



CHENGGONG DE  
BENXING

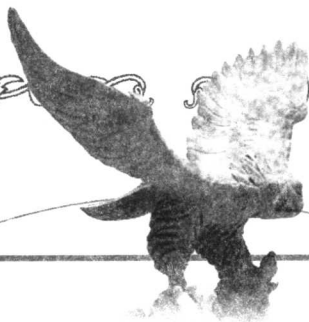
# 成功的本性

做人要厚道 做事要精明 说话要到位

梦婕/编著

西方人经过许多挫折后才明白：与人打交道，必须学会妥协，彼此让步，才能接近既定的目标。在中国人传统的为人处世的方式中，处处教你学会如何不动声色地妥协，在彼此不伤和气的氛围里达成谅解与共识。

北京工业大学出版社



CHENGGONG DE  
BENXING

# 成功的本性

做人要厚道 做事要精明 说话要到位

梦婕/编著

北京工业大学出版社

---

**图书在版编目 (CIP) 数据**

成功的本性/梦婕编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2006. 9

ISBN 7-5639-1702-0

I. 成... II. 梦... III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 101328 号

---

**成功的本性**

——做人要厚道、做事要精明、说话要到位

编著 梦婕

\*

北京工业大学出版社出版发行

邮编: 100022 电话: (010) 67392308

各地新华书店经销

北京秋豪印刷有限责任公司印刷

\*

2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

787 mm × 1092 mm 16 开 17.75 印张 344 千字

ISBN 7-5639-1702-0

定价: 23.80 元

# 前 言

如果说中国文化是世界上最具有特色的文化之一的話，那么中华民族也是世界民族之林中最具个性的民族之一。众所周知，中国人为人处世讲究“周到，不伤和气”。曾几何时，这一观点被近代以来的外国人所抨击。在中国人看来，这种观点却有其独到的魅力和出人意料的作用。西方人经过许多挫折后才明白：与人打交道，必须学会妥协，彼此让步，才能接近既定的目标。在传统为人处世的方式中，中国人须学会不动声色地妥协，在彼此不伤和气的氛围里达成谅解与共识。

何谓做人要厚道？就是要有宽容心、赞赏心等。欲成事者，尤其是欲成大事者必能宽容于人，才能为人们所欣赏、所钦服、所接受，这正是立世为人的根基。根基牢固了，才能成参天大树，结出累累硕果；倘若根基不牢，就难免会枝衰叶弱，不禁风雨。而会做人就是在社会中立世为人最好方法。

厚道做人是一种风度，也是一种修养；是一种品格，也是一种智慧；是一种谋略，也是一种胸襟。生活中，厚道的人会更好地融入人群，保护自己，与人们和谐相处，成就不平凡的事业。

所谓做事要精明，就是要分清事情的轻重、缓急、大小、难易，做事前掂量好自己的身份，做事时把握住说与做的火候，同时，还要分清并遵守在做事过程中所涉及的潜在规则。

能以不变应万变是成功者谋略中的学问，万事从小事做起，积累小成功，问鼎大成功，是成功者做事必有的学问。当你把手中的工作、身边的事业作为一门学问时，你就锁定了成功；当你把每一个小的成功、一个小的进步作为一种人生享受时，你就拥有了会做事的学问。

所谓说话要到位，就是有话好好说，没话别乱说，直话要巧说，该说的别不说。“说话的力量”是巨大的。有些人本领极高，可以翻江倒海，就是因为不会说话，或者说些不中听的话，结果总是给人留下不好的印象；相反，有些人本领一般，就是有一张巧嘴，结果做什么都游刃有余。

本书从做人、做事、说话三个角度来解析人生哲理。在编排体例上，三个部分独立成篇；在内容分布上，这三者又互相交叉，相辅相成。从三者关系的角度上看，说话是做事的前提。会说话的人，其做事能力就相应要高，做人也就能鹤立鸡群。做事是做人的先决条件，只有会做事的人，才可以得



到别人的认可。会做人首先要学会说话和做事，因为人离不开说话和做事，这又是做人的先决条件。

《成功的本性——做人要厚道、做事要精明、说话要到位》告诉我们如何做人、做事和说话。在今天，当现代化的城市喧嚣和快节奏的生活脉搏给我们带来焦虑、烦躁、不安时，希望本书如一溪清泉，能洗去我们焦躁的尘埃，化解我们心中的积郁。

