

<<男人那点心事>>

图书基本信息

书名：<<男人那点心事>>

13位ISBN编号：9787511316721

10位ISBN编号：7511316727

出版时间：2011-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙郡错

页数：273

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>

## &lt;&lt;男人那点心事&gt;&gt;

## 前言

在如今这种大环境下，男人要想做得成功，少不了要有点“心事”。

那种绝对意义上的老实男人，显然已经不被看好。

但做人也不能“心事”太多，劳心费神不说，往往又会受人鄙夷，被视为“坏蛋”的代名词。

别人摸爬滚打、洒尽汗水，到头来“实惠”全被他占为己有，这样的人，早晚有一天，就连最老实的人也要彻底对他心寒意冷了。

既然如此，我们不妨取其中，做一个“有点心事”但不坏的男人。

让自己的朋友遍满天下，让自己的爱情喜结幸福花，让自己的事业步步高升。

听到这里，我想朋友们已经明白，这里所说的“心事”当然不是什么阴谋诡计，亦不是什么未达目的不择手段，而是男人真正成熟起来的一种标致，是我们为人处事中理所应当掌握的技巧，是帮助男人走向成功的锦囊之策。

所谓“有心事”的男人，应该懂得如何以语悦人，知道什么该说、什么不该说，何时能说、何时又不能说；他们应该懂得如何给自己增值，一些生活、工作中的细微之处，都能够成为展现自己的舞台，随之他们的价值便会不断向上攀升；他们当然晓得如何取悦上级，他们藏锋守拙、甘为上司做绿叶，又不落拍马之嫌，从而大大增加了自己晋升的几率；他们更是懂得如何与众人相处，善于与各种各样的人打交道，能够迅速为自己编织一张良好的人际关系网；他们懂得如何察人、识人、防人，所以即便是处在暗涛汹涌“角逐场”上，他们依然能够“任凭风浪起，稳坐钓鱼台”。

这样的男人，想不成功都难！

当然，男人的“心事”也不是与生俱来的，它需要一个锤炼的过程，需要我们在生活的细腻之处，认真观察、思考林林总总的复杂关系，并从中吸取前人的经验与教训，形成一套适合自己的、能够让我们如虎添翼的处世方略。

本书立旨于此，翻开它，你走进的，将是一个充满应变之术的世界，这里有令你“眼花缭乱”奇策妙招，相信，您一定会对它爱不释手！

常有人说：“做人难，最男人更难！”

但是，本书想要告诉大家的是——“做个有心事的男人，其实不难！”

只要你肯学、肯思考，能够根据本书为您提供的素材，理论联系实际，相信你一定能够成为当代的“小诸葛”。

## <<男人那点心事>>

### 内容概要

有 [ 心事 ] 的男人，懂得如何以话悦人，何时该说、何时不该说，该说什么、不该说什么，他们都能做到心中有数，有 [ 心事 ] 的男人，懂得如何给自己增值，一些生活、工作中的细微之处，都会成为他们展现自己的舞台，随之他们的魅力便会不断向上攀升，有 [ 心事 ] 的男人，当然知晓如何当好下属，他们藏锋守拙、甘为领导做绿叶，从而大大增加了自己晋升的几率，

有 [ 心事 ] 的男人懂得如何与众人相处，他们善于与各种各样的人打交道，能够迅速为自己编织一张良好的人际关系网，

有 [ 心事 ] 的男人懂得如何察人、识人、防人，所以即便是处在波涛汹涌 [ 角逐场 ] 上，他们依然能够 [ 任凭沧浪起，稳坐钓鱼台 ]。

<<男人那点心事>>

书籍目录

- 第一章 好人好在嘴上
  - 有意识地修炼“嘴上功夫”
  - 波澜不惊，言随境动
  - “赞歌”不离口
  - 人情话要常说
  - 嘴下留情——面子剥不得
  - 宁吃过头饭，不说过头话
  - 得了实惠还要注意口碑
  - 含糊其辞，不授他人以话柄
  - 多听少说常点头，不可全交一片心
- 第二章 努力为自己增值
  - 用能力说话
  - 多劳者多得
  - 打造“不可替代性”
  - 增强你的“使用价值”
  - 为自己创造机遇
  - 巧妙地将自己推销出去
  - 以必胜之姿示人
- .....
- 第三章 与领导巧“周旋”
- 第四章 良朋即是良师
- 第五章 留“一线”多“一路”
- 第六章 做个“交际赢家”
- 第七章 知己知彼方能不殆
- 第八章 紧握手中权力
- 第九章 低开才能高走
- 第十章 智者“变”中求胜
- 第十一章 防人之心不可无

