

《智慧做人的七大学问》

图书基本信息

书名：《智慧做人的七大学问》

13位ISBN编号：9787802136427

10位ISBN编号：7802136423

出版时间：2009-4

出版社：海潮出版社

作者：李国基

页数：287

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《智慧做人的七大学问》

前言

懂得智慧做人、聪明做事的人，其步履必然积极而阔大，其事业必然顺理而成章，其人生必然恢宏而壮丽。成功需要努力更需要头脑，做人需要修养更需要智慧。做人是一门人人必会的学问。拥有一个正确的目的是成功前提，也是做人的一大智慧。我们的生活就像是登山，如果你抬头望着要攀登的山顶，你会感到有需要奋斗的方向，如果你只会平视着眼前，那么你注定将看不到山顶壮丽的风光。一位有目标的人，可以朝着目标奋勇前进，前方有着惊喜在等待。而没有目标的人只会浑浑噩噩度此一生。不愿意甘心于平庸的人会为自己定一个值得努力的目标，而要实现自己的目标最好有个计划表。在表中注明在自己人生的不同时刻，你希望达成的愿望；或者遇到一些意外的时刻时，你希望怎样来处置。在你面前经常有个你盼望的东西，为它工作、把它作为希望，前瞻而不后顾。你要培养对将来的盼望，不要培养对往事的怀念，这样会使你保持青春的活力。有一些人在退休后不久就长眠了，他们之所以衰老得这么快，就是因为他们已不再是目标的追求者，而且在心里不再盼望任何事情，这使得他们的身体无法发挥功能。你不追求目标，你向前展望，那么你就不是在真正地生活。

精明处世是做人的基本功，也是营造成功人生的一大智慧。人生在世，会有许多苦恼。当你有了生活的阅历之后，便会知道，十个指头不会是一般齐的，这样，你也会比较出自己的优势和可爱之处来，少了无端的困惑，才能把所有烦恼的事情都一点点地看淡。凡事能够站在别人的角度，才能够在主观上为自己的同时兼顾好方方面面的关系。你要先学会做人，然后再去处理事情，才不会辜负生活。年轻人还欠缺很多生活的感觉，还欠缺做人方面最本质的东西。年轻人一定要端正态度，学会做人，周围有很多榜样是可以去模仿的。你的完善需要付出，要释放自己那份心血和精力，要针对对象，做有意义的付出。有些人却能活得相当丰富，从工作到生活，都体现着一定的意义。他们把对人生的深刻认识和体会，累积下来，或在朋友之间交流，或广为流传。虽然他们有更多的累，有更深层的烦恼，但他们总能从困惑的阴影中走出来，放眼五彩斑斓的人生世界，努力地提升自我，提升生命尊严。但是话又说回来，成功的人总在少数，没有这些领悟的人，自然有各种各样的困惑。有些人说给别人听时，也有许多感悟。轮到自己时总是做不好，是什么原因呢？心灵深处存在的仍是肤浅的思想，而停留在表面的一点点仅是用来炫耀的，而不是用来付诸于行动的。这种看似聪明的人其实困惑最多，他们总是在伪装，总是很阿Q而已。他们从某种意义上讲，什么也没有得到，幸福根本与这些不诚实、不真实的人无缘。假如你不幸拥有刚刚谈到的不良习气，那只有回过头来在未来中寻求改变了。做人的学问很简单，也很深奥。拥有智慧做人的技巧，懂得智慧做人的艺术，我们才能获得一片广阔的天地，成就一份完美的事业，更重要的是，我们还能赢得一个内涵厚重、丰富充沛的人生。

《智慧做人的七大学问》

内容概要

《智慧做人的七大学问》要求我们懂得智慧做人、聪明做事的人，其步履必然积极而阔大，其事业必然顺理而成章，其人生必然恢宏而壮丽。成功需要努力更需要头脑，做人需要修养更需要智慧。做人是一门人人必会的学问。精明处世是做人的基本功，也是营造成功人生的一大智慧。人生在世，会有许多苦恼。当你有了生活的阅历之后，便会知道，十个指头不会是一般齐的。这样，你也会比较出自己的优势和可爱之处来，少了无端的困惑，才能把所有的烦恼一点点地看淡。

