

<<做人做事的学问>>

图书基本信息

书名：<<做人做事的学问>>

13位ISBN编号：9787502164010

10位ISBN编号：7502164014

出版时间：2008-1

出版时间：石油工业

作者：张俊杰

页数：206

字数：280000

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>

<<做人做事的学问>>

前言

<<做人做事的学问>>

内容概要

做人、做事是一门艺术，更是一门学问。

一个人无论多么聪明，多么能干，背景条件多么好，如果不懂得如何做人、做事，那么他最终的结局将会是失败。

会做人，做好人，才能行得正、走得远，充分体现自我人生价值；能做事，做好事，把难办的事尽可能办好，才能创造骄人的成绩。

会做人不会做事，是一个残缺的人；会做事而不善于做人，在做事的过程中就容易犯错误，甚至四处碰壁。

一位商界成功人士说过：“先做人，后做事，做人做好了附带着就把事情做了。”

<<做人做事的学问>>

书籍目录

- 第一章 掌握做人做事的黄金法则 一、先做人后做事 1.嘴巴甜点,行动快点 2.脑筋活点,效率高点 3.脾气小点,关系好点 4.微笑露点,肚量大点 5.理由少点,做事多点 二、抓人心办大事 1.欲取先予,得以人心 2.感情投资,留住人心 3.以德报怨,赢得人心 4.打成一片,尽得人心 5.投其所好,深入人心 6.荣辱与共,天下归心 三、低调做人高调做事 1.不耻下问,博采众议 2.谦虚谨慎,脚踏实地 3.淡泊明志,宁静致远 4.充满自信,永不言败 5.隐藏锋芒,顺势而为 6.大智若愚,明哲保身 7.放低姿态,增加人望 8.低调处世,稳如泰山 四、先交朋友后办事 1.平时多想,难时众帮 2.谈亲说故,拉近距离 3.办事不成,情意仍在 4.送人一尺,赢得一丈 5.世事洞明,人情练达 五、懂礼节好办事 1.做事顺利,礼仪当先 2.以礼求让,以情求利 3.顾全面子,容易成事 六、为人诚信易成事 1.信守诺言,立身之本 2.守口如瓶,赢得信赖 3.以诚处世,水到渠成 4.忠诚无价,不忘其本
- 第二章 区分做人做事的对象 一、识人术 1.识别人才,大有学问 2.金无足赤,世无完人 3.观察敏锐,见微知著 4.暗渡陈仓,间接察人 5.解除伪装,识别小人 6.双管齐下,识别奸人 7.接近亲友,考察新人 二、处人术 1.请君入瓮:对付不怀好意的人 2.道高一尺:应对耍小聪明的人 3.忠诚测试:揭穿虚伪迎合的人 4.主动结交:重视身份低微的人 5.善待近邻:亲近你身边的人 6.坚持原则:影响利益攸关的人 7.留有后路:防备过河拆桥的人 三、处世术 1.上司:保持沟通,领会意图 2.同事:相互帮助,和睦相处 3.下属:重视下属,身先士卒 4.亲戚:不分亲疏,常走常新 5.老师:消除恐惧,尊师爱师 6.同学:建立友谊,重视聚会 7.邻居:保持距离,宽容相待 8.客户:赢得合作。
