

<<做人有谋略做事有策略>>

图书基本信息

书名：<<做人有谋略做事有策略>>

13位ISBN编号：9787504473837

10位ISBN编号：7504473839

出版时间：2011-10

出版时间：中国商业出版社

作者：池新鸿

页数：227

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>

<<做人有谋略做事有策略>>

内容概要

《做人有谋略·做事有策略（经典珍藏）》通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，表达了一些与做人做事相关的忠告：如何方圆变通，如何进退自如，如何从容不迫，如何善于思考，如何与人为善，如何待机而动，如何巧用智慧，如何展示自我以及与我们的生活和事业息息相关的方面，生动而具体地讲述了我们应当如何才能够赢得社会认可，成为一个受欢迎的人的具体方法和各种实用技巧，并且促使人们克服困难，排除障碍，实现人生的不断突破！

《做人有谋略·做事有策略（经典珍藏）》每一位读者能够记住：善于谋略、善用策略的人是做人做事的高手，他们懂得以做人来带动做事，以做事来扩大自己的成果，并把这两项视为人生牢不可破的定律。

<<做人有谋略做事有策略>>

书籍目录

上篇 做人有谋略第一章 方圆做事，变通自如方为个性、稳定、原则性、圆为和谐、变通、灵活性。因而只有变通，才能在工作中和生活中进退自如，才能为自己营造良好的人际关系和生存环境，享受快乐惬意的人生，成就功名和事业刚柔相济，缺一不可读懂“方圆”之理做一个圆通而不圆滑的人敢于突破常理灵活处世，总结方法投石问路探心迹要协调不要“战场”“上台下台”都自在第二章 知进知退，小心谨慎人世间的总是变幻莫测，机会与风险并存，希望与变故同在。

因此，只有凡事小心谨慎，懂得进退有度，然后稳打稳扎，循序渐进，我们才能安身达命，成人成事。

否则，不懂得进退有度，该进不进，错失良机，该退不退，贻误自身。

所以惟有知进知退，才能止于至善，成就大业。

能屈能伸是一种战术妥协也是一种智慧不能让机会轻易溜走“无忍无以处世”弱势时要装糊涂懂得放弃虚名知足者方可以常乐识时务者为俊杰第三章 以柔克刚，能屈能伸生活中，我们难免会碰到强大的对手。这时候，你准备如何对付他们呢？

是针尖对麦芒以硬碰硬，还是斗智不斗力，不战而屈人之兵呢？

后一种答案无疑是值得推崇的。

得饶人处且饶人刚柔并济，伸屈自如把握原则，抑制傲气找到解决问题的关键宽容待人，平和做事尽量避免正面冲突以德自省，以法自律第四章 从容不迫，沉着冷静应该说冷静的心态往往是成功的必要因素，一般来说，人们只要不处在激怒、疯狂的状况下，都能保持自制并做出正确的决定。

所以，做人要懂得从容不迫，这样我们才能克服自己的情绪，遇事不慌，沉着冷静地判断局势，应变局势，取得成功。

.....下篇 做事有策略

<<做人有谋略做事有策略>>

章节摘录

要协调不要“战场” 人都是喜欢被尊重的，如果受到鼓舞，即便是“士为知己者死”，也会感到十分痛快，反之，如果受到刺激的话，就会产生一股极大的反感，甚至激动之下宁可同归于尽，也不让人占得丝毫便宜。

因此，不要把交涉看成是利害争斗的“战场”，它的目的只是为了使双方通过沟通，以达到观点的一致或相近，而不在于利害得失的争辩。

由于交涉的目的在谋求结论，并非做成结论之后才开始，因此在双方进行交涉前，就必须先拟定腹稿。

原则上，双方要建立一定的诚信，而且在涉及谈判利益时，要有不仅获取、还能给予的观念，交涉才能够顺利进行。

因此，在拟定方案前，应先了解自己的需求所在，以便收集与自己立场有关的资料，再制定涉及谈判的步骤。

计划要深思熟虑、眼光远大、从长计议，纵使胸有成竹，可以解决问题，但也不能掉以轻心，否则会有“马失前蹄”的意外发生。

除了事前准备之外，交涉时的态度也必须是诚恳的，尽可能客观而且机动应变，一切行为均以“协调”二字为依据；当双方意见发生冲突时，不可意气用事，应以理智的态度来化解纠纷，若能避免“我要赢得这场交涉”的竞争态度，不偏袒、不掩饰，针对问题，随时修正自己的行为 and 观念，为谋求共同的利益而努力，就能顾全大局，而使交涉双方获得“双赢”的结果。

人活在社会上，必须考虑自己的行为会带给社会什么影响，如果一个人想成为绝对的胜利者，而一味地提出自己的要求，则对方的态度必然变得十分激烈，而且所谓“自己的要求”只不过是单方面对解决问题的意见而已，在其他方面，应该还有一些更好的答案。

一味意气用事，提出自以为是“惟一”或“最好”的解决办法，就是把“协商”的观念和个人私利混淆在一起，不能把握交涉原则的人，当然也不可能获得双赢的结果。

人际关系是源远流长的；成功的交涉并不建立在权力的威逼上，而完成于双方的相互了解和协调。若要使个人或企业的公共关系达到最理想的境界，不仅要顾及眼前的利害，而且要有高瞻远瞩的眼光。

因此，必须扬弃“为了成功，不计代价”的陈旧观念，而努力研究出可以使合作双方互惠互利的变通办法，使交涉的结果合情、合理又合法。

在弱肉强食的时代，任何人只要拥有力量，就能迫使他人屈从自己的意志。

罗马帝国就是典型的例子，它依仗着强大的国势，以达到其支配弱小民族的私欲，结果是牺牲了真正的和平。

然而，当人民的自由意志受到一定程度的压迫后，会反弹出一股锐不可当的抵抗力量，罗马帝国最终难逃分裂、毁灭的命运。

我们进行交涉时，也应记取这个例子，如果仗势欺人，就会导致物极必反。

所以，欲求成功的谈判交涉，有时也要巧妙地运用“情”的力量——对人不妨“动之以情”，而不持强硬的态度；对己则也要“心战”一番，所谓哀兵必胜、置之死地而后生，都是取胜的要诀，所以不妨把目标定高、封杀退路，如此往往能激发人们的斗志，使人全力以赴，成就惊人。

.....

<<做人有谋略做事有策略>>

编辑推荐

生活中的两大主题就是做人与做事 一部成功人士都要学的生活必修课 聪明人的做人糊涂学,做事心计学 为什么有的人能够成就事业,有的人却碌碌无为?

成功的机会无处不在,只是更青睐善于思考的人。

享受快乐惬意的人生,成就功名和事业 人世间的事总是变幻莫测,机会与风险并存,希望与变故同在。

只有凡事小心谨慎,懂得进退有度,然后稳扎稳打,循序渐进,我们才能安身达命,成人成事。

否则,不懂得进退有度,该进不进,错失良机,该退不退,贻误自身。

所以惟有知进知退,才能止于至善,成就大业。

方为个性、稳定、原则性,圆为和谐、变通、灵活性。

只有变通,才能在工作中和生活中进退自如。

才能为自己营造良好的人际关系和生存环境,享受快乐惬意的人生。

成就功名和事业。

<<做人有谋略做事有策略>>

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>