## &lt;&lt;男人那点心事&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：例如：某经理在给员工做报告时说：“我们企业内绝大多数的青年是好学、要求上进的。”这里的“绝大多数”是一个尽量接近被反映对象的模糊判断，是主观对客观的一种认识，而这种认识往往带来很大的模糊性。

因此，用含糊语言“绝大多数”比用精确的数学形式的适应性强。

即使在严肃的对外关系中，也需要含糊语言，如“由于众所周知的原因”、“不受欢迎的人”，等等。

究竟是什么原因，为什么不受欢迎、其具体内容、不受欢迎的程度均是模糊的。

平时，你要求别人到办公室找一个他所不认识的人，你只需要用模糊语言说明那个人高个儿、有些微胖、高鼻梁、戴眼镜，便不难找到了。

倘若你具体地说出他的身高、腰围精确尺寸，他反而很难找到这个人。

因此，我们必须至少在日常交际说话时放弃说话力求准确这样一种观念。

下面，本书为大家介绍几种常见的语言含糊法：一、宽泛式含糊法。

宽泛式含糊法是用含义宽泛、富有弹性的语言传递主要信息的方法。

例如：现代文学大师钱锺书先生是个自甘寂寞的人。

他居家研读，闭门谢客，最怕被人宣传，尤其不愿在报刊、电视中扬名露面。

他的《围城》再版以后，又拍成了电视，在国内外引起轰动。

不少新闻机构的记者，都想约见采访他，均被钱老执意谢绝了，一天，一位英国女士，好不容易打通了他家的电话，恳请让她登门拜见钱老。

钱老一再婉言谢绝没有效果，他就妙语惊人地对英国女士说：“假如你看了《围城》，像吃了一只鸡蛋觉得不错，何必要认识那个下蛋的母鸡呢？”

”这位女士终被说服了。

钱先生的回话，首句语义明确，后续两句：“像吃了一只鸡蛋觉得不错”和“何必要认识那个下蛋的母鸡呢？”

”虽是借喻，但从语言效果上看，却是达到了“一石三鸟”的奇效：其一，是属于语义宽泛，富有弹性的模糊语言，给听话人留下深入思考的余地；其二，与外宾女士交际中，不宜直接明拒，采用宽泛含蓄的语言，尤显得有礼有节；其三，更反映了钱先生超脱盛誉之累、自比“母鸡”的这种谦逊淳朴的人格之美。

一言既出，不仅无懈可击，而且又引人领悟话语中的深意，格外令人敬仰。

二、回避转移法。

在许多交际场合中，成功的狡辩所产生的幽默效果也非常好。

用适当的含糊，可以使你在表面上显得又痴又傻，可实际的机智又非常人能比，分明是大智若愚。

一次，乾隆皇帝突然问刘墉：“京城共有多少人？”

”刘墉猝不及防，却非常冷静地回了一句：“只有两人。”

”乾隆问：“此话何意？”

”刘墉答曰：“人再多，其实只有男女两种，不是只有两人？”

”皇帝又问：“今年京城里有几人出生？”

有几人去世？”

”刘墉回答：“只有一人出生，却有十二人去世。”

”

<<男人那点心事>>

编辑推荐

《男人那点心事》：要想做个成功的男人，就得有点 [ 心事 ]。  
这里所说的 [ 心事 ] 不是阴谋，不是为达目的不择手段，而是为人处世的技巧，是帮助男人走向成功的桥梁。

<<男人那点心事>>

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>