

<<为人处世做生意>>

图书基本信息

书名：<<为人处世做生意>>

13位ISBN编号：9787801796073

10位ISBN编号：7801796071

出版时间：2007-9

出版时间：中国致公出版社

作者：东子

页数：363

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>

## <<为人处世做生意>>

### 内容概要

面对这个到处都能闻到金钱和诱惑气息的浮躁社会，很多人痛苦、迷惘、无助，找不到生活的方向和出路。

在就业道路上磕磕绊绊，在仕途上一波三折，做生意又举步维艰，大脑里像一团麻，似乎永远都理不清杂乱的思绪，我该何去何从？

《为人处世做生意》致力于年轻一代人都感迷惑的问题，清理出为人、处世和做生意三个最热门的理念，它必将指引你走向光明的前途。

## &lt;&lt;为人处世做生意&gt;&gt;

## 书籍目录

为人精明一点逢人只说三分话学会摸透人性恭维宜恰到好处恭维他最想被恭维的地方谨防身边的小人  
 闭上你的嘴巴睁大眼睛看人装糊涂人做聪明事感谢没帮你把事情办好的人求人帮忙办事时美化对方求  
 人帮忙时吹捧对方善用“拟态”和“保护色”装聋作哑别上了朋友的当有“舍”才有“得”给人好处  
 别张扬天下没有一次性人情好风凭借力，借“人”能登天人情像银行里的存款，需时时“储蓄”朋友  
 间要避免“哥们义气”得意时，心张扬神不张扬心事宁烂在肚子里，也不能随便说别人的秃疮揭不得  
 吃亏即是占便宜不妨示人以弱花要半开，酒要半醉零成本的买心术顺人情，说好话点燃人气的八大诀  
 窍游刃有余的职场语言如何获得上司的器重充分发挥下属的能量优秀的主管懂得“授权”处世厚道一  
 点让别人妒忌你，是十分失败的事沉得住气，才能发得了力眼睛里揉得进沙子方能成大事不要算计人  
 ：算来算去算自己给对手留面子就是给自己留后路别以为只有自己最能耐把别人的事当成自己的事来  
 做听人劝，金不换懂得欣赏别人善于关心和安慰不幸的人和批评你的人交朋友把人情做足，让它更具  
 “杀伤力”有好处不要吃独食不要不可一世真诚不等于“实话实说”好的名誉就是财富在与别人的交  
 往中保持适度的弹性容人之长、之短、之仇、之功能吃小亏才有可能获得长远利益不卑不亢不怠不躁  
 不温不火不感情用事不轻易发怒不要耍小聪明“难得糊涂”能屈能伸做生意灵活一点做生意要懂得信  
 用无价做生意要懂得借力做生意要懂得大赔换大赚的道理做生意要有商业敏感性做生意要懂得变“危  
 机”为“契机”做生意要懂得抢占商机做生意要懂得不只谈交易，还要讲人情做生意要懂得用不同方  
 法应对不同客户做生意要懂得自我推销做生意要懂得有舍才有得做生意要懂得填补市场空白做生意要  
 懂得在极盛时期洞悉危机所在做生意要懂得灵活善借做生意要懂得重视信息做生意要懂得果断出击做  
 生意要懂得“双赢”为上策做生意要磨练精确的数字感觉做生意要懂得在同行中建立知名度做生意要  
 懂得吸引优秀的合作者做生意要懂得人无我有做生意要懂得善于从常规之外去想做生意就是将“不可  
 能”变为“可能”做生意绝不能头脑一热就拍板做生意要懂得先做好才能做大的道理做生意要懂得软  
 硬兼施做生意要懂得广结客户做生意要懂得“校友”是你最大的财富做生意要懂得不结怨仇做生意要  
 懂得虚虚实实做生意要懂得不断创新做生意要懂得把握流行趋势做生意要懂得把钱用活做生意要有眼  
 光做生意要懂得欲取先予做生意要懂得欲擒故纵做生意要懂得以退为进做生意要懂得借刀杀人做生  
 意要懂得趁火打劫做生意要懂得浑水摸鱼做生意要懂得暗度陈仓做生意要懂得无中生有做生意要懂得借  
 尸还魂做生意要懂得笑里藏刀做生意要懂得李代桃僵做生意要懂得擒贼擒王做生意要懂得调虎离山做  
 生意要懂得偷梁换柱做生意要懂得投其所好做生意要懂得逆向思维做生意要懂得高价策略做生意要懂  
 得同中求异做生意要懂得连环计做生意要懂得请君入瓮做生意要懂得触类旁通做生意要懂得捕捉灵感  
 做生意要懂得不必每件事都过问做生意要懂得商务营销中提问的技巧做生意要懂得商务谈判中的红脸  
 白脸战术做生意要懂得商务谈判中说“不”的艺术做生意要懂得的广告策略做生意要懂得一些绝招和  
 怪招做合伙生意要小心做生意怎样当好代理商做生意如何进行得体的商业交往做生意要懂得运用饭局  
 进行人脉销售做生意要懂得请客吃饭失败商人的7大弱点

