

<<做事必须留一手>>

图书基本信息

书名：<<做事必须留一手>>

13位ISBN编号：9787511306517

10位ISBN编号：7511306519

出版时间：2011-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：郑建斌

页数：241

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>

## <<做事必须留一手>>

### 前言

在这个世界上，谁不想出人头地？谁不想做一番轰轰烈烈的大事？可是，一个人能否成大事，也是由众多因素决定的。人与人不一样，事与事有区别，不可能人人都合我们的心思，事事都如我们的意愿。如何解决这些人与人、事与事之间的矛盾，惟一途径就是学会做事的方法和技巧。在我们身边，有很多人都存在着一个毛病，就是一见到那些带着一副柔弱可怜相的人，就觉得这样的人一定是诚实的人，没有什么坏心眼，所以做什么事都不懂得留一手，甚至恨不得把心肝都要掏出来给人家。其实，很多时候，这些人往往更会害人，因为你已经把自己的心掏给人家了，你的什么把柄也早已攥在了人家手中，只要他想害你那就简直易如反掌了。做人有做人的原则，做事有做事的方法。在今天的商业社会里，爱情、友情、亲情都早已显得格外脆弱，一不小心，原本美好的情感就会顿时崩溃瓦解，到时可就不仅仅是心灵受到伤害那么简单了。所以，人生这套马车，如若安上方方正正的轮子，你说还能走吗？你没听说过，我也没听说过，可想而知，只能是寸步难行！有这样一个故事：两个人在森林里打猎，这时他们看到不远处有一只老虎正慢慢向他们逼近。两个人都意识到了形势的严峻，这时其中一个人就赶紧从背包里拿出了一双轻便的跑鞋换上了。另一个人则急得要命，骂他说：“你想干什么，难道你换上了跑鞋就能跑过老虎了吗？”换鞋的那个人说：“不，我肯定跑不过老虎，但是我只要跑过你就可以了！”在激烈的社会竞争中，要想更好地生存与发展，就要学会施之必胜的成事之道。如果你不能比其他人多一点的绝招，在遇到危机的时候，很可能你就是第一个被抓来开刀的倒霉鬼。正所谓：“方圆做人，八面玲珑；圆满做事，事事顺心。”

## <<做事必须留一手>>

### 内容概要

大千世界，复杂多变，一方面要求做人立世必须有真本领，另一方面，有了真本领又不可轻易拿出，一旦在不适当的时机和场合亮出看家的本领，被人看到了自己压箱底的绝活，就会被别人及时防范，以后再用的时候就木灵了。

为人处世要有“王牌”，更要有“底牌”。

看家的本领不可盲目轻率地拿出来，要在关键时刻才出手。

“利不可赚尽，福不可享尽，势不可用尽。”

这句老话所说的就是我们在做人做事的时候要给自己留出一定的余地，只有留三分余地给别人，才能留七分退路给自己，从而达到双赢和谐的局面。

除此之外，在很多情况下，要特别注意才不可露尽、力不可使尽。

不论我们办什么事情，都要保持一些能够回旋应变的能力与空间。

## <<做事必须留一手>>

### 书籍目录

第一章 以情办事要有“磁性” 搔他痒处，找准兴趣办成事 牢记对方好恶，赢得他人好感 选择对方最脆弱的时刻去说服 传递积极期望，让他“不行”也行 增加对方的心理负担，让他不忍拒绝你 尽量不说“你”“你们”，而说“我们” 制造一个共同的“假想敌”，唤醒对方的协作意识 适当地抬高对方以融洽气氛 感激有术，说“谢”也有技巧 制造偶然，能显示出你的真诚 收拢人心，要针对对方的心理

第二章 与人交往要有“弹性”

第三章 遭遇强者要有“柔性”

第四章 借机成事要有“灵性”

第五章 面对利益要有“理性”

第六章 与人过招要有“狼性”

第七章 装庸扮傻要有“钝性”

第八章 解决难题要有“韧性”

