

<<人性丛林潜规则>>

图书基本信息

书名：<<人性丛林潜规则>>

13位ISBN编号：9787802212220

10位ISBN编号：7802212227

出版时间：2007-1

出版时间：中国时代经济

作者：瑞麟，欧阳勇富 编著

页数：199

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>

## <<人性丛林潜规则>>

### 内容概要

人生就如游戏场，本身就是一种博弈，潜规则就是你的底牌。

不懂潜规则之人要么就是外行，要么就是赌徒。

外行总是抱怨自己的底牌不够多，三下两下就把自己的底牌给出光了，然后无奈地做一个看客；赌徒则心存侥幸风光一时，最终的结果还是血本无归。

唯有智慧之人，始终牢牢把握自己手中的底牌，防患于未然，所以总能笑到最后。

《人性丛林潜规则》将人性丛林中一些蕴涵着潜规则的内容凸显出来，把人生中的智慧挖掘出来，在演绎潜规则的同时，极力规避一些负面影响，力求给读者以积极的人生思考和启迪。

“潜规则”是一种至高的生存方略，是一种用晦如明的智慧，是一种人生掌控主动的手段，是一种进退自如的规则，是一种处世方圆的策略，是一种危机关头迅速应变的机变之道，是一种获得一生成就的成功心法……纵观人生，大凡能成就伟业者，无不是深谙“潜规则”之人。

要知道，在险象丛生的人性丛林中，为了保全自己，为了得到渴望的权势，为了驾驭他人，为了控制别人的心灵弱点，为了取得人生的辉煌，为了在复杂的人事中圆融处世，为了在危难来临时能做到机智应对，就必须深谙“潜规则”，并圆熟地加以运用，方能从容应对人生的风雨和挑战，轻松自如，稳操胜券！

阐释潜规则的智慧读本，铸就成功者的处世典范！

《人性丛林潜规则》将人性丛林中一些蕴涵着潜规则的内容凸显出来，把人生中的智慧挖掘出来，在演绎潜规则的同时，极力规避一些负面影响，力求给读者以积极的人生思考和启迪。

## &lt;&lt;人性丛林潜规则&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 占据主动 掌控命运先声夺人反客为主制造精神恐慌玩的就是心跳当仁不让也是一种高明收放自如把对手控制在你的手中出其不意攻其不备杀鸡儆猴震慑人心抓住别人的把柄是关键步步紧逼把握主动瞒天过海造就不透风的墙第二章 绝境中弱者的突围浑水不摸鱼旁观者自清无能之能可闯天下以情动人善打感情牌让对手窝里斗对自己的老底要有所保留宁可得罪君子不可得罪小人把谎言说成真理厚脸皮也是一种资本第三章 利益争夺中的进退出手要快看人要准不在其位不谋其政以退为进曲线成事不与人共富贵实现野心要名正言顺利用别人的风头让自己出风头别让小人拿你当枪使全身而退找好自己的替罪羊第四章 屈伸韬略 用晦如明过分就是过火强者也要装脚痛故作不知欲擒故纵韬晦养身伺机夺权百忍方能成真金阴术阳取善于暗中下工夫伪装自己克敌制胜以弱示强以愚困智笑骂帮腔屈身求全假戏真做相对而动第五章 洞悉方圆 圆润通达见人说人话见鬼说鬼话在明处吃亏在暗中得福为绝后患不要情面小事糊涂大事精明看破别人的心思也不要点破人在屋檐下怎能不低头自圆其说自得其利假扮受害反戈一击第六章 智慧对弈的生存筹玛灵活应变全面兼顾以其人之道还治其人之身隔岸观火不战而屈人之兵逢人只说三分话做人不能太单纯重视小人物的作用摸透底细伸手不打笑脸人背靠大树好乘凉第七章 人生中的加减法防人之心不可无知彼重于知己红脸白脸唱双簧走为上计好汉不吃眼前亏不该仁义的时候就该下狠手谦让也是一种武器深藏不露不可藏过头内外兼收才是成事之本主动结交成功者少走弯路乘虚而入正中下怀有所问有所不问第八章 人舍我取的财富&ldquo;潜规则&rdquo;人情也是一笔生意投资放下面子赚回银子吃得眼前亏也是福平时冷庙烧香急时能抱佛聊投其所好放长线钓大鱼舍得孩子套住狼第九章 游刃丛林 玩转办公室政治迎风而上喜恶有常适当地向上司邀功请赏把握尺度公事公办&ldquo;养虎&rdquo;不可为患弃暗投明禽择良木而栖好马也吃回头草适度暴露你的缺点也是优点顾全面子给人铺台阶面子问题不容商量做墙头草并不是你的错第十章 搞定人心就这几招拉拢人心不可操之过急学会在背后说别人的好话给人一份情让人还上一辈子情义情结网住人心说得好不如哭得妙让人心服才是真正的征服请将不如激将对事无情对人有义用你的口抓住别人的心让别人得意让自己满意后记

