

<<牛人是做出来的>>

图书基本信息

书名：<<牛人是做出来的>>

13位ISBN编号：9787543888777

10位ISBN编号：7543888777

出版时间：2013-4

出版时间：湖南人民出版社

作者：刘尚东

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>

## <<牛人是做出来的>>

### 前言

在阅读本书之前，请先看一个故事。

古希腊著名哲学家苏格拉底，曾经和一个年轻人辩论为人处世的问题。

年轻人自信地说：我断定，像欺骗、偷窃、奴役之类都是非正义的事情。

苏格拉底沉着地问：如果一个被人民推选的将领奴役一个非正义的敌国人民，我们能不能说他是非正义呢？

年轻人尴尬地回答：他是正义的。

苏格拉底步步紧逼：如果他在作战时欺骗敌人，怎么样呢？

年轻人无奈回答：这却是正义的。

苏格拉底紧追不舍：如果他偷窃敌人的财物，如何呢？

年轻人狡猾地说：是正义的。

不过，我开始说的是针对我们的同伙。

苏格拉底机警地说：既然如此，那么我们应该明确界定，像欺骗、偷窃这类事情，施之于敌人是正义的，但施之于同伙却是非正义的，对待同伙必须绝对忠诚坦白，你同意吗？

年轻人又自信地说：完全同意。

苏格拉底问：如果一个将领看到他的军队士气消沉，就欺骗他们说，援军马上要来了，因此提高了士气。

又如一个孩子需要服药，却不肯服，父亲就骗他，把药掺进饭里给他吃，使孩子恢复了健康。

这两种欺骗的行为应该放在哪一边呢？

年轻人尴尬地回答：应该放在正义的一边。

苏格拉底继续质问：一个人怕伤心的朋友自杀，把他的剑偷去，这种行为应该放在哪一边呢？

年轻人又无奈地回答：当然，也属于正义。

苏格拉底笑道：这就是说，就连对于朋友也不应该在一切时候都坦率行事？

年轻人钦佩地说：对！

如果您准许的话，我甘愿收回我已经说过的观点。

像欺骗、偷窃、奴役之类方法未必不正义。

这个故事有好几个版本，但大同小异。

它说明了什么呢？

它说明，关于做人，一切具体的法则，哪怕看上去非常正义，非常道德，也不是永远正确的，而是只适用于特定的情况。

大到善良、真诚、美观等，小到握手、问好、谦虚等，莫不如此。

那么，做人岂不是特复杂特难？

有没有一个东西来统领这些具体的法则，让为人处世变得容易，并且放之四海而皆准呢？

这就是本书要告诉你的做人的最高机制总则！

最高机制总则，也叫效益总则，也就是说，它能让你在任何时候都获得最大的效益，或者最大程度地降低损失。

具体来说，最高机制总则就是以下内容：为需而动—唯利是图—因效制宜—分层处事。

它不是简单的以变应变——这本身就不是绝对正确的，而是因人制宜，因事制宜，因时制宜，因地制宜，一切以效益为目的。

掌握了最高机制总则，就会一帆风顺，无往而不利！

掌握了最高机制总则，你就掌握了一切！

不信？

读完你就不这么说了。

## <<牛人是做出来的>>

### 内容概要

《牛人是做出来的:摆脱糟糕生活的智慧》内容简介：平凡与成功之间，相差的仅仅是分析问题的视角。

平凡人与牛人的差距，也仅仅是对“随机应变”的理解。

作者通过生活的积淀，开篇即指出成功的关键在于真正理解人生的最高机制准则。

以此出发，他分六大部分详细阐述牛人在不同场合是如何随机应变，利用各种有利条件，规避不利因素，从而使自己的利益最大化的。

