

<<大公司做人 小公司做事>>

图书基本信息

书名：<<大公司做人 小公司做事>>

13位ISBN编号：9787511306296

10位ISBN编号：7511306292

出版时间：2010-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：贺兴兴

页数：278

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>

<<大公司做人 小公司做事>>

前言

大多数人一生中都有过职场工作的经历，但是，很少有人去想，在大公司或者小公司会有什么样的区别？

中国教父级CEO柳传志先生一语道破了成就卓越人生的黄金法则。

那就是“大公司做人，小公司做事。”

在大公司要想做好事情，首先要学会做人，对大公司而言，各部门之间关系错综复杂，处理好各种人际关系是首要的事情；在小公司首先要学会做事，小公司规模小，人少，大多是老板亲自管理，每一个员工的言行，老板都会看在眼里，记在心上，所以做事就显得更为重要。

当然，大公司也需要会做事，小公司也需要会做人，一点也不懂为人处世道理的人，同样也做不好事情。

在职场中做人是一门学问，做事是一门艺术。

做人做事固然没有一定的法则和标准，但它存在一定的通则，有着一定的技巧与规律。

无论你的智商有多高，无论你的背景有多好，如果你不懂得为人处世的方法，那么最终的结局肯定是失败。

做人做事需要我们穷尽一生的时间来学。

想工作顺利就一定要做人成功。

才有可能去谈人生和事业。

<<大公司做人 小公司做事>>

内容概要

在做事中体会做人的真谛，在做人中感悟做事的奥义，做人在于了解人心、把握人心、以心攻心、赢得好感、化敌为友、左右逢源、获得支持、八面玲珑、路路畅通。
做事在于热情洋溢、眼光敏锐、灵活变通、工作到位、不畏艰难、不言放弃、以退为进、有礼有节、甘当责任。

<<大公司做人 小公司做事>>

作者简介

贺兴兴，2009年12月。

被亚洲顶级实战名师成杰先生的人格魅力及巨海公司独具特色的企业文化所深深吸引的贺兴兴，加入上海巨海企业管理顾问有限公司后从一线销售工作做起，通过自身的勤奋、努力、付出、拼搏，曾多次荣获销售冠军，享有“销售女神”之美誉。

因杰出贡献晋升为高级经理，曾带领团队三个月蝉联销售冠军宝座。

巨海品牌课程：《总裁三项修炼》、《总裁演说大师班》、《帝王领导力》

巨海品牌内训：《打造商界特种部队》、《如何从优秀到卓越》

<<大公司做人 小公司做事>>

书籍目录

第一章 做事先做人 信用，决定你的高度 笑看云卷云舒 习惯=人生的模样 塑造“白金自我” 适时地收起锋芒 多些“傻气”又何妨 温和却不软弱 莫把自己看得太重要 做一个无法取代的人 无“度”不丈夫 让自己拥有亲和力 学会感恩才是智者

第二章 职场超人气对话 赞美最易笼络人心 拥有“破冰”的能量 说话技巧大提升，交谈需要“忌口” 微笑是最好的名片 话说七分，留三分 永远不要去争辩 人人都爱面子 这样说话招人爱听 倾听是沟通的金钥匙

第三章 绘出一张人际关系网络图 挖掘身边潜伏的贵人 学会与不同的人相处 建立自己的关系网 摆脱速成心理 懂得分享，敞开心扉 建好“人情账户” 既要雪中送炭，又要锦上添花 借贵人打个背景光 打入公司的主流群体 放下身段，方圆做人

第四章 升职直通车 储备晋升的“干粮” 职场变形记 完美晋升之道在于快人一步 要忠诚也要业绩 高层多为劳心者 升职前的热身运动 挥别独行侠的日子 有目标才不会迷失方向 突破职业周期，坚持学习

第五章 做事要有“心计” 全力打造自己的招牌 要想升职，必先升值 比别人付出更多的努力 示弱不示弱 勇敢地销售自己 善于交换，安于吃亏 责任决定成败 没有热忱，你能打动谁 细节之中见神奇 既要会做事也要会演戏 找到最重要的事 有创造性地工作

第六章 看破上司的心思 功高不要震主 让老板知道你的忠诚 要学会节约任何资源 了解上司，和平共处 面对老板的“糖衣炮弹” 听话照做，绝对服从 像老板一样思考 要懂得维护老板的尊严 有些事不必上司交代 不要真把上司当朋友

第七章 办公室的心理博弈 同事问，距离产生美 表里不一，司空见惯 不要轻易得罪任何一个人 勿入异性沟通的禁区 要想得人心就得先投资 传播流言=自断经脉 办公室里态度要谦和 不要成为传闻主角 说“不”也是一种能力 背后议论他人，等于铤而走险

第八章 避开职场的雷区 安于本职工作 不要为虚名所累 踩着别人会摔倒 办公室语言的迷魂阵 小心危机路标 职场“冷暴力” 警惕情绪成“暗器” 消极是“职场杀手” 不要为自己的失误辩解 不要忽视“小人物”

