

<<21世纪做人做事新理念>>

图书基本信息

书名：<<21世纪做人做事新理念>>

13位ISBN编号：9787802229150

10位ISBN编号：7802229154

出版时间：2009-6

出版时间：苏木禄 中国华侨出版社 (2009-06出版)

作者：苏木禄

页数：248

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>

## <<21世纪做人做事新理念>>

### 前言

严介和说：“三流的企业家做事不做人，二流的企业家做人不做事，一流的企业家做事又做人。”中国民间有一句俗语：“先做人，后做事，做人做好了，附带着就把事情做了。”

成功依靠实力，这是人所共知的道理。

但是，所谓“实力”并不仅限于金钱、关系、学历，更为重要的是做人做事的方式。

做人、做事是一门艺术，更是一门学问。

一个人无论多么聪明、多么能干，背景条件多么好，如果不懂得做人、做事，那么他也许能获得一时的成功，但最终的结局将会是失败。

会做人、做好人，才能行得正、走得远，充分体现自我人生价值。

会做人的人，尽管资历不深，业务不精，但是拥有一套灵活多变的处世手段。

只要稍微动动脑筋，就可以潇洒自在地游走于各色人物之间，收获人脉，提升人气，经营人生。

从某种意义上说，做人也是一种能力。

《三国演义》中的刘备，有很多难以让人恭维的地方，要武功没武功，要谋略没谋略，然而，他的“做人”技巧却被很多人津津乐道。

正是有这种技巧，刘备才能够把才智比自己高的诸葛亮、把武功比自己强的关羽、张飞、赵云等人纳入自己的旗下，从而成就了一番事业。

## <<21世纪做人做事新理念>>

### 内容概要

做人、做事是一门艺术。  
更是一门学问。  
一个人无论多么聪明，多么能干。  
背景条件多么好。  
如果不懂得如何做人、做事，那么他也许能获得一时的成功，但最终的结局将会是失败。  
会做人，做好人，才能行得正、走得远，充分体现自我人生价值。  
会做人的人，尽管资历不深。  
业务不精。  
但是拥有一套灵活多变的处世手段。  
只要稍微动动脑筋，就可以潇洒自在地游走于各色人物之间，收获人脉，提升人气，经营人生。  
从某种意义上说。  
做人也是一种能力。

## &lt;&lt;21世纪做人做事新理念&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 讲程序，讲方法，合公理——把握做人做事的原则1 做人有方有圆，但别忘了大原则2 该高调时高调，该低调时低调3 要么不做，要做就用心做好4 坚持自己的原则，办事不能总看别人的眼色5 对你不喜欢的人和事，坚持宽容的原则6 遵循自然界的通用法则：适者生存7 人际交往的原则：保持最佳距离8 说话讲原则，不该说的不说

第二章 能识人，干实事，会来事——区分做人做事的对象1 小心当面赞扬你的人2 了解性格特点，做事容易成功3 如何与不同品行的人相处4 分清想做的事和应该做的事5 平凡的事做好了就是不平凡6 摆对方向才能更好做事，摆对位置方能更好做人7 不要只做上司告诉你做的事8 很多事情可意会不可言传9 有些事，没有结果就是最好的结果10 不要什么都想得到，有些东西是必须要舍弃的

第三章 再正确的话、再正确的方式都要合时宜——分清做人做事的场合1 性格不妨直爽，但不能不分场合2 敢闯敢干，但绝不乱闯、乱干3 生意场上既有一进一出的赚与赔，也讲究一进一退的人情练达4 最具有诱惑力的时候要沉住气5 勇于对机会说“NO”6 避开断送职场生涯的陷阱7 办公室里的关系学8 做个合群的人9 稳固职场地位，不做筐里的白菜10 有的面子一定不能要，有的面子一定要给

第四章 知道自己是谁，对方是谁——扮演好做人做事的角色1 上司：保持沟通，领会意图2 同事：融入团队，和睦相处3 下属：保持权威，适度冷峭4 亲戚：不走不亲，常走常新5 老师：拜师就是拿一个身份证6 同学：建立友谊，重视聚会7 邻居：亲而有间，宽容相待8 客户：赢得合作，利益共享9 朋友：知心的朋友要交，世俗的朋友也不能少

第五章 有方有圆，反应快，知变通——领悟做人做事的艺术1 做人要力求出色，勇争第一，这样别人才会发现你、记住你2 睁一只眼闭一只眼做人，明察秋毫做事3 觉得为时已晚的时候，恰恰是最早的时候4 屈伸道：像水一样能适应5 做事要能耐得住性子6 心里再苦、再难，脸上都必须是微笑的7 顺风顺水行船，永远不要跟趋势对着干8 不要等一切条件都成熟了才行动9 切勿“排错队”

