

《生活中的诡计》

图书基本信息

书名：《生活中的诡计》

13位ISBN编号：9787802512870

10位ISBN编号：7802512875

出版时间：2010-1

出版社：金城

作者：赵晓波

页数：267

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

《生活中的诡计》

前言

“诡计”，在词典中的解释是：狡诈的计策；使用不正当的手段。也许，对于很多人来说，这就是一个不好的词汇，认为诡计都是阴谋诡计，是和暗箱操作这些词连在一起，是见不得人的。在生活中，我们究竟是否应该纵容这个词的存在呢？其实，生活中很多地方都需要诡计，生活中的诡计并不单指坏事，我们也常常需要一些小的计谋去解决生活中困难的事，这就是生活中的诡计。在古时，有兵法三十六计，在现代，我们更需要利用适当的诡计去解决生活中无法解决的事情。诡计，对于一个人的爱情、婚姻、人际交往以及工作事业等社会生活都有着重要的影响，有时甚至起到了决定性作用。

战国期间，楚国名门贵族伍子胥，避祸亡命于吴，途中，在边境被守备人员捕获。伍子胥说：“其实，国王追捕我，是想得到我们家传的美珠。但是，在逃亡途中，我已经将它遗失了。如果将我押送国都，我就说是你把它拿走吞到肚里去了。那么你将被剖腹搜查。”那人一听恐惧不安，于是不得不将伍子胥释放了。伍子胥的机敏之处在于给对方出了一道生死攸关的难题：你要么放我走，要么你就被剖腹。结果，对方只得将其放走。这就是诡计的巧妙应用。恰当地运用好诡计，你就可以从困境中解脱，否则，你将会因为没有办法而陷于困境。

从另外一方面来说，诡计也可以说是心理学的演变，利用心理学规律，解决生活中出现的各种难题，这是一门深奥的学问，一门可以让人变得更聪明的学问，一旦掌握了这种知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

亲爱的朋友，你的爱情如意吗？你的婚姻和谐吗？你的人际关系顺利吗？你的工作业绩好吗？你是不是已经遇到理想中的那个人，却因为不知道怎么接近他（她）而还在忍受单相思的痛苦？……你是不是正在为上述种种问题而感到心力交瘁、无所适从呢？那么，本书将是你的良师益友！

这本书分别从爱情、婚姻家庭、人际交往、职场等方面，尝试从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活诡计，对生活中可能遇到的各种现象进行了详尽的分析，并提供了解决思路与方法。帮助读者利用诡计对自己的各方面生活加以改善，使其成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

《生活中的诡计》

内容概要

巧妙运用人类共通的行为准则与心理诡计，以神奇的扭数征服人心、化解冲突、发挥个人影响力，按照自己的心意掌控局面，在每一场“心”对“心”的人际博弈中过关斩将，轻松享受心想事成的快意人生！这本《生活中的诡计》分别从爱情、婚姻家庭、人际交往、职场等方面，尝试从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活诡计，对生活中可能遇到的各种现象进行了详尽的分析，并提供了解决思路与方法。

《生活中的诡计》

书籍目录

第一章 与对手的较量——敌我之间的诡计 将计就计，和谐中求胜利 假痴不癫，麻痹对手 以宽容化解误会和危机 欣赏对手，借用智慧 怀有宽容之心，给对手一个台阶 左右逢源，绝境逢生 尊重你的对手，提高你的声誉 物以类聚，人以群分 理智地绕开小人，妥善地保全自己 能退之人，后福无穷 爱你们的仇敌，为他们而祈祷 成全别人就是成全自己 留人颜面，留己后路

第二章 说话办事有技巧——心理学诡计 利用激将法说服他人 说话要分清对象 交流中善于察言观色 逢人只说三分话，不可全抛一片心 说话要谨慎，一句不能多，一句也不能少 注意职场语言的“潜规则” 运用冷热水效应 学会恰到好处地恭维别人 含蓄地说“不”

第三章 做一回爱情专家——爱人间的诡计 给自己的爱情一点空间 爱情最害怕疑心的伤害 包容是筑就美满婚姻的秘诀 用心经营婚姻，给爱情保鲜 “甜言蜜语”得来柔情蜜意 爱情中，温柔与强硬一个都不能少 借题发挥，化解醋意 低头认错得来幸福爱情 爱情中偶尔耍耍可爱的小心机 忍让是保持爱情长久的哲学 用情趣点缀你的爱情 学会说分手的学问 用强烈的情感换取温柔的幸福

