

<<最实用的生存智慧>>

图书基本信息

书名：<<最实用的生存智慧>>

13位ISBN编号：9787544240512

10位ISBN编号：7544240517

出版时间：2009-1

出版时间：南海出版公司

作者：华阳

页数：218

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>

<<最实用的生存智慧>>

前言

生存是人的本能，并不需要特殊的训练。

但是生存质量的高低呢？

为什么人与人之间存在着巨大的差异？

为了提高生活水准，我们需要一种智慧式生存。

从根本上说，一个人在社会上处于什么样的位置，可以获得多少物质的回报和精神的满足，取决于他做事的能力和做人的水平。

做事的能力如何是显而易见的，你有什么样的教育背景，取得过哪些成绩，目前的工作业绩如何，很容易将不同的人划分为不同的等级。

而做人处世水平的高下，因为无法拿一些硬指标来衡量，所以往往难以引起我们足够的重视。

在这个社会里，每个人都在为自己的生存空间和生存质量打拼，为了实现我们心中的理想，两条腿走路是必须的，也就是说，既要有做事的实干精神，也要有做人的方圆艺术。

做人不能做“空心人”，光是表面上的好看成不了事。

社会上的后来者、小人物，主动去寻找成长的机会，打磨自己的实力，是我们立世的基础。

而做人处世的智慧，则是一对翅膀，将最终决定我们能够飞多高。

在我们周围，总有些“有办法”的人。

他们处处受人欢迎，与上级下级、新朋旧友和谐融洽。

这样他们所面临的社会难题就会比别人少，成功的概率也就相应的比别人高。

而另一些人在社会上总是处于“边缘者”的地位，他们的才华技能也许并不比谁差，但是要么沉默寡言、词不达意，要么锋芒毕露、惹是生非，在坠入人生的困境或面临新的机遇的时候，竟找不到一个真正能拉自己一把的人，人际关系的负面影响苦不堪言。

<<最实用的生存智慧>>

内容概要

上天给每个人的机会大致相当，成功快意的关键在于你是否能将生存智慧运用得淋漓尽致。本书只讲最实用的生存智慧，这些智慧可以拿来就用，实用性极强。

相信这些智慧的光芒会照亮你的一生！

许多人因为历练的不足，所以做人不到家，说话不到位，常有顾此失彼的情况发生。这没关系，只要是有心人，多看多想，吃一堑长一智，总可以慢慢画圆自己人际交往的大圈子。怕就怕那些错把小聪明当成真智慧的人，凡事追求最大化效益，技巧玩得过了头，一旦失势，必然墙倒众人推，输得体无完肤。

