

精明人做事 的101个手段

◎于德深 编著

做人要做精明人
做事就做精干事

做事是一门学问，更是一门艺术。精明人就应该懂得如何精明做事，为自己赢得机会，为事业铺就成功之路。



办事恰到好处的实用指南

JingMingRenZuoShi
De101Ge
ShouDuan

一样的脑子，一样的身材，为什么有的人在人际关系中如鱼得水，而你却呼吸困难？为什么有的人在生活中游刃有余，而你却举步为艰？其实你缺少的仅仅是一些技巧。

地震出版社

精明人做事 的101个手段

◎于德深 编著



JingMingRenZuoShi
De101Ge
ShouDuan

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

精明人做事的 101 个手段 / 于德深编著. —北京: 地震出版社, 2007.6
ISBN 978-7-5028-3115-8

I. 精… II. 于… III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 064501 号

地震版 XT200700092

精明人做事的 101 个手段

于德深 编著

责任编辑: 王 琼

责任校对: 张晓梅

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 48467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印制: 九洲财鑫印刷有限公司

版 (印) 次: 2007 年 6 月第一版 2007 年 6 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 258 千字

印张: 16.25

印数: 00001~15000

书号: ISBN 978-7-5028-3115-8/Z·531 (3749)

定价: 29.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



前言

一个人能成功，20%靠知识，80%靠做人做事的方法。

做人是一门学问。我们生活的世界不是原始社会，也不是世外桃源，这就注定了你不能割断与社会与他人的联络。所以如何做一个受人欢迎、受人尊敬且事业成功、家庭和睦、朋友众多的人，是每一个人都必须思考的问题。

成功的机会对每一个人而言都是均等的，如果你不懂得做人做事的精明之道，那你注定要失败。

做事要精明，不是让你在做事过程中为达到目的而不择手段；不是让你为了摘取成功桂冠而暗中放箭；更不是让你为了出人头地而不惜背地使黑招。何谓精明？精明就是精细明察；机警聪明。当然，精明也要恰到好处，要掩藏在那诚实与厚道里发挥作用。精明，就是了解什么该放弃什么该争取，宽容就是精明很好的体现，不去斤斤计较能让你有更多的精力去做更重要的事情；精明就是懂得怎样提高效率而不是一味蛮干；精明就是会使用策略，策略能让你最圆满的解决问题……



本书包括精明人做事关注细节、精明人做事善用信息、精明人做事离不开人脉、精明人做事雷厉风行、精明人善于把握心态、精明人做事讲求效率、精明人宽容他人善待自己、精明人做事游刃有余等八章，希望对读者做人做事方面有所启迪，成为事业上无往而不利 的精明人。

精明人做事的
101个手段



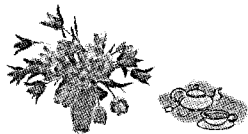
目 录

第一章 精明人做事关注细节

1. 大事必做于细	002
2. 细节体现素养	003
3. 注重细节就是专业	004
4. 要做一个有心人	005
5. 了解眼神中的心理学	006
6. 赞美也要注意避免误区	009
7. 细节决定成败	011
8. 改掉浮躁的坏习惯	013
9. 细致对待每件小事情	015
10. 十二次微笑的故事	017
11. 搬一把椅子的故事	018
12. 泰国酒店的高明之处	019

第二章 精明人做事善用信息

13. 信息就是市场	022
14. 坚持写日记	023
15. 防范传言的传播	024



- 16. 消除信息压力 025
- 17. 了解沉锚效应 027
- 18. 狼和老太婆的故事 028
- 19. 不要忽略一些重要记录 028
- 20. 充分发掘每一条信息的潜力 029
- 21. 将信息转化为你做事的资本 031
- 22. 学会遗忘一些不必要的信息 031

第三章 精明人做事离不开人脉

- 23. 人脉之所以重要的原因 034
- 24. 机遇青睐人脉高手 037
- 25. 让每一次交往都成为自我提升的机会 040
- 26. 让能力在人脉圈里游刃有余 041
- 27. 辉煌背后，人脉情报无法忽视 043
- 28. 远离社交恐惧症 044
- 29. 建立人脉网，相互提携 045
- 30. 人脉互动，交换人脉网 049
- 31. 营造属于自己的人脉资源网 050
- 32. 检查自己的人脉网是否健康 056
- 33. 指正别人要得体 058
- 34. 塑造受欢迎的性格 062
- 35. 努力塑造成功形象 067

第四章 精明人做事雷厉风行

- 36. 不向命运低头 072
- 37. 懒惰是成功的大敌 073
- 38. 对手帮你完善自己 076
- 39. 立即动手别想太多 078
- 40. 停滞即意味着消耗 079
- 41. 坚毅的人总会出头 083





