

<<做人做事做生意大全集>>

图书基本信息

书名：<<做人做事做生意大全集>>

13位ISBN编号：9787542936820

10位ISBN编号：7542936824

出版时间：2012-12

出版时间：立信会计出版社

作者：佳诚

页数：374

字数：409000

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>

<<做人做事做生意大全集>>

前言

前言对于现代人而言，成功和幸福无疑是大多数人的追求。

试想谁不希望自己能够拥有一份属于自己的事业，游刃有余地施展自己的才华，并且能够得到他人欣赏呢？

又有谁不希望自己生活的每一天都充满快乐和幸福感呢？

当然，我们中的大多数人知道这一切的获得都需要我们不懈地追求和努力，只有勤奋和认真才能够真正地带我们带来成功、财富乃至幸福的生活；我们也知道，人生所有的努力无非是从做人、做事、获取财富三个方面入手，并且我们也为之付出了我们所愿意付出的努力。

但是，事实上，我们中的很多人并没有想象中的那么成功。

那么问题究竟出在什么地方呢？

成功依靠实力，这是人所共知的道理。

但是，所谓“实力”，并不像一般人想象的那样是金钱、是关系、是学历。

人们看待成功人士，往往只见表面，专注于人家一时的运气和干事业的客观条件，却忽略了人家赖以成就大事的内因，忽略了成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。

香港商界超人李嘉诚为我们树立了很好的榜样。

他从做茶楼小二起家，连小学学历都没有，居然能在几十年时间里，建立起一个繁荣强大的财富帝国，成为香港历史上首位“千亿富翁”。

走过人生70个年头，李嘉诚开始总结自己的经商生涯，向世人道出自己成功的秘密。

他在许多场合发表的有关做人、做事、做生意的言论。

在此，我们得出了以下三个重要的结论：其一，成功做人的秘诀。

要做一个平和的人，一个有尊严的人，一个彬彬有礼的人，一个到处都受人欢迎。

凡是与之交往的人，也都会觉得亲切愉快。

一个人有了这种品格，就无疑为自己增添了无穷的资源。

其二，成功做事的秘诀。

做一个虚心勤奋、肯于钻研的人，一个聪明机智的人，一个做事有板有眼的人，一个养成一身良好的习惯、消除了事业误区的人。

这样的人定会在人生事业的道路上步步高，拥有很好的前程。

其三，成功做生意的秘诀。

做一个具有良好的经商心态的人，一个有生意头脑的人，一个洞察行情的人，一个有着良好的人际关系的人。

这样的人会在商场上左右逢源、稳步发展、天天向上、财源广进。

会做人的人具有良好的道德修养，并能按道德标准去处理好各种社会关系；会做事的人在一定社会关系中能充分发挥自己的才智，做好各方面工作并获得社会认可；会做生意的人能够迅速而有效地从社会中积聚自己的财富。

但是“做人难，做事难”。

这是我们经常听到的话。

的确，人生不易，为了获得必要的生存资源，每个人都必须面对很大的压力，要自我奋斗，要参与竞争。

成功者固然踌躇满志、令人羡慕，折戟沉沙者只能令人同情。

如何把握成功的规律、找出失败的症结，使自己在做人、做事、获取财富方面更成熟、更完善、更顺利，是一个人必须经常思考、揣摩的问题。

有人说世事如井水，如何探得深浅，最终达到如鱼得水的境地，需要下一番工夫摸清做人做事的门道。

门道是什么？

是暗藏的玄机，是成功的潜规则，是成功者用而不言、秘而不宣的手段和心法。

做任何事情，只要摸清门道、吃透规则、掌握方法，就如同宝刀在手，削铁如泥，也才能胸有成竹、

<<做人做事做生意大全集>>

气定若闲，谈笑间办成你梦寐以求的好事。

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意，这就是做人、做事、做生意的铁定规律，是立身处世的法宝，是纵横商场常胜不败的奥秘。

