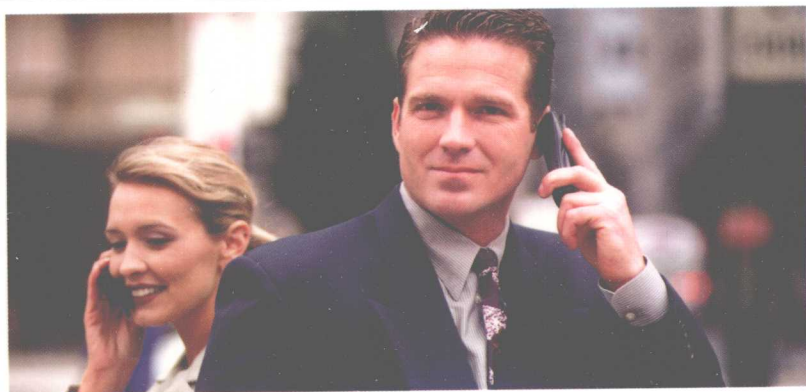


CLASSIC
SERIES BOOKS
BEST NEW

金点子

珍藏版



ZHENCANGBAN

贾振明◎主编

共享智慧的盛宴 缔造非凡的人生

▪ 智囊经典丛书 ▪

远方出版社

CLASSIC
SERIES BOOKS
BEST NEW

金点子

🎀 珍藏版 🎀



贾振明◎主编

■ 智囊经典丛书 ■

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

金点子/贾振明 主编.

—呼和浩特:远方出版社,2009.1

(智囊经典丛书)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 381 - 7

I. 金… II. 贾… III. 成功心理学—通俗读物

IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 201121 号

智囊经典丛书

主 编 贾振明

责任编辑 王 福

图书策划  腾飞工作室
15301350288

出版发行 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471 - 4919981(发行部)

邮 编 010010

印 刷 北京中创彩色印刷有限公司

开 本 710 × 1000 1/16

字 数 5338 千

印 张 340

版 次 2009 年 1 月第 1 版

印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000 套

标准书号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 381 - 7

定 价 560.00 元(全 20 册)



前言

当今之世，要想成为一个成功者，必须精通做人做事的谋略。但大多数人苦于不得其智慧之法。很多人有一种误解，以道听途说为知识，以引据经典为学问，以使巧弄作为智慧。事实上，这些于人生并无补益，要追求大成功就要有大智慧。

人生充满着挑战。在挑战中追求人生的成功，是一种实现生命价值的至高境界。然而，在这个世界上，大多数人只知道羡慕别人的成功，而轻视了自己的能力。其实人生的成功，不能等待别人的施舍和神灵的恩赐。命运在自己手中把握着，成功必须靠你自己去努力开创。而机遇并不好把握，它总是悄悄地降临到你的身边。如果你稍不留心，它就会翩然而去。因而，你应该学会用一颗热情的心对待生活。用一种智慧的目光去发现机遇。只有这样，你才能够寻找到一把开启成功之门的钥匙。

本书将人生事业的成功智慧、安身立命的社会智慧、使你幸福的生活智慧荟萃于一书，融汇成《智囊经典丛书》大智慧。一篇篇蕴涵着生活和成功智慧的文章汇集而成的智慧书，犹如幸福人生的智慧锦囊，读后掩卷沉思，顿时让你看透人生的迷雾，洞察世事，练达人情，懂得成功之道，每天都有好的心情和状态。

本书将教你如何成功地做人做事，如何保持好的心情和状态。书中的理论精辟，故事生动、取材广泛，涵盖了与人交往、方圆处世、精明做人、生存之道等内容。人生不总是风和日丽、事事顺心，当你在困惑失意的圈子里迷转流浪时，希望这本书能够给你智慧的点拨，使你重获

信心和勇气。生活中忙碌的你需要心灵的小憩，更需要成功智慧的方法与捷径，而本书则恰似成功者的圣经和好心情的当铺，品读这些励志文章时，能够帮你把郁闷和不快抛到九霄云外，把成功留下，让好心情永远伴你左右！

