第一图书网, tushu007.com

<<做人做事要有手腕>>

图书基本信息

书名：<<做人做事要有手腕>>

13位ISBN编号：9787806757024

10位ISBN编号：7806757023

出版时间：2009-6

出版时间：林葳 内蒙文化出版社 (2009-06出版)

作者：林葳 著

页数：323

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

前言

一提及手腕，人们总是联想到阴谋诡计、奸诈行为，甚至把它放到法律和道德的天平上，称来称去。
手腕、权谋与谋略、计谋、策略、智谋、手段等词相近。
“ 权 ”，原意是指古代衡器及其称量行为。
“ 权 ”的特点是根据不同的重量随时移动秤锤以保持平衡，即所谓“ 权，然后知轻重 ”。
引伸为审时度势，因事制宜。
因此，权术的本意无非是指一种灵活运用的谋略、手段而已。
然而，权术与道德的关系问题，又是千百年来思想家们思考、探讨和争论的问题，也是政治家们不可回避的难题。
在历史上，大都以为二者是对立的，多数思想家坚持崇德贬术，而在崇术贬德阵营里，也涌现出了中国的韩非，西方的马基维利等思想家。
那么，我们说的手腕、权谋、心机与道德是什么关系呢？
哲学家苏格拉底在2000多年前就探讨过这一课题。
这一天，苏格拉底像平常一样，来到市场上。
他一把拉住一个过路人说道：“ 对不起！
我有一个问题弄不明白，向您请教。
人人都说要做一个有道德的人，但道德究竟是什么？
”那人回答说：“ 忠诚老实，不欺骗别人，才是有道德的。
”苏格拉底装作不懂的样子又问：“ 但为什么和敌人作战时，我军将领却千方百计地去欺骗敌人呢？
”“ 欺骗敌人是符合道德的，但欺骗自己人就不道德了。
”苏格拉底反驳道：“ 当我军被敌军包围时，为了鼓舞士气，将领就欺骗士兵说，我们的援军已经到了，大家奋力突围出去。
结果突围果然成功了。
这种欺骗也不道德吗？
”那人说：“ 那是战争中出于无奈才这样做的，日常生活中这样做是不道德的。
”苏格拉底又追问起来：“ 假如你的儿子生病了，又不肯吃药，作为父亲，你欺骗他说，这不是药，而是一种很好吃的东西，这也不道德吗？
”那人只好承认：“ 这种欺骗也是符合道德的。
”苏格拉底并不满足，又问道：“ 不骗人是道德的，骗人也可以说是道德的。
那就是说，道德不能用骗不骗人来说明。
究竟用什么来说明它呢？
还是请你告诉我吧！
”那人想了想，说：“ 不知道道德就不能做到道德，知道了道德才能做到道德。
”苏格拉底这才满意地笑起来，拉着那个人的手说：“ 您真是一个伟大的哲学家，您告诉了我关于道德的知识，使我弄明白一个长期困惑不解的问题，我衷心地感谢您！
”这个故事告诉我们：手腕从“ 术 ”的角度讲，与道德无关；但使用手腕的动机和目的与道德有关。
权术属于智能的范围，道德是人际关系的应然道义，因此，道德对权术必然有其善恶正邪之约制。
不仅如此，道德还能够促进智慧与权术的增长。
一个官吏如能有爱护百姓之德，就会处处为百姓着想，从而激发出许多聪明才智以及正确使用权力的方法和手腕，以造福百姓。
手腕、权术与道德之间有时呈现出一种水乳交融、不可分辨、相互转化，浑然一体的统一境界。
比如，儒家确立的君主应对臣下礼贤下士、知人善任、用人不疑、疑人不用等政治原则，使人难以分清楚，究竟是一种政治权术还是政治道德，二者的相互贯通、相互转化密不可分，术可以成德，道德本身又可以成为权术可资假借利用的手段，从而成为一种大术。
由此可见，中国儒家的道德本位、伦理政治思想，形式上对权术采取了抑制的态度，但实际上，它何曾又不是从自己的立场出发而提供的一种治国之大策略、大权术呢？

