

<<为人处世36计>>

图书基本信息

书名：<<为人处世36计>>

13位ISBN编号：9787502827236

10位ISBN编号：7502827234

出版时间：2005-9

出版时间：地震出版社

作者：柯维

页数：282

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>

<<为人处世36计>>

内容概要

《三十六计》是我国传统兵家文化百花园中一朵久艳不衰的炫目奇葩，是兵家谋略中最具实用性、启迪性和指导性者之一，它对谋策智术较高层次的逻辑性演绎，成为中国传统智道文化发展过程中的一个典型建树。

因此，它对中国传统文化横断与纵深的影晌已经大大超乎军事范畴，而对中国古代的政治价值、文化精神、人生涵养、处世态度都无不构成了深层的熏染的扩散。

在阐释、讲解各种计谋、引用事例的时候，我们结合时代特点，进行了大胆的发挥和引申，极大地增强了本书的实用性和趣味性，给人以耳目一新、豁然开朗的感受。

<<为人处世36计>>

书籍目录

第一篇 胜战计 / 001第1计 瞒天过海 / 002弥天大谎逃避弥天大罪 / 003一颗大号安眠药丸 / 004用一张旧钞游说外商 / 005欺世盗名, 借光攀升 / 006练就识破骗子的慧眼 / 007第2计 围魏救赵 / 011主动承认自己的错误 / 012面对拒绝要多动脑筋 / 013第3计 借刀杀人 / 016借助“一把无形的软刀子”取胜 / 017借众人之势助己之威 / 018借无形的“刀”挫伤对方的傲气 / 020借领导的力量为你办“私事” / 021千方百计地找到“替代品” / 026第4计 以逸待劳 / 028以自己的真情感动对方 / 029关键的时候不动声色 / 031用沉着冷静挫败不友善的对手 / 032保持冷静才能占上风 / 034第5计 趁火打劫 / 036巧妙地刺激对方的情绪或感觉 / 037抓住对方的弱点攻击其傲气 / 039先“放火”再“救火” / 040第6计 声东击西 / 044项梁声东击西杀殷通 / 045欲进日本, 先去美国 / 046通过巧诈来蒙蔽对方 / 047第二篇 敌战计 / 051第7计 无中生有 / 052上帝赐给的“天书” / 053没有关系也要找到工作 / 054学会没话找话的本领 / 056在别人认为不可能的地方开发出市场 / 058没有关系也能扯上“关系” / 059老邮政局长的高招 / 063第8计 暗度陈仓 / 065以对方感兴趣的人或事间接打动对方 / 066见人所不能见, 为人所不能为 / 067摆出一副“正面争夺”的样子 / 069间接地暗示对方的不当言行 / 070第9计 隔岸观火 / 072坐收鱼翁之利 / 073平心静气地正视自己 / 074要搞清对方的真实目的 / 075第10计 笑里藏刀 / 078会微笑的人到处受欢迎 / 079在笑脸下巧使绊子 / 080把对领导的批评隐藏在玩笑背后 / 083坦然面对两面三刀的“笑面虎” / 084警惕“笑里藏刀”的人 / 087第11计 李代桃僵 / 090吃些小亏也是为了赢利 / 091故意曲解对方的本意 / 092先把过错揽到自己身上 / 094第12计 顺手牵羊 / 079借助娱乐, 顺便求人 / 098不要忘了对方的“小人物” / 100适时巧妙地给顾客提建议 / 102防止别人顺手牵羊算计你 / 103第三篇 攻战计第13计 打草惊蛇 / 106给冒犯你的人点儿“颜色” / 107用弦外之音警示对方 / 109巧妙地追回失去的东西 / 110把“离婚”当作恫吓的手段 / 111第14计 借尸还魂 / 113几百吨的废料变财宝 / 114骗人的招牌 / 116爱书成癖的王寿 / 117让名片发挥最大的作用 / 118第15计 调虎离山 / 121用重金稳住对手 / 122逐步提出自己的条件 / 124辞退员工时不要造成矛盾 / 115第16计 欲擒故纵 / 119欲说服对方, 先接受对方的想法 / 129想赚钱, 先让利顾客 / 132暂退一步, 再伺机推脱 / 133利用顾客的逆反心理 / 134第17计 抛砖引玉 / 137先干起来再说 / 138一张电脑合成的照片 / 140让上级在多项建议中做出选择 / 141第18计 擒贼擒王 / 144不可忽视招聘现场的每一个人 / 145小处留心搞定上司 / 147第四篇 混战计 / 151第19计 釜底抽薪 / 152使你的拒绝温柔而不可抗拒 / 153积极突破谈判中的僵局 / 155化妆的最高境界就是“自然” / 156第20计 混水摸鱼 / 159并不一定严格按照规定办事 / 160“混水摸鱼”攀龙附凤 / 163采取先“厚”后“黑”的策略 / 163警惕虚假的广告 / 165第21计 金蝉脱壳 / 169巧妙地避开伤人的刻薄话 / 170办不了的事就设法推托 / 172把逐客令说得风美妙动听 / 180第22计 关门捉贼 / 178安娜智抓小偷 / 179对上门的小偷不能客气 / 180第23计 远交近攻 / 184尽量为别人帮忙 / 185度过和同事交际过程中的危险期 / 187酒肉朋友在关键的时候用不上 / 189第24计 假途伐虢 / 193巧借别人的产品扬名 / 194让你发达的朋友为你办事 / 196廉价泊车3个星期 / 198第五篇 并战计 / 201第25计 偷梁换柱 / 202这里不是电影院 / 203只是为了扒他的钱 / 204便宜卖的DVD / 206小心热心人 / 207第26计 指桑骂槐 / 209邹忌“指桑骂槐”巧劝齐威王 / 210委婉点拨批评别人不适当的言行 / 213可能招人误会的话就不要 / 214第27计 假痴不癫 / 216毕竟一只热水瓶值不了几元钱 / 217老两口戏弄推销员 / 218谈判时装傻迷惑对方 / 219假装糊涂以争取利益 / 220第28计 上屋抽梯 / 224先循循善诱再以理服人 / 225让他自己吐出已偷得之物 / 226第29计 树上开花 / 229从任何一个经验中获利 / 230别错过夏天的各种最美好的礼物 / 233第30计 反客为主 / 236把你的希望和愿望变成对方的 / 237角色互换, 打破僵局 / 239第六篇 败战计第31计 美人计 / 242赞美女人的美丽 / 243漂亮的“美眉”要多多个心眼儿 / 245第32计 空城计 / 248商人偶尔可以说假话 / 249假冒上级, 追回贷款 / 251第33计 反间计 / 254提供具有说服力的离间“证据” / 255以“诈”对“诈” / 257挫败“插足”的“第三者” / 259第34计 苦肉计 / 262武则天扼死亲生女 / 263为打赢官司挖空心思 / 264第35计 连环计 / 268杨广连环设计夺皇位 / 269一家日本餐馆的秘密 / 272第36计 走为上 / 275失败后重新认识事业目标

