

<<小赢靠智大赢靠德>>

图书基本信息

书名：<<小赢靠智大赢靠德>>

13位ISBN编号：9787509000588

10位ISBN编号：7509000580

出版时间：2006-4

出版时间：当代世界出版社

作者：中石

页数：275

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>

<<小赢靠智大赢靠德>>

内容概要

高人一筹的处世手腕、精明的办事方法、精湛的专业技能，固然可以使你出人头地，但是要成大事，创大业，还要靠杰出的素质能力、优秀的道德品质，以及丰富的人格魅力。

《小赢靠智大赢靠德》收录了古今中外名人的一些处事之道。

全书通过这一个个短小精悍的故事，告诉我们想成大事、创大业，德行才是最可靠的本钱。

<<小赢靠智大赢靠德>>

书籍目录

第一章 以德立身，做人之本 / 1 守住“德”字别动摇 / 3 以好品质吸引人 / 5 人品是立身之本 / 6 诚信乃安身立命之本 / 7 万事求个心安 / 10 培养受人欢迎的个性 / 12 金钱与人格孰轻孰重 / 14 大德之人必有大誉 / 16 你的行动会改变世界 / 20 第二章 海纳百川，有容乃大 / 23 宽容做人，宽容成事 / 25 宽恕你的敌人 / 27 遭人算计又怎样 / 29 相容于群体 / 31 竞争不是你死我活 / 33 感激对手，感恩批评 / 35 打消报复的意念 / 37 露出善解人意的微笑 / 39 不要冷落了失败者 / 41 宽容大度成就伟大事业 / 44 第三章 让自己活得真实些 / 49 君子厚德载物 / 51 摘掉虚伪的面具 / 53 不要口是心非 / 55 把你的真面貌展示给别人 / 57 做亏心事要付的代价 / 59 保持真个性，坦荡地生活 / 61 不要为虚名而活 / 64 不妨使自己显得“迟钝”些 / 67 慎独于心，就不会跌跟头 / 69 荣辱毁誉不必萦心 / 73 不要忙于解释 / 76 第四章 小智术难成大事业 / 79 只工于心计者必触礁 / 81 小智术应对不了大时代 / 82 狡诈欺世，遗臭万年 / 84 剥开谄媚人格下的一张伪皮 / 87 管住自己的舌头 / 88 会算计人不是本领 / 90 经商不能见利忘义 / 91 不可耍小聪明钻法律的空子 / 94 卑污者必损其身 / 96 第五章 朋友是一生的财富 / 99 人缘是个“聚宝盆” / 101 朋友是永远的财富 / 104 细水长流的友情 / 105 信誉基石，生死友情 / 107 合作是成功的金钥匙 / 109 红花还要绿叶扶 / 112 让人占一点便宜，你就会被人喜欢 / 113 悄悄地为他人做点好事 / 115 满怀感恩之情 / 117 真诚总能打动人 / 119 没有金钱可以维系的友情 / 121 及时消除误解 / 124 第六章 追求人生的高度 / 127 先立志，有志就有希望 / 129 天降大任于斯人 / 131 人往高处走 / 134 走出卑微，掌声才会响起 / 136 度德量力，以志立身 / 137 失败是人格的试验场 / 140 失败了就卷土重来 / 142 积极的情绪，积极的心态 / 145 第七章 修炼自我，无愧于心 / 149 七情六欲下的罪恶 / 151 宠辱不惊，则为上人 / 152 但求无愧于心 / 154 不义而富贵，于我如浮云 / 157 追求做人的品位 / 159 善用“忍”之道 / 160 富人的良心 / 162 老板不要不可一世 / 164 知足常乐就是真正的富有 / 167 把精神幸福当作最高享受 / 168 做人要“货真价实” / 170 第八章 得人心者得天下 / 173 先得人心，而后得天下 / 175 以德报怨，赢得忠心 / 178 要有容人的肚量 / 181 以心换心，寻求别人支持 / 184 心战为上，兵战为下 / 187 多考虑员工的利益 / 188 以人为本的企业家 / 191 站得直，走得正，才让众人信服 / 193 应该有一颗慈悲为怀的心 / 196 用人格的魅力打动下属 / 197 别错过动之以情的机会 / 200 第九章 互惠互利，追求双赢 / 203 大商人最懂得交朋友 / 205 同行未必是冤家 / 207 竞争并非“你死我活” / 209 赢得同行的赞美 / 211 把敌人争取过来 / 213 对合作者不要求全责备 / 216 与合伙人相处要讲艺术 / 219 有好处不要吃独食 / 221 好言一句三冬暖 / 223 给对手一个微笑 / 225 学会和“敌人”交朋友 / 226 第十章 个人与社会兼顾之道 / 231 经商做人要堂堂正正 / 233 赚钱可以有益于社会 / 234 君子爱财，取之有道 / 236 老板要有强大的责任心 / 238 经商有得必有失 / 240 “商业道德”的精髓 / 243 赚钱的同时也要回报 / 246 产业报国，服务社会 / 249 金钱永远仅是金钱 / 251 “商道”其实就是“人道” / 253 第十一章 大智若愚，大巧若拙 / 257 聪明过度，自己吃苦头 / 259 精明得露骨，难免引火烧身 / 261 不要耍小聪明 / 263 做人做事别太精明 / 265 糊涂一点好 / 266 “单位”是个小社会 / 269 向对手投降，让他们去做英雄 / 272 好人的肩膀靠得住 / 274

