

<<智慧做事的20条忠告>>

图书基本信息

书名：<<智慧做事的20条忠告>>

13位ISBN编号：9787504731838

10位ISBN编号：7504731838

出版时间：2009-10

出版时间：中国物资出版社

作者：汪建民 主编

页数：292

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>

<<智慧做事的20条忠告>>

内容概要

生活就是做事，要想生活得幸福和快乐，就要脚踏实地做好每一件事。

做事的关键是要会办事，做事的目的是要办成事。

在中国，要想做成事，就必须做好人，做人的过程就是做事。

做事先做人。

做人是做事的前提，也可以说，做人是做事的风向标，只有方向正确了，所做的事情才能发挥它的正面价值；否则，不仅可能产生不了预期效果甚至可能适得其反。

做事先做人是人生处世的大智慧。

做事要想成功就必须先做个诚信的人，人做不好，事当然也不会办成。

做事先做人是为人处世和工作生活中的一条金科玉律。

我们要取得成功，首先要修炼内功，提高自己的品质修养，人做好了，事才有可能做好，只把眼睛盯在事上，无视或轻视做人，最终也是不能把事做好的。

做事不仅需要有良好的做人修养，还要有做事的“手腕”。

做事有“手腕”，并不是为了达到某种目的而不择手段出“黑招”，也不是为了功成名就而在别人背后使“暗器”。

所谓的“手腕”是做事的一种策略，一种技巧，一种方法。

社会中，无论是擅长权谋、翻手为云、覆手为雨的政治家；还是运筹帷幄、决胜千里之外的军事家；还是精于算计、眼光独到的企业家，其成功之路都离不开做事的“手腕”，做事有“手腕”才能在人生的舞台上尽情挥洒，创造辉煌；才能在激烈的社会中脱颖而出，成为万众瞩目的焦点。

如今在竞争异常激烈的社会中，要想更好地生存与发展，就需掌握做事的规则。

成功的机会是均等的，只要找到了做事的方法，掌握了做事先做人的处世之道，了解了做事的智慧和手段，做事其实也很简单。

<<智慧做事的20条忠告>>

书籍目录

一、做事先做人 做事先做人 得人心者得天下 讲信誉好办事 放下身段，求人路宽 朋友多了路好走二、做事要有计划 设定计划好办事 思想有多远，就能走多远 目标明确，有的放矢 守住目标，活得扎实 要有切实可行的目标三、做事要专注 水滴石穿，功在专一 坚持到底才是胜利 跌倒后再爬起来 要做就要做到最好 一次只做一件事 办事最忌半途而废四、做事要灵活 此路不通彼路通 看清对象随机应变 不驻足于现存的游戏规则中 学会变通 摆脱思维定式束缚 打得赢就打，打不赢就走五、做事要做细 把每一件事都做细做透 养成注重细节的好习惯 不要忽略每一个细节 大处着眼，小处着手 细节是办事成功的保证 从小细节看出大门道六、做事要现实 从小事做起，才有机会做大事 欣然地接受工作 切忌急功近利 剪掉多余的愿望 循序渐进是办事成功的法宝七、做事要讲策略 独辟蹊径，出奇制胜 引而不发，吊足对方胃口 办事要把握进退尺度 先苦后甜，学会让步能成功 从别人忽略处谋划八、做事要有手腕 “虚张声势”，制造舍我其谁的假象 难事不直取，绕路易攻关 找棵大树好乘凉 找人办事要做足人情 直话巧说，难事也好办 找人办事要刚柔相济九、做事要讲效率 赢得时间就是赢得成功 今日事，今日毕 有条理就会有效率 提高时间的使用效率 拖延的结果是平庸十、做事要善交际 在家靠父母，出外靠朋友 千万不要临时抱佛脚 建立庞大有效的人际网络 学会与人深入地交流十一、做事要有心计 做事有时要装糊涂 办事要多长点心眼儿 不要只做老板吩咐你做的事 世上无难事，只怕有心人十二、做事要有好心态 保持一颗平常心 凡事要往好处想 心平气和万事通 把得意事藏在肚子里 心灵的摇摆是成功最大的敌人 进取心是通向优秀的关键十三、做事要充满信心 优柔寡断，必将一事无成 自信才有坚持下去的勇气 不能轻言放弃 自信是办事的通行证 信心多一分，离成功就近一步十四、做事做到点子上 办事要分清轻重缓急 抓住事情的关键点 好钢用在刀刃上 避免陷入“瞎忙”的陷阱 做事贵在“妥帖” 抓住办事的“关键人物”十五、做事要懂潜规则 礼尚往来是人之常情 弹琴先调弦，办事先摸底 看破别说破，面子上好过 晴天留人情，雨天好借伞十六、做事要打动人心 第一次就把事情做好 尽心尽力尽善尽美 热情是求人办事时的一把火 有错认错，最能打动人 赞美最能“笼”人心十七、做事要敢于冒险 墨守成规难有成功的机会 不入虎穴，焉得虎子 勇于冒险，快意人生的关键 美景只在险处看 只有傻瓜才会守株待兔 冒险方能扫清办事障碍十八、做事要能容忍 小不忍则乱大谋 放长线方能钓大鱼 弓的收缩是为了箭射得更远 不败人生，忍者无敌 不为小事斤斤计较十九、做事不能太本分 做事不能太“本分” 成大事者要“心黑” 狭路相逢“硬”者胜 使使“阴招”，让你的对手落马 釜底抽薪，用险招做成事 做事要“无情”，骗你没商量二十、做事不要太绝 凡事要留有余地 不要把事做绝了 不要得罪人 说话要留有余地 做事做到位 留有余地是一种智慧