这些正是成功者的门道。

本书趣味盎然，具有很强说服力和启发性。

如果你希望命运出现转机，享受成就事业的快乐，那么请你遵循本书提供的意见和技巧，剖析自身的性格，剖析自己待人处事的方式、方法，重新检查自己的经营思路，将你的优点发扬光大，摒弃那些陈旧、固执、不合时代发展的缺陷。

从此，你将成为一个面目一新的人，你的人生、事业也会随之出现新的局面。

<<做人做事做生意大全集>>

内容概要

《做人做事做生意大全集(超值金版)》趣味盎然，具有很强说服力和启发性。如果你希望命运出现转机，享受成就事业的快乐，那么请你遵循《做人做事做生意大全集(超值金版)》提供的意见和技巧，剖析自身的性格，剖析自己待人处事的方式、方法，重新检查自己的经营思路，将你的优点发扬光大，摒弃那些陈旧、固执、不合时代发展的缺陷。从此，你将成为一个面目一新的人，你的人生、事业也会随之出现新的局面。

<<做人做事做生意大全集>>

书籍目录

上篇 做人——世界因我的存在而精彩

第1章 理想和目标引领着我们前进

做人一定要有梦想

紧紧抓住梦想不撒手

远离没有抱负的日子

理想焕发出超强的斗志

卓越来源于梦想

确立人生之旅的航向

把目标定得明确一些

将你的眼光盯准一个目标

清楚地知道你自己需要什么

有了目标你就跑

第2章 信心让我们充满激情和力量

在自卑与自信中做出抉择

相信天生我材必有用

自信的人充满了力量

自信就要消除消极的个性

自信才能让我们发挥出最好的水平

自信的人能出人头地

自信才能主宰自己的命运

第3章 独特的个性让我们卓尔不群

了解自己的性格特质

揭开个性培养的奥妙

塑造个性，改变命运

既要谦虚自律，也要勇于作秀

掌握自己的个性方向

冒险是与众不同者的共性

第4章 展现非凡的人格魅力

打造个人品牌是立身的基础

做人要有“品牌意识”

