

《狐智鹰谋狼道》

图书基本信息

书名：《狐智鹰谋狼道》

13位ISBN编号：9787802228375

10位ISBN编号：7802228379

出版时间：2009-3

出版社：中国华侨

作者：杨健知

页数：296

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《狐智鹰谋狼道》

前言

大自然中，每一种动物都有自己赖以生存的秘技和绝招。它们能够在自然界中生存几千年而不至被淘汰，这不能不说是大自然的奇迹。而这一奇迹对于现代人来说，已经具有了更加重要的意义，因为从它们的身上，人们看到了越来越多适合于自己生存和发展的东西，比如狐狸、雄鹰和狼。说到狐狸，人们头脑中最迅速的反应便是其狡猾的特性。的确，狐狸可以说是动物界中最狡猾的动物，它利用自己的智慧从乌鸦口中夺得食物，从老虎身上借得权威。它虽然体形较小，但却轻巧灵敏，懂得避重就轻，以智取胜。在丛林中，狐狸总是能够与各种动物融洽相处，即使是自己的敌人或竞争对手，也能在它的甜言蜜语之下，化干戈为玉帛，由竞争转向合作。所以，狐狸利用善于与其他动物周旋的圆融特性，正是人们在交往中应该借鉴和学习的。鹰是鸟类的王者，同样也是动物界中的强者，因为它的强者心态，它的果断决定，它对目标的执著以及它敢于冒险的精神是其他动物无可比拟的。在现代企业的生存、发展与壮大中，鹰成为王者的法则已经被许多成功的企业家所借鉴。

《狐智鹰谋狼道》

内容概要

《狐智鹰谋狼道》主要内容：狐狸的智慧，告诉你弱势者如何生存和那些掠食性大型动物相比、狐狸娇小的体型自然不能与其去竞争力量、速度和耐力在自然的优胜劣汰中，惟有靠机智、聪明，才能使自己立于不败之地，才能在危机四伏的人性从一林里进出自如、行走无碍。

雄鹰的远见，告诉你大视野如何决定大格局一个人如果不会抬头望天空，回首看历史，视野就相当狭隘：不思考一些遥远而永恒的问题，也不了解一他人的生存状态和思想状况并作出比对，生命就无法厚重：只会纠缠于眼前的、浅层的事物上，只顾眼前的功利，营营碌碌，就无法获得大智慧。

群狼的谋略，告诉你无兄弟，不成事的铁律再没有哪一种哺乳动物能比狼对它的家庭、团体或社会组织倾注更多的热情和忠诚。

狼群赖以生存、得以发展的法宝是其严格的等级结构和权威性，细细审视，原来狼族的社会结构与我们人类的企业组织结构有着诸多的类似之处。就让睿智的狼的种群精神为你展示人类精神的力量和潜能吧。

《狐智鹰谋狼道》

书籍目录

第一辑 狐智——人性丛林里的生存智慧 亲近对方，得到他人的信任 一、知己知彼，了解对方的性格/3 二、不吝赞美，获得他人的好感/10 三、巧用幽默，拉近彼此的距离/15 四、恰到好处，恭维也要讲技巧/19 利用拟色，保护自己不受伤害 一、大智若愚，关键时刻显锋芒/25 二、藏锋露拙，做真正精明之人/31 三、变换拟色，与不同之人相处/36 察言观色，发现对方的特点 一、察言观色，注重细节识人心/42 二、审时度势，掌握正确的方针/47 三、独具狐眼，企业发展有所不为/52 左右逢源，积聚广泛的人脉 一、寻找关注点，引起他人的兴趣/57 二、巧妙对答，要懂得看人说话/62 三、虚实结合，“红脸”“白脸”都要唱/66 四、以理服人，能说会道得人心/71 借助外力，小企业借势生存之道 一、善借者赢，借机遇站稳脚跟/77 二、明星效应，借名人发展企业/83 三、借势而动，小公司也有大发展/89

