

<<谋略高手是这样炼成的>>

图书基本信息

书名：<<谋略高手是这样炼成的>>

13位ISBN编号：9787510432484

10位ISBN编号：7510432480

出版时间：2012-10

出版时间：新世界出版社

作者：文柯

页数：296

字数：300000

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>

<<谋略高手是这样炼成的>>

内容概要

当今的社会就像是一个没有硝烟的战场，我们身在这个社会之中，就等于是进入了一个暗流涌动、荆棘丛生、陷阱密布的战场。

虽然说人性本善，但当我们一脚踏进残酷的现实中时，我们便跟谎言、虚伪、陷阱、算计等结下了不解之缘。

做谋略高手，并不是教你玩阴招，而是一种行走社会智取对手的方法和手段，它是一种为人处世的智慧和谋略，不是让你使奸弄诈算计他人，而是要懂得利用智慧成就自己。

以谋处世，是古今成大事者必备的生存智慧。

本书立足现实，全面总结了行走社会智取对手所应该具备的13字真经，分别从心经、知经、取经、守经、退经、柔经等方面入手，并汇集了许多行之有效的运用心计的方式和方法，通过这些方法来告诉每一个在社会中行走的人，如何能在险象环生的社会里做到游刃有余、左右逢源。

只要我们做人做事有足够的谋，即使面对凶险万分的人心叵测、尔虞我诈的人性江湖，我们都不会有所畏惧，都能见招拆招，从容应对，最终让自己立于不败之地。

一本书教会你，玩转职场人际圈。

帮你搞定上司、搞定高手、搞定小人，也成就自己。

<<谋略高手是这样炼成的>>

作者简介

文柯，致力于成功励志心理学方面的研究，对成功者的制胜秘诀有着深刻的理解和体悟，出版心理励志图书多部。

<<谋略高手是这样炼成的>>

书籍目录

Chapter 1 “知”经——知己知彼，立于不败

做人做事必须有攻守转换之计，即通过“知己知彼”的方法，取得“百战不殆”的效果。既了解对方又了解自己，就能百战百胜；不了解对方而只了解自己，胜败的可能各占一半；既不了解对方，又不了解自己，必然每战必败。唯有心中有数，方能永远立于不败之地。

知道对方想什么就知道自己做什么

他人之心，予忖度之

心中有数就会占得主动

看清自己究竟该做什么

看清对手再斗智

投其所好，抓住对方要害

因人制宜，相机行事

把话说到对方心坎上

Chapter 2 “藏”经——深藏若虚，智者之举

古今智者都善于隐藏自己的锋芒，不过分暴露自己，藏才隐志，养精蓄锐，以拙示人，以静制动，故他们能赢得他人信任，在时机来临时一飞冲天，一鸣惊人。

大智若愚，大巧若拙

把装傻作为一种智取手段

匍匐前进，深藏不露

藏才隐志，明哲保身

学会藏锋，立于不败

时机未到，要善于藏身

藏锋敛迹，在暗中使劲

故意示弱好处多

沉默守拙，保全之道

斗智，隐蔽制胜

Chapter 3 “曲”经——行事宜曲，以迂为直

人生之路曲折不平，处事做人也应当求“委蛇”而行之法。综观古今中外处事圆融通达者，无不是“行事宜曲”的身体力行者。“曲”是一种艺术，一种谋略，更是一种处世智慧。学会绕行是智举，为人宜直，行事宜曲，当曲则曲，曲中前进。

切忌一味直言直语

切忌莽直，学会绕弯

行事宜曲，以迂为直

采用欲擒故纵间接法

旁敲侧攻，以巧取胜

用点巧劲把问题推出去

顺着别人成全自己

Chapter 4 “变”经——智无常局，以变为贵

千年流客，万世流水，万事万物无时无刻不在发生变化。变是绝对，以不变应万变实为静变。智无常局，以变为贵；善求变者，处处为路。

<<谋略高手是这样炼成的>>

穷则思变，变则通，通则达。
变是智者制胜的法宝。

审时度势，以变应变

通权达变，见风使舵
静观其变，不变为变
抓住时机，及时应变
突破常规，出奇制胜
对别人的反应要灵敏
处变不惊是处世应变术
巧妙应对，机巧做事
一言为智，巧言善辩

Chapter 5 “守”经——先保护好自己，才能打击对手

行走社会，待人以诚是做人最起码的要求。

但世事纷扰，如何处事才不致于失手于人？

答案是一个“守”字。

守，不是保守，而是一种生存智慧。

人生在世，既要敢于争取，也要善于自保，这是一种以智自强的进退处世哲学。

弱肉强食，彼强自保
唯不争，天下莫能与之争
虚而不争，保全自身
做人还是低调为好
不战而胜好处多
保存实力是竞争的根本
守中有攻，巧妙回击刁难者
以逸待劳，相时而动

