

二十几岁

谢得高◎编著

必须知道的

77条

做事经验

做事之前先做人 处世之前先懂事

- 二十几岁的年轻人，首先要练就为人处世的真本事！
- 人生之路漫长而坎坷，但只要我们掌握了本书所列的做事的经验，就能变坎坷为通途，无往而不顺，无事而不成！
- 二十几岁的年轻人，有些规矩不可不知，有些学问不可不懂，有些本事不可不会。

做人要心无边行有度
做事需进有招退有术

北京工业大学出版社



二十几岁

谢得高◎编著

必须知道的 77 条

做事经验



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

二十几岁必须知道的 77 条做事经验/谢得高编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2010.3

ISBN 978-7-5639-2254-3

I. ①二… II. ①谢… III. ①人生哲学—青年读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 003364 号

二十几岁必须知道的 77 条做事经验

编 著: 谢得高

责任编辑: 刘 畅 谢桂生

封面设计: 创品牌工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 九洲财鑫印刷有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 16.25

字 数: 212 千字

版 次: 2010 年 3 月第 1 版

印 次: 2010 年 3 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2254-3

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

前言



人的一生离不开做事，大事、小事、家里事、外边事，事事不断。会做事的人在人生的大舞台上如鱼得水、游刃有余，而不会做事的人往往忙碌一生却一事无成。那么，二十几岁的年轻人应该如何做事呢？

二十几岁的年轻人，当你褪去少年的青涩跨入社会的时候，就会发现，光怪陆离的世界不再像童年时看到的那样“看山是山、看水是水”了。如果你不懂得如何做事，就会处处碰壁，办事就达不到理想的效果。这不仅影响你与他人关系的和谐，还会影响自身事业的发展。

其实，做事是一门学问，更是一门高深的艺术，许多人用尽毕生的精力也未必能领会其中的真谛。放眼历史，注目眼前，我们不难发现，很多人才华横溢，却始终得不到施展的机会；很多人精明绝顶，却聪明反被聪明误；很多人躊躇满志，却毕生坎坷，郁郁而不得志……

成功地做事真的有那么难吗？成功地做事真的无道可循吗？

历览古今，纵观中外，我们也不难发现，很多人取得了令人艳羡的财富，在事业上获得成功，在爱情上获得幸福，在社会的舞台上展现了自己完美的人生。他们成功做事的经验是值得我们学习的。

一个人不管多聪明、多能干，条件有多好，如果不懂得做事的方法，或者光有一肚子大道理，或者空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结局肯定是失败。同样，做事没有长远的眼光，没有通盘的规划，走一步算一步，这样的人，也大多没有好的结局。只



必须知道的77条做事经验

有掌握了做事的要领和诀窍，才有可能事半功倍，最终实现自己的目标。

有句俗话说：“听君一席话，胜读十年书。”人不可固执己见，要多听听别人的建议，多学学别人的经验，这样，在生活中就可以少走许多弯路，避免许多挫折。

《二十几岁必须知道的77条做事经验》一书以丰富的内容、精辟的理论、生动的案例，介绍了77条做事的经验。本书涉及做事的各个方面，根据我们日常生活中经常遇到的现象，以大量发人深省的古今中外的故事、寓言为例，使读者能够轻轻松松领悟做事的学问。

相信如果二十几岁的朋友能够认真潜读本书，一定能领悟和把握做事的精髓并从中受益，从而掌握做事的学问，在社会的舞台上展现自己的美丽人生。

我们都是平凡之人，我们每个人都有迷茫绝望、在十字路口徘徊的时候，如果只凭自己在黑暗中摸索，可能很难走出迷茫的圈子。《二十几岁必须知道的77条做事经验》如同夜空中的北斗星，一定会给你点亮前进的道路，并引导你走向成功，走向幸福。