这些包涵人生智慧的励志文字，犹如轻抚心灵的缕缕清风，让你瞬间领悟人生的真谛，平淡对待得失，超然面对繁华；畅达时不张狂，挫折时不消沉。在人生的历练中涵养淡定从容的定力，在潮起潮落的人生戏台上，举重若轻，游刃有余。

有《智囊经典丛书》在手，它会为你指点迷津，让你成功的信心和勇气倍增，一生如踏马平川，成功有了保障！

目录

第一章 进退自如的处世技巧

生活正像一块巨大的磨刀石,每个人都需要磨炼,把人生就看作是一种磨炼,一种考验,一种战胜困难和逆境的过程,勇于接受磨炼,才能获取成功。要胸怀鸿鹄之志,才能修炼无与伦比的阅人阅世的能力,并磨炼了坚忍的意志。以至后来得以一飞冲天。

学会展开话题	3	好口才巧办事	26
控制他人时要先声夺人	5	以最小的代价换取人心	28
遇到羞辱时要保持理智	7	抓住切入点	31
安抚好下属的心	10	避免陷入他人的圈套	33
避免社交恐惧症	13	化敌为友的处事方法	36
当友谊遭遇到利益	16	推陈出新的效果	39
正确对待不拘小节的人	18	要善于找借口	42
釜底抽薪治其傲慢	20	低调处世谦逊待人	44
请将不如激将	23		



第二章 打通情感的桥梁



情商在今天的升值是必然的,因为在现代社会,人际交往、感情沟通被视为一种生存技巧,一种成功之道。有人以为情感丰富就等于情商高。其实,这是一种误解。如果只滔滔不绝地讲述自己感兴趣的东西而不顾及别人的心理需要,即使情感浓烈真挚也是情商不高的表现。

恋爱时如何表达你的爱	49	小细节决定成败	70
谦让理解让婆媳关系更融洽	51	帮孩子戒掉网瘾	73
以幽默化解夫妻间的冷战	54	在孩子面前树立威信	76
防范异性侵犯千万不要落单	58	父母与孩子要多沟通	79
走出情感误区	60	避免家庭暴力	81
结婚省钱妙招	63	搞好邻里关系	84
夫妻之间要以柔克刚	65	学会倾听	87
教育孩子时要统一战线	67	面对孩子要有耐心	90



第三章 职场生涯顺风顺水



能够感受到职业危机的人并不占少数,而能直面危机、享受竞争的却不多,很多人在面对危机时往往只会苦恼地等待或被动地接受,很少有人会采取主动的方式解决或避免危机的产生。其实,很多时候,危机的解决并不如我们想像的那么难。

想升职就要为自己造势	95	应对职场“瓶颈”	117
开门见山提加薪	97	找准自己的卖点	119
学会动脑子	100	面对批评要态度诚恳	122
维护自己的权利	103	支持自己的新上司	124
玩转兼职与本职	105	提升你的职场坐标	127
初入职场要调整好心态	108	寻找激情增加工作动力	130
面对竞争要会修身	111	果敢调转职业航向	133
来了个比你强的新人	114	“暗中”取胜	136

第四章 关爱下属以德服人

道德品质是领导者成事之基、立足之本。不论何时何地，领导者都要秉承做人德为先，做事勤为本的原则，在工作中，对人坦诚相待，谦让宽容；经常与下属沟通，化解矛盾。如果你一直这样做下去，你就会成为得人心受爱戴的大人物了。

千万不要让下属越权	141	要以德服人	159
不要动不动就发火	144	积极应对恃才傲物的下属	162
职场留人要先拴心	146	化解员工对你疑虑	164
建好员工的归宿感	148	发现员工干私活要对症下药	167
做个好听众	151	要经常和下属沟通	169
学会打动员工的心	154	员工想当老板时要“无为而治”	172
令人敏感的薪酬	156	领导的艺术	174





