

一部引导年轻人
走向成功的必备手册

人生每天都应该学着改变

每天

进步一点点

简单易学
经验

全方位解析成功背后的因素

每天学习一点点，成功与你近一点。

禾土 编著

生活如舟，不进则退
不积小流，无以成江海
成功是由点点滴滴的努力积累而成的。
请相信，你与成功只差一码距离！



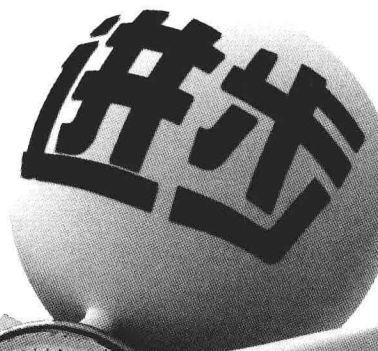
现代出版社
MODERN PRESS



进步

每天 进步一点点

禾土 编著



现代出版社
MODERN PRESS

图书在版编目 (C I P) 数据

每天进步一点点 / 禾土编著. -- 北京 : 现代出版社,
2010. 12

ISBN 978-7-80244-918-3

I. ①每… II. ①禾… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第228324号

作 者: 禾 土

责任编辑: 张桂玲

出版发行: 现代出版社

地 址: 北京市安定门外安华里504号

邮政编码: 100011

电 话: 010-64267325 010-64245264 (兼传真)

网 址: www.xiandaibook.com

电子信箱: xiandai@cnpitc.com.cn

印 刷: 北京燕旭开拓印务有限公司

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 16

版 次: 2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-80244-918-3

定 价: 29.80元

前言



农民要想在秋季收获更多的粮食，就要在冬季、春季播撒下希望的种子，在夏季的时候，除草，施肥，浇水——这正是“锄禾日当午，汗滴禾下土，谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”……

的确，每个人的成功都来之不易，因为成功的幸运不会从天而降的，大部分获得成功的人，没有什么秘诀可言，只不过是靠自己日常的辛勤和努力，再加上一点运气和机遇罢了。

其实，想要获得成功，不需要你如何辛苦与努力付出，不需要你如何下定决心，忍辱负重，你只要：每天进步一点点——每天坚持进步，每天做好自己，不断提升自己的水平和能力，成功就会离你不远了。

水滴石穿，积少成多。正如古人所说，不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江河。成功总是留给有准备的人，这个准备是什么？它是每天的准备，每日的积累，从量变到质变，最终让准备在机遇到来时梦想成真，从而享受到

成功的喜悦。

本书，以一年12个月为时间划分，每个月都有不同的关注、学习的重点，让你从12个方面，不断地吸取知识和智慧，提升自己的综合素质，最终实现每天一点点的进步，换来最终的成功目的。如果你能够坚持按照本书中讲解的内容，严格要求自己，并积极同社会实践相结合，就能在一年的时间中全面提升自己的综合素质，让自己实现质变的飞跃，脱胎换骨，改变命运，成就美好的人生。

朋友，时间不等人，机会不等人！生活也如同逆水行舟，不进则退！凡是希望自己的人生不平凡，渴望获得幸福人生的朋友们，希望本书能够对你有所启迪和帮助，让你在每日的进步中，逐渐走向成功和幸福人生的彼岸！

编 者

2010年6月

目 录



月份 1

能说会道好口才

说话就要以诚对人	2	会说话的人滴水不漏	4
说话要留有余地	6	以退为进，留有余地的说话技巧	8
话要及时说到点上	10	好好说话，谨防祸从口出	13
说笑调侃要有分寸	14	尴尬时的委婉化解方法	15
善用语序巧达意	17	赞美别人一定要审时度势	19
尽量让对方说话	21	唠叨的弱点足以致命	23
增强说服力的8大要领	24	组织好开头几句话	25
有效沟通的重要方式——谈心	26	巧给上司提建议	28
拒绝别人时的禁忌	30	不妨巧用“吹牛术”	31
克服说话时的小毛病	34	在交往中幽默不可少	36
避免可能令男性难堪的话题	37		