《智慧做人的七大学问》

书籍目录

第一章 目标高远成功在即1.变换角度思考，弱者也有大市场2.信息是人类取之不尽的资源3.比别人领先的意识能赚大钱4.机会来了别“客气”5.该出手时就出手6.身体力行，赏罚分明7.永远微笑着面对部下8.对合作者不要要求过高9.乐得装糊涂10.双赢合作，优势互补11.行动比知识更重要12.关心他人就是成就自己13.做别人没有做过的事14.以退为进15.让员工自己进步16.与目光短浅者分道扬镳17.制造假相，为自己争得时间18.稳中求胜，量中求质19.大胆进行人事改革20.重视人与人之间的亲情21.树立王者风范22.做自己认为对的事23.创新思维，远见卓识24.相信自己比什么都重要25.多才多艺不如独专一门26.勇于承受失败27.在工作中发展自己28.看准目标就不能半途而废

第二章 战胜缺陷你就是超人1.相信自己是有用之材2.敢于认错3.幽默：化解尴尬的润滑剂4.用热忱代替冷漠5.接受别人的批评6.借批评的阶梯成就自己的进步7.真正的赢家笑到最后8.战胜你的缺陷9.委婉拒绝不伤感情10.做人要有气度11.“曲径”更能“通幽”12.利用机会，变不利为有利13.永不退缩，不达目的不罢休14.谨慎一点，改变大意的缺陷15.做人不能目光太短浅16.做人做事要灵活一点17.危难之时，对自己充满信心18.宽容无价，不要咄咄逼人19.心浮气躁，欲速则不达20.驾驭好自己的情绪

第三章 学习名人战胜自我1.做人要有主见2.兴趣——培养天才的土地3.要学会忍受不公平和恪尽职责4.主动培养刚毅果断的性格5.对自己的判断有足够的信心6.心态决定成败7.任何挫折都是超越自我的契机8.从小目标开始一点点突破9.表扬比批评更具魅力10.正确的方法将使你事半功倍11.经营自己的长处12.欲征服世界，必先战胜自己13.不可轻信人言14.对他人感兴趣15.再给自己一次机会16.“下一次就是你”17.坦言失败才能成功18.站在信念的平台上19.心中没有偶像20.控制自己容易激动的性格21.惜时如金，把握生命22.良好的爱好有益健康23.笑对生活24.谦虚是成功者不可缺少的品德25.坚持到底就是胜利26.宽恕是最强大的力量27.拨云见日，赶走自卑

第四章 知人善用人尽其才1.不以个人好恶弃人2.有多大肚量成多大事3.用人不疑，疑人不用4.信任人才能得力于人5.知人善用6.不计前嫌用人才7.交朋友一定要有所选择8.知己知彼，百战不怠9.以貌取人，有失偏颇10.察言观色看准人11.品德的颓废，比物质匮乏更可怕12.不管黑猫白猫，会抓老鼠就是好猫13.取人之长，容人之短14.举荐人才不论亲仇15.有志不在年高16.把属下当作知己17.放下领导的架子18.抓好时机，激励员工19.赞扬下属，调动他们的积极性20.慧眼识人，把人一眼看透21.得人才者得天下22.不拘一格，用人之长23.不同的人才有不同的用法24.巧妙利用“刺头”人物25.让员工力往一处使26.赠送国宝，不如推荐贤士27.给予关爱是用人的真谛28.准确把握人才的能级与能质

