

<<先学做人再学做事全集>>

图书基本信息

书名：<<先学做人再学做事全集>>

13位ISBN编号：9787540223625

10位ISBN编号：7540223626

出版时间：2010-8

出版时间：北京燕山出版社

作者：谢普

页数：310

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>

<<先学做人再学做事全集>>

前言

每个人都应该有一个能够让自己信服且为之奋斗的目标，当明确了自己的人生目标后，你便找到了奋斗的方向，你便会明白：什么事情是重要的，什么事情是不重要的；什么样的知识是必须掌握的，什么样的知识即使不掌握也没关系。

很多成功人士都有这样的切身感受：明确的目标能给自己带来激情的火花，它如同成功的助推器，能推动自己向目标靠近。

一个人如果没有明确的目标，他就会失去崇高的使命感，同时也就丧失了进取的活力，这也是很多人之所以失败的原因。

明确的目标能够激发我们的斗志、开发我们的潜能；没有目标，梦想便无处依归。

就好比一位跳高运动员，倘若不在他的前面放一根横杆，而让他漫无目的地自由跳高，他就永远也无法跳出好成绩来；只有在他面前放置一根横杆，让他明确目标，才能让他不断超越，横杆不断升高，成绩也越高。

人是主事的，也是解事的，主事和解事的过程就构成人类的发展史，在古今中外大小案例的趣味中感知如何做事、解事，认为心是在想，脑是在思考，思考和想不是一个意义，这颗能想事情的心，不是医学生理上的心。

用好心，管好心，养好心，成为一个有心的做事人；做成事，做美事，做露脸的事，做有利于自己和社会的事；化解难事，化解烦事，化解倒霉的事，做一个事业有成快乐的人。

<<先学做人再学做事全集>>

内容概要

《先学做人再学做事全集（白金版）》作者主张：低调做人，进退自如；勇往直前，百折不挠；巧妙迎合，左右逢源；世事洞察，人情练达；克服自卑，树立信心。现在非常流行“先学做人，再学做事”的为人处事哲理。那么，如何才能做到先学做人，再学做事呢？

<<先学做人再学做事全集>>

书籍目录

第一章 低调做人，进退自如少谈你的得意事为别人鼓掌把优越感让给别人三人行必有我师锋芒不可太露多听老人言不独享荣耀谦让可以化解矛盾不要太在意赞许留下良好的第一印象礼貌待人得人心客套的作用不容忽视用微笑面对每一个人把“德”字刻在心头低调不是低人一等低调不是与世无争低调不是悲观低调不是颓废低调不是懦弱低调是宽容低调是客观地认识自己

第二章 勇往直前，百折不挠有目标才会成功目标的作用如何设定目标自我定位赚钱是人生目标吗做一个“白日梦”确立目标付诸行动化目标为现实的步骤献身目标有钱不如有人哪些人能决定你的财富

第三章 巧妙迎合，左右逢源工作就意味着使命和责任敷衍了事最终害的是自己勇于承担责任才能更加出色寻找借口是缺乏责任心的表现服从命令，不要去问为什么会服从的人是最优秀的执行者执行时要充分领会老板的意图与其抬头辩解，不如低头认错绝不允许自己重蹈覆辙正确回应老板的批评和指责每一个老板都注重成本管理不要认为大公司就不看重小钱节约成本并不只是老板的事节俭的员工更易受老板的赏识提高工作效率就等于节约成本要比别人突出，就要快人一步克服拖延，立即行动起来分清轻重缓急，设计优先顺序专心致志是节时提效的“前提”利用零碎时间就是创造新时间不要让别人占用你太多的时间充分利用时间的10个技巧出色的业绩对老板最具诱惑力勤能补拙，更能让你脱颖而出居安思危，不做水煮的青蛙向“不可能完成”的工作挑战突破陈规，在工作中不断创新要物有所值，更要物超所值一定要不断提升自己的价值有自己的“卖点”才有竞争优势努力成为你那个领域的“专家”学习是保持竞争不败的利器随着老板事业的发展而进步胜利总存在于努力的终点处团结协作是成功者的共同特性做一个具有合作意识的员工融入团体，众人拾柴火焰高不要让自己的个性走向极端用心营造良好的人际氛围既要乐于助人，又要乐于被助沟通带来理解，理解带来合作不要成为公司里的“独行侠”一定要尊重身边的每一个人真心关爱自己周围的同事学会与自己合不来的人相处成为团队里的旗帜和领头雁让同事之间的竞争“软着陆”