月份 2

能方能圆，能屈能伸

要想成功，不妨先能吃“苦”	40	忍者无敌	41
满足现状的心态能让人更舒服	42	不妨常送人“高帽子”	44
宽恕要胜过报复	46	吃亏是福	47
谁也不会是超人	49	学会认输才不输	50
不妨有意地“贬低”自己	53	把握好分寸，让朋友愿意帮忙	54
满足他人的需求才能更好地达到自己的目的	57	巧用韬光养晦策略	58

月份3 ||||| 好性格敲开成功之门

独立起来才成真我	62	做人就要诚实守信	64
越是紧要关头，越要沉着冷静	67	别为过去忧愁，别为小事闹心	67
振奋起精神来，你总会有出头之日	69	缺乏自信会让人碌碌无为	72
狂傲清高要不得	73	专心做好一件事	75
不贪心者难上当	77	做人要有点人情味	79
做事要持之以恒	81	坚忍的毅力能开启成功之门	82

月份4 ||||| 摸爬滚打弄通社会经验

不要把自己看得太重	86	老实的人不会吃亏	87
随时保持清醒的头脑	88	每天都给自己正面的暗示	90
善于管理自己的时间	91	做别人没有做过的事	92
决不做软弱可欺的人	93	承担分外的工作并非坏事	96
执著地走自己的路	97	勿让别人的失礼伤害你	98
面试中应回避的错误	101		

月份5 广交人脉，巧妙处世

宽容自会得到回报	104	信任是交往的基础	105
让别人欠你一份情	106	好话温暖人心	108
朋友一样有等级	110	结下好人缘的方法	113
避免社交场合的失态			114
该拒绝朋友的时候，就不必勉强自己			115
和批评你的人交朋友	117	在特别的时期送特别的礼	118
分手的时候主动吃亏是风度	120	动心术——打动对方	121

月份6 珍爱诚信，人生才更精彩

珍惜你所拥有的	126	一生做好一件事	126
举善者人见其丰伟	128	磨难是强者的机遇	129
要想胜人一筹，就得多思考一步	130	在心里搭一个同情的屋檐	132
雪中送炭见真情	133	人间真情似太阳	134
与人沟通很重要	136	消除误会的好方法	137
做事贵用心专一	139		

7月 月份 |||||

勤于思考，让头脑成就大事

巧用请教获好感	142	集思广益巧用外脑	142
站得高才看得远	143	尊敬领导能助己事成	145
让别人永远觉得你新鲜	147	不要处处炫耀你比别人聪明	147
零成本的买心术	148	专拣高枝儿攀	150
寻找共同的利益点	152	拐弯抹角的“摸底术”	153
“狐假虎威”另一层含义	154	不能忽略对卓越成就的赞赏	156
强调最关键的理由	157	把你的希望和愿望变成对方的	159

8月 月份 |||||

熟读历史，借鉴古人智慧

不可不知的人生五计	162	悲夫：贫富习常	162
野史不可信	162	汉代谤书	164
三代书同文	164	汉代的诽谤法	164
管、晏之言	165	共工氏	165
《汉志》之误	166	李德裕论命令	167
万事不可过	167	门生门下见门生	168
秀才之名	168	把命题作文编辑起来赶考	169
古代帝王讳名	169	触犯忌讳而不觉者	170

月份9 懂得查人用人者能天下

任人唯亲者弊端多	172	在工作场所满足员工自尊和自信	173
不要恐吓部属	175	扶持员工，让其发挥创造力	176
让下属自愿与你合作	178	巧用下属的缺点	181
为下属当好表率 and 榜样	181	积极稳妥地处理矛盾	183
巧妙试探自己怀疑的下属	185	妥善处理各种人事问题	186
与优秀的人为伍	189		

