

<<赢在恰到好处>>

图书基本信息

书名：<<赢在恰到好处>>

13位ISBN编号：9787542935366

10位ISBN编号：7542935364

出版时间：2012-7

出版时间：立信会计出版社

作者：龙小云

页数：338

字数：178000

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>

## <<赢在恰到好处>>

### 内容概要

没有人否认精明强干者藐视陈规旧俗，也没有人否认天才都有一定的叛逆性，但任何事都不能做得太过分。

为人处事如果太过分，就容易走极端。

一个易冲动、爱走极端的人，不仅不会取得成功，而且会把已经取得的成功葬送掉。

所以，永远不要走极端，要恰到好处。

## <<赢在恰到好处>>

### 书籍目录

#### 第1章 收与放的平衡——张扬不等于张狂

人因梦想而有魅力  
自赞自夸不等于自吹自擂  
比别人高明，但不告诉他  
让对方产生亲近感的技巧  
心理预期过高难免让人失望  
良贾深藏若虚，君子大智若愚  
和光同尘，藏器于身  
多才多艺莫自夸

#### 第2章 做人，要懂得圆通——正直不等于愚直

愚直只会招来毁灭  
当皇帝没有穿衣服的时候  
实话先生与谎话先生  
说话要择准时机  
语言“障眼法”  
绕过直言直语  
有选择地叙述自己的过往

#### 第3章 靠谱的人，做靠谱的事——无用功不等于无用

今日事今日毕  
积每天的小胜为大胜  
急功近利意味着毁灭  
“完美”会让我们裹足不前  
恒心是成功的资本  
磨炼出钢铁般的意志  
恒心不等于蛮干  
忙碌不等于充实  
顺着“白道”走过去

#### 第4章 以平常心看待友谊——朋友不等于好朋友

以平常心看待朋友  
何必只交合得来的朋友  
莫以表现优越为傲  
“身边的朋友”更有现实意义  
给朋友分一下等级  
建立一个“朋友档案”  
办公室里的“友谊尺度”  
好朋友也要把握一个“度”字

#### 第5章 有时，不妨装装傻——简单不等于糊涂

## <<赢在恰到好处>>

承认小过失会让对方觉得很诚实  
让对方自愿服从他并不赞同的决定  
用“缺点”博取上司的信赖  
假装懵懂  
如何“打圆场”  
睁只眼，闭只眼  
故意显露自己的弱点  
让对方认为你很了解他

### 第6章 做人，还是现实一点好——知识不等于智慧

“学习”永远是现在进行时  
借光之术  
仅有实力还不够  
一天学一个乖  
人情社会送礼有道  
礼多人不怪  
无事也登三宝殿  
播种善意，收获感恩  
因人而施，广结善缘  
新来乍到，莫扰乱“生态平衡”  
不必样样精通，但必须有三板斧  
进庙拜对神，办事找对人

### 第7章 完美的拒绝艺术——包容不等于纵容

为你的回绝加上“垫子”  
夸大问题的严重性来削弱其气势  
看紧属于自己的功劳  
不要让对方抱有幻想  
回绝他人的策略  
说“不”的技巧  
适时扮一次黑脸  
适时发一次脾气  
必要时让一点  
逢场千万莫作戏

### 第8章 说，还是不说——谨慎不等于木讷

说，还是不说  
该表现时，一点都不要客气  
废话是人际关系的第一步  
认识陌生人的方法  
让特长成为你的交际工具  
从对方引以为傲之事谈起  
出门看天色，入门看脸色

## <<赢在恰到好处>>

人不爱听哪些话  
沉默有时胜于雄辩

### 第9章 恭维别人，同时要庄严自己——赞扬不等于谄媚

恭维话人人爱听  
捧捧别人又何妨  
美观、得体、高贵的高帽  
能干加忠诚，等于成功  
赞同他唱的反调，使其不能得逞  
使对方的“不”变为“是”  
找准被赞美者的“穴位”  
肯定的口气最有效

### 第10章 何必逞口舌之强——说服不等于制服

沟通不等于“抬杠”  
让对方自动消除不满  
说服对方先要解除其心理武装  
轻描淡写地给对方良心以谴责  
讨论不等于争吵  
苛责于人，为众所弃  
给他一个堂皇的借口  
以友善争取信任  
让对方消除戒备心理  
变“命令”为公意，使人心悦诚服  
用自己的类似经历启发对方  
用“忠告”来说服对方  
见面时间长不如见面次数多  
增强说服力的七个技巧

