

<<每天进步一点点>>

图书基本信息

书名：<<每天进步一点点>>

13位ISBN编号：9787802449183

10位ISBN编号：7802449189

出版时间：2011-6

出版单位：现代出版社有限公司

作者：禾土

页数：246

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>

<<每天进步一点点>>

内容概要

每个人的成功都来之不易，因为成功的幸运不会从天而降，大部分获得成功的人，没有什么秘诀可言，只不过是靠自己日常的辛勤和努力，再加上一点运气和机会罢了。

其实，想要获得成功，不需要你如何下定决心，忍辱负重。

你只要：每天进考一点点——每天坚持进步，每天做好自己，不断提升自己的小平和能力，成功就会离你不远了。

水滴石穿，积少成多。

成功总是留给有准备的人，这个准备是什么？它是每天的准备，每日的积累，从量变到质变，最终让准备在机遇到来时梦想成真，从而享受到成功的喜悦。

<<每天进步一点点>>

作者简介

禾土，安徽人，人民大学心理学博士，著作多本畅销书。

<<每天进步一点点>>

书籍目录

1月份 能说会道好口才

说话就要以诚对人

说话要留有余地

话要及时说到点上

说笑调侃要有分寸

善用语序巧达意

尽量让对方说话

增强说服力的8大要领

有效沟通的重要方式——谈心

拒绝别人时的禁忌

克服说话时的小毛病

避免可能令男性难堪的话题

会说话的人滴水不漏

以退为进，留有余地的说话技巧

好好说话，谨防祸从口出

尴尬时的委婉化解方法

赞美别人一定要审时度势

唠叨的弱点足以致命

组织好开头几句话

巧给上司提建议

不妨巧用“吹牛术”

在交往中幽默不可少

2月份 能方能圆，能屈能伸

要想成功，不妨先能吃“苦”

满足现状的心态能让人更舒服

宽恕要胜过报复

谁也不会是超人

不妨有意地“贬低”自己

满足他人的需求才能更好地达到自己的

目的

忍者无敌

不妨常送人“高帽子”

吃亏是福

学会认输才不输

把握好分寸，让朋友愿意帮忙

巧用韬光养晦策略

3月份 好性格敲开成功之门

独立起来才成真我

越是紧要关头，越要沉着冷静

振奋起精神来，你总会有出头之日

狂傲清高要不得

不贪心者难上当

做事要持之以恒

做人就要诚实守信

别为过去忧愁，别为小事闹心

<<每天进步一点点>>

缺乏自信会让人碌碌无为
专心做好一件事
做人要有点人情味
坚忍的毅力能开启成功之门
4月份 摸爬滚打弄通社会经验
不要把自己看得太重
随时保持清醒的头脑
善于管理自己的时间
决不做软弱可欺的人
执著地走自己的路
面试中应回避的错误
老实的人不会吃亏
每天都给自己正面的暗示
做别人没有做过的事
承担分外的工作并非坏事
勿让别人的失礼伤害你
5月份 广交人脉，巧妙处世
宽容自会得到回报
让别人欠你一份情
朋友一样有等级
避免社交场合的失态
该拒绝朋友的时候，就不必勉强自己
和批评你的人交朋友
分手的时候主动吃亏是风度
信任是交往的基础
好话温暖人心
结下好人缘的方法
在特别的时期送特别的礼
动心术——打动对方
6月份 珍爱诚信，人生才更精彩
珍惜你所拥有的
举善者人见其丰伟
要想胜人一筹，就得多思考一步
雪中送炭见真情
与人沟通很重要
做事贵用心专一
一生做好一件事
磨难是强者的机遇
在心里搭一个同情的屋檐
人间真情似太阳
消除误会的好方法
7月份 勤于思考，让头脑成就大事
巧用请教获好感
站得高才看得远
让别人永远觉得你新鲜
零成本的买心术
寻找共同的利益点

<<每天进步一点点>>

“狐假虎威”另一层含义
强调最关键的理由
集思广益巧用外脑
尊敬领导能助己事成
不要处处炫耀你比别人聪明
专拣高枝儿攀
拐弯抹角的“摸底术”
不能忽略对卓越成就的赞赏
把你的希望和愿望变成对方的
8月份 熟读历史，借鉴古人智慧
不可不知的人生五计
野史不可信
三代书同文
管、晏之言
《汉志》之误
万事不可过
秀才之名
古代帝王讳名
悲夫：贫富寻常
汉代谤书
汉代的诽谤法
共工氏
李德裕论命令
门生门下见门生
把命题作文编辑起来赶考
触犯忌讳而不觉者
9月份 懂得查人用人者能天下
任人唯亲者弊端多
不要恐吓部属
让下属自愿与你合作
为下属当好表率 and 榜样
巧妙试探自己怀疑的下属
与优秀的人为伍
在工作场所满足员工自尊和自信
扶持员工，让其发挥创造力
巧用下属的缺点
积极稳妥地处理矛盾
妥善处理各种人事问题
10月份 学会选择学会放弃
仿如水中捞金得不到幸福
识时务者为俊杰
有所为有所不为
先处理心情，再处理事情
化腐朽为神奇
处理好坚持与变通
懂得放弃
蓝色缎带运动

<<每天进步一点点>>

洒脱人生，随其自然

生存的7项法则

工作的乐趣与价值

快乐有秘方

玛丹娜的减岁哲学

成功是选择的结果

11月份 抓住机遇就会脱颖而出

好习惯能换取“一本万利”

