

<<进与退的人生处世智慧>>

图书基本信息

书名：<<进与退的人生处世智慧>>

13位ISBN编号：9787546356556

10位ISBN编号：7546356555

出版时间：2011-12

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：赵雷

页数：242

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>

<<进与退的人生处世智慧>>

前言

在现代社会中，要想在人海茫茫中出人头地，要想在人与人之间的尔虞我诈中从容自如、左右逢源，首先要面对激烈的竞争。

在竞争中人们可以证明自己的价值，可超越别人，但是个人的体力、智力是有限的，他必须在群体活动和交往中得到发展。

个人所遇到的困难、危机，必须得到他人或集体的协助、支持才能解决。

所以，人必须相互依存、相互联系，才能活得更从容。

因此，在竞争中，一方面要发挥每个人的智慧、才能，力求成功；另一方面又需要善于同他人协作、互助，增长群体情感的合作精神。

竞争本身就需要互助、友谊的鼓励和支持。

在人与人之间的相互周旋中增长才干，做出成绩，这就是我们每个人必须要学的要练的生存技巧。

社会其实就是一张网，人与人之间的关系错综复杂，盘根错节。

同时，也因为大变革出现了许多新的矛盾、新的问题，如同事之间、上下级之间复杂的合作关系，企业中与各方面的合作相处，若即若离的交友之道等等，都是现在人际关系出现的复杂问题。

这些问题很难处理、很难把握的，需要我们去不断地去应酬周旋其中，处理这些方面的关系与矛盾，这里面就有许多学问和技巧，需要我们进一步地去研究、探索、处理。

然而为什么有些人在人际交往中处处碰壁。

拙于应酬？

说穿了，都是由于观念不正确，缺乏常识产生的。

观念不正确，出于认识不够，而认识不够乃缺乏常识所致。

在人与人之间关系日益复杂的今天，我们竟然没有一本这样的书，岂能无憾？

基于这点，编者乃敢不自量力，期尽绵薄，如能抛砖引玉，于愿已足。

编者

<<进与退的人生处世智慧>>

内容概要

《进与退的人生处世智慧》教你如何规避并运用潜规则睿智为人、通达办事，看清潜规则的真面目，找到规避和读懂潜规则的方法，让你能够在险象丛生的人性丛林中保全自己，更快更顺利地走向成功。

活学活用潜规则，才能少走弯路、少碰壁，直抵成功。

《进与退的人生处世智慧》的作者是赵雷。

<<进与退的人生处世智慧>>

作者简介

赵雷，男，1972年生，辽宁省大连市人，中国航空集团大连民航快递有限公司副总经理，社会学博士在读。

主要负责民航快递的国际业务。

为全国民航快递搭建了国际物流网络平台，使大连口岸成为全系统的进出口中转口岸。

在全国率先开展了中韩专线业务、中日专线业务并陆续开展了中欧业务、台湾业务、东南亚业务以及俄罗斯业务等，曾多次获得全国民航快递先进工作者、全国优秀党员等称号，曾发表《中国民航运输业战略发展规划》论文；担任大连市交通运输协会快运分会副会长等职务；获市科技进步二等奖一次；目前正参与上海财经大学出版社出版的十二五规划物流管理系列教材的编辑工作，并在《物流标准与法规》、《运输管理实务》两书中分别担任副主编，该教材将于2012年3月出版。

<<进与退的人生处世智慧>>

书籍目录

第一章 同事的从容之道

注意自己的每一个小细节
千万不要显示出高人一等
多为他人保留面子
用心去关心别人
与人方便就是与己方便
笑脸永远都是最受欢迎的
嫉妒是你与同事间的一堵墙
别去惹上司身边的“红人”

第二章 朋友的长久之道

君子之交淡如水
用行动来负责
怎样说“不”也是一门学问
拉近与朋友的距离
朋友之间也需要“感情投资”
无需强求他人理解
朋友绝交不出恶声

第三章 上司的安然之道

宽容是一种美德
无关紧要的较量要让一步
敢说“一切责任在我”
居官要时时自惕
放下自己的架子
和大家一起happy
时刻约束自己的言行举止
警惕身边的温柔

第四章 下属的圆融之道

恰到好处地与领导保持距离
善于与各种上司打交道
不要吝啬你的赞美
不可忽视上级的建议
恰当地向上级提出请求
让他认为你是他的朋友
巧妙地处理与上司的冲突矛盾

第五章 能者的应对之道

巧妙应对变幻莫测的人际关系
不要轻易相信许诺
理智地面对第三者插足
谣言止于智者
保护自己的权益不受侵犯
面对尴尬的场面
以雄辩使自己立于不败之地
除了防守，还要学会反击
应付各种不同类型的人

