

<<决定成败的120个老经验>>

图书基本信息

书名：<<决定成败的120个老经验>>

13位ISBN编号：9787502164645

10位ISBN编号：7502164642

出版时间：2008-4

出版时间：石油工业出版社

作者：李卫平 编

页数：211

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>

<<决定成败的120个老经验>>

前言

迷失在茂密的森林，您在渴望着向导的指引；航行在雾蒙蒙的海域，您在渴望着灯塔的照亮徘徊在人生的关口，您在渴望着“高人”的指点；亲密无间的朋友，在金钱面前会反目成仇；朝夕相处的同事，在升迁面前变得神秘神秘；卿卿我我的恋人，在利益面前会大动干戈，面对这种种的变化，您一定有很多疑问。

其实，这就是丰富的人性在名利面前的变化。

曾传乾隆问一位高僧，几十年在江边看过多少船只经过，答曰：两只，一日名，一日利。

可见，名利就如同一面镜子，可以照出灵魂的善恶与美丑。

可是，现实生活中有几人能够拒绝名利的诱惑，活得无欲无求？

常言道，“不想当将军的士兵不是好士兵”。

人生在世，人们无不渴望着成功。

那么，如何才能获得成功？

在日常生活中，勤奋的汗水不一定会浇灌出成功的花朵。

相反，无论在历史的长河还是现实的土壤中，我们会发现，贤能之人往往怀才不遇，势利小人却常常春风得意。

这就暗示出所谓的成功之道不仅仅是“仁义礼智信”的信仰和道德，也不仅仅是敬业和吃苦耐劳的奋斗精神，它还包括许多为人处世的老经验，这些老经验几乎囊括了方圆、糊涂、屈伸、韬晦、变通、进退等一系列中国式的人生智慧。

为此，我们特意为您奉上这本书，此书精心选取了一个个生动鲜活的事例，有的源自历史，有的来自现实生活，细致入微地解读了中国这个人情社会所独有的一套为人处世之道，全面透彻地为您揭示出在复杂社会中成功的另类规律。

它告诉您游刃于人性丛林的圆融之道、保全自我的糊涂之法、隐藏实力的韬晦之术、忍辱负重的屈伸之功、随机应变的变通之策、掌握好进退的分寸以及“以低就高”的曲线成功之路……同时，它还将告诉您那些人生博弈里的制胜关键、弱势状态下的生存策略，以及职场、商场、理财、人脉、爱情、婚姻等人生各个领域的潜智慧。

这些“智慧”提炼自历史的深处，又源于现实人性，既是思想的豪华盛宴，又是智慧的高度浓缩。洞悉了这些“智慧”，您就拥有了立身处世的法则、成功做人的谋略。

即使您暂时处在人生的低谷，但是，这些“智慧”将是您的一双“隐形的翅膀”，它最终会使您冲出阴霾，飞向成功的巅峰！

当然，本书不是要教您怎样损人利己、投机取巧，而只是想告诉您，成功需要正确认识社会和周围环境中通行的规律和原则。

只有这样，才能避免在现实生活中碰壁，才能绕过人生路上的暗礁与陷阱，顺利走向成功。

<<决定成败的120个老经验>>

内容概要

美好的想法常常被现实中的矛盾、障碍所摧毁，辛苦的努力往往只换来“徒劳无功”的悲叹。并不是你不能成功，而只是尚未掌握成功之道。

其实，成功之道不仅包含仁义道德与奋斗精神，还涵盖了方圆、糊涂、屈伸、韬晦、变通、进退等一系列中国式为人处世的“老经验”。

本书通过一个个生动鲜活的事例，细致入微地解读了中国这个人情社会所独有的为人处世之道。同时，它还将告诉您一些关于职场、商场、理财、人脉、爱情、婚姻等人生多个领域的智慧，让您终生受益。

现实生活中，我们会面临许多困惑：无话不谈的朋友，在利益面前形同陌路；并肩作战的同事，在升迁面前神秘兮兮；亲密无间的恋人，在金钱面前大动干戈……其实，这就是复杂的人性在名利面前的嬗变。