第二辑 鹰谋——视野决定格局的制胜谋略 适者生存，打造强者心态 一、傲视天下，树立王者风范/98 二、改变自己，主宰生存环境/104 三、发挥强项，称霸行业领域/109 四、放弃弱者，保证集体优势/113 五、抛开传统，积聚重生的力量/119 锁定目标，激发员工的动力 一、准确定位，树立目标/125 二、专注目标，发掘员工潜力/129 三、执著目标，紧盯不放/134 四、不达目的，绝不放弃/138 五、耐心等待，收获成功/144 果断决定，抓住成功的机遇 一、抓住机会，果断决定/151 二、主动出击，创造机会/155 三、一鼓作气，乘胜追击/159 四、寻找要害，直击对手/164 五、兵贵神速，闪电取胜/169 敢于冒险，收获成功的果实 一、敢于尝试，才能拥抱成功/175 二、不怕冒险，风险中暗藏机遇/179 三、创新思维，适应时代变化/184 四、盲目冒险，只会一败涂地/188 五、抛弃陈规，变革才能发展/193

第三辑 狼道——无可匹敌的群狼行动法则 众狼一心，团队生存的依靠 一、众志成城，构筑营伍铁阵/201 二、以十当一，发挥团队力量/205 三、勇于承担，负起团队责任/210 四、自我牺牲，团队利益第一/214 五、保持核心力，团队发展的关键/219 忠诚守信，凝聚团队竞争力 一、投入忠诚，回报无价/225 二、信任同伴，忠于团队/230 三、分工合作，赢得成功/235 四、同进共退，共创双赢/240 严守纪律，团队发展的基础 一、没有规矩，何以成方圆/246 二、自觉自律，保障团队发展/251 三、组织结构，维系团队运作/256 四、自觉行动，服从组织安排/261 五、等级分明，发挥头狼作用/265 主动执行，实现团队目标 一、有效执行，提高团队竞争力/271 二、行动是金，用行动战胜挫折/276 三、灵活行动，实现可持续发展/281 四、没有借口，坚决执行百分百/286 五、意图明确，队员才能有效执行/291

章节摘录

所以，了解对方的习性是狐狸成功捕食的重要原因。这一点对人们办事来说同样重要。每个人每天都要与不同性格、不同行业的人接触、办事。不论与这些人是合作关系还是竞争关系，了解对方的性格都是在合作与竞争中取胜的关键。孙子曰：“知己知彼，百战不殆。”只有明白对方爱听什么样的歌，才能合作出最佳的旋律，如果对方是竞争对手，那么只有了解对方，才能找出他的弱点，并一击中的。每个人都是一个独立的个体，这就注定个人的喜好必定不同。有的人喜欢听奉承话，给他戴上几顶“高帽”，他就会使出浑身力气帮你办事；有的人则不然，你一给他戴“高帽”，反而引起了他的敏感性的警惕，认为你是不怀好意；有的人刚愎自用，你用激将法，才能激发出其办事的兴趣与潜力；有的人脾气暴躁，讨厌喋喋不休的长篇说理，跟他说话办事就不宜拐弯抹角。所以，与人办事，一定要知己知彼，先摸清楚对方的性格特点，然后依据他的性格，投其所好，或投其所恶，最后才能百战不殆。

