

<<每天學點心理學>>

图书基本信息

书名：<<每天學點心理學>>

13位ISBN编号：9789866138751

10位ISBN编号：9866138755

出版时间：華品工作室

作者：萬劍聲 著

页数：288

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>

<<每天學點心理學>>

前言

前言 明其理，知其行——職場不可不知的十二定律 這是一本有價值的、珍貴的書。書中的十二個定律是前人總結出來的生存哲理，每個定律都通俗易懂但是又含義深刻。

通俗易懂是因為大部分看了似乎都能明白，含義深刻是每個定律之後都隱藏著深刻的生存哲理。這些定律，你可能知道，就像你知道達文西的作品一樣；但是書中定律的「祕密」你絕對不知道，就像這個世界上還沒有人能搞懂達文西作品裏的「祕密」一樣…… 每一個定律，都是一個硬繃繃的道理，是經過千錘百煉之後確認無誤的絕對真理。

以往人們只是將其大量地引用到管理領域或者其他社會領域，但事實上，這些定律對人生也有「導航燈」的作用。

作者透過對這些定律的分析和研究，將其運用到人生方面，確有其獨到之處。

這些定律，都是從國外流傳到國內的，由於文化的差異，很多定律大多數國人並不理解。

本書採用通俗的文字，結合中國傳統文化的一些知識，將生澀難懂的定律“平易化”，讓社會大眾也能理解並接受這些深刻的定律。

作者想透過本書告訴讀者，我們不必沿著前人走過的路再走一遍，因為我們的人生有限。

在這有限的時間裏，站在這些「定律」的肩膀上，你可以實現「站得更高，看得更遠，走得更順」的偉大理想！

<<每天學點心理學>>

內容概要

前言 明其理，知其行——職場不可不知的十二定律 這是一本有價值的、珍貴的書。書中的十二個定律是前人總結出來的生存哲理，每個定律都通俗易懂但是又含義深刻。

通俗易懂是因為大部分看了似乎都能明白，含義深刻是每個定律之後都隱藏著深刻的生存哲理。這些定律，你可能知道，就像你知道達文西的作品一樣；但是書中定律的「祕密」你絕對不知道，就像這個世界上還沒有人能搞懂達文西作品裏的「祕密」一樣…… 每一個定律，都是一個硬繃繃的道理，是經過千錘百煉之後確認無誤的絕對真理。

以往人們只是將其大量地引用到管理領域或者其他社會領域，但事實上，這些定律對人生也有「導航燈」的作用。

作者透過對這些定律的分析和研究，將其運用到人生方面，確有其獨到之處。

這些定律，都是從國外流傳到國內的，由於文化的差異，很多定律大多數國人並不理解。

本書採用通俗的文字，結合中國傳統文化的一些知識，將生澀難懂的定律“平易化”，讓社會大眾也能理解並接受這些深刻的定律。

作者想透過本書告訴讀者，我們不必沿著前人走過的路再走一遍，因為我們的人生有限。

在這有限的時間裏，站在這些「定律」的肩膀上，你可以實現「站得更高，看得更遠，走得更順」的偉大理想！

內容簡介 明其理，知其行——職場不可不知的十二定律 這是一本有價值的、珍貴的書。書中的十二個定律是前人總結出來的生存哲理，每個定律都通俗易懂但是又含義深刻。

每一個定律，都是一個硬繃繃的道理，是經過千錘百煉之後確認無誤的絕對真理，對人生有「導航燈」的作用。

我們不必沿著前人走過的路再走一遍，因為我們的人生有限。

在這有限的時間裏，站在這些「定律」的肩膀上，你可以實現「站得更高，看得更遠，走得更順」的偉大理想！

<<每天學點心理學>>

書籍目錄

前言 第一個 彼得原理：找到適合自己的位置彼得原理：在層級組織裏，只要給任何人足夠的時間，他們都會由原本能勝任的職位，晉升到他無法勝任的職位。

無論任何層級中的任何人，或遲或早都將出現同樣的結果。

拿破崙說“不想當將軍的士兵不是一個好士兵”，然而彼得原理告訴我們，並不是每一個“士兵”都適合當“將軍”。

你一定見過一個優秀的教授被提升為校長後卻無法勝任，同樣，很多在綠茵場上創造無數奇蹟的球員，在退役後卻無論如何也做不好一個稱職的教練。

所以，並不是越高的職位越能體現自己的價值，每一個人都應該在這個社會上找到適合自己的“位置”。

1. 彼得原理及演變2. 寧可做優秀的“士兵”，也不做窩囊的“將軍”3. 不要做爬不到梯子盡頭的“奴隸”4. 晉升讓你失去“所有”，留職讓你擁有“一切”5. 做適合自己的事比努力地做事更重要6. 自己感興趣的事就是最適合自己的事7. 不要在一個不適合自己的位置上平庸地過一生第二個 帕金森定律：高效率利用自己的時間帕金森定律：一個效率低下的官員，可能有三條出路。