目 录



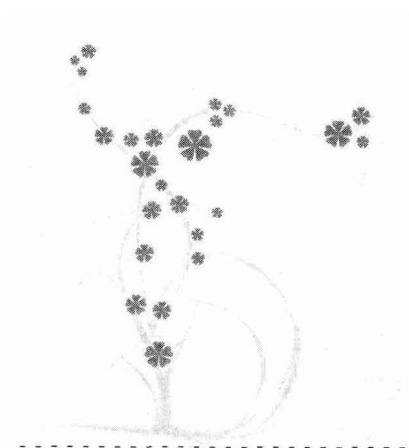
1 千里之行始于足下，万事从小处做起	001
2 量力而行，切忌好高骛远	005
3 心急吃不了热豆腐，做事要有耐心	008
4 三思而后行，做事不要太轻率	012
5 不要成为借口的奴隶	015
6 做事不要在乎吃眼前亏	019
7 今日事今日毕，拒绝拖延	023
8 不要一条道走到黑，适时转弯	027
9 勤能补拙，做事忌懒惰	030
10 方法让一切皆有可能，做事要讲方法	034
11 有时候不妨学学“墙头草”，相机而动	037
12 要好风凭借力，切莫“狐假虎威”	040
13 坚持到底，不要轻言放弃	042
14 懂得等待，做事不要急于求成	046
15 不受一时冲动的情绪所摆布	049
16 留得三分面，日后好办事	052
17 有思路才有出路，做事多动脑	055
18 一次行动胜过百次空谈	058



19	成功的大门是虚掩着的	061
20	滴水穿石，做事一定要专注	065
21	一枝独秀成不了大事，要懂得合作	069
22	为别人着想就是为自己着想	072
23	认识自我，避免盲目自信	075
24	走自己的路，不为他人所左右	078
25	习惯决定成败，莫让坏习惯牵着鼻子走	081
26	不要为无意义的小事烦恼	085
27	发挥长处，做自己最擅长的事	088
28	做事要拒绝“差不多”	091
29	恒心铸就成功，做事贵在持之以恒	094
30	不要怕坐“冷板凳”	097
31	做事忌没有计划	100
32	得饶人处且饶人，不要把事情做绝	103
33	多一分热忱，就多一分收获	106
34	好钢用在刀刃上，工夫用在关键处	110
35	不轻视简单，简单的事往往最难做	113
36	切忌浮躁，心态平和好做事	116
37	凡事不要斤斤计较	119
38	遇事不慌，沉着冷静	122
39	做事要一步踏出一个脚印	125
40	沉得住气，才能成得了事	128
41	冒险，有时不失为上上签	131
42	合理安排时间，做好分内之事	134
43	做事要有责任心	138
44	想成为珍珠，就先从沙粒做起	141
45	一诺千金，承诺的事一定要兑现	144
46	做错了事，要敢于承认和承担	146
47	不积小流无以成江海，不要忽视点滴积累	149
48	施爱予人，凡事别只想着自己	152
49	敷衍了事成不了大事	155



50	做事切记：骄傲可能吃大亏	158
51	不拘“小节”，有时会误大事	162
52	抱怨于事无补，积极行动才有效	166
53	创新无价，做事要敢于打破常规	170
54	不务实，即使有才华也是浪费	174
55	没有“好牌”，也不要放弃努力	178
56	不要畏惧失败，失败乃成功之母	181
57	一次只做一件事，四面出击可能没有好结果	184
58	高速度才能高效率	187
59	行动才能把梦想点石成金	190
60	把复杂的事情简单化	194
61	守株待不到兔，主动才有美食	198
62	放下面子，万事 OK	202
63	随机应变，学会“变脸”	205
64	小漏不补，沟壑难填	208
65	摆脱依赖，遇事自己拿主意	211
66	善始善终，凡事不要半途而废	214
67	莫让经验束缚了你的头脑	217
68	不妨比别人多做一点点	219
69	不满足于眼前的成就，追求新的高度	223
70	及时放弃无意义的固执	226
71	做事要有优先顺序	229
72	既能拿得起，又能放得下	232
73	不要让突发事件影响了你的情绪	235
74	这山看着那山高，将永远无法登顶	238
75	做事无须苛求完美	242
76	不盲目模仿别人	246
77	回头草有时是一种更好的选择	249



千里之行始于足下，万事从小处做起

一心渴望伟大、追求伟大，伟大却了无踪影；甘于平淡，认真做好每件小事，伟大却不期而至。

日本有句谚语：嘲笑一块钱的人会为一块钱而哭泣。中国也有类似的名言，例如“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”以及“一屋不扫，何以扫天下”等等。这些都告诉我们，要想成就大事，就必须从小事做起。