第四章 不可忽略的感情——朋友家人间的诡计 亲人之间也不要过多批评 对亲人不要吝惜你的拥抱 善友规过劝善，恶友引以为鉴 从细微处认识你的朋友 交友有则，待友有道 用幽默诠释亲情，表达关怀 尽量抽时间去看望父母 沟通是家人之间不可缺少的部分 与家人相处应心平气和 对待朋友要有宽大的胸怀 别宣扬朋友的隐私 与朋友分享美好的东西 没事也要记得多联系

第五章 来而不往非礼也——为人处世中的诡计 削平棱角，隐藏锋芒 示人以弱，以退为进 人生一世，难得糊涂 心气平和，忍怒安身 沉静内敛，化险为夷 变通借力，顺势成事 宁要谦虚，勿要傲慢 人若狂妄，遭人嫉恨 韬光养晦，伺机而动 见好就收，低调做人 小心谨慎，夹缝求生

第六章 办公室隐形战争——职场中的诡计 适时地向同事伸出援助之手 与同事分享荣耀 永远不要抱怨上司 维护上司的面子，适度藏拙 洞察办公室的“小圈子” 如何应对上司的“黑色”情绪 不吝于表扬和鼓励下属 对同事主动表示友好 委婉拒绝同事的不合理要求 不要得罪上司身边的“红人” 运用技巧捍卫自己的劳动成果 不给打小报告的人留下把柄 和同事的距离要恰到好处 在职场上要乐于“吃亏” 别忽视了公司中的二把手 认真聆听下属的声音

第七章 销售学中的思考——生意场上的诡计 多算才能多得 与竞争对手在和和气气中合作 审时辨机，抢夺先机 用心思路突破困境 服务周到也是创造价值的关键 更新观念才能打开财路 及时改变，顺势而为 懂得借助他人的力量发财 做不被人看好的冷门 利用被别人忽视的细节 人弃我取，人取我与 不靠损害对手获益 出奇制胜，迎纳财富 把握时机，才能把握财富大动脉

章节摘录

一个人不可能独立地在社会中生活，人与人之间的合作是我们社会生存和发展的动力，也是个人实现自我价值和奋斗目标的前提。2003年4月，皮鲁克斯在哈佛大学作了一个题为《做人的意义》的报告，他陈述了一个别有人生哲理的事实：世上仅存的植物当中，最雄伟的，当属美国加州的红杉。红杉的高度大约是90米，相当于30层楼以上。科学家深入研究红杉，发现了许多奇特的事实。一般来说，越高大的植物，它的根理应扎得越深。但红杉的根只是浅浅地浮在地面而已。同时，自然界没有独立长大的红杉，他们总是一大片在一起生长。这一大片红杉彼此的根紧密相连，一株接着一株，结成一大片。自然界中再大的飓风，也无法撼动几千株根部紧密联结、占地超过上千公顷的红杉林。红杉的浅根，也正是它能长得如此高大的利器。它的根浮于地表，方便快捷并大量地吸收赖以生长的水分，使红杉得以快速成长壮大。同时，它也不需耗费能量，像一般植物那样扎下深根，它用扎深根的能量来向上成长。成功不能只靠自己的强大。成功需依靠别人，只有帮助更多人成功，你自己才能更成功。当年罗斯福竞选美国总统的时候，为了帮助他在竞选中获胜，他的助手吉姆·法里充分发挥他超人的记忆力，吉姆周游美国各地，结识了各界人士两万多人，并且能准确无误地分别随意叫出其中任何一个人的名字。不仅如此，他还尽可能将对方的家庭情况、政治见解等牢记在心。下次再见面时，他就问问对方家里人的情况，以及庭院里树长得怎样了之类的问题。这样一来，被结识的人感到十分的荣幸，随之爱屋及乌，纷纷对罗斯福担任总统投了赞成票，从而奠定了他竞选获胜的广泛的社会基础。当别人觉得受到了你的重视时，自然也会重视你，这是人之常情，也是交友的艺术。做人需要这门独特的交际艺术，因为人与人之间只要打交道，就存在善用和被用的关系。在社会人群中生活，要想生活如意、事业顺利，就要学各种交际手段，拓展自己的人脉。清朝官员曾国藩七年十迁、连升十级，就是因为他的交友术非常多，他把可交之人视为可用之才，贴近他们，激发他们，重任他们，这样起到了“伸出一只手，就会换回十双手”的作用，从而实现了他靠大家之力谋天下的愿望。每个人的身份地位不同，其周围人群的关系网络也就不同，但是交友的原则却是一样的，如果你想要拓展你的人脉，那么就要遵循以下几条原则：

