

赢得成功人生三技巧：有准备 有思考 有选择力

聪明人 有智商看得懂

■ 做一个做人做事有把握能力的人



想让自己变得不可替代，
就需要不断地提升自己的价值。

当你的价值提高到一定程度的时候，你的发展空间将会越来越大。

雾里看花就会出现判断失误，只有看得透的人心里才会有底。
心里踏实，心里有正确的思考路线图，人才会走向幸福与精彩。

为人处世思维与修炼术

孙向杰◎著



吉林出版集团股份有限公司

聪明人 有智商看得懂

■ 做一个做人做事有把握能力的人

孙向杰◎著



图书在版编目(CIP)数据

聪明人有智商看得懂 / 孙向杰著. —— 长春 : 吉林出版集团股份有限公司, 2016. 12

ISBN 978-7-5581-1808-1

I. ①聪… II. ①孙… 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(2016)第 301234 号

聪明人有智商看得懂

congmingren you zhishang kande dong

作 者	孙向杰
出 版 人	吴文阁
责任编辑	汤 洁 金方建
封面设计	孙希前
开 本	710mm×1000mm 1/16
印 张	15
版 次	2017 年 6 月第 1 版
印 次	2017 年 6 月第 1 次印刷

出 版	吉林出版集团股份有限公司(长春市人民大街 4646 号)
发 行	吉林音像出版社有限责任公司
地 址	长春市绿园区泰来街 1825 号
电 话	0431-86012913
印 刷	三河市南阳印刷有限公司

ISBN 978-7-5581-1808-1 定价:35.00 元

版权所有,翻印必究



一个人不管有多聪明,多能干,自身条件有多好,如果不懂得如何去做人、做事,那么他最终的结局肯定是失败。

一位学者指出:想获得成功,其中最稳当的做法就是仔细观察那些成功者,研究出他们所奉行的准则,然后,自己身体力行。戴尔·卡耐基说:“人人皆是你学习的对象。因为不论相识与否,每个人都或多或少有值得你效法之处,最重要的是,你得研究他们的生活,积极借鉴他们的经验,并灵活地应用在自己的生命中。否则,就容易走弯路,甚至碰壁、摔跤。”

学会做人,这是每一个人都要面对的问题。不管你拥有多少知识和财富,如果不懂得做人的道理,那你就不会获得真正的成功和幸福。

做人是一门学问,是一门高深的学问。那么该如何做人呢?做人有时没有一定的法则,也没有一定的规律,但是有些东西确

实是共通的,掌握了这些共通的东西,可以说你做人就已经成功了一半,其他的一半就需要你在自己的人生中不断的去实践,不断的去磨练,不断的去参悟了,我们这里只是给你一种参考,一种有益的提醒,或者一种警策而已。

俗话说:“听君一席话,胜读十年书。”年轻人不可固执己见,看轻别人的经验,要多听听别人的建议,多学学别人的经验。这样,在生活中就可以少走许多弯路,避免许多挫折。

本书从不同的角度分析阐述了做人的方法及智慧,总结出其中的经验教训,揭示出做人的奥秘。指导读者怎样避免掉入人生陷阱,一帆风顺地走好人生的道路。

在现在社会中,要想办事更顺利,就要学会借用他人的力量,并且要学会把这种外力,很好地融入到自己的人生奋斗中,使自己期望的梦想成为现实。

《聪明人有智商看得懂》是一本阐述做人做事基本方法的通俗读物。书中涵盖了轻松地与人交往、关注细节、谦虚处世、善于学习、正确对待工作、注重品德修养和采取积极有效的行动等内容。

聪明人看得懂,精明人看得准,高明人看得远。智者的声音是愚者的方向,无法放弃过去的无知,就无法走进智慧的殿堂。智慧二字的组成,是日知而心慧。学如逆水行舟不进则退。有真正智慧的人,能宁静淡泊以处事,忠厚仁义以待人。有真智慧