第五章 精明处世宽厚待人1.处处显精明不载福2.刚柔相济，该弯曲时就弯曲3.功高不傲，不占便宜4.做人要善于吃亏5.不怕丢面子，才能争得面子6.委婉说话最动听7.勿招惹小人，提防暗箭伤人8.会打圆场好做人9.“礼”尚往来，打通人脉10.不为功名利禄所累11.事事明白未必是好事12.结交新朋友，扩大交际圈13.藏巧守拙，用晦如明14.学会适当的顺应15.该糊涂时别明白16.深藏不露，防不胜防17.锋芒太露易伤人18.才华显露要适可而止19.以退为进，以柔克刚

第六章 以德服人诚信为本1.善待他人就是善待自己2.品德比名望更重要3.放得下才能拿得起4.己所不欲，勿施于人5.鼓励成就人，批评扼杀人6.宽厚待人7.设身处地为他人着想8.托尔斯泰的平常心9.不挡别人的路，尊重他人的人格10.谦虚谨慎是福11.赠人玫瑰，手有余香12.博爱是最高尚的品质13.善良是难能可贵的美德14.提高你的内在修养15.微笑可以给你更多的快乐16.心怀感恩，生活就会丰富多彩

第七章 深谋远虑掌控全局1.聆听是一种美德2.自知者明3.勤奋是金4.让自己坚韧起来，才能顶天立地5.莫让以前的损失折磨自己6.不断进取方能自我完善7.机遇偏爱有准备的头脑8.科学与冒险同行9.把思想放在解决问题上10.打开自己独立生活的局面11.谦虚使你更具魅力12.无知者无畏13.深谋远虑，掌控全局14.懦弱——阻止了勇敢和开拓15.与其抱怨不公，不如提高自己16.珍视自己的事业生涯17.施谋用计，创造良好战机18.成大事者应目光长远19.欲成大事，谋划先行20.见机行事，灵活多变21.趋利避害，掌握主动权22.聪明一点，不要总是唱反调23.晴天留人情，雨天好借伞24.冤家宜解不易结

章节摘录

第一章 目标高远成功在即 对于致富而言，顽强的个性，必备的知识与才能，及正确巧妙的思考技巧，无异于机器内部的硬件。大多数人不缺乏知识和才能，但却没有一个正确巧妙的思考技巧。拿破仑·希尔在遍访美国最成功的500多位富翁之后得出一个结论：思考即财富。

1. 变换角度思考，弱者也有大市场 丹尼尔·洛维格是美国的亿万富翁之一，他的发财诀窍就是双眼紧盯弱者，在那里开发市场。20世纪50年代初期的日本不但是战争中的失败者，而且也是经济上的失败者。吴港是日本主力舰、航空母舰和其他巨型航舰的出产地，那里有巨大的海军造船厂。战争结束后，这些造船厂就被关闭了，上千的工人被遣散、失业，使这个地区陷于严重的、长期的、好像永难翻身的萧条境地。日本政府殷切地期望能对这个地方有点作为，却又提心吊胆地怕吴港会变成美国海军的造船厂和永久的军事基地。这一契机被洛维格紧紧地抓住了。当洛维格带着大量的现钞和更多的信用贷款，以美国公民的私人身份来到日本时，日本人对她大表欢迎。他们很快就和这个沉默寡言的老美达成了协议，并提出一些相关条件，例如，必须雇用日本劳工，使用日本的钢铁等。其实，对于洛维格来说，全都正中下怀——日本和他签订了长期的低廉的吴港造船厂的租约，外加令人羡慕的各种减免税赋的优厚条件。从那时开始直至今日，洛维格一直在吴港制造油轮、运铁矿石的货轮和其他船只。洛维格造的船越来越大，每一批新船与前相较，都能以更低廉的每吨运费率运更多的货物。最后，洛维格把船卖掉一部分，自己留一部分。洛维格的船队日益扩大，他在世界各地不断地增设新的轮船公司来经营这些船只——他的公司大多在利比亚和巴拿马设立。因为，这两个国家给船主各种优待，包括赋税、劳工法和船只登记费等。洛维格更及时地为他那世界性的企业王国开拓新的天地。洛维格购买矿地和石油产业，其所需的运输工作，当然有助于他的航运事业。

