第一图书网, tushu007.com

# <<争与让的人生智慧课>>

## 图书基本信息

书名：<<争与让的人生智慧课>>

13位ISBN编号：9787511314758

10位ISBN编号：7511314759

出版时间：2011-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：石秀全

页数：256

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

第一图书网, tushu007.com

# <<争与让的人生智慧课>>

## 内容概要

争的未必会得到，让的未必会失去；该争处寸步不让，该让处万金不争。正确地争，给人以朝气、激情和力量；可敬地让，给人以温暖、感化和醒悟。

两人相争，力者赢之；两力相争，勇者赢之；两者相争，智者赢之；两智相争，德者赢之；两德相争，道者赢之；后者道之动，弱者道之用；能赢不赢，以不战屈人，无敌于天下也。

由石秀全编著的《争与让的人生智慧课》共三篇二十二章节，主要内容为争与让的真谛：争的未必会得到，让的未必会失去，正确地争，能给人以朝气、激情和力量，可敬地让，能给人以温暖、感化和醒悟等。

第一图书网, tushu007.com

# <<争与让的人生智慧课>>

## 书籍目录

第一篇　争与让的真谛：争的未必会得到，让的未必会失去
　　第1章　让三分优势与人，智者不争先手
　　大家都坐着的时候，先别急着表现
　　流水不争先，暗中积蓄力量
　　隐藏实力，适时地装糊涂才能获得成功
　　多方面收集信息，做好规划再起步
　第2章　让三分风光与人，智者不争虚荣
　　在从天而降的荣誉面前稳住心神
　　不遭人嫉是庸才，常遭人嫉是蠢材
　　掂量好自己的轻重，不被虚名所误
　　不动声色，等待最好的行动时机
　第3章　让三分余地与人，智者不争完胜
　　看起来很诱人的地盘，不一定适合你
　　职责之外，手不要伸得太长
　　留一条可行之路给对手
　　根据事态变化，适时调整策略
　第4章　让三分利益与人，智者不争全鱼
　　做事找准双方的共同利益
　　让他人尝到小甜头，使你更容易被接纳
　　不吃“全鱼”，才能保证一直有鱼吃
　　投桃报李，互惠互利形成稳定“关系”
　第5章　让三分功绩与人，智者不争荣宠
　　我们不是拥有太少，而是欲望太多
　　老板的心思不要猜
　　上司的“庇护”对你不是一件好事
　　别因为爱当“心腹”而成为“祸患”
　第6章　让三分脸面与人，智者不争闲气
　　有的面子一定要给，有的面子一定不能要
　　永远把对方放在“重要位置”
　　展示才华时，不要使人相形见绌
　　当“老二”有当“老二”的好处
　第7章　让三分口惠与人，智者不争小隙
　　大目标要紧，小纠纷不值得耗费精力
　　不说“我”是第一，只说“我们”
　　得意不忘形，抬高自己而不贬低别人
　　睁一只眼睛处世，闭一只眼睛交友
　　第二篇　正确地争能给人以朝气、激情和力量
　第8章　为进步而争，是争先
　　确立方向，目标太多等于没有目标
　　主角和龙套，志向决定命运
　　好眼光挑“好”工作，以“发展力”为第
　　权衡得失，不留恋舒服却没有发展的地方
　第9章　为荣誉而争，是争光
　　追求成功，是每个人天赋之权利
　　发现自己，人生不能敷衍

