

<<精品智慧文摘>>

图书基本信息

书名：<<精品智慧文摘>>

13位ISBN编号：9787543862746

10位ISBN编号：7543862743

出版时间：2010-2

出版时间：谭波 湖南人民出版社 (2010-02出版)

作者：谭波 编

页数：279

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>

前言

人往低处走人往高处走，是人生的追求。

人往低处走，是追求人生。

人往低处走，不是比谁更低，而是一种心态：低调。

低调，是自然、平和、不争，但不能为低而低，故意太低，就是造作。

低调，不是无作为，是不显摆。

靠谱的都低调，忽悠的才高调。

靠了谱，又何必忽悠？

越是经历了风雨的人，越懂得低调；越是不谙世事的人，越张牙舞爪。

不牛的人，怕不被人知道；真牛的人何需主动让人知道！

上品的瓷器，收敛、温厚、宁静、含蓄；下品的瓶子，艳俗、夸张、讨巧。

年幼允许无知，年少应该轻狂，但一辈子无知、轻狂，就是愚昧。

无为不是不为。

社会需要进步，个人也要进步，该为还得为，只是不要为得功利。

不争不是无争。

物竞天择，优胜劣汰，有生命的地方，这句话就适用。

不争的是身外之物。

寡欲不是无欲。

正因为人类有对光明的欲望，才有了电灯。

寡欲是懂得适可而止。

善为下，不是不上。

上了，才知道高处不胜寒；上过，才能真正知道下的好处。

善为下，不是装孙子，是不装牛充雄。

在低处，不是恐高，不是怕摔，是高处的风景已无诱惑，是“一揽众山小”后选择返璞归真、平淡祥和。

商品社会，真往低处走，难。

山珍海味、豪车美女，处处都是诱惑；股票房子、工资职称，天天都是欲望；耐得住寂寞，需要功力，真一辈子守住一隅清)争，离大师就不远了。

人往低处走，比往高处走还难，就像水往高处流比往低处流难一样。

## 内容概要

爱原来可以如此豁达；关照别人就是关照自己；对！  
我是个人物；花朵在楼道里穿行；垃圾里的幸福之音；哪怕只是一枚硬币。  
通过这些小题目，我们可以推测，这些文章有励志类的，有情感类的，有人生哲理类的.....

## 书籍目录

爱原来可以如此豁达“迟人半步”获得的财富 文/祝师基“尾数”取胜 文/佚名“想”出来的财富 文/葛红明游戏报告会 文/佚名14级台阶 文/佚名17厘米和4 文/陈蔚文72小时柠檬茶 文/佚名1000万英镑与道德底线 文/朱利安·巴吉尼BM创始人：曾经“一事无成”的父子 文/高兴宇阿修罗 文/郭葭爱的哲学 文/肖伟才爱迪生欺骗了世界 文/马云爱原来可以如此豁达 文/刘墉巴拿马运河的蚊子 文/詹姆斯·休伊特把风暴甩在下面 文/何承享把握当下 文/佚名白干层 文/简姨杯子，还是湖泊 文/易鸣背后的一只眼睛 文/佚名背叛 文/佚名被优雅所伤 文/流沙本命年之伤 文/汤馨敏别抱不哭的孩子 文/包利民别跟自己过不去 文/贝恩·莱文关照别人就是关照自己别亏了人生的本 文/刘墉别怕，跑吧 文/刘诚龙别让灰尘落到心上 文/马良晓别让任何人偷走你的梦 文/佚名冰雪的启示 文/佚名不长椰子的椰子树 文/万捷不归路 文/佚名关照别人就是关照自己 文/佚名哈佛雕像前的一个故事 文/王周生不要和老鼠比赛 文/张国庆布莱卡德的富翁梦 文/潘国本成功的前提 文/刘年兵诚信试验 文/张萍诚实值一百分 文/王志强程门立雪的典故 文/佚名从尴尬开始 文/佚名大地的眼睛 文/徐鲁大度读人 文/冯骥才大海里的船 文/吴视带三句话上路 文/李小刀刀爱 文/乔叶到底欠孩子什么 文/谷云华灯塔下的文明 文/潘岳对！