### 第11章 莫让嘴巴喋喋不休——交谈不等于独白

避免使用过多的“我”字  
不要轻易打断别人的谈话  
巧妙打断对方的话头  
用心聆听  
高明的插话技巧  
用“我们”代替“我”  
传出你“手中的球”  
引导对方加入谈话  
获得对方好感的说话技巧  
表达善意是友谊的开始  
给对方“安全感”，让他说真话  
二者择一使对方早作决断

### 第12章 礼多人不怪吗——礼貌不等于虚伪

<<赢在恰到好处>>

称呼有讲究  
入乡随俗  
轿子不可抬得过高  
改变称呼自有言外之意  
对朋友客套适可而止  
你的形象价值百万  
不要对上司敬而远之  
“豪爽”不等于“粗俗”

第13章 追求高品质的交流——沟通不等于八卦

分清楚沟通与“八卦”的区别  
一句慎言，胜过千句解释  
交谈要因人而异  
分析你的谈话对象  
用学识增加“印象分”  
如何与富裕者说话  
与高龄人士如何交谈  
情侣之间交谈的话题  
传播谣言，招人憎恶

第14章 让语言简洁而有条理——健谈不等于啰嗦

话可多可少  
措词要审慎  
调整不当语速  
改良沙哑嗓音  
克服语言毛病  
约束小动作  
消除累赘成分  
扫清语音的障碍

## &lt;&lt;赢在恰到好处&gt;&gt;

## 章节摘录

心理预期过高难免让人失望 某高校，一个系里有两位成果颇丰的青年教师，一个经常爱吹嘘自己的成就，逢人便说自己又发表了几篇几篇文章，学术成就如何如何高。

另一个总是回避这类提问，或者轻描淡写地说不多不怎么样。

其实，两人在各自的学术领域里都已崭露头角，而后者文章更是经常成为学术界评议的对象，但他始终不吹嘘炫耀自己。

后来，两人都抱着一摞杂志到系里申报职称，系里的人对前者说：“你整天吹嘘炫耀自己发表了多少多少文章，按数目早就远远超过这些了，怎么才这么一点儿。

看看人家，平日一声不响，谁能想到他会发表这么多文章呢？”

尽管两人发表文章的数量差不多，但最后还是后者先晋升了。

道理很简单，如果你总是能让领导领略到喜出望外的感觉，他将会对你建立起更高的信任与依赖，产生赏识，从而在有限的资源分配中向你倾斜。

很多刚走上工作岗位的人，不懂得这种心理，往往希望从一开始就引人注目，夸耀自己的学历、本事、才能。

莫说别人不信，即使别人相信，形成心理定势之后，如果你工作稍有差池或失误，往往容易被人瞧不起。

试想，如果一个本科生和博士生做出了同样的成绩，人家会更看重谁？

人家会说本科生了不起。

你博士的学历高，理应本领高些，可你跟人家本科生一样，有什么了不起？

心理定势是难以消除的。

所以，刚走上新岗位的人，不应过早地夸耀自己，当默默无闻的时候，你会因一点成绩一鸣惊人，这就是深藏不露的好处。

如果交给你一项工作，你说“我保证能够做好！”

几乎和说“我不会”一样糟糕，甚至更糟糕。

你应当说：“让我试试看。”

结果你同样做得很好，可得到评价会大不相同。

那么，怎么做才能超越领导对我们的期望呢？

让我们从领导对下属有哪些期望入手进行分析。

准时完成各项工作是领导对下属最基本的期望。

再没有比工作拖拉、延误公司大行动更让领导恼火的了。

所以，作为下属一定要注意这个问题。

在接受任务时，心里要有个时间概念，如果估计不能准时完成，要立即向领导提出支援要求，投入更多的资源来确保结果的及时输出。

一旦接受任务，就要全力以赴，保证目标实现。

在条件可能的情况下，尽量提前完成任务，提前提交工作成果。

毕竟我们提交的工作成果未必就是完全符合领导要求的，我们提前提交工作成果就为领导留下了更充裕的调整时间，增加了他指挥若定的资本，领导自然会感激我们的工作。

.....

<<赢在恰到好处>>

编辑推荐

世事洞明皆学问，人情练达即文章。

任何事恰到好处就是最好的，过与不及都有遗憾。

因为不及就是欠缺，超过就是浪费。

领悟恰到好处的智慧，交际必定和谐圆融，做事必定抢占先机。

中国人自古说话和办事讲究“度”。

这个“度”就是恰到好处。

在说与听、思与行、进与退、屈与伸、得与失、取与舍中，掌握了这个度，你就会有在激烈的竞争中立于不败之地，成功自然也水到渠成。



#### 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>