

<<天助不如自助，求人不如求己>>

图书基本信息

书名：<<天助不如自助，求人不如求己>>

13位ISBN编号：9787511314482

10位ISBN编号：7511314481

出版时间：2011-12

出版时间：中国华侨出版社

作者：韩彪

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>

## <<天助不如自助，求人不如求己>>

### 前言

“天助不如自助，求人不如求己”的意思是，与其仰仗别人，不如自己努力。

它出自《论语·卫灵公》：“君子求诸己，小人求诸人。”

宋仁宗年间，有一次，宋仁宗到大佛寺去进香，看到如来佛手持佛珠，口念佛号。

他问住持：“什么是念佛号？”

住持说：“念自己的佛号——南无阿弥陀佛。”

仁宗又问：“为什么念佛号？”

住持回答说：“求人不如求己也！”

佛法无边，尚且不时在求助自己，何况我们凡间的人呢？

顾名思义，求人不如求己，天助不如自助，做事先问自己是否可以做，然后再努力地靠自己去做。

如果一个人不承认自己，发展自己，做自己的救世主，我们不知道他还能做什么。

没有自信心的人，别人又能够帮到他什么呢？

如果否认了自己，一味地寄希望于他人，就无法在竞争中处于有利地位，就永远受制于人。

因此，我们应该用自己的力量和智慧去战胜困难，超越自我，脚踏实地、勤勤恳恳地去经营、去奋斗，足有这样才能到达成功的彼岸。

正是在这个意义上，求人不如求己，树立信心，坚定信念，变被动为主动，寄希望于自我，才是最可靠、最有利的成功法则。

也许你不会相信，人们遇到任何事件，总是先想到自己，女士们每天揽镜自照，注视自己，欣赏自己，嗟叹自己，总觉得自己比别人漂亮、比别人可爱，然而内心却在埋怨：为什么自己的际遇却不如人家？

男士们也是一样，虽然不像女士们那样揽镜自照、顾影自怜，却把眼睛盯在名与利上，很少去注意别人奋斗、积极进取的过程。

更遗憾的是，人类往往不运用自己的力量来照顾自己，偏偏伸出手来要求别人，祈求别人的帮助。

有许多人因此而成了寄生虫，不但对别人毫无贡献，反而不劳而获，坐享其成。

但是我们同时也应该更加清楚，一个人的力量是有限的，常常有力所不及的地方。

成就一番事业，仅仅依靠自我，赤手空拳、单打独斗是很难走向成功的。

没有人能独自撑起一片天空。

独木不成林，学会寻找帮助，利用各种各样的支持力量，不失为聪明的做法。

高明者依靠自己，又依靠他人，厚德载物，聚集众人的力量，谋得巨大的发展。

这就是我们所提倡的求人、求己。

总之，“天助不如自助，求人不如求己”，“求人先求己”，是我们在生活中总结出来的至理箴言。

“求己”是关键，是核心力量，我们在现实中切记“求己”的道理，只有这样才能光大自己的事业和成就，走向辉煌！

## <<天助不如自助，求人不如求己>>

### 内容概要

佛法无边，尚且不时在求助自己，何况我们凡间的人呢？

顾名思义，求人不如求己，天助不如自助，做事先问自己是否可以做，然后在努力地靠自己去做

。如果一个人承认自己、发展自己，做自己的救世主，我们不知道他还能做什么。

没有自信的人，别人又能够帮到他什么呢？

如果否认了自己，一味地寄希望于他人，就无法在竞争中处于有利地位，就永远受制于人。

因此，我们应该用自己的力量和智慧去战胜困难，超越自我，脚踏实地，勤勤恳恳地去经营、去奋斗，只有这样才能达到成功的彼岸。

正是这个意义上，求人不如求己，树立信心，坚定信念，变被动为主动，寄希望于自我，才是最可靠、最有利的成功法则。

## <<天助不如自助，求人不如求己>>

### 书籍目录

第一章 依靠自己，策划好人生1.沿着目标，走好人生2.文凭并不能代表什么3.培养自己的判断力4.创造力成为自己的坚强后盾5.勤奋是经营好人生的最短途径6.用勇气去面对人生7.相信自己，你一定行8.用责任去激励自己9.吃小亏占大便宜10.风物长宜放眼量11.小不忍则乱大谋12.以“借”来赢取人生第二章 依靠自己，赢得机遇1.创造机会去进取2.抓住哪怕万分之一的机会3.不要等待机会4.机会相当，就看你如何把握5.机会也具有必然性6.学会与人合作7.机会来了，一定要抓住8.见微知著，就能发现成功机遇9.把握机遇是一种智慧10.强者主动创造机会第三章 自造自己的靠山第四章 经营自己的智慧第五章 勇于创新，超越自我第六章 敢于冒险，争做时代弄潮儿第七章 控制自己，把握人生“方向盘”第八章 目标引导你的人生第九章 自我修炼，成就大事

## <<天助不如自助，求人不如求己>>

### 章节摘录

版权页：1950年，李嘉诚开办长江塑胶厂，踏上创业的征途。

在这之前，他做过一家塑胶裤带制造公司的推销。

推销工作令他广泛接触客户，熟识市场趋势，建立销售渠道，为日后创业打下基础。

塑胶产品既耐用，又便宜，在第二次世界大战之后，日渐受到欢迎。

李嘉诚于是选择了生产塑胶产品，作为创业的起点。

初期生产塑胶玩具和家庭日用品，出口到欧美。

但李嘉诚懂得判断良机，集中资金，改而生产塑胶花，带来巨大的成功。

《李嘉诚成功之路》中这样描述：“他放眼市场的发展趋势，看到战后世界经济迅速恢复，香港贸易鼎盛时期，人民的生活水平不断提高，消费欲望、价值观念也随之而发生变化，从物质消费转向精神享受，要求美化环境，装饰人时，高雅舒适。

”此外，李嘉诚又“从市场调查入手，发现美国和加拿大等地，一般住宅都订前后花园，如果种的是真花木，天天要浇水，每周要除草，不胜其烦”。

根据种种迹象，李嘉诚判断：“美观价廉、经久耐用的塑胶花，必将愈来愈受到人们的喜爱，一个塑胶花的黄金时代就要到来。

”1957年，机会来了。

意大利有厂家生产塑胶花，受到欧美用户欢迎。

李嘉诚马上飞到意大利进行考察，吸收制作塑胶花的技术，又带了最畅销的绿球花品种回来进行研究。

不久，他把长江塑胶厂改名为长江工业有限公司，正式投入大规模生产塑胶花。

以后几年，李嘉诚凭着信誉卓著、产品价廉物美的优点，深受香港及欧美用家欢迎，订单源源不断从各地涌来。

这时，李嘉诚抓紧机会，扩大生产。

当时，北美有一家大批发商派购货部经理来港，打算参观长江的厂房，并商量落单。

购货经理将会在一周后抵港。

这家批发商在美国、加拿大等地广设销售网，如能引起他的青睐，必能大大扩展在美国、加拿大的市场。



<<天助不如自助，求人不如求己>>

编辑推荐

《天助不如自助 求人不如求己(精典版)》编辑推荐：自己主宰命运，自己拯救自己。

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>