Chapter 6 “争”经——狭路相逢，敢争者胜

中国传统文化历来将退让视为一种美德，退让是智者所必须具备的品质，有时退让是必要的。不过当退让掺入了柔弱，变成了一种相安无事、与世无争的处世哲学，它就走向了反面，成了软弱。随着社会竞争的加剧，在纷繁复杂的局势面前，我们不得不重新审视“争”的利弊得失。

敢于针锋相对
勇于智斗窝里横者
敢于捍卫自己的权益
不做他人的垫脚石
用事实来证明实力
找一位对手来跟
永远跑在竞争对手前面

Chapter 7 “借”经——借力打力，智取之道

他山之石，可以攻玉。

借他人之力来补充自己的实力，是生存竞争第一法则。

有些人虽然出力不大，却能成事，有些人费尽力气，却收效甚微。

道理何在？

恐莫过于借力与出力之别。

世上事，令人费解正在于此。

面对这个“借”字，你有所思忖吗？

<<谋略高手是这样炼成的>>

四两拨千斤，要善于借众人之力
借用别人的智慧来做事
他山之石，可以攻玉
巧妙借用第三者
善假他人之势
借力而行，借势发挥
借敌矛盾，坐收渔利
从对手那里也能借到力

Chapter 8 “防”经——未雨绸缪，防患未然

人心复杂，世事纷繁。

生活中各种类型的人多如牛毛，有善者、有恶者。

即使是自己的眼睛，有时也会欺骗自己。

如果你未雨绸缪、谨言慎行、深谋远虑，就能防患于未然，一切奇诡都在攻防之中。

善见未萌，防患未然
谨于言而慎于行
遇事要睿智沉着
才高更要防人妒
把“防”一手记在心头
及时发现身边人就可少失算

Chapter 9 “忍”经——百忍成钢，以忍为智

生活中离不开忍，那么，怎样去忍呢？

答案是学会弯曲的做人艺术。

忍是一种智能，小不忍则乱大谋，小处忍让，大处才能取胜。

忍为用心智，斗勇不斗智是匹夫，斗智不斗勇是懦夫；能屈能伸，能进能退，等待时机，因时而动，方能龙行天下。

忍是一种弯曲的做人艺术
凡事循序渐进，勿操之过急
忍一时不遇之忍
忍一时不平之忍
耐心等待时机
小不忍则乱大谋
控制自己，绝不随意发怒
能屈能伸大丈夫

Chapter 10 “退”经——知退是智，退步保身

回望厚重的历史长卷，穿越千年的历史风尘，凡不知进退、善争不善让、不知激流勇退者必招来灾祸。

血的历史与现实警示人们，凡事让一步为高，退三分为妙，以退为进才能站稳脚跟。

舍小取大，方为智者，知退是智，可以保身，益于养德。

舍小取大，才能高人一筹
见好就收，该退则退
让一步为高，退三分最妙
退一步海阔天空

<<谋略高手是这样炼成的>>

退一步为的是进十步
以退为进才能站稳脚跟
身处弱势时，知难而退

Chapter 11 “柔”经——绵里藏针，以柔克刚

老子说：“天下之至柔，驰骋天下之至坚。”这大概是对“柔”之本性最精辟和最深刻的注释了。
“柔”不是软弱，不是胆小，是一种处世智慧。
在现代社会竞争中，遇到困境时，表现出一点柔性与韧性，则是一种高超的斗争谋略。
柔之所至，所向披靡。

以柔克刚，顺势而为
以柔道行事，制刚猛对手
刚柔转化，柔者必胜
扬长避短，避实就虚
绵里藏针，以弱胜强
放低姿态，以谦柔为怀

Chapter 12 “心”经——智者用谋，莽汉用力

做事不能仅靠力气大，而是要靠谋道深。
智慧是一个人少犯错误的根本。
“莽汉”与“智者”的最大区别是：一个用力，一个用谋。
用力可以解决眼前利害，而用谋则能长远运筹，起到“决胜千里”的作用。

斗气为智者不为
智者斗志不斗气
智者提倡聪明做事
智者用智不斗力
以君子之智对付小人伎俩
攻心者每一招都有计谋
学会运用机智来获胜

Chapter 13 “和”经——和气致祥，以和为本

早在两千多年前，孔子就提出了“中庸和谐”的理论。
千百年来，“和”作为中国人的处世之道与做人智慧贯穿于人们生活的始终。
“和气生财”“和气致祥”“和为财、气、人之本”，一句话，和为圆融处事的根本。

以和为贵，纷争无益
得饶人处且饶人
装糊涂为睿智之举
两败俱伤，不如化敌为友
主动向仇人示好
灵活处理莫较真

<<谋略高手是这样炼成的>>

章节摘录

版权页： Chapter13 “和”经——和气致祥，以和为本 早在两千多年前，孔子就提出了“中庸和谐”的理论。

千百年来，“和”作为中国人的处世之道与做人智慧贯穿于人们生活的始终。

“和气生财”“和气致祥”“和为财、气、人之本”，一句话，和为圆融处事的根本。

以和为贵，纷争无益“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往”，人与人之间的矛盾纷争与利益有关，明智者懂得“和气生财”。