<<智慧做事的20条忠告>>

章节摘录

有个年轻的小伙子，在一家房地产交易所工作。

一次这位小伙子带一位客户去看房子，小伙子知道这处房子各方面都不错，就是屋顶有点漏，需要翻修。

当客户看完房之后很满意，但表示他们资金有限，如果没有别的花费，他们就决定购买。

但这个小小伙子说，这座房子需要2万元重修屋顶。

他知道，如果说出真相，有可能毁掉这笔生意。

果然，客户一听要花这么多钱修屋顶，就不肯买了。

一周后，小伙子听说这个客户在别的地方买到了合适的房子。

老板很不满意小伙子的做法，认为客户并没有问屋顶的情况，小伙子主动告诉客户真相是愚蠢的。

然后把小伙子解雇了。

如果小伙子是个不讲信誉的人，他可能会这样想：我真是愚不可及，我何苦为别人操心呢？

白白丢掉了代理费，真不该把真相告诉客户，我下次再也不会这样做了。

可是，这个小小伙子希望自己做个有信誉的人。

他一直受的教育是要讲实话，他的父亲总对他说：“你说的话一定要算数。

如果你想在生意场上站稳脚跟，就必须把信誉放在第一位，就必须对人恪守诚信。

”所以，小伙子总是把信誉放在第一位，而不是把赚钱放在第一位。

虽然工作丢了，他仍然没有认为自己做错了什么。

后来小伙子借了笔钱，自己开了间小房地产交易所。

虽然开始他因为说实话，丢掉不少业务，可几年之后，他渐渐赢得了人们的信任，美名远扬，事业飞速发展，生意越做越大。

小胜靠谋，大胜靠德。

诚实才是最大的聪明。

记得有位商界巨子说过：“现在就是我全部的财产都不复存在了，我用不了几年还会重新拥有，当然，这不仅仅是说我有了创业的经验，最重要的是我建立起了我的诚信度和美誉度。

”所以，信誉度就是无形资产，就是一笔宝贵的财富。

如果我们能尽早建立自己的诚信度和美誉度，它会使我们终生受益无穷。

“真诚到永远。

”这句话是说人要“活到老，诚实到老”。

因为，诚信不是几天、几年就可建立起来的，它需要我们终生的积累和维护。

我们不能因为自己的信誉已经建立起来了，就掉以轻心。

因为有时一件小事足以把我们辛辛苦苦建立起来的信誉毁于一旦。

孔子说：“人无信不立。

”信誉是个人的品牌，是个人的无形资产。

然而在现实生活中，“信”成了与危机相连的词汇。

人才的信任危机，商业的信誉危机，严重破坏了社会结构，造成人与人之间、人与社会之间、企业与企业之间的相互防备与猜疑，造成了严重的交易资本损耗。

在个人生活或事业上，我们可能由于说老实话而失去某些东西。

但在漫长的人生旅途中我们如果没有建立起信誉，没有树立起正直诚实的声誉，那我们就不是失去某些东西了，也许我们失去的是全部的东西，也许我们什么都得不到。

有这样一个故事：曾经有位在德国留学的中国女学生，毕业时成绩优异，便决定留在德国发展。

凭着自己的优异成绩，她开始到一些大公司求职，但是，总是遭到拒绝。

她因此很是伤心、恼火。

时间一天天过去了，她只好收起高才生的架子，选了一些小公司去求职，心想，这次无论如何也不会再被“有眼无珠”的“德国佬”赶出门了！

然而，她还是被拒绝了。

<<智慧做事的20条忠告>>

无奈，她不得不再求其次，选择那些只有几个人的小公司去应聘，但结果还是一样。

她终于忍无可忍，大声叫道：“你们这是种族歧视！”

