

<<胸怀决定规模>>

图书基本信息

书名：<<胸怀决定规模>>

13位ISBN编号：9787801837943

10位ISBN编号：7801837940

出版时间：2006-9

出版时间：航空工业出版社

作者：周凡棋、夏治国

页数：238

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>

## <<胸怀决定规模>>

### 内容概要

随时与上司保持沟通，他可能就是你的贵人，强烈的企图心，让你不再为别人打工，相信自己不单是一种品格，而是生存的技能。

一开始心中怀有最终目标，就会呈现出与众不同的眼界。

胸怀宽广的基本标志是能够容得下不顺眼的人、听得进不顺耳的话、装得下不顺心的事。

美国总统林肯曾试图跟他的政敌交朋友，引起一位官员不满，他认为林肯应该利用权力消灭他们。

对此，林肯则十分温和地说：“当我们变成我的朋友时，难道我不是在消灭我的敌人吗？”

《胸怀决定规模》以一个个醒目、响亮的法则为引导，内容涉及职场、管理、创业、理财、人际交往、自我完善等方面理念和技巧，语言通俗易懂，行文流畅，尽最大能刺激人们的眼球和心灵、激发人们追求积极的工作和完美的生活！

同时配上一条条最具代表性、最有影响力的成功人士或名牌企业关于宽广胸怀、成就财富的名言典范！

## <<胸怀决定规模>>

### 书籍目录

第一章 宽容表现胸怀 宽容法则 1 只是一点点的理解和大度就能赢来意想不到的收获 2 请记住：与人为善是人际交往中高尚的品德 3 记住每个帮助过你的人真诚地说一声“谢谢” 4 不妨稍微让一点步 5 和发牢骚、抱怨别人说“再见” 6 付出你的爱，而且不要回报 7 微笑带来微笑，以及更多的钞票 8 大事讲原则小事讲风格 9 多用心记住几则笑话并尝试着讲给别人听 10 无私地奉献出自己的爱心第二章 合作和谐，规模变大 合作法则 1 信用已不单是一种品格，而是生存的技能 2 如果你要得到朋友，就得让你的朋友表现得比你突出 3 敌人是自己最好的朋友 4 乐意合作，做任何事情都可以无往不胜 5 挑选合作伙伴要像挑选结婚对象一样看重 6 好团队不仅要有热情，还要有畅通的信息交流 7 让他说出自己的想法并经集体考虑后，让他自己去做 8 随时与上司保持沟通，他可能就是你的贵人第三章 目标与胸怀等齐 目标法则 1 强烈的企图心，让你不再为别人打工 2 定下一个高目标，一开始就知道自己的目的地在哪里 3 只要跨出一小步，就会离目标越来越近 4 目标使我们产生主动的积极性 5 一个一个小目标的达成，会使你获得成就感 6 让自己看得更远 7 无论付出多大代价这件事情必须做到 8 先找出一个你认为可行的目标，然后以此为宗旨进行奋斗第四章 成功：宽广的胸怀 胸怀法则 1 一些本该不屑一顾的小事，会弄得别人心烦意乱 2 学习能力是一切能力之母.....第五章 准备充分，各就各位第六章 行动展现风范第七章 扩张是胸怀的延伸第八章 信念创造世界附录主要参考文献

## &lt;&lt;胸怀决定规模&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘只是一点点的理解和大度就能赢来意想不到的收获 一个阴云密布的午后，由于瞬间的倾盆大雨，行人们纷纷进入就近的店铺躲雨。

一位老妇也蹒跚地走进费城百货商店避雨。

面对她略显狼狈的姿容和简朴的妆束，所有的售货员都心不在焉，对她视而不见。

这时，一个年轻人诚恳地走过来对她说：“夫人，我能为您做些什么吗？”老妇人莞尔一笑：“不用了，我在这儿躲会儿雨，马上就走。

”她随即又心神不定了。

她开始在百货店里转起来，哪怕买个头发上的小饰物呢，也算给自己的躲雨找个心安理得的理由。

正当她犹豫徘徊时，那个小伙子又走过来说：“夫人，您不必为难，我给您搬了一把椅子，放在门口，您坐着休息就是了。

”2个小时后，雨过天晴，老妇人向那个年轻人道谢，并向他要了张名片，就颤巍巍地走出了商店。

几个月后，费城百货公司的总经理詹姆斯收到一封信，信中要求将这位年轻人派往苏格兰收取一份装潢整个城堡的订单，并让他承包自己家族所属的几个大公司下一季度办公用品的采购订单。

詹姆斯惊喜不已，匆匆一算，这一封信所带来的利益，相当于他们公司2年的利润总和！他在迅速与写信人取得联系后方才知道，这封信出自一位老妇人之手，而这位老妇人正是美国亿万富翁“钢铁大王”卡内基的母亲。

詹姆斯马上把这位叫菲利的年轻人，推荐到公司董事会。

毫无疑问，当菲利打起行装飞往苏格兰时，他已经成为这家百货公司的合伙人了。

那年，菲利22岁。

随后的几年中，菲利以他一贯的忠实和诚恳，成为“钢铁大王”卡内基的左膀右臂，事业扶摇直上、飞黄腾达，成为美国钢铁行业仅次于卡内基的富可敌国的重量级人物。

要弄清楚这个故事的真假已没有任何意义，但它表述的道理却千真万确：要想获得，就必须先给予；而最难得的，是那种不求回报的给予，因为它以爱和宽容为基础。

蜚声世界的美国石油大王哈默在成功前，一度是个不幸的逃难者。

有一年冬天，年轻的哈默随一群同伴流亡到美国南加州一个名叫沃尔逊的小镇上。

在那儿，他认识了善良的镇长杰克逊。

一天，冬雨霏霏，镇长门前花圃旁的小路成了一片泥淖。

于是，行人就从花圃里穿过，弄得花圃里一片狼藉。

哈默替镇长痛惜，便不顾寒雨淋身，一个人站在雨中看护花圃，让行人从泥泞的小路上穿行。

镇长回来了，他挑了一担煤渣，在一头雾水的哈默面前，从从容容地把煤渣铺在了泥淖的小路上。

结果，再也没有人从花圃里穿行了。

最后，镇长意味深长地对哈默说：“你看，关照别人，其实就是关照自己，有什么不好？”可以说，镇长杰克逊对哈默后来的成功起了不可估量的作用。

哈默成功后，曾对不理解他有一阵子减少石油输出量、说这与他石油大王身份不符的记者的提问回答道：“关照别人就是关照自己。

而那些想在竞争中出人头地的人如果知道，关照别人需要的只是一点点的理解与大度，却能赢来意想不到的收获。

关照是一种最有力量的方式，也是一条最好的路。

”是的，生活中很多时候，有许多我们用金钱和智慧得不到的东西，却因为一点点温暖、真诚和善良，轻而易举地就得到了。

只是因为，很多时候这些看似平凡而又简单的付出，却比金钱和智慧放射出更加诱人的光亮和色彩，比金钱和智慧更加令人需要和愉悦。

<<胸怀决定规模>>

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>