

<<用第三只眼睛看透人>>

图书基本信息

书名：<<用第三只眼睛看透人>>

13位ISBN编号：9787504465467

10位ISBN编号：7504465461

出版时间：2009-8

出版时间：王宏伟 中国商业出版社 (2009-08出版)

作者：王宏伟

页数：250

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>

## <<用第三只眼睛看透人>>

### 前言

在商界中，从来不会出现完全相信他人的理由！

“在商业上，不要相信任何人！

包括你的家人、朋友，甚至是你自己！

”也许，这句话现在听来有点反叛的意味，因为我们的社会一直在倡导“和谐”、“人权”、“人道主义”……按我们中国人的话来讲，就是建立和谐社会，追求人和人之间的和谐。

但是，值得人们思考的是，为什么要不断地呼唤人权、人道主义及人和人之间的和谐？

不正是因为我们的社会极度缺乏这些因素吗？

不正是因为这个社会总是充满了欺诈，总是充满了各种各样令人意想不到的背叛吗？

在商业中，这些令人不耻的现象更是每天都在上演，那么多的勾心斗角和尔虞我诈，让我们不得不设下足够多的防备！

在商业中，不要相信任何人！

你的对手每天都在挖空心思地搜寻你的把柄，随时随地都会来一个突然袭击。

而你的亲人和你的朋友，并不能完全信任，因为往往最亲近你的人，到最后会成为最可怕的敌人。

因为他们知道你的秘密，知道你所有的弱点，更加懂得如何能够让你不战而降。

如果他们想出卖你，轻而易举。

在商业中，只有保护好自己，才能立于不败之地。

## <<用第三只眼睛看透人>>

### 内容概要

《用第三只眼睛看透人》为读者全方位地揭露了许多关于商业上的本质，如有德的人未必有才，能攻的未必善守，有钱的人未必有地位等等，教会人们学会擦亮双眼，看清事实，避开那些令人一不小心就会陷入的圈套。

正所谓“知人知面不知心”，商业中的人们只有时时处处地学会保护自己，适当地设防，才能在纷繁复杂的人际关系中，为自己穿上一件可靠的“防弹衣”，躲过各种各样的明枪暗箭，让自己立于不败之地。

《用第三只眼睛看透人》一书将成为你生活的指导者，指引你未来的商场人生！

透过表面看真相，做商场中的达人！

## <<用第三只眼睛看透人>>

### 书籍目录

第一章 商道第一法则：信疑参半1．对人不要盲目信任2．用人需疑，疑人亦用3．对敌人多个心眼多条路4．怀疑，是人性的弱点吗？  
5．不可轻易交出“真心”6．防人之心不可无7．铁哥们儿不一定真铁8．不要太相信自己的眼睛9．最好的未必是最适合的  
第二章 有德者，未必有能1．德与能的片面性2．仅有忠厚老实，难成大事3．凡事谦让，错失机遇4．事必躬亲，未必有济5．温良，懦弱的代名词6．满腹仁慈，难掌握全局7．过于正直，一块绊脚石8．宽容过度，一败涂地  
第三章 有能者，未必有德1．高能力不能代表一切2．德高方能服众3．人品重于一切4．诚信，得永久之财5．拒绝忘恩负义者6．趋炎附势者，只能换来短暂的成功7．爱使手段者，聪明反被聪明误8．自视甚高者，未必有真才实学9．对有才无德者，要敬而远之  
第四章 能攻未必善守，善守未必能攻1．只攻不守与只守不攻2．过于强势，愚者之举3．不会进攻，胆怯的表现4．知人，还需懂得“善用”之理5．金无足赤，人无完人6．留下回旋余地7．小心对手的“声东击西”  
第五章 走出“用人不疑，疑人不用”的误区1．误区一：防止人才流失2．误区二：片面强调经验3．误区三：爱用“听话人”4．误区四：“贪腥之猫”不是好猫5．误区五：片面强调“自己人”或“外部人”6．误区六：无过即是英雄  
第六章 不要总是跟着感觉走1．学会察言观色2．特别能忍让的人最危险3．“挚友”或许会让你“致命”4．闷声不响的人很危险5．友好其实不友好6．胜者未必为王，败者未必为寇7．不起眼的人物容易放“冷箭”8．面容好未必性格好9．地位高声望未必高10．得未必得，失也未必失  
第七章 怀疑一切，决胜天下1．真理总在“怀疑”后2．看清楚“笑里藏刀”的人3．不要太早亮出自己的牌4．提防对方“过河拆桥”5．提防对手的“热情”6．怀疑真相，用事实说话7．高学历不等于高能力8．防他人更须防自己9．唯有怀疑一切，才能决胜天下

## <<用第三只眼睛看透人>>

### 章节摘录

第一章 商道第一法则：信疑参半1. 对人不要盲目信任商场如战场，在你身边的每个人都可能是你的对手。

商场上的尔虞我诈，让你没有永远的朋友，也没有永远的敌人。

人们都带着各自的面具招摇过市，这一分钟可能还对你面带微笑，下一分钟已经在合计怎么算计你了。

商场上的残酷无异于战场上的血腥，面对强手如云、竞争激烈、变幻莫测的商海，对任何人都不要去盲目地信任。

有人说：信任才能成功。

的确如此，信任可以让你的人脉网不断地扩大，可以让你在下属中更有威信，可以让你在同行中更有声誉。

但是，在如今竞争激烈的商场上，信任也要讲技巧，不是任何人都要去相信的。

在如战场的商场上，也许经商的伙伴或对手时刻都在算计你，而你还一如既往地相信他们，呆头呆脑地蒙在鼓里，全然不察觉，不提防，最终失败的还是你。

信任，需要掌握好“度”李老板是张老板几年的老客户了，两家的关系向来甚好。

哪家若是资金周转不开，另一家就会解囊相助。

可是，在一次投标会上，为争夺某产品的销售权，两家出现了矛盾。

该产品的销路甚好，谁拿到销售权，获得利润就会很大。

在实力上，两家不分上下。

## <<用第三只眼睛看透人>>

### 编辑推荐

《用第三只眼睛看透人》一书教你如何练就一双火眼金睛，看透万物本质！

“不要借钱给别人，也不要向别人借钱；借钱给别人会让你人财两失，向别人借钱会让你挥霍无度”

。摘自莎士比亚的《哈姆雷特》看人不能只看表面；看事不能只看结果；看成败不能只看收获，大事情要谨慎地说；小事情要想清楚说；做不到的不要乱说；没发生的不要胡说。

古人云：“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，只有擦亮双眼，看清事实，时时处处地学会保护自己，适当地设防，才能在纷繁复杂的人际关系中，为自己穿上一件可靠的“防弹衣”，躲过各种各样的明枪暗箭，让自己立于不败不一。

<<用第三只眼睛看透人>>

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>