第六章 拥有好心态，种下好前程——端正做人做事的心态1 心态顺，做事顺2 人生重要的不是所站的位置，而是所朝的方向3 顶牛抬杠不养家4 无论怎样的打击，当过去的时候，都是一瞬5 宽容别人，其实是解脱自己6 把心态放稳，才能给人留下很可靠的印象7 不顺心、不顺利的时候不要放弃8 你所担心的事情中，有99%本就不会发生9 逃避问题不能解决问题10 失败能打垮人的头脑，胜利也能冲昏人的头脑11 自煎的人，往往都是不肯在生活里向自己交白卷的人12 有梦想就是英雄

第七章 德行定终身——做事贵在真诚，做人懂得感恩1 很多事，你不诚心，便做不成它2 责任心，任何时候都不能丢3 成功，就是不计报酬的付出4 不要对最熟悉的东西熟视无睹5 没有人分享的人生是一种惩罚6 绝不亏待跟着自己一起打天下的兄弟7 守住做事底线，心里不能只想着钱8 时时刻刻心存敬畏9 主动向对方敞开心扉10 时常怀有感恩之心，你会变得更可敬、更高尚11 用欣赏的眼光看人12 经营好自己的人脉银行13 对别人的举手之劳也要说声“谢谢”14 感谢为难你的人

第八章 做一个精明的厚道人——做事不能缺心计，做人不能太“精明”1 培养毛遂自荐的心计2 做人有分寸，做事有板有眼3 未来不是聪明的竞争，而是智慧的竞争4 不要有比别人聪明的想法5 待人处世，城府少不得6 从敢为人先的成长走向甘为人后的成熟7 对方心顺，自己事顺8 不必争取100%的人对你都满意9 花要半开，人要半醉10 敢言不乱言，能说不胡说11 做人就要带一份憨、一份痴12 一定要懂得“无用”的妙用与大用

第九章 专注于你的梦想，不要放弃——做事要“专”牛角尖，做人要坚持不懈1 今天，我有哪些事情可以做得更好2 人世间任何臻于圆满的艺术，都容不得偷工减料3 对准一个目标，毫不动摇地全力以赴4 选择比努力更重要5 与其花时间做很多无效的事，不如花同样的时间做好一件事6 把工作当作你的爱人7 机遇抓住了就能成功，抓不住就是平凡8 有忧患意识的人，总是笑到最后的人9 在压力下学会生存10 不想断电就时时充电11 胜利者就是比别人能坚持的人12 最后的1%决定你的成功13 拼，很累；不拼，更累！

第十章 打造个人黄金形象——确立自己做人做事的风格1 成为自己想成为的人，不要为了别人的看法而做人2 成熟是人生的一个重要关口3 成为乐观的人，即使看一件坏事也能看到其积极的一面4 成为懂“礼”的人，有礼才能办成事，才能受人尊重5 成为“稳重”的人，不乱说话，要说就说有分量的话6 做一个正直的人，品行端正，做人才有底气，做事才会硬气7 做一个谨慎的人，保持头脑清醒，在大是大非面前不糊涂8 给人留下“很厚道”的印象9 说到做到，建立诚信银行10 有大成就的人都不是“独食蜘蛛”



## &lt;&lt;21世纪做人做事新理念&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 讲程序，讲方法，合公理——把握做人做事的原则1 做人有方有圆，但别忘了大原则正直的人如果能在大的原则下圆融一些，会来事，知变通，必定会获得好的人缘，与上司、同事、下属、朋友、亲人等建立和谐的人际关系。

