

机敏做事 开心做人

J I M I N Z U O S H I K A I X I N Z U O R E N

智慧的生存圣经 从容的做人之道

无论你是初涉社会，
还是江湖游走多年，
做人做事当为根本。
最机敏的人明了如何有效做事，
最开心的人最懂得做人的真经。

河山 / 编著



J I M I N Z U O S H I K A I X I N Z U O R E N



JIMIN ZUOSHI KAIXIN ZUOREN

机敏做事
开心做人

河山 著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

机敏做事 开心做人/河山 编著. —北京: 中国华侨出版社, 2004. 2
ISBN 7-80120-788-2

I. 机... II. 河... III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 119038 号

●机敏做事 开心做人

编 著/河 山

责任编辑/凌玮清

版式设计/张 丽

经 销/新华书店

开 本/880×1230 毫米 1/32 开 印张/12.125 字数/280 千

印 刷/北京市通县永乐印刷厂

版 次/2004 年 2 月第 1 版 2004 年 4 月第 2 次印刷

印 数/7000—8000 册

书 号/7-80120-788-2/G·309

定 价/23.80 元

中国华侨出版社

北京市安定路 20 号院 3 号楼

邮编: 100029

E-mail: zghqcs@163.net

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

序 言

PERFACE

一个人做事有多大成就,说到底,取决于他如何做人。

——微软 比尔·盖茨

小公司做事,大公司做人。

——联想 柳传志

一个人的成功,85%取决于他的人际关系,15%靠他的个人技能。

——人际关系大师 戴尔·卡耐基

我们生存在一个变革、创新的信息时代。

这里,我们既看到了许多被人群簇拥的胜利者,又总能瞥见默默遁入人群的失意人。也许,我们可以用四个字概括出产生这种差别的根本原因:做事、做人。

做事是一个人赖以生存的根本,竞争已成为现代人无可逃避的命运。实际上,正像万事万物自有其规律一样,做事本身就是一种对人性 and 事理把握的过程。做事,如果撇开单独的技术层面的话,适应环境、与人沟通应该是一个人成功的关键原因。正如人际关系大师戴尔·卡耐基所说:一个人的成功,85%取决于他的人际关系,15%靠他的个人技能。效率已越来越成为衡量个人,组织乃至国家发展的重要标志。做事的机敏自是融于一个人把握环境、掌握效率、理顺人际关际的过程之中。

当然,还是有越来越多的人,并不因为赢得了胜利而开心,也有很多人丧失了迎接挫折与困难的信心,甚至有些人,虽然财富充盈却依然感觉不到开心、快乐。其实,环境也许只是人们不开心的诱因,真正左右我们内心快乐与否的决定因素,是我们如何做人及抱持什么样的做人心态。

每个人生命的主宰其实就是我们自己,只要勇于克服、从容面对,你就会给自己带来全新的改变。

本书向您全面展示了深刻的做人、做事之道,另外,一百零一则永恒的人生哲理和十二则发人深省的心智故事同样会给你更多的启迪。

愿本书能给你的事业助上一臂之力,愿从此开启你成功、快乐、幸福的人生。

目 录

CONTENTS

第一篇 赢在做事的机敏之道

机敏彰显做人的聪颖，提升做事的成效。面对日益飞速发展的社会，灵活的沟通会减少更多的无奈，机智、有效的调适能使我们的生活更加精彩。

一、留心他人的意图.....	3
二、人所共有的渴望	11
三、最好从对方的需要入手	17
四、给人一个美名，让他努力去追求	27
五、不要处处显得比别人聪明	32
六、记住他人的名字，你会收获感激	39
七、友善的力量	45
八、善于倾听让你处处受欢迎	50
九、说服对方的切入点	55
十、微笑是善意的信差	59
十一、善解人意	65
十二、给人面子，他会感谢你	71

十三、请将不如激将	75
十四、表达出你真诚的赞美	78
十五、切勿批评、责怪、抱怨	81
十六、引导对方发表意见	89
十七、使对方自然地接受你的想法	94
十八、争论中没有赢家	100
十九、投其所好	106
二十、人人都是“戴高乐”	110
二十一、借助高尚的动机	113
二十二、积极地鼓励他人	117
二十三、主动认错，不失风范	121
二十四、养成良好的工作习惯	127

第二篇 做事做人的处世技巧

2

人生在世，一是做人，二是做事。我们首先要做一个自主的人。与人相处，发自情义，又关乎利益。良好的人际关系与沟通技巧是做人的应有之义，也是每一位欲成就大事者的必修课。

一、塑造你自己

1. 仪态大方惹人眼	133
2. 第一印象是关键	134
3. 适时推销你自己	137
4. 肢体语言塑造你的讲话个性	138
5. 如何拓展你的关系网	140

