

<<老狐狸为人处世说明书>>

图书基本信息

书名：<<老狐狸为人处世说明书>>

13位ISBN编号：9787802519985

10位ISBN编号：7802519985

出版时间：2011-8

出版时间：如歌 金城出版社 (2011-08出版)

作者：如歌

页数：294

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>

<<老狐狸为人处世说明书>>

前言

以往，人们对狐狸的评价并不是很好。

狐狸有些机智，有时甚至有几分狡猾，但是，狐狸是为了自保。

狐狸作为动物王国的一员，它没有强健的体魄，也没有显赫的身世；它生活在那个社会的夹缝之中，为了生存，它没有其他的选项，只有充分运用它的智慧，周旋于强者与弱者之间。

它的生活也并不总是一帆风顺，不过它对自己充满信心；面对困难，它不会退缩，而是积极地想办法去应对，往往胜利就会青睐于它。

林子大了，什么鸟都有；社会复杂了，什么样的人都存在。

颠倒黑白、混淆是非者有之；阳奉阴违、两面三刀者有之；有明枪也有暗箭；有心黑脸厚者的多端诡计，也有盈盈笑脸背后的许多陷阱……在生活和工作中，相信每个人都有过被小人算计的切肤之痛。

治国要有方略，打仗要有计谋，下棋要有心计，而为人处世，则要有“心机”。

处世没有“心机”，就会四处碰壁，孤立无援；处世不懂“心机”，就会稀里糊涂，深陷绝境。

因此，我们为了做人容易一些、简单一些，腾出更多的精力来做好事业，就不得不谙熟识破小人形形色色的嘴脸的方法，就必须学会对付形形色色小人的为人处世之道。

“物竞天择，适者生存”，这不仅是大自然的生存法则，也是人类竞争资源，赖以生存的生存法则。

即不管是动物还是人，谁拥有的智慧多、力量大，谁就能战胜对手。

反之谁愚昧、弱小，谁就是失败者，只能居食物链的底层。

狐狸是很聪明的动物，由于它没有力气，个子矮小，因此处境不利。

在森林中，狐狸得不到尊敬，没人真正把它放在眼里。

为了改变这一点，狐狸想了一个办法，就是说服老虎与它做朋友。

通过与力大无比、令人畏敬的老虎密切交往，在丛林中四处行走，就可以享受到给予老虎一样的提心吊胆的尊敬。

即使老虎不在狐狸身边，得知狐狸与老虎交往甚密，也足以保证狐狸在旷野中得以生存。

可见，“狐狸”不再是奸诈的代名词，而是一种高级生存的功夫，也是一种智慧。

古往今来，凡成大事者除具备真才实学外，均深谙为人处世之道。

老狐狸是谁？

他可能是周文王，也可能是唐太宗；他可能是老子，孔子，也可能是庄子，孟子，他可能是孙武子，也可能是韩非子；他可能是名将名相，也可能是富商巨贾。

总之，他是中华五千年智慧幻化的一个精灵。

也就是说，老狐狸，是一个整合了中华五千年智慧的假设，他拥有古今顶尖人士为人处世，谋事创业的最高智慧。

需要强调的是，人生在世，为人处事一定要扬善驱恶，不要因为善小而不为，更不要因为恶小而为之。

这样的处世原则，看似非常简单，其实也是非常难以做得到的事情，因为我们每个人都有不开心，甚至猥琐的时候！

因此，我们在日常生活中，要自觉自愿地把多做善事当成一种习惯，让自己的心情不带有任何阴郁色彩和杂质，开心快乐地做好事，真心实意地去帮助那些需要伸出援手的人们，你就会感受到自己生活的坦然轻松，长期坚持做善事的人就没有时间去做恶事了，你就可以成为脱离低级趣味的善良之人，成为一个有善心的“老狐狸”。