第一是申請退職，把位子讓給能幹的人；第二是讓一位能幹的人來協助自己工作；第三是任用兩個效率比自己更低的人當助手。

同樣的工作，有些人需要一週的時間才能完成，而有些人只需要一天的時間就夠了。

差別就在於前者總是認為時間很充裕，放慢工作節奏；後者總是認為時間不夠用，所以他能儘快處理完手中所有的工作——這就是效率帶來的差別。

諾斯科特?帕金森告訴我們，人與人之間的差別、機構與機構之間的差別都是由效率帶來的，因為別人用一年的時間就收穫了你這輩子才能收穫的成果。

1. 帕金森定律及演變2. 別讓效率拉大了你和別人的距離3. 用一年的時間收穫本該一生收穫的“財富”4. 成功者更會利用時間，失敗者總是得過且過5. 別把夢想都押在明天6. 提高效率等於延長生命第三個 華盛頓合作定律：不要把希望寄託在別人身上華盛頓合作定律：在工作中，一個人敷衍了事，兩個人互相推諉，三個人則永無成事之日。

中國古代有個寓言故事，講的是“一個和尚挑水喝，兩個和尚抬水喝，三個和尚沒水喝”的事情，華盛頓合作定律講的也是這個道理，有些事情並不是人越多越好辦，同時也告訴人們，無論什麼時候，都不要把希望寄託在別人身上。

1. 華盛頓合作定律及演變2. 需要團隊合作，但不能完全依靠團隊合作3. 在團隊合作中，總是會遇到不公平的待遇4. 1+1不是什麼時候都等於25. 選擇合適的合作夥伴是實現自我的關鍵6. 求人不如求己，提高“單兵”作戰能力第四個 木桶定律：最長的不如最短的重要木桶定律又稱短板理論、木桶短板管理理論。

所謂“木桶定律”，其核心內容為：一個木桶盛水的多少，並不取決於桶壁上最高的那塊木板，而恰恰取決於桶壁上最短的那塊。

通過這個理論我們可以推理得出：每一個人都可能面臨一個共同問題，即構成自己生存技能的“木板”是優劣不齊的，而劣勢部分往往決定整個人的水準。

1. 木桶定律及演變2. 木桶定律與杜拉克原則3. 別讓自己的弱點成了“累贅”4. 決定人生高度的六塊“木板”5. “一招鮮，吃遍天”的時代已經過去第五個 二八法則：重要的少數和繁瑣的多數在這個世界上，有一個奇怪的現象：20%的人口擁有80%的財富，20%的員工創造了80%的價值，20%的商品產生了80%的收入，20%的顧客帶來了80%的利潤……這就是二八法則，在任何特定群體中，重要的因數通常只占少數，而不重要的因數則占多數，因此，只要能控制具有重要性的少數因數即能控制全局。

1. 二八法則及演變2. 不可違背的神秘不平衡3. 二八法則帶給我們新的思考方式4. 少數因素決定你的命運5. 好鋼用在刀刃上第六個 手錶定律：始終用一個標準去做事情手錶定律是指一個人只有一塊手錶時，可以知道時間，當他同時擁有兩塊表時，卻無法確定時間。

兩塊手錶並不能告訴一個人更準確的時間，反而會讓看表的人失去對準確時間的信心。

<<每天學點心理學>>

世界上有千萬種衡量事物的標準，如果反復用不同的標準來衡量一件事，最後會發現很多截然不同的結果；同樣，如果用不同的標準來衡量一個人，最後也會得出不一樣的答案……這個定律的深層含義在於：每個人都不能同時挑選兩種或者兩種以上的不同行為準則或者價值觀念，否則他的工作和生活必將陷入混亂。