然而，如今有不少人，尤其是二十几岁的年轻人，常常忽视小事，不相信那些“没什么大不了”的小事对于成大事的重要性。他们把目光盯在“大事”上，一直寻找“大事”来做，结果一事无成。

有两个年轻人，一个是高个子，一个是矮个子，他们在前往纽约寻找工作的路上偶然相遇了，两个人都对未来充满了希望。他们来到纽约后，就开始不断地寻找机会。

有一天，两人同行时，有一枚硬币躺在地上，高个子看也不看就抬着头过去了，而矮个子却毫不犹豫地把那枚硬币捡了起来。高个子看着矮个子的行为不由得露出了鄙夷的神情，他想：真没出息，一枚硬币也要捡，哪像干大事业的人！

矮个子却想：看着钱白白地从身边溜走，怎么能成就事业呢？

两个人又同时走进一家小公司。这里工作很累，工资也低，高个子不屑一顾地走了，而矮个子却高兴地留了下来，努力地工作着。

高个子换了一家又一家的公司，他在不断地寻找着机会做“大事”。

两年后的一天，两人在街上相遇了，矮个子由于努力工作，已经干出了一番事业，自己成了老板，而高个子却仍然没有一个固定的工作。

高个子很不理解地问：“你是一个连硬币都捡的人，这么没出息，怎么可能做出一番事业了呢？”

矮个子说：“像你这样的人注定不能成功，因为你连一枚硬币都不要，只是一味地盯着大钱。小钱都抓不住，怎么能抓住大钱呢？”

上述故事中的高个子一味地寻找他自以为的大事来做，轻视身边的小事，到头来什么也没做成。而那个矮个子，从简单的小事做起，并且一丝不苟、认真对待，最后成就了自己的一番事业。

的确，千里之行，始于足下，任何大事都是由一件件小事发展起来的，任何一个成大事者都是从小事做起的。以下两个故事正是说明了这一点。

美国商人斯太菲克本是一个退役军人，在医院疗养期间，他读了《思考和致富》一书，深受启发，他很想实践一下书中所说的话，通过自己的思考变成一个有钱人。

躺在医院的床上，他苦思冥想，一连想了许多主意：创办一个信息中心、开办一所疗养院、与别人合伙搞一个广告公司、建立一个电视台……他为自己的种种想法兴奋不已。可是，他很快就高兴不起来了，因为他发现要做的事情虽然都是能引起轰动效应的大事，但尽快实现的



可能性极小，自己连起码的资金都不具备。经过一夜的辗转反侧，他认识到自己还是应该先从小事着手，等到把资金筹够了再做大生意也不迟。

一天，护士给他送来了洗好的衣服。衣服是送到洗衣店里去洗的，洗衣店洗完熨烫好以后由护士帮助领回来。看到叠得整整齐齐的衣服，斯太菲克的眼睛一亮。原来，洗衣店总是把烫好的衣服折叠在一块硬纸板上，以保持衬衣的硬度，避免打皱。正是这块纸板点燃了斯太菲克智慧的火花。他有了一个新奇的想法。

他给洗衣店写了信，得悉这种衬衣纸板每千张的价格需要四美元。他想以每千张一美元的价格出售纸板，但要在每张纸板上刊登广告。登广告的人所付的费用归他所有。这件事在许多人看来都是一件小得不能再小的事情了，谁会在意每千张纸板才一美元的生意呢？斯太菲克的朋友甚至讽刺他说：“如果你不是做生意的材料就认输吧，站在马路上说不定一天也不止捡到一美元！”可斯太菲克却不这样看，他知道自己还有更大的目标，但是无论什么样的目标都必须从小事做起。

从医院出来后，他就把全部精力投入到行动中，把想象的事情变成了现实。

过了一段时间，斯太菲克的客户越来越多，他自己也积累了一些经验，这时，他决定把生意做得再大一些。他发现衬衣上的纸板一旦被撤除后，就不会被洗衣的顾客所保留。怎样才能使顾客保留登有广告的纸板呢？他又想出了一个新办法：在衬衣纸板的一面仍然印广告，另一面印上有趣的儿童游戏或菜谱、字谜、谚语、小常识等。这一招果然很奏效。许多家庭主妇为了得到纸板，不等衣服穿脏就又送到洗衣店去洗。洗衣店一看生意多了起来，也很高兴，十分愿意订购斯太菲克的纸板，因此，斯太菲克的生意也跟着越做越大。