谬误之处，敬请批评指正！

# 目录

## 做人要厚道

- 第一章 坦诚守信——不可动摇的做人根本 / 3**
- 1.1 个人成功的灵魂：坦诚守信的价值观 / 4
  - 1.2 坦诚守信的价值观影响你的一生 / 8
  - 1.3 坦诚守信价值观的统一体：道德 / 9
  - 1.4 培养坦诚守信的价值观 / 9
  - 1.5 做人要忠诚 / 11
  - 1.6 为人要正直 / 13
- 第二章 容忍谦让——最受欢迎的做人原则 / 14**
- 2.1 有容乃大 / 15
  - 2.2 豁达大度境界高 / 16
  - 2.3 谦虚为人 / 17
  - 2.4 怎样做到谦虚为人 / 18
  - 2.5 谦让者受欢迎 / 19
  - 2.6 自己也要感激他人的宽容 / 19
- 第三章 可方可圆——与人相处要掌握分寸 / 21**
- 3.1 人生好像一个圆 / 22
  - 3.2 可方可圆与做人的关系 / 25
  - 3.3 可方可圆的人幽默 / 28
  - 3.4 做人可方可圆的条件 / 31
  - 3.5 做人可方可圆的要求 / 36
  - 3.6 可方可圆的成功秘诀 / 38
- 第四章 控制情绪——莫伤别人，莫伤自己 / 39**
- 4.1 自律自制是根本 / 40
  - 4.2 做人处世须冷静 / 43
  - 4.3 疏导你的怒气 / 44
  - 4.4 情绪的约束力 / 45

4.5 走出与人交往的误区 / 46

## 第五章 取舍有度——学会选择，学会放弃 / 48

- 5.1 做人要想开些 / 49
- 5.2 做人要拿得起放得下 / 49
- 5.3 不要带着包袱过河 / 50
- 5.4 不为虚名所困 / 51
- 5.5 不和别人比较 / 52
- 5.6 不患得患失 / 52
- 5.7 为心灵解压 / 53

## 第六章 换位思考——设身处地为他人着想 / 55

- 6.1 人最重要的是内心情感 / 56
- 6.2 内心情感的释放 / 59
- 6.3 站在对方的立场想问题 / 62
- 6.4 尽量理解别人 / 63
- 6.5 要委婉说出对方的不足 / 64
- 6.6 要给别人留面子 / 65

## 第七章 雪中送炭——帮助别人就是帮助自己 / 67

- 7.1 雪中送炭好于锦上添花 / 68
- 7.2 做人要有品德 / 68
- 7.3 做人要有情感 / 70
- 7.4 帮助他人要有技巧 / 71
- 7.5 做人要有感恩的心 / 75
- 7.6 做人要有责任和义务 / 76

## 第八章 自我反省——在反思中提升自己 / 78

- 8.1 反省自己就是完善自己 / 79
- 8.2 自身的轻重自己知道 / 80
- 8.3 有错误就坦率地承认 / 81
- 8.4 追求进步的人生更完美 / 82
- 8.5 不断培养自省的习惯 / 83

## 第九章 欣赏对手——在竞争中得到快乐和进步 / 88

- 9.1 欣赏对手的催化剂：人性 / 89
- 9.2 欣赏对手可得人心 / 89

# 目录

- 9.3 不要和对手硬拼 / 90
- 9.4 停止互相仇视 / 91
- 9.5 竞争对手的选择 / 92
- 9.6 欣赏对手的方法 / 93
- 第十章 追求双赢——你赢也让他赢 / 95**
  - 10.1 追求双赢的意义 / 96
  - 10.2 追求双赢的准则 / 97
  - 10.3 不要错过成功的机会 / 99