田开疆、古冶子、公孙捷，是春秋时期齐国非常有名的三勇士，很得国王齐景公的宠爱。三人结义为兄弟，自诩“齐国三杰”。但是他们的行为却让人不耻，他们挟功恃宠，横行霸道，目中无人，甚至在齐王面前也“你我”相称。乱臣陈无宇、梁邱据等乘机收买他们，阴谋夺取政权。可是齐景公对此却毫无察觉。相国晏婴眼见这股恶势力逐渐扩大，危害国政，暗暗担忧。他明白奸党的主力在于武力，三勇士就是陈无宇、梁邱据等的王牌。所以，晏婴屡次想把三人除掉，但他们正得宠，如果直接行动，齐王肯定不依从，反而会弄巧成拙。有一天，邻邦的国王鲁昭公带了司礼的臣子叔孙来访问，谒见齐景公。景公立即设宴款待，叫相国晏婴司礼；文武官员全体列席，以壮威仪；三勇士也奉陪，威武十足，摆出不可一世的骄态。酒过三巡，晏婴上前奏请，说：“眼下御园里的金桃熟了，难得有此盛会，可否摘来宴客？”景公即派掌园官去摘取，晏婴却说：“金桃是难得的仙果，必要我亲自去监摘，这才显得庄重。”金桃摘回，装在盘子里，每个有碗口般大，香浓红艳，清芳可人。景公问：“只有这么几个吗？”晏婴答：“树上还有三四个未成熟，只可摘6个！”两位大王各拿一个吃，佳美可口，互相赞赏。景公乘兴对叔孙说：“这仙桃是难得之物，叔孙大夫贤名远播，有功于邦交，赏你一个吧！”叔孙跪下答：“我哪里及得上贵国晏相国呢，仙桃应该给他才对！”景公便说：“既然你们相让，就各赏一个！”盘里只剩下两个金桃，晏婴复请示景公，传谕两旁文武官员，让各人自报功绩，功高者得食此桃。勇士公孙捷挺身而出，说：“从前我跟主公在桐山打猎，亲手打死一只吊睛白额虎，解主公围的，这功劳大不大呢？”晏婴说：“擎天保驾之功，应该受赐！”公孙捷很快把金桃咽下肚里去，傲眼左右横扫。古冶子不服，站起来说：“虎有什么了不起，我在黄河的惊涛骇浪中，浮沉九里，斩骄龟之头，救主上性命，你看这功劳怎样？”景公说：“真是难得，若非将军，一船人都要溺死！”把金桃和酒赐给他。可是，另一位勇士田开疆却说：“本人曾奉命去攻打徐国，俘虏500多人，逼徐国纳款投降，威震邻邦，使他们上表朝贡，为国家奠定盟主地位。这算不算功劳？该不该受赐？”晏婴立刻回奏景公说：“田将军的功劳，确比公孙捷和古冶子两位将军大10倍，但可惜金桃已赐完了，可否先赐一杯酒，待金桃熟时再补？”景公安慰田开疆说：“田将军！你的功劳最大，可惜你说得太迟。”田开疆再也听不下去，按剑大嚷：“斩龟打虎，有什么了不起？我为国家跋涉千里，血战功成，反受冷落，在两国君臣面前受辱，为人耻笑，还有什么颜面立于朝廷上？”说完后竟拔剑自刎而死。公孙捷大吃一惊，亦拔剑而出，说：“我们功小而得到赏赐，田将军功大，反而吃不着金桃，于情于理，绝对说不过去！”手起剑落，也自杀了。古冶子跳出来，激动得几乎发狂地说：“我们三人是结拜兄弟，誓同生死，今两人已亡，我又岂可独生？”话刚说完，人头已经落地，景公想制止也来不及了。田开疆、古冶子、公孙捷虽然战功赫赫，很受齐景公的宠爱，但也只能被称为是匹夫之勇。他们毫无忍耐力，而晏婴正是抓住了他们的这一弱点，利用两个金桃便轻易解除了威胁国家的隐患。所以，摸清楚对方的性格以及弱点，再对症下药就能起到事半功倍的作用。而在现代激烈的商战竞争中，每一次合同的签定，都要经过一次又一次的谈判，而谈判能否成功，往往在于对对方情况把握与了解的基础上。要想打败对手，就必须清楚对手的一举一动，了解他们的需求，这样才能在谈判桌上采用行之有效的手段和方法。在北京某繁华地带有一家旅店，由于业绩不佳，老板决定放弃经营，打算转让出去，而且转让的消息也已经发布了出去。但后来考虑到一些实际问题，老板最终还是取消了转让的想法。几个月后，一位名叫李明晓的人找到了这位老板，表示他的建筑开发承包公司愿意买下该旅店，旅店老板经过一番考虑就把这次交易事宜全部委托给了自己的秘书艾科。

《狐智鹰谋狼道》

《狐智鹰谋狼道》

编辑推荐

雄鹰的远见，告诉你大视野如何决定大格局群狼的谋略，告诉你无兄弟，不成事的铁律

《狐智鹰谋狼道》

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：www.tushu000.com