

<<年轻人要懂得做人的哲理>>

图书基本信息

书名：<<年轻人要懂得做人的哲理>>

13位ISBN编号：9787801519740

10位ISBN编号：7801519744

出版时间：2005-5

出版时间：海潮

作者：张刚伟

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>

## <<年轻人要懂得做人的哲理>>

### 前言

很多年轻人踏入社会就有凌云壮志，很想成就一番事业。

立志固然重要，但在人生之中，做人似乎比立志还重要，而且立志与做人之间本就相连。

尽人皆知，人贵有志，有志则内心有个目标，有个定向，如此自然会将全部精力集中在那上面.因而内心能得到某种程度的安定。

一般来说，立志并不难，难的是立个高远的志向，并持之以恒。

一般人懒得思考追问，容易人云亦云，不知不觉跟在别人屁股后面跑：他们未尝无志，但是他们的志不是经由自己判断选择得来.他们是以别人之志为志，所以往往自陷歧途而不自知。

有些人立志之前也曾经思考判断，但是思考得不彻底，作出的决定也就难免有偏差。

如何立个高明远大的志呢？

这就要看各人的智慧抉择了。

缺乏智慧的人是没有能力为自己立定高明远大之志的，他们只得随波逐流。

载浮载沉，盲目地跟着别人亦步亦趋。

因为他们的智慧不足以获取珍贵的东西。

立好了志.你想把成功的步伐加快，你就得好好地去做人，而做人最重要的是品德，如诚实、信用、仁爱、礼让等等，品德好也就是做人做得好。

大家都知道，读书的目的是做人第一，学问第二。

## <<年轻人要懂得做人的哲理>>

### 内容概要

《年轻人要懂得做人的哲理(经典版)》内容简介：很多年轻人踏入社会就有凌云壮志。很想成就一番事业。立志固然重要，但在人生之中。做人似乎比立志还重要。而且立志与做人之间本就相连。

基于年轻朋友做人哲理我们编写了《年轻人要懂得做人的哲理(经典版)》，告诉年轻的读者朋友如何做人才能在人生之中左右逢源。可以说。

《年轻人要懂得做人的哲理(经典版)》是年轻朋友人生路上的一盏指示明灯。

学会做人，易做事。

社会简单而又复杂，说到底，它不过是生活中的细枝末节、工作的拷贝缩影、人情世故的智慧论断、成功失败的巧妙搭配。

领略了人生道理，你就能在社会生活中如鱼得水，迅速升华。

<<年轻人要懂得做人的哲理>>

书籍目录

拔掉货真价实的坏习惯 懒惰是人类可怕的天敌 别用唠叨考验别人的耐性 不要在苛求中迷失了自我 别让自己浮躁 作弊的代价就是放弃美德 不必要的争斗 狭隘的漩涡 有可比性 事无巨细, 不要大大咧咧 喋喋不休不饶人 形象也得注意一下 人生不是赌来的 不肯付出的人 吹破牛皮空悔悟 别让过往的云烟蒙住双眼 道别人是非没好处——摒除你的多嘴多舌 不要沉迷于享乐 生气的理由有多大 .....别让生活惯坏了你挑战才能改变从习惯的误区中出走

## <<年轻人要懂得做人的哲理>>

### 章节摘录

美利坚的一位名将李将军，有一次他参加一个朋友孩子的洗礼，孩子的母亲请他说几句话，以作为孩子漫长人生征途中的准则。

李将军的答案以及把带领自己历经征战苦难，以至最后荣获美国历史上崇高地位的教条，归纳成一句极简短的话：“教他懂得如何自制！”

”从这样一位伟大的军人口中发出“自制”这一训言，真是出人意料！

那个做了母亲的女子听了这话，不知将有什么感触。

甚至再进一步，也有人会怀疑，这忠告会不会使当今的父母感到震惊。

这些年来，无论是对我们自己，或我们的孩子，已经不再强调要如何自制。

相反地，我们非常注意自己的需要。

我们似乎觉得这个世界亏欠我们许多美好的东西，如果我们不去争取，那么就虚度此生了。

自律使人厌烦，光这一条就使美国几乎赢得了个不受欢迎的名声——这是一个大人不知满足，孩子多被宠坏的国家。

在哈佛大学，曾经有过这样一个故事。

一向为大家所爱戴的教务长伯立格先生，有一次问一个学生，为什么他没有把指定的功课做好。

那学生回答：“我觉得不太舒服。”

”教务长就说：“史密斯先生，我想，有一天你也许会发现，世界上大部分事情，都是由觉得不太舒服的人做出来的。”

”每逢阴霾的早晨，有人因为一定要在九点钟开始工作而生气的时。

毫无疑问，拒绝或忽视运用自制力的人，实际上是把好机会一个又一个地浪费掉，而且，最糟的是，他们本身并不知道错过了这些机会。

一天，一个很有经验的销售员站在一家商店出售手套的柜台前，和受雇于这家商店的一名年轻人聊天。

他告诉销售员，他在这家商店服务已经4年了，但由于这家商店的“短视”，他的服务并未受到店方的赏识，因此，他目前正在寻找其他工作，准备跳槽。

在他谈话时，有位顾客走到他面前，要求看看帽子。

这位年轻店员对这名顾客的请求不理不睬，一直继续和销售员谈话，虽然这位顾客已经显出不耐烦的神情，但他还是不理。

最后，他把话说完了，这才转身对那名顾客说：“这儿并不是帽子的专柜。”

”那名顾客又问，帽子专柜在什么地方。

这位年轻人回答说：“你问那边的管理员好了，他会告诉你怎么找到帽子专柜。”

”事后，这位很有经验的销售员说，4年多来，这个年轻人一直站在一个很好的机会上，但他却不知道。

他本来可以和他所服务过的每个人结成好朋友，而这些人可以使他成为这家店里最有价值的人，因为这些人都会成为他的老顾客，而不断回来与他交易。

但是，对顾客的询问不理，或是冷冷淡淡地随便回答一声，是抓不住任何顾客的。

某一个下雨天的下午，有位老妇人走进匹兹堡的一家百货公司，漫无目的地在公司内闲逛，很显然是一副不打算买东西的态度。

大多数的售货员只对她瞧上一眼，然后就自顾自地忙着整理货架上的商品，以避免这位老太太去麻烦他们。

其中一位年轻的男店员看到了她，立刻自动地跟她打招呼，很有礼貌地问她，是否有需要他服务的地方。

这位老太太对他说，“我什么也不需要”，即使如此，她仍然很受欢迎。

他并且主动和她聊天，以显示他确实欢迎她。

## <<年轻人要懂得做人的哲理>>

### 编辑推荐

许多事情，总是在经历过了以后才会懂得。  
在得到与失去中我们慢慢地认识自己。  
其实，生活并不需要这么无谓的执著，没有什么真的不能割舍。  
学会放弃，生活会更加美好。  
真正的强者，要学会认输、学会放弃。  
放弃了才能再做新的，才有机会获得成功。  
一份思索一份启迪一份感悟。

<<年轻人要懂得做人的哲理>>

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>