《钱神论》说：“钱之为体，有乾坤之象，内则其方，外则其圆”，秦始皇把钱制成外圆内方的形状，寓天圆地方，天地和谐，宇内财富为皇上所有之义，其内涵是十分丰富的。

圆和方是宇宙间最为矛盾而又十分和谐的图形，生活中这种和谐随处可见。

也许古人把铜钱制造成这种外圆内方的形状只是为了方便携带，我们却能从其身上看到许多成功人士的影子。

为人之道要内方外圆。

方，就是做人的原则。

也就是说一个人要内心方正，坚持原则。

维护自己的独立人格；圆，就是处世老练，圆通，善用技巧。

圆是方法，是立身之术。

待人圆，处处得心应手；律己方，就会与人为善。

方是做人之本，圆是处世之道。

胆欲大而心欲小，智欲圆而行欲方，若把方与圆的处世原则恰到好处地结合起来，做到该方则方，该圆则圆，就会左右逢源，拥有良好的人际关系。

到什么山上唱什么歌，见人说人话，见鬼说鬼话，见到农民问收成，见到学生问成绩，今天天气哈哈，实际都是一种与人交流和沟通的技巧。

若见人说鬼话，见鬼说人话，那脑子怕是真出了问题。

但一个人如果过分方正，刚直不阿，就像生铁一样一折就断；但假如一个人过分圆滑，八面玲珑，总想着占别人便宜，久而久之，又还有谁愿意和这种人打交道呢？

所以这两种人都是生活中的失败者，而真正成功者该如何呢？

那就是外圆内方，圆中有方，方圆有度！

“方”是做人的根本，是做人的大原则，是做人的底线。

凡事都有个边界，球场上，球出了底线。

就会丢分。

做人做事都有底线，若出了底线，就会犯错误。

因此，对一切事物都不可不注意它的底线。

任何时候，这个大原则不能丢。

武侠小说之所以受人青睐，其根本就是它张扬了一种侠义精神。

当然，一个角色的侠肝义胆往往是靠反面角色来烘托的。

大丈夫有所为有所不为，没有“方”的灵魂的人，随着时光的推移和沉淀只会受到大众的唾弃，因为他们违背了伦理。

圆不是八面玲珑的圆滑，没有原则的和稀泥，做人要有基本准则和良心。

正如人们走路，直走不行，我们就拐个弯绕过去，所谓“此路不通，改其道而行之”。

“圆”作为出世之道往往体现在对事情的处理方法和说话的技巧上。

你不妨观察一下你周围的人，那些成功的经理、厂长、工程师之类，他们的成功是否就因为他们的专业技术是最好的呢？

答案是否定的。

他们的成功很大部分依赖于他们的为人处世之道。

他们往往善于推销自己。

这正如幸福的婚姻不一定是妻子闭月羞花，丈夫英俊潇洒，幸福的婚姻在于双方彼此的尊重和体谅，能和谐而融洽地处理好关系。

同样的一件事情，说话的方法不同导致的结果也截然不同。

## <<21世纪做人做事新理念>>

举个简单的例子：你的邻居对于修剪花木很有一套。

你对他说：“我家有盆花，你能帮我修剪一下吗？”

”对方一定会有理由推脱。

严重的则叫你滚蛋。

因为他们心里在想：“凭什么给你出卖体力。

”但如果你换一种说法：“我发现你家的花修剪得非常漂亮，你这方面技术比我可高明多了。

唉，我家也有一盆，能不能教教我，看怎么修剪才漂亮呢？”

”这样对方就会乐意帮忙了。

这就是圆。

2 该高调时高调，该低调时低调俗话说“高调做事，低调做人”。

在新时期，对这个观点要持一种怀疑态度。

无论是做人还是做事，该高调还是低调，要分人、分事，看当时的背景，所处的环境，面对的对象。

一个歌唱家，如果你一味的飙高音，结果是你累大家也累。

即使你的高音并不刺耳，可谁愿意承受一味尖利的听觉刺激。

反过来，你一味低沉，从不激昂，我想待你终止，恐怕早就鼾声四起了。

所以只有高低结合，带着听众在高亢与低沉之间迂回，效果才会良好。

也只有这样，旋律才能被称之为旋律，才会具备优美。

高调与低调其实是个心态问题。

我们只有正确看待各种事物，摆正自己的心态才能在生活中如鱼得水，潇洒自如。

高调是一种表现欲，是一种自信。

每个员工都想在老板眼里留下好印象，都想得到老板的重用。

要想被重用，你自然需要给他一个理由，这个理由就是你的能力。

如果你想被重用却不表现自己，不高调起来。

那么你永远也无法达成自己的梦想。

张丽是个高中毕业生，对电脑打字不是很熟练。

她去应聘一个打字员的工作。

招聘经理问她：“学过电脑吗？”

”“学过啊。

”“一分钟能打120字吗？”

”张丽心里有点紧张。

可是她在进去的时候环顾了一下室内并没有打字机，所以她有力的点点头回答说：“没问题啊。”

”经理说：“好，回去准备准备，下次测试打字速度。”