## <<为人处世做生意>>

### 章节摘录

为人精明一点 逢人且说三分话，未可全抛一片心。  
人心是最复杂的东西，把握不好会吃大亏的。

我们大多数人都喜欢正直而坦率型的朋友，他们心里无私，有什么就说什么，从来不加以掩饰。坦率的人开始给人的印象总是比较好的，大家会认为你很老实和忠厚，可是，渐渐地他们会发现原来你头脑简单、思想简单，这样你便被定位为一个弱者，万一他们心怀不轨，那你岂不是自讨苦吃？所以，这种人在没有一种自我保护机制的情况下，常常会吃亏的。

另外，坦率的人还常常伤害别人。

这种人想说什么就说什么，毫无掩盖，直来直去不分场合，这就犯了一个人性的大忌：人是被包装起来的，谁不希望自己更漂亮、更完美、更出众？谁不愿意别人多选择自己、吹捧自己？而你的坦率却会在连你自己也不知觉的情况下，就伤害了别人。

这样，你在无形之中就形成了无数潜在的敌人，这种敌人比你知道的敌人更可怕，他们会寻找机会来向你发动进攻，趁你不备将你击倒，其结果，不是既伤害了别人又毁了自己吗？最后，坦率的人还会被别人利用。

所以，与其当你在梦醒后发现自己被人利用，倒不如早点醒悟过来，警惕自己，多要求、告诫自己，切不可过于坦率和感情用事，做事不是不要热情，但热情的背后一定要有理性和智慧作支持。

这样，逢人且说三分话，未可全抛一片心，不失为沟通的一大原则。

因为与人沟通只有说人话，而与鬼沟通鬼话才起作用。

若一旦人鬼不分，那么反而坏事。

无论是人是鬼，说话都只许抛出三分，而不可将自己的心思全盘抛出，即使是自己的亲朋、妻子，亦如此，你说得太细、太多，不仅对自己不利，反而会让对方认为你这人好像小看他，连最起码的东西都给他讲、给他解释，这也太低估对方的能力了，这样你势必被误解、被扭曲。

只有说出三分，你才可能收获很多。

## <<为人处世做生意>>

### 编辑推荐

为人厚道，绝非为人老实，也不是为人世故。

所谓“厚”道，就是指“厚”的道法，它是一种谋略，一种智慧，一种眼光。一种气度。

成熟之人。

做人沉着稳当，人人想与之交往。

因而他们在社会上总是能左右逢源，如鱼得水；而世故之人，太过于算计，人人避之不及，没有谁敢与之合作，因而落得孤家寡人的下场。

明枪易躲。

暗箭难防。

要想保护自己，就得适度伪装自己，不伤害人，也不得罪人，也不易被别人所伤。

装傻，并非真傻；外表大智若愚，内心清楚明白。

以谦虚、平和换来游刃有余的人脉关系，以踏实守信换来成功的人生。

这就是厚道之精髓。

<<为人处世做生意>>

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>