

<<男人的修养与社交处世智慧>>

图书基本信息

书名：<<男人的修养与社交处世智慧>>

13位ISBN编号：9787802137424

10位ISBN编号：780213742X

出版时间：2009-9

出版时间：王道道 海潮出版社 (2009-09出版)

作者：王道道

页数：327

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>

## <<男人的修养与社交处世智慧>>

### 内容概要

没有人能选择出身，但我们可以选择如何做人和做什么样的人，在人生的道路上尽量避免走弯路。聪明人是会在反复思考中而决定自己该走的路。

其实很多的时候，稍稍改变下自己的思维方式，就会得到一个意想不到的收获。

本书将与你探讨做人的禁忌，做事的智慧，最终达到做人步步为营，做事处处得利的境界。

## &lt;&lt;男人的修养与社交处世智慧&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 习惯篇——获得能力之剑的神奇力量 唤醒你心中的雄狮 给自己一个清晰的目标 人生之路要走得更自信 保持男人的自尊 做血气方刚的男人 敢与命运搏斗 善于激自己的能量 男人要保持敢于冒险的天性 粗中有细。

善于观察 练就自我约束的习惯 坚忍不拔，不屈不挠 锲而不舍成就人生传奇 沉着冷静，遇事应付自如 养成诚信正直的好品质 不要给自己打上自卑的标签 做“绅士男人”你也可以 时常给自己“充电” 全力以赴，不懈努力 学会广交朋友 欣赏别人，适当赞美 第二章 口才篇——练就说话的本事 谈判时，从对方的角度想问题 建立良好的沟通方式 善于做一个倾听者 言而无信是做人之大忌 赞美的话不在多，而在于“准” “欲擒故纵”巧做事 学会说“不” 掌握会话的艺术 “赞美”也要懂分寸 及时弥补自己的疏漏 与人谈判的技巧 做一个会说话会办事的下属 做一个会领导的上司 做一个宽容豁达的人 第三章 为人篇——掌握做人的巧妙策略 做人要学会的“低姿态” 挑战自己克服弱点 相信自己的价值 坚持走自己的路 男子汉要挺起脊梁做人 学会选择学会放弃 善于放弃是一种境界 有选择性地与人交往 把重要的事情放在首位 掌握好拒绝的分寸 方圆有度，留有余地 嫉妒是男人必须拒绝的毒药 失意而不失志 第四章 处世篇——运用灵活思维灵巧做事 谋事贵在于心 善于打破传统的桎梏 临危不惧巧思量 以不变应万变 办事要量力而行 筹谋计划巧做事 将擅长的事做好 时间就是效率 用真诚取得共赢 近取利，远交友 第五章 行动篇——稳中求胜不贪快 千里之途也要一步一步走 善于利用感情投资 做事须从细微之处入手 迈出你的步伐才能走向成功 伸出自己的双手握住成功 讲信用才能获得别人的信任 放下架子收获更多 欣赏他人，取长补短 精诚合作，才能成功 敞开的花园最美丽 做豁达宽容的男人 让先进经验为我所用 有付出才能有收获 不打无准备之仗 机智做人，方圆处世 第六章 智慧篇——深藏不露大智若愚 先人一步，你就是强者 把握时机，果断出手 活跃的思维成就辉煌的人生 成大事，做有心人 把握做事的分寸与火候 把握好分内与分外之事 适时按下暂停键 智慧男人懂得变通 借力打力，以巧制胜 善于创造自己的独特 第七章 交际篇——人际交往的沟通举足轻重 用幽默展示你的为人 舍得才能获得 人际关系就像“八爪鱼” 礼尚往来善意沟通 人际交往中你怎样保护自己的原则 一个好汉三个帮 与人相处，以和为贵 以退为进的交际哲学 第八章 理财篇——相信自己的判断学会投资理财 摆正观念再理财 如何成为理财高手 “以房养房”要慎重 勇气会带来利益 钱要大方地挣，财要细心地理 做有计划的成功投资者 从长远看商业利益 相信自己的财富眼光 保持旺盛的“战斗”欲望 对金钱切不可急功近利 从点滴积累财富 如何选择保险渠道 选择适合自己的理财方式 而立之年的你会理财么 第九章 经商篇——解释精妙绝伦的经商之道 经商有规则，合作共赢 利用信息产生更多的财富 随机应变做好生意 认清破绽的存在 谨防糖衣炮弹 谨慎永远是商人的法宝 多备几套谈判方案 选择合理的谈判时机 不要惧怕失败 善于发现商机 多长的眼光做多大的生意 利从义中取 宁可失金钱，不可失诚信 精于人情，广开财路

## <<男人的修养与社交处世智慧>>

### 章节摘录

中国古语说：人皆可以为尧舜。

土耳其谚语也说：每个人的心中都隐伏着一头雄狮。

萧伯纳说：“每个人心头都隐伏着一头雄狮，信心使一个人得以征服他相信可以征服的东西。”

美国作家爱默生说：“自信是成功的第一秘诀，自信是英雄主义的本质。”