第五章 享受生活每一天

一个精神充实、身心健康、和谐幸福的人，必定是会享受生活的人，人人都应该学会享受生活。生活不一定是充满欢乐，必定有痛苦、忧伤、失意，会生活的人，就能都越过这些障碍来开发生活，创造自己生活欢乐的新源泉。享受生活，必须读懂生活。生活，并不一直都是轰轰烈烈、波澜壮阔，平淡无奇也是生活。

- | | | | |
|------------------|-----|--------------------|-----|
| 拟打一个理财方法 | 179 | 买衣服时要货比三家 | 199 |
| 变废为宝 | 181 | 学会自我保护 | 202 |
| 购物时要多长个心眼 | 183 | 勇敢应对入室盗贼 | 205 |
| 勤俭持家 | 185 | 遇到食物中毒要及时救助 | 207 |
| 抵住股票市场的诱惑 | 187 | 在公共场所要提高警惕 | 209 |
| 慧眼识珠鉴别古董 | 190 | 学点防身之术 | 212 |
| 购买房子时要考虑周全 | 192 | 冷静处理突如其来的危险 | 215 |
| 慎重购买二手房 | 194 | 遇到煤气泄漏要开门窗 | 217 |
| 精打细算巧装修 | 197 | 发生地震时要找个藏身之地 | 220 |

第六章 把握好商场机遇

古语云：“商场如战场。”是的，在商场上，虽然没有飞机大炮、枪支弹药，却一样是硝烟迷漫、烽烟四起。这里也不会有流血牺牲，血肉横飞，却一样是危机四伏，险象环生！而这一切，只有在你身如其境，身在其中，体会才能更加深刻和刻骨！胜败只在一瞬间。



选店铺的学问	225	打造网上店铺	245
女性面对创业时要敢于尝试	227	创业时要做好准备	247
白手也可以起家	229	别让商业骗子骗了你	250
学会依附大企业	233	利用广告提高知名度	253
活用政府和银行的优惠政策	235	不要让企业中的功臣寒心	255
被套时要忍痛断臂	238	软硬兼施，恩威并重	257
以情感人共同创业	240	积极进取敢于创新	260
上班族创业的方法	243		

第一章

进退自如的处世技巧

生活中所以有不幸和罪过，就因为每个人都想成为特殊的人，不平凡的人。凭投机取巧赚便宜的人，是注定吃不开的，即使偶然得到一点小便宜，迟早也要跌大跤。如果你不能顺着直道正路做到不平凡，可千万别为了要不平凡而走邪门歪道。





学会展开话题

妙解金点子



在交谈实践中,不少人可能都有这样的经历:引出某个话题后。自己刚讲几句便感到没什么可说的了。或者刚几个回合双方都同时觉得没词了。从交谈艺术的角度看,这种“卡壳”的现象往往是由于交谈话题展不开而引起来的。

为什么会出现交谈话题展不开的情况呢?一是参与意识不强烈。交谈是双方或多方参与的语言交流活动,如果参加者或互有成见、或别有用心、或情绪不好、或自卑怯场,都会影响和挫伤交谈对方的积极性,进而制约交谈话题的深入展开。二是交谈话题不理想。好话题的标准是至少有一方熟悉,能谈;大伙感兴趣,爱谈;交谈方都能从中获益。如果话题不符合交谈者的兴趣、爱好、心理以及当时的心情,或过于艰深,超出了大家的知识范围等等。都会破坏交谈的兴趣,使谈话无法进行下去。三是不了解展开方法。话题的展开不可能有固定的不变模式,但从交谈实践来看,不知道一些谈话技巧和方法,势必会影响交谈话题的进一步展开。那么碰到说不下去的情况该如何展开话题。使谈话顺利进行到底呢?