二、积极自信的最佳人生状态

1. 积极心态是命运的决定性力量	143
------------------------	-----

2. 提升自信的自我训练技巧	146
3. 成功表现自我的心理艺术	149
4. 高效能人士的时间观念	151
5. 自动自发的人是出类拔萃的人	155
三、游刃有余的交际艺术	
1. 看透对方的体态语	157
2. 幽默是你魅力的源泉	159
3. 拒绝“难以拒绝”的请求	160
4. 如何与人合作	162
四、职场交往的处世心法	
1. 与上司相处的艺术	164
2. 如何在公司获得晋升	166
3. 形形色色职场人	167
4. 给公司主管的几点生存忠告	171
5. 给公司职员的几点生存忠告	175
五、抓住改变你一生的机会	
1. 给谋职者的忠告	180
2. 把握人生的关键期	182
3. 学会主动创造机会	185
4. 你具备“单飞”的实力吗?	187
5. 故事里的真理：成功者的第一堂课	188
六、迅速摆脱人生困境的秘诀	
1. 怎样与“问题型”上司相处	191
2. 假如你得罪了上司怎么办?	194
3. 如何与互有矛盾的上司相处	196
4. 身为上司经常遇到的问题	197
5. 身为下属经常遇到的问题	200

第三篇 胜在做人的开心秘诀

开心是一个人心底最殷切的渴望。掌握人生幸福的法则，无论是迎接胜利或是面对困难。与成功有约，让快乐相伴。

- 一、一步行动比一打纲领更重要..... 207
- 二、给自己定位..... 212
- 三、不要随波逐流..... 216
- 四、从容接受不可避免的事实..... 220
- 五、困难是块试金石..... 227
- 六、最勇敢的宣言..... 232
- 七、完善自己..... 236
- 八、快乐源自精神..... 240
- 九、别为打翻了的牛奶哭泣..... 247
- 十、只管做好今天的事..... 252
- 十一、为拥有而快乐..... 258
- 十二、关爱你自己..... 265
- 十三、保持自我，活出本色..... 269
- 十四、培养人见人爱的个性..... 275
- 十五、学会宽容..... 279
- 十六、你怎么想，你就是什么样的人..... 285
- 十七、不宜苛求别人的感恩..... 292
- 十八、抛却小事天地宽..... 297
- 十九、疲劳之前休息益处多..... 302
- 二十、放松心情，远离疲劳..... 306

第四篇 一百零一则永恒的处世真理

一句穿透千年的哲语，是智者智慧的积淀。朴素的人生真理，潜隐在这些流传最为久远的智慧光芒之中。

- 一、与人交往，要有所得..... 315
- 二、身边要有聪明的人相助..... 315
- 三、尽善尽美..... 316
- 四、不要与上司争光..... 316
- 五、行事风格宜变换不定..... 316
- 六、找到他人的“弱点”..... 317
- 七、凡事细加权衡斟酌..... 317
- 八、心随精英，口随大众..... 318
- 九、慎思而不过虑..... 318
- 十、择善而从..... 318
- 十一、敏于行，慎于思..... 319
- 十二、谣言止于智者..... 319
- 十三、宽以待人..... 320
- 十四、贵在有自知之明..... 320
- 十五、隐藏你的意图..... 320
- 十六、善察工作所需的条件..... 321
- 十七、行运当虑背运时..... 321
- 十八、要建立礼貌的美名..... 321
- 十九、不要庸人自扰..... 322
- 二十、征服人心方为真正的胜利..... 322

二十一、不要诉苦抱怨·····	322
二十二、不仅要实干，也要懂得表现·····	323
二十三、与众同醉，胜于一人独醒·····	323
二十四、失运之时，知所趋避·····	324
二十五、不要与令你黯然失色的人为伍·····	324
二十六、嫉妒与恶意·····	325
二十七、自立自强·····	325
二十八、一切事情，切记有所保留·····	325
二十九、不要滥用他人欠你的人情债·····	326
三十、实实在在做人·····	326
三十一、含蓄是才智的标志·····	326
三十二、不宜说谎，也不宜吐露真情·····	327
三十三、做人做事要现实·····	327
三十四、莫与蠢人纠缠·····	328
三十五、善用理智，切莫强求·····	328
三十六、常常心怀期待·····	328
三十七、善用激将法·····	329
三十八、善于把握事态·····	329
三十九、合理分配你的人生·····	330
四十、要稍加实践·····	330
四十一、装疯卖傻·····	330
四十二、不要向那些没有询问理由的人解释·····	331
四十三、不要把自己的想法表达得太直白·····	331
四十四、善用他人对你的新奇感·····	331
四十五、不要成为惟一个对流行时尚谴责的人·····	332
四十六、售卖东西，附赠殷勤·····	332
四十七、与时俱进，顺势求成·····	333