从这些可以看出一个真理：每个人都可以成功。

只要我们相信自己的力量与潜能，每个人都可以获得成功。

一个人要想获得成功，必须有自信心。

有自信心的人是神奇的，它能够由弱变强，强者更强。

缺乏自信的人则一定是步履蹒跚者，而拥有自信的人则可能在成功的路上一帆风顺，走向事业的巅峰。

林肯总统说过，喷泉的高度不会超过它的源头。

事业也是一样，一个人的成就不会超过他的信念。

如果你想取得骄人的成就，就不能轻视自己的信心，要以雄才来激励自己，要在内心树立起自信，抛弃无所作为的想法，满怀自信地去施展自己的才华。

要培养一个人的自信，则应当注重适当的方法，这能够起到事半功倍的效果。

有一个胆小的人想摆脱自己软弱的个性，让自己变得勇敢起来，就报名参加了“杀兽”学校。

校长莫里是有名的魔术师，这所学校专门培养人的能力和胆量，使人敢于拿起剑，去杀死吞食少女的怪兽。

莫里对他说：“你不用担心，我给你一支魔剑，这把剑魔力无边，可以对付各种凶恶的怪兽，你完全可以用这把剑来保护自己。”

培训中这位胆小的人使用魔剑杀死了许多条模拟的怪兽。

结业考试时。

他将面对真的吞食少女的怪兽了。

但冲到山洞口，看见怪兽的狰狞面目时，他却拔错了剑——魔剑忘在学校了，手中的剑是把训练用的木剑。

这时后退只会被怪兽吞食，他奋力挥动那把普通的剑，居然杀死了怪兽。

莫里校长会心地笑了，他说：“我想你现在已经知道了没有一支剑是魔剑，唯一的魔术在于相信自己的能力。”

这个寓言说明了每个人都有创造奇迹的魔力，只要你相信自己，每个人的内心就都会有一把魔剑。

生活中，我们难免会有畏难和退缩的时候，在巨大的困难和压力之下，我们常常会背上沉重的心理包袱，甚至会因此而丧失自信，这个时候你就要勇敢地站出来，直面困难，相信自己的能力，这样，困难就不会成为你成功的障碍。

有些人面对着镜子，当他看到自己的形影或肤色时，忍不住产生某种幸福的感受。

相反的，有些人却被自卑感所困扰。

虽然彼此的肤色都很黑黝，但自信的人会以为：“我的皮肤呈小麦色，几乎可跟黑发相媲美。”

而他内心一定暗喜不已。

可是，一个缺乏自信的人却因此痛苦不堪地呻吟起来：“怎么搞的，我的肤色这么黑。”

两种人的心情完全不同。

有的人看见镜子就丧失信心，甚至在一气之下，把镜子摔破。

由此可见，价值判断的标准是非常主观而又含糊的。

只要认为帅气，看起来就觉得很帅气，如果认为讨厌，看来看去都觉得不顺眼。

尤其，关于自卑感的情况，也常常会受到语言的影响，所以说，否定意味的语言，对于一个人的心理健康有百害而无一利。

总之，运用肯定或否定的措词，可将同一事实，形容成有如天壤之别的结果。

## <<男人的修养与社交处世智慧>>

可见措词这件事，诚然是任何天才都无法比拟的魔术师。

在任何情况之下，只要常用有价值的措词或叙述法，则可以将同一个事实完全改观，当然驱除自卑感，而令人享受愉快的生活。

如果缺乏自信时，一直做些好像没有自信的举动，就会愈来愈没有自信。

缺乏自信时更应该做些充满自信的举动。

缺乏自信时。

与其对自己说没有自信，不如告诉自己是很有自信的。

为了克服消极、否定的态度。

我们应该试着采取积极、肯定的态度。

如果自认为不行，身边的事也抛下不管，情况就会渐渐变得如自己所想的一样。

有个学生团体，提倡大学生每年举办比赛，选出一位最现代而且健康靓丽的大学生代表。

他们到各大学、到大街上，看到健康靓丽的年轻人，就把小册子拿给他们看，请他们参加这个比赛。

通过举办一次又一次的比赛，后来，大家变得愈来愈健美、愈自信，报告参赛的人也越来越多。

那里的工作人员说：“大概愈来愈有自信了吧！”

”这话完全正确。

因为“我要参加这个比赛”的这种积极态度，使这些人显得好美。

这种肯定生活的态度使人产生自信，使这些人显得更美。

丹麦有句格言说：即使好运临门，傻瓜也懂得把它请进门。

如果抱着消极、否定的态度，即使好运来敲自己的门，也不会把它请入内。

机会来临时，更应该抛开自己消极、否定的态度。

运气不仅发源于外，也发源于内心“今天一整天都不说刻薄话”，这些事看起来容易，其实不简单。

但是，只要下定决心去做，就做得到。

如果能在声音中表现得有笑容，那么人生就会一天天变得明朗起来。

因为，如果声音带着亲切的笑意，人们就会想和你交谈，然后因为和人接触而有精神起来。

电话交谈时，如果用有笑容的声音说话，对方听了舒服，自己也觉得快意。

苦着一张脸，或者冷言冷语，不仅会让对方不舒服，自己也会不痛快。

用言语冲撞对方时，就是用言语在冲撞自己，自己对对方的态度同时也是对自己的态度。

我们应该像砌砖块一样一块一块砌起来，堆砌我们对人生积极、肯定的态度。

即使不能喜欢所有的人，也应该努力多喜欢一个人，喜欢一个人，相对地，也会喜欢自己，然后，也会克服对他人不必要的恐惧。

因为，自信会培养自强，一次小小的成就就会为我们带来自信，随着成功几率的提高，就会愈来愈有自信。

<<男人的修养与社交处世智慧>>

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>