

图书基本信息

书名：<<貴人其實一直跟著你, 你發現了嗎?>>

13位ISBN编号：9789866268830

10位ISBN编号：9866268837

出版时间：一言堂出版社

作者：王竹鑫 著

页数：304

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>

## 內容概要

本書以為人之道、維人之法和圍人之術三個方面為主要線索來展開並揭示做人的學問。本書總共用了將近200多個例子來對文中的觀點進行論證。通過列舉偉人、成功人士的例子以及貼近生活的實例，來與讀者一同分享他人的成功之道，以充滿哲思的文字為讀者奉獻了一桌精神的饕餮盛宴。閱讀本書，能讓讀者朋友們從中會受益，掌握實實在在的做人方法，在處理複雜的人際關係中遊刃有餘。

#### 作者簡介

王竹鑫 心理學碩士，資深撰稿人，在處事為人、人文哲學上有很深的造詣。曾在報刊、雜誌上發表過多篇關於成功方面的文章，見解獨到，很受讀者的青睞。

## 書籍目錄

前言上篇 為入之道第一章 隱忍為入——明哲保身之道 16喜怒形於色, 危險悄上身 17大智若愚福輕享, 自命不凡苦難當 19大虧選擇吃, 小虧可常吃 22扮好自己角色, 勿搶他人戲份 27吃「眼前虧」不是吃虧 30吃虧在明得名利, 受益在暗獲實利 33沉默暗思考, 言多語必失 37第二章 機智為入——全身而退之道 40見好就收才能全身而退 40君子尚可得罪, 小人切勿得罪 44讓一點面子給別人, 留一條退路給自己 48說話不可揭人短, 談天不可論人非 52機關算盡不如難得糊塗 56不可不信任, 更不可盡信人 59窘境幽默助陣, 尷尬自我解嘲 64第三章 變通為入——以動制動之道 68靈活變通, 行銷自我 68寬容做人, 退一步海闊天空 72以弱勝強, 以小搏大 75變通中發展, 在變通中走向成功大道 77掌握在人際上「打混仗」的藝術 80為入懂服從, 為入更要會果斷 83到什麼山就要唱什麼歌 87第四章 量力為入——趨利避害之道 92不患己不知人, 只患己不知己 92沒有金剛鑽, 不攬瓷器活 97不懂裝懂惹笑話, 自作聰明苦自己 101揚長避短, 成功加速 104單絲難成線, 獨木難成林 108火要空心, 人要虛心 112接受有度, 拒絕有方 116中篇 維入之法第五章 慷慨維入——散財聚入之法 120人脈, 無法估量的巨額財富 121沒有永遠的朋友, 只有永遠的利益 124學會做好「感情投資」 128有「小舍」才會有「大得」 131雪中送炭, 成本最低的投資 135利不可獨享, 功勞不可獨佔 139施入恩惠必得人回報 143第六章 儲蓄維入——未雨綢繆之法 148儲蓄人情, 別到用時方恨少 148先交朋友, 再做生意 152多交朋友好辦事 153冷店燒熱香, 菩薩顯靈光 158管理好你的人脈存摺 162讓朋友介紹朋友 165第七章 求同維入——李代桃僵之法 170巧妙效仿, 成為他的「同類人」 170巧言攻心, 讓對方油然而動 173在關鍵之處拉入一把 176成人之美, 你圖名聲我得實惠 180為他人解圍, 為自己鋪路 184迎合他人特別的習慣 188切勿喧賓奪主, 捧好對方的虛榮心 190第八章 淡己維入——拋磚引玉之法 196清空自己, 虛心請教 196別把自己得意的事掛在嘴邊 199尊重別人就是尊重自己 201切忌不可鋒芒畢露 205暴露自己「缺點」以滿足對方虛榮心 208下篇 圍入之術第九章 主動圍入——搶佔先機之術 212積極主動, 人際交往的制勝法寶 213牢記他人的名字, 結果會大不相同 215開口是金, 利用共同話題展開談話 219幽默是拉近雙方距離的鑰匙 222同步行為, 博得好感 224拿出熱情, 才能打動對方 228培養親和力, 將微笑掛在臉上 232第十章 公關圍入——巧借東風之術 236客套是最基本的社交技巧 236尋找中間人, 圍入不唐突 240順水推舟, 總有意外收穫 243人到禮到, 投資人際不吃虧 247智者善於替人解圍, 愚者遇事避而遠之 251運用計謀, 讓自己成為交往中的贏家 254第十一章 妙語圍入——攻入心肺之術 258懂得說話, 才能辦好事情 259讚美得多不如讚得妙 262背後讚美, 讚美學的最高境界 266心直口快, 交往中的大忌 269言談要恰到好處 271深思熟慮, 三思後語 274第十二章 細節圍入——以小博大之術 278天下大事必作於細 279善於傾聽, 讓你更有價值 281應變能力是成功交往的重要因素 283小事決定成敗 287把握形象細節, 讓自己像個成功人士 289尊重是圍入的基本前提 293間接圍入, 從對方感興趣的談起 296

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>