1. 手錶定律及演變 2. 太多的標準讓你無所適從 3. 別讓他人的觀點影響你的決定 4. 沒有正確的標準，只有適合自己的標準 第七個 蘑菇定律：忍受成功前的苦難蘑菇定律是指初入世者常常不受重視，就像蘑菇培育一樣處於自生自滅的過程中。

蘑菇定律又叫萌發定律。

大部分人對自己都有很高的期望，特別是大學剛畢業的學生，都認為自己應該受到重用。

但恰恰相反，大多數人剛剛入世的時候都會被社會安置在“不起眼兒”的角落……每個人的成長肯定會經歷這樣一個過程，能忍受這種苦難的人最終突出重圍成了成功人士，而不能忍受的人只能用一生去忍受平庸。

1. 蘑菇定律及演變 2. 忍，讓“以卵擊石”變成“呼風喚雨” 3. “忍”可守住成就，“傲”則一事無成 4. 要想成為參天大樹，先做不起眼的小苗 5. 羊不跪下吃不了奶，牛不低頭喝不著水 6. 扇自己“耳光”，給別人“面子” 第八個 奧卡姆剃刀定律：抓住事物的關鍵因素十二世紀，英國“奧卡姆的威廉”對無休無止的關於“共相”、“本質”之類的爭吵感到厭倦，主張唯名論，只承認確實存在的東西，認為那些空洞無物的普遍性要領都是無用的累贅，應當被無情地“剃除”。

他主張：“如無必要，勿增實體。

”這就是常說的“奧卡姆剃刀”。

很多人整天像小蜜蜂一樣勤勤懇懇、忙忙碌碌，但到頭來收穫卻非常有限，為什麼？

奧卡姆剃刀定律告訴我們，我們做過的事情中可能絕大部分是毫無意義的，真正有效的活動只是其中的一小部分，而它們通常隱含於繁雜的事物中。

找到關鍵的部分，去掉多餘的活動，成功其實就是讓複雜變得更加簡單。

1. 奧卡姆剃刀定律及演變 2. 複雜會失去方向，簡單能明確目標 3. 讓事情變得簡單會更有力量 4. 從複雜的“毛線團”中跳出來 5. 抓住事物的關鍵因素 6. 簡單的生活讓你充滿“幸福感” 第九個 鯨魚效應：只有競爭才能發展在一個魚缸裏，放上一條不同類的魚，會讓整個魚缸的魚都充滿活力。

因為這個異類會挑起“事端”，讓整個魚缸都充滿不安的氣氛，所以每條魚都必須高度警惕。

古代文豪范仲淹曾說過：“生於憂患，死於安樂。

”只有不斷地競爭，才能不斷地發展，如果安於現狀，其結果是讓現狀也不存在。

鯨魚效應也就是這個意思，一個異類，能讓奄奄一息的沙丁魚生機勃勃；一個不安分的想法，能讓一個人充滿激情…… 1. 鯨魚效應及演變 2. 競爭是唯一的生存之道 3. 將自己投身到殘酷的競爭環境中 4. 不要在競爭中文質彬彬 5. 在競爭中要智取，不可蠻幹 6. 感謝你的敵人，是他讓你變得更強 第十個 蝴蝶效應：差之毫釐，謬以千里蝴蝶效應是指在一個動力系統中，初始條件下的微小變化，能帶動整個系統的遠期的巨大的連鎖反應。

這是一種混沌現象。

“紊亂學”研究者稱：南半球某地的一隻蝴蝶偶爾扇動一下翅膀所引起的微弱氣流，幾星期後可變成席卷北半球某地的一場龍捲風。

人們將這種由一個極小起因，經過一定的時間，在其他因素的參與作用下，發展成極為巨大和複雜後果的現象稱為“蝴蝶效應”。

1. 蝴蝶效應及演變 2. 一個細節改變整個世界 3. 任何微小的事情都可能引起重大後果 4. 勿以善小而不為，勿以惡小而為之 5. 一屋不掃，何以掃天下 第十一個 皮格馬利翁效應：自信能創造奇跡有人將皮格馬利翁效應總結為：“說你行，你就行，不行也行；說不行，就不行，行也不行。

