

<<中国式狼性生存术>>

图书基本信息

书名：<<中国式狼性生存术>>

13位ISBN编号：9787802324497

10位ISBN编号：7802324491

出版时间：2011-10

出版时间：时事

作者：张文竹

页数：314

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>

<<中国式狼性生存术>>

前言

狼的本能对善良的人同样有益 驰骋于荒原中的狼，凭借特殊的品质和超强的生存能力，成为大自然中一支优秀的族群。

它们勇敢顽强、吃苦耐劳、机警敏锐、善于捕捉目标；它们熟悉荒原或丛林中的种种游戏规则，善于躲避天敌的侵害；它们具有极强的适应力，能在各种复杂险恶的环境中生存繁衍并发展壮大…… 如果用一个字来概括狼的特性，那就是“狼”。

而这恰恰是在弱肉强食的丛林里生存的必杀技。

在适者生存的荒原上，唯有“狼”才能成为强者，才能赢得生存的权利，这是万古不变的残酷铁律。

这个道理，放在人性世界里同样适用。

古往今来，心慈手软对政治家、军事家、商人来说都是致命的弱点，也是那些失败者功亏一篑的重要原因。

面对你死我活、你上我下的斗争，对敌人的仁慈就是对自己的残忍。

因此，为了生存，为了理想，你必须在实现目标、获取利益的道路上主动出击，而且出手要狠。

凭借一股狠劲儿，刘邦击败项羽，成为最后的赢家；凭借一股狠劲儿，曹操平定各方诸侯，笑傲三国；凭借一股狠劲儿，柳传志带领联想攻占了一个又一个高地，冲进世界500强俱乐部；凭借一股狠劲儿，任正非缔造了华为这个信息产业帝国，成为名副其实的“土狼”…… 在这个世界上，没有卑微的人生，只有卑微的活法：你付出了艰辛的努力，却被别人攫取了胜利的果实；你的上司没能力、没人品，却总是在你头上耀武扬威；你很有才华，却屡屡遭受打压；你把心都掏给了女朋友，最后她却嫁给了别人。

造成这些悲剧的原因在于，你不了解自己及别人的强弱在哪里，以及不知道如何趋避，乃至最后丧失了行“狼”的能力。

在为人处世中，善于做一个强者，扮演好自己的狼角色，必须知道自己何者为强、何者为弱；别人何者为强，何者为弱，并巧妙地避免以己之弱去面对他人之强，积极地以己之强去面对别人之弱。如果还能灵活地运用第三者与他人的强弱关系，来弥补自己的“弱”，或避免自己遭到别人“强”的侵犯，那么你就是真正厉害的狼角色了。

美国策略研习协会主席朱津宁说：“行狼的本能不仅仅属于邪恶、狡诈之辈，它对善良、正直的人们同样有益。

” 亚里士多德说：“人生最终价值在于觉醒和思考的能力，而不只在于生存。

”我们要说的是，从现在这一刻你要做好两件事，第一是明确“做人要狠”的价值和意义；第二是扮演好自己的狼角色，在未来的日子里生存得更好、发展得更成功！

<<中国式狼性生存术>>

内容概要

在各种竞技场上，想要赢必须“狠”字当头。
狠是一种姿态，一种精神，一种深思熟虑后的执行力。
人这一辈子，活着就要精彩，竞争就是求赢。
用一双狼眼看世界，关键时刻秀出你的狠功夫，才能有自己的地盘。
凭借一股狠劲儿，刘邦击败项羽，成为最后的赢家；凭借一股狠劲儿，曹操平定各方诸侯，笑傲三国；
凭借一股狠劲儿，柳传志带领联想攻占了一个又一个高地，冲进世界500强俱乐部；凭借一股狠劲儿，
任正非缔造了华为这个信息产业帝国，成为名副其实的“土狼”

<<中国式狼性生存术>>

书籍目录

上篇 狼性法则

第一章 弱肉强食，适者生存——读懂社会运转的潜规则

- 1，一山难容二虎的逻辑
- 2，知道自己吃几碗干饭
- 3，先下手为强，后下手遭殃
- 4，笑到最后，才算是胜利
- 5，“好坏”不是这个世界的标准
- 6，不要拿鸡蛋碰石头
- 7.形势永远比人强

第二章 利益交换，游戏规则——没有永远的朋友.也没有永远的敌人 只有永远的利益

- 1，天下没有免费的午餐
- 2，好处要和大家一起分
- 3，和别人在一个锅里吃饭
- 4，以二合一来代替二选一
- 5，分配利益的时候要善于让
- 6，不克扣对方应得的利益
- 了，不要挡着别人的财路

第三章 人情世故，生存法宝——有人飞黄腾达，有人穷困潦倒

- 1，世情才是最大的学问
- 2，别伤害别人的面子和自尊

.....

中篇 狼性韬略

下篇 狼性手腕

<<中国式狼性生存术>>

章节摘录

版权页：1.培养心腹，办事不难[狼道语录]一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。
一个坚强勇敢的好汉，需要有人帮助他才能把事情办成办好；一个篱笆墙，需要有几根木桩帮它夯实或支撑，篱笆才能立得结实牢固。
一个人的力量是有限的，众人拾柴火焰高。
一个人的能力是很单薄的，但是有大家的帮忙就能办得更好。
这就是企业老板培养心腹很重要的原因。
那么如何培养自己的心腹呢？
培养心腹有两个办法：外带和内携。
（1）外带：直接从企业外挖掘过来，可以是老部下、老同事，也可从社会招聘而来。
这种方法直接有效，但需要与原有企业有一定适应过程，如果协调不好容易形成对立、激化矛盾。
（2）内携：从现有人员发现、培养。
这种方法需要一定的过程，双方必须反复磨合、建立信任，否则容易看走了眼，吃大亏。
无论哪种情况，一旦发现了卓越人才，都要想方设法将他培养成自己的心腹干将。
有一天，你要做大事的时候，心腹会成为你进步的阶梯，帮助你独当一面。
培养心腹，要着重做好以下几点：（1）将他视为你管理能力上的一项挑战。

<<中国式狼性生存术>>

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>