

<<聪明人和你想的不一样>>

图书基本信息

书名：<<聪明人和你想的不一样>>

13位ISBN编号：9787801757661

10位ISBN编号：7801757661

出版时间：2009-5

出版时间：长安出版社发行部

作者：程立雪

页数：307

字数：300000

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>

<<聪明人和你想的不一样>>

前言

天下众生，各有其所，安居乐业，可有些人才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著，使人尊敬，受人爱戴，得人拥护；有些人职场官场竞争得利，左右逢源，能获得社会认同，上司赏识，下属拥戴，同事喜欢，朋友帮助和爱人依恋；同时，也有些人事业不顺，焦头烂额，到处碰壁。

这巨大的差异让人费解，更让人愤愤不平，握紧拳头直捶脑袋！

对了，问题的确出在这里——脑袋！

你知不知道，聪明人之所以成功，是因为他们和你想的不一样。

聪明人不是想与众不同的事，而是想事与众不同。

格德约是加拿大一家公司的普通职员。

有一天，他在办公室里不小心碰翻一个瓶子，瓶子里装的液体泼在了一份正待复印的重要文件上。

格德约着急起来，心想这一下闯祸了，被污染的文字不可能再看清了！

他拿起文件来仔细察看，让他大大出乎意料，也大大感到高兴的是，文件上被液体污染的部分，其字迹竟依然清晰可见。

当他拿去复印时，又一个意外情况出现在他眼前：复印出来的文件，被液体污染过而字迹依然清晰的那个部分，竟又变成了一块块漆黑一团的黑斑。

这使他由喜转忧。

在他为如何消除文件上的黑斑绞尽脑汁却一筹莫展的反复思考过程中，他头脑里突然冒出了一个针对“液体”和“黑斑”的另一个念头：自从有了复印机以来，人们不是常在为怎样防止文件被盗印的事发愁吗？