我是个人物第七条白裙子 文/孙小明渡河少年 文/戎林对！

我是个人物 文/朱丽·皮尔逊对尊重的奖赏 文/王贵明儿子吹着口哨走过来 文/肖复兴放手的美丽 文/可可飞机何时着陆 文/蒋光宇飞机为什么会飞 文/沈园飞起来的智慧 文/陈志宏飞行员的心理测试 文/郝广才费希玛的金鱼 文/李志佛桌上盛开的花 文/佚名抚摸 文/[美]凯文·威廉姆斯富贵闲人 文/温燕霞富裕的心 文/[美]艾迪·欧根羔羊的说服力 文/佚名古瓶 文/陈永林不怕两千年的孤寂 文/佚名不加锁的幸福 文/阿健海棠依旧 文/刘少鸿和尚买梳 文/凌玲河口的遗言 文/[日]日野原重明黑板上的最后一句英语 文/陆勇强花朵在楼道里穿行红色跑车 文/张人捷红鞋子 文/冯雪梅猴子嬉戏的况味 文/孙见喜蝴蝶的勇气 文/佚名花朵在楼道里穿行 文/周晓枫花开无声 文/纪广洋还有比这更坏的事 文/佚名活着的伤疤 文/牛汉机会的本质 文/蒋春明几乎错过的美妙时光 文/[美]阿莱萨·林德斯佳酱油拌饭 文/山楠交换 文/老面缴电话费的老人 文/刘辑戒痕 文/撒哈拉经验是宝藏又是陷阱 文/王云英就想像你一样 文/卡罗尔·普拉斯巨变 文/龙飞决斗 文/[委内瑞拉]多明格斯看笑话中的人生哲理 文/佚名快乐实验 文/张小失快乐之门 文/阿为垃圾里的幸福之音宽容的深度 文/魏剑美垃圾里的幸福之音 文/叶弥蓝色的西红柿 文/王溢嘉懒惰 文/佚名浪漫的灵魂 文/冯骥才老妈今天买什么菜 文/甄黛老牛的眼神 文/陆勇强离开还是靠近 文/李阳波李政道的幸运 文/鲁先圣理直气和 文/刘墉聆听教训 文/陶陶另起一行 文/亚轩流泪的苦瓜 文/陶唯倩留点余地 文/任惠敏麦克风没关 文/王文华卖了梦的是穷光蛋 文/林清玄没被改写的人生 文/姜钦峰梅香 文/林清玄每个人失去了一枚金币 文/佚名每天都冒一点险 文/毕淑敏美丽的歧视 文/胡子宏门铃只响一次 文/李碧华梦想是会生利息的 文/吴淡如哪怕只是一枚硬币明天的树叶今天不会落下来 文/韦笛明修栈道，暗度陈仓 文/佚名模拟天堂比赛(外一则) 文/刘燕敏一道测试题 文/佚名母亲的纯净水 文/乔叶木笛 文/赵恺哪国人最聪明 文/佚名哪怕只是一枚硬币 文/忆君那就站到我的影子里吧 文/丘海那清晰的蟋蟀声 文/李云峰那时，她还只是玛妮雅 文/沉香那一年我是落榜生 文/胡子宏Nike是怎么勾成的 文/谢培泥墙上的小花 文/杨立平你的梦想还在飞吗？

文/刘墉你会第一个转身吗 文/阳光批评也可以是甜的 文/小玉漂亮的代价 文/cafe奇迹诞生的途径 文/亚萍认清你自己 文/王致诚倾听者 文/桑麻惬意一生 文/[美]A·E·克拉克一诺千金 文/申士拥抱比耳光更有力量 文/姜秀琴与上帝共进午餐 文/[美]朱丽叶·曼罕珍贵的一课 文/王芳中间人 文/佚名最后的话 文/刘燕敏最珍贵的一粒种 文/栖云生命没有过渡 文/韩小兵