全书围绕牛人是做出来的、牛人是如何做出来的这一鲜明的观点，手把手地指导读者改善自我的生活，成为社会真正的主人。

## <<牛人是做出来的>>

### 作者简介

刘尚东，济南人。

生在黄河边，活在泰山下。

临近曲阜，十分仰慕先圣风采，几十年来一直坚持哲学思考，屡有撰述。

尤其喜欢研究道德问题，对道德与现实之分裂有独到的见解，形成了为人处世的一整套方案，用之于己，无往而不利。

好东西不能独享，于是就有了这本书。

## <<牛人是做出来的>>

### 书籍目录

第一章做人，万法朝宗 1弄清六件事，做人有力量 2人不为己，天诛地灭 3放之四海而皆准的做人法则 4我不是教你不择手段 5自利的间接方法：克己利人 6一把钥匙开一把锁 7打一巴掌，再给个甜枣 第二章名言也“打盹儿” 1圣人言的两面性 2个人和环境，谁服从谁？ 3“地狱来的老板”乔布斯与老子的分歧 4知彼知己，百战不殆？ 5变还是不变，这是个问题 6同样的人，同样的事，同样的反应 7己所不欲：勿施于人vs可施于人 8我就是不给你好处 9什么时候需要重视细节 10中庸有理，极端也有理 11不学李宗吾的书，只学李宗吾的人 12谁说我糊涂 13不是所有乞丐都是深藏不露的洪七公 14出头鸟的今古际遇 15潜规则：欲迎还拒 第三章这么做很美 1要洁净，不要洁癖 2皇帝也粗鲁 3远色而不戒色，老和尚也可背美女 4问候有技巧，称呼道道多 5握手，给你生命的钻石 6谈话的艺术与规矩 7幽默也有套路 8饭局上飘着人情味 第四章我不是教你诈 1有时候，弄虚作假也可敬 2你可以不守信，如果身在特殊环境中 3模糊与清晰——承诺的两面 4有时扬短也有利 5用错误赢得奖赏 6尴尬之时巧找台阶下 7半真半假好做人 8天上掉的不是馅饼，是陷阱 第五章我只是善良，不是傻，更不是好欺负 1谦虚带来的尊严 2敬与不敬，全看环境 3需要自立，警惕孤立 4可以学观音普度众生，但不要做过江的泥菩萨 5是否接受报恩不是你一个人的事 6是否报答，不要只看受到的恩惠有多大 7张飞的教训 8我是大度，不是软蛋 第六章不仅心善，方法也要“善” 1夸人要“逢人减岁，遇货加钱” 2批评也分三六九等 3面对批评，在感激与对抗之间徘徊 4背不背黑锅？ 5求人也能攒人情 6送礼送到人心里 7巧妙的拒绝，你高兴，对方也高兴 8把吵架变成赢利 9劝架有妙法，无定法 10乔布斯和诸葛亮共同的妙招

## &lt;&lt;牛人是做出来的&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：3.放之四海而皆准的做人法则 为人处世要遵循效益法则，也是最高的机制总则：为需而动 唯利是图 因效制宜 分层处事。

具体地说，我们作为人，永远受到根本人性的驱使，做任何事情的最终目的都是满足自己的需求，追求的是个人的自利。

但是由于情况不同，需要根据效益选择适宜的态度、方法，不同层次的效益适用不同层次的态度、方法。

知道了根据效益选择方法还不够，我们还要注意几个问题。

第一，注意长期价值和隐蔽价值。

普通人都喜欢关注最基本、最重大、最有可能和短期的价值，而忽略长远和隐蔽的价值；好高骛远者只看重长远、重大但事实上虚无的价值，如同传销者深信自己会在几年之后赚到数百万元，彩票迷会认为自己下一次可能中五百万元的大奖；而成就大事者会考虑得更全面，既重视短期价值，也会关注长远而真实的价值。