四十八、成熟	333
四十九、什么造就了非凡	333
五十、无法继承的资产	334
五十一、学会节俭	334
五十二、积累知识要好学善思	334
五十三、谨慎投资	335
五十四、做坚定的行者	336
五十五、比薪水更重要的东西	336
五十六、创造者为人敬仰	337
五十七、切勿自我放纵	337
五十八、天才亦赖于精神的塑造	338
五十九、别让机会擦肩而过	338
六十、失败中求生	339
六十一、走你自己的路	339
六十二、恰当地授权	340
六十三、随时随地求进步	340
六十四、珍视你的信用	341
六十五、懂得领会他人的暗示	341
六十六、要懂得有时应当有所不为	342
六十七、见好就收	342
六十八、既要坦诚相见，也要有深度	342
六十九、行动要大胆而谨慎	343
七十、懂得何时趋利避害	343
七十一、善于摸着石头过河	344
七十二、接纳新事物时要谨慎	344
七十三、懂得如何利用你的敌人	344
七十四、不要摆出自满自足的样子	345

七十五、不要等到成为落山的太阳·····	345
七十六、结识刚正之人·····	346
七十七、切勿造作·····	346
七十八、凡事都要宽容大度·····	346
七十九、一切顺其自然·····	347
八十、不要因为固执而护短·····	347
八十一、欲先得之，必先予之·····	348
八十二、藏起你受伤的手指·····	348
八十三、看事物看其实质·····	348
八十四、诤友不可或缺·····	349
八十五、善于交谈·····	349
八十六、要懂得推销自己·····	350
八十七、应当知道如何动用朋友·····	350
八十八、不要与一无所有者相争·····	351
八十九、言必称善·····	351
九十、学会藐视·····	352
九十一、凡事自制为上·····	352
九十二、当心那些掩饰自己意图的人·····	353
九十三、不要爱也悠悠、恨也悠悠·····	353
九十四、要懂得怎样求人·····	353
九十五、不要总是做一只鸽子·····	354
九十六、知道如何行善·····	354
九十七、不可随意与人断绝关系·····	354
九十八、避免受辱·····	355
九十九、不可全剖一片心·····	355
一百、让依赖你的人涉险历难·····	356
一百零一、改变你的状态,要发乎自然,又出乎人为·····	356

第五篇 值得你一生深悟的心智故事

一个学会等待的人体味了幸福；一个不断勤勉的人获得了成功；一个陷入羊群的老虎找到了自信；一个靠希望支撑的人找到了通往成功的路径……智慧的大门正为你打开。

一、抱 负	359
二、抬头走向成功	360
三、是老虎还是山羊	361
四、最大的财富	362
五、风和太阳	363
六、为自己挖一口井	364
七、希望的价值	365
八、身 价	367
九、“屠龙剑”的故事	368
十、扬长避短	370
十一、两个樵夫的故事	371
十二、学会等待	372

第一篇

赢在做事 的 机敏之道



人性的弱点之一，便是不愿意承认或面对自己的过失，不乐意改变自己的决定。人们常常不大愿意在强迫和威胁之下，同意别人的观点或看法，不愿意为此受到他人的讥笑而伤害自尊心。人们更乐于接受态度和蔼而友善的开导和委婉的提醒。

一、留心他人的意图

在表述你的意见及计划之前，最好去研究一下别人的观点，尽你所能地去研究。

商界巨子的发迹史

约翰·华纳 23 岁时，在费城第六街与菜市街交接处开了一家店面，这是他有生以来开的第一家店。大家都以为在几个月之内，这家店一定会破产倒闭的。

他从 14 岁给别人送报起，就开始积攒资金。但他的积蓄只够和他的合伙人购办店内陈列的商品。所以，在一般人看来，约翰·华纳的资本实在是有点少，更不合时宜的是，当时正赶上国家经济萧条又面临内乱。

然而，出人意料地是，他竟取得了巨大的成功。现在，我们都知道华纳已是美国著名商人中的一员了。那么，他究竟有什么过人之处，在大家普遍不看好的经济低谷中，竟能取得惊人的成功呢？

据说，营业之初，他就抛弃了过去那种司空见惯的商业手段，而运用了一种使人倍感新鲜的商业方法。之后，他发明了一种又一种全新的商业方案，几乎每次革新都受到攻击，然而，他终于引领当时的整个营业制度。

其实，他的方法很简单：他只是一直尽力去寻找使顾客满意的新方法。他永远地存着一份心思，那就是不断地研究顾客们的心理。

研究顾客心理，这是华纳成功经营的策略。即使到如今，