<<小赢靠智大赢靠德>>

章节摘录

书摘宽恕你的敌人 说起仇敌很多人都磨刀霍霍，恨之入骨，对手使你不安，敌人使你愤恨。你总想能够给对手以报复而后快。

可是，报复给自己造成的伤害比伤到仇人还要多。

对仇人的报复心理使你内心窝着一股愤怒和狭隘，说些愤怒不止的话，而医学上认为，长期性的高血压和心脏病就会如影随来，伴你度过痛苦的一生。

你的内心充满怒气，报复充溢四肢，内心和四肢也便缺乏对理想的执著与追求，事业成功将会遥遥无期。

“既生瑜，何生亮？”看过《三国演义》的人都知道，雄姿英发的周公瑾为他的对手孔明所气，大叫一声，吐血而死，而留下一个《诸葛亮吊孝》的假哭戏。

仇视何益？愤恨何益？徒伤自己而令敌人称快而已。

“为你的仇敌而怒火中烧，烧伤的是你自己”。

因此，《圣经》里耶稣在鼓励人们“爱你的仇人”，“爱你们的仇敌，善待恨你们的人；诅咒你的，要为他祝福；凌辱你的，要为他祷告。

” 我的老乡——一个虔诚的基督教徒——因此获得了人间少有的内心的平静与恬淡。

他曾为他的信仰而争辩，“别人强加于我的不公都是想让我愤怒，我为什么要破坏主给我的平静？所以，主告诉我，平淡地对待仇恨和不公，心灵会升上天堂。

”的确从老乡的脸上，时刻能够看到一脸的安然和平静，光洁白皙、美好纯正。

少用仇视的态度对待对方，能够缓和你与对手的关系，从而建立互相尊重的友谊。

小张是个能在肉丁里挑刺的人，他从不严于律己，宽以待人，每个人都好像不如他，与他共事的人似乎都曾受过他的指责和打击。

所以与他共住一室，经历了他的几番“严责”后总有一种怨恨的感觉，心里也曾有一种报复他的想法，说实在的，从他身上挑出缺点易如反掌，但是我并没有那样做。

我约他喝酒。

几杯下肚后，我衷心地向他表示感谢：“你给我的指责，我曾经是十分愤怒的，因为你的指责总是夸大事实，我也曾为此想报复你，但冷静一分析，你之所以指责我，说明我肯定有着这方面的缺陷和不足，你使我看到了自身需要改进的一面。

我自己也真正感受到，我们相处这一年里，我确实长进了不少，由此我觉得不应该恨你，而应该感谢与你的共处！”他当然有些不好意思了，而我由衷的话语也明确表达了我会逐渐原谅他的“过责”的心态。

于是，我们重新建立起互相尊重的友谊。

美国竞选，对手之间相互攻讦，甚至败坏对手的名声，但一些人仍可在对手所组内阁中担任重要职务，对做人处事不能不说是一种启示。

能够与你成为对手的人，必定有着与你能够分庭抗礼的能力和实力，你能原谅你的仇人，将你的仇人招至麾下，为你效力，不是会更利于实现你的目标吗？由林肯委责而居于高位的人，很多都是曾批评或者羞辱过他的政治对手，由此林肯统一了美国南北。

可是，如果你用报复和仇视对待对手，你会招至一个什么样的局面呢？你将使你的敌手更坚定地站在你的对立面，去阻挠、破坏你的行动，破坏你创造的一切成果。

而你，也会因为心中充斥报复的愤怒无暇他顾，你的理想和目标又如何能实现呢？“如果有可能的话，不应该对任何人有怨恨的心理。

”德国哲学家叔本华也如是说。

为了保持一个健康的心灵和体魄，为了实现你的成功和抱负，学会原谅你的仇人吧！ P27-28

<<小赢靠智大赢靠德>>

编辑推荐

高人一筹的处世手腕、精明的办事方法、精湛的专业技能，固然可以使你出人头地，但是要成大事，创大业，还要靠杰出的素质能力、优秀的道德品质，以及丰富的人格魅力。

本书收录了古今中外名人的一些处事之道。

全书通过这一个个短小精悍的故事，告诉我们想成大事、创大业，德行才是最可靠的本钱。

<<小赢靠智大赢靠德>>

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>