42. 将种种借口都抛掉	086
43. 做决定不能优柔寡断	088
44. 罗马不是一天建成的	091
45. 不要放弃任何机会	095
46. 走自己的路，任人评说	098
47. 机会眷顾一直行动的人	100
48. 只要行动没什么不可能	102

第五章 精明人善于把握心态

49. 走出孤独时光	106
50. 坚信不幸只是过客	111
51. 相信自己才能救自己	114
52. 直面挫折，勇于坚持	115
53. 全力以赴，坚持到底	117
54. 尽早发现自己的优势	120
55. 挑战成功了你就是榜样	122
56. 操纵好情绪的“转换器”	124
57. 打开心窗	126
58. 尊重自己的工作	129
59. 不要为小事难过	132
60. 从容才能尽快到达彼岸	136

第六章 精明人做事讲求效率

61. 讲求效率意味着你有决心	140
62. 好心情意味着高效率	141
63. 讲求效率中的自信原则	143
64. 让生命更有价值	147
65. 谁慢谁就被吃掉	148
66. 拣最重要的事先做	150
67. 拖延是成功的大敌	154





- 68. 休息是提高效率的助推器 157
- 69. 分出轻重, 提高效率 160
- 70. 训练心智, 提高效率 162
- 71. 列出行动计划, 提高效率 164
- 72. 诊断现状, 掌控时间 166
- 73. 像凸透镜一样专注 172
- 74. 重视你所拥有的今天 176
- 75. 做个好的时间管理者 178

第七章 精明人宽容他人善待自己

- 76. 宽容会打开爱的大门 182
- 77. 学会宽恕自己 184
- 78. 宽容你的对手 186
- 79. 学会善待他人 190
- 80. 宽容不是软弱 192
- 81. 给对方留足面子 194
- 82. 用赞美点燃友情的火花 196
- 83. 将自己放在对方的位置上 199
- 84. 摒弃狭隘与偏见 202
- 85. 像避免战争一样避免争吵 205
- 86. 怨恨会让你失去快乐 207
- 87. 不要播种仇恨的种子 209

第八章 精明人做事游刃有余

- 88. 借势造势的威力 212
- 89. 统筹全局的策略 213
- 90. 图谋致远的策略 215
- 91. 群策群力的策略 217
- 92. 明察秋毫的策略 221
- 93. 审时度势的策略 223





94. 阳光比北风更为有力	226
95. 淡化自己的优势	228
96. 锋芒不要太露	231
97. 记住别人的名字	232
98. 尽快同意反对你的人	236
99. 不要把意见强塞给他人	240
100. 学会面对各种类型的人	243
101. 诺贝尔借试验作广告	247





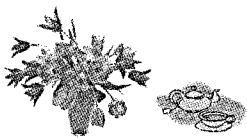
精明人

做事关注细节

第一章



精明人做事的101个细节



1. 大事必做于细

就现代人而言，成功和幸福无疑是我们大多数人的追求。试想谁不希望能够拥有一份属于自己的事业，游刃有余地施展自己的才华，并且能够得到他人欣赏呢？又有谁不希望自己生活的每一天都充满快乐和幸福感呢？

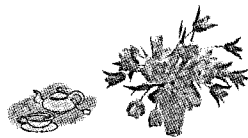
当然，我们中的大多数人知道这一切的获得都需要我们不懈地追求和努力，只有勤奋和认真才能够真正地为我们带来成功、财富乃至幸福的生活；我们也知道人生所有的努力无非是从做人，做事，说话，提高领导能力等方面入手，并且我们也为之付出了我们所愿意付出的努力。但是，事实上，我们中的很多人并没有想象中的那么成功。那么问题究竟出在什么地方呢？

是的，问题的关键就在于我们是否关注细节。成功者与大多数人的区别就在于成功者都能够抓住那些常常被我们所忽略的细节，并且能够乘势而上。

有一篇文章说得好：“生活充满了细节，总是些看来非常偶然的细节会对我们的人生有帮助。可哪些细节会起帮助，这是没法预测的。就如面试时礼貌地给他人让座位，这个细节会有两种截然相反的结果——有的招聘者会对你的美德大加赞赏；有的则会认为你缺乏竞争意识。这并不是说细节的力量是种不可捉摸的宿命，而是说细节的力量也有如机遇一样，总是青睐于有准备的人。这种准备，来源于我们的平时养成，而不仅仅是面试前设计好一套注重细节的执行方案就够了。”

有家公司招聘高级管理人才，一群应聘者去进行复试。应聘者都很自信地回答了考官们颇为简单的提问，可他们都没有被录用。轮到





最后一个人走进房门时，他发现干净的地毯上扔着一个纸团。一丝不苟的习惯使他弯腰捡起它。这时考官说：“请看看您捡起的纸团。”这位应聘者打开纸团，见上面写着：“热忱欢迎您到我们公司任职。”后来这位应聘者成了一家著名大公司的总裁。这个故事很充分地向我们展现了细节的力量。

