

<<做人做事必须保留的12张底牌>>

图书基本信息

书名：<<做人做事必须保留的12张底牌>>

13位ISBN编号：9787514500448

10位ISBN编号：7514500448

出版时间：2011-5

出版时间：中国致公出版社

作者：张国庆

页数：290

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>

## <<做人做事必须保留的12张底牌>>

### 内容概要

让更多的人了解和使用这些行之有效的藏牌方式和出牌技巧，使做人做事这个棘手的问题变成一件易事、一件乐事，我们特别推出了《做人做事必须保留的12张底牌》这本书。

本书不讲大道理，不讲空话套话，而是在剖析和归纳中，深入挖掘做人做事中隐藏的种种学问，从12个方面阐述了不同“底牌”的不同用法，启发读者如何在变幻莫测、险礁暗藏的人生路上，措置裕如地驾驭人生局面，使自己左右逢源、进退自如，并把不可能的事变为可能，最后达到成功。

如果你想拥有融洽的人际关系、成功的事业、辉煌的未来，那么请你翻开此书。这些充满智慧和启发性的文字，必将给你带来意想不到的收获！

## <<做人做事必须保留的12张底牌>>

### 书籍目录

#### 一、自我包装 千方百计提升自己的档次

- 1.努力掩盖和淡化自己的弱点
- 2.勇于和善于为自己“题词”
- 3.用别人的档次提升自己的档次
- 4.巧用“凡勃伦效应”自抬身价
- 5.暗示别人：你是一个大忙人
- 6.包装成“功者”，让人趋之若鹜
- 7.有“神秘感”才能更吸引人
- 8.让“行头”为自己的形象增色
- 9.表现出自信而优雅的姿态
- 10.给人精明强干的感觉
- 11.想办法增强外表的威慑力

#### 二、借力而行 通过别人的力量达到目标

- 1.人生就是一个借力使力的过程
- 2.借别人的智慧为自己所用
- 3.用借来的光把自己照亮
- 4.必要时不妨“狐假虎威”
- 5.借一种旗号提升影响力
- 6.借助舆论，行所欲之事
- 7.借别人的钱成就自己的事业
- 8.善于借时势之力成就大事
- 9.要懂得扩大自己的外延力量

#### 三、欲取先予 主动给予是为了得到更多

- 1.“一毛不拔”就无法做人
- 2.“舍”之东隅，“得”之桑榆
- 3.舍得“血本”才有巨大的回报
- 4.用“互惠原理”制造负债感
- 5.雪中送炭，口渴喂水
- 6.先给好处，再提出要求
- 7.拜冷庙，交落难英雄
- 8.每份礼物都不要打“水漂”
- 9.给送礼一个“说得过去”的理由
- 10.吃亏之后不妨当成顺水人情

#### 四、沉稳冷静 稳得住自己才能击垮对手

#### 五、外晦内明 力戒时时处处都不肯糊涂

#### 六、以退为进 为了进一丈何妨先退一尺

#### 七、放低姿态 不要着力表现自己的高明

#### 八、弓不常满 任何时候都要留一点余地

#### 九、善送“高帽” 将赞美之词说得毫无痕迹

#### 十、刚柔并济 既要有软招，也要有硬法

#### 十一、灵活变通 墨守成规不可能有好收成

#### 十二、未雨绸缪 把一切防范措施放在前面

#### 主要参考文献

## <<做人做事必须保留的12张底牌>>

### 章节摘录

版权页：可见，创造出一种“忙碌”的景象可以对生活的方方面面产生作用。

既然如此，你要想提升自己的价值，增加你对其他人的影响力，就要暗示别人你是一个大忙人，使别人知道“我的时间有限”、“我的客户很多”、“我的崇拜者很多”，这样，你就会因此而水涨船高，对方就愿意与你交往，愿意为你做事。

在现实生活中，可以通过以下几种方式暗示别人你是一个大忙人。

(1) 频繁地接、打电话日本的一家机构做过这样一项调查：在大公司的面试现场，应试者中没有关掉手机而遥控处理公司或客户问题的人的关注率是其他人的三倍，而面试成功率也比较高。

这是因为，面试官往往认为这些人社会关系更广泛，市场资源丰富，会更有利于工作的开展。

在娱乐界，有些演员在洽谈拍片报酬时，常把谈判的地点定在自己的公司，并故意托自己的亲朋好友在适当的时候打电话给他，以显示自己忙得不可开交，从而抬高自己的身价，提高报酬。

尤其是那些以观众为对象的谈判，这种忙碌的“包装”就显得更为重要了。

由于这种职业的特殊性，所以，只要凭电话数量，就体现出其受欢迎的程度。

因此，明星在捧场者或大众媒介那里，经常把自己表现得很忙碌。

(2) 多说“忙得很”、“时间不够用”有些人在被问及近况时，总是不经思索地回答：“好忙喔！时间好像都不够用呢！”

”“我正在做一个大项目，忙得连轴转，已经好几天没有合眼了！”

”“今天晚上又有一个应酬，我实在不想去，但不去不行啊，你说烦不烦？”

”如果对方说：“哇，那真是辛苦啊！”

”或者：“没关系，能者多劳嘛！”

”他们必定神气活现，却装着谦虚地回答：“唉，劳碌命哟！”

”口头上是抱怨，内心却存着炫耀。

对于生活的繁忙，他们未必介意，只是借此表示自己身负重任，并非泛泛之辈。

## <<做人做事必须保留的12张底牌>>

### 编辑推荐

《做人做事必须保留的12张底牌》：自我包装：千方百计提升自己的档次。

借力而行：通过别人的力量达到昏际。

欲取先予：主动给予是为了得到更多。

沉稳冷静：稳得住自己才能击垮对手。

外晦内明：力戒时时处处都不肯糊涂。

以退为进：为了进一丈何妨先退一尺。

放低姿态：不要着力表现自己的高明。

弓不常满：任何时候都要留一点余地。

善送“高帽”：将赞美之词说得毫无痕迹。

刚柔并济：既要有软招，也要有硬法。

灵活变通：墨守成规不可能有好收成。

未雨绸缪：把一切防范措施放在前面。

<<做人做事必须保留的12张底牌>>

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>