第一图书网, tushu007.com

<<做人赢在获得人心>>

图书基本信息

书名：<<做人赢在获得人心>>

13位ISBN编号：9787511318565

10位ISBN编号：7511318568

出版时间：2012-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：陈泰先

页数：251

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

第一图书网, tushu007.com

前言

做人，是一个永恒的话题，它经久不衰，历经考验，历经沧桑，却依旧具有鲜活的生命力，吸引着一代代的文人墨客、雅俗智者去解剖、去领会、去赞叹。
尽管有无数人为它做过诠释，但始终没有一个终极的答案。
何为对？
何为错？
每个人心中都有一杆秤，都有自己做人的标准和原则，该如何做人是每个人的自由和权利。
人心向背关系成败得失；得人心者，得天下。
可见人心之重要。
但是，人心难测，人心难懂，人心更难得。
我们不可否认，每个人都想成为生活的强者、智者，都想做人成功，做事成功，都想获得别人的认可或赞赏。
学会如何做人，获得人心，你所想要的将不再遥远、不再是梦。
生命是一张单程票，有去无回，匆匆忙忙的几十年，我们能做多少事？
有的人的人生轰轰烈烈，跌宕起伏，辉煌灿烂，而有的人却是庸庸碌碌，默默无闻，辛苦乏味，何也？
原因有很多，这里面占很大比例的就是你的做人。
不论大事小事，都要靠人去做，得人心者，大事小事，事事顺心，事事成功；不得人心者，事事无成。
获得人心，就要言到、心到、手到。
话要会说，不会表达，想再多，别人也不能透过肚皮看到你的心；心里要时刻装着别人，该让则让，该放则放，能忍则忍，让别人懂你的用心良苦；人是“做”出来的，自己的心热乎，才能让别人的心也跟着热乎。
本书结合详尽具体的事例，用生动的语言，灵活的视角，从十多个方面铺展开来，为您解惑答疑，阐述获得人心的方法，增强人格魅力，展现多面人生。
做人也要做出水平来，做人赢在获得人心。
当然，由于水平所限，书中论述难免有未尽之言，或者错误偏颇之处，敬请广大读者朋友谅解指正。

第一图书网, tushu007.com

<<做人赢在获得人心>>

内容概要

妙语生花，能言善辩打动人，面子该放下时就放下，真实更易赢得人心，凡事让人三分，留点余地好做人，世事洞明皆学问，能屈能伸得人心，朋友是桥，情谊如虹，忍得一时，受用一生，必要时“糊涂”一点，智慧做人，低调做人，赢得好人缘，得道多助，失道寡助，诚信做人有信誉，以情动人，储存人情，赢得人心。

