

<<做人有原则>>

图书基本信息

书名：<<做人有原则>>

13位ISBN编号：9787802511507

10位ISBN编号：780251150X

出版时间：2009-5

出版时间：金城出版社

作者：方明

页数：254

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>

<<做人有原则>>

前言

做人不能没有原则。

做人没有原则，就如同风筝失去了丝线的牵引，会失去平衡，最终只能坠入泥泞的深潭；做人没有原则，就如同船没有了锚的制约，不能停息去享受港湾的温暖，终将被海浪吞噬。

能否谨守做人的原则，将决定你的做人是否到位，你的人生能否取得成功。

只有坚持做人的原则，你才能够说话有尺度，交往有分寸，办事讲策略，行为有节制。

做人必须坚持原则。

“原则”是为人的根本，是成事的天梯。

许多人认为原则就是些生硬的道理，只会限制人身和思想的自由，让人感觉拘束。

其实不然，做人的原则是极富于人性化的，它是几千年来人类文明的结晶；同时它又是对你有利的，懂得了做人的原则，你将不会误踩人生中的“雷区”，将走上成功的捷径。

作为一个人，尤其是作为一个有才华的人，要做到不露锋芒，既要有效地保护自我，又能充分发挥自己的才华，不仅要克制、战胜盲目骄傲自大的病态心理，凡事不要太张狂、太咄咄逼人，更要养成谦虚低调的美德。

所谓“花要半开，酒要半醉”，鲜花盛开到最娇艳的时候，往往也就是衰败的开始。

人生也是这样。

当你志得意满时，切不可趾高气扬、目空一切，还是要收敛起你的锋芒、夹起你的尾巴，把握中庸做人之道。

世界由矛盾组成，任何人或事情都不会尽善尽美。

无论看起来多么美好的事物，都是相对而言的。

一个人必须拥有宽容，常用宽容的眼光看世界，用宽容的态度来对待世界，事业、家庭和友谊才能稳固和长久。

<<做人有原则>>

内容概要

本书归纳出48个做人的基本原则，囊括了人生中的各个方面，把做人与处世紧密地融合在一起，娓娓道来，向你展示了一个人所应当坚守的做人原则。

它以中华民族历代传承的人文精髓为基础，但又不局限于历史和传统，同时以时代特色为背景，在这些做人原则中引入了当今时代所特有的思想内涵。

即使你天分不高，也没有好的家世和运气，但是只要你能坚守这些原则，你一样也会在通往成功的道路上风云驰骋，一往无前。

<<做人有原则>>

作者简介

方明，自由撰稿人，曾著有《你凭什么拿稿薪》、《做人的心计》等多部畅销书，其许多图书输出港台地区、作品深受读者喜爱。

<<做人有原则>>

书籍目录

原则1：恪守诚信是你处世和成事的根本原则2：谦虚使你获得好人缘原则3：居安思危，眼光放长远原则4：切记时刻保持低调原则5：赞美他人要恰如其分原则6：善抓时机，决策果断原则7：知恩图报，常怀感恩之心原则8：勇敢说“不”，学会拒绝原则9：记住沉默是金原则10：正视现实，不要为打翻的牛奶哭泣原则11：对人不要求全责备原则12：任何时候都不要伤害别人的面子原则13：学会忍耐，百忍成金原则14：要独立思考，不要人云亦云原则15：做人一定要有气量原则16：任何时候都要留余地原则17：处变不惊，达观权变原则18：理直气壮地维护自己的权利原则19：把握好人生底线原则20：保守好秘密原则21：成就大业，必须能屈能伸原则22：绝不轻信任何人原则23：做人要切忌膨胀原则24：不要轻易发脾气原则25：不要在背后说人坏话一原则26：与人交往要彬彬有礼原则27：千万不要死钻牛角尖原则28：再好的朋友也要保持适当的距离原则29：避免公开与人争论和对立原则30：时刻保持一颗平常心原则31：别人的意见要“甘之如饴”原则32：要善于倾听原则33：与人交友要“近朱远墨”原则34：切忌“这山望着那山高”原则35：自我克制会使你高人一筹原则36：守好立场，莫卷入派系斗争原则37：做人不要太聪明，当糊涂时且糊涂原则38：遍撒“友谊的种子”，建立自己的人脉原则39：不做“滥好人”，要能应付各种人原则40：果断放弃手中的“鸡肋”原则41：君子爱财，取之有道，用之有度原则42：勿以恶小而为之，勿以善小而不为原则43：放下“身架”，才能提高“身价”原则44：补不足莫如奉有余原则45：做什么事都要分清轻重缓急原则46：肩负责任，让你走得更稳原则47：做人一定要与人为善原则48：不要恃强凌弱

<<做人有原则>>

章节摘录

原则1：恪守诚信是你处世和成事的根本。失足，你可以马上恢复站立；失信，你也许永难挽回。

——富兰克林 诚信是你的处世之本 所谓恪守诚信，就是言必行、行必果，答应了别人的事情，就一定要做到。

俗话说：“人无信不立。”