本书是用辛酸和泪水，经验和教训，凝聚而成的做人之道。

历经世事沧桑，风云变幻的检验和不断的总结更新，教你把握为人处世的修行，教你如何在经营事业和人生中能够达到左右逢源，无往不胜。

如此为人处世之境界，自能高人一着，超人一等矣。

<<老狐狸为人处世说明书>>

内容概要

为人处世，当方则方，该圆就圆。

方外有圆，圆中有方，方圆相济。

“方”，是规矩，是框架，是做人之本；方方正正，有棱有角，指一个人做人做事有自己的主张和原则，不被外人所左右。

“圆”，是圆融，是老练，是处世之道。

圆滑世故，融通老成，既不超人前也不落人后，或者该前则前，该后则后，能够认清时务，使自己进退自如、游刃有余。

“方”是做人之本，是堂堂正正做人的脊梁。

但人仅仅依靠“方”是不够的，还需要有“圆”的包裹。

<<老狐狸为人处世说明书>>

书籍目录

一 左右逢源——拓展自己的“人脉”圈人，不需要被崇拜，而需要被人需要——卡耐基人脉决定你的影响力多一个朋友多一条路尽早编织事业上的人脉圈你与陌生人的距离有多远四分钟和陌生人成为朋友初次见面，说好一个“我”字记住别人的名字很重要两个耳朵一张嘴——多听少说筛选自己的关系网二 真诚赞美——最简单地获得人气的方法听到一句赞美的话，我就可以多活两个月——马克·吐温美言一句三冬暖赞美要情真意切赞美要恰如其分恭维他最在乎的事情善于从细节上赞美与优秀的人相提并论间接赞美比直接赞美更有效不落俗套，力求新颖因人摆桌，看人下碟“捧”他，他肯定能飞起来为每一个上台唱歌的人鼓掌多栽花，少栽刺请让朋友赢得胜利三 互惠效应——人情债的借与贷己欲立而立人，己欲达而达人——孔子用人情换取人情提高自己被利用的价值带头献出一点爱人情千万不可透支天下没有一次性人情帮助别人要讲究自然成本最低的心理人情晴天留“人情”，雨天好“借伞”口渴以后再送水放长线，钓大鱼大脸面求胜，小脸面求败给一个堂而皇之的头衔……四、韬光内剑——在“无为”中而“有为”五、兜个圈子——迂回达到你的目的六、通权达变——适应人际关系的突在变化七、心理较量——如何让别人做他不想做的事八、秀出自己——在人群中走向高层次九、影响他人——用别人的长处来补自己的短处十、上下有别——甘心做领导的绿叶

<<老狐狸为人处世说明书>>

章节摘录

版权页：人脉决定你的影响力人脉，顾名思义就是说，人际关系的重要性堪比人体的脉络，脉络是为身体各个器官输送血液的管道，没有脉络机体就会死亡，生命就不复存在了。

人际关系就是支持血液畅通、保持机体鲜活、充满生机的脉络，只有保证脉络通畅不淤塞，才能保证机体的健康和强壮。

很多成功人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。

美国人际关系大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程。

很多人都知道比尔·盖茨成为世界首富，是因为他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。

其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个最重要的关键因素就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是一个无名小卒，但是他在20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强的电脑公司——IBM签的。

比尔·盖茨之所以可以签这份合约，有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。

比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是很理所当然的事情吗？

假如当初比尔·盖茨没有签IBM这个单，也许他就不会拥有今天的成功。

无怪乎比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。

”人脉之重要是谁也不能否认的，除非你想当鲁滨逊，但就是鲁滨逊还有个星期五。

因为人类是群居的社会动物，大家互相帮忙而赖以生存，人与人之间产生了特殊的情感与利益关系，这就是所谓的“人脉”。

(1) 人脉有多广。

情报就有多广在这个信息发达的时代，谁拥有无限的信息，谁就拥有了无限发展的可能性。

信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。

换句话说，我们最重要的情报来源是“人”。

对我们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。

越是一流的人，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。

他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。

他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得的两个来源。

我主张从人身上加以汇集。

如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。

把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。

”日本前外相宫泽喜一就有个著名的“电话智囊团”。

宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的时间考虑。

然后他就通过打电话获得满意的答复，这些答复来自他的10名智囊团成员。

(2) 人脉可以大大缩短我们成功的时间我们都知道，办事花尽心力，有时不如贵人的一个电话有力。

我们每一个人都希望自己有一个生命中的“贵人”，在关键时刻或危难之际能帮我们一把。

贵人相助确实是我们成功的道路上宝贵的资源，他可以一下子打开我们机遇的天窗，让我们拨云见日、豁然开朗，直接进入成功的序列和境界；他可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度，使我们站在巨人的肩膀上。

<<老狐狸为人处世说明书>>

这样的事例屡见不鲜，一位刚毕业想施展身手的MBA，三天内就从班上找到了创业伙伴；一位只身来中国发展的总经理，请客送礼没门，同学一出面就拿下上亿元订单。

这都是事实。

爱迪生曾说：“成功，是一份天才加上九十九份努力。

”转换到当代，成功条件里的“天才”已逐渐被“人脉”取代。

<<老狐狸为人处世说明书>>

编辑推荐

《老狐狸为人处世说明书》：世事洞明皆学问，人情练达即文章，林子大了，什么鸟都有；社会复杂了，什么样的人都存在；颠倒黑白、混淆是非者有之；阳奉阴违、两面三刀者有之；有明枪也有暗箭；有心黑脸厚者的多端诡计，也有莹莹笑脸背后的许多陷阱。

<<老狐狸为人处世说明书>>

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>