第一图书网, tushu007.com


荣誉如阳光，可以从根本上照亮你平凡的生活
从身边触手可及的地方开始寻找梦想
第10章　为大我而争，是争鸣
用发展的眼光看问题，不做蜗角之争
光明正大地争，是一种实力
做自己认为正确的事，不为外界的口舌动摇
耐心越强，成功的可能性越大
第11章　为公平而争，是争理
贫穷并不可耻，可耻的是甘做“ 末等公民 ”
要善于争取任何一项属于自己的权利
坚守做人的原则
别总等人拉你一把，只有自己可以拯救自己
人可以低一时，但不能低一世
第12章　为机会而争，是争强
敢出头，把每个机会都当救命稻草
一味回避风险就是回避成功
要尽力争取与上司“ 同舟共济 “ 的机会
成功不怕晚，寻找一鸣惊人的机会
第13章　为开拓而争，是争气
不满足小空间，大发展需要大平台
积极尝试你以为不可能完成的任务
有本事的人，决不和人挤独木桥
果断离开靠吃老本才能维系的地方
与其抱怨，不如从改变自我开始
第14章　为正义而争，是争节
常与人做琐屑之争，容易变成“ 小人 ”
把真理当成你犀利的武器，理直才能气壮
坚持到底，退一步会导致步步后退
第15章　为和顺而争，是争福
在“ 命令 ”之前，先学会服从
和气与财气都比“ 骨气 ”要紧
笑泯恩仇，世上没有过不去的事儿
第三篇　可敬地让能给人以温暖、感化和醒悟
第16章　泰山不让土壤，河海不择细流，是一种让
朋友的数量与胸怀成正比
培养“ 乐群性 ”，享受“ 团体作战 ”的乐趣
忌妒之心太盛，会把自己逼入死角
点滴情谊累积起来威力巨大
第17章　秀林新叶催陈叶，流水前波让后波，推贤让能，是一种让
只摘够得着的苹果，不要羡慕高处的苹果
做好自己位置上的事，才是你最好的工作表现
尊重前辈，关照后辈
不挡贤者的道路，就是为自己铺路
第18章　把方便让给别人，把困难留给自己，是一种让
接受工作的全部，不只是益处和快乐
拈轻怕重，失去的远远比得到的多
挑战困难，提升自我价值

第一图书网, tushu007.com


第19章　风物长宜放眼量，不计较一时的得失，是一种让
“物质”是一时的，“人情”是长远的
一次性机会不是真正的机会
支持与你意见相反的人，共同完成大事
第20章　在冲突和矛盾面前主动寻求和解，是一种让
你争我抢，两败俱伤
以妥协的方式为自己争取权利
顺时势而行，得来全不费工夫
放低身段，“庸人”成为胜者
第21章　付出坦诚和信任，卸下对方的戒备之心，是一种让
忠诚是一种最稳妥的生存方式
承认自己的错误，让自己无懈可击
人情可以不做，做了就不要以“施恩者”自居
做别人眼里的“可交”、“可用”之人
摒弃“凡事自己来”的思想
有效沟通，事半功倍
第22章　主动承担责任，给事情一个公正的说法，是一种让
做人做事“职业化”，一个台阶也不放过
上司只要结果，不会判断谁是谁非
承担责任，树立良好的职业形象
不怕一时受委屈，最终的事实会为你说话
不逃避，勇敢地担起责任
责任之中蕴含着机会
认真负责让你受益更多
不要因为抱怨疏忽了细节中的责任
没有值得抱怨的工作，只有不负责的人
勇于负责，才能赢得他人的尊重
不承担责任才是最大的风险
在其位就一定要谋其职
不必事事都要老板交代才去做
……
第二篇　正确地争能给人以朝气、激情和力量
第三篇　可敬地让能给人以温暖、感化和醒悟

第一图书网, tushu007.com


## 章节摘录

第1章 让三分优势与人，智者不争先手在你还默默无闻不被人重视的时候，不妨试着暂时转移一下自己的物质目标、经济利益或事业目标，做好普通人、普通事，在学与做中观察对手的得失，决定自己的进程。

