步  
冲出“舒适圈”  
“升级版”友情  
与“仇人”握手言和  
细水长流的人脉

第三章人生“高阶梯”

天才也需贵人帮  
助力，你懂技巧吗  
拜冷庙，交落难英雄  
拐个弯儿再谈事  
不容错过的时机  
“借光”的效用  
善用同窗之情  
策略“抓”人心

第四章职场“老江湖”

同事，亲密有间  
人品升华的吸引力  
无时无刻地赞美  
独享功劳，隐患不断  
言及莫论老板  
同事背后多美言  
职场“曲线”  
心领神会要知趣  
上下之间的“度”

第五章身价，低调并张扬

低姿态，高尊严  
谦虚不可过头  
永远比昨日强大  
发达在于发现

.....

第六章 内敛是“功夫”

<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

- 第七章 虚无的防备心
- 第八章 做情绪“高管”
- 第九章 潜移默化的力量
- 第十章 赢得高度认同
- 第十一章 “共赢”法则
- 第十二章 “看破”的智慧

<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

章节摘录

版权页：我们生活中有一句俗语，叫做“会做媳妇的两头瞒，不会做媳妇的两头传”，说的也是同一道理。

在家庭生活中，有一些鸡毛蒜皮的小事往往不能太过于固守真实，不能太较真，有时不妨说一些善意的谎言，才可以获得更圆满的结局。

所以，生活中，面对一些情景，我们不一定非说实话，因为实话有些时候对人、对事是无益的。

既然实话会伤害别人，我们为什么一定要实话实说呢？

其实，说一些善意的谎言，化解一些生活中的尴尬和误会，也是一种适应现实和世俗的明智之举。

严新是一名医生，在实习时发生的一件事，对他触动很大，可以说终生难忘。

当时，他刚参加工作不久，就遇到了一位47岁的宫颈癌患者。

病情已经相当严重了，省医院做过诊断后便让她回家治疗。

但严新的导师看过后，却给患者开了药，并漫不经心地对患者说：不是多大的事，慢慢就会好的。

而实习医生严新对此大为不解，认为患者本来就已经够倒霉的了，作为医生和导师，怎么还能欺骗患者呢！

于是，他看完诊断后，就一股脑儿地把宫颈癌的所有情况都说给了病人。

可没想到的是，病人当场脸色苍白晕倒在地，阴道流血不止，很快就浸湿了外裤。

导师无可奈何地瞪了严新一眼，并让护士赶紧把病人抬进去住院。

本来是她本人走过来开药的，是严新的实话实说让她的精神才彻底崩溃了。

病人从此就对生活丧失了信心，并拒绝进食，没到半个月就告别了人世。

临走前，她还遗憾地告诉医生，她还有三个月女儿就要考大学了，可惜她等不到那一天了。

那位女患者临终前的遗憾也成了严新人生中最大的憾事。

尽管，没有人去谴责严新，但他在内心里却感到永远的内疚，好像自己就是杀人凶手。

他不能原谅自己的那次实话实说，让原本可以延长至少半年的生命却在短短不到半个月里就悄然逝去！

从那以后，严新便学会了适时地“撒谎”。

为了延长病人的生命，更为了让患者在人生的最后岁月对生活仍然抱有美好的希望而活着，他就用自己精心编织的谎言去应付患者。

<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

媒体关注与评论

本书汲取中国传统智慧，结合鲜明案例，告诉你：精明做人就是心胸开阔，善于让利于他人；高明做事就是目光远大，追求长久的利益。

<< 《做人要精明，做事要高明》 >>

编辑推荐

《做人要精明,做事要高明(精华版)》由光明日报出版社出版。

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>