- 利益共享第三章 把握做人做事的场合 一、官场有学问 1.心理素质,生存法宝 2.建功立业,赢得权位 3.文韬超群,步人仕途 4.善解人意,巧言进谏 5.不循私情,成就大事 6.灵活应变,化解尴尬 7.滥用权力,招致祸害 8.喧宾夺主,官场大忌 9.不辩而明,赢得信任 10.甘居人后,高人赏识 11.隐藏好恶,安全栖身 12.红白变化,面部戏法 13.上有政策,下有对策 二、商场如战场 1.厚道做人,广结善缘 2.人情买卖,生意好做 3.服务周到,顾客盈门 4.家贼难防,有备无患 5.名人效应,偶像产品 6.发挥优势,扬长避短 7.以俭为本,富过三代 8.精打细算,驾御人才 9.有的放矢,无往不胜 10.君子之争,同行同利 11.谈判艺术,取舍有度 12.家族企业,教戒为先 13.利益驱动,散财成事 14.永不树敌,只求恒利 15.办事靠脚,经商靠脑 三、职场有玄机 1.保持联系,人脉升级 2.以和为贵,避免摩擦 3.日事日清,绝不拖拉 4.沟通越多,误解越少 5.君子断交,不出恶声 6.闭紧嘴巴,不惹是非 7.扬长避短,提升专才 8.不居头功,荣耀共享 9.交好秘书,融洽相处 10.量力而行,敢于说“不” 四、情场多风云 1.儿女情长,英雄气短 2.吃回头草,也是好马 3.无私奉献,为爱守候 4.情感敏锐,惺惺相惜 5.勇敢表白,不要错过 6.自由空间,关系长远 7.爱情与面包,缺一不可 8.学会包容,追求快乐 9.有责任感,善待对方 10.彼此忠诚,幸福一生 11.平淡之时,制造浪漫 12.检查进度,有的放矢 13.精致生活,为爱保鲜 14.吵架难免,把握原则 15.两地分居,心心相印 16.邂逅外遇,处置有方
- 第四章 学习做人做事的技巧 一、把握时机,事半功倍 1.创造机遇,飞黄腾达 2.危机时刻,展露雄才 3.机不可失,时不再来 4.毛遂自荐,掌握时机 5.待机而发,顺势而为 6.乘机攻取,势如破竹 二、大处着眼,小处着手 1.细节决定成败 2.饭桌上办大事 3.善于积少成多 4.小礼物大学问 5.勿以善小而不为 三、建立人脉,巧用关系 1.扩展交际,发展新的关系 2.亲人提携,巧用血缘关系 3.朋友支持,好汉需众人帮 4.结识贵人,早日走向成功 5.接近精英,融入上流社会 四、外圆内方,得心应手 1.灵活多样,变通制胜 2.不硬碰硬,示弱制胜 3.口随大众,心随精英 4.大事化小,避免麻烦 五、进退之道,随形而制 1.以退为进,辩证哲学 2.三十六计,走为上策 3.该出手时,绝不含糊 4.功成身退,明智之举 5.屈伸有度,吃亏是福 6.丢掉面子,主动认错 7.面对批评,厚颜以对 六、中庸之道,不偏不倚 1.不偏不倚,中正仁和 2.说话艺术,讲究分寸 3.“玩笑”适度,不能过火 4.懂得自嘲,有好人缘 5.心理平衡,处事之本
- 第五章 扮演好做人做事的角色 一、领导角色 1.千头万绪,用人第