”乍聽起來像是笑談，但仔細想想也不無道理。

如果一個人不斷地接受來自自己或者別人“你不行”的暗示，或許有一天，你連自己本可以做好的事情也會搞砸；如果一個人不斷地接受來自自己或者別人“你行”的暗示，或許有一天，你會取得自己想都不敢想的成就……皮格馬利翁效應講的就是暗示的作用，如果你相信自己，你就容易成功；如果你不相信自己，你永遠不可能成功。

<<每天學點心理學>>

1. 皮格馬利翁效應及演變2. 暗示是一種神奇的力量3. “讚美”具有“四兩撥千斤”的力量4. 自信是最好的自我暗示5. 自信能讓你從“灰姑娘”變成“白雪公主”6. 相信自己就是“救世主”第十二個 路徑依賴法則：做正確的事比正確地做事更重要路徑依賴又譯為路徑依賴性，它的特定含義是指人類社會中的技術演進或制度變遷均有類似於物理學中的慣性，即一旦進入某一路徑（無論是“好”還是“壞”），就可能對這種路徑產生依賴。

你知道什麼是沮喪嗎？

那就是當你花了一生的時間爬梯子並最終到達頂端的時候，卻發現梯子架的並不是你想上的那道牆。對於我們每個人的人生而言也都一樣，做正確的事比正確地做事更重要，錯誤的事情做得越正確，離預想的目標就會越遠。

1. 路徑依賴法則及演變2. 馬屁股的寬度決定火箭推進器的寬度3. 要儘量迴避的“沉沒成本”4. 最初的選擇是人生的“基石”5. 先做重要的事而不是急需要做的事

<<每天學點心理學>>

章节摘录

木桶定律與杜拉克原則 一個人要想在這個社會上永遠立於不敗之地，最好的辦法就是讓自己優秀的方面變得卓越，讓自己無能的方面變得普通。木桶定律告訴我們，只有讓最短的變長才能使自己在人生的舞臺上跳得更高。

然而有些學者並不這麼認為，彼得·杜拉克曾在《哈佛商業評論》撰文指出：「精力、金錢和時間，應該用於使一個優秀的人變成一個卓越的明星，而不是用於使無能的做事者變成普通的做事者。」他的觀點是應該把精力放在自己更擅長的地方，這是一個與木桶定律相悖的忠告，我們稱之為「杜拉克原則」。

儘管我們現在還不能確切地知道，把一個優秀的人變成一個卓越的人，比把一個無能的人變成一個普通的人，究竟能節省多少精力、金錢和時間，但是杜拉克的觀點還是被人們普遍接受。

兩種完全相悖的理論能在這個世界同時存在，這也是件奇怪的事情，那麼我們該遵從哪種理論的指導呢？

其實，這兩種理論雖然看似互相矛盾，其實更深層次的內涵是一致的，都是要人們不不斷地努力追求，以獲得更大的發展空間。

木桶定律著眼於人的不足、缺點，並且認為這種不足、缺點都是不好的，因而人們應該千方百計地去尋求解決改進的方法。

杜拉克原則關注的是人的成長，組織或個人應該千方百計地創造條件，把精力、金錢和時間都用在發揮人的優點上，而讓人的缺點不要干擾優點的發揮，也就是做到揚長避短。

不管是木桶定律，還是杜拉克原則，都不是“放之四海而皆準”的，它們都有自己的適用條件。

適用木桶定律，還是適用杜拉克原則，取決於該系統中各個因素之間的關係，以及我們通過這個系統所要達到的目的。

比如說，木桶的各個木板如果不是拿來裝水，而是用來燒火，那麼請問，較短的那個木板，會影響其他木板燃燒釋放出的能量嗎？可以這麼說，不管是木桶定律，還是杜拉克原則，都是在不同要素相互作用下產生的特殊情況，我們應該區別對待。

我們可以將這兩種理論結合使用，那就是讓自己的優秀的方面變得更加卓越，讓自己不擅長的地方變得比較擅長。

別讓自己的弱點成了「累贅」 體育比賽中，不管是個人項目還是團體項目，常常不是因為利用自己的優勢贏得了比賽，而是因為忽視自己的弱點輸掉了比賽。

木桶定律告訴我們，一個人在人生的競技場上，決定其輸贏的不是自己的優勢有多強，而是自己的弱點有多強。

在人生的競技場上，人們都會用自己較長的「木板」立足於社會，然而決定自己立足點的不是這些較長的「木板」，而是那些被視為弱點的短「木板」。

有句成語叫「揚長避短」，但大多數人都誤解了這個成語的意思，人們把大部分精力用在了揚長上，而用在避短上的精力很少，這就造成了自己整體實力依然沒有提高，這也是很多人之所以努力後，依然沒有好的結果的根本原因。

