第一图书网, tushu007.com

<<做人要有心机 做事要有心计>>

图书基本信息

书名：<<做人要有心机 做事要有心计>>

13位ISBN编号：9787543054899

10位ISBN编号：7543054892

出版时间：2011-3

出版时间：王阔 武汉出版社 (2011-03出版)

作者：王阔

页数：268

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

内容概要

《做人要有心机 做事要有心计》以初入社会的年轻人和在为人处世的问题上总是遇到麻烦的人为阅读对象，强调做人做事是一个人在这个社会上活得更从容的基础。
指导年轻人要做好放弃天真的准备，在人与人之间相互的支持合作和时有发生的摩擦、猜忌和争斗中讨生活。
所谓“心机”和“心计”，不是阴谋和厚黑，而是看透这个世界的种种有形和无形的规则，并且学会适应这种规则进而掌握这种规则，和周围的人和谐相处，获得更大的发展空?。
从某种程度上说，这是一本可以改变你人生命运的书。
如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中所讲的规则会告诉你此时应当防备什么，留意什么，你的人生将更上一层楼。
做人的心机和做事的心计，会为你的奋斗之路铺出一条平坦的大道，其中的一招一式都会在你最需要的时候发挥作用。

书籍目录

第一章 做人重风度：得意之际骨头不能太轻了，失意时反倒要高调秀实力人们最常犯的错误是，得意时则趾高气扬，失意时则灰心丧气。
这是人性的弱点，将会严重地阻碍你的发展。
人在低处，斗志却不能也跟着低下去。
此时不妨采取一些非常手段，以把自己推出去为第一要务。
当你在某一领域做出了让人瞩目的成绩时，再唱高调，就会显得骨头太轻，缺少一种大将风范。
此时你的谦逊和亲和力，会让你的魅力上升到一个新的层次。
要会做事，还要会“做秀”没必要逃避“折磨你的人”要求自己面面俱到，可能哪方面都不讨好不要过分张扬，要和周围的人保持协调唱反调，唱不出真正的赢家为了炫耀而炫耀，吃了亏也是自作自受位高名显之时，防止树大招风不要高兴得太早，否则失意马上就到第二章 做人重关系：深入发掘因人成事的因素，精心打造你的人脉存折做事能否成功，其中的关键因素还是人。
无论多么烦乱、多么棘手的事情，只要“人”不给你作梗，“事”也就无大碍。
人与人之间的情谊，是用人情在维系的，你在关键时刻帮人一把，别人也会在重要时刻助你一臂。
所以一些事业成功的有心人，常常是不惜重本，投资于人脉。
近强则强，要交就交一流人物得贵人提携，麻雀也能变凤凰不必刻意回避功利性友谊快速融入你新接触的“圈子”不受个人好恶影响，建立有用的人脉网关系在于平时的精心维护，切忌过河拆桥学会给自己贴金，让人看到你的实力主动掌握“感情债权”有好处不愿分享，有难处也得自己扛着第三章 做人重城府：最强的实力是不让人感到威胁，却有让人摸不清看不透的力量人们说话时，喜欢以“我”字开头。
他们以为说得越多，就越能得到更多的关怀、支持和理解，所以就不分场合地表白自己、评议他人。
而事实上，如果一个人说得太多，他的底细就会过早地暴露，他的话反而不被重视。
成熟的社会人，应该是“敏于事而慎于言”的。
培养“城府”，先从抵抗打压的韧性开始即使看破对方的心思，也以不露声色为高打造自己的权威感，抬高你的身价缺我不可的时候再出来不显山露水，以假面孔示人当对方情绪激动时，以从容不迫的态度来应对保持沉默，避免祸水上身表现太畏怯，被人挤对是难免的愤怒从愚蠢开始，以后悔告终第四章 做人重明智：当不了主角时，一定要把配角的戏份演到位第五章 做人重圆通：和周围的人打成一片，别做人群里的异己分子第六章 做人重权变：该转弯时就转弯，一条道走到天黑是大忌第七章 做事讲分寸：掂量好自己的轻重，不该伸手的时候千万不要乱伸手第八章 做事讲技巧：红脸白脸一起唱，会“装虫”也会“当龙”第九章 做事讲策略：别光等着靠天吃饭，好运气都是精心策划的结果第十章 做事讲辨识：看清对手的心思脸色，看透事情的轻重缓急第十一章 做事讲实效：要“里子”的人，不妨把“面子”让给别人第十二章 做事讲底线：避免在诱惑里失足，建立一个“最终原则”是当务之急

