第一图书网, tushu007.com

<<做人一小步做事一大步>>

图书基本信息

书名：<<做人一小步做事一大步>>

13位ISBN编号：9787802511194

10位ISBN编号：7802511194

出版时间：2009-3

出版时间：金城出版社

作者：中石

页数：244

字数：164000

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

<<做人一小步做事一大步>>

内容概要

成功的过程，好像是淘金、炼金的过程。
无数的金沙被淘洗，被筛选，最终被留下的，不是块头最大的，也不是数量最多的，而是品质最好的。
　做人做事的道理也是一样。
一个人能否成大事，重要的不在于他现在有了什么，而在于将来能做什么。
很多有成就的人，刚出道时都是一无所有：门第不高，家境不富，没有门路，没有靠山，甚至没有像样的文凭。
但是，他们都有一个共同点：都有着很好的做人口碑，有令人称羡的好人缘，有过硬的人品。
　一个人要想成功，能力固然重要，但是“做人”比能力更重要。
“做人”，是比金钱、权势、家世、亲友更有用的东西。
它是人的一生中最可靠的资本。
它能使人被社会认可，被他人尊重，由此获得成功的助力；它能使人克服困难，排除障碍，使人追求的事业获得成功。
　做事不能急于求成，不可心存奢望，只有精通做人的道理，经受做人的历练，才能胸怀大智、谋划大事，才能通过健全的心智、充沛的能力、正确的行动，求得事业的成功。
应该一点一滴地积累学识和经验，储备做事的资本。
平时在做人方面的努力和积累的经验，在关键时候往往是我们最有力的支持。
　俗话说，饭要一口一口地吃，事要一件一件地做。
在为事业前程苦苦奋斗的道路上，绝不能用心太急。
花费一点心思，琢磨做人的道理，修炼做人的内功，可以为自己奠定一生成功的基础。
功底深厚，厚积薄发，必成大器。
成功者的经验表明，做人前进一小步，就会推动事业前进一大步。
这才是稳健的成功哲学。

<<做人一小步做事一大步>>

书籍目录

第一章　择人交友一小步 收获人脉一大步　人脉成就事业　穷也要站到富人堆里　提升人脉竞争力　为别人雪中送炭　遇好人学好人　环境改变人　讨厌的朋友也要交　向优秀的人学习　努力结识各行各业的人　站在有经验的人身边　多结交能帮助自己的朋友　和熟人要勤联络　时常给别人回报　培养爱打招呼的习惯　该喝的酒不能不喝第二章　完善人品一小步 赢得信任一大步　品行也是一种资源　积累你的无形资产　失小信付出大代价　做人要恪守信用　宁肯吃亏，也不食言　少说多做与先做后说　讲信用的人让人放心　做人要经得起考验　为人诚实朋友多　抬头三尺有神明　只工于心计者必触礁　厚道是做人的根本　做事如同做人　做事要处处用心　向人证明你是可信的第三章　彬彬有礼一小步 征服人心一大步　注意个人形象　职场礼仪代表成熟　礼周人自高　检点说话的小节　用言行提升魅力　养成守时的习惯　敲门也能反映你的教养　每天向身边的人问声“早上好”　不可忘记别人的名字　微笑就是力量　用细节给自己加分　工作台上见功夫　做一个有教养的人　在德行中做人第四章　与人方便一小步 自己前进一大步　善待别人就是善待自己　感情投资，种豆可以得瓜　做人要慷慨一些　靠细节温暖人心　给别人一点好处　甘于成人之美　给人机会就是给自己机会　吃亏是真正的商业智慧　双赢才算赢　己所不欲，勿施于人　多播撒人情的种子　让自己为别人所用　种爱心，结善果　舍得为别人花些工夫　好事不会白做第五章　头脑灵活一小步 做事灵通一大步　及时调整方向，不要等撞到南墙　做人做事不能“认死理”　有所为有所不为　当曲则曲，当直则直　圆通而不圆滑　关键时刻会拐弯儿　在变化中寻求人生的突破　世道变了，我们也要变　聪明人做事善于追赶潮流　慧眼识“势”，才能成事　乐于体验冒险的刺激　把握机遇的特点　掌握机遇须讲究方法第六章 谦虚做人一小步 聪明做事一大步　把别人的智慧当回事　多听听反面意见　做明主，不要做昏君　别让骄横之心控制了自己　谦虚的人才能得到智慧　不怕有过，只怕不改　犯了错误不要躲躲闪闪　承认错误，才能改正错误　博采众议，显示你的开明　骄傲大多出于无知　固执己见会使人走进死胡同　刚愎自用必招致失败　听听忠告又何妨　不要狂妄自大　自视清高是失败之源第七章　修正习惯一小步 迈向成功一大步　习惯的力量有多大　习惯可以主宰人生成败　有好习惯就有好性格　给自己一点约束　坏习惯再小也要改掉　纵容自己就会毁了自己　具备时间观念　精确地计算时间　利用黄金时间做要事　永远避免傻傻地等待　有效忙碌，事半功倍　有利于成功的好习惯　保持精力充沛　养成存钱的好习惯　“懒”的另外一层含义第八章　磨炼性格一小步 改变命运一大步 好性格，好人缘，好前程 给不适应社会者的八条建议 做一个感情成熟的人　做人要灵活，不钻牛角尖　有方圆之性才有方圆人生　洒脱表现自我　不要躲在别人的身后　自我实现预言　自信是一根魔棒　心态健康的人更易成功　正确对待压力　人贵自助，才有他助　培养成功的心态第九章　洁身自好一小步 事业兴旺一大步　正视人性的弱点　酒色财气，玩火自焚　过节俭而健康的生活　有毒的不吃，犯法的不做　不要被恶友拖下水　学会区分小人和君子　警惕身边谄媚的声音　用自己的头脑判断是非　领导者最易被利用　你需要提防的人　避免上当受骗　不要随意放纵自己　不要只在乎金钱的力量　堂堂正正赚钱

