

<<做人的18个细节>>

图书基本信息

书名：<<做人的18个细节>>

13位ISBN编号：9787801794871

10位ISBN编号：7801794877

出版时间：2006-5

出版时间：中国致公

作者：陈源

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>

<<做人的18个细节>>

内容概要

做人的问题说白了就是要处理好自己和他人、自己和社会以及自己和自然的关系。

就是因为每一个关系都涉及到了我们自己，所以学会做人就要从自身开始，尤其是要从掌握做人的最根本的细节和要求开始。

那些在生活中已经被印证的必须注重的细节，是做人的真理，甚至可以被称为“天规”。

通过对古今中外成功做人经验的总结归纳研究，我们得出了十八个“细节”，这些都是做人的原则。

比如，做人必须给自己准确定位，要学会选择和放弃，要懂得付了才有收获，应该伏特一个值得信赖的人，做人要有信心，要做一个热忱工作的人，要及地反省和调整自己，要懂得知足，应该做乐于助人的人，做人要勇于承担家庭责任，做人还要培养一些良好的性格，要不断修身养性，等等。

只有智慧做人，机巧做事，才能在复杂多变的社会中生存和发展，才能在事业上取得成功。

本书基于做人的十八个“细节”，列举了历史上和生活中的大量实例，论述深入浅出，贴近生活，通俗易懂。

希望广大读者能够通过阅读本书掌握做人的精髓，进而完成一番事业，成就完美的人生。

<<做人的18个细节>>

书籍目录

第一章 给自己准确定位 第一节 真正把自己搞明白 第二节 知道自己半斤八两 第三节 要找准最佳位置
第二章 学会选择, 懂得放弃 第一节 做人要善于选择 第二节 学会选择才能走向成功 第三节 放弃是为了更好地选择 第四节 要拿起放得下
第三章 不要刻意追求金钱 第一节 要正确看待金钱 第二节 学会摆脱金钱的束缚 第三节 不可对金钱贪婪
第四章 珍惜自己的朋友 第一节 真心对待自己的朋友 第二节 莫以利益论亲疏 第三节 朋友交往切忌锋芒毕露 第四节 别与朋友斤斤计较
第五章 做事要专注 第一节 用专注成功铺路 第二节 做一个执著的人 第三节 要锲而不舍地投入 第四节 学会专注地生活
第六章 拥有必胜的信心 第一节 信心是成功的动力 第二节 信心可助我们渡过逆境 第三节 自信者往往富有勇气 第四节 坚信自己一定能行 第五节 没有挑战, 就没有成就 第六节 拥有无往不胜的心态
第七章 做个充满工作热忱的人
第八章 及时反省和调整自己
第九章 掌握起码的处世之道
第十章 学会弯腰和退让
第十一章 不断充实自己
第十二章 做一个值得信赖的人
第十三章 拥有一颗宽容心
第十四章 培养良好的性格
第十五章 懂得“修身养性”
第十六章 做个懂得知足的人
第十七章 一定要尽家庭义务
第十八章 助人者常乐

<<做人的18个细节>>

章节摘录

书摘第二节 知道自己半斤八两 胡适先生是我国著名的文学家。

他要求大学生们在选择科系时要重视两个标准，一个是“我”，一个是“社会”。

看看社会需要什么？

国家需要什么？

中国现代需要什么？

这个标准——社会上三百六十行，行行都需要，从诺贝尔奖得奖人到修理马桶、下水道的工人，社会上都需要。

所以，社会的标准并不重要。

关键就是看如何给自己定位了。

那么，怎样才能给自己准确地定位呢？

客观地评价自己就是这一问题的答案。

胡适先生还打了一个比方：譬如一个有作诗天才的人，不进中文系学作诗，而偏要去医学院学外科，那么，文学院便失去了一个一流的诗人而医疗界却添了一个三四流甚至五流的外科医生，这是国家的损失，也是他自己的损失。

这真是一个妙喻。

显然，一个人没有客观地评估好自己就不能准确找到适合自己的位置，从而也就埋没了自己的才能。

客观地评价自己必须要消除自负的心理。

自负心理是过高估计个人的能力，会让人丧失自知之明。

这样的人总是心高气傲，总爱抬高自己，贬低别人，固执己见，惟我独尊。

他们喜欢凭着一点资本到处卖弄，结果受害的总是自己。

1929年，乔·吉拉德出生在美国一个贫民窟，他从懂事起就开始擦皮鞋，做报童，然后又做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商，等等。

35岁以前，他只能算是一个全盘的失败者，朋友都弃他而去，他还欠了一身的外债，连妻子、孩子的吃喝都成了问题，同时他还患有严重的语言缺陷——口吃，换了四十多个工作仍然一事无成。

为了养家糊口，他开始卖汽车，步人推销生涯。

刚刚接触推销时，他反复多次对自己说：“你认为自己行就一定行。

”他相信自己一定能做得到，他以极大的专注和热情投入到推销工作中，只要一碰到人，他就把名片递过去，不管是在街上还是在商店里，他抓住一切机会，推销他的产品，同时也推销他自己。

三年以后，他成为全世界最伟大的销售员，谁能想到，这样一个不被人看好，而且还背了一身债务、几乎走投无路的人，竟然能够在短短的三年内被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员。

”他至今还保持着销售昂贵产品的空前记录——平均每天卖6辆汽车！

他一直被欧美商界称为“能向任务人推销出任务商品”的传奇人物。

乔·吉拉德做过很多种工作，屡遭失败。

最后，他把自己定位在做一名销售员，他认为自己更适合，更胜任做这项工作。

事实上，客观评价自己是一件很困难的事情，尤其是评价自己的短处时就更加困难。

但是，一个能清醒评估自己的人，就能够不断完善自己、成就自我，并充满自信、快快乐乐的生活和工作。

一个人如果不能正确地评价自己，不能自我反省，那么就可能浑浑噩噩的度日，永远也不知道人生的真谛，不会明白自己活着的意义，甚至失败了也不会明白自己错在哪里。

正如苏格拉底曾说过：“一种未经审视的生活还不如没有的好。

”人应该认识到自我的有限性，善于发现自己的缺点和不足之处，这才是增长本领，走向成功最可靠的方法。

<<做人的18个细节>>

编辑推荐

刘备曾说：“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。

任何人的成功都必须从小事做起，从细节处入手。

所以古语才有“家门不扫，何以扫天下”之说。

有些人整天地琢磨干大事业，办大事，不鸣则已，一鸣必要惊人，不仅浪费了许多时光，到头来也是一事无成。

与其好高骛远，不如尽力琢磨做细节、做小事，细节搞明白了，小事也能做大，事做大了，人自然也就成功了。

本书基于做人的十八个“细节”，列举了历史上和生活中的大量实例，论述深入浅出，贴近生活，通俗易懂。

希望广大读者能够通过阅读本书掌握做人的精髓，进而完成一番事业，成就更完美的人生。

<<做人的18个细节>>

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>