人心向背，关系成败得失：得人心者，得天下。

人心难测，人心难懂，人心更难得。

赢得人心，让难测、难懂、难得之心，尽在掌握。

做人就是赢得人心，赢得人心，做人易，做事易。

第一图书网, tushu007.com

<<做人赢在获得人心>>

书籍目录

第一章 妙语生花，能言善辩打动人 1．分辨交谈对象，道出精辟之语／3 2．说话“ 弯 ”着点，不要直来直去／6 3．拐弯抹角说话，展现真实意图／ll 4．妙笔能生花，巧嘴可出彩／13 5．批评的话说进人心里才是高水平／16 6．说话找准切人点很重要／19第二章 面子该放下时就放下，真实更易赢得人心 1．放下面子成人之美／25 2．谦虚真诚，换得他人帮助／27 3．懂得忍让，放下面子化解争端／30 4．要懂得将鲜花献给对手／32 5．撇开面子，用真实赢得他人的认可／34 6．不要让面子成为与人争论的借口／37 7．别耍小聪明，放得下才是硬道理／40 8．放下“ 包袱 ”，做自己该做的事／43 9．保持一张笑脸不丢面子／46第三章 凡事让人三分，留点余地好做人 1．做人宽容，让人三尺获人心／51 2．胸怀宽广，能容人处且容人／54 3．懂得退让，让人三分／57 4．留点余地，不要把事做绝／59 5．善于说“ 不 ”，委婉中显从容／61 6．得饶人处且饶人／64． 7．做人不可斤斤计较，谦恭礼让获人心／66 8．关键时候予以恩泽，利人利己／68 9．宽厚有度量，赢得好人缘／71第四章 世事洞明皆学问，能屈能伸得人心 1．不可意气用事，适当妥协有好处／75 2．藏巧守拙，用晦如明／78 3．“ 吃亏是福 ”有道理／80 4．不要过分张扬个性／83 5．该“ 违心 ”时就要“ 违心 ”／85 6．做好人也要讲原则／88 7．才华显露要适可而止／90 8．“ 年轻气盛 ”要不得／93 9．聪明做人不要锋芒太露／96 10．能屈能伸者笑到最后／99第五章 朋友是桥，情谊如虹 1．结交朋友，为自己铺路／103 2、改变他人不如改变自己／106 3．不要让钱财成为朋友相处的绊脚石／109 4．晴天留人情，雨天好借伞／112 5．多个朋友多条路，115 6．朋友相处要公私分明，117 7．君子之交淡如水／119 8．逆境之中看朋友／12l 9．控制情绪，理智才能交朋友，123 10．朋友是一种资源，不能透支／125第六章 忍得一时，受用一生 1．忍得一时，以退为进／131 2．忍一时之败，得一世之赢／133 3．学会忍耐的智慧／136 4．忍小节，才会成大事／140 5．退一步，是为了进十步／143 6．能忍耐，眼光长远钓大鱼／146 7．能屈能伸，获益无穷／148第七章 必要时“ 糊涂 ”一点，智慧做人 1．大智若愚，糊涂人聪明一世／153 2．糊涂处世，大事面前不糊涂／156 3．糊涂是一种做人的智慧／158 4．精明做人就要假糊涂真聪明／161 5．该糊涂时不要聪明／164． 6．秘密不可声张／167 7．小事糊涂，大事不能糊涂／169 8．理解“ 糊涂 ”之真谛，赢得他人感激／171 9．做人要善于糊涂，乐于糊涂／174 10．留一半清醒，留一半醉／177第八章 低调做人，赢得好人缘 1．低调做人，隐忍处世／181 2．适时示弱，远离忌妒获人心／184 3．善于“ 低头 ”，善于“ 藏巧 ”／186 4．收敛锋芒，韬光养晦／189 5．低调一点，修养自己，包容他人／191 6．审时度势，“ 意怠 ”生存／193第九章 得道多助，失道寡助，诚信做人有信誉 1．诚信是成功的第一步／199 2．诚信是立足之本，202 3．做人要言而有信／205 4．讲信用，守诚信，能赢得好名声／207 5．以诚服人，万事可成／211 6．做人要讲诚信，待人要真诚／214 7．守信的人最能吃得开／216第十章 以“ 情 ”动人，储存人情，赢得人心 1．帮助他人就是储蓄人情／223 2．该“ 出手 ”时就“ 出手 ”／226 3．送人情要懂艺术／228 4．给人滴水之恩，会得涌泉相报／230 5．做生意也要讲人情味／232 6．情感管理，充分调动下属的智慧／234 7．行动是感情的最好表达／237 8．慷慨散财积蓄人情／239 9．吃点小亏，赚取更多人情／242 10．吃眼前亏，得大人情／244 11．目光长远，放小人情当大赢家／246 12．先储蓄人情，后得大实惠／248 13．不忌小怨，换取人情／250

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

1. 分辨交谈对象，道出精辟之语　和聪明的人说话，须凭见闻广博；与见闻广博的人说话，须凭辨析能力；与地位高的人说话，态度要轩昂；与地位低的人说话，要谦逊有礼；与上司说话，用奇特之事打动他；与下属说话，用切身利益说服他……这些看上去很容易，实则是最难的说话境界。

说话不看对象，不仅达不到目的，往往还会伤害对方的面子。

反之，了解了对方的情况，即使发表一些大胆的言论，也不会对对方造成伤害，反而会达到自己的目的。

(1)要根据对方的身份。

确定说话的方式和内容　《世说新语》中有这么一则故事：有个叫许允的人在吏部做官，提拔了很多同乡人。

魏明帝察觉之后，便派虎贲卫士去抓他。

他的妻子忙出来告诫他说：“ 明主可以理夺，难以情求。

”让他向皇帝申明道理，而不要寄希望于哀告求饶。

于是，当魏明帝审讯许允的时候，许允直率地回答说：“ 陛下规定的用人原则是‘ 举尔所知 ’，我的同乡我最了解，请陛下考察他们是否合格，如果不称职，臣愿受罚。

” 魏明帝派人考察许允提拔的同乡，他们倒都很称职，于是将许允释放了，还赏了一套新衣服。

许允提拔同乡，是根据封建王朝制定的个人荐举制的任官制度，不管此举妥不妥当，它都合乎皇帝认可的“ 理 ”。

许允的妻子深知跟皇帝打交道，难以求情，却可以“ 理 ”相争，于是叮嘱许允以“ 举尔所知 ”和用人称职之“ 理 ”，来抵消提拔同乡、结党营私之嫌。

这可以说是善于根据说话对象的身份来选择说话的方式和内容的绝好例子。

(2)要注意观察对方的性格　一般说来，一个人的性格特点往往通过自身的言谈举止、表情等流露出来，如那些快言快语、举止简洁、眼神锐利、情绪易冲动的人，往往是性格急躁的人；那些直率热情、活泼好动、反应迅速、喜欢交往的人，往往是性格开朗的人；那些表情细腻、眼神稳定、说话慢条斯理、举止注意分寸的人，往往是性格稳重的人；那些安静、抑郁、不苟言笑、喜欢独处、不善交往的人，往往是性格孤僻的人；那些口出狂言、自吹自擂、好为人师的人，往往是骄傲自负的人；那些懂礼貌、讲信义、实事求是、心平气和、尊重别人的人，往往是谦虚谨慎的人。