一个人，如果说话不算数，那么他的朋友就会越来越少，信任他的人也会越来越少。当他失去了所有人的信任时，等待他的只能是寸步难行。而与之相对应的是，如果一个人一诺千金，言必行、行必果，那么会有越来越多的人尊重他、信任他。

不管他做什么，都会有人愿意追随。

在我国历史上，就发生过许多恪守诚信的故事。如曾子杀猪教子、商鞅立木树信等。这都说明了诚信是一个人必备的、最起码的道德准则，是为人处世的基本原则。

俄国伟大的无产阶级革命导师列宁就是一个恪守诚信的人。

列宁自己没有儿女，但是很喜欢小孩子。革命胜利以后，逢年过节，他总是和夫人克鲁普斯卡娅到儿童之家，陪孩子们一起欢度节日。革命胜利后的俄国，百废待兴。繁重的工作，使列宁的身体越来越差。

有一次，要过新年的时候，列宁又生了病，身体更加虚弱。这次列宁实在不能到儿童之家与孩子们一起欢度节日，可是他之前已经答应了孩子们。怎么办呢？

最后他决定在自己的家里布置一个新年晚会，请孩子们到家里来做客。

孩子们听到这个消息，高兴得晚上都睡不着觉。他们扳着手指头数着日子，等着到列宁爷爷家里去过年。自然，他们谁也不知道，列宁爷爷这会儿正患着重病。

列宁病得越来越厉害，他头疼，整夜整夜地失眠。医生对他说：“列宁同志，你无论如何也得去休养了。”

秘书也说：“列宁同志，新年晚会就取消了吧，那会消耗您太多的精力的！”

列宁说：“不！我对孩子们不能失信！新年晚会一定要如期举行，我也一定要准时出席，和孩子们一起欢度新年！”

工作人员知道列宁的脾气：不但对成人不会失信，而且对孩子们也从不失信。于是，他们就没再说什么，开始忙着把列宁的家布置起来，在客厅里放了一棵又大又直的枞树，上面还挂满了玩具。

新年到了，当孩子们来到列宁家里的时候，一眼就看见了这棵漂亮的枞树，他们高兴得欢蹦乱跳。

这时，列宁强忍着病痛，让工作人员拄着他坐的轮椅，来到孩子们中间。当孩子们又是唱歌、又是跳舞的时候，列宁就坐在一旁，笑眯眯地拍着手。

最后，列宁夫人克鲁普斯卡娅和女工作人员玛丽亚给每一个孩子都发了一份新年礼物。

孩子们长大以后，谁也忘不了在列宁爷爷家中的这一次新年晚会。当然，也永远忘不了，这一回列宁爷爷是坐着轮椅来和他们欢度新年的。

列宁同志强忍着病痛的折磨，坚持完成对孩子们的承诺，他恪守了自己的诚信。我们每一个人都应该做到说话算话，不要只是为了迎合别人的意思或是为了一时讨好他人，或在特殊情况下碍于情面去答应别人，但最终没有做到或压根儿就没有帮人的意思。

“空头支票”既给他人增添无谓的麻烦，也会使自己的名誉受损。

<<做人有原则>>

因此，当有人向你提出请求时，你需要坐下来，仔细听听对方说的是什么，然后再想一想自己是否愿意，是否有能力完成对方的委托，最后给对方一个准确的答复。

如果是拒绝就干脆点；如果你选择了答应，就要尽全力去完成。

在实现自己承诺的过程中，不要为自己的惰性找借口。

你要想到，你已经答应了别人，给了别人希望，一旦你没能做到，以后还让别人如何去相信你。得不到别人相信的人，终将一事无成。

守诺是你的成事之梯 恪守诚信、信守承诺对你人生道路的影响是巨大的。

在人生的道路上会有很多的障碍，有些障碍很小，一跃身就跳过去了；而有些障碍却如同一堵高墙横亘在你面前，这时候诚信就成了帮你越过它的云梯。

诚信可以让你在困难的时候得到真正的帮助，可以让你在孤独的时候得到友情的慰藉。

因为你信守承诺，你的可靠的形象推销了你自己，你便很容易在事业上获得成功。

你若在追求成功的路上失去了这个根本，别人不相信你，不愿再与你共事、打交道，那么，你就只能孤军奋战。

而孤军奋战的人，是很难取得大的成就的。

只有诚信守诺才能帮助你取得成功。

荣福是一个很守信的人。

荣福十岁的时候，他的父母相继病逝。

为了养活自己，他不得不替人打工赚钱。

因为年纪小，在找工作的过程中遭到了许多人的拒绝，最后好不容易才找到一个茶馆的工作。

因此他非常珍惜这份工作，在工作时也十分卖力。

有一次，荣福发现自己因为忙碌一时大意，给一位熟客少称了二两茶叶。

他急忙赶去，跑了几里路才把茶叶送到顾客家中。

顾客知道事情的原委后，说道：“荣福，只是二两茶叶，你可以等我下次再买茶叶时补给我啊！何必那么麻烦呢？”

荣福说：“我们做生意的，最重要的是信用，说六两茶叶就是六两，绝不可以少。”

