

从平凡到卓越

影响你一生的性格与细节

做人性格 与 做事细节

张健民◎编著

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

一个人活在世上，无论家庭背景有多么显赫，才华多么出众，如果不懂得做人性格与做事细节是无法获得成功的。

当代世界出版社

做人性格 与 做事细节

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

张健民◎编著

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人性格与做事细节/张健民编著. - 北京:当代世界出版社, 2005.1

ISBN 7 - 80115 - 891 - 1

I. 做… II. 张… III. 个人 - 修养 - 通俗读物
IV. B825 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 137705 号

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

刷: 北京今典印刷有限公司

开 本: 880 × 1230 毫米 1/32

印 张: 10

字 数: 180 千字

版 次: 2005 年 3 月第 1 版

印 次: 2005 年 3 月第 1 次

数: 1 ~ 10000 册

号: ISBN 7 - 80115 - 891 - 1/B·69

定 价: 22.80 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。
版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

前言

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

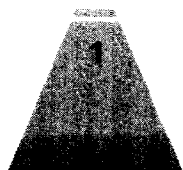
前 言

什么样的个人性格，才能有利于自己人生事业的“闪亮”？什么样的做事方法，才能有利于做大人生局面？这都是每个人必须认真考虑的实在问题，而不是可以弃之不顾的虚无问题。为什么这样呢？

有些人不是因为缺乏智慧和能力，更不是缺乏谋事的手段和技巧，而是因为自己“性格障碍”和“办事误区”这两点，一次次把自己人生的计划给“涮掉”了，结果让自己难以有所作为，成为一个可怜的败兵。毫无疑问，不解决性格问题，就难以做一个真正让人信服的人，难以赢得更多的“人缘指数”；同样，不解决做事的方法，就难以把自己要做的事做出个“样子”来，做出“精彩”来，一句话，这两点是常人身上最容易暴露的人性弱点，也是最容易犯的弊病。正如美国著名性格分析专家泰勒·鲍夫曼在《你究竟怎样才能完美》一书中所说：

“一个不能够从自己性格入手的人，他总看到外部环境对他存在多少不利因素，而忽略了自己身上的种种弱点，结果是每天都生活在挑剔别人的感觉之中；这种人还有一项最大的不足，即不深入自己所做的事项，不能够找到最有效的办法，在最短的时间里做出成效来。这种人的一生都会靠近‘失败’两字。”

的确，不管你现在是一个什么样的人，自己的事业是刚开



做人性格与做事细节

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

始，还是已经开始了，都应当静心地检查一下上面两个问题，让自己尽可能成为一个完善的人，并去做完善的事。当然，这也是本书关心的重要话题，主要观点如下：

第一，世界上最容易成功的人，就是那些性格具有亲和力的人，而不是那些性格狂暴、冷僻、自大的人——这种人除了不能赢得别人的认可外，剩下的就是彻底毁掉自己。

第二，每个人的性格都是可以修正的，而不是固定不变的，只有不断修正自己性格弱点者，才能让自己成为一个“饱满”的成功者。凡死守自己性格弱点者，都会把自己逼到无路可走的状态。

第三，做事是人生成功的重要环节，但在此之前，一定要区分自己究竟能做什么和不能做什么，同时在自己能够做的事情中，从“细节”两字入手，把每一个步骤都精确化，就可以成为一个完美的工作者。

第四，从“细节”开始做事，不同那些粗糙型工作方法——随思想、随意做，而是要让自己的计划形成严密的连续性，从一点到多点、从小成到大成。

本书提出的这些做人性格和做事细节之道，虽然不是“神乎其神”，但可以有助于你反思和成就自己的行动环节，让自己不因为自己的不足而败在自己手上——反之，是人生最大的悲剧！

最后需要说明的一点是：本书吸收了美国成功学大师皮鲁克斯《性格与细节》（此书被评为2004年美国三大畅销书之一）中许多精彩的观点，又有生动的个案，读起来，一定会有滋有味，造就成功的秘密，走向积极的人生。

目 录

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

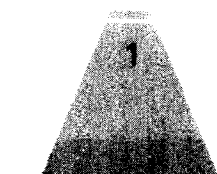
目 录

做任何事都必须要有优秀性格

正直是财富的源泉，诚实是成功的捷径	(3)
做人两法：态度温和，意志坚定	(18)
敢为自己的决定负责	(23)
活在自尊的世界中	(26)
有了目标就可以改变人生	(30)
善于学会接受“失去”	(36)
让目标引导自己每一天	(38)
学会“羚羊的思维”	(40)
找到自己头脑的策略	(43)