”结果张丽得到了这份工作，经理由于太忙也没测试她到底一分钟能打多少字。

她得到这份工作可能存在一点侥幸，就是经理实在有些忙。

但是她要是缺乏自信，就算经理再忙她也不可能得到这份工作。

当然我们不可能一味目空一切，放任的高调。

因为那样会让你迷失自己。

低调既然是相对于高调而言的，就是要懂得居安思危，不能被短暂的成果和喜悦冲昏了头脑。

只有在各种尊贵和荣华上还能保持清醒者才是真正的智者，真正的成功人士。

莎士比亚悲剧中有个雅典的贵族豪门，财大气粗，说得委婉点是乐善好施，直白点说是恣情挥霍，虽然他帮了不少人，却没交下一个真朋友。

当自己财力已经无法供他挥霍了却还是不听仆人的劝告，活在自己虚构的荣华中，最终只能孤苦伶仃葬身于大海边，连个收尸的都没有。

我们从中不难看出这个人是在该低调的时候抓错了拍子，如果他能低调一些，在众人的谄媚和奉承中保持清醒，又何至于此呢？

所以说，我们务必时刻保持清醒，尤其是在自己取得一些成果的时候。

3 要么不做，要做就用心做好无论做什么工作，我们都应该静下心来，脚踏实地的去做。

## <<21世纪做人做事新理念>>

要知道，你把时间花在什么地方，你就会在那里看到成绩。

只要你勇于负责、认认真真地在做。

你的成绩就会被大家看在眼里，你的行为就会受到上司的赞赏和鼓励，你的业绩就会使你在同事面前赢得尊严。

海尔的产品为什么卖得好，因为他们的产品为客户想得很周到，每一个细节都是经过用心设计的。

假如他们不用心，把一些粗制滥造的产品推向市场，那最后的结果肯定是失去市场。

浙江正泰集团董事长南存辉说：“纵使蜈蚣有千万只脚，它也只能走好一条路。

做生意一定要用心、专心，像对待自己的老婆一样。

”人生也一样，你需要每时每刻全力以赴，又极其恭敬而虔诚地对待每一天、每一个人、每一件事。

在一本《浙商》杂志里，报道了商人江桂兰的故事。

故事的开头是这样的：“1991年3月，28岁的江桂兰借来20万元的高利贷办起自己的塑料厂时，不仅是别人，就连她自己以后的生活也没有底。

她的条件并不优越：父母都是松门本地的农民，没资金没技术没关系；自己已经结婚6年了，还拉扯着一个6岁的孩子。

惟一让她感到高兴的是，命运开始掌握在自己的手里。

”江桂兰是温岭松门镇富岭塑胶有限公司的创办人。

当初，江桂兰靠3台旧的注塑机起家，刚开始生产渔家用的冰盒，但是，产品生产出来后却销不动。

后来，她只好转产衣架。

江桂兰是个细心的人。

她有个特点，无论是做什么。

要做就用心做。

即使是很小的、不起眼的细节，也要尽力做好。

有一次，从北美发来一张传真，询问江桂兰能否生产西式快餐用的塑料刀、叉、勺，江桂兰回复“能”。

发完传真后，江桂兰就开始开发模具，生产样品，并很快向美国供货。

肯德基收到该公司的货箱后，发现货箱装得整整齐齐，与其他公司货箱的凌乱形成了极大的反差。

就这样，肯德基对温岭松门镇富岭塑胶有限公司有了初步的信任，后来肯德基又派专人到温岭进行考察。

一开始，江桂兰没有通过肯德基的查验，江桂兰带领她的产品开发团队经过一周的用心设计，终于达到了肯德基要求的59项标准。

她把自己的企业当成自己的爱人一样看待，呵护可谓无微不至。

企业的每个车间她都仔细认真看过，每个员工她都细心留意过，企业每开发出一项新技术，制造出一个新产品，都有她熟悉的背影在默默地思索。

2003年底，第一批试制的餐具被运往美国。

不久，肯德基就给江桂兰发来了1200万美元的订单。

江桂兰的成功正是出于她做事的态度，不做则已，要做就用心做好。

在她看来，认真做好每一件事的态度造就了自己今天的成功。

## <<21世纪做人做事新理念>>

### 编辑推荐

《21世纪做人做事新理念》：做人，在感动别人之前先感动自己，做事，让他人为之赞叹，让自己为之骄傲，做人有原则 + 做事有方法 = 21世纪的成功者。

讲程序，讲方法，合公理——把握做人做事的原则；能识人，干实事，会来事——区分做人做事的对象；再正确的话，再正确的方式都要合时宜——分清做人做事的场合；知道自己是谁，对方是谁——扮演好做人做事的角色；有方有圆，反应快，知变通——领悟做人做事的艺术；拥有好心态，种下好前程——端正做人做事的心态；德行定终身——做事贵在真诚，做人懂得感恩；做一个精明的厚道人——做事不能缺心计。

做人不能太“精明”；专注于你的梦想，不要放弃——做事要“专”牛角尖，做人要坚持不懈；打造个人黄金形象——确立自己做人做事的风格。

<<21世纪做人做事新理念>>

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>