章节摘录

第一章　择人交友一小步 收获人脉一大步物以类聚，人以群分，“ 蓬生麻中，不扶自直；白沙在涅，与之皆黑。
”只有结交优秀的朋友，才能有利于自身品行的修养，有利于提升自己做人的境界，最终一同走向成功。
人脉威就事业人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。
即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地做成一件大事。
但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺，百发百中！
如果你至今还没有获得你期待的成功，你一定经常苦恼于人脉网络的不足，如果你有足够多的关系，一定可以更加顺利地做成许多事情，如果和哪位关键人物能够牵扯上关系，做起事来可以方便许多。
所以，搭建丰富有效的关系网络是成就人生事业的不二法门，你干事业最大的资本不只是你赚了多少钱，积累了多少经验，而更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少关系。
拥有了这些，你就会知道在闯世界过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给准。
慢慢积累起来的人脉资源，是你终身受用的取之不尽，用之不竭的财富！
人脉资源越丰富，人的机遇也就越多；人脉档次越高，人的机遇就来得越快。
这已经是有目共睹的事实！
人、技术和资金这三大条件的核心就是“ 人 ”。
如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就容易迎刃而解。
所以“ 人 ”才是你事业成功的关键。
很多人知道比尔·盖茨，真正使之成为世界首富的原因，是他掌握了世界的大趋势，他在电脑上的智慧和执著。
但是，很少有人知道人脉对于比尔·盖茨的成功也起到了非常关键的作用，比尔·盖茨的人脉资源是相当丰富的。
他20岁时签到的第一份合约，是跟当时全世界第一强电脑公司——IBM签的。
当时，他还是位在大学读书的学生，没有太多的人脉资源。
他是怎样钓到这条大“ 鲸鱼 ”的呢？
原来，比尔·盖茨之所以可以签到这份合约，有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。
比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是很理所当然的事情吗？
假如当初比尔·盖茨没有签到IBM这个单，也许他就不可能这么快捷地拥有几百亿美元的个人资产。
人脉网络越宽广，做起事来就越便利。
每个人都希望那些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使自己在事业的发展上能够少遇到些障碍。
究也要站到富人堆里根据一些专业媒体的报道，在北京有不少富人俱乐部。
每年的会费以10万元来计算，这还不算其他的消费。
你也许想知道：富人都怎么啦？
花这么多钱值得吗？
每个人都有自己的圈子，圈子里是与自己志趣、背景、经历相仿的人。
生意人更是这样。
从某种意义上说，出于生意的需要，他们更需要结交与自己同一阶层的人。
如今在中国方兴未艾的富人俱乐部，正好满足了这样一种市场需求。
在北京，从出租车司机到企业白领，几乎都对四大富人俱乐部如数家珍：长安俱乐部、京城俱乐部、美洲俱乐部和中国会所。
一辆豪华轿车停在俱乐部门口，车上下来几位穿着西装的巨商，他们穿过大堂，乘上电梯直达俱乐部。
出示会员卡，笑容可掬的服务小姐毕恭毕敬把他们迎进楼厅，在这些私密的空间里他们从交朋友到成为生意上的合作伙伴……很多人想知道的是：来这里的生意人到底是怎样一个层次？