战胜自我性格，才能壮大自己

克服自卑感，培养自信心，充分调动你的潜能	(49)
自卑的主要表现	(62)



做人性格与做事细节

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

不可说过于自信的话	(65)
压抑：人人都比你重要？	(70)
你被设计成一个凡人	(72)
缺乏清晰明确的远景	(77)
羞怯离成功很远	(81)
避免产生厌倦感	(87)
忧虑是一种更大的负担	(90)
无法自控是陋习	(94)
克服迟疑之弊	(97)

一生成败完全取决于性格好坏

绕过阻碍你成功的各种障碍	(103)
永远保持乐观的态度	(108)
遇到问题，解决问题	(118)
改掉“得过且过”的满意心态	(120)
在困顿中学会良好的适应	(126)
成功 = 尝试 + 尝试 + 再尝试	(130)

找到完善性格的有效方法

战胜恐惧失败的心理	(137)
解决做事的要领之道	(140)
强化克服弱点的能力	(145)
切忌因损失而愤怒	(146)
不让情绪成为“杀手”	(148)

目 录

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

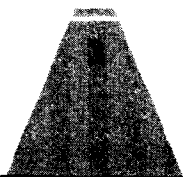
给自己的错误曝光	(151)
敷衍了事只能害自己	(155)
缩短痛苦	(158)

成大事必须从细节入手

培养有助于成功的精神品质	(163)
坚持不懈，不断充实自己	(180)
学会在逆境中坚持	(186)
接受你不能改变的事，有勇气去改变你能改变的事	(192)
优点就是力量	(200)
生命的炸药	(202)
不可丧失“再拼一下”的心态	(208)
多一分钟忍耐，就多一份收益	(214)
靠热情克服困难	(217)

抓住细节是机智之举

认识自己才能改变自己	(221)
控制注意力	(225)
统筹安排，逐一击破	(229)
要标新立异	(233)
换个角度看世界	(239)
只要想改变自己就会有会	(243)



做人性格与做事细节

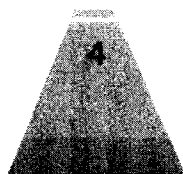
ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

注重细节是一种完美的态度

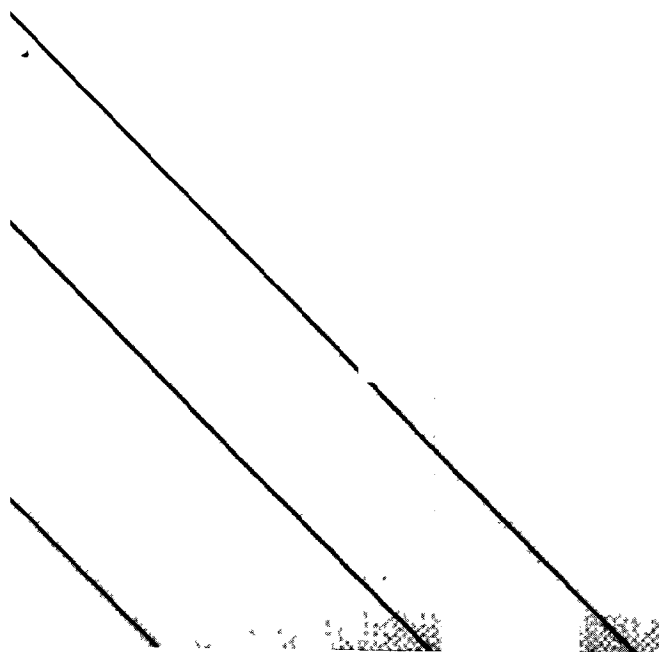
- 我们只有学会了宽恕，才能够成功地生活····· (249)
- 尽量避免和别人争论····· (265)
- 大人物从不独断专行····· (272)
- 充实自我的八条建议····· (275)
- 在心底预备一个“垃圾桶”····· (280)

用最高效的方式去实现

- 攫取积极的心态····· (287)
- 天道酬勤····· (292)
- 跟时间赛跑的人····· (295)
- 如何把 24 小时变成 48 小时····· (297)
- 一鼓作气地把事情做下去····· (300)
- 没有恒心，一切皆无····· (303)
- 根据自己特长设计人生····· (307)