通过读书而获得的认识，比不得亲身实践印象深刻，但它给你的却是如何让自己强大、清除身边隐患的忠告，如果我们的弯路走得少一些，达到自己目标的行程就能快一些。

<<最实用的生存智慧>>

书籍目录

1.种子播得越早,收获的可能性就越大——以“播种”的心态经营人际关系2.人生离不开“贵人”提携——获得成功者的垂青,是成功的前奏3.建立一个朋友档案——不要等到要用人时两眼一抹黑4.扩大人际关系的圈子——交朋友要靠自己主动5.有舍才有得——你满足了对方,对方才会满足你6.没有永远的朋友,也没有永远的敌人——太固执了,自己的路会越来越窄7.朋友之间要保持距离——不即不离的君子之交更经得起时间的考验8.赞美是人际交往的润滑剂——巧言赞美能快速博得对方的认同与好感9.顺着毛摸,他就会听你的——城府再深、个性再强的人也吃不消这招10.失意者面前不谈得意的事——没有人会喜欢优越感太强的人11.事情不可能都顺着你的心意来——话别说得太过了,给意外留有余地12.骂人不揭短,打人不打脸——伤人一次面子等于在你们的关系中种下一根刺13.礼下于人,必有所求——小心突然升温的友情14.嫉妒是埋在我们身边的定时炸弹——用低姿态化解别人的嫉妒,解决危机15.不要轻易吐露你的失意——自己撑不起来,别人会下意识地踩你16.兼听则明,看人不要太主观——眼睛只盯在别人的缺点上,你将交不到有价值的朋友17.你不可能让所有的人都满意——要求自己面面俱到,结果可能是哪儿都不讨好18.成熟的人不意气用事——要学会控制自己的情绪19.该认错时不要推诿——勇于承担责任的人,所有的门都会对他敞开20.不无故浪费一分一秒——守时是每个有责任感的人的基本义务21.把敬业变成习惯——超越领导对你的期望,工夫下到了成功自然不远22.主动去寻找学习和成长的机会——别人不会有兴趣一步步指导你23.虚心向人请教不吃亏——低姿态做人,才能学到真东西24.不要躲避“修理”你的人——苛刻的要求能让你学到真东西,和庸人为伍只能越来越平庸25.让自己尽快成为本行的专家——肯下工夫,没有做不成的事26.练就自己的一技之长——这样你才会在职业生涯中站稳脚跟27.将自己闪光的一面给人看——毛遂自荐,好处多多28.不要轻易跳槽——在做决定之前先看清楚前景和代价29.适度地抬高身价——在就业市场中,人也是一种商品30.靠实力,不靠派系——实力是自己的,而派系的不确定因素太多31.用耐心把冷板凳坐热——不在乎冷遇,才可能等来一展身手的机会32.不要当众让主管下不来台——那会让你以后的处境很艰难33.把遇到的魔鬼型上司当成一种福气——通过了严厉的考验,你会更强大34.手不要伸得太长了——每个人都有“地盘”心理,忌讳别人的侵犯35.蛋糕要大家分着吃——今天独享荣耀,明天可能就独吞苦果36.不打没有把握的仗——条件不成熟时,不要轻举妄动37.偷偷把自己当成老板或主管——暗自培养自己独当一面的能力38.新官上任三把火——打开局面,以后的事才会顺利39.领导就是一面旗帜——权力领导、情义领导都不如制度领导40.给自己一个符合实际的定位——放下架子,路就会越走越宽41.众人拾柴火焰高——借助别人的智能做事42.先做小事,先赚小钱——把小事做扎实了,才会拥有做大事的本钱43.壮大资产不求快,不求多,不中断——财富是一个积累的过程44.利益当前,眼光要放得远一些——“物质利”是一时的,“人情利”是长远的45.只要5角钱,不要1元钱——太贪婪了,就不会有下一次46.与其你死我活,不如你活我也活——双赢才是值得追求的目标47.尽量别和人挤独木桥——另辟蹊径,在自己的优势上做文章48.竞争中得到的经验教训最扎实——跟住对手,最终超越他49.不收敛锋芒,自己会先受伤——没有绝对的资格别急着当老大50.做人要中规中矩——搞歪门邪道,永远成不了大气候51.吃亏就是占便宜——眼光要放长远了,不能只看一时一事52.自私是人性的弱点——要想办法用别人的自私为自己谋利53.逢山开路,遇水架桥——根据实际情况迅速拿出对策54.凡事谨慎一点不会错——率性而为只会害了自己55.很多失败是兴盛时埋下的祸根——在顺境中更要提高警惕56.时时都要有危机意识——好运不可能永远跟着你57.人生应该把健康放在首位——有了健康,就有了获得幸福的本钱58.每个人都有说错话、做错事的时候——注意反省自己的不足之处59.日久见人心——对人对事不要轻易下结论,时间会检验一切60.怀才不遇多半是自己造成的——没有发光的机会,可能是因为你的成色还不够足61.靠天靠地不如靠自己——不要总指望别人能拉你一把62.适者生存的道理永不过时——与其改变环境,不如改变自己63.做乌龟,不做兔子——有跑得快的素质,不等于能先跑到终点64.不要满足于眼前的小成就——为小小的成功沾沾自喜,会失去前进的动力65.困难是向上的台阶——老天爷磨炼你,目的是把重任交给你66.不要被过去的失败吓住——缩手缩脚,永远难成大事67.跌倒了,赶紧爬起来——充满斗志的人,才可能获得更多的机会68.做大事的人要学会忍耐——在挫折和困苦面前,做个打不垮的强者69.什么时候都不要轻言放弃——坚持住,也许成功就在下一刻70.不要为失败找借口——直面失败,迅速找出失败的原因71.套用别人的成功模式——有方向可循,能少走弯路72.像蟑螂一样顽强——

