

<<一本书读透做人的哲学>>

图书基本信息

书名：<<一本书读透做人的哲学>>

13位ISBN编号：9787502180423

10位ISBN编号：7502180427

出版时间：2010-11

出版时间：石油工业

作者：赵浩

页数：301

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>

<<一本书读透做人的哲学>>

前言

古人有云“欲成事先成人”，这是人一生做人做事的准则。

但也会有人常叹言：“做人难，人难做。”

的确，怎样做人是我们在日常生活中必须面对的，而且是一个很难解决的问题。

唯有懂得了做人的哲学，才是促进自己、发展自己和成就自己人生之道的最佳选择。

生活在这个世界上的每个人都想成功，都想成为强者、智者，但最根本的前提就是要首先成为你生活中的主人。

低调做人、高调做事，方能显示出你的做人哲学，而这门精深的哲学之道也能够帮助我们成就事业，丰富人生经历。

在现实生活中，有些人即使没有太强的能力和聪明的头脑，也能够得到大家的认同与拥护，并在自己的事业上平步青云，一路顺通；也有一些人虽然他有想法、有头脑、做事也有效率，但是却不能得到上司的赏识和同事们的拥戴。

这是为什么呢？

究其原因在于没有处理好“做人”与“做事”的关系。

懂得做人哲学的人能够使自己的事业一帆风顺，在人际交往中如鱼得水、左右逢源，即使遇到再大的困难，也会化险为夷。

其实做人的问题，归根到底就是要处理好自己与周围人的关系问题，如与朋友的关系、与同事的关系、与领导的关系等。

在这纷繁复杂的社会中，学会低调做人，用一颗平常心去面对世间的人与事，遇事冷静、不浮躁，这样更容易得到别人的认可与接受，曲高和寡者终究是不适应周围环境而被淘汰出局的人；还要学会高调做事，它不仅能够激发你的潜能，还可以提高你的层次，使你朝着既定目标努力奋斗，必能成就一番恢弘的事业。

做事先做人。

做任何事，都要先从做人开始。

两千多年前荀子就提出：“君子博学而日参省乎己，则知明而行无过矣。”

<<一本书读透做人的哲学>>

内容概要

本书以独到的人生视角、辩证的思维方式，深刻地阐述了低调做人、高调做事的社会现象，从而为人们更好地做人做事、成就事业提供了有益的哲学启示和思想指导。

语言平实优美，娓娓叙来又无哗众取宠之意，且有极强的可操作性。

<<一本书读透做人的哲学>>

书籍目录

第一章 做人当然要做事 做人有多重要 成功青睐好人品 得多助是真理 失败的人无法享受成功 既要会做人也要会做事 做人最重要的是“诚信” 诚信是立身之本 诚信是做人的灵魂 诚信带给你真正的成功 诚信的牌子是自己创出来的 要学会做自己的主人 成功的人一定懂得自制 自强不息才能成功 自信让你心想事成 自信绝不是骄狂 积极的心态助你成功 平常心帮你保持良好的心态 快乐来源于自由的心灵 有魅力的人最受欢迎 征服自己, 拥抱成功 懂得尊重与自己竞争的人 学会欣赏你的对手 竞争让你快速成长 双赢是竞争的最佳结果 最大的对手是自己 良好的习惯是成功的基础 千万不要忽视习惯的力量 注意培养好习惯 改掉你的坏习惯 警惕那些小习惯

第二章 做事就是在做人 低调做人, 高调做事 敢于超越自己是获得成功的前提 持之以恒终能成功 不抛弃、不放弃者终成大事 不要随便让“借口”毁了自己 大处应精明, 小处宜糊涂 宽容的力量是强大的 和为贵, 别意气用事 记住“吃亏是福”的古训 试着站在对方的立场思考 要懂得给自己留余地 平时多“烧香”, 困时有佛助 多个朋友多条路 给你的朋友分个类 容得下比自己强的人 做人有水性, 做事有狼性 想做大事先做好小事 坚信收获与风险成正比 尝试所有通向成功的路径 做人出世, 做事入世 弄清你想要的是什么 让自己学会做“厚脸皮” 记住发挥笑容的力量 做人自尊, 做事自信 要相信事在人为 相信自己——我就是主宰 自尊才会赢得别人的尊敬 把责任看得像生命一样重要 三省吾身, 谨慎行事 行事之前须三思 勤奋是成功的秘诀 修身, 而后齐家、治国、平天下 人生最难的是战胜自己