## &lt;&lt;做事必须留一手&gt;&gt;

## 章节摘录

1968年，罗森塔尔和雅格布森来到一所小学，从一至六年级中各选三个班，在学生中煞有介事地进行了一次“发展测验”。

他们列出了一张学生名单，声称名单上的学生都极具潜质，有很大的发展空间。

8个月后，他们又一次来到这所学校进行复试，他们惊喜地发现，名单上的学生成绩进步很快，性格更为开朗，与老师和同学的关系也比以前更融洽了。

其实，在这次实验中，他们所提供的名单完全是随机抽取的，并且通过一种“权威性”的谎言暗示教师，以此将这种暗示再通过教师传递给学生。

在这次实验中，尽管教师们都悄悄地将这份名单暗藏于心中，但是，在真正的教学活动中，他们还是不知不觉地通过眼神、微笑、言语等途径表现了出来，并一点点地传递给了那些名单上的学生。这些学生受到老师的暗示作用后，也逐渐地变得更加开朗自信，充满激情，在不知不觉中更努力学习了，也越来越优秀了。

从皮格马利翁的故事和罗森塔尔的实验中，我们可以看到这样一个现象：一个人得到别人的信任与赞美后，他会变得更加自信和自尊，从而获得了一种积极向上的原动力。

因为，他们为了不让对方失望，往往会更加努力地将自己的优势发挥到极致，尽力达到对方的期望，从而，使自己变得更优秀，其行为和思想更接近于期盼者。

要想使一个人发展得更好，就应该给他传递积极的期望。

管仲在做齐国的宰相以前曾经负责押送过犯人，但是，与别的押解官不同的是，管仲并没有亲自押送犯人，而是让他们按自己的喜好安排行程，只要在预定日期赶到就可以了。

犯人们感到这是管仲对他们的信任与尊重，因此，没有一个人中途逃走，全部如期赶到了预定地点，由此可见，积极的期望对人的行为的影响有多大。

赏，这是人类之所以有别于动物的地方。

”可以说，无论是高高在上的名流贵胄，还是卑微平凡的贩夫走卒，人人都有这种心理，总会希望得到他人的赞美与尊重。

比如，华盛顿就喜欢别人热情地称呼他为“美国总统阁下”，凯瑟琳女皇也拒绝接受任何没有注明“女皇陛下”的信函，法国作家雨果则希望巴黎有朝一日能改名为雨果市，就连莎士比亚也千方百计地想为家族赢来一枚荣誉勋章……你能说这些伟大人物的这些想法只是虚荣心吗？

其实，美好的荣誉无论对于伟人还是平凡人，都有着不可低估的力量，谁都希望自己身上拥有崇高而美好的荣誉，这种荣誉就是对人的一种赞许，更是一种肯定。

相反，如果向对方传递了一种消极的期望，你总是认为别人都不如意，甚至一无是处，并经常批评指责别人，那么他们也就真的可能会变得自暴自弃，向着消极的一面发展，成为真正的一无是处的人。

所以，在人际交往中，这也是一件非常危险而又可怕的现象，在交往中每一个人都应注意到这一点。

只要你对某个人或某个群体传递积极的期望，这个人或集体就会逐渐与你的期望相符合。

这就像我们平常所说的“说你行，你就行，不行也行；说你不行，你就不行，行也不行”一样，如出一辙。

因此，在人际交往中，要想使一个人发展得更好，就应该给他传递积极的期望。

一旦你的这种有意识或无意识的好意和信任让对方知觉，对方就会产生出相应于这种期望的特性，促使人们向好的方向发展，从而就会创造出惊人的效益。

记住这样一句明智的话：没有人愿意接受批评，表扬却能使一个人焕发出巨大的力量，承认别人、欣赏别人，慢慢地别人也就会变得“不行”也行了。

## <<做事必须留一手>>

### 编辑推荐

这个世界并非你想象的那么简单，做人做事不妨给自己留一手，正如下棋隐藏棋路一样，要出得去，更要回得来。

凡事留一手，给自己也给他人，这并不是示弱，而是一种生存的智慧。

做事就像打牌，手里一定要留有底牌。

底牌就是绝招，就是救命稻草。

如果做事到了只能有什么牌就出什么牌的地步，那结局的输赢自然是一目了然。

<<做事必须留一手>>

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>