

# 《潜规则的诡计》

## 图书基本信息

书名：《潜规则的诡计》

13位ISBN编号：9787510409516

10位ISBN编号：7510409519

出版时间：2010-5

出版社：新世界

作者：李芷琳

页数：232

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《潜规则的诡计》

## 前言

潜规则的诡计，我们都不可不懂。如今，处在一个人生的重要关口，回望并不漫长的岁月，放眼无法预知的未来。回望以往，此时的我们更加理智和沉稳，忙碌中我们开始承担更多的责任；放眼未来，此时的我们更加朝气和期盼，奋斗中我们仍然保持对未来的希望。此时，也许您还会多了一份迷茫，也许您会多了一份向往，也许您会多了一些压力。此时，了解、掌握、运用潜规则，将为您在这个转折点上增添一份胜算，实现进可攻、退可守的发展规划。现在，就让我们一起来探索，有关于潜规则的诡计和秘密。什么是潜规则？潜规则是相对于“元规则”、“明规则”而言的。顾名思义，就是看不见的、明文没有规定的、约定成俗的、但是却又是广泛认同、实际起作用的、人们必须“遵循”的一种规则。“潜规则”这个概念是吴思先生所创，作为系统研究中国历史“潜规则”的第一人，吴思先生认为：潜规则便是隐藏在正式规则之下、却在实际上支配着中国社会运行的规矩。其实，潜规则不仅支配着中国社会运行的规矩，也支配着我们事业和人生的发展。事实上，潜规则在我们的现实生活中无处不在，在我们成长、发展的过程中，其重要性已一步步突显。从呱呱落地开始，到逐步长大，再到步入职场，开拓人生，渐渐地，你终于“爱”上了“潜规则”，并借由它顺风顺水、万事如意。

# 《潜规则的诡计》

## 内容概要

《潜规则的诡计》内容简介：无数成功和失败的推销案例告诉人们，推销的成功与否不仅在于商品的魅力，而且在于推销员的魅力：记住，没有人能断言人的潜力到底能发挥至何种极限：不要害怕拒绝，拒绝是下一步获得成功的前兆！主动不是错，主动会让你在商业竞争中占据有利的位置，放下所有的顾虑，勇敢的向你的顾客招手吧。

# 《潜规则的诡计》

## 书籍目录

第一章 潜规则的诡计——不懂运用诡计，注定一生吃亏 若要万事如意，必懂潜在规则 潜规则，既要客观认识，又要巧妙迎合 思维直线奔跑，必会处处碰壁 三百六十行，行行都有潜规则

第二章 为人处世中的诡计——坚守低调原则，掌握耐烦要文 如若锋芒毕露，必然前途无“亮” 控制情绪的喜怒哀乐，莫轻以真面目示人 能吃眼前亏，狭路相逢勇者未必胜 跟有魅力的人比聪明，跟聪明的人比魅力 大智若愚，明哲保身 对于有些事情，你需要睁一只眼闭一只眼 不要说尽想说的话，不要做过火的事

第三章 讨好上司的诡计——摸清老板脾气，然后投其所好 九型人格，你的老板属于哪一种？ 上司嗜“甜品”，请君多赞美 永远别表现得比上司更聪明能干 老虎屁股摸不得，上司之主做不得 忠心与诚意比能力更能打动上司的心 学会用物聊和话聊与老板“套近乎” 恰当汇报工作，巧妙提出加薪

第四章 与同事相处好的诡计——玩转职场政治，建立和谐关系 同事，不可深交往，但表面功夫要做足 即使心知肚明，也要向人请教 适度暴露自己的缺点，你便多了一个优点 顾全同事面子，不要给他批评 不要在背后议论同事，除非说的是好话 及时“弃暗投明”，巧做“墙头之草” 绕开同事往来的10个雷区

第五章 做一个精明管理者的诡计——萝卜加大棒，让下属甘愿服从 像下属一样思考，才能了解他的内心 “我们”比“我”更有号召力 威信是执行力的重要保证 给下属权利与自由，拒绝专制式管理 信任与理解是给下属最好的奖励 引入竞争机制，确定奖惩标准 进行情感管理，了解员工心里的真正需求

第六章 巧妙做成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易 树立魅力形象，你才是商品的代言人 不要让你的眼睛游离市场半步 拥有绝对自信，主动与顾客打招呼 调换彼此的位置，比顾客更懂得顾客 摸清顾客脾气，在他人性弱点上做文章 学会饭桌交际术，掌握酒桌潜规则 注重交易效率，促成今日交易

第七章 击败对手的诡计——知己知彼，总比对方技高一筹 比对手更早发现你的缺点 利用一切可以利用的资源，最大限度的攫取信息 将对手列为你的重点学习对象 扬长避短，在自己最熟悉的领域做大做强 比对手快一步，就比对手多次机遇 出其不意，不要总按套路出牌 善用借助环境和他人来影响对手