良言一句三冬暖，恶言相向引争斗。

同样的一件事，表达方式不同，思维方式不同，造成结果也大不一样。

良言一句化纷争 和他人的交往离不开语言，但是你会不会说话呢？

有人说话能“一句话说得让人跳，一句话说得让人笑”，说话的妙用在相声艺术中表现得尤为明显。

相声作为一门语言艺术，正是很好地利用了语言这种交流工具，相声能巧妙地调动听者的情绪，让听者兴奋起来，大声笑出来，它足以说明善说与不善说的区别，很难想象一个人想什么就直接说什么会演好相声。

话说得合适，不仅能体现出自身修养的高雅，也能够很舒服地让别人接受你的观点或意见，才可以使人愿意接近你，没有谁喜欢那种经常用恶语伤人的人。

有一位老年顾客，拿着一只酒瓶到一家小商店请店员打黄酒，在店员接酒瓶时，酒瓶忽然掉下来摔破了。

那位店员马上道歉说：“老同志，对不起！

是我没有接好，这是我的过失。

”说完，他立即掏出钱来要赔偿。

老年顾客见对方连声赔礼，不但没有发火，反而自责说：“不要紧，是我没有递好！

我回去重新拿一只来就是了。

”就这样，一件很容易引发争吵的事，就这样比较圆满地解决了。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。

”以这位商店店员为例，他主动道歉，短短几句话便使顾客心里暖烘烘的。

这并不表示他比顾客低一等，相反，正是从这样的小事中，体现出他的聪明智慧，化解了可能的纠纷。

这就提醒我们说话时要注意分寸，多讲良言。

说话要分场合、要看“人头”、要有分寸，最关键的是要得体。

不卑不亢的说话态度、优雅的肢体语言、活泼俏皮的幽默语言……娴熟地使用这些语言艺术，何来纷争？

和气生财，纷争成仇 自古以来朝中争权，商场争利，后宫争宠。

民间也有许多纷争，而无论是哪一种争，其实都是由一个利字引起的。

不要把钱财看得过重，和气生财，失去和气，财多又何益？

古人曹节，为人一向仁厚，邻居家丢了一头猪，和曹节家里养的猪很相似，便到曹家来认领，曹节并没有和邻居争辩。

后来丢失的猪自己回来了，邻居感到十分惭愧，送还了曹节的猪，并表示谢罪。

曹节笑着接受了，没有说什么。

人们之所以产生纷争是由于过于重财产和名位，其实财产名利都是身外之物，争到与争不到又有多大的作用和关系？

得到了不一定是福，失去了未必是祸，要用辩证的思想去对待名利、地位。

无休止地争夺，是引起纠纷、斗争的根源。

为了一点小利去争夺，又能有什么好处呢？

争来争去，什么也不会争到手，争来的只能是气、是恨，是仇、权位、钱财，不过是浮云过眼，片刻而已，谁又能够长久保有呢？

<<谋略高手是这样炼成的>>

很多前人认识到纷争有害无益，也认识到了纷争其实很无聊，他们也把这种看法带到实际行动中，提倡不去争斗。

尤其是作为商家，更应明白，争来争去，双方失和，谁也不见得能够获取更多、更大的利益，何必争呢？

在日常的生活和经营过程中，利益是创造出来的，是以劳动作为基础的，不是靠争。

争只能伤了和气，不仅不能增财，而且还会损财。

不要把财利看得太重，那样对自身没有什么好处。

争来争去成仇，何不忍耐一时，获利一生呢？

这不是高明的做法吗？

得饶人处且饶人 古人云：冤冤相报何时了，得饶人处且饶人。

每个人都生活在人群之中，有人的地方，自然就有人与人之间的矛盾和冲突，遇到矛盾冲突时要有度量，凡事看得淡一点，不那么斤斤计较的话，就省去了许多力不从心的烦恼。

<<谋略高手是这样炼成的>>

编辑推荐

《谋略高手是这样炼成的》编辑推荐：1.一本书教会你读心、攻心法，玩转职场人际圈，行走社会智取对手的13字真经。

2.做谋略高手，不是教人学坏，而是教我们懂得如何为人处世，懂得如何保护自己，懂得如何避免矛盾和冲突，以便让自己活得更好，活得更成熟，活得更现实，活得更理智。

3.社会生存的博弈规则，人性丛林的行走秘诀。

每一个出来混的都要读！

4.谋略，江湖生存利器，帮你搞定上司、搞定高手、搞定小人，让自己游刃于江湖。

5.增长智慧的人生理念：教你运用智慧、头脑、口才等笼络人心成全自己。

玩转心计，就能在人生舞台上左右逢源，事事如意。

从而潇洒地辗转于人生的竞技场，把生命的主动权牢牢掌握在自己的手中。

<<谋略高手是这样炼成的>>

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>