## 做事要精明

- 第一章 积极主动——主动自发的人容易脱颖而出 / 103**
  - 1.1 唤起积极心态，走向成功人生 / 104
  - 1.2 积极心态的特征 / 105
  - 1.3 撕掉“我会失败”的消极面纱 / 106
  - 1.4 进行有效的自我暗示 / 110
  - 1.5 把思考变为行动 / 111
  - 1.6 成大事需从第一步开始行动 / 114
  - 1.7 做个自我实现预言的高手 / 117
- 第二章 充满热情——每件事需要全身心投入 / 118**
  - 2.1 做事要充满热情 / 119
  - 2.2 积极的思想体现充沛的活力 / 120
  - 2.3 要为自己的行为感到自豪 / 120
- 第三章 敢想敢干——按成功者的方式思考问题 / 124**
  - 3.1 找到自己的方向就能胜利 / 125
  - 3.2 抓住机遇叩开成功之门 / 127
  - 3.3 把行动与梦想结合起来 / 131
- 第四章 珍惜时间——我的时间我做主 / 133**
  - 4.1 要有时间意识 / 134
  - 4.2 精确计算时间 / 134
  - 4.3 时间价值如同金钱一样 / 135
  - 4.4 时间就是永恒 / 136



- 4.5 要珍惜和利用时间 / 139
- 4.6 利用空余时间的技巧 / 140
- 第五章 关注细节——细节决定成败 / 143**
  - 5.1 细节表现个人修养 / 144
  - 5.2 追求细节的完美 / 144
  - 5.3 日常生活中应注意的细节 / 147
  - 5.4 工作中应注意的细节 / 150
- 第六章 借用外脑——借别人的才智为己所用 / 153**
  - 6.1 人缘是财富 / 154
  - 6.2 人缘的营造 / 154
  - 6.3 借用外脑的方法 / 155
- 第七章 方法为王——只为成功找方法，不为失败找借口 / 158**
  - 7.1 失败者找借口，成功者找方法 / 159
  - 7.2 成功的方法 / 160
- 第八章 合作沟通——在团队中实现自身价值 / 165**
  - 8.1 合作沟通可以弥补个人能力的缺陷 / 166
  - 8.2 合作沟通的准则 / 167
  - 8.3 合作沟通中的不良现象 / 168
  - 8.4 合作沟通的人格魅力 / 169
- 第九章 从容自信——从容面对眼前的一切 / 171**
  - 9.1 信念的法则 / 172
  - 9.2 用信心表现你的成功心态 / 172
  - 9.3 人生没有失败，只是暂时没有成功 / 176
- 第十章 释放潜能——唤醒心中沉睡的巨人 / 178**
  - 10.1 潜意识的力量 / 179
  - 10.2 开发潜意识的渠道 / 179
  - 10.3 怎样开发潜意识 / 180
  - 10.4 激发心理潜力 / 181
  - 10.5 有效地进行自我提示 / 182

