

<<处世之道>>

图书基本信息

书名：<<处世之道>>

13位ISBN编号：9787800696183

10位ISBN编号：7800696189

出版时间：1900-01-01

出版时间：中国民族摄影艺术出版社

作者：青云

页数：358

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>

<<处世之道>>

内容概要

《处世之道》讲述了纵容自己就是毁灭自己。
驾驭自己的优缺点，每天保持平静的心情。
善恶并存的人性，没有绝对的天使或魔鬼。
贴心就好，不必知心。
以播种的心情来经营人际关系，建立一个朋友档案，交朋友当选苦口良药。
保持朋友的弹性、柔性坚持，无可抵挡。
宁拜人为师，勿好为人师。
嫉恶如仇，与人结仇。
遇强示弱，遇弱示强。
精诚所至，金石为开。
兔子资质，乌龟做法。
哪里跌倒，哪里站起来。
笑到最后才笑得最美，柔性坚持，才能克刚。
进退之间，奥妙无穷。
一疲天下无难事，平心静气少出错。
控制自己的情绪，健康是赚钱的老本。
积沙成塔，集腋成裘。
以播种的心情来经营事业。
生于忧患，死于安乐。
正视自己的弱点，躲避别人的陷阱。
掌握别人的好胜心。

<<处世之道>>

书籍目录

一、知己知彼篇知己知彼，百战不殆把敬业变成习惯“斗争”是一种“人我平衡”助人一臂，日后获利千万别入错行别轻易转行当众拥抱你的敌人斗气不如斗志要有“马屁”经，不必当“马屁”精从人性的角度来了解上司人人皆有奴性成为功臣，就该小心了好心也会招来祸端有力量才有开口的权利“善意”也会惹来“杀机”魔鬼型的主管是福星不要在工作上被人看轻不要有“怀才不遇”的想法靠实力，不要靠派系把自己当成老板全力以赴，迎接工作上的种种“测试”“新官上任三把火”有必要积极心态篇弱者也有一片天好马照吃回头草妥协不是投降，也不是屈服识时务者为俊杰好汉要吃眼前亏“不好意思”，庸人自扰一错再错，日子难过纵容自己就是毁灭自己驾驭自己的优缺点世间至毒是“迷汤”每天保持平静的心情战则败，不战则胜不可有“妇人之仁”做橡皮泥，不做石头有仇不报是君子人在屋檐下，一定要低头最后的胜利才是真正的胜利好死不如赖活留一点空间给你的主管三、人际关系篇四、能方能圆篇五、能屈能伸篇六、进退自若篇七、生存智慧篇八、权谋智慧篇

<<处世之道>>

章节摘录

廖先生和吴先生是死对头，廖先生是总经理，吴先生是副总经理，二人虽然能力不相上下，但廖先生却是公司的“当权派”，光是“总经理”三个字，就让他和吴先生的人际斗争中，占了不少优势及便宜。

不过，由于环境的变化，吴先生纠集了若干公司里的亲密干部，有把廖先生拉下宝座的意思。

廖先生不是聋子，当然知道这些对他不友善的动作，可是二人见了面，仍然非常热络，有说有笑。

不久，春节来了。

聚餐时，廖先生和吴先生同桌，也相互敬酒，但开春的新年团拜，吴先生却没有到，连董事长都表示“关切”。

事后，吴先生问主办此团拜的廖先生为何没通知他，廖先生连声说“有通知”，不久之后又说“承办人员疏忽，漏掉了”！

吴先生听了也无可奈何…… 总经理和副总经理其实是应该互相合作的，可是常见到的情形却是：表面和谐，私下互斗；当然也有明也争暗也斗的。

互斗是人性之常，尤其是旗鼓相当的双方。

这倒不完全是为了争夺对方的资源与地盘，反而保卫自己资源与地盘的成分较高。

双方若实力悬殊，则较少发生这种争斗，因为弱不敌强，争斗只会导致自己灭亡；强也因为看不上“弱”的一方的种种，加上“胜之不武”，因此也不大会去找“弱”的麻烦，二者因为没有直接利益的冲突，反而互相尊重，各有一片天！

你看，总经理会和工友斗吗？

工友会去向总经理挑战吗？

二人互斗固然是双方为了生存上的安全感和利益，但二人的角色有时也是“上级”（董事长）的安排，因为二人互斗，都会挟董事长自重。

手段高明的董事长面对这种情形当然向双方都表示“支持”，因为二人都会把对方的大大小小事情告诉董事长，于是董事长什么事都知道，一切都在掌握之中，此中玄机，有时连当事人都猜不透呢！

另外，值得“解读”的是：这二人虽然彼此不服，既争且斗，但表面上却又很热络。

这是一种很微妙的人性现象，就是“绝不撕破脸”，因为谁先翻脸，给对方当场难堪，谁就没风度、没气度，反而使自己处于劣势；何况弄僵了，逼得对方摊牌决战，自己也不一定占得了便宜。

再怎么讲，二人在工作上还是有互为依存的关系，这“食物链”是不能随便就把它破坏的。

所以，在成人的社会里，仇人相见，还是要握手寒暄，互祝对方“升官发财”，顶多是不理睬。

政治人物最会这一招！

还有一点是总经理否认漏掉通知，事实上，未邀副总经理参加团拜绝对不是疏忽，根本是故意的，这么做有三个可能的目的：--造成副总经理“失势”、“赌气”（所以才不来）的假象，让员工们去私下猜测议论，并打击对方的士气。

--造成董事长对副总经理的“恶感”，因为董事长在，副总经理不来，这简直是“不尊重”董事长！

--逼对方“出手”，好落以口实，并藉了解对方的实力及能力。

这些事只能暗着做，不能明着说，所以副总经理向总经理兴师问罪，总经理当然否认。

但因为纸包不住火，所以事后再把过错推到承办人员身上，副总经理吃了亏也不能怎样！

这种斗争是人类社会的常态，也因为如此。

社会才能进步，这种斗争与其说是恶性的，不如说是一种巧妙的“人我平衡”，因此切忌轻易去打破这种平衡，否则自己不见得能得到好处。

<<处世之道>>

编辑推荐

当众拥抱敌人。
助人一臂，日后获利。
知己知彼，百战不殆。
识时务者为俊杰。
将会与《莱根谭》一样走进千家万户，广为流传……《处世之道》的每则忠告，都在颠覆着人们习以为常的俗念。

<<处世之道>>

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>