第三章 低调做人求发展 强者不怕放低姿态 低调是一种高超的处世谋略 从低处起步更利于立足社会 低调容易赢得身边人的好感 低调做人可避免无益争斗 韬光养晦为进取, 不要做出头的椽子 张扬容易惹出是非 低调才能安然进退 韬晦是进取的手段 忍小谋大, 以忍图强 图大事者要学习自制自律 忍耐是为了养精蓄锐 忍耐是为了等待机会 人生在忍耐中不断前行 持重守静才能成就大事 淡泊明志, 宁静致远 坚守诚信, 成就不远 潜心钻研, 终成大器 达观之人, 畅享人生 保持谦逊, 多思慎言 姿态上谦和, 人格上独立 人要宽容, 但需坚持原则 看清说话对象, 善于表达自己 善于接受批评, 懂得一分为二 自立自强, 成就一生 需要建立远大的目标 让自己拥有行动的能力 脚踏实地做好每一件事 做事情要懂得追求完美

第四章 高调做事求成功 爱拼才会赢 困难不会欺负强者 成功者眼里到处是机遇 发挥自己深藏的潜能 勇者必定是赢家 学会找事做, 敢于承担责任 先做后说, 给上司一个惊喜 懂得为自己争取机会 不要事事等人交代 敢于承担责任也是一种能力 全力以赴, 效率至上 成功者愿意付出更多的努力 成功者能从工作中找到乐趣 高效率能凸显自己的能力 关键时刻别怕承担责任 合作是一种重要的能力 良好的沟通可以提高效率 真诚是成功合作的前提 合作要讲究方法 追求卓越, 永不言败 越挫越勇是成功者的素质 懂得积累失败的经验 向成功者学习, 事半功倍 失败越多离成功越近

第五章 为人处事的智慧 一诺千金, 诚实守信 谨守信誉, 才可立足 无论何时何地都要懂得自省 执著自己选好的道路 壁立千仞, 无欲则刚 求同存异, 合作共赢 外圆内方, 泰然处世 不求回报, “储存”人情 难得糊涂, 拥有人缘 不要事事突出自己 能舍得才能获得 以退为进, 舍小利为大谋 收敛锋芒, 趋福避祸 退一步, 海阔天空 帮人一时, 获益终生 刚柔相济, 能屈能伸 妥协并不代表软弱 大丈夫能屈能伸 成全他人的好胜心 顺应形势, 保全利益 建立良好的人际关系 学会倾听能融洽关系 开诚布公方能打动人心 争论永无胜者 一定要学会说“不” 学会职场应对之道 实干敬业是闪光的金子 不在其位, 不谋其政 保护自己, 藏起锋芒 守护隐私, 安全第一