第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉 察言观色，因势利导 真话不可全说，心直口快反会伤人 亲和友善，第一眼就让别人“相中”你 积极换位思考，把话送到对方心里 幽上一默，美让一赞 唯有听得真切，才能说得准确 与陌生人套近乎的10个锦囊妙计

第九章 抓住生命中贵人的诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休 掌握阅人之术，找出命中贵人 学会“扮可怜”，博取强者同情 积极在事前铺路，不要临时抱佛脚 献出你的热情，投入你的真诚 练习“耐力跑”，比要求的人更能坚持 告诉对方，“你是唯一能办到的人” 使出“利诱”绝招，让对方乖乖就范

第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领 团队合作，当代竞争的最主要形式 增进彼此交流，增强团队的向心力与凝聚力 多一些宽容，多一些动力 即使关系再亲近，账簿也要分清楚 在队员犹豫不决或争论不休时站出来 明确团队的发展方向，做个有主见的队长 坚持以身作则，发挥榜样力量

第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位 准备多个“选项”，灵活应对谈判 死守底线，谈判的基本法则 学会转移话题，避开自身劣势或不利条件 后发制人，让你的对手先报价 开价高一点，赢得多一点 选对谈判环境，在自己熟悉的地点进行交涉 保存实力，将对方拖疲惫后再下“狠手”

第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心 爱与被爱，形影不离、密不可分的一对 吃点小亏是赚大便宜的准备阶段 拥有扬弃智慧，卸下心理包袱 无论工作或是生活，热情都会给你回报 珍惜当下拥有，不要抱怨世界 感恩是一种永远不会亏本的投资 胸怀的容积与成功的体积是成正比的 与人为善才能被善待，互惠共赢才能多收获

# 《潜规则的诡计》

## 章节摘录

若要万事如意，必懂潜在规则。对于运用得当的人，潜规则必会锦上添花；而对于那些置之不理的人，则常常举步维艰、连连受挫。掌握、运用潜在规则，是我们把握先机、登鼎人生的制胜法宝。什么是潜规则？潜规则是相对于“元规则”、“明规则”而言的。顾名思义，就是看不见的、明文没有规定的、约定成俗的、但是却又是广泛认同、实际起作用的、人们必须“遵循”的一种规则。“潜规则”这个概念是吴思先生所创，作为系统研究中国历史“潜规则”的第一人，吴思先生认为：潜规则便是隐藏在正式规则之下、却在实际上支配着中国社会运行的规矩。其实，潜规则不仅支配着中国社会运行的规矩，也支配着我们事业和人生的发展。事实上，潜规则在我们的现实生活中无处不在，在我们成长、发展的过程中，其重要性已一步步突显。从呱呱落地开始，到逐步长大，再到步入职场开拓人生，渐渐地，你终于“爱”上了“潜规则”，并借由它顺风顺水、万事如意。《水浒传》大家一定都不陌生，水泊梁山经历三次天王的更替，每次天王更替，都带来一次繁荣。当然，每一次领袖更替，都是一次权谋的集中运用，也是潜规则的大调动。可以说，晁盖能够成为梁山的第二代天王，是吴用等人使用潜规则的结果。本来，当时晁盖等人因为抢劫生辰纲，被官府追杀，逃跑至石碣村后，想依托阮小二等阮氏三兄弟生活，效果不好后可以走金钱路线投奔梁山泊。到了梁山泊后，聪明过人的吴用发现并利用了林冲与王伦间的矛盾，出其不意地火并了第一代天王王伦。当然，在这个过程中，因为林冲放弃梁山最重要的位置，使得这次潜规则的效用并不明显。

# 《潜规则的诡计》

## 编辑推荐

《潜规则的诡计》编辑推荐：不懂运用诡计，注定一生吃亏——潜规则的诡计，坚守低调原则，掌握耐烦要义——为人处世中的诡计，玩转职场政治，建立和谐关系——与同事相处好的诡计，萝卜加大棒，让下属甘愿服从——做一个精明管理者的诡计，攻克心理防线，促成今日交易——巧妙做成生意的诡计，知己知彼，总比对方技高一筹——击败对手的诡计，突破沟通障碍，用话打开心扉——说话中的诡计，软磨兼硬泡，不达目的不罢休——抓住生命中贵人的诡计，先做好队员，再成为好首领——带领团队的诡计，做足充分准备，占取主动地位——谈判制胜的诡计，经营情感，用头脑更要用心灵——捕获身边幸福的诡计。 br 隐藏在商战背后的真实秘密，把握销售中的潜规则，让你走上财富自由之路。很多人没有成功，不是能力问题，他也许有非常好的专业能力，对产品的使用了如指掌，但是就是无法成功，原因无他，不知道潜规则而已！.解读销售中的潜规则，成为一代销售冠军！

# 《潜规则的诡计》

## 精彩短评

1、一次买了很多本 只是其中一本 还可以的

# 《潜规则的诡计》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)