第一图书网, tushu007.com

<<读三十六计学做人做事>>

图书基本信息

书名：<<读三十六计学做人做事>>

13位ISBN编号：9787801668110

10位ISBN编号：7801668111

出版时间：2007-01-01

出版时间：中国档案出版社

作者：马银春

页数：293

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

内容概要

当今社会，人心日趋复杂，竞争角逐几近沸腾，你是不是仅靠着一副好心肠、一颗慈善心也不能应对面临的挑战？
集智谋、控术之精髓的三十六种计谋将会使你进退自如、游刃有余!恰当地运用有效计谋，才能曲径通幽，财源才会滚滚来，职衔自会一路提升。
本书在述说着一个法则，一个智者方可生存的法则；也在论证着一个结局，一个智者方可成事的结局。
这是一本让你能启智开悟、韬略满怀的大智慧、大学问的书籍。
它决非那些投机者、短视者眼中的一本教人奸诈与诡秘的书，而是一本高度凝聚中华智慧的超薄结晶。
在此，谨以此书献给勇者、智者、胜者!

书籍目录

第一章　曲径通幽，成功需要转个弯1.一定要找到恰当的手段2.声东击西，出其不意3.迷惑对手：在明与暗之间游走4.从微妙之处人手5.及时清除身边的隐患6.先做这事，再办他事7.欲擒故纵，彰显智慧8.打不了虎，就把它调走第二章　巧借外力——善借于物行得远1.会借，让你平步青云2.借别人的“脑”成就大业3.借风使舵行得远4.一定要找到一条合适的路径5.借势用势，登上权力顶峰6.旧瓶装新酒也是创新7.诱惑手段，大吊胃口8.棘手的事不要亲自去做9.借强者助阵以壮声威第三章　水流不腐，人“活”不输1.该放弃时就放弃2.不同的对手，不同的策略3.快速制胜，贵在创新4.拿颗芝麻，换个西瓜5.说走咱就走6.脱颖而出，走向卓越7.要在“连”字上下功夫8.以退为进，化险为夷9.让对手在自相矛盾中不能自拔10.抓住对手的弱点就掌握了主动权第四章　捕捉机遇：既快又准还需狠1.要混就混得明明白白2.在别人打好的基础上建功3.在别人的行动中设计自己的意图4.该出手时就出手5.机会最爱有准备的人6.在天时地利上寻找机会7.敢于冒险的人机会更多第五章　做好你自己1.要有“东山再起”的勇气和信心2.绝境中一定要看到希望3.重要的是要笼络人心4.先“打草”，让你更主动5.小事情也需大创意6.放得下，你就更轻松7.得道多助，失道寡助8.挖掘潜力，超越自我9.有威信就有地位10.无花硬粘花，无势硬造势11.柔情，也是一种有力武器12.好人缘，好人生第六章　摆摆明棋，下下暗棋1.学会藏身，等待来时2.将真实目的隐藏起来3.投资感情，赚取利润4.才不可露尽，力不可使完5.不让对手摸清底数6.藏露结合，让对手身陷云里雾里7.暗渡陈仓，迷惑敌人8.利用对手的“思维定式”9.真假难辨，在迷惑中取胜10.舍不得孩子套不着狼第七章　谋定势：心路比脚路还要长1.把自己的优势发挥得淋漓尽致2.该无声无息时，千万别张扬3.一定要深入到对手的阵营里4.心急吃不了热豆腐5.舍小利才能得大利6.治就要治根治本7.从根本上削弱对手的战斗力8.“置之死地而后生”9.要把假象造出逼真的效果10.把对手逼进死角11.不可同时树立多个攻击目标12.换一种思维达到目的13.找到事物间的内在联系第八章　知人知面，关键要知心1.装疯卖傻，等待机会2.为自己找一个合适的理由3.投其所好，消磨意志4.利用弱点，偷梁换柱5.假托它物，将对手杀于无形之中6.金蝉脱壳，转嫁灾祸之诡计7.表面是善意，暗地是“刀子”8.热情背后，暗藏杀机9.借势用势，达到自己目的10.上屋抽梯，让人措手不及11.虚藏做作，一面谄谀，一面夺权12.利用认识上的反差掩饰自己