李嘉诚是赫赫有名的房地产巨头，但他的成功也是从小事开始的。

1950年，他决心学做生意。他用自己节衣缩食省下来的钱，开设了一家专门生产玩具和家庭用品的小塑料厂。刚开始，大家都嘲笑他，说他没出息。的确，那家小厂根本没有使李嘉诚赚到钱，惨淡经营了几年，



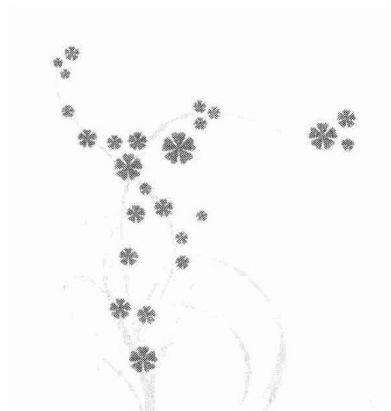
李嘉诚也就赚了吆喝声。但是，李嘉诚对这样的“小事”始终孜孜不倦，做起来极为认真。通过锻炼，他积累了丰富的经验。50年代后期，李嘉诚终于抓住了机遇，取得了非凡的成功。

千里之行始于足下。二十几岁的人都有远大的目标、成大事的抱负，但要脚踏实地，从小事做起，眼前的小事或许正是将来大事业的幼苗和基石。

做事箴言



大事是可遇而不可求，小事情却每天都在发生。顺利、妥帖而又快乐地去处理小事是容易的，但是能坚持认真、耐心地处理小事却是十分困难的。而成功的人，就是善于做小事的人，他们把每一件小事做到尽善尽美，最终在大事上也能取得成功。



2

量力而行, 切忌好高骛远

年轻人做事一定要量力而行, 不要掉进好高骛远的泥淖。

世界上大多数人是平凡的, 但是大多数平凡之人都希望自己不平凡, 特别刚刚步入社会的二十几岁的年轻人。他们梦想自己能成功, 才华获得赏识, 能力得到肯定, 拥有名誉、地位、财富。事实证明, 真正能做到的人, 总是少数。因为, 很多人经意或不经意地都陷进了好高骛远的泥淖。

二十几岁的人, 如果你好高骛远, 那就在人生操作中犯了一个大错误。你以为可以不经过过程直奔终点, 从卑俗直达高雅, 跳过近前而直达远方。你心性高傲、目标远大固然不错, 但是目标好像靶子, 必须要在你的有效射程之内才有意义。如果目标太远而偏离实际, 反而会阻碍你的成功。所以, 年轻人做事一定要量力而行, 不要掉进好高骛远的泥淖。



被评为“湖南省十大杰出青年农民”的刘九生，是靠做木梳起家的。刘九生高中毕业时父亲因不慎失足而摔成了残疾，他为了照顾家庭，放弃了高考回到家里，整日过着“面朝黄土背朝天”的生活。

年轻气盛的刘九生不甘心一辈子过这种一潭死水般的生活，他梦想着有朝一日自己能够发家致富，创一番大事业。为此，刘九生曾做过多种生意，但总未能成功。在刘九生的家乡许多人会做木梳，他父亲更是有了一手做木梳的好手艺。父亲劝儿子跟自己学做木梳，可刘九生认为一个大男人，做小木梳有什么出息，不愿意学。

有一天，刘九生正坐在墙角叹气时，父亲走过来，心平气和地对他说：“孩子，是我对不起你，耽误了你考大学。但三百六十行，行行出状元。如果你能把木梳做好，也可以发财啊，你如果愿意学，我明天就教你。”第二天，刘九生就跟父亲学起了做木梳。他专心致志地学，几天就学会了，但每天只能做几把木梳，他们家住的地方比较偏僻，拿到集市上去卖，价格很低，刘九生有点灰心了。但有一天，他到城里办事，发现城里一把木梳比家乡集市上要贵几毛钱，于是，回到家乡他便挨家挨户去收购木梳，做起了木梳的批发生意。他很快就赚了五六万元钱。后来，刘九生看到村里人手工做木梳靠的是传统的方法，生产速度慢，有时货源还短缺，他萌生了办一个木梳厂的想法。