月份10 学会选择学会放弃

仿如水中捞金得不到幸福	192	蓝色缎带运动	192
识时务者为俊杰	193	洒脱人生，随其自然	195
有所为有所不为	197	生存的7项法则	198
先处理心情，再处理事情	199	工作的乐趣与价值	200
化腐朽为神奇	201	快乐有秘方	203
处理好坚持与变通	205	玛丹娜的减岁哲学	206
懂得放弃	207	成功是选择的结果	209

月份 11 ||||| 抓住机遇就会脱颖而出

好习惯能换取“一本万利”	212	意志不坚者难成功	214
做人不能没有危机感	217	不可“以偏概全”	219
埋头苦干也能成功	221	反败为胜有方法	222
有胆识才能成功	225	机遇垂青有准备的人	228
不要轻易放弃	229	养成开放性思维习惯	231
贫穷并不可怕	232	学会个人理财	233

月份 12 ||||| 思考与感悟升华心境

一个赚取亿万美元的灵感	236	巴菲特靠什么叱咤风云	236
珍惜生命中的所有人	238	请系紧，一刻都不要松	239
成功之路就在脚下	240	集体智慧创意求成功	241
李嘉诚的成功法则：兴趣是成功的保证			244

The background of the page is decorated with stylized suns and stars. A large sun with a thick black outline and radiating lines is positioned in the upper left. Several smaller suns and stars are scattered across the page. The suns have a central circle, and the stars have a central dot with radiating lines.

月份 1

能说会道好口才

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

说话就要以诚对人

人生交往处世必须诚以待人，信实为本。说话办事时，讲究的就是一个“诚信”二字。可是有些人，就喜欢说话虚飘，宛如云山雾罩，让人觉得厌烦。他还自以为有多么高深、多么聪明。

交友中，朋友间的说话、相处等也是需要诚实的。“友情为终生的精神食粮，我们的生活不能没有友谊。”可是，得到真正的友谊是不容易的。它需要“用忠诚去播种，用热情去灌溉，用原则去培养，用谅解去护理”。

从客观上讲，真正的感情只能在“两厢情愿”“投桃报李”的基础上产生和增进，因为感情是需要双向交流。自古以来“士为知己者死”的说法，不就是“投桃报李”吗？

前些年有一件事情也许你还记得，某学院博士生马某，在寻求体现自身价值的职业时四处碰壁。他不抱多大希望来到广东某著名空调器集团求职，没想到老板毫不犹豫地接收了他。问及待遇时，马某说：

“我在大学是讲师，在这里不能降低。另外，我有失眠的毛病，必须有个单间住。”也许这些条件在一般人看来，实在有些苛刻，可是在这位集团老板眼里，知识人才更为重要，于是老板听后欣然应允。在马博士看来，这位老板也算是自己的“伯乐”和“知音”了。所以他工作起来也就很是用心。一个半月之后，马博士破译了蓝波—希岛空调器的工艺原理，使该公司的空调在短期内上了一个新档次。马某的待遇也随即提升。住房也得到调整。同时，还按空调的销售量提取报酬，实现了自己的“知识换价值”。

有一次，马博士在广州开完会准备回厂，“恰巧”有一辆高级轿车在宾馆门前恭候，“司机”声称是回顺德，可以顺路送他。待车到顺德，“司机”才告诉他，自己也是生产空调的老板，如果马博士到他那里去，年薪30万元。这辆高级轿车马上归他使用；同时，他还告诉马博士，如果一时拿不定主意，日后只要打个电话，随时都可以去施展才华。马博士没有答应这位老板的请求，他以后也不准备打那个电话。是什么东西把马博士的心勾住了？主要不是物质的力量，而是他与先前那个空调集团已经建立了的感情。