我要控告你们……”对方没有让她把话说完，低声告诉她：“女士，请不要大声说话，我们去另外的房间谈谈好吗？”

”走到另一个房间，对方请愤怒的留学生坐下，给她送上一杯水，然后从档案袋里抽出一张纸，放在她面前。

留学生拿起看了看，是一份记录，记录她乘坐公共汽车曾逃票三次。

她很惊讶：原来就是因为这点儿小事而使她屡被拒之门外。

愤怒的留学生决定不找工作了，她想到银行去贷款，自己创业。

结果，还是被拒绝了。

原因相同，还是逃票记录让她丢失了贷款的机会。

无奈之下，这位留学生只好回国。

一个人一旦缺失了信誉，就失去了办事的资本。

那位留学生可能以为逃票只是很小的一件事，但在德国人看来可是一件大事。

因为，在德国抽查逃票一般被查住的几率是万分之三，这位高才生居然被抓住三次，在严谨的德国人看来，大概那是永远不可饶恕的。

一个不讲信誉的人，即便他在平时表现得很好，一旦触及其个人利益，他可能就会表现出自己的本性。

。

一个没有信誉度的人，谁与他办事能放心呢？

谁又肯信任他呢？

一个视信誉为生命的人会不折不扣地履行自己的诺言，会一丝不苟地完成自己承诺的事情。

只有讲信誉并且视信誉为生命的人，银行才可能借钱给你，商人才敢跟你做生意，别人才能与你合作，公司也才愿意聘用你，你才能办成更多的事情。

一位信誉良好的人，信誉就是他的办事通行证，也是他的社交通行证。

有了信誉资本，我们才能在社会上有立足之地。

聪明的人懂得在办事中建立自己的信誉资本，懂得表现突出自己有信誉的形象：答应帮别人办事，首先要问问自己是不是能做到。

如果自己没有办法做的事，最好不要逞强答应人家。

当你告诉对方自己办不到时，对方可能只是有一点失望；但当你答应人家，却没有办到时，对方心里就会抱怨，对自己非但没有好处，还影响了自己的形象。

人最可贵的品质就是诚实。

没有一个人能运用欺骗的手段走向成功，即使一时得逞，也不可能不被发现。

不为利动，没有欺骗，在任何情形下都能言行一致，这种美誉所取得的价值要比从欺骗中得来的利益大过千倍。

无论是说话还是办事，都要给自己留点余地，不要把话说绝。

比如，自己不能确定的事，可以说：我尽力去办，但这件事可能有点难度，我没有足够的把握。

这样即使办不成，也不会让人觉得你失信。

办事不要为眼前的利益迷惑。

办事不容易，要想办好事更不容易。

也许眼前的利益可以让你得到一时的满足，但从长远看，这种眼光就显得非常短浅。

事实上，所有成功的企业无不以诚信为本，所有成功的人无不以诚实立身。

我们要想在社会上立足，一定不要为眼前的利益迷惑，要把眼光放远一点，要看到潜在的利益。

戴尔·卡耐基曾经说过：“任何人的信用，如果要把它断送了都不需要多长时间。

就算你是一个极谨慎的人，仅须偶尔忽略，偶尔因循，那么好的名誉，便可立刻毁损。

所以养成小心谨慎的习惯，实在重要极了。

”

<<智慧做事的20条忠告>>

编辑推荐

《智慧做事的20条忠告》编辑推荐：领略做事的智慧。

打造办事的高手。

看破别说破，面子上好过；人情留一线，日后好想见；晴天留人情，雨后好借伞；弹琴先调弦，办事先摸底。

br 做事先做人是为人处世的一条金科玉律。

做事不仅需要有良好的做人修为，还要有做事的“头脑”和“手腕”。

做事有“头脑”，不是处处算计别人；做事有“手腕”，也不是为了达到某种目的而不择手段出“黑招”。

所谓的“头脑”和“手腕”是做事的一种策略，一种技巧，一种方法，也是一种做事的智慧。

做事有智慧，才能在人生的舞台上尽情挥洒，创造辉煌，才能成为一名做事的高手。

<<智慧做事的20条忠告>>

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>