厂子很快建起来了，凭着自己的用心和刻苦，刘九生的厂子不仅很快获得了可观利润，同时规模也有很大的发展。现在，刘九生的“天天见”公司一跃成为全国最大的木梳生产企业之一，产品远销东南亚各国，公司总资产已达到千万元。

刘九生的经历告诉我们，要成功首先要量力而行。许多人好高骛远，空怀大志，终其一生也一事无成，因为他的精力主要耗损在不切实际的期望中，对要做的事情并未真正投入必要的精力，即使看上去很忙，实际上也是“泡沫现象”。

好高骛远的人，往往生活在虚幻之中，自身没有坚实的基础，做事没有切实可行的方案，也没有客观地认识到自己的实际能力。这样的人



无疑是悲哀的,也许一生都空怀大志,一事无成。

好高骛远的人,大多是懒惰的,害怕吃苦,惧怕困难,从精神到行动都好逸恶劳,贪图享受,甚至从内心深处瞧不起那些吃苦耐劳的人,也打心眼里看不起那些围在身边的小事,不屑为之努力。这样的人可能永远与成功无缘,看着别人硕果累累,自己只能空有羡慕,空有抱怨。

因此,二十几岁的人,要想成就高远宏伟的事业,实现自己的理想和追求,必须量力而行,从最细小、最微不足道的地方做起,切忌好高骛远。

做事箴言



一个人拥有远大的理想、过人的勇气固然重要,但是凡事还是要认清自己的处境和能力,脚踏实地地从头做起,千万不要好高骛远,以免收到相反的效果。



二十几岁

必须知道的77条做事经验

3



心急吃不了热豆腐，做事要有耐心

人一辈子最重要的品格之一是有耐心，该出手时就出手，该耐心等待就要耐心等待。

我们也许都听过下面这个故事：

有一位著名的推销大师，即将告别他的推销生涯，应行业协会和社会各界的邀请，将在该城中最大的体育馆做他告别职业生涯的最后一次演说。

在他举行演说那天，会场座无虚席，人们在热切地、焦急地等待着，等待那位当代最伟大的推销员做精彩的演讲。大幕徐徐拉开，舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。台上搭起的高大的铁架就是为了支撑这个铁球。

在人们热烈的掌声中，一位老人走了出来，站在铁架的一边。他穿着一件红色的运动服，脚上穿着一双白色的胶鞋。

人们用惊奇的眼光看着这位老人，不知道他接下来会做出什么动作。



这时,两个抬着一个大铁锤的工作人员上来了,他们把铁锤放在老人的面前。这时主持人对观众讲:请两位身体强壮的人,到台上来。好多年轻人站起来,两名动作快的人转眼间就跑到了台上。

这个时候,老人开口给他们讲规则:请他们用这个大铁锤,去敲打那个吊着的铁球,直到把它敲得荡起来为止。

一个年轻人抢着把铁锤拿起来,拉开架势,抡起大铁锤,全力向那个吊着的铁球砸去,一声震耳的响声,那铁球动也没动。他就用大铁锤接二连三地砸向铁球,他很快就累得气喘吁吁了。

另外一个人也没有一点示弱的意思,他接过大铁锤把铁球打得叮当响,可是铁球仍旧一动不动。

台下的呐喊声也逐渐平息下来了,观众好像认定那是没用的,就等着老人给出一个解释。

会场变得平静下来了,老人从上衣口袋里掏出一个小锤,然后认真地面对那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球“咚”地敲了一下,然后再停顿一下,再一次用小锤“咚”地敲了一下。人们奇怪地看着,老人就那样敲一下,然后停顿一下,一直持续着这个动作。

十分钟、二十分钟过去了,会场早已开始骚动,有些人甚至骂了起来,人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。老人仍然用小锤不停地敲着,他好像根本没有听见人们在喊叫什么。有些人已经愤然地离去了,观众席上出现了大块大块的空缺。留下来的人们好像也喊累了,会场变得安静下来。

大概老人把这个动作进行到四十分钟的时候,坐在前面的一个妇女突然尖叫一声:“球动了!”刹那间会场立即鸦雀无声,人们聚精会神地看着那个铁球。那球摆动的幅度很小,不仔细看很难察觉。老人继续一小锤一小锤地敲着,铁球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高,它把那个铁架子都拉动得“哐、哐”作响,它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声,在掌声中,老人转过身来,慢条斯理地把小锤放进兜里。