没有人能拒绝朋友，因为每一个人都需要帮助，那么，精明人该是怎样做的呢？

倘若谁的精明必须借助虚伪，那么他自身也就生活在虚伪之中，必然失去别人的信任和友谊，最终导致失去所有的朋友。至于假装友好、貌似亲密的不真诚表现，那就是人际交往中的“伪、劣、假、冒”货色了，只会对曾经有过的点点友情破坏殆尽。一位李先生在谈到交友贵真诚的时候，讲了他的一些体会，很有代表性。

他说：“朋友也会变，而且往往变得让你认不出。”于是讲起自己经历的一个故

事：前些天，有位朋友从中原某地来到北京，没电话也没信。李先生他们是在一个不起眼的小瓜摊下邂逅的，当时他极尴尬，一再声明他到北京四五了，天天给我拨电话，不是没人接，就是拨不通；他说很想念我，老想找个时间“聚一聚”“乐一乐”，碍于朋友的情面，念及过去的交往，李先生没好意思说破每天从早到晚都在办公室，电话就在手边，怎么会没有人接？后来他说今天不行了，下午还要陪县委书记出席一个很重要的招待会，明天上午定来看望李先生。其实，李先生已经没有“再见”的愿望，便说明天上午要出门办事，况且路远车挤，不必劳碌奔波了。他却“热情”不减，执意要与李先生“畅叙友情”……分手时，李先生没答应一定等他；回家想想，又觉得毕竟交往了七八年，让人家因扑空而败兴不够意思。于是李先生决定守时恭候。次日苦等一上午，居然人未露面，电话也没打来。一周之后，中原来信，李先生以为那朋友要道歉，或阐述自己失约的“道理”。拆信一看，李先生傻了。他意思说那天上午到单位办事，如何挤车、如何跑路、如何久等、如何差点儿赶不上火车，字里行间除了惋惜就是埋怨，一切都跟真的似的。朋友交到这份儿上，李先生只有以沉默表示“拜拜”了。

所以，我们要想赢得真挚的友情首先就应当诚恳恳说话、老老实实做人。

让对方变被动接受为主动反思

口才专家总结了许多说服别人的秘诀，有些是很值得借鉴的，主要有以下几点：

(1)以事喻理。道理的“理”性越强，越要注意让事实讲话、佐证，否则就会因教育对象缺乏感性体验，影响对“理”的理解、消化和吸收。用事实充实大道理，还可以避免说大话、空话，联系实际把道理讲实。现在一些大道理所以让人听不进，就在于讲得虚。

(2)以小见大。思想是有差别、有层次的，讲道理也应有层次。缺少层次，一下子跨越几个台阶，会让人感到道理离得很远，接受不了。讲者应擅长于小事情中讲寓含着的大道理，于近边事情中讲可望及的远道理，于浅表事情中挖掘可触摸的深道理。

(3)反诘设问。把大道理分解成若干问题，用问话提出。一则引发兴趣，启发大家共同思考；一则用以创造一种平等和谐的气氛，使人觉得不是在灌输大道理，而是在共同探讨问题。这种方法，变听为想，变被动接受为主动反思，在抛砖引玉、换位思考中，让“系铃”人自己“解铃”。

(4)迂回引导。正面一时讲不通，不妨搞些“旁敲侧击”。讲好大道理很重要的一点是要学会剥茧抽丝、逐步引导、层层深入，最后“图穷匕见”，将大家的思想统一和升华到一个新的高度。有时也可借题发挥，讲出“醉翁之意不在酒”的道理。这样可以避免把讲道理变成简单的演绎论证，使教育对象易于接受。

(5)理在情中。有时讲大道理，教育对象并非对道理本身不接受，而是与讲道理的

人感情上合不来。这时讲道理的人要善于联络感情，要注意反省自己有无令对方反感的
地方，及时克服和纠正。尤其当对方抵触反感情绪较大时，首先要以诚相待，要在理解、
尊重、关心的原则基础上，再讲道理。