<<最实用的生存智慧>>

人生要有韧性73.时日到了，花自然会开——成事在天，谋事在人，命运不会亏待肯努力的人74.能演主角，也能跑龙套——面对人生，要练就能屈能伸的个性

<<最实用的生存智慧>>

章节摘录

1.种子播得越早,收获的可能性就越大——以“播种”的心态经营人际关系一个人的朋友关系,总要和他的身份地位相称。

成功人士的朋友多是成功人士,就算以前不是,他功成名就后也自然形成了新的社交圈子。所以那些老板即使打高尔夫球的时候,皮包里也可能塞着一份合同,工作和休闲一起进行。

斯坦福(Stanford)研究中心曾经发表一份调查报告,结论指出,一个人的成就,12.5%来自知识,87.5%来自人脉资源。

美国人更有名言说:20岁靠体力,30岁靠脑力,40岁以后则靠交情。

这是西方人总结的成功与人脉的关系,在来自讲究人情的中国人这儿,这种关系的链接就会更加紧密。

只是对于刚刚起步的小人物来说,他的人际关系里只有有限的几个亲朋好友,那么他的关系网又如何拓展呢?

社会上各个领域里的成功人士,从来都是高朋满座,后来者再往里面挤,就有点儿困难。

但是在这些人未成名的时候,或者遇到急难的时候,你的爱心和帮助就无比重要了,所谓雪中送炭,就是这个道理。

凡是人都有感情。

你付出了感情别人也会还给你,你的好人缘无疑会帮助你占据主动地位。

获得了大家对你的肯定,大家才会帮你。

人缘好是一种付出爱心的必然,它是一种义气,一种恩德,接受了你的爱心的人,很少有人会忘记。

黄蜀芹获得了钱钟书《围城》的拍摄权,并不是她比别的导演的水平高出多少,而是她有父亲黄佐临的亲笔信。

40多年前,困居上海孤岛写《围城》的时候,钱钟书的日子一度非常窘迫,他的学术文稿在那时没有人感兴趣,他的工作态度又相当严谨,一天500字的精工细作连养家糊口都成问题。

而此时黄佐临适时地导演了钱钟书的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》,并及时支付了酬金,才使钱家渡过了难关。

钱钟书是个知恩图报之人,黄佐临40多年前的善缘,40多年后得到回报。

黄佐临导演当时不会料到40年后的事情,也不至于这么功利,但后来之事却给了他善结人缘、乐善好施一个不小的回报。

我们所说的“救急”并非施恩望报的投机,世上的人数以亿计,能与我们的都是有缘。

有时候,结善缘只需一碗水,结恶缘也只需一句话,那么我们何必吝啬自己的一点爱心呢?

帮了别人时,他回报了那是意外的欣喜,没有得到回报,也算成全了自己的人格和心灵,绝对是有利而无害的事情。

香港亿万富翁陈玉书,他是公认的世界景泰蓝大王,其创业经历有着传奇的色彩,可以说他成为富翁的第一步,是得益于一件偶然的小事。

20世纪70年代初,由于政治上的原因,陈玉书离开了任教的某中学,身上只有50元钱,寄身岳父“篱下”,做地盘工人。

一天,辛劳了一个星期的陈玉书到维多利亚公园游玩,看见一位妇女堂孩子抱上秋千,由于体弱无力,几次都无法把秋千荡起来。

见此情景,陈玉书走上前去,加力推了一把,秋千立刻大幅度地荡起来,孩子被荡得高高的。

母子俩高兴得眉飞色舞。

在交谈中陈玉书得知这位太太是印尼华裔,其夫在印尼驻香港领事馆工作。

真是无巧不成书,在公园与那位太太相遇的第五天,陈玉书遇见了另一位印尼华侨。

陈玉书在与这位印尼华侨的叙谈中,无意中得知他遇到了一大困难:由于领事馆的商务签证问题遇到麻烦,一批准备运往印尼的货物迟迟不能起运,时间一天天耽误,令其十分焦急、苦恼。