为了很好地应对人生中的这些尴尬和困境，我们要重视前人留下的老经验，因为老经验是前辈人生的历练，智慧的沉淀，可以让我们少走弯路，多些成功。

一句话，老经验如陈酿，历久弥香，只要您细细品来！

<<决定成败的120个老经验>>

书籍目录

上篇 成功做人的老经验 第一章 方圆处世, 让你的人生更圆融 做事要方正, 做人要圆融 宠辱不惊, 淡看人生风云变幻 对人不要苛刻, 以包容代替不满 凡事要心平气和, 不要总是牢骚满腹 人见人爱, 同谁都能和睦相处 换位思考, 巧妙应对刁难 求同存异, 才能赢得别人的帮助和尊重 做人要兼有水的柔隋和钢的硬度 平易近人最能赢得好人缘 第二章 能屈能伸, 让你学会以弱谋强 一将难求, 引无数英雄竞折腰 生气不如争气, 翻脸不如翻身 控制自己的情绪以适应环境 忍一时之辱, 成一世之名 将屈辱视为一种人生的磨炼 在绝望中找寻希望, 期待柳暗花明 以弱者自居更能战胜强者 好汉也吃眼前亏, 吃亏是福 第三章 韬光养晦, 让你学会自我保护 不争是一种智者处世的姿态 不急于展示自己, 厚积才能薄发 做人要知道收敛, 不要个陞太张扬 居功自傲易招致祸端 做事切忌强出头 不鸣则已, 一鸣惊人 适时隐退才能保住根本利益 弃智绝俗乃明哲保身之道 第四章 做事留余地, 让你的人生峰回路转 没有把握的事, 不要轻易承诺 万事不可做绝, 要预留退路 话不可说满, 要留有余地 善待他人, 为自己留条退路 做人要宽容, 得饶人处且饶人 人生留有缺憾, 才有进步的空间 克制自己, 尽量不与他人结恩怨 乐于成全别人, 为自己留后路 第五章 糊涂做人, 让生命之舟渡过惊涛骇浪 有些事要模糊表态, 不要明明白白我的心 不要小聪明, 防止搬起石头砸自己的脚 看透别人的心思但不点透 小事糊涂, 大事精明 处世和为贵, 朋友敌人不要分得太清 愚憨有时是一种大智慧 第六章 随机应变, 让人生在变通中出奇制胜 因事而变, 让人生总处在不败的状态 突破常规思维, 往往能出奇制胜 敢于毛遂自荐才会脱颖而出 超越自我, 不让生命被别人设定 该当机立断时, 就不要优柔寡断 第七章 进退有度, 从容应对人生风雨 不以卵击石, 在后退中积蓄成功的力量 凡事适可而止, 不可贪得无厌 退一步海阔天空 先下手为强, 占据人生的主动 功成身退, 不做“兔死狗烹”的牺牲品 懂得选择与放弃, 不要因小失大 人生贵在把握进退之机 第八章 为人低调, 学会以低就高的做人艺术 低调做人最容易赢得人心 人在屋檐下一定要低头 无声胜有声, 有时沉默是一种更好的选择 低姿态做人不等于做低级人 做人不要把自己看得太重 人贵有自知之明, 无论尊卑 学会尊重, 不要随意贬低他人 下篇 场景谋事的智慧点拨 第九章 人生博弈中的制胜筹码 人舍我取, 趁低吸纳 仁义道德也可拿来一用 握人把柄, 拿人之短 小人物也有可用之处 势单力薄, 找棵大树好乘凉 恰到好处的恭维总是有效 单打独斗无异于自取灭亡 脚踏两船, 谋取最大利益 利益交换, 让对方知道你的可用之处 第十章 弱势状态下的生存谋略 利用对手之间的矛盾以借力打力 主动示弱, 以弱胜强 勿贪便宜, 以免落入他人陷阱 宁得罪君子, 不得罪小人 借助替罪羊, 转嫁危机 以情动人, 男儿有泪也轻弹 巧用他人力量以顺利达到自己的目的 第十一章 经营人脉的绝妙技巧 有“礼”走遍天下, 既要礼貌也要礼物 雪中送炭, 收获多多 欲获取人心, 先感动他人 善意的欺骗不叫欺骗 不媚高, 不贱低 学会在背后夸赞别人 与人交往不可操之过急 朋友的朋友也是朋友 平时留人情, 用时好开口 记住姓名, 可以抓住别人的心 婉转拒绝, 巧妙说“不” 第十二章 职场生存的必修学问 凡事做到位, 但不要越位 不要让自己的光芒盖过上司 把握时机, 勇于向领导“秀”出自己 管住自己的嘴, 不要在公司随便议论 别忽略工作中的形象礼仪 工作出成绩, 功劳归领导 尊重单位里的“老前辈” 不要为自己找任何借口 第十三章 创造财富的决胜之道 学会像富人一样思考 眼光放长远, 不因小利坏大事 不放过每一个可用信息 用智慧赚钱, 空手也能套白狼 最大的冒险就是不去冒险 再有钱也要学会攒钱 不下愚蠢的赌注 再穷也要站在富人堆里 第十四章 求人办事的成功秘诀 只要功夫深, 铁杵磨成针 学会利用各方的互补性需求 迂回进取, 搞定对方 身边人 投其所好, 寻求感情共鸣 用 第三方威势来拔高自己 第十五章 决胜商场的竞争策略 给一己之利一个冠冕堂皇的理由 声东击西, 诱使对手出错招 侧面包抄, 避免直接攻击 发挥优势, 强力打压 不走寻常路, 以反常方式取胜 打蛇打七寸, 主攻对方的要害 学以致用, 奉行“拿来主义” 实施狙击战术, 阻碍竞争对手 善唱对台戏, 针对对手进行宣传 第十六章 左右逢源的经商战术 不要吃独食, 让别人也赚钱 明处吃亏, 暗处得益 小钱也是钱, 小生意也不放过 先予后取, 以诚动人 “朝”中有人好经商 以势生钱, 以钱壮势后

