

<<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：9787548402381

10位ISBN编号：7548402384

出版时间：2010-10

出版时间：哈尔滨出版社

作者：冠诚

页数：275

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

在开始这本书前，我们先来看一个故事：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。

大家看，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！

这是会做事，做事做到位的表现。

同样，下面这个故事中的老人通过一则笑话暗示出了自己的不满，又不损邻里之间的和谐相处。

话里藏话、旁敲侧击，以这样的方式表达不满，让人更容易接受。

<<做人要精明做事要高明>>

内容概要

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 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>>

书籍目录

第一章 做人做到巧舌如簧——口吐莲花要有的说话心计 谨言慎行，张嘴一定要有“把门的” 三言两语，给人最好的第一印象 曲径通幽，巧用迂回的说话法 直言无罪，但一定要把握好尺度 片语明心，话不在多贵在真诚 点到为止，切忌把人说到没有退路 搭讪交友，该开口时千万不要害羞 思而后言，话到嘴边最好留半句 来点儿幽默，让关系从“认识”升级到“朋友”

第二章 做人要经营人脉——广撒关系要会播撒人情 精挑细选，设计搜寻人脉网中必不可少的人 务必诚挚，投入真感情才能收获真人情 赞美心计，捧人最好在背后去夸 和气当先，退一步换和气争一步惹怨气 保持热情，对已有关系不忘经常维系 分享好处，不与朋友同甘就别期望与之共苦 珍惜呵护，朋友资源也不可过度“开采”

第三章 做事要巧攀贵人——攀龙附凤要有的交际场心计 关注长远，结交贵人要用长线思维 勇于攀附，天才也需要贵人相助 雪中送炭，礼遇难中人胜过巴结当红人 真诚从容，不要时刻想着求人帮忙 借势发挥，“大人物”背书让别人信服你 平步青云，看准时机攀上高枝儿 借名成功，可以一用的“权威效应”

第四章 职场做人要潜伏——人在江湖要会办公室处世术 眼观六路，迅速参透职场“人事江湖” 微言谨慎，不给别人留下找碴儿的把柄 远离八卦，多嘴多舌是离成功最远的状态 人同此心，好人品在职场会得到回报 拒绝偏见，公事上要抛下私人好恶 讨好上司，让上司对你刮目相看 不吝赞美，可以鄙视“拍马屁”但不能无视 投其所好，掌握对待不同上司的不同方法 遵守规矩，不要越出制度的“安全岛” 智猪博弈，小心变成办公室唯一的“智猪” 曲线沟通，行走职场最灵验的沟通术

第五章 低调地张扬自己——自我贴金自抬身价 逆向选择，招聘中不要一味强势或谦虚到底 实现加薪，几招让期待成为现实 加薪捷径，实在的业绩比什么都重要 晋升准则，每天都让自己比昨日更强大 狐假虎威，办公室“菜鸟”也可借此出风头 紧盯贵人，你的日后发达有他相助 厚积薄发，长久积蓄你就可以率领群雄 跳槽法则，看清楚“槽”然后果断地跳

第六章 伪装糊涂心计学——投资长远要有的吃亏心计 大智若愚，能人的锋芒也不能太露骨 醉拳要领：形醉而神不醉 主动示弱，示弱不为弱是强者的招数 佯装不解，装作不知道的智慧 虚晃一枪，用假动作扰乱对方视线 吃亏是福，该吃亏时就要吃点儿亏 智慧升级，从每次吃亏中吸取教训 韬光养晦，暗中积累时机成熟再爆发 声东击西，掩饰自己行动的真正意图

第七章 拆招防人算计术——巧避陷阱要会的防范算计 谨慎处世，善良者最需要长点儿防人之心 看穿人心，别被外表的温和迷惑 职场中哪些朋友不能交 商场创业中务必“绕行”的几类朋友 留下后路，对人不可全抛一片心 少沾是非，不够强大就自扫门前雪 宽容为佳，冤家宜解不宜结 以大局为重，多补台少拆台 对待分歧，要求大同存小异 别为成全面子输了自己

第八章 情绪掌控心计学——心理调适要有的自控心计 信心上路，胜利永远属于信心满满的人 要有恒心，做用一辈子去移山的愚公 心态平和，修炼信步闲庭的心境 超然物外，不以物喜，不以己悲 分散注意，狙击突如其来的坏情绪 坚忍不拔，顽强赢取最后的胜利 破釜沉舟，逼自己激发潜藏的能量 知足常乐，不去追求不属于自己的幸福 不妨学阿Q，忘记痛苦是一种美德

