

掌握成事策略，技巧，成就非凡人生>>> >>>>>>>

不怕做不到

【做事有手段 成功有方法】

就怕想不到

- 生活中最直接、最便利、最有效的成事技巧
- 练就先下手为强的胆识，抓取机会的高远眼光
- 让你在最短时间掌握左右逢源、马到成功的做事本领

宋师道◎编著

中国华侨出版社



掌握成事策略，技巧，成就非凡人生>>> >>>>>>

不怕做不到

【做事有手段 成功有方法】

就怕想不到

- 生活中最直接、最便利、最有效的成事技巧
- 练就先下手为强的胆识，抓取机会的高远眼光
- 让你在最短时间内掌握左右逢源、马到成功的做事本领

宋师道◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不怕做不到,就怕想不到 / 宋师道编著. — 北京:
中国华侨出版社, 2012. 12
ISBN 978-7-5113-2975-2

I. ①不… II. ①宋… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 259673 号

● 不怕做不到,就怕想不到

编 著 / 宋师道

责任编辑 / 文 箏

责任校对 / 孙 丽

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 毫米×1000 毫米 1/16 印张 / 17.5 字数 / 226 千字

印 刷 / 北京联兴华印刷厂

版 次 / 2012 年 12 月第 1 版 2012 年 12 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2975-2

定 价 / 32.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051

传 真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

PREFACE

早在几千年前，强大的斯巴达人就认为，人生其实是一场争夺“水”和“土”的过程。在远古荒蛮的年代，人们通过战争，依靠大无畏的拼杀精神来抢夺属于自己的生存空间。然而，随着现代文明秩序的建立，人们则是通过一些文明的规则来争夺属于自己的“水”和“土”，我们将之称为“竞争”。

无论我们拒绝与否，“竞争”确实是社会和人类的常态，每个人要想生存，都不可逃避竞争。在复杂的环境中保全和保护自己，为自己争夺更多的阳光、土地和水分，在人生的丛林中角逐、抗争、奋战、突围，这是人生的一项极为重要的课题。为此，千百年来，人们都在不断地总结成功与失败的经验，作为个人或团体的一种生存智慧而流传于后世。《不怕做不到，就怕想不到》正是集结了古人的一些处世智慧、为人方略、让你更好地参与社会竞争，并取得最终的成功。

运筹帷幄锁策备，决胜千里契倚计；人生善待谋方略，方能毕其功于一役！从宏观来说，只有拥有运筹帷幄的筹略智慧，才能在政治、军事、外交中纵横捭阖；从微观来说，只有掌握看穿和识破陷阱的能力、稳妥而圆润的处世哲学，方能和社会竞争中立于不败之地。无论是宏大事件还是琐屑的庸常生活，拥有高超的智慧方略是一个人立足于社会的

根本，是应对世事百态的必备智慧。基于此，我们特地编写了此书。通过掌握筹谋、智察、人气、用人、造势、攻心、机变、方圆、口遵、借力等古人智慧的结晶，让你以更机智的心态面对社会竞争，以更圆润的处世方法应对他人，用更灵活的手法聚集人气，更缜密的心思面对人生的各种陷阱，更阔大的眼界和高远的目光让自己的事业和人生步步为营！

本书内容详实、语言生动，列举贴近现实生活的小故事，深入浅出地向读者阐明了应对世事、与人交往的人生大智慧，并且还汲取了中国古代经典著作中的智慧精华，内容丰富，让你在交际场上游刃有余，拓展人脉；在商场中运筹帷幄，马到成功；在职场中创造机会，加薪升迁；在朋友圈中左右逢源，进退自如；在人生的不同阶段，逐步地铺好成功之路，成就成功的人生！



第一章 筹谋：运筹帷幄，决胜千里

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

头脑好使，足智多谋的人总是拥有更多的亲和力，走到哪里人们都会敬佩三分，推崇有加。纵观古今，放眼中外，能够稳操胜券的人绝大多数都是善于“出谋划策”的人，因为他们肯动脑筋、会动脑筋、爱动脑筋！

- 
1. 深谋远虑，高瞻远瞩..... 2
 2. 后来居上，稳操胜券 4
 3. 刚则易折，切勿锋芒毕露..... 7
 4. 巧妙隐藏，学会示弱 9
 5. 要有自知之明，切勿聪明反被聪明误 11
 6. 少说话多做事，不要卷进“是非”中 14
 7. 不可被眼前利益迷住心窍 16
 8. 吃亏是“福”，不是“负” 19
 9. 囤积居奇，天下无敌 22

