

SHOUWAN

YISHENG  
ZUOREN  
de 8 ZHONG  
SHOUWAN

**卓越：一生成功的八种境界**

人生不如意之事十之八九，善于利用“手腕”的人，才能心“想”事成，不善用者则日坐愁城。

“手腕”是应变世事改变人生的极佳出路。

要在生活中成功，有效的手腕，常常比传统的智商或职业技能更加重要。

舒大丰◎编著

一生做人  
的 8 种手腕

百花洲文艺出版社

# YISHENG ZUO REN de 8 ZHONGSHOUWAN

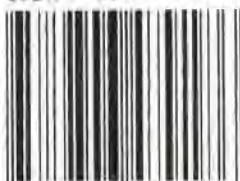
## 卓越：一生成功的八种境界

要想事业成功，就必须具备做人的本领。有人身负旷世才学，行走世上却步履维艰；有人资质平平，却干出了一番惊天动地的事业。那是什么原因造成的呢？原因就在于后者能审时度势，深谙做人的本领，从而安身立命，立于从容之地。



仅售：  
29.80元

ISBN 7-80647-918-X



9 787806 479186 >

ISBN 7-80647-918-X/1·573

定价：119.20元（共四册）

卓越：一生成功的八种境界  
一生做人的八种手腕

舒大丰 编 著

百花洲文艺出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

卓越：一生成功的八种境界/舒大丰编著 —南昌：

百花洲文艺出版社，2005

ISBN 7-80647-918-X

I.卓... II.舒... III.散文-作品集-中国-当代

IV.I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 132352 号

# 卓越：一生成功的八种境界

舒大丰 编著

---

出版发行：百花洲文艺出版社

地 址：南昌市阳明路 310 号江西出版大厦

邮政编码：330008

经 销：各地新华书店

印 刷：莱芜市正顺印务有限公司

版 次：2007 年 3 月第 1 版第一次印刷

开 本：787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数：160 万

印 张：66.125

---

ISBN 7-80647-918-X/I·573

定 价：119.20 元 (共 4 册)

# 前 言

现代社会的竞争日趋激烈,使得许多身处社会中的人们和踏入工作岗位的年轻人,都面临着不断更新知识、提升自我的考验。社会不像父母和老师那样,欣赏你的天真清纯,她关心但不会迁就任何一位身处其中的新老成员。社会与自然遵循一样的法则:适者生存。

没有谁能够决定整个世界,但人人都能决定自己的心态。你自己的心理、思想、感情、精神完全由你自己的心态创造。好的心态是你成功的资本。要想拥有好的,积极的心态,就必须要有一个好的“手腕”。好“手腕”是好心态的前提,没有好“手腕”就调节不出好的心态。

“手腕”为什么具有如此神奇的力量?让我们仔细阅读《一生做人的八种手腕》这本书。它能帮你更快地适应这个变化莫测的世界。让你真正了解做人做事的学问。

此书没有华丽的词藻,有的只是朴实的真理,是行走社会的必修课程。不是高姿态的说教,更不是告诉你成功的窍门。

本书共八章,分别介绍做人的手腕,都是务实的,不虚夸不浮躁。囊括了人在社会上生存所必需的诸多方面。比如,为人、识人、用人、防人、容人、屈人、制人、做人。全面的向你展示了人生的多面性。只要掌握了这些“手腕”无论是在您的工作,还是在日常为人中,都会有突飞猛进的进步,您的事业、生活中的乐趣会越来越多。

有的人看见“手腕”两个字可能会把它当成一个贬义词,认为这简直是教别人怎么学坏,怎样变坏的学问,其实,这种学法是完全错误的,“一

生做人的八种手腕”并非是“一生必须掌握的八种如何学坏的手段”，这种看法实在是太荒谬了。

只要你是这个世界上的人，是这个社会上的一分子，自你出生，就必须要和这样或那样的人交往，去接触这些或那些你想做和不想做的事情，这是无可避免的，因此，我们每时每刻都会与身边的若干人保持着紧密的联系，人际关系的质量影响着一个人的事业、生活的方方面面。与人建立起友好、诚挚和长久和谐的私人关系是件很重要的事情。那么，人际关系的好坏是通过什么来体现的呢？在交往的同时我们的言语是重中之重。