陈玉书听完诉说,突然灵机一动,脑海里显现出公园里认识的那位太太,便毛遂自荐地表示愿意走一趟,看看能否帮上忙。

<<最实用的生存智慧>>

最终，陈玉书接过文件，带上礼物，来到那位太太的家。这位太太也看在那一臂之力的分上，将陈玉书引见给她丈夫，这位领事馆的官员了解个中原委后，没让陈玉书多费口舌，补了一些手续，便把商务签证办了。

朋友得知这个意外的喜讯，兴奋得不得了，当即给陈玉书5万美金，充当谢礼。这5万美金的酬金，相当于陈玉书当时工资的10年之和。

得到这笔钱后，陈玉书把它当做资本，涉足商场。

商海搏击10多年来，他稳扎稳打，形成特色，成为拥有14亿港币资产的世界景泰蓝大王。

助人者人恒助之。

你怎样对待别人，别人就会怎样对待你；你怎样对待生活，生活就会怎样对待你。

尽可能地给别人提供方便的人，常常比别人拥有更多的机会。

陈玉书得到印尼领事馆官员的帮助是偶然的，但是以他的善念和热情来说，遇到贵人则是一种必然。与其说是有人提携，不如说是他自己提携了自己。

现实中，我们的思想中常常会有这样一个误区：要与人交得透，肯定要付出大量的金钱和物质。但是这样得到的朋友，只能是一种共同的利益联盟，很难得到对方的真心相待。

要加强自己的人际关系，从身边的小事做起反而是一个捷径。

不管你有钱没钱，都可以快乐地参与其中。

一种人际关系能否给你带来利益，需要你精心播种与培育，这就像农夫在田里播种一样。

要长成一棵果树，必须先有种子，“播种”是“长出一棵果树”的首要条件。

虽然有些种子会腐烂，不发芽，但不播种，就绝不会有果树长出来。

2.人生离不开“贵人”提携 ——获得成功者的垂青，是成功的前奏 有一份调查表明，凡是做到中、高级以上的主管，90%的受过栽培；至于做到总经理的，80%遇过贵人；自己创业当老板的，竟然100%曾被人提拔。