的人,方能使人生真平等,真自由,真幸福,真圆满。有真智慧的人,他的一生消极的是“己所不欲,勿施于人”,积极的是“己欲立而立人,己欲达而达人”。换句话说:“我们希望别人如何待自己,我们便如何去待别人。”这便是智慧人生。

《聪明人有智商看得懂》文字优美、内容全面、道理实用,以实用、方便为原则,将日常生活最有效、使用率最高的处世哲学加以阐述。



目录

第一章 智慧成就辉煌人生

“礼”是人际交往的润滑剂/3

巧用“微笑”的威力/9

给领导留足“面子”/14

耐心倾听赢得人心/18

树立好你的人缘/24

寻找可靠的伙伴/28

要处处为他人着想/33

宽容做人，宽容成事/37

把诚信作为你的人生资本/41

第二章 认真付出可以得到大收获

关爱他人,赢得人心/49

宽恕别人就是爱自己/54

用真诚感动他人/59

宽以待人,有容乃大/63

嫉妒乃做人之大忌/67

不用有色眼镜看人/72

人生要学会“减法”/76

宽恕自己,允许自己失败/80

以和为贵,互留阶梯,互留面子/84

第三章 有勇气的人会取得最终的胜利

合作才能共同进退/91

勇于挑战困境/96

放弃是为了更好的拥有/100

错误的路,再努力也是徒劳/104

找准目标,就能改变人生/107

人生的幸福便是放下/110

敢于超越和挑战自我/115

第一个“吃螃蟹”的人/119

凡事要做最坏的打算/124

抓住核心,对症下药/127

第四章 挫折是通往成功的垫脚石

成功不如想像的难/133

从小事成大事/136

执着创造奇迹/139

人要善于借助外力/143

精彩人生,做出正确的取舍/147

做个屡败屡战的斗士/150

犹豫留下永远的遗憾/154

命运掌握在自己手中/160

明白自己的优点/164

相信自己是成功的关键/168

勇气再造成功/171

第五章 定位是人生之路的关键

要试着换个方向做事情/177

最好不要轻易许诺/182

防微杜渐意识不可丢/188

如果轻敌就要吃大亏/190

有一种处世哲学叫掂量/194

做事要有控制能力/199

有行动就有可能产生奇迹/203

不争是最大的争/208

否极泰来有转机/212

蓄势才能更加有力量/215

人不可太贪心/219

今天的低头是为了明天更好的抬头/223

第一章

智慧成就辉煌人生

智慧不是小聪明，而是历经生活考验后的大彻大悟；智慧不是逞一时口舌之快，也不是处处争强好胜，而是与人方便、与己方便的那份心灵的充实和豁达；智慧不是百般算计之后的斤斤计较，而是为了长远目标而宁愿放弃眼前利益的从容和潇洒。智慧如此神奇！它可以让人变得富有；它可以让人走出阴霾；它可以越积累越多，但是如果藏着不用，那就会消失得越来越快。

“礼”是人际交往的润滑剂

“有礼走遍天下”，“礼”与“理”仅一字之差，却让人耳目一新、回味无穷。

有关“礼”的话题，最早可追溯至《周礼》。在古代“礼”专指仪式，即由一定阶级的道德观念风俗习惯成的仪节，有着名目繁多的礼制的规定，诸如大到君臣之礼，小到父子之礼、夫妻之礼，婚礼，丧礼、冠礼等不胜枚举，并将《礼》列为五经之一，可见其在社会生活中占据的重要地位。久而久之，形成了中国人重人情尚往来的文化传统。

日本也是一个很注重礼仪的国家，要和日本人交际往来，就一定要了解日本的风俗礼仪习惯。日本是一个岛国，到明治维新前，一直过着比较封闭、安宁的生活。他们性格内向，不易与其他地区的民族相融合。

接触和握手：当日本人与外国人会面时，他们通常是向对方鞠躬打招呼，如果还要握手，则感到繁琐。当然，现在经常同外国人打交道做生意的日本人，以及年轻一代日本人已习惯握手这种动作。不过，这种根深蒂固的心理习惯仍然具有无形的影响。所以，同日本人会面时，用鞠躬方式打招呼会更自然一些。