责任心是一个人成功的关键

责任感成就伟大品格

做一个讲规则的人

正直的你可以笑傲江湖

宽容和豁达是智者的大度

热情可以感染你周围的人

诚实让我们坦然处世

真诚地对待每个人

坚强的意志能让更多的人跟随着你

做人一定要讲究信誉

忠诚是做人的准绳

怀着感恩之心做人

自省是做人的天职

摒弃狭隘与偏见

学会低头，拥有谦逊

<<做人做事做生意大全集>>

始终怀着积极的心态生活

快乐没有条件，养成快乐的习惯

第5章 保持外圆内方的处世艺术

世事多变，应该学会随机应变

处世圆通而不圆滑

风物长宜放眼量

看开而不看破

不为虚名所累

协调而不讨好

该放手时就放手

入乎其内，出乎其外

顾大局不要拘小节

满意而不得意

处世以和为贵

侮辱是成功的阶梯

汲取中庸的智慧

敢于走自己的路

无为方可有为

尊重他人是赢得尊重的原则

有人情味会让你更受欢迎

做个处处受人欢迎的人

中篇 做事——用心就没有办不成的事

第6章 做事要有良好的习惯

做事是生存的根本

好习惯是事业的助推器

习惯影响了你做事的成功与失败

如果你想成功的话，首先必须希望成功

决定了的事情就要全力以赴，毫不犹豫

做一个浑身充满勇气的人

竭尽全力才能把事情做好

人生在勤，不索何获

让一切有所改变

尝试着改掉坏习惯

疲劳做不好任何事

处理好工作与休息的关系

拖延的恶习会让你一事无成

凡事留有余地，不要做绝

直面挫折，勇于坚持

第7章 想做好事就要勤于动脑

失去联想也就失去很多

换一种角度思考

善于模仿和复制

超级逆向思维的威力

不妨有一些新的改变

做事要学会灵活

改变思路才是解决问题的良方

不要把你的柠檬弄丢了

<<做人做事做生意大全集>>

第8章 做事要注意细微之处

细节决定成败

细节就是能力

戒除浮躁，脚踏实地

注重细节的人都有主见

做到真正的分享

细节体现的是责任

别急于做大事，先重在做小事

用心做好一件事

谨慎对待每一件小事情

第9章 做事要有迅速行动的手段

建功立业的秘诀——立即行动

0.1>0：行动远胜于不动

想到了，就要做到

抱怨和等待只能一事无成

速度第一，完美第二

观察走在你前面的人

先开枪，后瞄准

优柔寡断的人无法获得成功

多想办法，少谈主张

草率行事，只能草率收场

行动，不找太多理由

机会总是眷顾一直在行动着的人

为生命加快脚步

第10章 会做事的人善于时间管理

与时间拼搏，踏上成功之路

管住了时间就管住了一切

合理利用时间

在时间上要永远比人快一步

抓住零星时间

诊断现状，掌握自己的时间

学会创造时间

每天做好一个有效的计划

学会设定时间的优先次序

节省时间的秘诀

有效的时间专案管理

最重要的事首先做

安排时间有技巧

第11章 做事要讲究方法和策略

做事要统筹全局

学会将你要办的事情分类

做事其实是一种态度

做事要懂得审时度势

先给水还是先送饭

放弃无意义的固执

一箭双雕是做事的高招

做事步骤安排的七步法

<<做人做事做生意大全集>>

做事就是人和制度的博弈

下篇 做生意——通融坚韧，生意不难做

第12章 做生意，心态要摆得正

将自己的心悬在嗓子眼儿

对自己做生意的优劣势了如指掌

不盲目跟风，做一名有主见的生意人

即使情绪十分紧张也绝无半分冲动

从不让贪心左右自己的大脑

被再大的风浪打倒也会迅速站起来

第13章 小商做事，中商做市，大商做人

经商必须先做人

做生意也要厚道

人格魅力胜万金

成功生意人必备的五种品质

对自己的责任从没有半点推辞

做最有人缘的生意人

从来不让金钱主导自己的内心

第14章 顾客第一，永远把你的上帝装在心中

比明星更擅长自我包装

用一双干净的手赚钱

做生意要一诺千金

从来不让顾客多等半秒钟

宁可放弃眼前利益，也要维护长远利益

以优质的服务取悦顾客

先与顾客套近乎，然后再做大生意

售前售后一样热情

用回馈社会的方法赚取口碑

第15章 做好生意，创富思维必不可少

休闲时刻也会想怎样赚钱

生来就会不同凡“想”

有了想法便会全力以赴

从来不会在一棵树上吊死

最擅长用“滚雪球”的方法积累财富

第16章 机遇难得，必须要有敏锐的眼光

眼睛一直围着市场转

在自己最熟悉的领域挖第一桶金

从缺陷和问题中寻找突破口

从不错过竞争对手的每次风吹草动

善用社交的手段捞取情报

放远眼光做生意

在细节里发现潜在的商机

主动出击而不是坐以待毙

关键时刻敢于放手一搏

总是努力跑到时尚的最前沿

将时间与效率看得与生命同等重要

第17章 人脉是通往财富的门票

人脉是你的无形资产

<<做人做事做生意大全集>>

有人脉才有竞争力

好人脉带来好财运

不断编织人脉网络

拓展人脉的要点

维系人脉的诀窍

提升人脉竞争力的七大技巧

在人脉网中赚取财富

第18章 团队协作，争取做到多赢

从来不在太阳底下吃独食

擦亮眼睛，选人“搭帮”

从来不让合作条款含糊不清

在共赢的前提下赚取大利润

善于经营，勇于探索

合伙创业的“七条军规”

只把生意当生意

第19章 经营有道，财富滚滚来

钻到人性的深处去挖掘弱点

让一切大众传媒为我所用

练成金口才，财富自然来

精明才不会吃亏

商人更要学会“讨价还价”

能自己编教科书并读透用熟

得寸进尺，步步为营

身怀心计，笑傲江湖

眼睛瞄准女人的钱袋

在酒桌上就能搞定大生意

<<做人做事做生意大全集>>

章节摘录

<<做人做事做生意大全集>>

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>