## &lt;&lt;人性丛林潜规则&gt;&gt;

## 章节摘录

每一个人都有自认为得意的地方，不管别人怎样看，在他自己看来，都是一件有意义的事情。从对方得意的地方说起，这是办事速成的一条捷径。

你如果了解并把握住对方得意的地方，交谈的时候有意无意地提到，在办事的过程当中会在无形之中成为一种有效的武器。

一偏僻小学破烂不堪，校长多次按规矩层层请示拨款事项，却始终没有结果。不得已之下，决定向本市木材厂的厂长求援。

校长之所以打算找该厂长。

是因为这位厂长重视教育，曾捐款一万元发起成立“奖教基金会”。

遗憾的是。

该厂经营有了一定的困难，校长深感希望渺茫，但也只好“背水一战”了。

于是。

校长敲开了厂长办公室的门。

校长开门就夸：“厂长。

我近日在省城开会听到教育界同仁对您的称赞，实是钦佩！

今日途经贵公司，特来拜访。

”厂长：“不敢当！

过奖了。

”校长又说：“厂长您真是一位有远见卓识的人，首创“奖教基金会”。

不但在本市能实实在在地支持教育事业，更重要的是，您的思想影响很大。

“奖教基金会”由您始创，如今已由点到面，由本市到外市，甚至发展到全国许多地区，真可谓香飘万里……”校长紧紧围绕厂长颇感得意之处，从各个方面予以充分肯定。

谈得厂长满心欢喜。

此时，校长诉说了自己的“无能”和悔恨：“身为校长，明知校舍摇摇欲坠，危及着师生的生命安全，却毫无良策排忧解难。

要是教育界领导都能像厂长这样，支援教育，只要拨一万元钱就能卸下我心头的重石，可是至今申报十几次，仍不见分文。

”这时，厂长的脸上立刻起了微妙的变化，沉默了一会儿，然后说：“校长，既然如此。

你就不必再打报告求三拜四了，一万元钱我捐献给你们。

”校长听完后，他紧紧握住厂长的手，满意地笑了。

这位校长可谓十分精明，他在了解对方的情况下，用美誉推崇的方式获得了募捐的成功。

首先，他对厂长远见卓识，首创“奖教基金会”的行为给了充分地肯定和恰当地赞扬；其次，悲诉自己的“无能”和悔恨，让对方给予同情，从而深深地打动了对方，达到了预期的目的。

称赞对方得意的地方，实际上就是对对方人生价值的肯定。

求他人办事，很多时候必须在他人身上细思量、狠下工夫，最好不要把你所要办的事情直接说出来，而是要从对方感兴趣的侧面入手。

这是说服的要害所在，切中了要害，事情一定会大功告成。

某集团公司承包了一项建筑工程，在纽约建造一幢办公大厦，一切都照原定计划进行得很顺利。大厦接近完工阶段的时候，突然，负责供应大厦内部装饰的承包商宣称，由于情况变化，他无法如期交货。

这样的话，整幢大厦都不能如期交工，公司将承受巨额罚金。

长途电话、争执、不愉快的会谈，全都没效果。

于是集团公司公关部经理奉命前往华盛顿，当面说服承包商。

## <<人性丛林潜规则>>

“你知道吗？”

在你们那个区，用你这个姓名的，只有你一个人。

“经理先生走进承包商的办公室之后，立刻就这么说。

承包商有点吃惊：“不，我并不知道。

“哦，”经理先生说，“今天早上，我下了火车之后，就查阅电话簿找你的地址，在市区的电话簿上，有你这个姓的，只有你一人。

他很有兴趣地查阅着电话簿。

“嗯，这是一个很不平常的姓，”他骄傲地说，“我的家族是从荷兰移居华盛顿，几乎有二百年了。

“几分钟过去了，他继续说到他的家族及祖先。

当他说完之后，经理就恭维他拥有一家很大的工厂：“我从未见过这么庞大的工厂。

“我花了一生的心血建立了这个事业，”承包商说，“你愿不愿意到工厂各处去参观一下？”

经理爽快地答应了。

在参观过程中，经理恭维他的组织制度健全。

经理还对一些不寻常的机器表示赞赏，这位承包商就宣称是他发明的。

他花了不少时间，向经理说明那些机器如何操作以及它们的工作效率多么良好。

中午到了，他坚持请经理吃中饭。

到这时为止，你也一定注意到，经理一句话也没有提到此次访问的真正目的。

吃完中饭后，承包商说：“现在，我们谈谈正事吧。

我知道你这次来的目的。

我没有想到我们的相会竟是如此愉快。

你可以带着我的保证回到纽约去，我保证你们所有的材料都将如期运到。

“经理甚至未开口要求，就得到了他想要得到的东西。

点破潜规则 用赞扬他的方式开始，就好像牙医用麻醉剂一样，病人仍然要受钻牙之苦，但麻醉却能消除苦痛。

要想改变一个人而不伤感情。

不引起憎恨的话，应该学会从称赞和满足对方人手。

……

<<人性丛林潜规则>>

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>