章节摘录

1.一定要找到恰当的手段在商场上，选择一个正确的经营之路是非常重要的，在竞争异常激烈的条件下，为了避开拥挤的状态，高明的商人就会采取另一种办法--“曲线救国”，实际上就是“围魏救赵”的方法，他们乘虚生产新产品，开辟新市场，为以后的生存和发展争得一席之地。
做生意需要开动脑筋，商人的思维要有独特的眼光，要能创造和发现最为恰当的方法，这样，财富的机会就能随时恩赐于你。
图德拉原是委内瑞拉一位自学成才的工程师，他想做石油生意，可是既无石油界的老关系，又不具备雄厚的资金条件。
经过慎重的考虑，他采取了迂回经营的方针。
一天，一位老朋友告诉他，阿根廷需要购买2000万美元的丁烷。
据图德拉自己掌握的信息，他知道阿根廷的牛肉过剩。
几天后，他又从报上了解到，西班牙的造船厂正为没有客户订货而发愁。
他把这三条消息反复研究后，一个使他步人石油经营市场的计划在脑中形成了。
他首先乘飞机来到西班牙，对西班牙造船商说：“如果你们向我购买2000万美元的牛肉，我就在你们造船厂定购一艘造价2000万美元的超级油轮。
”西班牙人愉快地接受了他的建议。
这样，他把阿根廷的牛肉转手卖给了西班牙。
此后，图德拉又找到一家石油公司，他对公司老板说。
“我想在您这里购买2000万美元的丁烷，但条件是，您公司必须租用我在西班牙建造的超级油轮来运输。
”公司老板对这个条件毫不介意，于是2000万美元的丁烷运到了阿根廷市场。
就这样，图德拉凭着迂回的经营方针，单枪匹马地杀人了石油海运行列，开始了他前途远大的经营。
懂计谋的兵家不会去直接与对手交锋，而是从对手想不到的角度，运用“围魏救赵”，避实击虚，以迂回的手段取得胜利。
这样的战例也屡见不鲜。
战国时期，齐、韩、魏三国联合起来攻打燕国。
燕国眼看危在旦夕，便派太子到楚国求援。
楚王与燕王交好，立即以景阳为将，率兵以解燕国之围。
在当时的情况下，直接杀上前线，同三国联军对阵固然可起到支援燕国的作用，但楚国的军队并不十分强大，贸然向三国联军发起进攻，显然要冒极大的风险。
聪明的景阳没有直接发兵救燕，而是选择了三国军队中最为强大而后防最为空虚的魏国作为敌手，用一支精干的轻骑军偷袭魏国的雍丘，结果很轻松便取得了胜利。
景阳率军开始攻城后，魏国国内的民众开始混乱，前线将士的士气也受到了很大影响。
在攻燕的战斗中，魏军思乡心切，作战也不如往常那样积极勇敢了。
这就间接地支援了燕国。
攻占后，楚王十分高兴，准备重赏他为开疆拓地的将领，然而景阳却紧持要将雍丘作为礼物送给宋王。
楚王十分恼怒，派人前去质问景阳。
景阳回答说：“本来我们此次发兵的目的，是去救助燕国，解燕国之围的，怎么可以为了区区一座小城而使亡国的危险降临到楚国的头上呢？
”来人不解，问：“难道占据一座小城，楚国就会灭亡吗？
这简直是在危言耸听。
”景阳不急不躁地答：“表面看来，我们攻占了雍丘后，一方面援助了燕国的正面战场，一方面多占了一座城市，可谓一举两得，可如果这样做，祸事也就临头了。
楚国虽然兵强马壮，国力殷实，但与齐、韩、魏三国联军相比，实力还是处于下风。
魏国见楚国乘机夺去一座城市，必不甘心，肯定要回师声讨，如到那时，燕国战乱刚息，必不能有援

于我，我们将独力同三国联军作战，难道就没有战败的危险吗？
一旦战败，国家还能够存在吗？
这怎么是危言耸听呢？
如果我们把它送给宋国，宋国的国君肯定十分感激我们，因为他们早就垂涎这座城市。
　　如果我们有难，他们还会发兵援助我们，除此之外，难道我们还有更好的方法吗？
”来人心悦诚服，回去如实向楚王作了禀报，并将雍丘送给了宋国。
果然，没有多久，三国联军便罢兵不再攻打燕国，转而攻打楚国。
魏国的大军驻扎在楚军的西边，齐国的军队驻扎在楚军的东边，楚军的后路也被阻断了，形势十分危急。
胸有韬略的景阳再次使用“围魏救赵”之计，他采取了联齐打魏、和东打西的战略。
白天晚上，景阳不断派出使者假意前往齐军的营地进行谈判，每次去都大事张扬。

编辑推荐

想从三十六计中学到做人做人的致胜秘诀吗？
本书集中三十六计的各种做人做事谋略于一身，为你讲解了这些谋略的致胜秘诀。
集智谋、控术之精髓的三十六种计谋将会使你进退自如、游刃有余！
这是一本让你能启智开悟、韬略满怀的大智慧、大学问的智慧宝典，一本高度凝聚中华智慧的超薄结晶。

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