# 目录

## 说话要到位

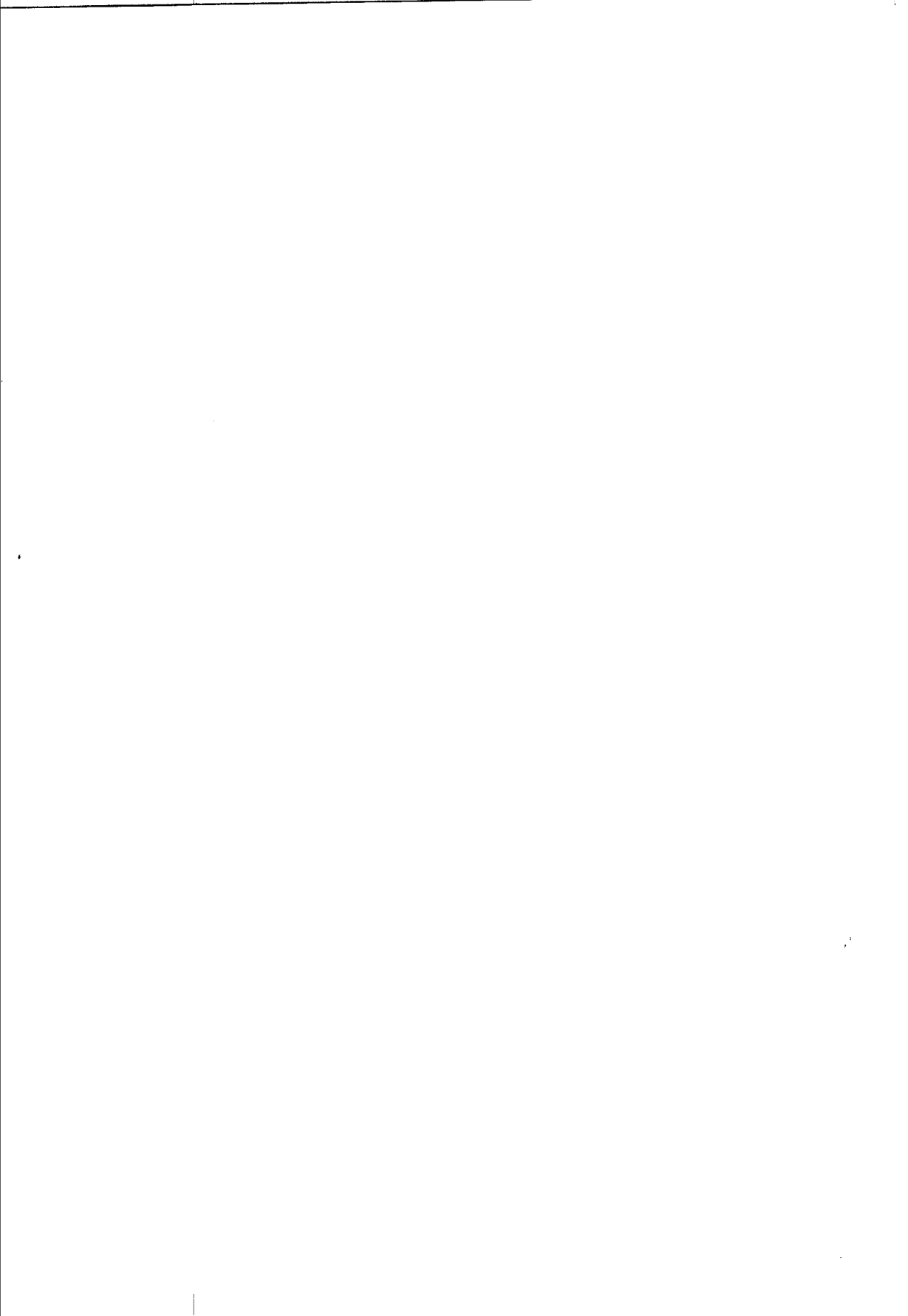
- 第一章 真诚——这样说话最讨人喜欢 / 189**
  - 1.1 以诚为本，真诚赢得天下信 / 190
  - 1.2 怎样做到讨人喜欢 / 191
  - 1.3 真诚不等于“实话实说” / 195
- 第二章 简洁——言不在多，达意则灵 / 197**
  - 2.1 用简洁的话语说服别人 / 198
  - 2.2 避免过分客套 / 200
  - 2.3 去除说话中的口头禅 / 201
- 第三章 幽默——体现高尚的人格魅力 / 203**
  - 3.1 幽默是人生的润滑剂 / 204
  - 3.2 幽默的培养 / 205
  - 3.3 幽默的表达 / 205
  - 3.4 幽默的作用 / 207
  - 3.5 使用幽默时要注意细节 / 210
- 第四章 机变——一句妙语能帮你摆脱窘境 / 212**
  - 4.1 见什么人说什么话 / 213
  - 4.2 影响机变的决定性因素 / 214
  - 4.3 会说话的9大机变技巧 / 218
  - 4.4 妙语反击无理行为 / 221
- 第五章 形体语言——加强语言力量，丰富语言色彩 / 225**
  - 5.1 形体语言是心灵的沟通 / 226
  - 5.2 如何使用形体语言 / 226
- 第六章 赞美——满足人性的渴望 / 233**
  - 6.1 赞美是世界上最好的礼物 / 234
  - 6.2 赞美的作用 / 235
  - 6.3 赞美的技巧 / 238
  - 6.4 赞美要注意的细节 / 245
- 第七章 倾听——会说还要会听 / 248**
  - 7.1 会说的不如会听的 / 249

- 7.2 倾听要讲方式，抓要领 / 250
- 7.3 倾听要有技巧 / 251
- 7.4 要做到善于倾听 / 252
- 7.5 倾听也是自己口才的体现 / 255
- 第八章 婉拒——越含蓄越令人回味 / 256**
  - 8.1 婉拒是说话的艺术 / 257
  - 8.2 婉拒的话易让人接受 / 257
  - 8.3 婉拒的技巧 / 258
  - 8.4 婉拒的艺术 / 259
  - 8.5 婉拒的态度 / 262
  - 8.6 彻底拒绝对方的目的 / 264
- 第九章 劝导——做一个说服与反说服的高手 / 265**
  - 9.1 要采取有效策略说服他人 / 266
  - 9.2 有效说服他人的步骤 / 268
  - 9.3 说服他人的原则 / 269