(6)巧用名言。一句含有哲理的名人格言可以发人深省，给人以启迪。现在有不少
青年人，对名人与名人名言有一种崇拜感。把大道理与名人名言巧妙地结合，可以把大
道理讲得耐人寻味、富有吸引力。

(7)谈心渗透。“大锅饭不觉香”，讲大道理仅靠在课堂上和公共场合讲，受当时
环境气氛的影响，有些朋友可能听不进。出现这种现象，有时就要开“小灶”，选择一
个恰当的场合，与对方真诚、平等地谈心交流。

(8)语言感染。以适应对方的“口味”为出发点，充分发挥口语的魅力，把道理讲
得有声有色，生动活泼。美妙的语言是大道理磁石般的外壳，它能吸引听众去深入理解
“内核”。要做到这一点，首先要树立自信心，相信正确道理的威力；其次，要注意语
言的训练，努力提高表达的技巧。

(9)点到为止。话讲得啰嗦就会让人厌烦、听不进。有些人生怕人家听不懂，翻来
覆去地讲一个道理，结果适得其反。正确的方法是，应该视情况因人出发，针对实际把
握要讲的内容，该讲的一定要“点到”，同时又要注意留下充分思考的时间，让对方去
领悟、消化。

(10)言行结合。有时对方之所以不服，很重要的一条就在于讲道理的人自己做得不
好。“做”得好才能赢得“讲”的资格。把单纯地讲道理变成见诸于行动的边讲边做，让
人在“看服”中更好地信服，自觉地接受大道理。只有这样，才能收到“此时无声胜有
声”的最佳效果。

会说话的人能滴水不漏

众所周知，说话太白，在大多数情况下会对我们所期望的结果产生相反的影响。善
于说话的人能在交流适当地保持缄默或恰如其分地说上几句应酬的话，从而达到融洽交
往、摆脱难堪、打击丑恶等的需要，也就自然地维护了自己的利益了。当人们掌握了其
中的“绝”窍，顺其自然，合理运用，做到滴水不漏，从而轻松实现自己的目的。

一次，美国一家电器公司推销员埃尔森到一家不久前才发展的新客户去，企图推销
一批新型的电动机。一到那家公司，他们的总工程师劈头就说：“埃尔森，你还指望我
们能多买你的发动机吗？”

一了解，原来公司认为刚刚购买的那一批发动机发热超过正常标准。埃尔森知道争

辩没有任何好处，决意取得对方作“是”的反应。他故意说：“好吧，斯宾斯先生！我的意见和你相同，假如那发动机发热过高，别说买，还应该退货。是吗？”

“是的。”总工程师果然作出反应。“自然，发动机是会发热的，但你当然不希望它的热度超过全国电工协会规定的标准，不对吗？”“是的。”总工程师说。

埃尔森说：“按标准，发动机可以比室内高出72° F，对不对？”“对的！”总工程师说：“但你的产品却比这高出很多，难道不是事实吗？”

埃尔森也不争辩，反问说：“你车间里温度是多少？”总工程师回答说：“大约75° F。”埃尔森兴奋起来，拍拍对方肩膀说：“好极啦，车间是75° F，加上应有的72° F，一共是140° F左右。假如你把手放到140° F的热水里，是会把手烫伤呢！”

总工程师虽然不情愿，但也不得不点头称是。埃尔森接着说：“那么，以后你不要用手去摸发动机了。放心！那完全是正常的。”

结果，推销员又做成了第二笔买卖。

推销员滴水不漏的谈话，说服了一位难缠的客户，实现了自己推销的目的，他成功的口才技巧，值得我们学习。

二次大战时期，盟军就用一个制造精密的“谎言”把希特勒耍弄了一下。

当时，盟军刚把纳粹军队赶出北非，西西里是盟军下一个要攻取的目标，这是十分明显的战争企图。但要攻取西西里，必须使希特勒放松对这个地方的警惕，唯一的办法当然是让希特勒觉得盟军不会来攻取西西里。

