

GONGZUO
YOUZHANG
CAI
CHENGSHI

把每一件简单的事都
做好就是不简单，把每一
件平凡的事都做好就是不
平凡。

吕宁◎编著

必须领悟的
99个
高效做事方法

工作有章 才成事



人人都做事，并非人人会做事！
教你如何成为一个会办事、做成事的人。
立足现实，体悟为人处世的真谛。

最新
珍藏版

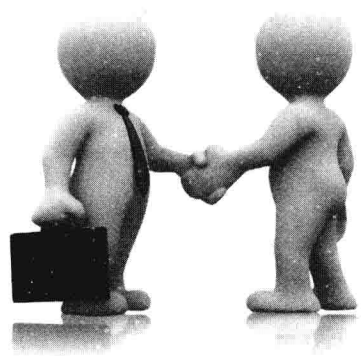
北京工业大学出版社

工作有章

才成事

必须领悟的∞个高效做事方法

吕宁◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

工作有章才成事：必须领悟的 86 个高效做事方法 / 吕宁
编著. —北京：北京工业大学出版社，2014.2

ISBN 978-7-5639-3751-6

I. ①工… II. ①吕… III. ①工作方法—通俗读物

IV. ①B026-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 299491 号

工作有章才成事——必须领悟的 86 个高效做事方法

编 著：吕 宁

责任编辑：杨 青

封面设计：翼之扬设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编：100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京建泰印刷有限公司

开 本：787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张：15.25

字 数：204 千字

版 次：2014 年 2 月第 1 版

印 次：2014 年 2 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3751-6

定 价：26.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

著名的人际关系学专家戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，15%是靠他的专业技术，85%则要靠人际关系和他的做事方式。”

在工作中，做事采取正确的方式，就有成功的机会；做事采取错误的方式，失败的可能性就大大增加。成败与否，在于如何恰到好处地掌握做事的方式与分寸。

做事是一门处世的艺术。别轻视每一件事，即使是最普通的小事，也要全力以赴地去做好。把每件简单的事都做好就是不简单，把每件平凡的事都做好就是不平凡。聪明人成功的秘诀就是：积累小成功，问鼎大成功。发挥自己的智慧，努力把事情做到“精益求精”的境界，这样，你不仅可以学会生存的本领，同时还会使自己的综合能力得到不断提升。

任何伟大的品格、卓越的才能都不是凭空产生的，而是依靠平时一心一意做事累积得到的。正所谓“世上无难事，只怕有心人”，能一心一意地做事，世间就没有做不好的事。

做事要讲方法，讲分寸，讲策略。尽管世界千变万化，但只要人性不变，做事就有脉络可循。通过对前人得与失的思考和某些有代表性事件的分析，我们可以获得为人处世的经验和智慧。虽然通过读书而获得的认识比不得亲身躬行来得印象深刻，但它却可以给我们在做强自己、



工作有章才**成事**

——必须领悟的 86 个高效做事方法

清除成长道路上的障碍等方面提供借鉴——如果我们的弯路走得少一些，达到自己目标的速度就能快一些。

在工作的过程中，做事的方式千差万别，本书告诉人们采取什么样的做事方式才能使自己如鱼得水，一帆风顺。希望本书能为大家的顺利成长提供帮助。

目 录

第一章 做事要投入感情 有情在事事顺

- | | |
|--------------------------|-----|
| 1. 让自己融入人群中 | 003 |
| 2. 了解对方，找到感情的切入点 | 005 |
| 3. 适度恭维，让气氛更融洽 | 007 |
| 4. 强人所难是求人办事的禁忌 | 010 |
| 5. 在对方最脆弱时送去真情 | 012 |
| 6. 将自己的需求与对方的兴趣相结合 | 014 |
| 7. 多说“我们”，拉近彼此距离 | 016 |
| 8. 兜个圈子，少碰钉子 | 019 |
| 9. 对他人为自己的付出要表示感谢 | 021 |
| 10. 央求不如婉求，劝导不如诱导 | 024 |