洛维格并没有满足这些，又创立储蓄借贷公司，以便调剂他王国的财务。他聚积的财富，在人类个人单独聚财的最高记录中占有一席之地。人生悟语：经商过程中，当你认为最弱时，可以在强者的天地里想主意，当你认为强大时，不妨在最弱的地方去寻找你的市场，真正的智者并不是满腹经论的“知识宝库”，而是掌握了正确的思维方法的人，名人之所以成名，就在于他们有超人的思维能力，他们能够在瞬间抓住事物的本质，并作出异想天开的决断。

2. 信息是人类取之不尽的资源 亿万富翁哈默从莫斯科回到美国后不几年，第二次世界大战爆发，战争造成市面谷物紧张，美国政府下令，不准酿酒厂用谷物酿酒。哈默知道这个信息后，预测到威士忌酒马上要成为缺货，当时美国酿酒厂的股票为每股90元，而且以一桶烈性威士忌酒作为股息，哈默立即买了5500股，因而得到了作为股息的5500桶威士忌酒。果然，市场上很快短缺威士忌酒，哈默不失时机地把威士忌酒改成瓶装，并贴上“制桶”的商标卖出去。于是，哈默的“制桶”牌威士忌酒大受欢迎，买酒的人群排成了长队，几乎围着马路绕了一圈。当哈默的5500桶酒只剩下3000桶时，一位叫艾森柏格的化学工程师前来拜访哈默。这位客人讲，如果威士忌酒掺上30%的廉价土豆酒精，数量可以增加5倍，而且这种混合酒的味道也不错。哈默的脑子里飞快地作了一番计算，如果这样一混合，他剩下的3000桶酒就能变成15000桶，哈默认为，在缺酒的年代，他的这种混合酒也一定会受到人们的欢迎。哈默立即以廉价买下了一家倒闭的甜酒厂，并把它改成土豆酒精厂，他从政府那里以低价买来了成千上万吨因生产过剩扔在地里的土豆，开始进行土豆酒精的生产。没过多久，这种混合酒制成了，哈默给这种酒取名“金币”商标。虽然这种酒里只有20%的好威士忌酒，商店还是愿接受。结果，商店周围又排起了新的长队，而且每名顾客只限购两瓶，哈默的混合酒供不应求。可好景不长，美国政府又公布了一项决定，谷物开放。这对哈默简直是一场灾难，“金币”酒的退货单雪片似地飞来。在这种情况下，大部分人主张关门大吉，倒闭算了。然而，哈默分析了第二次世界大战的形势，他认为，战争还不能马上结束，即使战争马上结束了，美国经济也还不能很快走上正轨，他预计谷物开放时期不会很长。于是哈默下定决心，继续生产土豆酒精，他说：“酒精可以找到买主，而烂土豆却是无人问津的”，在哈默的坚持下，土豆酒精的生产正常地进行，没有受到任何影响。

哈默果然猜着了，“谷物开放期”只持续了一个月。土豆酒精再一次成了畅销货，而哈默货源充足，无数加仑的土豆酒精被运到皮奥里亚，同那里剩下的陈年威士忌酒掺合装瓶，“金币”混合酒比以往任何时候都受人欢迎，哈默获得了巨大成功。人生悟语 这是一个信息的时代，信息就是资源，信息就是财富。捕获信息，并为此做出相应的措施，你就争得了成功的先机。

3. 比别人领先的意识能赚大钱 香港华达投资集团董事长李晓华被人们称为“北大荒走出的亿万富翁”，提起他，成大事者都翘起大拇指说“特神”。李晓华的神，最重要的是体现在他在市场中能以不