第六章 智者的保全之道

<<进与退的人生处世智慧>>

在逆境中保全自己

月盈月亏是必然之事

糊涂是一种可贵的精神

少给自己树仇敌

不跟小人较劲儿

给自己留点余地

谈论他人时多讲他的好处

眼观六路，耳听八方

第七章 胜者的礼仪之道

给人送礼的艺术

与人握手的技巧

因人而异的说话原则

中国人的酒桌文化

登门拜访的礼节

打电话的技巧

跨文化的礼仪习俗

<<进与退的人生处世智慧>>

章节摘录

(3)进出不互相告知。

你有事要外出一会儿，或者请假不上班，虽然批准请假的是领导，但你最好要同办公室里的同事说一声。

即使你临时出去半个小时，也要与同事打个招呼。

这样，倘若领导或熟人来找，也可以让同事有个交代。

如果你什么也不愿说，进进出出神秘兮兮的，有时正好有要紧的事，人家就没法说了，有时也会懒得说，受到影响最后恐怕还是自己。

互相告知，既是共同工作的需要，也是联络感情的需要，它表明双方互有的尊重与信任。

(4)不说可以说的私事。

有些私事不能说，但有些私事说说也没有什么坏处。

比如你的男朋友或女朋友的工作单位、工种、学历、年龄及性格脾气等；如果你结了婚，有了孩子，就有关于丈夫和孩子方面的话题。

在工作之余，都可以顺便聊聊，它可以增进了解，加深感情。

倘这些内容都保密，从来不肯与别人说，这怎么能算同事呢？

无话不说，通常表明感情之深；有话不说，自然表明人际距离的疏远。

你主动跟别人说些私事，别人也会向你说，有时还可以互相帮帮忙。

你什么也不说，什么也不让人知道，人家怎么信任你。

信任是建立在相互了解的基础之上的。

(5)有事不肯向同事求助。

轻易不求人，这是对的，因为求人总会给别人带来麻烦。

但任何事物都是辩证的，有时求助别人反而能表明你的信赖，能融洽关系，加深感情。

比如你身体不好，你同事的爱人是医生，你不认识，但你可以通过同事的介绍去找，以便诊得快点，诊得细点。

倘你偏不肯求助，同事知道了，反而会觉得你不信任人家，你不愿求人家，人家也就不好意思求你；你怕人家麻烦，人家就以为你也很怕麻烦。

良好的人际关系是以互相帮助为前提的。

因此，求助他人，在一般情况下是可以的。

当然，要讲究分寸，尽量不要使人家为难。

f6)拒绝同事的“小吃”。

同事带点水果、瓜子、糖之类的零食到办公室，休息时分，你就不要推，不要以为吃人家的难为情而一概拒绝。

有时，同事中有人获了奖或评上了职称什么的，大家高兴，要他买点东西请客，这也是很正常的，对此，你也可以积极参与，你不要冷冷坐在旁边一声不吭，更不要人家给你，你却一口回绝，表现出一副不屑为伍或不稀罕的神态。

人家热情分送，你却每每冷拒，时间一长，人家有理由说你清高和傲慢，觉得你难以相处。

f7)常和一人“咬耳朵”。

同办公室有好几个人，你对每一个人要尽量保持平衡，尽量始终处于不即不离的状态，也就是说，不要对其中某一个特别亲近或特别疏远。

在平时，不要老是和同一个人说悄悄话，进进出出也不要总是和一个人。

否则，你们两个也许亲近了，但疏远的可能更多，有些人还以为你们在搞小团体。

如果你经常在和同一个人咬耳朵，别人进来又不说了，那么别人不免会产生你们在说人家坏话的想法。

(8)热衷于探听家事。

能说的人家自己会说，不能说的就别去挖它。

每个人都有自己的秘密。

<<进与退的人生处世智慧>>

有时，人家不留意把心中的秘密说漏了嘴，对此，你不要去探听，不要想问个究竟。有些人热衷于探听，事事都想了解得明明白白，根根梢梢都想弄清楚，这种人是要被别人看轻的。你喜欢探听，即使什么目的也没有，人家也会忌你三分。从某种意义上说，爱探听人家私事，也是一种不道德的行为。

(9)喜欢嘴巴上占便宜。

在同事相处中，有些人总想在嘴巴上占便宜。

有些人喜欢说人家的笑话，讨人家的便宜，虽是玩笑，也决不肯以自己吃亏而告终；有些人喜欢争辩，有理要争理，没理也要争三分；有些人不论国家大事，还是日常生活小事，一见对方有破绽，就死死抓住不放，非要让对方败下阵来不可；有些人对本来就争不清的问题，也想要争个水落石出；有些人常常主动出击，人家不说他，他总是先说人家……这种喜欢在嘴巴上占便宜的人，实际上是很愚蠢的，他给人的感觉是太好胜，锋芒太露，难以合作。

因此，讲笑话、开玩笑，有时不妨吃点亏，以示厚道。

你什么都想占便宜，却想表现得比人聪明，最后往往是众叛亲离，没人说你好。

(10)神经过于敏感。

有些人警觉性太高，对同事也时时处于提防状态，一见人家在议论，就疑心在说他；有些人喜欢把别人往坏处想，动不动就把别人的言行与自己联系起来；有些人想象力太丰富，人家随便说了一句，根本无心，他却听出了丰富的内涵。

过于敏感其实是一种自我折磨，一种心理煎熬，一种自己对自己的苛刻。

同事间，有时还是麻木一点为好。

神经过于敏感的人，关系肯定搞不好。

过分的敏感，就像天平，米多了一粒，就马上显出重了；米少了一粒，又马上显出轻了，如此灵敏的东西，多么难以操作！

人与人也相同，你太敏感，人家就会觉得无法相处。

P3-5

<<进与退的人生处世智慧>>

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>