是不是可以以这种“液体”为基础，变其不利作用为有利作用，从而研制出一种特殊的能防止盗印文件的特殊的液体来呢？

他产生了这种念头以后，立志从事这方面的研究。

经过一段时间的努力，他最后推向市场的不是一种液体，而是一种深红色的防影印纸。

这种纸能吸收复印机里的灯光，使复印出来的文件一片漆黑，什么也看不清，因而用这种纸书写的文件是不能复印的。

但是用这种纸写字或打印，又一点不受影响。

格德约1983年在蒙特利尔市开办了一家名叫“加拿大无拷贝国际公司”的企业，专门生产这种防影印纸。

尽管这种纸的价格昂贵，但销路却很好。

事实上，人与人之间只有很小的差异，但是这种很小的差异却造成了巨大的不同！

很小的差异就是所具备的思维方式是独特聪明的还是死板从众的，以此造成巨大的不同就是成功或失败。

美国潜能成功学家罗宾说：“面对人生逆境或困境时所持的信念，远比任何事都来得重要。

”这是因为，积极的信念和消极的信念直接影响个人的成败。

聪明人对待事物，不看消极的一面，只取积极的一面。

如果摔了一跤，把手摔出血了，他会想：多亏没把胳膊摔断；如果遭了车祸，撞折了一条腿，他会想：大难不死必有后福。

聪明人把每一天都当做新生命的诞生而充满希望，即便这一天有许多麻烦事等着他；聪明人又把每一天都当做生命的最后一天，倍加珍惜。

你也许遇见过许多糊里糊涂走过一生的人。

这种人不管命运带给他们什么，都会不假思索地接受下来。

他们中有的或许碰巧取得了成功，但大多数人可能一辈子都在平庸中度过。

然而人生在世，有谁不想过得更加充实美满呢？

这本书正是教给你如何做到这一点。

在某种意义上说，这本书很像一张建筑图纸。

它既描绘了聪明人成功的绚丽收获，又介绍了为获取成功所需要的各种思考方法。

<<聪明人和你想的不一样>>

从另一种意义上说，它又像一本食谱。

它列出了聪明人说话、办事、思路、心态、追求、习惯及情商等各种配料(即构成成功的各项要素)，又为你提供了以恰当的比例把配料混合起来的配方。

但更重要的是，这是一本行动指南，它教你如何从内心的愿望开始，一步一步地释放你的潜能，直至获得成功。

<<聪明人和你想的不一样>>

内容概要

人生在世，有谁不想过得更加充实美满呢？

这本书正是教给你如何做到这一点。

本书就像一张建筑图纸。

它既描绘了聪明人成功的绚丽收获，又介绍了为获取成功所需要的各种思考方法。

它又像一本食谱。

列出了聪明人说话、办事、思路、心态、追求、习惯及情商等各种配料(即构成成功的各项要素)，又为你提供了以恰当的比例把配料混合起来的配方。

这还是一本行动指南，它教你如何从内心的愿望开始，一步一步地释放你的潜能，直至获得成功。

<<聪明人和你想的不一样>>

书籍目录

第一章 聪明人说话和你不一样 1.避开常规，真话道真情 2.不计前嫌做朋友，朽木也可雕 3.委婉张口，要回金戒指 4.巧妙恭维，不露痕迹 5.巧借自嘲维护彼此的面子 6.用幽默化解僵局 7.看人戴帽子 8.察言观色，把话说得恰到好处 9.一句妙语，胜过长篇大论 10.看清场合再张口 11.见什么人说什么话 12.“忠言”也可“不逆耳” 13.聪明人能够“吹牛不破天” 14.嘴上永远挂着别人的闪光点 15.聪明人不会轻易开口劝说 16.闲谈不论人是非 17.聪明人说话总会留有余地

第二章 聪明人办事和你不一样 1.借助外力把路走宽 2.惹不起，躲得起 3.让他人做主 4.从基层干起也能成大事 5.以“弱”示人未必弱 6.建立自己的“人情账户” 7.办事量力而行 8.成全别人的好胜心 9.留一步，让三分 10.亲密无间 11.要行动，变要快 12.做生意，花花肠子玩不得 13.送礼看时候 14.找到生命中的“鹅卵石” 15.敢于挑战“不可能完成”的工作 16.聪明人即使“冷灶”也要烧 17.名利巧双收，一举可两得 18.精明也要掌握火候

第三章 聪明人思路和你不一样 1.用缜密思考来指导行动 2.聪明人取舍有道 3.积极的思考是招来财富的法宝 4.头脑灵活，赚钱机会更多 5.敢冒风险，先赔后赚 6.从泥土中挖出金子 7.吃不到葡萄就把它想成酸的 8.专注于明确目标 9.找不到路就另开一条 10.打破思维定式，赢得峰回路转 11.会思考的聪明人离成功更近 12.聪明人思路开阔，眼光深远 13.走一条与众不同的、最快捷的路 14.聪明人不会被常规束缚手脚 15.不把同行当冤家 16.聪明人不漠视时间的“边角料” 17.从错误中寻找收获 18.休假是一种投资

第四章 聪明人心态和你不一样 1.只看自己有的，不看自己没有的” 2.不盲目和别人攀比 3.没什么大不了的 4.要做你自己 5.成功源于良好心态 6.不让别人的批评扰乱你的心 7.聪明人以快乐为本 8.聪明的人最自信 9.坚持下去就有希望 10.聪明人不为欲望昏了头 11.让心里永远充满阳光 12.卸掉心灵的包袱 13.开展自己的“内心竞赛” 14.聪明人不会去讨好每个人 15.永远保有一颗热忱的心

第五章 聪明人习惯和你不一样 1.不轻易向“无能为力”低头 2.聪明人不相信运气 3.凡事先谋划 4.聪明人让习惯改变命运 6.做事力求尽善尽美 7.随时随地求进步 8.守时的习惯不可少 9.养成在家庭中阅读的习惯 10.遇事马上行动 11.聪明人绝不让惰性拖累自己 12.勤奋工作的习惯是点石成金之术 13.让独立自主战胜依赖