第二章 智察：洞幽烛微，读懂人心

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

为人处世，有时候就需要用侦探家的眼光去洞察这个世界，用侦探家的逻辑思维去推测这个世界，用侦探家的独特方法来破解这个世界。做什么事情，都离不开智察，正如古人所言：“蛛丝马迹才是真正的奇迹。”敢于并善于智察的人才能更快地走向辉煌，更早地抓住机遇，更稳地奔向成功。



1. 勤于考察才能知人	26
2. 于细微之处观察人	28
3. 识人不易，眼光要准，慧眼识人	30
4. “第一印象”决定不了一切	32
5. 从日常谈话中鉴别人才	34
6. 用人之前，一定要先识人	36
7. 知己知彼，才能百战百胜	39
8. 寻找到伯乐，并非那么难	42
9. 从眼睛和表情识破人心	45

第三章 人气：人脉坚实，如鱼得水

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每个人 1% 的力量。”人气的重要性究竟有多重要，人脉的作用究竟有多强大，人际关系的意义究竟有多深远，相信大家都心知肚明。一言以蔽之，没有强大的人气作后盾，你的人生绝对是暗淡无光的！



1. 一笔不可估量的财富——人情	50
2. 欲先“得”，必先“予”	52
3. “冷庙”烧热香	54



4. 与陌生人交往，并非那么难 57
5. 有好人缘，才能步步高升 59
6. 以德报怨，是一种大智慧 61
7. 懂得满足对方的心理需求 64
8. 珍惜每一次机缘 66
9. 感“敌人”的恩，戴“仇人”的德 68
10. 平时多联系，切勿临时抱佛脚 71
11. 忘记自己的生日，也不要忘记别人的名字 74
12. 不必“锦上添花”，但要“雪中送炭” 77
13. 好人缘不等于甘心做“奴仆” 78

第四章 用人：慧眼识人，为己所用

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

将才和谋才的能力无论有多强大，可终究还是要为帅才所用。用好了将才和谋才，江山就是你的了！所以，想当帅才、想要成功的你，一定要深谙用人之道，努力达到一人为我所用、人人为我所用的境界。



1. 不即不离，亲疏有度 82
2. 如何“使用”好专家 84
3. 能力大于学历 86
4. 化解与员工的矛盾，让他佩服你 89
5. 在用人方面，个人好恶算什么 92
6. 无为而治，是管理的最高境界 94
7. 让员工感受到“知遇之恩” 97
8. 以人格魅力征服他人 99
9. “忠诚”为用人的第一法则 101
10. 疑人不用，用人不疑 104
11. 用贤则昌，用佞则亡 106

第五章 造势：乘势为谋，造势为智

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

斗智也好，比武也罢，其中非常重要的一点就是最后的赢家一定会造势。这种“势”可以是外在的，也可以是内在的。在人生征途中，尽力造好势，成功必定属于你。因为它在关键时刻绝对可以让对手敬畏三分；它在危急时刻完全可以使对手退避三舍；它在绝望时刻一定可以让对手闻风丧胆。



1. “书呆子气”不可过重 110
2. 让自己的个性亮起来 112
3. 一技之长，会让你脱颖而出 114
4. 会造势，就能成事 116
5. 适当展示自己的能力 118
6. 结交优秀的朋友 120
7. 像田忌一样去赛马 122
8. 学会为自己造声势 124

第六章 攻心：吃透人心，战无不胜

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

一个人的心态、心境、心机如何，直接决定了其做事的方式怎样，关乎着其一生的命运走向如何！生活中的王者不一定全都能够吃透一个人的心，但是能够轻易看透人心的人必定是个王者。



1. 运用心理战术化敌为友 128
2. 受冷遇时，你的心不能“冷” 131
3. 知人知面更要知心 134
4. 让人口服，更要心服 136



5. 如何“透视”上司的心理	138
6. 学点“读心术”，让你受益无穷	140
7. 想要交朋友，先要“够”朋友	142
8. 上智御心，下智御力	145
9. 以情动人，凝聚人心	147
10. 以柔克刚，弱能胜强	150
11. 找准检验人心的试金石	152
12. 失人心者失天下	154

第七章 机变：审时度势，灵活善变

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

灵活善变、聪明伶俐的人总是比呆板木讷、迂腐迟钝的人惹人喜爱、受人尊敬，原因就是善于机变的人更加懂得如何生活、如何更好地生活、如何让别人更好地生活。无论什么时候，灵活善变都是非常重要的，它与所谓的坚持到底、永不放弃毫不冲突。尼采曾经说过，最高贵的坚持就是灵活善变。



1. 机智灵活，胜券在握	158
2. 车到山前必有路	161
3. 敢于改变自己的处世方法	163
4. 你不只是被管理者，更是管理者	166
5. 从“同声传译”到“金融精英”	169
6. 机变大小，决定其成就的高低	171
7. 能适应，水无常态，随方就圆	173
8. 变则安，不变则危	176
9. 转换思维，改变规则	179
10. 以不变应万变	182