做人不能没有危机感

埋头苦干也能成功

有胆识才能成功

不要轻易放弃

贫穷并不可怕

意志不坚者难成功

不可“以偏概全”

反败为胜有方法

机遇垂青有准备的人

养成开放性思维习惯

学会个人理财

12月份 思考与感悟升华心境

一个赚取亿万美金的灵感

珍惜生命中的所有人

成功之路就在脚下

李嘉诚的成功法则：兴趣是成功的保证

巴菲特靠什么叱咤风云

请系紧，一刻都不要松

集体智慧创意求成功

<<每天进步一点点>>

章节摘录

版权页：人生交往处世必须诚以待人，信实为本。

说话办事时，讲究的就是一个“诚信”二字。

可是有些人，就喜欢说话虚飘，宛如云山雾罩，让人觉得厌烦。

他还自以为自己有多么高深、多么聪明。

交友中，朋友间的说话、相处等也是需要诚实的。

“友情为终生的精神食粮，我们的生活不能没有友谊。

”可是，得到真正的友谊是不容易的。

它需要“用忠诚去播种，用热情去灌溉，用原则去培养，用谅解去护理”。

从客观上讲，真正的感情只能在“两厢情愿”“投桃报李”的基础上产生和增进，因为感情是需要双向交流。

自古以来“士为知己者死”的说法，不就是“投桃报李”吗？前些年有一件事情也许你还记得，某学院博士生马某，在寻求体现自身价值的职业时四处碰壁。

他不抱多大希望来到广东某著名空调器集团求职，没想到老板毫不犹豫地接收了他。

问及待遇时，马某说：“我在大学是讲师，在这里不能降低。

另外，我有失眠的毛病，必须有个单间住。

”也许这些条件在一般人看来，实在有些苛刻，可是在这位集团老板眼里，知识人才更为重要，于是老板听后欣然应允。

在马博士看来，这位老板也算是自己的“伯乐”和“知音”了。

所以他工作起来也就很是用心。

一个半月之后，马博士破译了蓝波一希岛空调器的工艺原理，使该公司的空调在短期内上了一个新档次。

马某的待遇也随即提升。

住房也得到调整。

同时，还按空调的销售量提取报酬，实现了自己的“知识换价值”。

有一次，马博士在广州开完会准备回厂，“恰巧”有一辆高级轿车在宾馆门前恭候，“司机”声称是回顺德，可以顺路送他。

待车到顺德，“司机”才告诉他，自己也是生产空调的老板，如果马博士到他那里去，年薪30万元。

这辆高级轿车马上归他使用；同时，他还告诉马博士，如果一时拿不定主意，日后只要打个电话，随时都可以去施展才华。

马博士没有答应这位老板的请求，他以后也不准备打那个电话。

是什么东西把马博士的心钩住了？主要不是物质的力量，而是他与先前那个空调集团已经建立了的感情。

没有人能拒绝朋友，因为每一个人都需要帮助，那么，精明人该是怎样做的呢？倘若谁的精明必须借助虚伪，那么他自身也就生活在虚伪之中，必然失去别人的信任和友谊，最终导致失去所有的朋友。

至于假装友好、貌似亲密的不真诚表现，那就是人际交往中的“伪、劣、假、冒”货色了，只会对曾经有过的点点友情破坏殆尽。

一位李先生在谈到交友贵真诚的时候，讲了他的一些体会，很有代表性。

他说：“朋友也会变，而且往往变得让你认不出。

”于是讲起自己经历的一个故事：前些天，有位朋友从中原某地来到北京，没电话也没信。

李先生他们是在一个不起眼的小瓜摊下邂逅的，当时他极尴尬，一再声明他到北京四五了，天天给我拨电话，不是没人接，就是拨不通；他说很想念我，老想找个时间“聚一聚”“乐一乐”，碍于朋友的情面，念及过去的交往，李先生没好意思说破每天从早到晚都在办公室，电话就在手边，怎么会没有人接？后来他说今天不行了，下午还要陪县委书记出席一个很重要的招待会，明天上午定来看望李先生。

其实，李先生已经没有“再见”的愿望，便说明天上午要出门办事，况且路远车挤，不必劳碌奔波了

他却“热情”不减，执意要与李先生“畅叙友情”……分手时，李先生没答应一定等他；回家想想，又觉得毕竟交往了七八年，让人家因扑空而败兴不够意思。于是李先生决定守时恭候。

次日苦等一上午，居然人未露面，电话也没打来。

一周之后，中原来信，李先生以为那朋友要道歉，或阐述自己失约的“道理”。

拆信一看，李先生傻了。

他意思说那天上午到单位办事，如何挤车、如何跑路、如何久等、如何差点儿赶不上火车，字里行间除了惋惜就是埋怨，一切都跟真的似的。

朋友交到这份儿上，李先生只有以沉默表示“拜拜”了。

<<每天进步一点点>>

编辑推荐

《每天进步一点点》：生活如舟，不进则退，不积小流，无以成江海，成功是由点点滴滴的努力积累而成丑司。

请相信，你与成功只差一码距离。

一部告知年轻人迈进成功的必备读本。

让你一生受益轻松蜕变的12个月，想要成功的你还在等什么？

一部引导年轻人走向成功的必备手册。

简单易学的成功经验，全方位解析成功背后的因素。

每天学习一点点，成功与你近一点。

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>