

<<小聪明与大智慧的距离0.05mm>>

图书基本信息

书名：<<小聪明与大智慧的距离0.05mm>>

13位ISBN编号：9787802512887

10位ISBN编号：7802512883

出版时间：2010-2

出版时间：金城出版社

作者：高悦

页数：222

字数：150000

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>

## <<小聪明与大智慧的距离0.05mm>>

### 内容概要

很多人都聪明，却难有大智慧，结果聪明反被聪明误。

本书从多个角度，论述小聪明和大智慧的区别，引导读者正确地预见，正确地做事，做正确的事。

小聪明的人说：人，非敌即友；财富，不得便失；做事，非成即败。

所以，做人要讲黑厚，做事要有心计。

结果，赢一步输一局，赢一时输一世。

大智慧的人说：人，亦敌亦友；财富，得中有失；做事，物极必反。

所以，做人、做事要有原则。

结果，谈笑之间得天下，危机之下也从容。

<<小聪明与大智慧的距离0.05mm>>

书籍目录

- 第一章 一样的工作，不一样的结果 1. 小聪明寻找捷径缔造成功 大智慧深信勤奋造就成功 2. 小聪明放纵自己 大智慧宽容别人 3. 小聪明在工作中心猿意马 大智慧在工作中竭尽全力 4. 小聪明一心改变环境 大智慧努力适应环境 5. 小聪明只想自己要什么 大智慧清楚他人要什么 6. 小聪明处处弥补自己的短板 大智慧时时发挥自己的长处 7. 小聪明习惯低估他人的智商 大智慧坚持自己做事的原则 8. 小聪明想的是一步登天 大智慧要的是水到渠成 9. 小聪明眼高手低 大智慧量力而行 10. 小聪明凭借“硬性”技能取胜 大智慧凭借“软性”技能取胜 11. 小聪明只会要求 大智慧懂得感恩 12. 小聪明打击对手 大智慧欣赏对手 13. 小聪明输在贪婪 大智慧赢在把握 14. 小聪明做梦不睁眼 大智慧撞墙便回头 15. 小聪明在成功前一秒放弃 大智慧胜利在坚持后两分
- 第二章 是生活，还是被生活？ 1. 小聪明只顾眼前 大智慧考虑未来 2. 小聪明把对手当成死敌 大智慧把对手变成朋友 3. 小聪明把危机当危险 大智慧把危机当转机 4. 小聪明盲目地执著 大智慧明智地放弃 5. 小聪明习惯逞强 大智慧甘心示弱 6. 小聪明不舍不得 大智慧大舍大得 7. 小聪明极力掩饰自身缺点 大智慧大方亮出自身劣势 8. 小聪明挖坑却埋了自己 大智慧善借力帮助自己 9. 小聪明一心只想干大事 大智慧不以事小而不为 10. 小聪明做自己难为之事 大智慧做自己可为之事 11. 小聪明凡事只知坚持 大智慧适时选择放弃 12. 小聪明会做事 大智慧做对事 13. 小聪明时时控制 大智慧事事授权 14. 小聪明埋头做生意 大智慧抬头看行情 15. 小聪明一叶障目不见森林 大智慧举一反三隔石断玉 16. 小聪明只看手中物 大智慧研究对面人 17. 小聪明面对机会轻言放弃 大智慧面对机会只争朝夕
- 第三章 处世的差距，为什么那么大呢？ 1. 小聪明的人急功近利 大智慧的人剩者为王 2. 小聪明认为人得必己失 大智慧坚持互助而双赢 3. 小聪明得逞一时 大智慧荣誉一世 4. 小聪明时刻抱怨 大智慧寻求改变 5. 小聪明失意报复别人 大智慧失意证明自己 6. 小聪明为别人改变自己 大智慧为自己改变别人 7. 小聪明把销售当工作 大智慧把销售做艺术 8. 小聪明为工资工作 大智慧为前途选择 9. 小聪明贪图他人便宜 大智慧与人分享利益 10. 小聪明只想执行命令 大智慧彻底解决问题
- .....第四章 是命运的安排，还是自己的选择？
- 第五章 辉煌一时，还是成功一世？

## <<小聪明与大智慧的距离0.05mm>>

### 章节摘录

所以，无论在生活还是工作中，想做对一件事情，并且让结果获得他人的认可，就一定要及时沟通，清楚地了解他人的需要，这样做起事情来，自然事半功倍了。

否则，即使是再聪明的人，只知道闭门造车，结果只能是适得其反。

元老级设计师自作聪明地认为自己非常优秀，工作多年，既有资历又有经验，才华也毫不逊色于他人，想当然地认为自己理应强于首席设计师。

他的想法没错，但是他却不知道，工作中的实际问题，不是靠资历和经验就能解决的。

工作中，他只关注自己，根据自己的理解，按照自己的想法去为客户做设计，怎么可能了解客户的真正需要？

尽管他拥有过人的天赋，但缺少为客户服务的大智慧，自然造成他的业务成果并不丰厚。

相反，首席设计师的资历与经验虽没有元老级设计师那么深厚，但他却拥有时刻让自己掌握客户真正需要的大智慧。

他清楚客户的需要比自己的需要更为重要，他关注的是客户而不是自己。

他在与客户积极沟通的过程中，了解到客户的真正需要，自然会设计出令客户满意的作品。

一个成功的卖场，只有做好客户调查，掌握客户对各种商品的需要，才能及时调整货源，避免滞销；

一个生意兴隆的饭店，只有经常与食客沟通，才能满足多数客人的口味，自然会做出令食客满意的菜肴；

一个有智慧的员工，只有及时满足老板和客户的需要，才能成为优秀的员工，自然会在日后得到重用。

一个人聪明不难，耍小聪明更不难。

可是能够及时沟通，让别人认识到自己的聪明，并引起重视，才是大智慧。

在生活和工作中，多注意别人的需要，多为他人着想，才是真正有大智慧的人。

<<小聪明与大智慧的距离0.05mm>>

编辑推荐

《小聪明与大智慧的距离0.05mm》：小聪明造就的人生，支离破碎；大智慧造就的人生，至诚至善。菩提深悟需时间，何必劳心苦经营

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>