而且这种表现为道德的、更为含蓄的权术更符合中国人的价值心理，因而有更强的操作性。
难怪孔子将“权”列在“学”、“道”、“立”之上，成为最高层次的一种理想境界。
孔子说：“可与共学，未可与适道；可与适道，未可与立；可与立，未可与权。
”总之，手腕、权术与道德的关系，是既有差别和对立，又有联系和一致的辩证关系。
一个人活在世上，没有手腕不行。
因为世人都是在做人和做事上度过一生。
做人，是一门艺术，是一个永远的难题。
在生活中，那些春风得意的人都是做人的高手，他们之所以在做人方面有成就，完全得益于他们知道了人生的奥妙，懂得做人之道。
我们称这样的人就是有“心机”的人。
做事，是一门学问，是一本永远读不完的书。
如果一个人能在纷繁的环境中，措置裕如地驾驭人生局面，使其在做事中做到逢凶化吉，遇难呈祥，并把不能的事变为可能，最后达到成功，那么他一定是一个懂道理、会做事的人。
我们称这样的人是有“手腕”的人。
纵观古今，博览中外，我们不难发现，不论是政坛精英，还是商界巨子；不论是高官贤达，还是市井百姓，那些能成就一番事业的人，都是会做事的人，同时也是一个做人方面也很成功的人。
他们都是做人有“心机”、做事有“手腕”的人。
如今在竞争异常激烈的社会中，要想更好地生存与发展，就更需要掌握做人做事的手腕。
本书借鉴古今案例，详尽阐述了做人与做事的重要规则、策略和方法，帮助你把“能做事”与“会做人”统一起来，带给你全新的做人做事的观念，告诉你怎样避免掉人人生陷阱的心计，掌握左右逢源、巧手通天的办事本领，增长谋划人生，做大事、成大业的卓越智慧。
若读者能从中得到一些启发，即使是笔者最大的欣慰。
林葳2009年4月15日

内容概要

办事的智慧是在人际交往中思考出来的，而办事的艺术，则是在为人处世中用心感悟出来的。因此，《做人做事要有手腕》把能“做事”与“会做人”统一起来，不只是对高超手腕的简单套用，还告诉读者辩证思维的方法；不只是表现小聪明，还要开启大智慧；不只是要做好一个普通人，还要成为做大事、成大业者。

<<做人做事要有手腕>>

书籍目录

第一章 处世之方圆第一节 没有规矩不成方圆1.方圆乃万世之规2.做人宜方，做事宜圆3.对内宜方，对外宜圆4.“方”是理，“圆”是情第二节 方圆立世，游刃有余1.直与曲2.高与低3.藏与露4.屈与伸5.精明与糊涂6.诚与诈第二章 做人之心机第一节 小心眼大智慧1.人在江湖飘，防挨朋友刀2.逢人且说三分话3.心眼显露智慧第二节 一眼把人看透1.察言观色，从细节人手2.以貌识人，不以貌取人3.以言察知人心4.从表情中透视玄机5.用特殊手段试探人心第三节 以宽容心处世1.得人心者得天下2.待人以宽容之心3.保持谦虚谨慎之心4.敬君子，畏小人第三章 人生之势道第一节 势出有因1.与时逐势谋为先2.善于盘算，精心造势3.做事的关键：因“势”而谋4.遵循规律，转换势能第二节 势在必行1.识时务者为俊杰2.应时“化势”，转危为机3.顺势而动，蓄势待发4.“势”不我待，主动出击第三节 势不可挡1.借势而为，势不可挡2.身靠大树好乘凉——借权势3.会借用名人的声望4.借用大势，反势决策第四章 人生之权谋第一节 利益制衡1.权利均衡之术2.利益取舍之道3.趋利避害之方第二节 通权达智1.近权术：骑马先拍马，其意不在马2.求权术：在掌权者面前跳“忠”字舞3.弄权术：指鹿即是马4.保权术：顺势而为，做不倒翁5.用权术：大胆用权权更大6.揽权术：抓大放小，纲举目张7.驽人术：成在用情，败在无情第三节 智察机变1.洞察人微，落叶而知秋2.见风使舵，就水弯船3.功高不震主，让名可远害4.高则险，险则退第五章 懂合作，大事可成第一节 合作就是力量1.合纵连横，千古大智2.合伙经营，1+1>23.互相扶助，才能共同发展4.让朋友成为你的帮手第二节 认识并驾驭对手1.认识对手前先认识自己2.了解你的对手3.深藏不露，蒙蔽对手4.侧面出击，变被动为主动5.用智慧战胜对手第三节 让对手成为你的“贵人”1、不念旧恶，可成大事2.感谢你的对手3.面对对手的艺术4.把对手变成合作伙伴5.精诚合作就能双赢第六章 善交际，难事易办第一节 通晓人情世故1.办事要懂人情世故2.人很在意自己的优越感3.人皆有知恩图报之心4.断了骨头连着筋第二节 发掘人脉的准则1.厚养人情，施恩不图报2.拜冷庙，烧冷灶，交落难英雄3.想得到别人帮助，先帮助别人4.君子之交淡如水第三节 人际网络的经营窍门1.对人脉资源进行规划2.营建人际关系网3.区别对待朋友的技巧4.要雪中送炭，不要雪上加霜5、不要透支人情“账户”第七章 会说话，才能办好事第一节 说话的原则与分寸1.说话看场合看对象2.说话要合乎情理3.说话要有分量4.话多不如话少，话少不如话巧5.会说不如会听第二节 人际交往说话技巧1.说好第一句话2.多说对方感兴趣的事情3.用真诚打动人心4.真诚的赞美他人5.场面话可说不可信第三节 工作中的沟通与交流1.职场说话怎样八面玲珑2.巧妙对上司“进言”3.适度的夸奖和表扬4.深怀诚意的恭维5.揣着同情心的批评第八章 会求人，方可办成事第一节 求人办事心法1.求人的真谛：厚颜弃面2.不要过于敏感3.求人首先要琢磨人4.培养良好的风度第二节 求人办事的常规1.知己知彼，才能稳操胜券2.知心谈心套交情3.求人办事有理也不忘礼4.洞悉对方的真实意图第三节 难事巧办的技巧1.难言之事巧开口2.打开“后门”的技巧3.因势利导巧沟通4.硬缠软磨，感之以“诚”5.狐假虎威，虚张声势