比如，在公司的一次集会中，张先生看到一位女同事穿了一件紧身的新装，与她胖身材很不相称，张先生便直言直语道：“说实话，这件衣服真的很漂亮，但是，你穿上它实在有点不适合，因为你实在太胖了，穿上它就像给水桶包上了艳丽的布！”

女同事顿时觉得脸上无光，瞪了张先生一眼，生气地走开了，从此再也没有理过他。

这就需要我们掌握说话的“手腕”和说话的技巧。直率的语言犹如一把利剑，在伤害别人的同时，也会刺伤自己。说话都要注意分寸，正所谓，说者无意，听者有心。

我们每天传达信息大部分是通过语言，也许大家会认为只要我们掌握说话的技巧就能成功，但是，一个有手腕的人仅仅掌握说话的技巧是不够的。

识人也要有手腕，走上社会，你就会遇到各种各样的人，有好人，有坏人，有表面诚实，实质虚伪的人，有正面君子背地里小人的人……

“知人知面不知心”，如何识人是一门大学问。您要想成功，就必须学会识破人机，认清人的真实面目，这样才能把握主动权，使自己立于不败之地。

用人更要讲究手腕，无论是作为领导，还是作为一个普通的人，都必须具备的一种个人能力，你的怀疑和不信任只会给对方的心理带来负担，最后，导致你的工作无法顺利进行，最初的好友最后会分道扬镳，行

同陌路。

防人的“手腕”也很重要，明枪易躲，暗箭难防。俗话说，“害人之心不可有，防人之心不可无。”在为人处世中，尤其要有防人之心。人与人相处，最忌“交浅言深”。

做人是我们必修的第一门人生课，尽管这是一门学校从没有开设的课程，但是，做人的方式都直接决定了我们一生的成败，很多时候，它比其他课本知识显得更加重要。

读完这本书，你会发现自己的生活原来可以发生这么大的变化，那些矛盾、紧张，那些烦恼、忧虑原来是可以克服的；和周围的人相处，原来是那么容易而又富有乐趣；一切艰难险阻，一切挫折打击，一切妨碍你成功的障碍，都是可以凭借你自己的力量去战胜的。

当然，并不能保证每一个经验和道理都适合您，只有您在不断的总结前人的经验的同时，学会合理的变通，在实践中慢慢的体会，总结，才能使您在社交的场合游刃有余，从而达到一个完美的境界，祝愿您早日成为人上人。

# 目 录

## 第一部分 为人

### 第一印象

第一印象要精心雕琢 / 2

印象说白了就是面子 / 4

好的印象管理是成功的关键 / 6

良好的开端是成功的一半 / 8

### 收敛你的性格

冲动是罪恶的魔鬼 / 12

说话要讲究分寸 / 14

少抱怨多做事 / 16

控制好自己的情绪 / 18

别成为愤怒天使 / 20

制怒高招 / 22

### 实力,不用摆在脸上

枪打出头鸟 / 25

骄矜必败 / 27

规避风头,才能走好人生路 / 29

人贵自制 / 31

让对方做主角 /33

舍小利为大谋 /36

以退为进 /38

以和为贵 /40

让一步收获更大 /42

### 运筹帷幄的谋略

深藏不露,是智谋 /44

十分才八分露 /46

大智若愚,方能养晦 /49

借贵人助自己成功 /51

### 低调为人

在低调中修炼自己 /53

行为低调是成熟的表现 /55

简朴是低调做人的根本 /57

低调做人,便可烟消云散 /59

## 第二部分 识人

### 亮光背后的

赶走心中的阴霾 /62

### 细节看人

注重细节,从小事做起 /65

实干才能脱颖而出 /67

扎实的基础是成功的法宝 /69

不为薪水而工作 /71

给人好处不要张扬 /73

永远别嫌细节小 /75

### 忠厚的眼神

不要只盯着别人的错误 /77

- 情人眼里出西施 /80
- 掌握信息就是掌握财富 /83
- 你的看法决定他的人生 /85
- 听,用心听**
- 做一个优秀的倾听者 /87
- 倾听最底层的声音 /89
- 不要相信自己的眼睛**
- 选择喜欢的 /91
- 不要自寻烦恼 /93
- 鹬蚌相争,渔翁得利 /95