让人先走一步，不是对命运的屈服，也不是卑躬屈膝，而是在为未来做好铺垫和积累。

大家都坐着的时候，先别急着表现就在我们身边，不难发现有这样的人，他虽然思路敏捷、口若悬河，但一说话就令人感到狂妄，因此别人很难接受他的任何观点或建议。

这种人多数都是因为喜欢表现自己，总想让别人知道自己很有能力，处处想显示自己的优越感，从而能获得他人的敬佩和认可，但结果却往往适得其反，失掉了在人群中的威信。

在交往中，任何人都希望能得到别人的肯定性评价，都在不自觉地强烈维护着自己的形象和尊严。

如果一个人的谈话过分地显示出高人一等的优越感。

那么无形之中是对对方自尊和自信的一种挑战与轻视，排斥心理乃至敌意也就不自觉地产生了。

郑伟是一个聪明的小伙子，头脑灵活、思路敏捷。

但是他总喜欢在别人面前炫耀自己的能力，在学校的时候就不是很受欢迎。

毕业后。

他去一家大公司参加应聘。

主持面试的是公司的公关部经理，在同郑伟谈完一般情况后，他接着问道。

我们公关部需要经常接待外宾，因此对外语有所要求，你在学校学的是哪一门外语，水平如何…“ 我学的是英语，成绩在学校总是数一数二！

”经理笑了一下，接着又问“ 做一个出色的公关人员，还要有多方面的知识和能力，你…… ”还没有等经理把话说完，他便抢着说：“ 我认为这绝对不成问题，我在学校的各门考试成绩都在优秀水平，而且我的接受能力和反应能力都很快。