成功的本性

*Chenggong de Benxing*

做人要厚道  
*uoren yao Houdao*



# 第一章 坦诚守信

## ——不可动摇的做人根本

### 讨人喜欢的做人品质：坦诚守信

美国著名的心理学家约翰·安德森曾在一张表格中列出了诸多描写人的形容词，并邀请近6 000名大学生挑选出自己所喜欢的做人品质。调查结果显示，大学生对做人品质评价最高的形容词是“真诚”。在8个评价最高的候选词语中，其中有5个和真诚有关，它们分别是：诚实、忠实、真实、信得过和可靠。大学生对做人品质评价最低的形容词是“虚伪”。在5个评价最低的候选词语中，其中有4个和虚伪有关，它们分别是：说谎、装假、做作和不老实。

约翰·安德森调查的结果，在社会上很具有普遍意义。众所周知，我们在生活中总是喜欢真诚信得过的人，讨厌说谎不老实的人。日本著名的佛学大师池田大作曾经说过：“一个诚实的人，不论他有多少缺点，同他接触时，心神就会感到清爽。这样的人，一定能找到幸福，在事业上有所成就。这是因为以诚待人，别人也会以诚相见。”

一个人只要真诚地待人处世，就容易获得他人的合作，甚至有人为你吃亏也不在乎。真诚地做人，就容易让人接纳，就能交到更好的朋友。



## 1.1 个人成功的灵魂：坦诚守信的价值观

坦诚守信的价值观是指个人的精神、思维方法和行为方式。它是指导个人所有行动的根本准则，也是个人文化修养的灵魂。

李开复博士说，坦诚守信的价值观是人生的基石，是成功的前提。

### 1.1.1 坦诚待人

坦诚是财富，而且是最宝贵的财富。在这方面进行投资的人，必能获得丰厚的回报。虽然不可能要求每一个人都是一个富人或一个伟人，也不可能要求每一个人都是一个聪明人，但必须要求每个人都做一个诚实的人。

那么，怎么做才能让别人感觉到自己是真诚的呢？

#### 1. 为对方着想

尺有所短，寸有所长。在人际交往中，当我们发现对方身上有缺点或做事出现错误时，特别是这些缺点和错误会影响到他的人生或事业时，就应该及时、准确地向他指出，并劝他改正过来。尽管人们不喜欢自己的错误行为被别人批评，但当他认识到你真正在为他着想时，他便会理解你的一片良苦用心，从而接受你真诚的劝告。

#### 2. 开放心灵

一首诗写得好：“行经万里身犹健，历尽千艰胆未寒。可有尘瑕须拂拭，敞开心肺给人看。”在发展人际关系时，用真诚取代猜疑，用坦率取代戒备，就能换来对方的坦诚和爱戴。

正如一位学者所说：“真诚比一切智谋更好，而且它是智谋的基本条件。”因此，一个人做人不坦诚，就没有人会相信他，生命也不可能从谎言中开出灿烂的鲜花。

### 1.1.2 诚实为人

诚实作为人性的第一美德，懂的人多，做得好的人少。有些人喜欢用诚实来装饰外表，而内心总是在欺骗别人。表里不一的人，虽能取巧一时，终究难行久远，难成大器。一句古话说得好：“人可欺，心不可欺。心可欺，天不可欺。一世可欺，万世不可欺。”

诚实可感天，诚实能感人。这就是说：你用什么方法来对待别人，别人也会用什么方法来对待你。所以程颐说：“用诚实来感动别人，别人也会用诚实来回报你；用权术来驾驭别人，别人也会用权术来对待你。”某些人的错误在于滥用智谋，滥使用权术。智谋和权术虽然是好东西，但都是不诚实的表现。

诚实就是最真，最真能做到最美，最美能做到最善，最善能做到最好。

### 会做领导的人

西汉末年，当光武帝刘秀展开地图，观看他率领将士浴血奋战平定全国混乱局面、总结平乱的成绩时，他不禁茫然，便问将军邓禹道：“天下如此辽阔，如今我才平定了一些小郡，要到哪年哪月，才能使全国安定下来呢？我真是没有把握啊！”

