第一图书网, tushu007.com

<<多长点心眼 少耍点心计>>

图书基本信息

书名：<<多长点心眼 少耍点心计>>

13位ISBN编号：9787511704849

10位ISBN编号：7511704840

出版时间：2010-9

出版时间：中央编译

作者：吕扬

页数：301

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

第一图书网, tushu007.com

前言

中国文化源远流长，从先秦诸子百家争鸣开始，中国的思想文化逐渐形成了派别，也形成了各种体系。
这些体系中的文化形成了中华民族的核心精神。
在先前诸子百家争鸣当中，有一派叫法家，有一派叫纵横家。
这两家有一个共同点就是注重诡诈权术。
商鞅将他的法家思想成功地应用到了中国古代的统治阶层，帮助秦国迅速成长为强国，为秦始皇最后吞并六国奠定了强大的基础。
纵横家申的苏秦和张仪在那个战乱的年代，坐在颠簸的车中游说六国，把各国不可一世的豪强玩弄于股掌之间。
他们共同演绎了人事业大起大落，大人物大喜大悲。
在先秦诸子百家之中，影响中国文化和民众思想最深刻的还是儒家，儒家要求仁义礼智信。
诚信便是其中一个非常重要的伦理范畴。
孔子时期，“ 诚信 ”还未形成为理论概念。
孟子时便已发展成熟，而且位置十分重要。
他说：“ 是故诚者，天之道也；思诚者，人之道也。
”《大学》八条目：格物，致知，诚意，正心，修身，齐家，治国，平天下。
“ 诚 ”成为圣贤们体察天意，修身养性和治国平天下的重要环节。

第一图书网, tushu007.com

<<多长点心眼 少耍点心计>>

内容概要

本书立足现实，结合实例，详述在职场、商场与人际场中应该具有的“心眼”，识破诡计防冷箭，多长心眼善处世。
最终让你学得待人接物的真技巧，获得成功励志的深感悟。
悟出做人处世的大智慧。
　本书告诉你，擅耍心计只能得到一时小利，多长心眼才能收获长远成功。
“心眼”活一点：水流不腐。
人生之路走得更宽更快乐。
有“心眼”做人才高明。

第一图书网, tushu007.com

<<多长点心眼 少耍点心计>>

书籍目录

第一章 多长点实心眼　真诚之人能赢天下人信任 做人一定要诚实守信 坚持原则才能树立起威信 做人不要自以为是 回应必须出于真诚 帮别人等于帮自己 把别人的事当做自己的事第二章 多长点善心眼　善良之人会得到最大优待 做人有技巧，更要有高尚品质 你对别人善，别人也会以善回馈你 善恶终有相报时 小胜凭智，大胜凭德 君子爱财，取之有道第三章 多长点大心眼　豁达之人拥有直通成功的心态 世上无难事，只十白有心人 脾气永远不要大过度量 小损失能换来大的回报 忍天下难忍之事 饶人也是一种快乐 跌倒了，顺势翻个跟头第四章 多长点巧心眼　聪明人才能赢取光明未来 有勇无谋，难成大事 成功眷顾有心之人 肠子多几个弯弯绕 不但要低头拉车，还要抬头看路 不必“锦上添花”，但要“雪中送炭”借众人之力，挪他山之石 不按常规出招第五章 初次相识多长点心眼　第一印象决定关系远近亲疏 以眼识人：解读心灵之窗 以衣识人：人靠衣装马靠鞍 以言识人心：闻弦琴而知雅意 以行事风格巧识人 不同坐姿，流露本性 由不同的笑来观察对方 观神情而知内心 举手投足显个性第六章 与人说话多长点心眼　让别人爱听自己才更易成事 真心诚意地赞美他人的长处 失意人面前不谈得意事 晓之以理，说服需要充足的理由 弦外之音，要善于利用 托辞要从别人的利益点出发 忠言逆耳，小心出口 不要一下和别人掏心窝 注意说话场合小心祸从口出 批评有分寸，委婉效果好 失言不可怕，坦然面对好过渡第七章 与人相处多长点心眼　快速安全地搭建你的关系网 牢牢记住别人的名字 关心别人的感觉，就像自己也能感受到 朋友是你有难处时的靠山 既要“织网”，更要“修网”看穿人心，别被外表的温和迷惑 见微知著，由不经意的细节洞察人 过多算计别人也易被人算计第八章 求人办事多长点心眼　借入之力成己之事 如何使陌生人接受自己 选择最佳的路线和方法 “见风使舵”说漂亮话 出门看天色，进屋看脸色 充分利用人性的特点 敢于站在巨人的肩上 欲擒故纵促人点头同意第九章 解决问题多长点心眼　办法总比问题多 挫折是天才的晋身之阶 善始善终有方法 如何聪明地决策和选择 被人误会怎么应对 被人批评怎么应付 面对冲突如何应对 错怪了别人怎么应对 无法启齿的事怎样应对 解结的关键是找到绳头第十章 社交应酬多长点心眼　交际有多好成就就有多高 场面上要注意礼节和措辞 保持良好的体态 举手投足尽显风采 装做“糊涂”人，但别做糊涂事 酒场上必须要有的心眼 做事要方，做人要圆 给自己留一个台阶 根据环境改变自己第十一章 职场生存多长点心眼　办公室不需要那么多心计 工作不仅是一时混碗饭吃的差事 注意发挥自己的特长 机会的判断与应对 完成小事是成就大事的第一步 工作要一件一件去做 如何与不同性格的上司相处 如何与同事相处 讲原则不要乱了大局 别让跟头栽在成功之后第十二章 客户来往多长点心眼　左右逢源业务滚滚来 一切从准备开始 放长线钓大鱼 做个客户眼中的精明人 把每一条信息都变成金钥匙 如何获得最大的利益 懂得什么时候该走开 不要事过后悔 一件事情两手准备 不要一条道走到黑第十三章 应付竞争对手多长点心眼　朋友和敌人在一念之润 时刻都别泄露自己的底牌 学会爱你的敌人 凡事要为自己留条后路 机会看准了就要见机而上 见好就收是最明智的选择 以有利结果终结谈判的技巧 把对手成功转化为朋友

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

插图：英国首相丘吉尔起初对美国总统杜鲁门印象很坏，但是他后来告诉杜鲁门，说以前低估了他，这是以赞许的方式表示道歉。
解放战争时期，彭德怀元帅有一次错怪了洪学智将军，后来彭德怀拿了一个梨，笑着对洪学智说：“来，吃梨吧！
我赔礼（梨）了。
”说完两人一起哈哈大笑起来。
当然，一个人要想保持良好的人际关系，最好尽量减少自己的过失。
曾子讲：吾曰三省吾身。
为拥有好人缘，一个人应不断检讨自己的过失、提高个人的修养才是。
没有人愿意被别人误解。
但我们得承认的是，误解存在于每个人的生活之中，因为沟通并不是一件简单的事。
当我们向别人描述一件事情的时候，会下意识地省略其中的一部分内容，而听的人则会根据自己的逻辑和掌握的信息补充缺失的部分，从而使语义的传递出现偏差。
另外，每个人看待事情都带着自己的主观见解和评价，所以对同一事物的看法也会不同，这种差异也会形成误解。
例如一个对待领导很热情的人，同事可能就会觉得他很会拍马屁，因此而产生误解——其实很可能他对谁都是如此，并没有感觉有什么不对。
信息沟通不畅和个人主观理解不同，这两个因素的相互影响和叠加，常常导致很多误会发生。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

<<多长点心眼 少耍点心计>>

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