

<<百度修炼>>

图书基本信息

书名：<<百度修炼>>

13位ISBN编号：9787500487135

10位ISBN编号：7500487134

出版时间：2010-6

出版时间：中国社会科学出版社

作者：张珍林，怡然 著

页数：191

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>

前言

人的潜意识中，往往都有追求极致、巅峰和圆满的冲动，都有理想主义和完美主义的倾向。

我们都希望自己的人物品行更完美，可我们还是会常常出现这样那样的失误。

我们会说错话，会做错事，会执著地追求，也会久久不能走出失败的阴影。

我们都希望自己能够变得更聪明，可我们还是会遭遇瓶颈，不知道如何化解矛盾，不知道如何疏散坎坷遭遇带来的郁闷。

我们羡慕那些在职场和商场游刃有余、自由自在的人，想着自己哪一天也能够像他们一样活在完美的状态里。

我们也常常感慨：为什么人生如此艰难，为什么我努力那么多，却总也这么平凡，像一粒沙一样漂泊不定，无法把握自己的人生？

<<百度修炼>>

内容概要

在日常生活和工作中，一个人若能说话得体，办事得当，交往有度，待人有礼，必然会有良好的人际关系，做起事来也必然得心应手；一个人若说话口无遮拦，办事鲁莽，举止失常，不懂世故，则必然会引起他人反感，导致人际关系的失调，在做人做事方面就会处处碰壁。

儒家中庸之道的精髓，即“不偏不倚”、“过犹不及”的思想。

说到底也是度和分寸的问题。

为人处事，待人接物，无不渗透着火候的掌握。

说话的生疏深浅、办事的轻重缓急、人、际关系的亲疏远近、处世的高低姿态，最终都体现在度的把握上。

所以掌握为人处事的度和分寸，是获得好人缘的第一准则，也是左右逢源、获得成功的第一要务。

。

<<百度修炼>>

书籍目录

第一章 适度的修炼：话不说满，事不做绝 热情的适度 时髦的适度 独处的适度 喝酒的适度 羡慕的适度 忙碌的适度 健身的适度 清高的适度 信任的适度 上网的适度 拇指的适度 嘴痒的适度 秀嘴的适度 牢骚的适度 细节的适度 逞能的适度 玩笑的适度 贪功的适度 教育的适度 竞争的适度第二章 气度的修炼：气度决定高度 宽容的气度 善良的气度 含蓄的气度 豁达的气度 自信的气度 乐观的气度第三章 限度的修炼：事皆有度，过犹不及第四章 维度的修炼：角度越多，决策才能越准第五章 尺度的修炼：没有规矩的世界即地狱

<<百度修炼>>

章节摘录

插图：热情，有两种解释：一种与理性相对应——是对某种理想、愿望的追求。比如对工作的认真负责，对生活的高度追求，对困难的乐观态度等，这都是一种积极的表达方式。另一种与冰冷相对应——是指待人接物的大方、热忱。

对事业的追求少不了热情的态度；和谐的人际关系少不了热情的待人接物。热情可以说是世界上最有价值、最具感染力的一种感情。它能让人感到温暖，帮我们克服恐惧。

现实生活中每个人都需要热情，没有人希望自己遭遇冷落。同时，热情能转换成思想力、行动力和富有激情的创造力，人类正是有了创造与追求的热情，才能把不可能变成可能，才能共享创造的成果。

比如，被誉为推销之神的原一平，有行销教父之称的法兰克·贝格，他们原本的位置可以说是一无所有，但凭借超乎一般的热情，他们成功了。这就是把热情转化成为了一种不可估测的力量。

然而，凡是都要把握一个“度”的均衡，热情同样也是这样的，并非多多益善，上面提到的两位大师，之所以说他们是“超乎寻常的热情”，正是因为他们能够很好把握这个所谓的“度”，他们知道在最合适的时间情况下，投入最合分量的热情。

比如现在的“的哥”们，都十分地热情，为了使乘客在乘车的过程中不会感到无聊，与乘客聊天便成为了一种普遍的现象。

有的“的哥”就比较精明，能见什么人说什么话，找一些有趣的小段子，时常把客人逗得开怀大笑，自然客人很高兴乘坐他的车，幸运的话还能留下电话什么的，没准还能结交一个有身份的朋友呢。

但有的“的哥”就有点热情过度了，话题没完没了。

有的客人比较喜欢安静，他却一直放着“欢快”得不得了的音乐。

这样自然就会给对方一种无形的压力，巴不得快些到目的地，以后誓死不坐他的车了。

<<百度修炼>>

编辑推荐

《百度修炼:有人缘会办事的100个处世秘诀》编辑推荐:为人处事,要把握一个“度”,凡事“过犹不及”,拿捏好分寸,才能在举手投足间左右逢源,游刃有余。

我们需要修炼,练就刚柔并济,在不显山不露水中心想事成,我们的处事秘诀没有捷径,只有“度之修炼”。

一百个“度”的年世真谛,一百个“度”的生存法宝。

欠一分则火候不够,难以成功,过一点则画蛇添足,事倍功半。

最佳的生存策略不是登峰造极,而是为人处事能够恰到好处。

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>