

<<做人要会琢磨>>

图书基本信息

书名：<<做人要会琢磨>>

13位ISBN编号：9787802035690

10位ISBN编号：7802035694

出版时间：1970-1

出版时间：中国妇女出版社

作者：金志文 编

页数：269

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>

## <<做人要会琢磨>>

### 内容概要

做人要会琢磨，既不要过分，也不要太怵；既要有做人的原则，又要懂得变通。

做人要外圆内方，刚柔相济。

人生在世。

只要悟透方圆之道，无论是趋进。

还是退止，都能泰然自若。

必能无往不胜，所向披靡。

计谋贵在高，策略贵在远。

能看到别人不能看到的，琢磨别人所不能琢磨的，推算别人所不能推算的。

这才是用心在算。

用脑在谋。

心计是一种谋略，更是一种很高的生存技能。

一个人有无心计，关键在于他是否懂得琢磨之道，也决定着 he 生活质量的高低以及事业成就的大小。

在生活中需察言观色，做有心之人，洞悉射人的心理，掌握别人的所思所想，琢磨别人之所有所无，实施功“心”之术，为自己的成功打下基础。

别人没想到的你想到了，别人想到的你要能想得更细更远。

经商如同下棋，庸才只能看到一两步，而善琢磨的棋手则能看出后五六步。

善琢磨的人能处处留心，比别人看得更远、更准，这样做出的决策才可能天衣无缝，决胜千里之外。

做人灵活多变，以柔忍处世，藏锋不露，屈中有伸，进退有度，是琢磨的至高境界。

屈是保全自己的手段，伸是进取的方式。

能屈能伸是生存竞争中不可或缺的智慧 and 战术，只要琢磨出其中的技巧与分寸，便会无往而不胜。

<<做人要会琢磨>>

书籍目录

Chapter 1 圆通做人，进退自如 1.如何把对手变朋友 2.刚柔并济，内方外圆 3.给别人做好面子 4.凡事应留一手 5.智者的进退之道 6.要善于把握火候 7.明辨是非不盲从 8.宽以待人 9.莫为虚名所累 10.学会沉默 11.得意不能忘形 12.换种方式说话Chapter 2 巧用心计，顺风借力 1.抓住时机巧办事 2.攻击对手的弱点取胜 3.藏巧于拙，大智若愚 4.不妨假戏真做 5.打交道的方式要因人而异 6.以德报怨的妙处 7.磨刀不误砍柴工 8.知己知彼，百战不殆 9.用关心赢得人心 10.充分授权任用人才 11.避实就虚，巧妙获胜 12.运用障眼法迷惑对方 13.让对手摸不透你的深浅 14.假装愚钝，必要时先发制人Chapter 3 善结人缘，八面玲珑 1.对方的短处要避讳 2.懂得揣摸别人的心思 3.不要吝啬赞美的语言 4.多结交优秀的朋友 5.竭力寻找贵人相助 6.任何时候都要顾及别人的自尊 7.与人交谈要多倾听 8.机智幽默.轻松获胜 9.扩展你的人际网络 10.适时隐藏锋芒 11.成功从微笑开始 12.广交朋友，取长补短 13.运用投其所好的策略Chapter 4 心眼精细，洞察人心 1.暗中察人，泾渭分明 2.防备过河拆桥的人 3.能忍耐方能成大事 4.把握好关键点 5.虚张声势是制胜的法宝 6.开动脑筋，沉着应对 7.利用伪装暗藏不露 8.细节决定成败 9.运用情感打动他 10.施之以利达目的 11.让对方感受到重视和尊重Chapter 5 经商多悟，打开财路Chapter 6 灵活多变，能屈能伸Chapter 7 低调做人，懂得隐藏

## <<做人要会琢磨>>

### 章节摘录

1.如何把对手变朋友生活中有些人常常无理争三分，得理不让人。

相反，有些人真理在握，却不吭不响，得理也让人三分。

其实，争强好胜者未必掌握真理，而谦下的人原本就把出人头地看得很淡，更不消说一点儿小是小非的争论，根本不值得称雄。

你若是有理，却表现得谦让，往往能显示出一个人的修养之深厚和胸襟之坦荡。

得理不让人，让对方走投无路，有可能激起对方“求生”的意志；而既然是“求生”，就有可能是“不择手段”，这对你将造成伤害。

好比关门打狗，不让其逃出，老狗为了求生，拼命地咬你。

反之，你放它一条生路，便不会对你构成威胁了。

汉代公孙弘年轻时家贫，后来成为丞相，但生活依然十分俭朴，吃饭只有一个荤菜，睡觉只盖普通棉被。

大臣汲黯却向汉武帝参了一本，说公孙弘是装模作样，沽名钓誉。

汉武帝便问公孙弘：“汲黯所说的都是事实吗？”

公孙弘回答道：“汲黯说得一点儿没错。

满朝大臣中，他与我交情最好，也最了解我。

今天他当着众人的面指责我，正是切中了我的要害。

我位列三公而只盖棉被，生活水准和普通百姓一样，确实是故意装得清廉以沽名钓誉。

如果不是汲黯忠心耿耿，陛下怎么会听到对我的这种批评呢？”

汉武帝听了公孙弘的这一番话，反倒觉得他为人谦让，就更加尊重他了。

公孙弘深知这个指责的分量，采取了十分高明的一招：不做任何辩解，承认自己沽名钓誉。

这其实表明自己至少“现在没有使诈”。

由于“现在没有使诈”被指责者及旁观者都认可了，也就减轻了罪名的分量。

<<做人要会琢磨>>

编辑推荐

《做人要会琢磨》由中国妇女出版社出版。

<<做人要会琢磨>>

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>