

<<战胜对手>>

图书基本信息

书名：<<战胜对手>>

13位ISBN编号：9787802034242

10位ISBN编号：7802034248

出版时间：2007-7

出版时间：中国妇女出版社

作者：吕佳

页数：194

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>

## <<战胜对手>>

### 内容概要

当今社会，处处充满竞争。

在竞争中，如何下好人生这盘棋？如何脱颖而出，成为赢家？本书将为你一一讲述。

这是一本人生励志必读书，有许多宝贵的人生经验，你可以从书中受到启发，学会处理人际关系。

在人生的旅途中，如何在激流中转危为安，发现突破口，一步步走向成功，是你必须掌握的生存技巧

。认识自己，战胜自己，人往高处走，做最好的自己。

博弈是一门巨大的学问，它包含智慧、谋略。

本书介绍了博弈在现实生活中的具体运用，它是一部现代版三十六计，对增强你的信心、调整心理状态大有益处。

读好这本书，你就能成为一名强者。

谁都不想成为别人的手下败将，本书告诉你博弈的方法，提升你的竞争力！

## &lt;&lt;战胜对手&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 决不服输如何拥有决不服输的力量强者的强势在于实力与强者交往有时胆子要大一点儿哪些形象不易受欺侮必须从最低处开始有备无患避免万一失手，胜过百发百中你可以改变游戏规则反省是一门必修课换个角度看问题走另外的路有意外的收获学会恰到好处地放弃是高智慧以退为进坦率地说“不知道”身边不起眼的人将来可能决定你的命运过分谨慎不好不必勉强行事消极的口号--“这太不公平！”

”压死人的包袱接受不可避免的事实从不应该付出的代价中找教训第二章 赢的绝招换上狼眼看世界示弱的技巧碰上问题要马上解决敢于出面处理麻烦事应付麻烦事7大办法要与各种各样的人“套近乎”不要对过去的事耿耿于怀遏制冲突的药方鄙视别人对你的歧视鄙视你身边的消极分子不要打听别人的私事不要把别人的过失挂在嘴边功劳挂在嘴边的危害以平常心面对不同意见同等看待赞扬与批评正确对待闲言碎语注意祸从口出不要担心别人会怎么说一定要把好口风利用语言维护自尊怎样面对大吵大叫不要带着偏见听人讲话给人以善意的忠告要善于装傻学会引人注目不要事事较真怎样打发无聊的人如何随机应变恩威并施，慑服对方面对邪恶要硬气十足对付坏人有绝招掩饰自己情感的缺陷不能让别人占你的便宜顺应时势调整立场处世要预备软硬两手不要做牺牲者学会装一点儿糊涂先“放心”面对，再“用心”解决任何时候都要保持理智攻人最好攻心小心是非之地不要面子，会活得更好挽救错误的方法因为你利用了他们如果你还没准备好要别人敬重你不是凭嗓门巧妙对付搬弄是非之人尊重是胜利者的风度不争无谓小事保持谨慎有好处第三章 无敌兵法化干戈的“灵丹妙药”被动时用讽刺幽默化解困境被动时用幽默风趣出击随机应变解脱尴尬风趣幽默巧解难堪先发制人可争取主动假装糊涂算得上擒敌有术机灵应变完全能制伏刁难一语双关不失为破敌之法巧用模糊应对来化解矛盾巧接险招可从容反弹敌手一言一行，都要想到有人在监视着你学会变化应对的措施扬长避短显魅力克服障碍有方法笑谈失败看淡失去赢得朋友的6种方法结交朋友的5项规则怎么处理朋友之间的冲突怎样才能获得“好人缘”利用他人的喜好常和有原则的人打交道握手也有收获与身边的人保持距离与陌生人怎样保持距离学会与陌生人谈话适应长辈的重要性如何适应上司见大人物时如何消除害怕心理不要什么话都对同事说适应同事的学问适应小人的高招选择适当时机抱怨不使人际关系恶化的“高明道歉方法”第四章 谈判门道原则问题不让步把握谈判的初级阶段如何驾驭谈判的进程谈判中应遵守的基本原则谈判中的激将法谈判语言的针对性学会贸易谈判如何在谈判中占上风谈判中如何巧妙提问13种成功的谈判技巧成功谈判要遵守的原则如何才能迅速达成协议谈判中如何运用策略和技巧谈判应注意哪些语言礼仪谈判中的拖延战术电话--谈判桌上的好道具电话谈判的技巧如何在冲突和争执中占上风第五章 巧妙说“不”让自己“愚钝”一点如何利用妙语与敌人针锋相对如何把握好讨论与争吵的关系说话不要被人抓住“辫子”说服对方别让负面印象吓跑对方言多必失说话出其不意的窍门生活中善意的谎言对知心朋友别轻易说“不”把握说“不”的分寸不要让说“不”害人害己极限面前说“不”是一种智慧敢于对失败说“不”说“不”赢得更多尊敬仁爱之心拒绝“不”说“不”体现一种诚实“不”与人生忠告含笑说“不”不要因为感情冲动而说“不”不推卸责任给他人不要失去自己的本色第六章 制伏对手看透难以沟通的人了解你的天敌从对手的弱处寻找晋升突破口对手的话要认真听看透对方心理的战术使别人有面子地接受拒绝拒绝“难以拒绝的请求”的技巧小心应对这种人让对手知道得愈少愈好尊重和维护自己的选择学会和敌人合作唤起别人合作的欲望研究竞争对手如何对待竞争压力通过敌人来了解自己制伏傲慢对手3法消除敌对情绪的窍门顾及别人的自尊心恰到好处地运用“对不起”设身处地为别人着想注意顾及别人的面子学会忍受愚蠢的人以攻为守，化敌为友如何获得别人信任肯定他人的长处不要揭人短处通过打听来看人如何识别真假面目了解并善用共鸣有两种人永远无法超越别人记住别人的名字利用缺席提高别人对你的尊重懂得必要的拒绝第七章 获得成功你为什么不能成功优势不好好利用也会成为劣势立于不败之地的秘诀盯着一只羊追放下人情包袱及时拿定主意学会换位思考不得意正是大得意的转机不要害怕犯错误勇于走进某些禁区勇于打破常规留一手自己的绝招细小的发现多么重要忍耐是一门高深的学问集中你的注意力避免干扰的技巧善于发现中间机会很重要选择有利环境了解前辈如何从失败中获得成功群狼战术为什么所向无敌不要好高骛远摆脱年龄的束缚做“白日梦”未尝不可粤种阻碍成功的心理障碍跌倒之后再爬起来的5大理由别把成功建立在占别人的便宜上学会审时度势合作能加速成功你要时刻保持清醒