章节摘录

1.方圆乃万世之规人生有两条需要遵守的基本法则。
首先，就是必须按照自然的法则去生活。
自然的法则，即一般所说的存在于天和地之间的法则。
这是任何人都无法逃避的法则。
比方说，人的大脑、血液、四肢及五脏六腑等等，这些虽然都是身体的一个组成部分，但是作为自己本人来讲，是不可能去进行自我选择的，这是客观存在的一个事实。
这属自然规律，可以说是无论任何理由也推翻不了的。
但是，人是社会的人，社会要安定和谐必定要设立许多规则，大家共同来遵守，这就是法律法规及各种社会活动规则，它具有人性和社会性。
无论你要去哪儿，也无论你要做什么，肯定都需要遵守某些规则。
如果你要驾车，就得遵守交通规则；如果你想社交，就得遵守公共场所的行为规则……这些规则有些是口传的，有些是书面的，有些是明确发布的。
比如比赛规则、书写规则、航班和航船的各项规定……但也有成千上万的规则并未写成明文。
这些规则你要么可从经验中习得，要么是某人专为你而制定。
在无尽的岁月中，这些习惯性法规也被用来规范社会行为、保护个人的安全等。
古人从这两大规律中，总结了一句至理名言：“没有规矩不成方圆”。
“方圆”就是中国辩证哲学的集中体现。
一般地说，方具有静态、部分、稳定、规则、个性、原则性等含义；圆具有动态、整体、圆融、和谐、变通、灵活性等含义。
从原则与灵活的角度讲，方为原则性，为坚守一定之规，没有方，世界便没有秩序，便失去约束；圆为灵活性，为随机应变，为具体问题具体分析。
有这样一则寓言故事：河水对河岸咆哮说：“你像两堵墙立在我的身旁，妨碍我随意地流淌，限制我的发展……河岸严肃而认真地回答：“正是因为有我的存在，淙淙河流才能汇聚成滔滔巨流！”河水不听劝告，冲毁堤岸，野漫横流……河水慢慢的一点也没有了。
这说明没有“方”不行。
但是，地球之所以能运转数十亿年，因为它的形状是圆的；九大行星的轨迹是圆的，所以能天长地久；人生的轨迹是圆的，生生死死相衔接，所以地球人香火绵绵。
从科学道理上讲，因为圆的压力最小，圆的张力最大，圆的可塑性最强……“圆”是“方”的辩证统一体。
再从社会规律讲，无论是礼俗社会，还是法治国度，都需要明示若干规矩供人遵守，人类自有群体意识开始，大概就明白了这个粗浅而实际的道理，就连孩子们玩耍做游戏，也要粗枝大叶地议定个一二三四，共同遵守，不然，游戏就难以顺利地进行下去。
除非你一个人躲在封闭的空间里自娱自乐。
市场经济即是法治经济，“游戏规则”一词，遂成为现代社会里成文和不成文规则的代名词——其言下之意是，连黄口小儿戏耍打闹尚且“约法三章”，何况大人先生们煞有介事正式和非正式的社会活动呢。
规律、规则就是古人说的“道”。
道这一概念包含很多文化信息。
在中国，道德作为“道”和“德”的组合，兼具两者的意蕴。
道既是本体论的范畴，又是认识论的范畴，也可作为人生哲学、政治学、社会学的概念。
因之道的指谓非常广泛，包括道路、规律、必然、合理、正当、理想、方法、通达等等，由此而有天道、地道、人道、君道、师道、父道、子道等称谓。
这是人类生存和社会得以永续发展基本的规则，亦即人之做人办事所应当遵循的行为准则。
然而，社会是由生活中的每个人集合而形成的，社会活动是人的活动，人们活动的动机、目的往往都是不相同的，所以，各种规则都有其人性、阶级性、时代性和可变性。