<<一本书读透做人的哲学>>

章节摘录

孔子说：“言而无信，不知其可也。

”言而有信，是做人的最基本的道德要求。

一个没有诚信的人，就如同失去灵魂的肉身，令人感到可怕和厌恶。

这是一个被许多人讲述过的故事，但它仍然值得我们深思。

20世纪80年代，一个中国留学生为了赚取学费，课余在一家日本餐馆做洗碗工。

日本的餐饮业有一个不成文的行规：餐馆的盘子必须用水洗上6遍。

由于洗盘子的工作是按件计酬的，这个留学生为了提高效率，便在洗盘子时少洗一两遍。

这样一来，速度快了，工钱自然也迅速增加。

一起洗盘子的日本学生向他请教技巧，他毫不避讳，说：“少洗一遍嘛。

洗了6遍的盘子和洗了5遍的有什么区别吗？

”日本的学生听了，都觉得非常不齿，与他渐渐疏远了。

在一次抽查中，餐馆老板用专用的试纸测出了洗的遍数少的盘子，于是严肃地责问他，他却不以为意地回答：“洗5遍和洗6遍不是一样干净吗？

”老板只是淡淡地说“你是一个不诚实的人，你间接地欺骗了顾客对你的信任，践踏了顾客对你的忠诚，请你离开。

”后来他又到另一家餐馆应聘，老板打量了他半天说：“你就是那位只洗5遍盘子的中国留学生吧。对不起，我们不需要！

”在以后找工作的过程中，他也屡屡碰壁。

后来，房东也要求他搬走，原因是他的“名声”对其他住户（多是留学生）的工作产生了不良影响。

甚至他就读的学校也希望他转学，因为他影响了学校的生源……万般无奈，他只好收拾行李搬到另一座城市，一切都不得不重新开始。

在现实生活中，许多人因为眼前利益而忽视了自己应该坚持的东西，他们以为这是一种聪明的做法，其实，往往是这种小聪明让人付出了巨大的代价。

在商业领域有个口号：“顾客就是上帝，满意的顾客是最好的广告。

”因为那些得到良好服务的顾客，会乐意向别人推荐这家商店和产品，做人同样如此。

曾被美国《时代》杂志誉为“人类潜能的导师”的史蒂芬·柯维博士在《高效能人士的7个习惯》一书开篇写道：“圆满的生活与基本品德是不可分的。

唯有修养自己具备品德，才能享受真正的成功与恒久的快乐。

”完善的个人品德，其基本点就是忠诚守信，而忠诚对人、恪守信义亦是赢得人心、产生吸引力的必要前提。

对人忠诚一点、守信一点，能更多地获得他人的信赖、理解，能得到更多的支持、合作。

许多国际化的大公司都会在内部提倡诚实守信，建立相互尊重的企业文化，以此作为公司长期发展的重要基础。

比如惠普公司的“惠普之道”为“信任员工、提供最高质量的产品和服务、对客户需求富有激情、彼此信任和遵守职业道德、重视团队合作、创建丰富而融洽的组织”。

微软公司的核心价值观为“诚实和守信；公开交流，尊重他人，与他人共同进步，勇于面对重大挑战；对客户、合作伙伴和技术充满激情；信守对客户、投资人、合作伙伴和雇员的承诺，对结果负责；善于自我批评和自我改进，永不自满”等。

“百年老号”的名字就是质量可靠的象征，它暗示着正直的品格，表明可靠的信用。

而这种声誉不是轻易得到的，时间会考验一个人或一个企业对于诚信的真正态度。

最后那些成功者就是经受了这些严峻的考验的人，他们目光长远，从不因小利失大义，一步一个脚印地走在成功的道路上。

山东大桥铜材有限公司董事长胡建功亲身经历了一件让他永久难忘的事。

一次，胡建功出差经过平阴，他乘坐的车发生故障，抛锚在路边一个小饭店门前。

<<一本书读透做人的哲学>>

时值中午，他们只好一边点菜吃饭，一边在饭店老板的帮助下忙着找人修车。可找遍附近所有维修点，都说他的车是原装进口车，缺少配件，修不了。无奈之下，他们只好把车托付饭店老板照看，租车回济南购买配件。在回济南的路上，他们却犯了嘀咕：把几十万元的车放在小饭店保险吗？议论之后，觉着饭店老板是个爽快实在人，问题不大。但是，开饭店毕竟是在做生意，讨要价格不菲的看车费似乎在所难免，在这种免不了要被“敲竹杠”的心理下购买好配件，第二天又来到平阴修车。

饭店老板仍然热情帮忙，车修好了，却压根没提看车费的事。

老胡忍不住了，问饭店老板要收多少看车费。

没想到饭店老板连连摆手，“咱这又不是看车的，收什么看车费！”

谁出门不遇上个难事，你在俺这里吃饭，俺帮你看车是应该的，你再给俺看车费不是小看俺了吗？

快把钱收起来，咱平阴人不兴这个！

”胡建功听了饭店老板的这番话，反倒不好意思起来，同时感慨万分：平阴人真实在！

胡建功决定，还在这个小饭店吃饭！

这顿饭吃得特别香甜。

吃完一算账才70元！

胡建功拿出100元交给饭店老板说“不用找了！”

”但老板死活不同意，硬是把剩下的30元钱塞进了车里。

胡建功走南闯北几十年，可以说是见多识广，独对这件事念念不忘。

他还产生了到平阴投资的念头，并越来越强烈。

后来经朋友引荐，他便与平阴李沟乡签下了投资一千多万元的项目合同，并很快进入筹建阶段。

他说，“我之所以放心大胆地把钱投到平阴，是因为平阴人不坑不骗讲诚信。

我这个项目是冲着平阴人来的！”

”诚实真的是一笔值得珍惜的财富。

富兰克林在《对一个年轻商人的忠告》中说过两句至理名言：“时间就是金钱，“信誉也是金钱”

。如今前一句可以说是路人皆知，而后一句则大有人不以为然。

其实，从长远来看，无论是做人还是做事，离开诚信二字都不可能走远。

正如杰克·韦尔奇所说：“我忠诚我的员工，这是我对他们负有的责任。

忠诚是相互的。

如果缺乏对别人的忠诚，就别指望得到别人对你的忠诚。

”面对利益的诱惑，脆弱的人性常常会扭曲，有多少人禁不住考验而丧失诚信，昧着良知做出了欺骗别人的事情。

其实，当他欺骗别人的时候，也出卖了自己的灵魂。

一家公司销售部经理和董事会发生冲突，为此，这位经理耿耿于怀，准备跳槽到另一家竞争对手公司去。

为了泄私愤，也是为了向未来的“主子，表忠心，他想尽一切办法把公司的机密文件和客户电话全部泄露出去，使得市场一片混乱，并引发了很多纠纷。

他还打电话给当地工商、税务部门，说原公司的账目有问题，虽然最后查证没有问题，但毕竟给公司带来了很大的伤害。

P16-19

<<一本书读透做人的哲学>>

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>