”“ 那么说，就你的学识来说，当一名公关人员是绰绰有余了？

”经理问道。

“ 肯定没有问题，我敢保证！

”郑伟斩钉截铁地说道。

“ 那好吧，今天我们的面试就到这里，你回去等通知吧。

”经理委婉地说。

郑伟于是就满怀信心地回去等待公司应聘录用通知的到来，但是，他最终等到的却是不予录用的委婉致歉函。

身在职场、处于优势时，自然是可喜可贺的事。

如果别人一奉承，你就马上陶醉而喜形于色，这就会在无形中加强别人的嫉妒心理。

所以，面对同事的赞许恭贺，应谦和、虚心，这样不仅能显示出自己的君子风度，淡化同事对你的嫉妒心理，还能博得同事对你的敬佩。

”小姜毕业一年多就提升为业务经理，真了不起。

大有前途呀！

祝贺你啊！

”在外单位工作的朋友小叶十分钦佩地说。

“ 没什么，没什么，老兄你过奖了。

主要是我们这儿水土好。

领导和同事们抬举我。

”小姜见同一年大学毕业的小吴在办公室里，便压抑着内心的欣喜，谦虚地回答。

小吴虽然也嫉妒小姜被提拔，但见他这么谦虚，也就笑盈盈地主动招呼小姜的朋友小叶说：“ 请坐啊！

”不难想象，如果小姜此时说什么“ 凭我的水平和能力早就应该提拔了 ”之类的话，那么小吴不妒忌

才怪呢。
　　在社会上，言谈中多一些谦虚的话，就能有效地减弱同事们的嫉妒心理。
　　人心都是很微妙的，对于一个四处炫耀自己的人，大家都会不由自主地产生排挤心理：“ 他那点儿成绩算什么呀！
”“ 没有我们的帮助，他能做到这一步吗？
”各种抵制和不满的情绪就会扩散开来。
而对个低姿态的人，大家反而会记得他的成就。
　　其实，以低姿态出现在他人面前，更加容易让对方认可、接受，而毫不谦虚、妄自尊大、高看自己、瞧不起别人的人往往会引起他人的反感。
而低姿态只是一种表象或假象，是为了让对方感到心理的满足，使他对你消除戒备心理，使他乐于和你合作。
表面上谦虚的人，可能是非常聪明、工作认真的人。
当你大智若愚的时候，当对方麻痹大意的时候，你的工作已经完成了一半。
　　法国哲学家罗西法古说“ 如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越：如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。
”在交往中，每个人都希望能得到别人的肯定。
当我们让朋友表现得比我们优越时，他们就会有一种得到肯定的感觉，但是当我们表现得比他们还优越时，他们就会有一种自卑感，甚至对我们产生敌视情绪。
　　由此可见，还是谦虚一些好，谦虚谨慎是一种美德，更是每个人走好人生之旅的必备品质。
只有谦虚，才会不断上进，才会善采人之长而补己之短，才会兢兢业业，从小事做起，严格要求自己，才会达到事业的成功。
　　谦虚的人往往能得到别人的信赖。
因为谦虚，别人才不会以为你会对他构成威胁，而你正是因为谦虚才可以学到很多东西。
因为谦虚，你可能会学到别人本来不愿意透露的东西。
因为谦虚，你会赢得别人的尊重，为你与领导、同事、下属的关系建立一个良好的基础。
因为谦虚，往往还能得到别人友善的帮助。
流水不争先。
暗中积蓄力量中国人有句老话：“ 吃得苦中苦，方为人上人。
”所谓“ 人上人 ”并不是一般功利的想法：而是说，在你还默默无闻不被人重视的时候，不妨试着暂时转移一下自己的物质目标、经济利益或事业目标，做好普通人、普通事，这样你的视野将更广阔，或许会发现许多意想不到的机会。
　　5年前，陈明18岁，高中毕业后进城谋生。
在城里转了两天，总算找到了一份工作，就是当一名送水工。
他一没有阅历，二没有工作经验，有的只是年轻力壮，当送水工正好合适。
　　他对每一位客户都很有礼貌，敲门总是轻轻的，进门总是把鞋子脱了，光着脚进屋，而且每送一次水，他都会记下客户的地址，并在心里默念上几遍。
这样，下次送水的时候，就不用走弯路，可以走最近的路。
如此一来，他的效率大大提高了，每天，他都比别人多送些水，他的收八也增多了。
　　一个送水工，一般每个月只有500元钱的收入，而他，也不过只有600元左右。
那些送水工，干上一年半载不干了，另谋高就去了。
而他，干了一年又一年。
　　5年，对于一个工作辛苦的人来说，很长，但是对于一个工作快乐的人来说，则很短。
陈明开开心心地当了5年送水工。
5年后，他终于辞职了。
　　辞职后，他用自己这些年的积蓄开了一家送水公司，大家觉得他必定失败无疑，因为城里的人家，早就订水，有固定的送水站了，他新开，谁订他的水‘ 人们却想错了，他没有失败，有很多人订他的水，订他的水的人，是他这些年认识的客户，以及客户的亲朋好友。

第一图书网, tushu007.com


每天，他的送水工来来往往地将公司的纯净水一桶桶地送出去。
现在，他送水的业务占据了全城的一半。
　　有人问他是怎么出人意料地创造了这个奇迹的7他说，在这城里，干上5年送水工的人有几个，他们大多只干一年半载，而我干就是5年，在这5年里，我结识了不少的客户，还跟他们的亲朋好友认识了。
我给他们的印象都很好，我说我要开公司了，问他们订不订水，结果他们都表示愿意订我的水。
　　况且，他们根本不记得我以前的那个送水公司，也不认那个公司，他们只认我这个人。
如此一来，我的公司一开张就赢得了很多订水的客户！
　　……

第一图书网, tushu007.com

# <<争与让的人生智慧课>>

## 编辑推荐

一味地争强好胜。
是莽夫；一味地退守忍让，是懦夫。
争与让的智慧，是在争中留有余地，在让中铺垫积累，争中有让，让中有争，从而迭到一种刚柔相济的和谐。
一个人只有深谙进退之道，能审时度势，洞悉对方的意图。
体察自己的处境，从而进退有节、挥洒自如，才能在社会竞争中立于不败之地。

第一图书网, tushu007.com

# <<争与让的人生智慧课>>

## 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