<<大公司做人 小公司做事>>

章节摘录

就这样，布鲁斯用这笔资金走上了成功之道。

有时候，在外人看来最愚笨的方法反而是最聪明的手段。

那些总是想尽一切诡计为自己谋私利、欺骗别人的人其最终的下场肯定会很悲惨。

他们虽然赚了一时的小利，但世界上毕竟大多数人都不是傻子，他们上了一次当不可能再上第二次。我们所能做的一切也许就是老实地去行动，将诚信作为人生的头条教义，这样才能不断赢得别人的认可和赞赏。

这个时候，可以说，你不成功都是很难的事！

所以，我们千万不可丧失信用的底线。

要知道，说出的话就是落地的石头，一砸就是一个坑，我们必须对这块“石头”负责。

《鹿鼎记》中的韦小宝尚且知道：“君子一言既出，那个什么什么马难追。

”而我们这些追求成功的人，更要让自己坚守这一条道德的准线。

有时候，你或许会遇到这样一种两难困境：如果必须守信用会使自己蒙受损失；如果不守信用的话一切损失都能避免，但却会造成对诚信原则的破坏。

很多人在这种情况都选择以自己的利益为重，毕竟人是自私的，顾好自己眼前的才是最重要的。

这时，你又应该怎么办呢？

希望以下这个案例能对你有所启发：日本麦当劳会社社长藤田接受美国油料公司订制的500万副刀与叉的合同，交货日期订为该年的8月1日。

藤田组织了好几家工厂同时生产这批刀叉，然而这些工厂却一再误工，预计7月27日才能完工，但是从东京海运到美国芝加哥路途遥远，这样8月1日肯定交不了货。

唯有一个办法，那就是采用空运。

但是空运费用昂贵，这会使他损失掉很大一笔利润。

这时，藤田面对的，一边是损失的利润，一边是看不见摸不着的信用。

他再三思忖，毅然决定采用空运，将货物及时运抵芝加哥，按时交给了客户。

任。

在以后的几年里，美国油料公司都向日本麦当劳会社订制大量的餐具，藤田也因此得到了丰厚的回报。

由此可见，如果你承诺了，就一定要兑现！

哪怕你因此承受难言的痛苦，因为你已经没有了回转的余地，必须要对自己的诺言负责到底。

你没有逃脱和狡辩的权利，只有硬着头皮告诉自己挺住！

如果你确实无法兑现自己的承诺，那么事前就不应该说出口！

所以，在这里顺便提醒大家一句——当你无力完成某件事情时，请牢记千万不要过度承诺，那会让你陷入诚信的危机中，从而自身难保。

要知道，承诺就像一条纽带将人与人之间的关系联结起来。

承诺完美的实施能够推动友谊的增进。

所以，我们的理想境界是“言必信，行必果”。

我们信奉一切善意的承诺，摈弃一切虚伪做作的承诺，因为它带来的不是希望和美好，而是失望和丑陋！

过多的承诺而无行动的配合，只是一张空头支票。

过多的承诺而无因果的联缀，必是一场场虚无的独角戏。

所以，我们热切提倡承诺者“必承诺而勿滥余”。

知道适可而止，知道量力而行，知道重信笃义！

这样，我们的承诺才会如一颗颗耀眼的明星，照亮人际关系的舞台。

如果我们每个人都能够做到诚信，那时你们的人脉关系就会因为承诺而牢不可破、固若金汤！

<<大公司做人 小公司做事>>

媒体关注与评论

大公司做人，小公司做事。

——柳传志 联想集团董事局主席做事和做人是统一的，没有做不好的事，只有做不好的人！只有负责到底，落实到位，这个人才是个德才兼备的人！ ——马新强 华工科技董事长一个人无论多么聪明，多么能干，背景条件多么好，如果不懂得如何做人、做事，那么他最终的结局将会是失败。会做人，做好人，才能行得正、走得远，充分体现自我的人生价值；能做事，做好事，把难办的事尽可能办好，才能创造骄人的成绩。

先做人，后做事，做人做好了附着着就把事情做了，做好人就要讲诚信，做好事就要脚踏实地。

——朱云武 宋河酒业总经理做人是做事的开始，做事是做人的结果。
把握不住这两点的人，永远都是边缘人！ ——皮鲁克斯 哈佛大学行为学家

<<大公司做人 小公司做事>>

编辑推荐

《大公司做人 小公司做事》编辑推荐：做人做事的方圆哲学，是为人处世的需要，是功成名就的诀窍，是行走职场的基石。

做人是根本，人做好了，事半功倍，人没做好，事倍功半；做事是途径，不会做事，做人无从谈起，更谈不上去实现什么人生理想。

br 为人处世，枕边书，职场生存，羊皮卷。

br 为什么有的人很聪明，也很能干，就是一辈子碌碌无为？

因为他不会做人。

为什么有的人够努力，也够勤劳，偏偏就一事无成？

因为他不懂做事。

将做人做事理念一以贯之。

小人物可以成为大人物，小公司可以成为大公司。

<<大公司做人 小公司做事>>

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>