章节摘录

版权页：踏实做事是每一个职场新人的基本功。
可是经过努力学习之后，你早已达到一定的水准，并有信心不再出错，到了这个时候，你就有必要向上司指出你的成绩，表现你的进步。
而不是消极地静待上司自己去发现。
小贾被某公司聘为技术部经理，在他上任后，率领部门同仁进行了技术革新，使公司产品的技术含量又进了一层。
由此产品的销售从原来的不温不火变成了全国大卖，市场部的业绩直线上升，老板乐得合不拢嘴。
可小贾很快就从开始的愉快变得郁闷起来了，因为产品销量增加了，市场部是直接的功臣，当然这里面确实有他们在全国各地拼命推销的功劳，他们也从这样的辛劳中得到了回报一销售提成大把地进入到了自己的腰包里。
而小贾和技术部的同仁呢?拿的还是原来的工资，虽然这份工资也不算低，但总没有市场部直接从胜利中得到的成果那么丰厚。
如果就这样下去，小贾知道整个技术部，包括自己在内都会丧失工作的激情，甚至又回到原来混日子的老路上去。
因此，在一次由老板主持的会议上，他谈到了公司这次新产品的技术，包含了技术部全体同仁多少次不计报酬的加班加点，多少个熬红眼睛的不眠之夜。
研发成功了，就像是一个新生的婴儿，现在这个“ 婴儿 ”在市场中已经长大成人，作为“ 父母 ”的我们当然也盼望着“ 他 ”能够对我们有所回报。
这也是对技术部全体人员智慧和辛劳的一种肯定。
因此，希望公司不但将利益与市场部挂上钩，也与技术部门挂上钩，一荣俱荣、一损俱损。
这样也能激发技术部同仁们的热情，从而不断研发和改进技术，使公司的产品品种多样，推陈出新。
这样的一番主动表功，使公司上下都明白了技术部门的感受。
老板也醒悟到市场的看好，技术部门是首功。
再说了，他们提出的利益分配也是向市场要效益，这能够刺激他们不断地更新技术，何乐而不为呢?老板同意了技术部提出的方案，从每一份产品销售利润中切出一点分配给他们。
技术部的员工们热情高涨，不断地想点子、想办法改进技术，公司产品渐渐超越其他同类产品，市场份额不断扩大……这是一个双赢的结果。
台湾作家黄明坚有一个形象的比喻：“ 做完蛋糕要记得裱花。
有很多做好的蛋糕，因为看起来不够漂亮，所以卖不出去。
但是在上面涂满奶油，裱上美丽的花朵，人们自然就会喜欢来买。
”

媒体关注与评论

这是一本可以改变你人生命运的书。
如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中所讲的规则会告诉你此时应当防备什么，留意什么，你的人生将更上一层楼。
做人的心机和做事的心计，会为你的奋斗之路铺出一条平坦的大道，其中的一招一式都会在你最需要的时候发挥作用。

编辑推荐

《做人要有心机做事要有心计》：深谋远虑做人 深思熟虑做事如果你以为，那些成功的人一定都学识满腹、才华横溢，那你就错了。
事实上，只要你比别人多点“心机”，那么成功肯定属于你。
获得事业的成功，关键不在于你必须具备高智商、高学历或雄厚的资金，而是在于你做事会不会用“心计”。

第一图书网, tushu007.com

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