1. 对待自己的朋友，要善交际勤联络。多交一些朋友对一个人的一生是很重要的，对待朋友要善交际勤联络。所谓朋友多了路好走。因此，空闲的时候给朋友打个电话、写封信、发个电子邮件，哪怕只是只言片语，也拉近了朋友的心。要用心去交朋友，在困难的时候要及时帮助他，在辉煌的时候要多警示他，朋友之间最重要的还要坦诚相待，互不欺骗。
2. 对待领导要主动沟通、理性服从。这里的领导不应该局限在我们工作中的上级，而应该宽泛的定义为引领方向的人。一般来说，领导者的主要作用是确立目标、指明方向、建立规则，在行进过程中的激励和指导，使其他人围绕同一个目标而共同努力。如果你的目标是一致的，而且这个领导者又具有前瞻性的眼光，那么，你就要把理性服从当作第一位。服从的目的是为了大家的共同利益，即个人利益和集体利益。如果一个人连服从都做不到，怎么能有责任感、纪律观念和自律意识呢？又怎么能处理好个人利益与集体利益的冲突？
3. 对待同事多理解慎支持。从狭义上说，同事就是和自己在同一单位共事的人。从广义上说，凡是与你利益相关、目标一致、并肩作战的战友，都可以称为同事。与同事发生误解和争执的时候，一定要换个角度，站在对方的立场上为他人想想，理解一下人家的处境，千万别情绪化。同时，与同事和睦相处，还要对他人的工作观点深思熟虑，即选择慎重地支持。
4. 对待下属要多帮助细聆听。不要以为你已经高高在上，对于下面的人就不屑一顾，皇帝尚且有几个顾忌的大臣，何况我们呢？水可以载舟，也可以覆舟，这是亘古不变的原理。很多领导之所以能成功，就是因为他有非常优秀的下属，因此，对待下属首先要在态度上不能过于生硬。

西奥多·罗斯福是深受美国人民爱戴的总统。他就是一个非常开明的领导，他所有的下属，包括他的仆人，都认为他能够真诚地对待自己，对待这位领袖，他们由感激而尊敬，由尊敬而爱戴。安德烈是他的贴身男仆，他向人们讲述过这样一个故事：安德烈的妻子在与罗斯福总统聊天时，问罗斯福野鸭是什么样子，因为她没离开过华盛顿，她没机会到野外去看野禽。罗斯福总统耐心地向她描述野鸭的模样和习性。第二天，安德烈房里的电话响了，是罗斯福总统打来的，他是为了告诉安德烈的妻子，他们房子外面的大片草地上就有一只野鸭。安德烈的妻子推开窗户，看见了对面房屋窗户里罗斯福微笑的面庞。安德烈的妻子激动不已，要知道，关于野鸭的话题，她只不过随口说说而已。而总统，日理万机的总统，却深深地记住了。像这样的人，谁会不热爱他呢？即使他不是总统。在普通的地位上，很多人能够显得和蔼可亲，可是有多少人在拥有一定的地位之后，还能平易近人？伟人表现其伟大的方式，不是处处显示自己的地位，而是

《生活中的诡计》

在于他们的朴实与宽容。 5. 向竞争对手微笑。在我们的人脉网络里，竞争对手的位置不可或缺。许多人对竞争对手四处设防，更有甚者，还会在背后冷不防地“插上一刀踩上一脚”。这种极端的做法，只会拉大彼此间的隔膜，制造紧张气氛，对自己的发展无疑是有害无益。 假如一个人缺少朋友的相助，那么，不但会感到势力单薄，而且很难做大做强。如果你想此生能够左右逢源，或者需要绝境逢生，那就要广泛地构筑人脉。

《生活中的诡计》

精彩短评

1、只看举例就可以！

《生活中的诡计》

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