第一图书网, tushu007.com

<<强势做人的50个关键点>>

图书基本信息

书名：<<强势做人的50个关键点>>

13位ISBN编号：9787802222489

10位ISBN编号：7802222486

出版时间：2007-2

出版时间：中国华侨

作者：朱铁兵

页数：257

字数：238000

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

<<强势做人的50个关键点>>

内容概要

抓住做人的关键点，确定自己不败的生存优势。
　人生博弈强者胜。
所谓“强”，其实是一种印象，一种相对的概论。
做人的学问就体现在一些为人处世的方法中，体现在生活的点点滴滴里。
这些细节正是决定做人强弱的关键点。
　做人的关键点又在哪呢?处世不易做人难，许多人都为此一筹莫展，其实，它还是有迹可循的，并不是想像的那么高深莫测。
在理解了“强”的本质之后我们不难发现，做人的学问就体现在一些为人处世的小事上，体现在生活的点点滴滴里，这些细节正是决定做人“强”与“弱”的关键点。
　“世事洞明皆学问，人情练达是文章”，许多事情说难很难，说容易也很简单。
只要我们抓住做人的关键点，并掌握必要的技能技巧，给自己制造出一种生存优势，那还有什么事情做不来呢?

<<强势做人的50个关键点>>

书籍目录

1. 凡事莫斤斤计较——既破坏情绪又损害人际关系 2. 避免与人抬杠争风——伤人又不利己的无谓之争 3. 不要意气用事——头脑发热易惹事端 4. 切忌逞强好胜——过分招摇只会让人讨厌 5. 得意而不忘形——保持清醒而理智的状态 6. 要敢于吃小亏——能吃小亏才有机会占大便宜 7. 广结人缘多交朋友——朋友多了路好走 8. 能饶人处且饶人——赶尽杀绝对谁都没好处 9. 设身处地替别人着想——不能光打自己的算盘 10. 尊重他人的兴趣爱好——让别人愉悦最容易得到便利 11. 给别人留足面子——面子是相互给出来的 12. 平和是金——偏激执拗势必越走越狭隘 13. 别拿他人当垫脚石——当心爬着上去摔着下来 14. 不可当面揭人短——埋下祸端易引发后患 15. 切莫落井下石——得不偿失的危险游戏 16. 远离损友——减少误入歧途的概率 17. 多嘴多舌易吃亏——是非只因多开口 18. 话到嘴边留三分——点到为止，保护自己 19. 背后莫谈论他人是非——长舌妇人见人厌 20. 开玩笑要讲分寸——无意间伤人不值得 21. 入乡须随俗——要能适应各种环境 22. 不要轻易许诺——别拿自己的尊严不当回事 23. 杜绝欺骗——一句谎话要用百句谎话去圆谎 24. 平时多烧香——难时有人帮 25. 谨记雪中送炭——成本最低的感情投资 26. 平时少欠人情债——急时求人办事口难开 27. 勇于认错——以气度与勇气挽回面子 28. 不以貌取人——人不可貌相，海水不可斗量 29. 别当老好人——谨防两面都不讨好 30. 莫求虚名——何必活得太辛苦 31. 重视小事——大事都是小事组成的 32. 不占小便宜——爱占小便宜必吃大亏 33. 花钱要算计——钱应用在刀刃上 34. 尴尬时不妨来点自嘲——给自己制造台阶 35. 记住别人的名字——重视别人才会被别人重视 36. 多听少说——让自己始终处于主动 37. 从对方的立场看问题——知此知彼，透彻明晰 38. 不要表现得比别人聪明——把别人比下去是短视 39. 凡事想好再做——提高成功的机率 40. 少发牢骚少抱怨——与其生气不如争气 41. 别太软弱——人善被人欺，软弱不解决问题 42. 守内敛，莫吹嘘——自吹自擂只会威风扫地 43. 眼睛少往上翻——平等待人，朋友多人缘好 44. 能屈能伸大丈夫——死撑面子活受罪 45. 笑脸对人——微笑是人际间最有效的沟通方式 46. 凡事少与人攀比——别自己给自己下套 47. 做人不能太老实——防人之心不可无 48. 方圆有度不狡猾——狡猾伪诈必遭人唾弃 49. 可以不说但不可瞎说——良好的信誉是成功的基石 50. 从对方关心的话题说起——拉近彼此间距离的良策

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