第四章 世事洞察，人情练达善于寻找得力的合作伙伴帮助他人也等于是帮助了自己为对方分析利弊得失从别人感兴趣的话题着手储蓄人情，办好大事不要太在乎冷遇不论结果如何，都要心存感激求人办事，不强人所难做事要勤于思考每日求新一点点做事，从创新开始开发你的创造性思维换一个角度想问题积极思考，创造机会走别人没有走过的路做事先想“为什么”冲出思维定势敢于与众不同不要“想当然”钓胜于鱼搬开急功近利这块绊脚石切莫好高骛远不必苛求完美吃亏就是占便宜混水摸鱼巧成拙兼听则明山不转水转竞争不等于你死我活独乐乐，与众乐乐，不若与众做乌龟，不要做兔子挑战自我吾日三省吾身君子坦荡荡，小人常戚戚众说纷纭，余取余求说到就要做到在合适的时间做合适的事识时务者为俊杰善借众人之力不偏不倚，中规中矩

第五章 克服自卑，树立信心自卑的产生克服自卑心理的法宝战胜自卑获取信心莫让自己打败自己自卑与超越不必完美自我暗示超越自卑接受自我不经挫折难获成功失败未必是成功之母不要以为优秀者总能成功如何反败为胜毅力要与行动结合失败仅仅是一个插曲勇于献身科学的诺贝尔“科学疯子”的由来

<<先学做人再学做事全集>>

章节摘录

用微笑面对每一个人 所有人都希望别人用微笑去迎接他，而不是横眉竖眼，否则会阻碍心灵的沟通和思想的交流。

美国的联合航空公司有一个世界纪录，那就是在1977年载运了数量最多的旅客，总人数是5566782人。

联合航空公司宣称，他们的天空是一片友善的天空、微笑的天空。的确如此，他们的微笑不仅仅在天上，而且从地面便已开始了。

有一位叫珍妮的小姐去参加联合航空公司的招聘，当然她没有关系，也没有先去打点，完全是凭着自己的本领去争取。

最后她被聘取了，你知道原因是什么吗？

那就是因为珍妮小姐脸上总带着微笑。

令珍妮惊讶的是，面试的时候，主试者在讲话时总是故意把身体转过去背着她，你不要误会这位主试者不懂礼貌，而是他在体会珍妮的微笑，因为珍妮应聘的职位是通过电话工作的，是有关预约、取消、更换或确定飞机航班次的事情。

那位主试者微笑着对珍妮说：“小姐，你被录取了，你最大的资本是你脸上的微笑，你要在将来的工作中充分运用它，让每一位顾客都能从电话中体会你的微笑。”

虽然可能没有太多的人会见她的微笑，但他们通过电话，可以知道珍妮的微笑一直伴随着他们。

“这苹果这么烂，一斤也要卖2美元吗？”

客人拿着一个苹果左看右看。

“我这苹果是很不错的，不然你去别家比较比较。”

客人说：“一斤1.5美元吧，不然我不买。”

小贩还是微笑地说：“先生，我一斤卖你1.5美元，对刚刚向我买的人怎么交代呢？”

“可是，你的苹果这么烂。”

“不会的，如果是很完美的，可能一斤就要卖4美元了。”

小贩依然微笑着。

不论客人的态度如何，小贩依然面带微笑，而且笑得像第一次那样亲切。

客人虽然嫌东嫌西，最后还是以一斤2美元买了。

有人问小贩何以能始终面带笑容，小贩笑着说：“只有想买货的人才会指出货如何不好。”

卡耐基说过：“笑是人类的特权。”

微笑是人的宝贵财富；微笑是自信的标志，也是礼貌的象征。

人们往往依据你的微笑来获取对你的印象，从而决定对你所要办的事儿的态度。

只要人人都献出一份微笑，办事儿将不再感到为难，人与人之间的沟通将变得十分容易。

微笑是吸引他人的“磁石”。

社交中，人们总是喜欢和个性开朗、面带微笑的对象交往，而对那些个性孤僻、表情冷漠之人，则总是避而远之。

一个优秀的电视节目主持人、公关小姐、售货员、政工干部，他们深受人们喜欢的奥秘，就是他们具有动人的微笑。

微笑是深化感情的“催化剂”。

有人说，微笑是爱情的“催化剂”，是家庭的“内心力”，是人际交往的“润滑剂”。

微笑能给人以美的享受，微笑又是向他人发出的宽容、理解和友爱的信号，面对这样的表示，又有谁会拒绝呢？

请你记住做人的微笑之道。

你的笑容就是你最好的信差。

你的笑容能照亮所有看到它的人。

对那些整天都皱眉头、愁容满面、视若无睹的人来说，你的笑容就像穿过乌云的太阳。

<<先学做人再学做事全集>>

尤其对那些受到上司、客户、老师、父母或子女的压力的人，一个笑容能帮助他们了解一切都是希望的，也就是有欢乐的。

你这样做了，证明你是一个善于关心人，胸襟开阔的人。

也只有这样你才能赢得人心。

有“心计”的人会用微笑去面对每一个人，使自己成为最受欢迎的人。

.....

<<先学做人再学做事全集>>

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>