在古希臘神話中，有這麼一個英雄，他叫阿基里斯，他的母親是一位女神，在他剛出生的時候，他母親為了讓他長生不死，將他浸入冥河洗禮。

阿基里斯從此刀槍不入、百毒不侵，只有一點除外——他的腳踵被提在女神手裏，未能浸入冥河，於是「阿基里斯之踵」就成了這位英雄的唯一弱點。

在漫長的特洛亞戰爭中，阿基里斯一直是希臘人最勇敢的將領。他所向披靡，任何敵人見了他都會望風而逃。

但是，這個世界是公平的，那些看似強大的人，也有其弱點。

在十年戰爭快結束時，敵方的將領得到眾神的指示，知道了阿基里斯的弱點，在一次戰役中，一支毒箭射中他的腳踵，阿基里斯最終中毒而亡。

這是神話故事中的事情，但是卻告訴我們，你最長的「木板」再長也不能改變自己的命運，因為那些短的木板總會把你拖回原點。

<<每天學點心理學>>

千萬不要讓自己的短「木板」成了自己致命的地方。

打過電子遊戲的人都知道，不管外貌多麼嚇人的大BOSS，都有他的弱點，玩家總能根據BOSS的弱點將其消滅掉。

現實生活中也是一樣的，你的弱點，將成為對手攻擊的重點。

不得不說的是，任何事物都有弱點，這樣一來，似乎成了無法逃避的問題，難道自己的弱點就讓對方肆意「攻擊」嗎？

答案顯然是否認的，雖然是弱點，但弱點有也強弱之分，弱點是一個相對概念，只要你的弱點足夠強，或許對你來說是弱點，而對別人來說，已經比他的強項還要強了。

那些在乒乓球比賽中取得成就的運動員都是努力克服了自己的弱點而成名的，他們是依靠自己的弱點變強而拿到了冠軍，並不是因為他擁有全世界最高超的發球技能就能取得比賽的勝利。

體育運動是如此，在人生的競技場上，也是如此。

決定自己高度的不是自己最長的「木板」有多長，而是自己最短的「木板」有多長。

決定人生高度的六塊「木板」——如果人的一生由六塊木板組成，那這六塊木板應該分別是：品德、資本、關係、經驗、目標和心態。

這些木板相互依託，正是這六塊木板的長短不一，造成了人與人之間的差距。

人的一生是由很多塊木板組成的，它們的長短不一，造成了你在這個社會上所處位置的高低，那些能將自己最短的木板加長的人，會比其他人的站得更高。

很多企業也喜歡把自己的企業發展要素用木桶的木板來代替，從而使他們發現最短的那塊木板在哪里，進而加以改正。

對於一個企業而言，桶底就好比是企業的創始人或者是企業的領袖，只要創始人或者領袖存在，那桶底就會存在。

組成創始人或者領袖的每個要素都是桶底的組成部分，包括他們的健康、精神、思想、文化等所有硬、軟體要素。

他們的現實狀況決定了企業的基礎和地位，各方面的硬體條件越好，說明企業的桶底越大越厚，企業的基礎就越好越紮實。

組成桶身的各塊木板可以說是企業的基礎競爭力。

木板越長，木桶越深，裝的水就越多，企業的競爭力就越強。

企業中各部分就是具體的木板，比如生產、質檢、銷售、宣傳等，而這些部門的強弱是企業能裝多少水的關鍵。

一個企業只靠一個厚大的桶底是無法運轉的，只有各個部分都具備的時候，企業這部機器才能運轉，才具備競爭力，才能裝水。

那麼什麼是長板子呢？

長板子就是企業中各項能力相對比較突出的部門，例如研發部門比較強，那麼這個企業的長板子就是這個部門，也是它的核心競爭力，是企業賴以生存和發展的關鍵能力。

而那些在企業中比較弱的部分則是企業的短板子，這些板子才是企業到底能走多遠的關鍵所在。

著名的管理學定理「二八」定律和木桶定律有異曲同工之妙：「二八」定律認為對事物起決定性作用的只是少量的關鍵要素；而一木桶定律一則認為，少量的瓶頸因素才是起決定性作用的。