做任何事都必须
要有优秀性格



正直是财富的源泉，诚实是成功的捷径

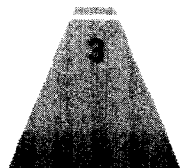
1. 正直是一个人品位的重要体现

一个正直的人会在适当的时机做该做的事，即使没有人看到或知道。

查斯特·菲尔德爵士指出：“正直是一个人品位的重要体现，它与你的成功有着密不可分的关系。”

正直就是无论你在任何时候、任何情况下，和什么人在一起，都忠于自己、言行一致、坚守自己的信仰及价值观。如果你不正直，最终将失去一切，因为，别人无法相信你，不愿和你一起工作，或不跟你进行交易。如果有足够的人不愿意和你共事，你的事业将会失败，无论任何一种事业的结果都将一样。丹佛·特金斯在《正直与我个人的创意品位》一书中写道：

大学时，我曾经在一家销售牛乳代替品的乳清饮料公司工作，我是一名经销商，业绩达到全公司最高点，并拥有两个销售站，但是由于公司部分领导人员缺乏正直踏实的精神，导致



做人性格与做事细节

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

整个公司瓦解。即使如此，这个经验仍然使我学习到许多宝贵的东西，如贩卖商品的技巧以及如何和他人共事，而更重要的是，我了解到如果一个人既无能力又缺乏正直，他便非常容易失去他已经达成的事情。

自从有了那次工作经验，我对于加入传销组织显得格外谨慎。后来借由一些高层工作的经验，以及在各处演讲的机会，我遇到一些既有能力又正直的人，他们所生产的产品品质优良，而且效果良好，因此我开始和他们合作，协助他们在行销方面的工作。

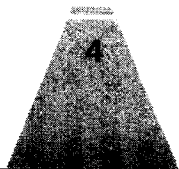
任何一位进入销售业的人都知道，基本上，金钱是一切的出发点。人们进入公司工作是为了要赚钱，这并没有什么不好，相反地，对那些不这么盘算的人反而使我感到不安，因为在我们的生活里，没有任何一件事情不需要花钱。

当然，家人、友情及人际关系则是建立在一些比金钱更重要的事情上。但是在商言商，只要我们进入商业圈，不管是职员、顾问、老板、合伙人或消费者都和金钱脱离不了关系。

一旦你从商，能力与正直的要求会变得更加重要，因为人们不希望购买劣质产品，或受到无礼的服务。当然，他们更不想和那些无知、没有技能以及不诚实的人来往，我不愿意，你不愿意，没有人会愿意这么做。

2. 绝对诚实是你踏上成功之途最重要的事情之一

当你凝视着镜中的你，能够对自己说着同样的话，你所说



做任何事都必须要有优秀性格

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

的也一定是真话。谁比你更有资格对自己说真话呢？就一个人和他成功的秘诀来说，在交易中保持绝对诚实，是你踏上成功之途最重要的事情之一。

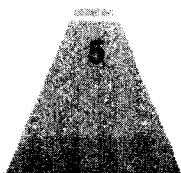
查斯特·菲尔德爵士指出：“说谎有时候也会使人受到伤害，但是当谎言被揭穿的时候，受伤害最大的还是说谎者本人，因为以后不管你说什么，你的话一定会让听者大打折扣。”

为自己的言语行为找借口而说谎的人，往往只是担心自己的名誉受到损伤，所以才编造谎言。这种人会因为自己的谎言感到不安，结果反而伤害到自己的名誉，使自己感到可耻。如果因此而遭到四周的人鄙夷的眼光，这也是毫无办法的事情。

如果不幸犯下过失，与其以说谎的方法来隐瞒事实，倒不如老实地承认来得好些，这是要求改过的惟一机会，也是请求原谅的惟一方法。

将过错或者不顺利的情形隐瞒下来，并不是一种好的行为表现，而且，担心事实真相被揭发的心情，也会很自然地传递到别人眼中。所以，在这种情形之下，你成功的机会一定很小，而且你最终不会成功也是理所当然的。

如果你不想使自己的良心或名誉受到伤害，想在社会上做一个堂堂正正的人，你就不应该说谎，这件事情你一定要牢记在脑海里。而且这么做是你的义务，也是为了自己的利益着想。



做人性格与做事细节

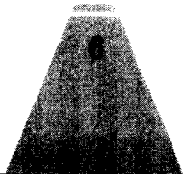
ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