鞠躬：在日本，一切言语问候都伴随着鞠躬，鞠躬几乎可以代替任何言语问候。鞠躬弯腰的深浅不同，其涵义也不同。弯腰最低且最礼貌称“最敬礼”，微微一鞠躬称为“会释”。鞠躬的形式男女也有别，男士双手垂下贴衣裤两侧鞠躬，女士一只手压着另一只手放在前面鞠躬。

交换名片：在会见日本商人时，记住要按职位高到职位低的顺序交换名片。交换名片时，把印有字的一面朝上并伸直手，微微鞠躬后，各自把对方的名片接到右手上。

接到名片后，一定要研究一下它的内容。之后，要说“见到你很高兴”等话，并复读其名，同时再鞠躬。记得在其名后加上“SAN”的发音（日语“先生”的读音，男女均如此），请注意，在日本公司的一个部门里不会有两个头衔相同的人，不管他们职位何等接近，一定有细微差别。否则，会冒犯到职位高的人。

在同交换过名片的日本人再会面时，千万不能忘记对方名字。否则，日本人会认为你是污辱他。

日本人对他们的独特烹饪术非常自豪。如果懂得一些欣赏、品尝日本菜的知识，往往会赢得日本人的尊重。还有，日本人认为善饮者才是好汉，要是他们问你要不要喝点，正确回答是“要”。

礼物：礼物在日本社会极其重要。在日本，商业性送礼是件很花钱的事，他们在送礼上的慷慨大方有时令人咋舌。赠送礼物时，通常是在社交性活动场所，如在会谈后的餐桌上。最好说些“这不算什么”之类的话。

另外，要注意日方人员的职位高低，礼物要按职位高低分成不同等级。如果总经理收到的礼物同副总经理一样，那前者会觉得受了污辱，后者也会感到尴尬。

当今社会是一个务实的社会，所以用“礼”打通自己的人际关系是在所难免的，求人难于上青天！求人就得送礼，二十多年来礼品也在不断被更新换代。

求人办事就需要请客，这些也都是现代社会的一个“家常便饭”。俗话说：“篱笆要立靠桩，人立要靠帮”。不论你是什么人，能人还是庸人、聪明人还是愚笨人、管理者还是打工者，只要你需要得到别人帮助的时候，

多多少少也都需要送一些礼物，或者是请客。这些都是不可避免的，也是必然的。

其实送礼与请客是相随的，请客吃饭也是作为求人办事交往中的一种礼节性行为，向“贵人”发出邀请是第一个步骤，恰当邀请可以求人顺利，为成功奠定基础。为此，我们应做到以下几个事项。

选择合适的对象：确定邀请的对象是邀请最先要解决的一个问题。而邀请对象的选择，必须根据交际的目的而定。就一般的情况而言，下棋应请棋友；跳舞要请舞友；打球当请球友；开业剪彩就该请有利于工作展开、业务往来，便于协调社区关系及从事传播等新闻媒介方面的客人……

当然在求人办事的时候，邀请的对象一定是能给你带来帮助的人，但有时也需要一些其他朋友作陪，如果遇到这种情况，就应当精心安排，选择邀请对象，要根据求人的性质、需要及宴会规模的大小等，遵循先主要后次要，先亲近后疏远的原则，以这种方式来划定邀请的范围，并且根据这些来确定邀请的名单。

采取恰当的方式：用恰当方式发出邀请，要做到具体问题具体分析，要根据交际的性质、对象而定。学者、专家、领导等，大多工作忙、时间紧，对他们最好提前相约，以便他们做好工作调整、时间安排；闲暇时间多、工作容易调度的早点约定，自然更好，而即使临时而请，一般也能随访随到；对某团体的要人，公开邀请，甚至借助传播媒介，就既能体现公正无私，光明磊落，又利于引起关注，促进宣传，扩大影响；而朋友密谈则恰巧地进行更利于避开旁人的视线，保证交往活动的隐蔽性；一般的往来、一般的亲友，打个招呼、通个电话、捎个口信儿也就可以了；而比较重要的工作联系、业务关系、公关事务等就必须采取相应的公文格式，如发书信、寄请柬等，或者按照一定的规格派专人来传送、自己亲自登门，这样可以表示出对对方的重视、郑重和尊重。总而言之，提出邀请的方式是要因事而异的，也