第六章 聪明人追求和你不一样 1.让工作、生活与娱乐合而为一 2.梦想可以远大，但要合理 3.看准目标，全力以赴 4.追求生活的真谛 5.为将来做好计划 6.别让生活的罗盘失灵 7.主宰自己的梦想 8.不求就业，但求创业 9.要想回报高，别怕风险高 10.努力抓住比薪水更宝贵的东西 11.让目标更切合实际 12.做自己最擅长的工作 13.挖掘生命的金矿 14.别只顾着“向上爬” 15.达到100%才算合格

第七章 聪明人情商和你不一样 1.不做感情的奴隶 2.善于驾驭自己的脾气 3.交友只看大节 4.做自己心灵的主人 5.聪明的妻子让丈夫在幸福中成功 6.不带着情绪做决定 7.不活在过去的心结中 8.聪明女人远离婚外恋 9.不做笼养的“金丝雀” 10.让自己学会放弃 11.聪明人常怀一颗感恩之心 12.要以温和的态度对待别人 13.相遇——不是用来生气的 14.聪明人教你巧妙化解冲突 15.懂得给心灵松绑

<<聪明人和你想的不一样>>

章节摘录

4.巧妙恭维，不露痕迹面对他人对自己的恭维，相信绝大多数人不会感到厌烦，事实也的确如此。会恭维别人的人能把恭维话尽量说得巧妙，不显山露水，不露丝毫痕迹，恰到好处，被恭维的人就会怡然自得了。

“投其所好”好恭维恭维术最主要的是必须了解对方的嗜好、习性，乃至脾气和情感，抓住对方的心理，选用对方真正感兴趣的事情进行恭维，使对方感到非常合乎心意，这样才能取得最好的效果。

袁世凯窃取了中华民国临时大总统的权力后，每天都做着皇帝梦，有一次竟在白天进入梦中。

一位侍婢正好端来参汤，准备供袁世凯醒后进补，谁知不慎将玉碗打翻在地。

婢女自知大祸临头，吓得脸色苍白、浑身打战。

因为这只玉碗是袁世凯在朝鲜王宫获得的“心头肉”，过去连太后老佛爷也不愿用来孝敬，现在化为碎片，这是杀身之祸，死罪是无论如何也逃不脱的了。

正当她惶惶然，欲取自尽之时，袁世凯醒了，他一看见玉碗被打得粉碎，气得脸色发紫，大吼道：“今天俺非要你的命不可！”

侍婢连忙哭诉着：“不是小人之过，有下情不敢上达。”

袁骂道：“快说快说，看你编的什么鬼话！”

侍婢道：“小人端参汤进来，看见床上躺的不是大总统。”

“混账东西！”

床上不是俺，能是啥？

侍婢下跪道：“床上……床上……床上躺着的是一条五爪大金龙！”

袁世凯一听，以为自己是真龙转世，要登上梦寐以求的皇帝宝座了，顿时一股喜流从心中涌起，怒气全消了，情不自禁地拿出一沓钞票为婢女压惊。

婢女在生死存亡关头，通过一句恭维妙语，不仅免了杀身之罪，还得到了对方的奖赏。

日本著名心理学家多湖辉先生在一本书里举了这么一个例子：有位杂志社的记者，有一次去采访一位地位很高的财经界人士。

话匣一打开，就首先称赞对方的经济手段如何高明，继而想打听一些成功的奥秘。

但由于这是初次采访，不能很快接触到问题的实质。

这时，那位记者灵机一动，将话题一转，说道：“听说贵经理在业余时间很喜欢钓鱼，在钓鱼方面也是行家里手。

在下偶尔也喜欢钓钓鱼，不知道你是否可以介绍一些这方面的经验？”