### 第三部分 用人

- 疑人不用,用人不疑**
- 用人的技巧 /98
- 捕获可供利用的人 /100
- 给予信任,才能收获忠诚**
- 信任带来和谐和效率 /103
- 不信任员工是企业最大的浪费 /106
- 站在能人的肩膀上**
- 坚挺是立在人生的平台上 /108
- 做前人没有做过的事 /111
- 将心比心**
- 透过心灵门户识心意 /113
- 关键时刻见人心 /116

### 第四部分 防人

- 话说三分**
- 把握说话的时机 /120

- 言语简洁,恰到好处 /122  
见什么人说什么话 /124  
学会语言的“软化”艺术 /127  
打动人心的一句话 /130
- 不要得罪小人物**
- 提防恩将仇报的小人 /132  
不要忽视小人物 /135  
宽容对待冒犯你的人 /137  
防人之心不可无 /139

## 第五部分 容人

- 虚怀若谷的一半是多少**
- 学会宽容别人 /142  
谦让是一种至美境界 /144
- 不战屈人之人**
- 真诚做人,真诚做事 /146  
不做问心有愧的事 /148  
时时想到他人 /151
- 美玉有疵**
- 说得好不如做得好 /154  
从细节做起 /157  
身处弱势不气馁 /159
- 不拘一格,只求适合**
- 变通为人,擅自责 /161  
选定的事就全力去做 /163
- 稳之道**
- 危而不乱,险而不惊 /165  
不轻易接受施舍 /167

坚决扔掉贪婪这个包袱 / 169

不要一口吃个胖子 / 171

办事脸皮厚点又何妨 / 173

## 第六部分 屈 人

### 后路也在脚下

胸襟宽一步则和,行为让一步则顺 / 176

宰相肚里能撑船 / 178

### 没有什么让你沮丧

控制了情绪也就控制了盲动 / 180

妥协不代表软弱 / 183

### 舍 弃

毛羽不丰时,要懂得让步 / 186

懂得放弃 / 188

### 进退自如

做足了人情 / 194

处世智慧 / 197

能屈能伸 / 201

### 软火才能炖硬骨头

永远生活在希望中 / 203

学会等待 / 206

无声胜有声 / 208

## 第七部分 制 人

### 将事办到他的心坎上

为心灵守约 / 212

求人办事,攻心为上 / 215

### 以智服人

小胜靠谋,大胜靠德 /217

德立,则人立、事立 /219

## 第八部分 做人

### 信用

信用是一个人的立身品牌 /222

失信等于失去生存的机会 /225

诚信是真正的宝贝 /227

### 多一个朋友,多三条路

多个朋友多三条路 /230

朋友的力量是巨大的 /234

三教九流皆可交 /236

关键时刻拉人一把 /238

玩笑的话慎说 /240

交友有礼 /242

学会储存朋友 /245

### 沟通的艺术

投其所好,沟通顺畅 /248

幽默是沟通的润滑剂 /251

### 沉潜之心

知错能改,善莫大焉 /254

幽默风趣的人最受欢迎 /257

### 藏起棱角

一个好汉要有三个帮 /259

# 为人



每个人都不可能孤立的生存,时刻都在与社会上形形色色的人打交道,很多时候光靠你的实在,诚实、埋头苦干是不会达到你想要的效果的。甚至连你应该得到的都会无形中被别人掠夺而去。改变命运就要有相应的“手腕”。有“手腕”的人的办事效率是常人无法想象的。

# 第一印象

在和一个陌生人相处与交谈时，一定要注意你的一言一行可能带来的后果，如果，初次见面就给别人留下了好感，那么，你们以后的交往会很顺利。第一印象具有先入为主的作用，有“手腕”的人会抓住每一个初次见面的机会。

## 第一印象要精心雕琢

**印象是需要塑造、精心打造出来的。**

有个齐国人，家中一妻一妾。家里的日子过得并不富裕，但是这个齐国人却经常独自一人外出，酒足饭饱后才回家。他的妻妾感到有些奇怪，就问他：“没听说你在外面做什么大事啊，你怎么有钱经常在外大吃大喝呢？”他回答说：“噢，我有许多富贵朋友，是他们经常请我吃饭，三天一大宴，两天一小宴的，我都厌烦了！”