第八章 方圆：能屈能伸，能方能圆

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

开诚布公地讲，为人处世没有一成不变的条条框框，有的只是“方”和“圆”的互相转化、相互作用、相互衍生。“方圆”人生在某种意义上就是成功人生，其追求的就是“方圆”之间的统一，这种统一需要点到为止、恰到好处，更需要我们能屈能伸、能方能圆。



1. 有时不妨“违心”一下	186
2. 做事要方，做人要圆	188
3. 低姿态，把优越感留给上司	190
4. 坚持原则，厌事尊人	192
5. 为人处世，“理让三分”	194
6. 做人做事要学会“外圆内方”	197
7. 知进退，明哲保身	200

第九章 口才：巧言妙语，如沐春风

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

为人处世，只要你和人打交道，就离不开人和人相互之间的交流沟通。诸如，社交场合中的销售口才，司法口才，会议口才，婚庆口才，约会口才，等等，拥有了好口才，就等于拥有了良好的机遇，拥有了一片属于自己的舞台，拥有了攀登人生巅峰的云梯！



1. 会谈才能赢	204
2. 如何避免尴尬的场面	207
3. 见什么人说什么话	209
4. 好人是“吵”出来的，不是忍出来的	212
5. 别败在“无话可说”上	214



6. 正话反说，好处多多 216
7. 讲话要含蓄，发言有分寸 218
8. 学会临场发挥 221
9. “模糊表态”，不可一下掏心窝 223
10. 冷中求暖，勿揭人短 226
11. 总唱反调，终会两败俱伤 229
12. 讽谏忌责斥，言语要明智 231

第十章 借力：好风凭借力，送我上青云

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

从凿壁借光到草船借箭，从借尸还魂到借刀杀人，无一不说明了人生中善于“借力”的重要性和必要性，正所谓：“假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。”当然，“借力”并不是无理、无力、无利地借，更不是有碍社会和谐地抢夺。真正的“借力”讲究的是一种方法，这种方法绝对可以使你如虎添翼！



1. 善于借用别人的魅力 236
2. 做个善假于物的“胜”人 238
3. 借人之光，成己之事 242
4. 巧借外力，解救危急 243
5. 借风扬帆，借水行船 245
6. 借钱生钱，借鸡生蛋 248
7. 借助外力，智除小人 250
8. “师出有名”好成事 252

第十一章 处世：克敌制胜，不败法则

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

现代社会处处充满了竞争，要想在竞争中克敌制胜，就一定要掌握一些必要的技巧和方法。当然，这不是让人耍花招、玩阴的，而是让你在学习古人智慧的结晶的基础上，以更机智和心态面对残酷的社会竞争，以更圆润的处世方法应对他人、更灵活的手法聚集人气、更缜密的心思面对人生的各种陷阱、更阔大的眼界和高远的目光让自己的事业和人生步步为营！



1. 好事不怕多磨 256
2. 不要太在意别人的“眼光” 258
3. 以其人之道还治其人之身 260
4. 不会“兜圈子”，很容易吃“闭门羹” 262
5. 明争暗抢不如双赢 264



第一章 Chapter1

筹谋：运筹帷幄，决胜千里

头脑好使，足智多谋的人总是拥有更多的亲和力，走到哪里人们都会敬佩三分，推崇有加。纵观古今，放眼中外，能够稳操胜券的人绝大多数都是善于“出谋划策”的人，因为他们肯动脑筋、会动脑筋、爱动脑筋！



1. 深谋远虑，高瞻远瞩

在同样的机遇面前，目光短浅的人只能看到一时的得失，从而会错失它；而深谋远虑的人能够透过现象看到本质，会看到事情发展的最终结果，从而他们即使身在帷幄之中也能运筹智谋、指点江山。他们能够作出最正确的抉择，抓住一次次千载难逢的机会，最终事半功倍地达到自己的目的。

李嘉诚说：“做生意最重要的诀窍就是要有远见。当你看清自己所搞的行业已经无法继续成长时，就要准备跨到其他行业上去。转换行业时，太快也不好，太慢也不行。虽然做生意本来是为了赚钱，如果自己搞好行业能够飞黄腾达，则更是令人心满意足。”

今天的你要能够嗅到明天的机遇，创业如此，在工作中以及生活中也应如此，每个人都必须要深谋远虑。凡事尽可能做到计划周密，准确地预测其未来，看出诡异多变的社会表象中不可逆转的大趋势。

