

<<舍与得的人生经营课>>

图书基本信息

书名：<<舍与得的人生经营课>>

13位ISBN编号：9787511324306

10位ISBN编号：7511324304

出版时间：方亭 中国华侨出版社 (2012-08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>

## &lt;&lt;舍与得的人生经营课&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章你舍下多少,就会得到多少“舍”是一种觉悟,更是一种自由人生即是选择幸福往往就在一拿一放之间幸福就在懂得放手的那一刻转身幸福的榜单上,第二名同样是英雄幸福在于失意时的忘却释怀过去方能享受幸福人生放下抱怨才能亲吻幸福放下不满,活着便是一种莫大的幸福知足常乐,莫让幸福花朵遭遇贪婪暴雨贪恋虚荣浮华,幸福却在减少死命追求幸福恰为幸福阻碍只要有一颗清净的心,即能领取幸福人生难有真圆满,输赢得失且笑看学会放下,幸福需要自己来成全第二章有限退让,换来无限的空间不同的选择,不同的人生“舍”只是“得”的另一个名字以退为进,绕指柔化百炼钢退,意在“半途而止”,而非半途而废大舍大得,小舍小得存心舍弃,会有加倍的获得隐忍退让,不计一时之利关键时刻懂得务实妥协知止是一种人生智慧学学“狐狸哲学”:放弃一条腿,保全一条命低是高的铺垫,高是低的目标得,要先舍;而舍,则终必得过于戒备反而失去更多第三章进退有数,把握取舍的艺术21世纪的今天,选择比努力更重要宁可在尝试中失败,也不在保守中成功当别人都在努力向前时,你不妨倒回去要大智慧,不要小聪明切莫贪图小便宜山不过来,我就过去当力量薄弱时,只有背靠“大树”不要拿那些值得同情的事情开玩笑不拿别人的隐私开玩笑找到最重要的事情,不要因小失大失信者失去的是人心不拒绝,可能更伤感情让人一步需有高人一筹的智慧不揽自己没能力或办不好的事第四章先舍后得,为人处世的圣经似予实取,不争反而能为先要得到回报,先满足他人主动,便赢得了成功人脉的一半风光不可占尽,宜分他人一杯羹锦上添花不如雪中送炭储存人情,重在平时下工夫送人情不吝啬,多为自己开条路平时多走动,急事有亲情人再熟也要常联系不要冷落落魄的朋友学会倾听,胜过十张利嘴不要放弃任何一个“小人物”适当地向他人袒露心声有助于加深亲密程度留点瑕疵,别把自己表现得太完美牢记他人的姓名赞美,最便宜的人际投资法让他人感觉自己被尊重花点时间打造个人形象鼓励,给失败者送去贴心的问候搭乘头等舱找寻机会勿因善小而不为不媚高,不贱低礼多人不怪第五章吃亏也是福舍得舍得,舍和得永远不分开放弃有时就等于一次机遇敢于吃亏才是大赢家有付出就有回报薄利多销:抓住百姓的心理需求主动让利,追求产品的长远收益以退为进,灵活机智让谈判对手“束手就擒”不要吃独食,让别人也赚钱商中行善,一石二鸟花大钱抢占黄金宝地学会入乡随俗,就离成功又近了一步“迟人半步”PK“抢先一步”:慢者为王双赢才是真赢第六章舍得之道,职场上的付出与收获舍得投入,职场的充电投资经忍耐是成就一项事业的必需放弃忠诚就等于放弃成功对自己的期望要比老板对你的期望更高比别人多做一点,收获大不同理解同事能够增加好感在工作中,要主动与老板沟通尽职尽责是晋升的关键学会尊重领导轻视心态要不得正确的方法比坚持的态度更重要做正确的事>正确地做事三分苦干,七分巧干成功的80/20法则想抓住下属的心,就要有人情味“与善仁”:以仁义收人心用人不疑,疑人不用面试时不必强调过去的成绩新人入门,放下身段不做“格格党”职场女性,学会“鸵鸟姿态”投入工作,进得去也要出得来过于依赖只会招致他人的反感越什么也不越权尊重上司,你才能成为事业舞台上的主角保持低调,轻松越过办公室人脉的“雷区”别太紧密,与同事保持适当的距离别踩办公室恋情这颗“雷”第七章把握舍与得的分寸,成就完美生活生活如镜,给她以微笑,她必将报你以微笑回不到昨天,却能选择今天你所拥有的,才是真正的财富将不计功利的快乐融进生命跨越吝啬的藩篱,与幸福同在舍弃没有意义的抱怨,让自己快乐起来学会放弃,才能更好地获得生活合理调整期望水平不要虐待自己舍得分享,有利于改善我们的生存环境“功遂身退,天之道也”,为商业生涯画个完美的句号……第八章感悟舍得。品味人生的哲理第九章睿智人生,取舍间彰显智慧第十章智慧理财,舍得之间成大家