有一次，成功学大师卡耐基在纽约租下一家饭店的舞厅，准备上短期的培训课，期限是20天。

就在所有门票都卖出时，他忽然接到饭店通知，租金涨价3倍。

卡耐基当然不愿增加费用，就去见饭店经理。

经理以为卡耐基会大声抱怨，责怪他乱涨价，不料，卡耐基平静地说道：“知道你要涨价，我感到吃惊，但我一点儿也不责怪你，换作是我，或许也会这样做。

你是经理，当然要为饭店着想。

现在让我写下涨价给你和饭店带来的好处与坏处。

”卡耐基迅速拿出一张纸，在中间画一条竖线，左边写上“好处”，右边写上“坏处”。

在“好处”的下面写道：由于涨价太多我会另选地址，舞厅空下来以后可租给别人跳舞，二十天的跳舞收入显然比我的租金要高。

在“坏处”的下面写道：首先，你们将会失掉我已交的租金。

除此之外，对你们还有一个更大的坏处。

我的培训会吸引很多受过高等教育的文化人，这对你们饭店是很好的宣传，可以抓住许多潜在的客户

。你就算花费五千美元在报纸上做广告，也没有这样的效果。

但是，如果你坚持涨价，你将失去这么值钱的宣传机会。

写完之后，卡耐基笑着说：“请你仔细考虑一下你得到的利弊，尽快通知我。

”结果，租金只涨了50%，而不是原来的3倍。

卡耐基的确高明，站在对方的角度做文章，为他算细账，谋福利，自然会打动对方。

当然，对方也不是被哄骗，也是按照自身正常的机制决策的，显然如果坚持涨价3倍会弊大于利，要想赚更多的钱只能继续让卡耐基做培训。

第二，坚持效果服从效益，局部效益服从整体效益。

碰到一个问题，把这个问题本身解决掉，处理好，这叫有良好的效果。

不过，有良好的效果不一定有良好的效益，因为解决某个问题必然会引起其他问题，比如自己付出的代价。

因此，理想的方式是，既要注重效果，更要注重效益，既要解决原来的问题，又要以最小的代价消除次生问题。

如果次生问题比原来的问题还大，还难以解决，那就不如让原来的问题继续存在。

有些效益属于局部的、阶段的效益，如何取舍必须结合最终的、整体的效益来考虑。

有的阶段效益看起来是负面的，然而它能促使整体效益变成正面的，这种负面的阶段效益就应该接受；有的阶段效益看起来是正面的，然而它会使整体效益变成负面的，这种正面的阶段效益就应该拒绝

。20世纪60年代，林伟富在德国柏林开办了一家富丽中餐馆。

## <<牛人是做出来的>>

他天真地想，这里几乎没有专业的中餐馆，自己一开张保证宾客满门，大赚一笔。

但是，他的餐馆开张后却是门可罗雀，一个月下来，账面惨不忍睹！

他向顾客们征求意见，客人都对菜肴的味道感到满意，但抱怨价格比西餐略贵。

由于西餐是“批量生产”，而中餐则是“单锅独炒”，价格不得不高，而且缺乏降价空间，林伟富为此十分苦恼。

一天，他偶然看到那些长期被关在笼子里的鸡日渐消瘦，已经奄奄一息，无奈决定全部提前杀了，否则一旦鸡死了就连一毛钱也卖不了！

他贴出告示：中国炖全鸡，6马克一只。

这明显赔本，因为鸡的进价就是8马克一只，养了这么久，还要加工，但是他只能这么做。

6马克一只的炖鸡果然吸引了许多爱占小便宜的顾客，竟然一天就卖完了！

而最出乎意料的是，林伟富这一天不但没有赔本，反而赚了500马克。

原来，亏本卖的只有一个菜，而被它吸引来的顾客会点其他菜肴，不仅弥补了炖鸡的损失，而且整体上还赚了，减一换来加十。

以后，林伟富不断捣鼓出各种“亏本亮点”，吸引了越来越多的顾客，他的钱包就一天天鼓起来，最终成为百万富翁。

## <<牛人是做出来的>>

### 编辑推荐

《牛人是做出来的:摆脱糟糕生活的智慧》编辑推荐：那么多指导做人的书，那么多技巧，令人眼花缭乱。

它们是从哪里来的？

它们一定正确吗？

它们永远都管用吗？

.....一切技巧都源自人性！

人性就是自保，就是自利，你的所有言行都是为了谋利和减少损坏。

本书洞察古今中外所有成功者的秘密，提出为人处世的最高机制，并教你在具体的场合中怎么做，轻松谋利，一下成牛人！

<<牛人是做出来的>>

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>