## 章节摘录

插图：上周末，我的一个大学同学回来看我。

对比一下，我心里很不是滋味：我们同时大学毕业，同时分在一个单位，我安于现状，而他却在工作一年后就辞职独闯天下了。

7年后，经过一番打拼，他现在是一个拥有千万资产的公司老总，而我还干着原来的工作，拿着一份死工资。

羡慕之余，我问起了他这些年打拼的经历。

他给我讲起了当初极具传奇和冒险的创业史。

那年，他怀揣1000元来到北京做推销员，一年后挣了5万元。

但他没有满足，仍在寻找着机会。

一天，他办事路过前门一座3层楼房时，被一则招租启事吸引住了。

启示上说：产权拥有者欲将这幢旧楼房出租，年租金40万元，租金一次性付清。

前门是北京市最繁华、客流量最大的地段之一，在这段拥有一爿店，就意味着拥有一棵摇钱树。

他看中了这幢楼，但被它昂贵的租金、苛刻的条件难住了。

此时他心里明白，自己手中的5万元只是年租金的1/8。

借，来北京才一年，举目无亲，也没有有钱的朋友；贷，没有当地户口，没有财产作抵押，那也是不可能的。

但他并没有绝望，他相信事在人为，只有竭尽全力努力过了，才不会有失望。

他开始筹划了。

一段时间后，他找到房主，把5万元钱交给房主作为定金租下这幢房。

他与房主签订协议，协议规定：45天内，他把年租金交齐，若45天拿不出租金，房主没收定金，房子另租他人。

租房协议签订后，他找到一家装饰公司，凭着租房协议，他与装饰公司签订装修协议。

协议规定装修公司在25天内按他的设计思路把房子装修一新，45天后，付装修费。

接着，他凭着租房协议和装修协议，与5家商场签订赊销协议，又以赊销的方式购进了地毯、桌椅、厨房用具、音响等设备，其价值和装修费用共计达到70万元。

装修后的楼房很气派，在周围楼群的映衬下，很有些鹤立鸡群的感觉。

与此同时，他四处张贴招租广告，在不到20天的时间内，有20多位客商前来洽谈。

最终，他以140万元的价格把所有房子租出去。

这样，他还清所有欠款后净赚30万元。

而这时，离他与房主所签协议45天的期限要求还剩3天时间。

故事讲到这儿，我为他的胆略所折服。

但我还是提出了自己的疑惑：“你怎么会想到这个办法？”

”他笑笑说：“我之所以敢这样做，是因为我读过日本松下幸之助的管理学书籍，就是这位被誉为日本企业界的‘一代宗师’教会了我。”

”“你知道索尼公司当初为什么常常败给松下公司吗？”

”面对同学的问题我摇了摇头。

于是他继续说道：“当初，索尼公司研制出了一种小型录像机，一时成了热门货。

松下公司却没有急于跟进，他们通过调查发现，索尼公司的小型录像机录像时间在两小时左右，而美国的客户却想使用这种录像机把一场体育比赛完整录下，索尼公司的产品不能达到这个要求。

于是，松下公司总经理果断地一拍胸脯，要求公司技术人员在索尼产品这个缺陷上下工夫，一定要研制出录像时间达4小时的新机型。

后来，经过全体技术人员夜以继日的攻关，终于研制出了录像时间长达4-6小时的小型录像机。

该机一投放市场，立即引起了抢购狂潮。

松下公司轻而易举地战胜了索尼公司。

松下幸之助把这称为‘以逸待劳，后发制人’的营销术。

具体说来，就是采用‘迟人半步’策略，即不要盲目去追赶别人。

假如人家失败了，你就吸取教训；人家成功了，你要在他们的基础上再加改进最后超过他们。

‘迟人半步’的关键在于，将强大的进攻融入看似平静的防守之中了。

当初我租房时，竞争者很多，但都没有谈成，我之所以没有急于‘凑热闹’去谈判，是因为我通过观察，在反复琢磨了房主和其他租者的要求与意见后，抓住了问题的核心——房主不愿意承担任何风险，而其他租房者提出了一些要求，无外乎是想让房主分担一些风险。

我能成功地租来房子，是得益于‘迟人半步’的策略。

“后来我建立了自己的公司后，更细化了这一诀窍：凡是别的公司的新产品问世，我们公司的工程师都要在用户那里探寻那种新产品的优缺点，了解用户有什么具体要求。

当获得这些信息后，我们立即改进新产品，用不了多久，我们的推销员就登门去推销完全符合用户要求的我们公司的新产品了。

这样一来，我们的产品比起那些刚上市不久的别的产品更具有优越性，还怕用户不会购买吗？

”听完同学的介绍，我明白了他的诀窍：“迟人半步”实际上是一种蓄势待发的奇招，它秉承别人的优势和智慧，在他人的基础上追求“好了还要更好”，是一种看似等待、实则进攻的创新。

看来，生活中，我们与其匆忙追击，还不如看清形势后再作打算。

媒体关注与评论

迎着朝阳我的孩子们走向学堂歌声的翅膀融入清晨和霞光一队队花朵多像弦音的精灵走上花径其时在花朵和歌声身后一个漂泊者正以爱恋的手指弹响清晨的弦音清晨响出的弦音安享在花朵中心健康的土地已然长出了颜色瞬间的诗篇插上羽翼大地上的人们你我他我们接近弦音思想放出金子 ——黑马  
《漂泊者的歌声：弹响清晨的弦音》

编辑推荐

《精品智慧文摘:花朵在楼道里穿行》：精品文摘系列



#### 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>