<<做人做事的学问>>

一 2.明察秋毫，知人善任 3.上兵伐谋，英明决策 4.培养人才，百年大计 5.严于律己，以身作则 6.兼听则明，偏信则暗 7.善于揽责，凝聚人心 8.大鬼小鬼，正副有别 9.合理授权，无为而治 10.互相猜疑，难成大事 二、朋友角色 1.慎重交友，一失足成千古恨 2.不求名利，君子之交淡如水 3.给人捧场，才有人帮忙抬轿 4.心胸坦荡，得饶人处且饶人 5.请人帮忙，让他做重要人物 6.保持距离，不窥视朋友隐私 7.雪中送炭，危难时刻显身手 8.制造快乐，为他人带来幸福 三、家庭成员角色 1.求同存异，化解代沟 2.同舟共济，依靠贤内 3.孝顺父母，忠义两全 4.家庭和谐，万事顺畅 5.关爱家人，有责任感 6.积极乐观，创造快乐 7.不嫌母丑，不嫌家贫 8.民主决策，和谐相处 四、陌生人角色 1.与人为善，替人扬善 2.坦诚待人，打开心扉 3.善用幽默，增加魅力 4.学会感恩，快乐生活

第六章 分清做人做事的轻重缓急 一、遇事冷静，处事通达 1.遇事冷静，临危不惧 2.遇事果断，胆识超群 3.遇事理智，三思后行 4.遇事敢言，化解风波 5.顾全大局，成就大事 二、世事无常，祸福相依 1.是好是坏，自我掌握 2.遇到好事，戒骄戒躁 3.塞翁失马，焉知非福 4.遭遇磨难，从不低头 5.勤于思考，感悟人生 三、分配时间，张弛有致 1.事务繁忙，释放压力 2.工作紧张，远离低潮 3.善用闲暇，创造价值 4.无所事事，最高境界 5.为与不为，合理选择 四、难事易事，全在人为 1.积极主动，事在人为 2.功夫在外，大胆尝试 3.坐享其成，成功大忌 4.灵活应变，难事变易 5.因事制宜，水到渠成 6.与人合作，轻松处之 五、事无大小，全力以赴 1.不分大小，全力以赴 2.因小失大，得不偿失 3.大事化小，小事化了 4.小事做好，亦不简单

第七章 加强做人做事的个人修养 一、修身齐家，治国平天下 1.慎独自省，日日长进 2.兢兢业业，天道酬勤 3.坚守信仰，有忠诚心 4.修炼自己，增加魅力 5.静以修身，俭以养德 6.身体是革命的本钱 二、顺人情，驾人意 1.己所不欲，勿施于人 2.贵人所长，忘人所短 3.有人情味，多积善德 三、智慧处世，难得糊涂 1.糊涂为人，君子不争 2.糊涂处事，虚怀若谷 3.小事糊涂，大事清楚 4.水清无鱼，审察有度 5.隐晦表达，举重若轻 四、百忍成钢，百炼成金 1.难行能行，难忍能忍 2.忍耐一时，成就伟业 3.委曲求全，忍避祸端 4.忍让相安，和谐共生 5.忍气吞声，柔能制胜 6.忍耐寂寞，完美人生 7.百忍成金，功德圆满

<<做人做事的学问>>

章节摘录

第一章 掌握做人做事的黄金法则一、先做人后做事做事的时候不能不提做人。

你要是想先做成什么事情，必须先做人，让别人认可你这个人，你不说事，别人都会自动来问你、来帮你。

一位久在商场摸爬滚打的前辈，曾经这样教导一个年轻人：“先做人，后做事，做人做好了，附带着就把事情做了。

”嘴巴甜一甜，胜过三斗田。

——俗语两个刚毕业的大学生同时进入一家公司，在销售部门工作。

他们在工作能力、工作业绩上不相上下，但是性格差异很大，为人处世方式也不同。

甲嗓门大，见到人要么直呼其名，要么喊“小张”、“小王”。

有一次，销售经理接待客人，甲在门口喊起来：“老李，你的电话。

”年轻的销售经理竟被下属喊“老李”，而且当着客人的面，换了谁都难以忍受。

这位经理阴沉着脸走出来，心中忿忿不平。

乙就不同了，见人毕恭毕敬，小心翼翼地喊“X经理”、“x主任”，对没有职务的则以“哥哥”、“姐姐”相称。

上面交代下来的任务，乙都立即行动，出色完成。

而且，下班以后看到有人没走，就主动留下来聊聊天，话家常。

甲与之相反，下班就走人，我行我素。

后来，销售经理的助理调到别的部门了，公司决定采用公开竞聘的方式选拔新人。

甲乙两人都是业务骨干，自然参加了竞聘。

结果，乙以绝对优势击败了甲，成为公司最年轻的中层干部。

人人都喜欢听好话，喜欢做事勤快的人。

嘴巴甜、说好话，并非一味地阿谀奉承他人，而是要懂得根据不同场景恰当表达，做到让人喜欢、令人满意、与人为善。

这样一来，才能在待人接物方面有所长进，自己的人生境界才能更上一层楼。

<<做人做事的学问>>

编辑推荐

<<做人做事的学问>>

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>