<<为人处世36计>>

/ 276躲开“惹不起”的人 / 277躲开所有的可能危险 /279

<<为人处世36计>>

章节摘录

古兵法原文： 备周则意怠，常见则不疑。

阴在阳之内，不在阳之外。

太阳，太阴。

计谋浅解： 人们都有熟视无睹、见常如习的心理。

平常看惯了的，往往就不再怀疑 ；自认为防备周到的，容易产生麻痹松懈的情绪。

在为人处世方面，这是很 值得加以利用的心理盲点，关键是掌握好运用的时机，尽可能在公开性场合 使用带有欺骗性的手段，真正令对手麻痹，再出奇不意一举实现自己的预谋 。

为人处世中的应用：弥天大谎逃避弥天大罪 辛亥革命后不久，袁世凯窃取了中华民国临时大总统的权力，但他野心 并未满足，他还妄想复辟帝制，因此每天都在做着皇帝梦。

一日，他仍在为 此处心积虑，不久便倦然而卧，真的做起白日梦来。

一位侍婢正好端来参汤 ，准备供袁世凯醒后进补，谁知不慎将玉碗打翻在地。

婢女自知大祸临头， 吓得脸色苍白、浑身打颤，因为这只玉碗是袁世凯在朝鲜王宫获得的珍宝，算得上是他的“心头肉”，过去连太后老佛爷他也不愿用来孝敬，现在化为 碎片，这弥天大罪是无论如何逃不脱的了。

正当她惶惶不可终日的时候，袁 世凯醒了，他一看玉碗被打得粉碎，气得脸色发紫，大吼道：“今天非要了 你的命不可！”这一吓，倒使侍婢惊出一计来，她连忙哭诉道：“不是小人 之过，实在是下有情不敢上达。

”袁骂道：“快说快说，看你编的什么鬼话 。

”侍婢道：“小人端参汤进来，看见床上躺的不是大总统。

”袁世凯怒喝 ：“混账东西，床上不是我，是谁？”侍婢大声哭道：“小人不敢说，小人 好怕！”袁倏地站立起来：“你再不说，老子一刀砍了你！”侍婢连忙下跪， 颤颤惊惊地说：“我看见……床上……床上躺着的是一条五爪大金龙。

” 袁世凯一听，以为自己真是金龙转世，就要登上梦寐以求的皇帝宝座了 ，顿时一股喜流从心中涌起，怒气全消，情不自禁地拿出一叠钞票为婢女压 惊。

这位侍婢就是用瞒天过海的手法脱身的。

她为了保护自己而欺骗别人， 实属是无奈之举。

P.3-4

<<为人处世36计>>

编辑推荐

活学活用《三十六计》，对于广大读者准确把握人生，改善人际关系，从更高的角度立身处世，更明智地处理事物，会有更多帮助。
本书精选了有关36计在历史实践中应用的故事。
全书诠释了古人的智慧精华，幽默地分解了古奥的兵法，让您笑对复杂多变的人际关系，轻松地把握人生的智慧。
全书内容读来生动有趣，耐人深思，别有新意。

<<为人处世36计>>

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>