第二章 做事要坚守原则 无规矩不成方圆

- | | |
|-----------------------------|-----|
| 11. 办事不违背良心，不破坏规矩 | 029 |
| 12. 不越位，不越权，规规矩矩做自己的事 | 031 |



工作有章才**成事**

——必须领悟的 86 个高效做事方法

- 13. 取舍争让要有规则 033
- 14. 背弃忠诚，只会自酿苦果 036
- 15. 坚持自己的方向与原则 038

第三章 做事要落实行动 不“动”再高远的志向都等于零

- 16. 向着目标的方向，一步一个脚印地走 045
- 17. 认定目标，坚持不懈地去施行 047
- 18. 即使是普通的事，也要全力以赴 049
- 19. 做好小事才能成就大事 051
- 20. 放平心态，走你认为值得走的路 053
- 21. 从小处着眼，从小处着手 054

第四章 做事要灵活应变 一条道儿走路易碰壁

- 22. 屡屡碰壁之后要知道转弯 059
- 23. 不要用老方法解决新问题 061
- 24. 刚柔并济，方圆做人 063
- 25. 条件不利时要改弦易辙 065
- 26. 关键时刻要能够舍卒保车 067
- 27. 选择适合自己的，别一条道儿走到黑 069
- 28. 逐渐提高要求，循序渐进办事 072
- 29. 让人一步不为低 075
- 30. 做事要因人而异，视人而变 077
- 31. 制造些小意外，快速看透对方的心 079



第五章 做事要稳重 沉下心来事情才能做稳

- 32. 脚踏实地行走，才不会一脚踏空 085
- 33. 沉着应对，把事情做得更好 089
- 34. 时刻保持冷静，处惊而不乱 092
- 35. 一时之胜不足喜，一时之败不足悲 094
- 36. 按捺住激动的心情，静观其变 097
- 37. 沉着冷静，以不变应万变 099
- 38. 擦亮自己的眼睛去找寻机遇 102

第六章 做事要控制情绪 感情用事只会坏事

- 39. 心存偏见，很可能犯错 109
- 40. 要掌控情绪，而不是被情绪掌控 111
- 41. 让心情平静下来 114
- 42. 沉着冷静，理智地应对危局 115
- 43. 以激动应对激动，只会使事情更糟糕 117
- 44. 自我克制，能忍才会赢 119
- 45. 黯淡的时光里，一定要沉住气 122
- 46. 遇事要能沉住气 125
- 47. 不急不躁，才能做成大事 127
- 48. 发怒往往会暴露你的弱点 129
- 49. 平息怒气有助于解决问题 132
- 50. 即使陷入危机，也不能乱了阵脚 134



工作有章才成事

——必须领悟的 86 个高效做事方法

- 51. 不要被直观感觉误导 137
- 52. 遇事多思考，言行谨慎防患于未然 139

第七章 做事要运用技巧 “巧”干永远胜于“蛮”干

- 53. 为了进一尺，先要做出退一寸的忍让 143
- 54. 独辟蹊径，别踩着别人的脚印走 146
- 55. 沿着通往目标的捷径走 148
- 56. 给对方心里施加点压力 150
- 57. 转个弯子，事情更好解决 153
- 58. 制造一个共同的“假想敌” 156
- 59. 先抑制对方的欲望，然后再给他惊喜 158
- 60. 关键时刻暂时低下头 161

第八章 做事要借势借力 顺水驶舟更易行

- 61. 借手栽木却成林 167
- 62. 拿别人攻击你的反回去攻击他 169
- 63. 利用对方的优势弥补自己的不足 172
- 64. 借助名人提高自己的知名度 175
- 65. 抓住机会，找到要害再动手 176
- 66. 多方巧借自己欠缺的东西 178
- 67. “人言可畏”，但“人言”也可贵 180



第九章 做事要善用人脉 要成功必须有好的人际关系

- 68. 经营好自己的关系网 185
- 69. 人际关系，事业成功的关键 186
- 70. 融入“圈子”，别让自己陷入孤家寡人的绝境 188
- 71. 用共同爱好抓住对方的心 190
- 72. 把自己视为对方的“自己人” 193
- 73. 靠别人壮大自己的人脉网 195
- 74. 尽一切可能去认可他人 197
- 75. 你要对别人有用 199