那位大人物一听此话，笑脸顿开，侃侃谈起钓鱼经来。

结果不消说，宾主双方俱欢，尔后采访中自然方便不少。

从这位大人物的心态来看，因为所处的地位，有关经营方面的“高帽子颂歌”已经听得耳根生茧了；而这个记者看到大人物的另一面，从大人物的业余生活入手，最后完满地达到预期目的，其手段令人叹为观止。

在这个例子中，我们可以看到“投其所好”进行恭维的效果的确威力无穷。

聪明人深谙此道，自然巧妙地加以运用，很好地减轻人际交往的阻力。

不说“外行”话我们经常在一些个体商场遇到这样一些情形：开始营业员同顾客在质量、样式或价格上争论得很厉害，但后来，营业员改变了战术，突然转而夸奖顾客在谈论商品方面丰富的经验知识，说：“先生看起来是一个特别懂行的人，我真得好好问问，请教请教！”

“即使你不买这件衣服，也会让我受益匪浅！”

说也奇怪，对方被这么一夸奖、一恭维，反而心中不安，讨价还价的事也忘在了脑后，甚至还有些顾客，营业员一抬举他，他就感到不买下商品就对不住营业员似的，你说怪不怪？

喜欢被别人赞美是人的天性。

人既想客观地了解自己，又想得到好评。

如果一个人的长处得到别人的肯定，他就会感到自我价值得到确认，产生“自己人效应”。

心理学家证实：心理上的亲和，是别人接受你意见的开始，也是转变态度的开始。

<<聪明人和你想的不一样>>

所以说，若想逢迎其长，首先你必须“懂行”。

“懂行”的实质是能抓住赞美的事或物的实质，不说外行话，让别人听起来在行、老练。

许多人常犯外行的错误，见了什么都说好，见了谁都说高；有的是不懂装懂，有的是只知其一，不知其二，语言不到位，说不到点子上去，切不中要害，缺乏力度。

例如：在书法展上，我们经常听到一些似懂非懂、不懂装懂的人发出这样的赞叹：“这字写得真好！”问他究竟好在哪里，他支吾半天说不出个一二三来。

如此赞扬，又有什么意义呢？

现代社会中，专业分工很细，各专业相对独立，自成相对封闭的系统。

如果知识面狭窄，无疑就成了“门外汉”，空怀一颗善良的心，却找不到赞美的话题。

那么，如何在赞美恭维别人时不说外行话呢？

首先，对某一行要有一定造诣，你的赞美才能令内行人接受，并视你为知己。

运用专业术语是一种技巧。

俗话说，各行都有各行的行话、“黑话”。

曲艺中有吹、拉、弹、唱，其中又有丰富的内涵；相声中有说、学、逗、唱；围棋中有边、角、星、目、棋筋、收官等；书法中有筋、骨、神、锋，这些都是某一领域中的“行话”。

在一定的场合，你用专业术语予人以赞美，让人觉得你是“圈内人”，你的赞美才会让人觉得可信。

再者，内行的赞美还表现为独具慧眼。

独具慧眼的赞美者善于发现别人发现不到的优点、长处和意义。

比如，面对一幅书法，几乎所有的人都异口同声地叹道：“真是太绝了！”

我再练十年恐怕也赶不上！

”书法家对这样的恭维早就习以为常了。

独有一位幽幽说道：“常言说，字如其人。

您的字道劲有力，运笔沉稳，是和您刚正不阿的秉性、沉着老练的处世态度分不开的。

”谈字论人，在行在理，独辟蹊径，巧妙换了个新角度，令人耳目一新。

他的赞美与众不同，技高一筹。

我们周围不乏才华横溢之人，有的人有能言善辩的口才，有的人有洋洋洒洒妙笔生花，有的人善于发明，有的人演技高超……诸如此类的才华都是有价值的赞美题材。

“有才能的人就在于了解别人的才能。

”这句俄罗斯谚语告诉我们，要成功地赞美别人，你必须具有发现、甚至挖掘别人的闪光点的才能，这是协调人际关系的一个重要条件。

<<聪明人和你想的不一样>>

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>