绝大多数人一生下来就被告知：做任何事情都要绝对诚实。如果你想达到成功的顶峰，绝不可欺骗和说谎。谎言，即使是善意的小谎言，也曾使得许多人由好不容易攀上的顶峰摔落，或是使得他们追求成功半途而废。这个跟斗能摔得多重？想想某位美国总统就因为对全美人民撒谎，而黯然下台的例子。

在现今社会，我们看到小孩对父母说谎、父母对小孩说谎、夫妻间相互欺骗、官员也欺骗对他们信赖有加的民众，这是可悲而又无可争议的事实。是的，撒谎已是一件平常的事，但你不会希望它成为你日常言行的一部分，绝对不可以。

有许多关于诚实与不诚实的故事，已经流传了好多年，其中有些是真实的，有些则只是传说。譬如，几乎每个美国小学生都曾经听过乔治·华盛顿和樱桃树的故事。当乔治的父亲站在他面前，问他是谁砍了那棵树时，小乔治手握他的小斧头说道：“我不能撒谎，是我砍的……”不管这故事的真实性如何，它都不失为一个好故事。

此外，小学生也都学过另一个关于亚伯拉罕·林肯的故事。年轻的林肯受到母亲的差遣，到好几里外的商店为她买些东西。在回来的路上，林肯发现商店老板多找了钱。于是他又拖着疲惫的脚步折返那家商店，把多找给他的那一两分钱还给人家。在这故事里，钱的数量并不重要，重要的是林肯所显示的诚实，这是一个很好的例子。



做任何事都必须要有优秀性格

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

《圣经》告诉人们，你们要说实话，而说实话能使你自由。什么自由？就是免于罪恶感、羞耻、不信任、闲言碎语、丑闻、丧失自尊等等的自由。

3. 把你的真面貌展示给别人

用威廉·乔治·乔丹的话来讲：“每个人都掌握着一种不可思议的行善或作恶的力量——他生活的寂静无声、不知不觉和不见踪迹的影响。这只不过是说：永放光芒的是人的真正面目而不是他的假相。”

斯蒂芬·柯维埋头研究了美国自 1776 年以来发表的论述成功之路的著作。他差不多阅读和浏览了诸如自我完善、大众心理学和自助领域里的数百本（篇）书籍、文章和小品文，手头积累起了一个自由和民主的民族对成功生活的关键所在的想法要点和真知灼见。

他注意到，几乎所有的前 150 年左右的该方面文献集中探讨的是可称之为“品格伦理学”的问题，并以此作为成功的源泉，比如正直、谦让、忠诚、自制、勇气、公正、坚韧、勤劳、质朴、虚心和推己及人的金科玉律。本杰明·富兰克林的自传是那一文献的代表作，它基本上讲述了富兰克林本人努力将某些原则和习性深深融入自己本性的故事。

品格伦理学认为，生活中存在着有效的基本原则，一旦人们了解了这些原则并将它们融入自己的基本品格之中，他们就

做人性格与做事细节

ZUOREN XINGGE YU ZUOSHI XIJIE

会获得真正的成功和持久的幸福。

但在第一次世界大战后不久，对成功的基本看法由“品格伦理学”转向了柯维称之为“性格伦理学”的学说。成功越发成为由性格、公众印象、态度和行为举止以及使人际交往过程变得顺畅的技巧所决定的问题，这一性格伦理学实际上分成了两个分支：一是人际和公共关系的技巧；另一是积极的精神态度。这种哲学的某些内容以某些激奋人心和往往应验的格言加以表述，例如“你的态度决定你的高度”，“微笑比皱眉赢得更多的朋友”和“想得到必然做得到”。

柯维认为，性格伦理学的以下基本内容，即性格成长、交际才能培训、影响策略和积极开动脑筋方面的培养等是有益处的，在某些情况下，它们是成功的关键。但这些要素是次要的品质，而不是首要的品质。或许，在动用我们人类的能力在祖先的基业上建造大厦时，我们已不知不觉地变得如此关注我们的大厦，竟忘了承载大厦的基础；或者，老在我们没有播种也许忘了必须播种的土地上收获。

如果一个人试图以人际感化术来使他人为我所用，更勤奋地工作、更有干劲、喜欢自己和彼此相爱，而他的品质却存在着基本的缺陷，充斥着欺诈和伪善，那么从长远看，他是不能取得成功的。

一个人的口是心非会酿成不信任，他所做的一切，即使使用所谓的睦邻术，也将被人视为玩弄权术。不管他的话讲得如