無論如何，抓住屬於關鍵或瓶頸的較少部分指標，就足以統攬全局，所謂「牽牛牽鼻子」、「打蛇打七寸」就是這個道理。

人生的發展和企業的發展是一樣的道理，那些較長的板子或許可以讓你在這個社會上立足，但要想有更廣闊的發展，必須把自己較短的板子加長。

如果人的一生也是由木板組成，那麼應該是這六塊木板占的比重大一些：「品德、資本、關係、經驗、目標和心態」，這六塊木板相互依託，缺一不可，就像上面說的，我們把人的生命本身比作桶底，那麼這六塊木板就是組成桶壁的木板。

我們來分別看看這六塊木板在人生中的重要作用：1品德 經驗是一種比學歷更重要的東西，中國有句古話叫「不聽老人言，吃虧在眼前」，說的就是經驗的重要性，一個毫無經驗的哈佛畢業生和一個經驗老到的小學畢業生同時去銷售一樣物品，這個小學畢業生一定會比沒有經驗的哈佛畢業生

<<每天學點心理學>>

做得要好。

5目標 在美國特種兵訓練營的打靶場上有這麼一句醒目的標語：「永遠不要失去你的目標。」對於一個軍人來說，目標是他們射擊的對象，失去目標，射擊就成了「瞎放槍」。

很多在事業上有成就的人，在教育自己子女的時候總會告訴他「永遠不要失去你的目標」，哪怕你的目標只是想去做一個擦鞋匠。

如果一個人沒有目標，就像航行在大海中的小舟一樣隨風漂泊。

6心態 好的心態是人的最後關口。

因為不是所有的事情都能如你所願，哪怕你做了世界上最周密的安排，付出了常人難以忍受的痛苦，也有可能會一無所獲。

不要期待付出就會有回報，好的心態是你繼續下去的最後動力。

以上這六塊木板只要其中任何一塊制約了你，你就會在人生的道路上栽跟頭，你人生的高度是由這六塊木板的高度來決定的，確切地說應該是由這六塊中最低的那塊決定的。

「一招鮮，吃遍天」的時代已經過去 進入21世紀後，社會的競爭越來越複雜，上世紀盛行一時的“一招鮮，吃遍天”的事情已經越來越少。

新世紀人們發展的重點是依靠提高綜合素質而不是單獨強調某一方面的特長。

在上個世紀，只要有一項特別擅長，就可以立足社會並有所發展，而現在企業用人將不再根據這樣的方式來選擇。

如果你在一個外貿公司上班，你就會知道，那些除了具有專業知識外還有其他特長的或者說綜合素質較高的人，會受到公司的重用，而那些技能單一的人，即使在某一方面達到頂峰，也不會引起太大的重視。

道理很簡單，如果讓你做企業的領導，你在選擇人才的時候會怎麼選： A類人才：既沒有專業技能，也沒有其他特長； B類人才：專業技能很好，但除了專業技能沒有其他長項； C類人才：專業技能很好，又擁有其他特長，綜合素質高。

在同樣的工資條件下，當然是選擇C類人才比較划算。

社會的競爭日益激烈，更多人希望自己能成為C類人才，社會是在比較中進步的，也是在比較中競爭的。

當多數人成為C類人才的時候，A類人才和B類人才就沒有了生存空間。

用木桶理論來詮釋這三類人才就是，A類屬於每塊木板都比較短者，這樣的人在社會上生存會比較困難，甚至可能會需要他人的幫助才能在社會上立足；B類人才是上世紀比較受歡迎的，因為他們有一塊「木板」比較長，在當時主要A類人才為主的社會條件下，他們確實屬於高端人才；C類人才就是屬於長的更長、短的也更長型人才，也是本書比較提倡的人才類型，這樣的人才現在越來越多，正在佔據著人才市場的主流位置，相比之下，A類和B類人才的生存空間就會越來越小。

什麼樣的人最有競爭力，是那些連弱點都比較強的人，他們才是社會的精英。

社會越進步，對人才的要求就會越高，競爭就會越激烈，如果不能隨著社會的進步而進步，最終就會被社會拋棄。

那些靠精通一兩個軟體、擅長一兩項技術就能吃遍天下的時代已經過去了，現在人的生存之道是要提高個人的綜合素質，也就是儘量讓所有的一木板一都要變得長起來，特別是那塊最短的木板。

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>