第九章 旁敲侧击算计术——博得理解要会的暗示算计 无意暗示，看似不经意地暗示别人 言语意会，让别人主动说出你想要的 巧妙闲话，一句小幽默化解大尴尬 旁敲侧击，有心计的抱怨更有效 弦外之音，听得懂也说得出的智慧 小心暗示，别在无意中伤害别人 捧中含威，在夸奖中暗示你的威胁

第十章 广获认同心计学——攻心说服要会的同化心计 博得信任，劝说“自己人”成功率更高 有话直说，表达观点时要通俗易懂 晓之以理，为你的观点找到充足的理由 动之以情，用情感感化别人认同你 诱之以利，用明确利益吸引人心 设身处地，站在对方的立场上想想看 光圈效应，利用权威的光环帮你说服人 先抑后扬，抛出肯定问题让对方点头 谨记于心，会使你功亏一篑的劝说方法

第十一章 共赢博弈算计术——协同合作要有的共事算计 事先赞美，多肯定对方你就得到对方肯定 欲求先予，先施恩再让对方知恩图报 共同利益，找到双方共同点是合作基础 善用“我们”，让他人感到你和他是“一伙的” 慎言承诺，承诺一次就是欠债一笔 做人诚信，建立良性的重复博弈交往常态 杜绝恶行，出来混迟早是要还的 以直报怨，看重长远不会吃大亏

第十二章 做事要左右逢源——求人办事要有的借力法则 放低身价，让人不好意思拒绝你 迂回委婉，越是你想要的越要缓缓道出 软磨硬泡，耐心坚韧总会赢得对方理解 把握关键，一语中的让对方下定决心 高效送礼，每份礼物都不要打“水漂” 酒桌成事，喝一顿酒让别人拍板帮你 至诚贴金，让别人帮你帮得很踏实

第十三章 察言观色心计学——随机应变要有的观色心计 随机应变，切忌一棵树上吊到死 眼能观色，通过眼睛解读他人想法 慧眼识人，衣着打扮中的性格窥视 善辨姿态，利用身体

<<做人要精明做事要高明>>

姿势窥视内心世界 人乡随俗，到什么庙就要拜什么佛 话说三分，要为自己留应变空间 自圆其说，绞尽脑汁作出最好应变 第十四章 操控他人算计术——一招服人要会的掌控算计 情报至上，掌握信息是制人的首要一步 火眼金睛，利用人性弱点操控他人 气势第一，关键时刻要壮胆 善用激将，因人而异施用不同激将法 一击即中，抓住关键让别人跟你走 反向激励，用心理策略抓住别人的心 顺从人意，别人会乐意言听计从

<<做人要精明做事要高明>>

章节摘录

生活中，大家每天都与别人相处，接触不同的人、不同的事。

有些人春风得意，有些人却交际失言……出现这种情况，你就该意识到“自己是否是受欢迎的人”。

当你第一次看到一个人时，头脑中可能瞬间就会产生一个印象，或胖，或瘦，或伶俐，或可爱。

不仅通过他的外形，他的谈吐，他的动作，甚至他的眼神都能透露出他是一个怎样的人，这便是对一个人的第一形象。

我们无法否认一个人的第一形象是相当重要的。

研究表明，我们当中仍然有90%的人，是在会面的最初几分钟内就彼此作出判断。

由于人类是一种视觉占主导的动物，因此我们对事物的印象，源于自己之所见。

外表在个人印象中占50%以上，种族、年龄、性别、身高、体重、肤色、形体、语言、衣着和打扮，它们都作为外表的一部分起着相应的作用。

另外，说话的声音和方式则占个人印象的38%，而信息或说话的内容仅占7%。

适宜性、可靠性、吸引力、财产状况和社会地位，对这些因素的判断是基于一个人的“直觉”和客观观察两者的结合，这种判断时是对时错。

我们生活在一个被称之为“30秒文化”的世界中，充斥于电视、网络、周日增刊和绕舌杂志中的各种劝诱形象铺天盖地，这使我们都成了形象分析专家。

不论自己愿意与否，别人都会对我们的衣着、说话方式、环境布置评头品足。

<<做人要精明做事要高明>>

编辑推荐

《做人要精明做事要高明》：精明做人，让你在人际之中左右逢源。
高明做事，让你在分寸之间进退自如。
做人是一门学问，方圆中展现一个人的智慧；做事是一种艺术，进退中昭示一个人的气度。

<<做人要精明做事要高明>>

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>