第十章 做事要把握机遇 该出手时再出手

- 76. 时刻做好捕捉机遇的准备 205
- 77. 不要与机遇擦肩而过 207
- 78. 机遇只青睐马上付诸行动的人 209
- 79. 积极行动才能抓住机遇 211
- 80. 机遇只属于积极发掘和敢于冒险的人 213

第十一章 做事要大智若愚 该糊涂时要糊涂一些

- 81. 该糊涂时不要太“认真” 217



工作有章才**成事**

——必须领悟的 86 个高效做事方法

- | | |
|--------------------------|-----|
| 82. 学会忍耐，而后获取 | 220 |
| 83. 在小是小非面前装糊涂 | 224 |
| 84. 人在屋檐下，就先低低头 | 226 |
| 85. 学会做弱者，才是最高明的强者 | 229 |
| 86. 让别人觉得自己是个糊涂人 | 231 |

第一章

做事要投入感情 有情在事事顺



人是万物之灵。感情是人与人之间交往的基础。在做事时投入自己的真情，用真情打动他人，相信在做事的过程中会少去许多猜忌和障碍，增加更多的信任与畅达，会令所做之事易于达成。



1. 让自己融入人群中

为人处世没有一成不变的规律，顺应环境的变化，才能因地制宜，把事情办好。

不同的国家有不同的风俗习惯，这也就构成了各地区不同的民族文化，聪明的办事者一定要学会因地制宜，不断适应新的生活环境。

入乡随俗之法是使用反客为主的重要处世战略。关于“入境问俗”，宋代苏轼《密州谢上表》：“入境问俗，又复过于所期。”《礼记·曲礼上》：“入境而问禁，入国而问俗，入门而问讳。”大意是，进入另一地区，要先打听一下民俗、禁忌，以免遇到麻烦。

我们要与人交朋友，就一定要熟悉对方的一些习惯，并要善于巧妙地利用其“习惯”为双方交往提供助力。在与人交谈时，如果自己的言辞无法说服对方，尤其是在请求别人时，总是提不出有力的理由，这时不妨利用“风俗习惯”来解决。

张君是一位精明强干的年轻人，他在一个外商独资企业里做事。同办公室有位同事，年龄、学历等各种条件与张君相仿，只是这位同事在办公室里只用英文名字——“约翰”，张君对此不以为然。

两个条件相近的年轻人在同一处工作，自然会有竞争。时间长了，张君发现自己的能力和干劲绝对不比约翰差，可是外国老板却对约翰更赏识。常常是他们两人同在办公室办公时，老板打电话把约翰叫去商量



工作有章才成事

——必须领悟的86个高效做事方法

事情。而且难得的一次晋升的机会，老板也给了约翰。张君感到苦恼，但又不知是什么原因。

不久张君被派去做一件有难度的工作，他充分发挥才干，事情办得非常漂亮。外国老板非常高兴，夸赞他说：“你比约翰要强。”接着又问他：“你能否取个英文名字呢？你的中文名字让我叫起来实在太费力了。”至此，张君才明白，原来自己先前与约翰待遇的差别，是由名字引起的。

张君后来也取了一个顺口的英文名字。他现在想通了：人要在一定程度上放弃固执，来顺应大的环境，特别是当自己向着某个既定目标努力时，若处处执拗，不啻是为自己设置障碍，那样的话只能被环境所淘汰。