<<战胜对手>>

## &lt;&lt;战胜对手&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 决不服输 如何拥有决不服输的力量 有人在坐船时不小心把一颗贵重的珍珠掉进大海里。

他一回到岸上，就拿起一只桶去舀海水，然后泼到陆地上。他这样不知疲倦地干了三天。

第四天，水怪从海里出来问他：“你干吗舀水？”

”他说：“因为我掉了一颗珍珠。”

”水怪问：“你什么时候才罢休？”

”他说：“舀到海水枯干才罢休。”

”于是水怪回到海里去，把那颗珍珠拿出来给了这人。

这故事的寓意是：你永远打败不了一个绝不认输的人。

一个人要把大海舀干，似乎很可笑，但是这种决心是不可小视的，也因此水怪帮助了他。

一个人只要坚持不懈，就可能达到别人无法企及的目标。

对每个人来说，与其等待、企求，不如立即付诸行动。

你不要轻视梦想者，他不会轻易说：“这不可能！”

”在这个世界上，你要赢得更多，就必须做一个伟大的拓荒者，仅仅耽于幻想将一事无成，而向伟大目标不懈努力的人必将到达光明的顶点。

强者的强势在于实力 一个人能否成大业，重要的不在于他现在拥有了什么，而在于将来能做什么，即他所具有的潜能。

倘若你具有了强大的拓展能力和自我完善能力，具备了成才的优良素质，即使现在一贫如洗，毫无社会地位，但仍可保持一种先声夺人的魅力，让认识你的人佩服你，尊敬你。

当一个人的实力尚未完善时，最好不要把自己推到社会的风口浪尖上，因为实力不够会导致进退两难的尴尬局面。

要保证自己在社会中所处的地位与才能相符合，就要每时每刻都有一个清醒的头脑，这对大多数人来说是一件十分困难的事，是一种很高的要求。

处在风口浪尖上的人们往往身不由己。

这时要求人的表现有两个方面：一是审时度势，当进则进，当退则退，不为社会环境、社会条件、个人物欲和虚荣所左右；二是不断完善自己，以弥补最初造成的空虚和不足。

实力和勇气永远是战胜一切困难，最终到达成功彼岸和理想境界的保证，对这个观点人们缺少的并非认识，而是缺少发现并拓展自己的实力，锻炼并强化自己勇气的实践。

.....

<<战胜对手>>

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>