不论在何种行业，“老马带路”向来是传统。

作用不外乎是栽培后进，储备接力人才。

年轻人在社会上打拼，靠实力，也要讲关系和缘分，“贵人相助”是其中极为重要的一环。

“贵人”可能是指某位居高位的人，也可能是指令你心仪急欲模仿的对象，无论在经验、专长、知识、技能等各方面都比你略胜一筹。

因此，他们也许是师傅，也许是教练，或者是引荐人。

姜子牙在渭水之滨垂钓，如果不是遇到周文王，他很可能碌碌无为度过余生，更不可能建立起赫赫功勋，成为流芳千古的传奇人物。

曾国藩因为得到穆章阿的器重与举荐，一腔热血和满腹经纶才得到了用武之地，成为权重一时的显贵人物。

有贵人相助，成功就会变得简单得多。

所以，找到自己的贵人，并博得他们的信任和赏识，是成功的重要步骤。

清末大商人胡雪岩之所以能积累起富可敌国的财富，与其说成在经商，不如说成在做人。

真正影响他成功的关键人物，只有两个人：浙江巡抚王有龄和湘军名将左宗棠。

前者帮助他站稳脚跟，后者则让他事业更上一层楼。

胡雪岩最初与王有龄交往，正是王有龄落魄之时。

当时还是钱庄伙计的胡雪岩，冒着被炒鱿鱼的危险，慨然赠予刚收到的呆账500两银子，供王有龄打通关节做官。

结果东窗事发，胡雪岩果真被开除，沦落街头，吃了上顿没下顿。

反倒是王有龄在得到胡雪岩的500两银子相助后，红运大发，顺利当了浙江海运局坐办，专门主管海上运粮的事。

这在清末是一份很有油水的官职，这也意味着胡雪岩押对了宝。

“一人得道、鸡犬升天”，胡雪岩也就有了翻身的机会。

后来胡雪岩的人际圈子越来越广，结交上清末重臣左宗棠之后，他的事业更是风生水起，在与洋商的军火生意中，俨然就是清朝政府的代理人。

<<最实用的生存智慧>>

胡氏的成功模式，给我们的启示是多方面的。

从借力的角度，为自己寻求一些贵人作为背景，从而使自己尽快得到提拔，英雄有用武之地，这对于我们修正自己的做人方法，是很有帮助的。

值得一提的是，年轻人从校园走向社会，刚开始都有几分“清高”，他们往往喜欢闭门谢客，喜欢孤军奋战，特别是对官场上的事情喜欢“两耳不闻窗外事”，对政界的人物更是不愿去与之交际。这样明传统和习惯是十分不利的。

每个要成功的人，都离不开来自上层的信任和支持，而上级领导大多是官场的人，你不主动与他们交往，他们对你不了解，你对他们也很陌生，你怎么能获得他们的信任和支持呢？

为了在通往成功的道路上畅通无阻，首先你得费心地去分辨谁是贵人。

你或许以为，你的晋升概率取决于顶头上司对你的评语好坏，这观念或许是正确的。

但是更高的管理阶层可能觉得你的顶头上司并不胜任本职工作，因而可能不在乎他的推荐和好恶。

所以，仔细深入观察，你才能找到能帮助你晋升的贵人。

其次是争取多位贵人的共同提拔，这样才可产生乘数的提拔效果。

乘数效果的产生，是由于这些贵人在他们的谈话里，不断地互相强化你的优点，因而使他们决心提拔你。

假使你只有一个贵人，你便得不到这种强化的效果。

有人或者会以为，如果自己与上层关系密切，就有可能失去“群众基础”。

这种可能性是有的，你与领导关系密切，你被委以重任之后，一些原先的“朋友”会疏远你。

也许是出于嫉妒，也许是出于别的什么原因，他们会散布对你不利的言论，比如说，说你是上层的“关系户”。

最终每个人是凭自己的能力与才华说服人的，如果你被提升，而且胜任那个职位，流言就会云开雾散。

。

<<最实用的生存智慧>>

编辑推荐

《最实用的生存智慧》让你少走弯路、少中圈套、少碰壁，顺风顺水、步步登高。

犹太人有句谚语：“满腹经纶的书呆子，就像背着很多书的驴子。

”所以说，知识本身不是力量，使用知识才是力量。

职场、生意场，场场一马平川；官路、社交路，路路好运亨通。

一针见血的语言，鞭辟入里的阐述，绝妙的处世谋略，当前最实用的生存智慧。

维系自己的朋友并且保护他们，那么要保持自己的地位便是一件轻而易举的事情。

任何人如果相信给予新的恩惠会使一个大人物忘掉旧日的损害，那么他只是自欺欺人。

施与恩惠则应该细水长流，以便于恩惠的影响更持久。

世界上最不稳定、最不牢靠的东西莫过于没有自己的力量支撑的名声或者是权力。

如果慷慨的行为并不能给你带来荣誉，那么这种慷慨就会损害你。

当每一个人都告诉你真话的时候。

人们对你的尊重也就减少了。

马基亚维利《君主论》 精彩抢“鲜”看! 朋友之间要保持距离——不即不离的君子之交更经得起时间的考验 不要轻易吐露你的失意——自己撑不起来，别人会下意识地踩你 把敬业变成习惯——超越领导对你的期望，工夫下到了成功自然不远 用耐心把冷板凳坐热——不在乎冷遇，才可能等来一展身手的机会 把遇到的魔鬼型上司当成一种福气——通过了严厉的考验，你会更强大 偷偷把自己当成老板或主管——暗自培养自己独当一面的能力 只要5角钱，不要1元钱——太贪婪了，就不会有下一次 尽量别和人挤独木桥——另辟蹊径，在自己的优势上做文章 很多失败都是兴盛时埋下的祸根——在顺境中更要提高警惕

<<最实用的生存智慧>>

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>