<<决定成败的120个老经验>>

记

<<决定成败的120个老经验>>

章节摘录

上篇 成功做人的老经验 第一章 方圆处世，让你的人生更圆融 做事要方正，做人要圆融 有方有圆，百事不难，为人处世既要坚持原则性（即“方”），又要保持灵活性（即“圆”），二者相辅相成，才能营造和谐的人际关系，才能取得成功。

1924年，美国哈佛大学教授团在芝加哥某厂做“如何提高生产率”的实验时，首次发现人际关系才是提高工作效率的关键所在，由此提出“人际关系”一词。

自此以后，人们普遍认识到个人的事业成功、家庭幸福、生活快乐都与人际关系有着密切联系。

而人际关系技巧则能使你在与人交往中如鱼得水，是你在现实世界中拼搏、奋争的有力武器。

这就是我们讲的做事要方正，做人要圆融。

先说方，做事要方正，便是说做事要遵循规矩，遵循法则，绝不可乱来，绝不可越雷池一步，这个道理在中国已流传了上千年。

中国人常说的“没有规矩不成方圆”、“有所不为才可有所为”，就是“方”这个道理。

每一个行当都有自己不可逾越的行规。

比如说做官就绝对要奉守清廉的原则，从一开始就要做好承受清贫的思想准备，就像曾国藩家训“八不得”中的一条：为官要清，贪不得一样。

如果做官开始的动机就不纯或慢慢变质，企图以权谋私或权钱演变，那这个官就绝对当不好、当不长了。

为商要奉行的金科玉律是一个“诚”字。

真正的大商人必是以诚行天下，以诚求发展，绝不会耍狡诈、欺骗之伎俩，为一些蝇头小利或眼前得失而失信于天下。

像韩国因商业楼倒塌而产生的震惊世界的惨案，便是因为韩国的建筑承包商在建造大楼时偷工减料像中国生产鳖精厂家的秘密彻底被揭露，是因为生产鳖精的厂家生产的竟是没有鳖的鳖精，他们都犯了行商的大忌。

<<决定成败的120个老经验>>

编辑推荐

老经验如良师谆谆教导，令人如沐春风，老经验似益友娓娓道来，品来历久弥香。

老经验是前人留下的宝贵财富，它既是思想的豪华盛宴，又是智慧的高度浓缩。

洞悉了这些老经验，您就获得了立身处世的法则，掌握了成功做人的谋略；拥有了这些老经验，您就把握了幸福人生的秘诀，拥有了成就一生的资本。

《决定成败的120个老经验》精心选取了一个个生动鲜活的事例，有的源自历史，有的来自现实生活，细致入微地解读了中国这个人情社会所独有的一套为人处世之道，全面透彻地为您揭示出在复杂社会中成功的另类规律。

它告诉您游刃于人性丛林的圆融之道、保全自我的糊涂之法、隐藏实力的韬晦之术、忍辱负重的屈伸之功、随机应变的变通之策、掌握好进退的分寸以及“以低就高”的曲线成功之路……同时，它还将告诉您那些人生博弈里的制胜关键、弱势状态下的生存策略，以及职场、商场、理财、人脉、爱情、婚姻等人生各个领域的潜智慧。

<<决定成败的120个老经验>>

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>