于是，英国海军的最高情报机构设计了一个特别的行动计划。

第一步：英国总参谋长阿奇博尔德将军给北非的第八军司令官亚历山大将军写了一封信，信中“透露”了突袭希腊阿科斯角的计划，蒙巴顿将军写给在北非的盟军最高司令艾森豪威尔将军和坎宁安海军元帅，开玩笑式地提到了沙丁鱼。以便使德国人立刻联想到撒丁岛。同时还介绍说，给他们送去信件的这个信使是联合作战部中他最信任的参谋人员。

第二步：他们找到了一个肺炎死者的尸体，取得其亲属的同意后，开始对其身份进行设计。

他们给他穿上飞行服和救生衣，把一些个人财物和文件放在公文包内，系在他的手腕上面。

这些财物包括：一个身份证，根据身份证显示，这是一位叫威廉·马丁的海军少校，出生于英国加的夫，其身份证的号码为184228。由于证件看上去很新，为了不使德国人产生怀疑。上面写着：“补发。原证件号965号，遗失。”

钱包里还有一张五英镑和三张一英镑的钞票，裤袋里有五英镑十便士。此外，他身上还有一包香烟、一盒火柴、一支铅笔、两张用过的汽车票、一串钥匙、一张在伦敦皮卡丹利大街军人俱乐部住宿的账单和两张音乐会入场券票根。至于“马丁少校”的私生活是这样安排的，他随身带有未婚妻写给他的两封充满爱意的信、两人的合影和一张购买订婚戒指的收据，以及他父亲得知他们订婚后从北威尔士寄来的热情洋溢的信。

一切准备就绪之后，他们把他装入一个干冰冷冻的容器里用车运往苏格兰的格里诸克，然后再由一艘潜艇将这位“海军少校”的尸体运到西班牙南部海面上后，在他的救生衣里充满气投放在距西班牙韦尔瓦河口一英里的海水中。又把一艘橡皮艇、一支小桨也随之投进水里，形成了一位送信吏在飞往北非中，飞机坠毁，他空难后跳伞，被海水淹死的情形，他的尸体和携带的公文被冲到西班牙海边。

当时西班牙名义上是中立国，但佛朗哥政权和法西斯德国沆瀣一气，有无数纳粹间谍在这个国家里活动。

西班牙渔民在当天上午就发现了尸体，并把他交给了西班牙海上巡逻队。“不幸”的消息很快送到英国驻马德里的大使馆。“马丁少校”的尸体和财物也转交给了使馆人员。但没有公文！经过伦敦方面的强烈要求，两个星期后公文和文件才送了回来。在此之前，有人在信上面做了手脚。通过科学检测结果表明，信件被打开过。

从战后，在获得的纳粹文件中证实了这一点。当时那些信件都被德国领导集团研究过，希特勒对盟军将突袭希腊和撒岛确信无疑。德国最高司令部果真分散了他们的兵力。大部分军队被调往认为将遭到袭击的地方。当盟军像风暴一样横扫西西里岛时，他们大为震惊的是，守军只有一个意大利师和一个德国师。这次登陆非常成功，盟军伤亡人数比预计的要少得多。一条经由意大利进入欧洲的通道被开辟出来。

盟军设计的谎言正是天衣无缝、滴水不漏的典型代表。

正是如此的天衣无缝、滴水不漏，才使整个事件得以顺利发展，纳粹惊喜万分地钻进圈套，使用谎言的计谋才能得以成功地实施。战场上如此，生活中也会有类似情况的，聪明的人一定能举一反三。

说话要留有余地

富兰克林在自传中说：“除非你有把握，你最好不要说：我确认如此。”这是一种反对讲话绝对、反对强烈断言的观点。换句话说就是：讲话要留有余地，不可说得太绝对。