对于这些不同性格的谈话对象，一定要具体分析，区别对待。

在《三国演义》第六十五回中，马超率兵攻打南萌关的时候，诸葛亮对刘备说：“ 只有张飞、赵云两位将军，方可对敌马超。

” ，刘备说：“ 子龙领兵在外回不来，翼德现在这里，可以急速派遣他去迎战。

” 诸葛亮说：“ 主公先别说，让我来激激他。

” 这时，张飞听说马超前来攻关，大叫着要求出战。

诸葛亮佯装没听见，对刘备说：“ 马超智勇双全，无人可敌，除非往荆州唤云长来，方能对敌。

” 张飞说：“ 军师为什么小瞧我！

我曾单独抗拒曹操百万大军，难道还怕马超这个匹夫？

” 诸葛亮说：“ 你在当阳拒水断桥，是因为曹操不知道虚实，若知虚实，你怎能安然无事？

马超英勇无比，天下的人都知道，他渭桥六战，把曹操杀得割须弃袍，差一点丧了命，绝非等闲之辈，就是云长来也未必能战胜他。

” 张飞说：“ 我今天就去，如战胜不了马超，甘当军令。

” 诸葛亮看“ 激将法 ”起作用了，便顺水推舟说：“ 既然你肯立军令状，便可以为先锋！

” 结果，张飞与马超在南萌关下酣战了一昼夜，斗了二百二十多个回合，虽然未分胜负，却打掉了马超的锐气，后马超被诸葛亮施计说服而归顺刘备。

在《三国演义》中，诸葛亮针对张飞脾气暴躁的性格，常常采用“ 激将法 ”来说服他。

每当遇到重要战事，先说他担当不了此任，或说怕他贪杯酒后误事，激他立下军令状，增强他的责任感和紧迫感，激发他的斗志和勇气，扫除轻敌思想。

第一图书网, tushu007.com

对关羽，诸葛亮则采取“推崇法”，如马超归顺刘备之后，关羽提出要与马超比武。
为了避免二虎相斗相伤，诸葛亮给关羽写了一封信：我听说关将军想与马超比武分高下。
依我看来，马超虽然英勇过人，但只能与翼德并驱争先，怎么能与你“美髯公”相提并论呢？
再说将军担当镇守荆州的重任，如果因你离开而造成损失，那么你的罪过有多大啊！
关羽看了信以后，笑着说：“还是孑L明知道我的心啊。
”他将书信给宾客们传看，打消了比武的念头。
战国时期著名的纵横家鬼谷子曾经精辟地总结出与各种各样的人交谈的办法：和聪明的人说话，须凭见闻广博；与见闻广博的人说话，须凭辨析能力；与地位高的人说话，态度要轩昂；与地位低的人说话，要谦逊有礼；与勇敢的人说话，不能稍显怯懦；与愚笨的人说话，可以锋芒毕露；与上司说话，须用奇特的事打动他；与下属说话，须用切身利益说服他。
(3)一定要集中精力听对方的话　有些人在处世时，自己滔滔不绝地唠叨个没完，一遍遍地诉苦，没完没了地恭维对方，以为这样就能博取对方的好感，殊不知这样适得其反。
因此，为人处世，要管住自己的嘴巴，竖起自己的耳朵。
要想达到目的，首先要当个好听众。
当你在认真地聆听别人讲话的时候，你的认真、你的全心全意、你的鼓励和赞美都会使对方感到你很尊重他，当然你也会得到善意的回报。
P3-5

第一图书网, tushu007.com

<<做人赢在获得人心>>

编辑推荐

做人，是一个永恒的话题，它经久不衰，历经考验，历经沧桑，却依旧具有鲜活的生命力，吸引着一代代的文人墨客、雅俗智者去解剖、去领会、去赞叹。

陈泰先编著的《做人赢在获得人心》结合详尽具体的事例，用生动的语言，灵活的视角，从十多个方面铺展开来，为您解惑答疑，阐述获得人心的方法，增强人格魅力，展现多面人生。

做人也要做出水平来，做人赢在获得人心。

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