经典案例

业务员李宇向一个家长推销游戏软盘,接待他的是这家的家庭主妇。

“你是来推销的吧。”女主人似乎很讨厌上门推销的。“你请吧。”

“您是不是很忙?在家,我妻子也说我老在外面跑,家里的事都她一个人操心,都快把他累坏了。”李宇立刻转移话题。

“是啊。你们男人常常只顾自己的事业。”女主人似乎深有同感。“可是,”



她突然问：“你们跑业务的一个月挣多少钱啊？”

李宇愣住了。但他马上说：“我们每月的收入，很难确定，有时少，有时多，但一日三餐是可以解决的”。说到这个地步，女主人也不好再追问下去了。

李宇又巧妙地把话题展开到产品上来：“您现在是不是老担心孩子贪玩影响学习？我们这有种电子产品是专门为中学生设计的。是一种益智游戏软件，它将英语、数学、语文结合在一块儿，不但能集中孩子的注意力。还能激发孩子的学习兴趣，让孩子在‘玩’中轻轻松松地学到知识”

“是吗？”女主人很高兴。

这样先前的紧张气氛缓和下来，变成了轻松的交流。

最后，客户毫不犹豫地买了几张游戏软盘，还热情地留他吃中饭。



点子支招

案例中的业务员李宇很聪明。他先引出对方感兴趣的话题，以消除对方对自己的警戒，在谈话快“卡壳”时，他又巧妙地回复对方，慢慢把话题展开到自己所推销的产品上来，最终达到了自己期望的目标。

当然，这是一个推销中的案例，用在这里有点牵强。在日常生活中，要把话题谈下去，而且谈得有意义，参加交谈者首先要端正态度，即交谈者首先得有强烈的参与意识和大力合作的精神。要善于调控自身情绪和抑制孤傲、猜忌、不屑一顾等不健康心理。其次，交谈者自身平时要不断加强知识修养，交谈时要尽可能地选择大家喜欢谈，而且能够谈的话题。此外，在现实的交谈活动中，交谈者要特别讲究展开话题的方式和方法。一般来讲，展开话题的方式方法是多种多样，最常见的有以下几种：

一、激励法。这有两种情况，当对方言之有理，谈锋正健，有利于深化交谈主题时，就要鼓励对方把话继续说下去，从而使对方做更详尽、更明确、更清楚的阐述。其具体方法有：（一）要对方补充说明；（二）提问；（三）适时插话，或简述你过去的同样经验以印证说话者的观点，或直接表达你对说话者的观点的理解、赞同；（四）注意变换答语，别老是“是”、“说得对”；（五）保持目光的接触，利用积极的面部表情和身体反应。如果对方向来沉默寡言，就应该刺激其交谈兴

趣,如:“小胡在这个问题上很有研究,我们听听他的意见。”

二、诱导法。抓住对方谈话的内容,顺水推舟,给予适当的引导,以便交谈深入进行。如:“你这话很关键,如果大伙就此能取得共识,问题恐怕就容易解决了。”

三、补充法。在交谈过程中,如果发现对方的谈话不够全面,你可以抓住机会予以巧妙的补充,从而促使交谈话题得到全面深刻的展开。采用此方法要特别注意的是,千万不要为显示自己的地位显要和见解高明而强硬“补充”一番。

四、举例法。其实,说话和做文章一样,都需要借助具体材料来说明和展开论点。在交谈中为了支持自己的见解。列举一些事例可以起到说明和论证的作用,同时也有助于整个交谈话题的展开。当然,举例不是目的而是手段,所以你选择的事例一定要典型并切合主题,万不可滥用。



控制他人时要先声夺人

妙解金点子

人人都知道“撑死胆大的,饿死胆小的”。在生活中就是这样。很多人一听说对方是强者,往往会感到胆战心惊,或者一见面就想临阵脱逃,其实,这种做法等于是自甘失败,如果在职场或商场交际中,你常有这种畏惧心理,就很难取得理想的业绩。在日常生活中也很难赢得好人缘。其实,有时候如果你能先声夺人,就可减轻这种心理压迫,在谈话中把握主动权。在人际交往中,虽说不是刀枪相见,但有些时候在谈话中你就得表现出一些慑人的气魄,以便控制对方,顺利地把话题进行到底,从而达到自己的目的。先声夺人多用于谈话开端,先为自己建立心理优势,另外也可打草惊蛇,引出对方的弱点。