这人的妻子还是有点不相信，就悄悄对妾说：“我们家可是从来都没有贵客登门呀！我看他是在撒谎，看来我们有必要了解一下啊。”

第二天，那个齐国人一离家，他的妻子就跟了出去。她躲躲闪闪地尾随在他后面，但是走遍了全城，也没见他跟谁讲一句话。走着走着，妻子看见自己的丈夫朝东门外走去，于是紧跟了上去。哪知道东门外是一块坟地。天啊！丈夫正在向各家上坟的人乞讨着剩下的残酒冷菜。妻子全明白了，气呼呼地跑回家去，把真相全都告诉了妾。妾说：“没想到咱们的男人竟然这么

不争气,我们怎么依靠他啊?”

那男人并不知道自己的妻妾已经知道了真相,回家后仍像往常一样得意洋洋地在妻妾面前夸耀与贵人聚会的热闹场面,这两个女人于是你一言我一语地把他数落了一通。这个齐国人面红耳赤地说“我之所以这样,还不是为了一个面子嘛,我不想让你们瞧不起我呀!”

这个齐国人会让我们觉得未免太死要面子,但是,在这个故事中却能体现出个精典的词汇“印象管理”。这种通过自觉调控自己的仪表、体态、言谈等方面,从而间接影响或控制他人的知觉和感受的过程叫印象管理。“印象管理”这个名词是心理学家库利、戈夫曼等人提出的。他们认为社会中的每一个个体都希望得到别人乃至社会的认可、赞同,并期望能够控制社会交往的结果,所以就要有意无意地进行自己的印象管理。比如,在什么场合穿什么衣服,对什么人说什么话,通过表情更好地表达自己等,都是为了给别人留下美好的印象。还有,当一个人要去面试的时候,总会事先做一些必要的准备,个人资料、形象设计、谈话内容等;当一位热恋中的小伙子被女朋友甩了,他总会在别人面前装出一副无所谓的样子。这些都是印象管理。

印象管理于人于己都很适用。比如你在路边看见一位漂亮的女孩子,长相非凡,穿着打扮都很时尚,突然,她的脚被那路边的石头一绊,不料鞋跟断了,这时,你不要上前去关切,你最好还是选择离开,这样可以让人保留尊严。

.....  
**人生箴言** 

印象管理是人际交往的润滑剂,处理好了,不但能使自己赢得别人的尊重和喜欢,还会使人际交往变得更加美好和谐。

## 印象说白了就是面子

人们常说的印象,说白了就是面子问题。

在人际交往中,如果一个人能成功地获得别人的赞同,就是“有面子”;反之,形象受损就是“丢了面子”。所以,每个人都在尽心尽力地通过印象管理保持个人的面子的同时也努力使别人有面子。

“这小子一点面子也不讲”,“这点面子还不给吗?”“这是面子事儿”,“面子上过不去”,“面子全让你给丢光了”,“你得设法挽回面子”,“这人死要面子”……这些有关面子的词语在我们的日常生活中随处都可以听得到。可见,面子的地位是多么重要。无论是在中国人还是在日本人的意识里,都占据着首要的地位。通过这些,我们也可以概括出“面子问题”的内涵,即要给自己挣面子又要保全别人的面子。

那么什么是挣面子呢?并不是要一味地挣,有些“面子”不要也可以,面在大是大非的问题上,面子则是非挣不可的。尤其是有关于国格、人格的大面子万万不能丢。

当然,我们更不能不留别人留面子,面子涉及到一个人的尊言。

犹太教典籍《塔木德》里有这样一个故事:

一次,有位拉比要召集6个人开会商量一件事,便让人安排一下,去邀请6个人来。可是,第二天却来了7个人,其中肯定有一个人是不请自来的,但拉比却不知道这第七个人到底是哪一位。于是,拉比只好对大家说:“如果有不请而来的人,请赶快回去吧。”结果,7个人中最有名望的人,那个大家都知道他一定会受到邀请的人却站了起来,走了出去。

这就是犹太人的智慧:保住别人的面子,即使自己受点委屈,有时也是值得的。那个有名望者的退让,不但保全了别人的面子,还体现了自己的仁慈之心,这样的人能不是德高望重之人吗?