做人不能没原则，但为人处世没有一成不变的规律，顺应环境的变化，才能因地制宜，把事情办好。

苏娟的工作单位来了一位新的主管，不知是对旧主管还存着怀念，还是这位新主管长得不高也不帅，苏娟对他始终没有好感。

其实对这新主管没有好感的并不止苏娟一个，包括本部门的两位男孩子在内的几乎整组的同事都“不喜欢”这位新主管。

可是又不能把他赶走，自己也不可能调职，怎么办呢？苏娟有点担心。

有一天，也就是新主管到任第二个星期的星期三，新主管宣布请大家吃饭，说是要“大家彼此熟悉熟悉”。

这种餐会是没有理由拒绝的，苏娟虽然不太乐意，但还是去吃了。席间，这位新主管有说有笑，大家吃得很高兴。

苏娟开始觉得，新主管也蛮可爱的，其他同事也有同样的感觉。

这位新主管可以说对人性已有相当的了解，所以不费吹灰之力就解除了自己的困扰。

虽然是寻常饭局，但从邀请到进行，都有着许多值得玩味的地方：



饭桌是很好的、可以拉近彼此距离的场合。这位新主管在饭桌上放下身段，显露他的亲和力，让同仁们认识他“真实”的一面，并制造出他和同仁们在人的尊严上的“对等”、“平行”。这种动作有相当好的效果。

个人是群体的组成部分，但对于个人来说群体要比个人更重要。因为个体的成长需要群体每个成员来帮助引导，个人的生存需要群体来保障……因此，我们必须要学会融入社会中，融入人群中。

2. 了解对方，找到感情的切入点

谈话是一门生活艺术。让所有人都满意并不是一件简单的事，在谈话过程中切实了解不同阶层、不同年龄段的人的价值取向、喜好憎恶，可以帮助人们尽快找到彼此感情的切入点。

要拉近人与人之间的距离，使对方对自己产生好感，留下深刻的印象，就要了解对方最关心的问题，从对方的立场出发，做好感情沟通。例如，知道对方的子女今年高考落榜，因而对方举家不欢，自己就应劝慰、开导对方，说明“榜上无名，脚下有路”的道理，举些自学成才的实例。如果对方子女决定明年再考，而自己又有高考的经验，则可现身说法，谈谈高考复习需注意的地方，还可表示能提供一些较有价值的参考书。在这种场合，切忌大谈“榜上有名”的光荣。

一定要切记：站在对方的立场上考虑问题，采取一种能增加对方感



工作有章才成事

——必须领悟的 86 个高效做事方法

情的谈话口气、态度和方式，那么，彼此的交谈就能愉悦而顺利地继续。

“化妆品女皇”玫琳·凯年轻时就曾经遇到这样一件事。

一天，玫琳·凯在海边看到了一位坐着的女孩子，女孩子脸上充满了忧郁与哀愁，还挂着泪痕。玫琳·凯微笑着走上前去，问她：“你好，我叫玫琳，能跟你说几句话吗？”

女孩子并不愿意理玫琳·凯，依然在那里落寞地坐着。玫琳·凯继续温柔地说：“虽然你心情非常糟糕，让你显得有些忧愁，但你依然很美。你有什么伤心痛苦的事情，可以跟我说说吗？”女孩子想了一会儿，就跟玫琳·凯倾诉起自己的遭遇来。说得动情时，女孩子还流下了眼泪。而玫琳·凯给她的一直是真诚的眼神、用心地倾听和适当地点头。玫琳·凯听得聚精会神，让女孩子感觉到了关切和理解。最后，女孩子说，她今天来海边，就是想结束自己的生命。因为她爱上的那个人，事业有成后就把她抛弃了。

玫琳·凯听了后，不但为她感到忧伤，还气愤地大骂那个男人有眼无珠。最后，玫琳·凯真诚地鼓励女孩道：“你放心吧，天底下好男人多的是，你一定会找到一位责任心强且富有爱心的男人的。你看你长得多漂亮，连我这样的女人都喜欢，更何况是男人呢？所以，你一定要振作起来。”

最后，女孩子用极其感激的语气对玫琳·凯说：“从来没有人和我说过这么多话，我感觉直到今天才算是真正地发现了自我。我现在才相信，活下去会是很美好的。”

其实，每个人都可以利用不同的场合认识别人、建立友谊，只要愿意与别人交往，善于打开别人的心扉，就一定会收到意想不到的效果。

谈话是一门生活艺术，让所有人都满意并不是一件简单的事，在谈话过程中切实了解不同阶层、不同年龄段的人的价值取向、喜好憎恶，可以帮助人们尽快找到彼此感情的切入点。

如果把谈话比作一篇文章，则话的内容就是这篇文章的骨架，而感