现实中，有很多人在接近成功的时候，往往会由于自己没有远见的洞察力而功亏一篑。原来可以因之而飞黄腾达的事业，其后果却令自己遗憾终生，令亲友扼腕称叹。做事没有远见的人，邋遢不堪、手忙脚乱、仰天长叹，他们只顾眼前利益，不做长远打算；做事有远见的人，能够做到深谋远虑，防患于未然，成功于必然。

晚清富可敌国的“红顶巨商”胡雪岩就是一个懂得“舍小利取大利，放长线钓大鱼”的人。有一次，一位神秘的顾客光临了胡雪岩的阜康钱庄。这位顾客带了一万多两银子前来存款，最令人费解的是他居然主动提出不要存折和利息。

商人深谙“天上不会掉馅饼”的道理，因而，钱庄的主管刘庆生对这个特殊的要求很是犹豫不决。因为钱庄刚刚开业不久，资金力量还不是太雄厚，经不起太大的波折。刘庆生不敢擅自做主，他更加害怕这些银子是“黑钱”，不幸缠上官府，吃上官司，钱庄不仅会赔本，而且在声誉上也会受到不良的影响。

于是，刘庆生就禀报了胡雪岩。胡雪岩听了之后，经过片刻的深思熟虑，他认为这件事非同寻常，里面一定隐藏着重大的机遇和秘密。因而，胡雪岩大摆筵席，请这位顾客把酒言欢。他们所谈甚广，酒过三巡，已是无话不谈。这位神秘的顾客发现胡雪岩是一位仁义、爽快、厚道的人，就把自己的初衷开诚布公地告诉了他。

这位神秘的顾客就是当时绿营军的军官罗尚德，只因罗尚德一度嗜赌如命，一旦上瘾，一掷千金，几次差点一命呜呼，原先殷实的家业被他挥霍得一文不名，就连从岳父那里借来的一万多两银子都打水漂了。罗尚德的岳父异常愤怒，并对罗尚德疾声厉色地说，还不清债务，就撕毁婚约。

后来，罗尚德发誓要攒钱还债，经过在军营将近十年含辛茹苦的积攒，终于凑够了那一万多两银子。本来想去还债，可是现在罗尚德还要率领队伍去讨伐太平军，沙场点兵、兵荒马乱，能不能活着回来还是另一回事，因而不得不把这些银子暂存在这个相对安全的地方。

胡雪岩听过之后，感动地说：“罗老爷，承蒙您看得起我这个钱庄，既然这样，我就决定把您的银子封存三年，到时候连本金和利息一起给您。”

罗尚德惊喜不已，一直推辞说可以免去利息。但是，后来，胡雪岩斩钉截铁地说：“三年后，给你五千两银子的利息。”罗尚德在拜别的时候，激动地对胡雪岩说：“胡先生，你们的生意，照这样子做下去，用不了几个月，基础就可以打牢了。”

刘庆生他们脸上一片狐疑，以为钱庄的末日到了，胡雪岩做事太没有智谋了，竟然能这么轻率地答应这笔巨额存款。然而，胡雪岩微笑地说：“据我断定，罗尚德回到军营必然提及此事。你们可以想象，到时候，更多兵大爷的钱还会被吸引过来。以后你们要对士兵一视同仁，不可厚此薄彼。”果然不出胡雪岩所料，不久，军营的士兵们纷至沓来地把存款存到了这里。数日，钱庄就多了三十多万银子的存款。

胡雪岩能够在机遇面前仔细地分析出事情利弊的大小，然后从长远的角度出发，做出最令人惊讶、钦佩的举动，不愧是人们心目中的光辉典范。作为一个想在社会上闯出一番事业的人来说，拥有远见的洞察力和非凡的判断力是走向成功的必然要素。很多机遇都摆在了你的眼前，问题是你要分清这些机遇将会给你带来蝇头小利还是长远大利。在拼闯事业的时候，你应该想想能为自己的将来作一些什么准备，不要总是逆来顺受、随波逐流。如果你在为人处世上能够做到深谋远虑，你就在无形中为自己今后的生活做好了准备，那么你一旦掉进迷宫里面也就不再害怕了，因为你已经有了提前准备好的“锦囊”。

2. 后来居上，稳操胜券

最先开放的花朵很容易被人采摘掉，同样，趾高气扬、得意忘形的人很容易落得个让众人当靶子打的下场。一个真正有本事的人必然懂得“后发制人”的道理，尤其是在自己实力不够强大的时候，就更加凸显了“后来居上”的重要性。“先下手为强，后下手遭殃”，在生活中似乎演变成了一种潜规则。可是，凡事都不能一概而论，先下手的未必是强者，后发制人而取得成功的例子屡见不鲜，而且，越是高水平的较量，