还有一次，一位顾客付过钱后交代荣福，他先去办些事回来再拿茶叶。

后来，那个顾客因为有事耽搁很晚才回来，却发现荣福依然在等他，非常惊讶，问道：“荣福，如果我忘了回来，难道你就等到天亮吗？”

荣福回答道：“我们做生意的，最重要的是信用。

说等就会等。

从此，茶馆的生意蒸蒸日上，老板和顾客都对守信的荣福赞不绝口。

其实，不只是做生意，在生活中，我们每一次与人交往都需要恪守诚信。

一个讲信用的人，能够言行一致、表里如一，人们可以根据他的言语去判断他的行为，进行正常的交往。

如果一个人不讲信用，前后矛盾，言行不一，人们就无法判断他的行为动向。

对于这种人，是无法进行正常交往的，更没有什么魅力可言。

信守承诺是得到他人信任的基础，也是唯一的方法。

具有魅力的人，应该是守信的人，诚实的人，靠得住的人。

在一定情况下，你也许发现，讲究信誉、信守承诺的做法，会使自己吃亏。

但是千万不要介意！

因为守信而“吃亏”只会是暂时的；从长远来说，它会带给你事业以积极、持久的影响。

金钱是有价的，但是诚信的名声是无价的。

1968年，日本麦当劳社社长藤田接受了美国油料公司订制300万个餐具刀叉的合同。

交货日期为同年8月1日，交货地点在美国的芝加哥。

签订合同之后，藤田迅速组织了几家工厂生产这批刀叉。

但这些工厂一再误工，到7月27日才全部完成。

从东京海运到美国芝加哥，因为路途遥远，8月1日肯定交不了货，到时必然误期。

<<做人有原则>>

若用空运，费用太高，这次交易不但得不到好处，还会有很大的损失。

这时，藤田面对的一边是损失的利润，一边是看不见摸不着的信用。

思量再三，藤田毅然租用航空公司的波音707货运机进行空运，花费了30万美元的空运费，最终将货物及时运到。

这次藤田的损失很大，但赢得了美国油料公司的信任。

在以后的几年里，美国油料公司不断向日本麦当劳社订制大量的餐具，藤田也因此得到了丰厚的回报。

做过的事，就要敢做敢当，说到就要做到，要做就做最好。

如果你能做到这样，恭喜你，你做人已经成功了一半。

如果是不守信用、抛弃信用的人，人们会把他看得一文不值；如想成就一番事业，必须要做一个诚实守信的人。

所谓“雁过留声，人过留名”就是这个道理。

做人的大智慧莫过于此。

建议与忠告：恪守诚信必须注意的原则：1.不要轻许诺言。

因为诺言背后就是责任 当你向他人许下一个承诺时，你就必须去完成他，这就是诺言背后的责任。

但是有些人在生活中经常不负责任地许下各种诺言，却很少能遵守，结果给别人留下了恶劣印象。

因此，当你许诺时一定要慎重。

我们在这里强调不要轻率地对他人许下诺言，并不是一概不许诺，而是要三思而后行。

想一想，他人的要求是不是合理，你有没有能力完成对他人的承诺，等等。

如果这些问题的答案都是否定的，你最好果断拒绝。

2.小心你的“不自觉承诺” 生活中与人交谈，尤其是相熟朋友之间的交谈，一般人都比较随意。

有时候，我们会在无意中，由于用词或说话的口气不同，让对方对我们要表达的意思产生曲解。

比如说，一个朋友托你办一件事，而在你看来这件事可以办或不可以办，或介乎两者之间，你应允为其办理，这叫自觉承诺。

你也可能会说“让我想一想”，这叫不自觉承诺。

在别人看来，你也承诺了。

所以，如果有朋友托付你某些事情，你一定要注意自己说话的方式。

行或不行，给对方一个明确的答复，不要模棱两可。

如果给对方以希望，却又做不到，就会给你带来不必要的麻烦。

3.已经许下的诺言，必须努力去完成 《庄子·盗跖》中讲过这样一个故事：“尾生与女子期于

梁下，女子不来，水至不去，抱梁柱而死。

”意思是说尾生和一个女子相约于桥下，女子还没有来的时候，发生了洪水。

尾生为了守诺，不愿离去，最后竟抱着桥上的柱子被洪水淹死了。

古人守诺竟然达到了置性命于不顾的地步，对我们不能不说是一个很好的表率。

如果你已经许下了诺言，那么就必须努力去完成。

4.实在无法完成你的承诺，要及时补救 如果你做不到曾许诺过的事，就应该及时地通知对方

，并且解释原因，这样可以避免不必要的损失。

当然，对于已经受到的损失你应当负起自己的责任，用你的行动消除对方的质疑和怨恨。

这样才能把失信于人的负面作用降到最低点，维护自己诚信的名声。

<<做人有原则>>

编辑推荐

原则是为人处世的根本，成功者的做人标杆。
汲取人生智慧，改变一生命运。
恪守做人原则的人，行为有节制，办事有策略，说话有尺度，交往有分寸，因而，他们是最受人欢迎和尊重的人，他们成为普通人的做人样板和楷模，他们能成就别人不能成就的奇迹，他们往往就是这个时代的成功精英。

<<做人有原则>>

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>