“ 俱乐部不是有钱就可以去的，要成为其中的会员，一要看收入；二要看职位；三要看所从事的职业。
普通人即便有钱，也甭想加入 ”，一位外企的高层人士这样说。
这就是高级俱乐部同一般高级饭店、酒店不同的地方。
总体上来讲，这些俱乐部主要组成是外企高级经理、私企老板等高收入专业人士以及各界社会名流等，“ 在国内有机构的外国企业、国内大企业老总几乎都是俱乐部的会员，因此准确地说，这种俱乐部其实就是企业领袖俱乐部。
”虽然是俱乐部，但说到底还是为了生意。
由于国内外大的公司基本都是俱乐部常客，因此，俱乐部最重要的一点就是体现商务交流的格调和氛围。
“ 我们想先交朋友，然后再来谈生意。
”这是很多会员的想法，优美的环境，私密的空间，一旦一笔生意谈成了，十多万元的会费又算什么呢？
长安俱乐部总经理是澳大利亚人万吉伟：“ 只要有新面孔出现，我一般会亲自出面迎接。
”其实，不只是中国商人这样，全世界的商人都这样。
而且还有更出格的。
美国哈佛大学的毕业生们专门有一个俱乐部，这个俱乐部不但只有大商人能参加——因为会费特别昂贵——而且别的大学的毕业生根本不能参加。
为什么？
很简单，他们想给自己制造一个特殊的圈子。
只有相同等级的人才能够加入。
制造这么一个圈子能有什么作用呢？
有没有什么人不愿意参加呢？
告诉你，没有。
而且，几乎个个生意人都想加入。
还有的明明不够等级，却也要加入。
为什么？
原因也很简单。
这种圈子本身就是一个很大的财富圈。
不说这个圈子里的人手里有的是资本，就是这个圈子所掌握的信息本身就值很多钱。
怪不得商人们个个趋之若鹜。
另外，这种圈子还有社交的需要，也是身份的象征。
你想，如果你是一个生意人，另一个同行请客，结果你不能进入人家的场所，那么，很明显，你不是这个生意圈子里面的人，别人也会看不起你。
你应看到这些，应该有一些启示。
生意小不要紧，但不能失去一些信息。
日本有一位商人说过这样的话：穷，也要站到富人堆里。
为什么要这样？
因为整天和较低档次的人打交道，你可能会感叹做生意有多么艰难，而和巨商为友，你就会明白到处都有发财的机会。
提升人脉竞争力在这个飞速向前的时代，人脉竞争力的重要性越来越凸现出来。
相对于专业知识的竞争力，一个人在人际关系、人脉网络上的优势就是人脉竞争力。
许多人都知道，专业竞争力与人脉竞争力是一个相乘的关系，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一分耕耘，一分收获。
但若加上人脉，个人竞争力将是“ 一分耕耘，数倍收获 ”。
哈佛大学为了解人脉网络在一个人的成就中所扮演的角色，就曾经对贝尔实验室顶尖研究员做了调查。

他们发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于“顶尖人才会采用不同的人际策略，这些人会多花时间与那些在关键时刻可能对自己有帮助的人培养良好的关系，在面临问题或危机时便更容易化险为夷。
”其实，每个人都有一套累积人脉的方式，要提升人脉竞争力也有许多途径与技巧，但是，前提是这个人必须先具备“自信与沟通能力”。
一个没有自信的人，他所表现出来的是：怕被拒绝。
这样的人往往不愿意主动走出去与人交往，就更不要提拓展人脉了。
“沟通能力”所扮演的角色丝毫不亚于“自信”。
所谓的沟通能力，其实就是了解别人的能力。
每个人都或多或少地具备这样的能力，但能否运用得当，为自己的人脉拓展战略服务就因人而异了。
在了解到自信与沟通能力的重要性之后，要提升人脉竞争力还需要了解哪些内容呢？
首先，你要建立守信用的形象，这是让你的人脉竞争力可以产生正面影响的关键。
如果一个人讲的话，每次都要打七八折，那么，更多的人脉，只能带来更多的负面效应。
其次，要增加自己被利用的价值。
“一切都是假的，靠自己是真的。
人缘也是靠自己，自己是个半调子，哪里来的朋友？
”这句来自高阳的《胡雪岩》之中的话相当贴切地道出了拓展人脉的秘诀。
此外，你还要能够引起别人心中的渴望。
要知道人脉的最高境界就是互利，而非单方面的游说。
不管是信息、金钱利益或工作机会，懂得分享的人，最终往往可以获得更多，因为，与他在一起机会会更多。
因此，增加自己曝光的渠道，把自己推销给别人，抓住每一个可以建立自己形象的机会就显得格外重要了。
最后，把握每一个帮助别人的机会对你来说也十分重要，这往往是人脉网络拓展的最有力做法。
许多人对人脉竞争力的重要性并没有深刻的认知，平时也不愿花时间在上面，往往到了关键时刻，才发觉自己的人脉资源太少。
与人交往，有时一个观念的改变，可能就会产生截然不同的结果。
提升人脉竞争力是一辈子的功课，不过，也可将一个人30年的事业生涯分成三个阶段：第一个10年，重点应在于培养专业技能。
年轻人在这个阶段，并不需要刻意把心思花在建立关系上，而是利用每一次机会把事做好，附带也就建立起了人脉网络。
第二个10年，是专业与人脉并重的阶段。
这时，除了靠工作上的往来建立人脉网络，也可以发展出私人的社交圈，利用这个圈子学习与不同专长的人互动。
在事业生涯的最后10年，人脉网络将优于专业。
因为专业的部分会有你的下属帮你完成，而你的人脉网络也就成为除了专业之外的职场生存附加值。

编辑推荐

《做人一小步做事一大步》讲述了：在做人上每迈出一小步，都会帮助你在事业上迈出一大步。
做人做事的因果律，成就一生的智慧书。
做人的好坏最终会决定做事的成败。

第一图书网, tushu007.com

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