## <<舍与得的人生经营课>>

### 章节摘录

版权页：要想营造好的人脉网必须强调主动。

一切自卑的、畏首畏尾和犹豫不决的行为，都只能导致人格的萎缩和做人处世的失败。

所以，拿破仑说进攻是“使你成为名将和了解战争艺术秘密的唯一方法”。

在交际中也是如此，主动进攻，可以使人了解到社会人生所具有的意义，也可以说，寻常人生交际，也是一场不流血的、平静温和的战争。

因此，主动进攻不仅是一种行为风格，从思想上讲，更是一种主动谋略。

道理是这样，但避免不了人们心里对主动交往有很多误解。

比如，有的人会认为“先同别人打招呼，显得自己没有身份”、“我这样麻烦别人，人家肯定反感的”、“我又没有和他打过交道，怎么会帮我的忙呢”等等。

其实，这些都是害人不浅的误解，没有任何可靠的事实能证明其正确性。

但是，这些观念却实实在在地阻碍着人们，阻碍了人们在交往中采取主动的方式，从而失去了很多结识别人、发展友谊的机会。

当你因为某种担心而不敢主动同别人交往时，最好去实践一下，用事实去证明你的担心是多余的。

不断的尝试，会积累你成功的经验，增强你的自信心，使你在工作场合的人际关系状况愈来愈好。

在谈话中，如果控制话题的主动权，你的压力就会缓和下来。

但是，要是主动权落入他人手中，受制于人的情况下，谈话便不会像你希望那样顺利进展。

如果对方不怀好意，存心问些尖锐敏感的问题，你更是一味陷于挨打的局势了。

此时，人们大都苦思如何回答问题，殊不知这样一来，正中了对方的陷阱。

其实，这时恰是你反击的时候。

你无须正面回答对方的问题；相反可以提出相关的问题，反过去征询对方的意见。

据说，善于社交的高手，大都擅长使用这种“转语法”，以确保谈话时的主导权。

除了变被动为主动外，人在谈话时难免失言，但是，在关系重大的面谈时失言，可能造成致命的一击而一蹶不振。

不管说错了什么话，即使是无伤大雅的事，一旦失言，大家第一个反应就是慌乱，告诉自己“完蛋了”，瞬时热血直往脑门上冲，说话就更加语无伦次。

这种情况，千万不能慌，要变被动为主动。

“你好”是个最普通的词，相错而过的车船上，人们可以彼此喊一声“你好”便再也不相遇。

萍水相逢的人，可以因为喊一声“你好”，而从此相识。

拥有丰富多彩的人际关系是每一个现代人的需要。

可是，现实生活中，很多人的这种需要都没有得到实现。

他们总是慨叹世界上缺少真情，缺少帮助，缺少爱，那种强烈的孤独感困扰着他们，使他们痛苦不已。

。

其实，很多人之所以缺少朋友。

## <<舍与得的人生经营课>>

### 编辑推荐

《舍与得的人生经营课》讲述人生就是一个舍与得的过程，人们常常面临着舍与得的考验，“得”是本事，“舍”是学问。

“舍”就是放下，“得”就是成果。

其实，懂得舍与得的智慧和尺度，就懂得了人生的真谛。

我们需要通过“取舍”来丰富人生，在“舍得”中体现智慧，在“舍得”后感悟人生。

<<舍与得的人生经营课>>

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>