

<<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

出版时间：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.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

本书从我们人生的各个关键环节出发，分别从以下几方面进行分析和阐述：不懂运用诡计，注定一生吃亏；如何坚守低调原则，掌握耐烦要义；如何玩转职场政治，建立和谐关系；如何萝卜加大棒，让下属甘愿服从；如何攻克心理防线，促成今日交易；如何知己知彼，总比对方技高一筹；如何软磨兼硬泡，不达目的不罢休；如何先做好队员，再成为好首领；如何做足充分准备，占取主动地位；如何经营情感，用头脑更要用心灵。

此外，本书还有许多小细节和小建议，给需要达到此方面目标的您一些行动指引，帮助您早日踏上成功的殿堂。

<<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，注定一生吃亏不懂运用诡计，注定一生吃亏。

潜规则的诡计，你不可不懂。

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，则常常会举步维艰、连连受挫。

对于潜规则，你既要客观认识，又要巧妙迎合。

若思维只是直线奔跑，必会处处碰壁。

请不要自以为是地认为有理走遍天下，直线思维行事。

正所谓真龙潜于水，真正藏得住、沉得住气的人，才能真正取得成功。

纵观古今人物，大凡能成就大业者，皆为运用潜规则的人中高手。

三百六十行，行行都有潜规则。

多掌握潜规则，多学会拐弯，对我们的人生将是大有裨益。

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，掌握耐烦要义坚守低调原则，掌握耐烦要义。

为人处世中的诡计，你不能不知。

为人处世中的诡计，如要低调行事，则一定切忌不要锋芒毕露。

如若锋芒毕露，必然前途无“亮”。

喜怒不形于色，控制情绪的喜怒哀乐，莫轻以真面目示人。

吃亏是福，能得眼前亏，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，这个道理我们必须谨记。

大智若愚，明哲保身，是亘古不变的道理。

对于有些事情，你需要睁一只眼闭一只眼，太过较真对你百害而无一利。

最后，你还要谨记，不要说尽想说的话，不要做过火的事，是低调做人的真谛。

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，摸清老板脾气，然后投其所好。

讨好上司的诡计，是我们每个职场人的必修课。

如果你想成为老板眼中的优秀员工，那摸清老板的脾气是必不可少的。

所以，你应该分析清楚：九型人格，你的老板属于哪一种？

正所谓“伸手不打笑脸人”，上司嗜“甜品”，请君多赞美。

永远别表现得比上司更聪明能干，否则可能为你招来无穷无尽的职场麻烦。

老虎屁股摸不得，上司之主做不得。

切莫自作聪明，引来上司的冷遇和不信任。

忠心与诚意比能力更能打动上司的心。

最后，当你出色完成工作后，请谨记恰当汇报工作，巧妙提出加薪。

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，建立和谐关系玩转职场政治，建立和谐关系。

与同事相处好的诡计，这种潜规则你必须铭记于心。

办公室里私底下一直流传着这样一句话：是来工作的，不是来交朋友的。

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。

<<潜规则的诡计>>

太过优秀反遭人妒，适度暴露自己的缺点，你便多了一个优点。

同时，你要顾全同事面子，不要给他批评。

也不要背后议论同事，除非说的是好话。

及时“弃暗投明”，巧做“墙头之草”，将让你成为一个八面玲珑的职场人。

最后，绕开同事往来的10个雷区，让你的职场顺风顺水。

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，让下属甘愿服从做一个精明管理者的诡计，这样的潜规则你必须熟稔于心。

作为一个管理者，你是否有过这样的感觉，时常不知道下属脑袋里想的是什么，在跟他们交流时每每都有“对牛弹琴”之感。

其实，只有像下属一样思考，才能了解他们的内心。

自古以来，任何成功的领导者他们都深知——“我们”比“我”更有号召力！

威信是执行力的重要保证，但也要给下属权利与自由，拒绝专制式管理。

引入竞争机制，确定奖惩标准。

最后，你要进行情感管理，了解员工心里的真正需求。

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

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 巧妙做成成生意的诡计——攻克心理防线，促成今日交易第七章 击败对手诡计——知己知彼，总比对方技高一筹第八章 说话中的诡计——突破沟通障碍，用话打开心扉第九章 抓住生命中贵人诡计——软磨兼硬泡，不达目的不罢休第十章 带领团队的诡计——先做好队员，再成为好首领第十一章 谈判制胜的诡计——做足充分准备，占取主动地位第十二章 捕获身边幸福的诡计——经营情感，用头脑更要用心灵

<<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>>

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>