

<<三足而立>>

图书基本信息

书名：<<三足而立>>

13位ISBN编号：9787513607568

10位ISBN编号：7513607567

出版时间：2011-6

出版时间：中国经济出版社

作者：王常富

页数：173

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>

## &lt;&lt;三足而立&gt;&gt;

## 前言

前言：铸中华魂，炼栋梁才 孔子的“三十而立”是按照古人的教育内容、教育顺序和教育方法来说的。

人到30岁时，已经夯实了德行基础，积累了一定文化知识，形成了自己的价值观体系，走上了“治国平天下”的道路。

今天的教育与古代的教育存在着很大区别，所以“三十而立”这个说法实际上已经不具有现实意义，说“三足而立”可能会更加贴切。

一个人不管多大年龄，只要他拥有了做人的基础德行，建立起了自己的价值观体系，确立了建功立业的基本方向，他就立起来了。

靠着良好的品德，智慧的价值观念，正确的事业道路，一个人才能立得起，立得稳，立得高，才能走得对，走得远，走得好。

反之，不用说三十，就是一辈子也立不起来，即使短暂地立起来，也立不稳，甚至会倾覆，即使事业不倾覆，一生也会有缺憾，不完美。

本书旨在帮助青少年通过打好品德基础，塑造价值观，创建事业三个方面，实现“三足而立”，成就完美生活，书写卓越人生。

第一，要夯实一生的德行基础，最好的教材莫过于《弟子规》，学习并力行《弟子规》，一个人就打好了德行基础。

第二，要养成正确的价值观，最大的智慧潜藏于以儒释道为主的中国传统文化经典当中，从中华优秀传统文化中汲取智慧，就能把握人、事、物的规律，正确看待人生。

第三，要走好事业之路，成就一番功业，一个人就要认清自我，定位自我，规划自我，相信自我，领导自我。

建立在自身优势和爱好基础上的事业才能做得成，做得大，走得远。

倘若一个人打好了坚实的德行基础，拥有了智慧的价值观念，走对了一条适合自己的事业之路，他还需要担心没有工作，没有立足之地，没有施展自己的机会，成就不了一番事业吗？

还需要担心不能为自己所爱的人创造价值吗？

还需要担心不能为社会作出贡献吗？

“三足而立”，铸就中华之魂，炼成栋梁之才。

## <<三足而立>>

### 内容概要

古人说的“三十而立”是按照古人的教育内容、教育顺序和教育方法来说的。今天的教育与古代的教育存在很大区别，所以，“三十而立”这个说法实际上已经不具有现实意义，说“三足而立”可能会更加贴切。

## <<三足而立>>

### 书籍目录

#### 前言

作者自述：辍学沂蒙山，毕业500强

#### 上篇 德行第一

力行《弟子规》，奠定德行基础

第一章 孝敬父母

第二章 长幼有序

第三章 以小见大

第四章 无信不立

第五章 爱人如己

第六章 近朱者赤

第七章 笃实好学

#### 中篇 价值观第二

学习传统文化，塑造核心价值观

第八章 自强不息

第九章 正视名利

第十章 谨言敏行

第十一章 迁善改过

第十二章 厚德载物

#### 下篇 事业第三

准确定位，绽放自我

第十三章 扬长避短

第十四章 有的放矢

第十五章 知行合一

第十六章 专心致志

第十七章 坚定信念

第十八章 与时俱进

附录《弟子规》原文

<<三足而立>>

章节摘录

版权页：全球夺冠潜心修炼，填鸭式充电8个月后，于2004年4月，我接受了德国贝朗公司一个薪水与职位都低于当年强生的小产品组产品经理的工作，重返战场。

上班以后不久便发现，贝朗公司的操作模式与强生有很大区别。

强生是领导者处处争先，贝朗是跟随者低调不宣；强生是做品牌，贝朗是做生意；强生销售的对象是医院，贝朗销售的对象是经销商；强生管理严谨，贝朗管理松散。

我带着强生的工作思维模式进入贝朗，不久就遇到了麻烦。

2004年6月份，在青岛的半年会上，我第一次在销售人员面前公开露面，作了品牌、人员、投资的竞争取胜演说，观点很明确：得终端者得天下，经销商不是终端，不应该成为我们的工作重点，我们应该帮助经销商一起去开发终端客户——医院。

不知道为什么，销售同事们几乎是集体挑战我，反对我的观点，他们的捣乱迫使我的演讲中断。

在贝朗的起步跟从强生美国总部回强生中国时一样艰难，要被人们接受就得做出点儿成绩。

经过了4个多月的市场调研，我们的目光落在了气息奄奄的疝气修补产品上，该产品在市场上没有地位，公司已经不再重视，任其自生自灭，经过深入研究，我们决定用推广新技术的方法带动老产品。

## <<三足而立>>

### 编辑推荐

《三足而立》：铸中华魂，炼栋梁才，自助助人，自立立他。

<<三足而立>>

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>