经典案例

有一次,美国洛杉矶的华裔商人陈东在香港某集团购买了一批景泰蓝,言明付一半现金,付一半期票。交易那天,陈东却派儿子陈小东去出面。一个月后,期票到期了,银行退了票,几经联系,陈东一推再推,后来连对方的电话也不接了,这才知道上了圈套。集团老板陈玉书说:“除非他永远呆在美国,不再来香港做生意,要不我非逼他把钱交出来不可。”终于有一天,陈东来到了香港。陈玉书马上派人同他联系,并以景泰蓝优惠售价为诱饵,把陈东请到公司。陈玉书把门一脚踹开,大喝一声:“陈东,你上当了!”陈东这时脸色大变,呆立在对

面。“你既然来了,就让我处置你吧。”陈玉书伸出手掌问他:“我的钱呢?”

“我没欠你的钱,是我儿子欠的。”“不是你在电话里答应,我怎么会让你儿子取货?”“儿子欠债,要老子还钱,这不符合美国法律!”“这里是香港,你今天要能从这个门走出去,我就不姓陈!”

“我们这些人是讲道理的,对不讲理的人我们总有办法处理。你知道我是什么人?”不等对方回答,陈玉书大声说:“我从小在印尼就是流氓!”

俗话说:“软的怕硬的,硬的怕横的,横的怕不要命的。”这时,陈东冷汗直流,用手摸摸胸口,又忙掏药,看样子心脏有点不妥。陈玉书对陈东说:“我们是讲人道主义的,我今天要的是你还钱,否则你别想走出这个门。”陈东知道抵赖是无用的,诡计也施不上了。只得乖乖地打电话给一个珠宝商人,叫他开支票。估计他在那儿存了钱。



点子支招

俗语说:“先下手为强。”陈玉书先声夺人,先从心理上战胜对方从而在对垒中取得优势,因而达到了自己的目的。那么怎样才能做到先声夺人呢?

一、先以最低目标压制对方。对于初次见面的人,如果可以先给他一击,在



心理上占据优势。例如,刚见面时,你就可以说:“不管怎样,你得给我一点时间”,那么,对方往往会接受你的暗示,这样你就可以控制谈话的局面。后面的交谈对你来说也会顺利些。

二、学会反问对方。在人际交往中,如果你老让对方提问,自己机械地回答,你就会显得很被动。而反问对方,你就可以逼着对方按照你的思路去谈下去,这样。你首先就在心理上战胜了对方。

三、故意忽视礼仪。中国人特别讲究礼节。比如地位较低的人应该先向地位高的一方打招呼,进餐的时候,则由地位较高的人先动筷子等等。如果你想先在交谈中占据优势,在适当的场合,不妨先让对方打招呼,进餐时先动筷子。有时候,故意忽视礼仪也可以让你很好地控制他人。

四、先到达约定的地点。有时候你发现对方还没到,心情会舒畅些,同时也会觉得很从容,这样在你看到对方时,就会产生一种优越感,仿佛你是主人。

五、避免主动道歉。有时候,当你向别人说“对不起”时,你已经在心理上处于劣势。在欧美遇到车祸时,欧美人往往会认为先道歉的一方有责任。

当然,运用上述的先声夺人的方法。我们要注意场合以及交谈方的性格、身份、家庭等等,有的放矢,先占据心理优势,让对方产生恐慌或失意,慢慢把握住谈话主动权以控制对方。



遇到羞辱时要保持理智

妙解金点子

生活中往往是你的朋友、同事和爱人爱扮演一些淘气式的反派角色。在公开场合他们搂着你的肩,告诉人们你曾经有过的一次错误或失策,或者指出你拥有的堪称“饭桶”的笑料,使你感到刺痛。如果你因此而发火。他就会说他只不过是跟你“开个玩笑”并且说你太过敏、缺乏幽默感。

对于这类不期而遇的人际交往中的遭遇,有两种不同的处理,一种是消极