邓禹回答说：“的确，现在天下群雄并起，战乱不息，前景不测。但是万众都盼望着明君的出现。自古以来，兴亡都在于仁德的厚薄，而不在于土地的多少。只要您不灰心丧气，一心一意积王者之德，最终天下定会归于一统。”

刘秀信其言。半月后，他率领将士击败了称作“铜马”的农民军。对那些愿意归降的将士，他非但不治罪，反而维持原职让他们参加刘军，并继续作战。对其统领们还一一封侯，又下了一道命令，投降军队不予整编，维持原编制，各叛军将领官复原位，带领原部下参战，本部不作干涉。刘秀这样对叛军恩宠有加，以致他们都不敢相信，心中不免充满疑惑和不安。有时刘秀为了观察实际情况，经常单骑巡视各营，若有人此时想行刺他的话，那是轻而易举的事情。然而，众叛军将士见刘秀如此诚恳，便产生了景仰之心，都异口同声地说：“刘秀能推赤心置人腹中，诚实为人，不怀疑我们，真乃是一位度量宏大的宽仁长者。以前我们以小人之心度君子之腹，怀疑他居心叵测，回想起来实感惭愧。为报君主的知遇之恩，上刀山、下火海我们在所不辞！”从此，这些降将跟随刘秀南征北战，披荆斩棘，赴汤蹈火，为最终平定天下，建立东汉王朝，立下了汗马功劳。

刘秀诚实为人，以君子之心度他人之腹，以温和且实用的态度，感化部下，壮大自己，真是一位会做人的贤明豁达的领导者。

真诚不是一种心术，而是一种真情的流露，只有这种情感才能真正打动对方，让对方接受你、认同你。

那么，怎样做才能让对方接受我们、认同我们呢？

#### 1. 锲而不舍

要不惜时间和精力，坚持不懈地表达自己的真情，因为时间也是一种支出。

#### 2. 态度谦和

虽然你要求自己对人表现得真诚些，但如果你的态度狂傲无礼，那么，这份诚意在别人眼中也会变成虚伪和做作。





### 1.1.3 恪守信用

人生在世，必诚必信。也就是说要做一个堂堂正正的人，必须诚实守信。诚实是忠诚老实，言行一致；守信是恪守信约，说到做到。

众所周知的“君子一言驷马难追”，说的就是人的信誉。一个没有信誉的人，是为人所不齿的。现在的生意场、公司、企业做广告宣传，树立公司、企业在公众中的形象，就是想提高公司、企业的信誉度。信誉度高了，人们才会相信你，和你来往，达成生意合同。

信誉是个人的品牌，是个人的无形资产。有形资本失去了还可以重新获得，而无形资产失去了就很难重新获得，所以，人再困难也不能透支无形的资本。

#### 失去信用的后果

有个富翁，渡河的时候翻了船，大喊救命。一个船夫听到喊声，划着小船去救他。船还没到，富翁便说道：“快来救我！上了岸我给你100两黄金。”船夫把他救上船，送他上岸，富翁只给了那船夫10两黄金。

船夫说：“方才你说给我100两黄金，如今只给我10两，怎么能这样！”富翁听了斥责道：“你不过是个船夫，一天能挣多少钱？现在一下子就赚了10两黄金，你还不满足？再啰嗦，连这10两都不给！”船夫摇摇头走了。

不料，只过了一个月，富翁乘船顺江而下，船撞在礁石上翻了，他又落水了。刚好船夫在岸边钓鱼，听到富翁喊救命，他动也不动。有人问他：“你为什么不去救他？”船夫回答说：“这就是那个没有信用的人。”听了船夫的话，没有一个人愿意去救他，最后富翁被淹死了。

获得众人的信任，铸就自己的信誉，不论你采取何种方法，但笃诚、守信及勤劳是做人的最根本秘诀。

### 1.1.4 信守承诺

信守承诺，是做人的学问，也是做人的资本。大家都知道，在为人处世中，没有比信守承诺更为重要的了。你的言行举止，时刻也不能放弃这个根本。与人交往，只要有这个根本存在，只要别人还信任你，其他方面的缺陷或许还有补偿的机会。若失去了这个根本，别人就不愿意与你共事、打交道了。

承诺是一种信誉，一种责任。如何才能做到恪守诺言呢？