《智慧做人的七大学问》

变应万变，随时改变经营方针，因此总保持着旺盛的竞争力，在市场中游刃有余。 李晓华第一次南下广东，实现了他人生第一笔“巨额”投资，花4000元买了一台喷泉果汁制冷机，兴冲冲地回北京了。他选择了北戴河，那是北方有名的旅游避暑胜地，他出设备，一位当地的朋友出场地和人员，一间冷饮商店红红火火地开张了。那一个夏天，这台冷饮机出尽了风头。大老远避暑的人们，游完泳渴了，累了，或是在太阳下走乏了，看到这个清爽冰冷的大玻璃罐都被吸引住了。冒着汗的人们排起了长队，一杯接一杯，那种清凉、甘甜的感觉直沁心底。 已届而立的李晓华尝到了实实在在的成功，他的喜悦溢于言表。更重要的是，他对自己的商业敏感和决策能力充满了自信。 李晓华的心思又活了起来。他在想，今年在北戴河独领风骚的冷饮机，明年肯定就不那么新鲜了，一些脑子动得快的人会紧紧跟上，那时，北戴河同样的冷饮机肯定不下100台，竞争激烈可想而知。于是他决定另辟蹊径。 朋友得知他要将在冷饮机就地让出，替他着急了：那简直是印钞票的机器呀？你怎么可以这么傻？ 然而，事实又一次印证了李晓华的超前意识。第二年夏天，这种冷饮机在北戴河海滨挤作一团，恐怕100台都打不住。 由于李晓华没有被胜利冲昏头脑，从而涉足新的行业也非常成功。 李晓华看到当时的电影和电视根本无法满足人们多层次的欣赏需要，所以他买了一台录像机和一个大屏幕投影机，在秦皇岛与人合作放起了录像，结果场场爆满，门口的票贩子把票炒到10元一张，仍有人解囊而入。 生意干得十分顺手，他的过人才智在有意无意中充分展开、延伸…… 随后几年中，几笔漂亮的买卖使李晓华成为北京个体户中的知名人物，这时他算得上是北京响当当的大款了。当大部分中国人的商品意识还未觉醒的时候，他座下的新款式奔驰已在同行中抖尽了风光。这样走下去，日子完全可以过得舒舒服服。然而，李晓华丝毫没有功成名就的感觉，雄心无尽的他隐隐感到，更宏大的事业需在更广阔的世界中展开。随后，李晓华在香港成立了华达投资公司，凭借着他对市场敏锐的洞察力，在房地产市场上游刃有余，获得了亚洲地产界的称赞。 人生悟语 随机应变相时而动，切忌贪婪无度。什么都会过去，一门生意不会永远红火，及时调整方向，多方面发展，才不致于在商业中惨败。 4. 机会来了别“客气” 陆肇天夫妇是20世纪60年代举家搬迁到香港，他们既无第二代创业者多少得到父荫和良好的现成社会关系基础，又无本地创业者已在商场血战多年积累的经验，完全是靠披荆斩棘，历尝艰辛，闯出道路，是白手起家到成大事的成功典范。 陆肇天刚到香港时，由于内地资历香港不予承认，所以被迫出卖体力，做小生意。最后他从一笔刀片订单中开始积累了一定的资金，终于办起了陆氏实业公司。 1976年是陆氏实业公司第一次腾飞的时候。当时正是电子计算器萌芽之时，许多大厂家看到这一新产品，但是拿不准，犹豫不敢上手，想观察清楚再下决心。但陆肇天的小公司却没有那么多顾虑，看准这是投入电子计算器市场的有利时机，全力以赴，抓紧生产液晶电子计算器。正因为他及时早着先鞭，竞争者少，在市场上放缰驰骋，获得成功。等到群起效尤，市场饱和，陆氏已饱食远走，积累了经验和资金，为公司下一步发展打下了新的基础。

《智慧做人的七大学问》

编辑推荐

《智慧做人的七大学问》向我们讲述了精明处世是做人的基本功，也是营造成功人生的一大智慧。拥有一个正确的目的是成功前提，也是做人的一大智慧。拥有智慧做人的技巧，懂得智慧做人的艺术，我们才能获得一片广阔的天地，成就一份完美的事业，更重要的是，我们还能赢得一个涵蕴厚重、丰富充沛的人生。

《智慧做人的七大学问》

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：www.tushu000.com