对于社会规则的运用，往往要复杂得多。
这正是做人难、做事难的根源所在。
《易经·系辞》说：“是故蓍之德，圆而神，卦之德，方以知。
”此乃方圆变通之理。
《菜根谭》中也说，处治世宜方，处乱世宜圆，处叔季之世当方圆并用；待善人宜宽，待恶人宜严，待庸众之人当宽严互存。
方圆为万世之规，也是人们在现实社会里，十分重要的处世哲学。
由于所处的时代和社会环境不同，所以人们的处世哲学也应该是不同的。
如果处于社会生活环境和谐太平、政治清明的时代，一个人的品德和行为就应当刚直不阿，而不是做作，或者是虚伪，而是应该做一个有着高级趣味的人。
因为在这样时代的社会环境里，人们处于太平盛世，自然国家政治廉洁清明，处处都是一片祥和的气氛，所以人们的心态自然平和，而就不会有那些勾心斗角、社会混乱的风气，所以为人处事就可以正直，光明磊落，心地坦荡。
如果我们处在一个动荡不安的社会环境里，由于奸臣当道，处处充满了勾心斗角，尔虞我诈，令社会混乱不堪，令人无所适从，在这样时代的社会环境里，我们需要处处小心，学会明哲保身，不要和别人过不去，自己的行为就应该圆滑一些，老练一些，这样才能不至于使自己处于被动的地位，或者是遭到别人的打击报复和暗算，才能够使自己求得生存。
如果处在一个边缘的时代里，也就是这个时代处于变革的时代，或者是将变还没有变革的时代里，就应该做到既要刚正不阿，又要圆滑老练，这样才能使自己在这个时代，适应社会发展的新趋势，使自己能够在社会上立足，这是人生应有的处世态度和价值观念。

<<做人做事要有手腕>>

编辑推荐

《做人做事要有手腕》：任何一个时代，任何一种社会，凡干大事、成大业者，都有自己的一套处世哲学，都有一套独特的做事手腕。
在当今竞争激烈的经济社会，做人做事更要有手腕。
办事不周全，就会四处碰壁，举步维艰；办事周全，定会柳暗花明，事事如意。
做事是一门艺术，也是一种实用策略。
会做事的人有敏锐的眼光，有多样的方法，有正确的态度，他们用自己的聪明才智和可以利用的各种资源扭转局势，使自己最终赢得人生胜局。
《做人做事要有手腕》从方圆处世、做人心计、势道、权谋、合作、交际、说话、求人八个方面，详尽阐述了做事与做人的重要规则、策略和方法，帮助读者把“能做事”与“会做人”统一起来，带给读者全新的做人做事的观念，告诉读者怎样避免掉入人生陷阱的心计，帮助读者掌握左右逢源、巧手通天的说话办事本领，增长谋划人生，做大事、成大业的卓越智慧。

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