要做到因人而定。

注意“行”“明”“便”“诚”：

行，是指邀请的可行性。有一个人办了一家餐馆，开业剪彩，非得某市长亲临，来装门面、作宣传，谁知久请不到，一拖再拖，最终也没请来，白白浪费了时间。所以邀请就要量力而行，既不强人所难，也不为所不能为。

明，明的意思是要明确、明白。邀请前一定要明确宴会的时间、地点、活动内容、邀请对象等，以便心中有数，做好邀请。还需将上述事项向邀请对象传达明白，以利其接受邀请，担负相应的角色，准时赴约。

便，就是要尽可能地为邀请对象着想，为其提供来往交通的便利。王老板想请张教授帮他解决一个科学难题。张教授年事已高，行动不便，原本打算拒绝，没想到王老板竟派专车来接，还有专人护理。使张教授很感动，改变了主意。这样与人方便，自己方便，利人利己。

诚，就是真诚的相约，不虚情假意，不违约、不失信。有人曾邀请几位朋友到他家去做客。朋友信以为真，谁知他却是虚意敷衍，让朋友吃了闭门羹。他这种失礼行为，使朋友非常气愤。事隔多年，提及此事，朋友们仍然耿耿于怀。

其实做好了以上几点的话，以后的为人处事对我们都会有好处的。既然说到了请客，也免不了喝酒。几乎所有的人都有过这样的体会，现代的“酒文化”也是一个既古老而又新鲜的话题。现代人在交际过程中，已经越来越多地发挥了酒的作用。

酒作为一种交际媒介，迎宾送客，朋友聚会，彼此沟通，传送友情，发挥了独到的作用，所以请客喝酒不仅有助于您求人交际的成功，同时也是一种变相的送礼之道。

自古就有“宝剑赠英雄，红粉赠佳人”之说，送人礼物必须确知可以

让对方感到非常的满意，才能肯定该份礼物的一种价值。如果将一双崭新的溜冰鞋送给发白齿摇的老翁；买一只贵重的瑞士手表，赠予初次见面的朋友；或者送内向保守型的教授一辆山地自行车……，这些都是不恰当的东西，都会得到相反效果。何况男女老少有所分别，个人的爱好也不可能放之四海而皆准。购买前必须仔细考虑，才能为受礼人带来无比的温馨。但送礼不仅要看对象，更要看时机，如果盲目送礼，便很难达到送礼的目的。

有些人送礼到对方家中拜访，直到要离开的时候，才想起该送的礼品，在门口拿出礼品时，主人却因为谦逊、客套而不肯接受，此时在门口拖拖拉拉，颇为狼狈。如何避免这种情形发生？

进到大门，寒暄几句就奉上礼品，如此，就不会出现因为对方客套而不收礼的尴尬情形。如果错过了在门口送礼的时机，不妨等坐定后，主人倒茶的时候送。此时，不仅不会打断原来谈话的那种兴奋，反而还可增加另外一个话题。

在参加别人生日或是一些节日聚会的时候，因为送礼迟到，也许会失去意义。但是在某些场合，有意识的推迟送礼时间未必不是一个好的主意。

人们一般在接受邀请和婚礼之前送结婚礼品。这样效果并不好，我们可以推迟送礼时间，亲友和好朋友可以向新娘说，“我想等你安顿下来再送礼品给你，这样我就会知道你真正需要什么，你说这样好吗？”女孩子非常喜欢这样。

但是每一次送礼，都需要一种新颖的说法。用“师出有名”来形容送礼的时机最恰如其分了。

商务请客、送礼其实已成了一种艺术和技巧，无论是从时间、地点一直到选择礼品，都是一件很费人脑筋的事情。很多大公司在电脑里有专门的储存，对一些主要关系公司、关系人物的身份、地位以及爱好、