“泰山不拒细壤，故能成其高；江海不择细流，故能就其深。”所以，大礼不辞小让，细节决定成败。在中国，想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少；我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；我们不缺少各类规章制度，缺少的是对规章条款不折不扣的执行。我们必须改掉心浮气躁、浅尝辄止的毛病，提倡注重细节、把小事做细。

精明人做事小贴士：

细节的竞争才是最终和最高的竞争层面。

2. 细节体现素养

一个人的素质是从细节中体现出来的，因为只有从细节上严于律己，讲究分寸的人才能真正把事情做到位。从小事做起，事事都认真地做到位是一种素质。任何细节，要做就做好，要么就别做这件小事，一粒老鼠屎也能坏一锅粥啊。

同是写一篇报告，有人就能把它做得像模像样，干干净净，利利索索，而有的人却马马虎虎，该做的没做，能做的也不做。就连报告中的表格也大小不一，非常难看。也许有人会辩解说形式不是大问题，重要的是内容。但是如果你连能做的都不把它做好，那又怎么能说你确实努力去做这件事了呢？就拿国际会议标准来说，这些都是形式上的东西，可是如果这些形式上的东西也没有的话，又能说哪个国家的国际会议是成功的呢？报告的质量既反映在内容上也反映在形式上，形式的差别就体现了人们做事的差别，素质的差别。

每当做一件事情的时候，我们就应该在心里立下一个标准，下次做这件事或类似的事情的时候就按这种标准做，不打半点折扣。通过

精明人做事的
101个手段





做普通的小事提高自己的素养，就能使自己真正变得与众不同起来，做更复杂的事也能得心应手。



把小事做细，把细事做透。

精明人做事的
101个手段

3. 注重细节就是专业

能不能关注到细节不仅是个主观问题，也是一个客观问题。在分工越来越细的时代里，细节体现的就是专业水平，也只有更加精细的技术才能达到某一个领域的尖端水平。

前些年我们发射澳星失败就是因为细节问题：在配电器上多了一块 0.15 毫米的铝物质，正是这一点点铝物质导致澳星爆炸。

国际名牌 POLO 皮包凭着“一英寸之间一定缝满八针”的细致规定，20 多年立于不败之地。

微软公司投入几十亿美元来改进开发每一个新版本，就是要确保在多方面的细节上的优势，不给竞争者以可乘之机。如果能保证产品在一对一的竞争中能够获胜，那么整个市场上的绝对优势就形成了，因而对于细节的改进是非常合算的。

著名的瑞士 Swatch 手表制造商的目标就是在手表的每一个细微处展现自己的精致、时尚、艺术、人性化。此外，随着季节变化，Swatch 不断地变化着主题。针盘、时针、分针、表带、扣环……无一不是 Swatch 的创意源泉。它力图在手表这样一个狭小的空间里，对每一个意念都进行最完美的阐释。Swatch 之所以尤其受到年轻人的拥护，就是因其每一款款式、色彩，在每一个细微处，都暗含年轻与个性的密码，或许这就是它风靡市场的原因。



现代商业的成败，在很大程度上已经由细节决定了。大笔的





金钱投入下去，注注只为了赚取百分之几的利润，而任何一个细节上的失误，就可能将这些利润完全吞噬掉。

4. 要做一个有心人

很多事情并没有固定的程序模式，大部分场合只有一个抽象的目标在指引我们。在什么时间该做什么事；哪些事该做，哪些事不该做都是需要个人判断的。有心人往往能把握住机会，使事情简单化，而且将事情做得很周到。

两个同龄的年轻人同时受雇于一家店铺，并且拿同样的薪水。

可是一段时间后，叫阿诺德的小伙子青云直上，而那个叫布鲁诺的小伙子却仍在原地踏步。布鲁诺很不满意老板的不公正待遇，终于有一天他到老板那儿发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨，一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他和阿诺德之间的差别。

“布鲁诺先生，”老板开口说话了，“您现在到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的。”

布鲁诺从集市上回来向老板汇报说，今早集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。

“有多少？”老板问。

布鲁诺赶快戴上帽子又跑到集市，然后回来告诉老板一共40袋土豆。

“价格是多少？”

布鲁诺又第三次跑到集市问来了价格。

“好吧，”老板对他说，“现在请您坐到这把椅子上——一句话也不要说，看看别人怎么说。”

老板随即叫来阿诺德，并让他到集市上去看一下今早有什么卖的。阿诺德很快就从集市上回来了，向老板汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，一共40口袋，价格是多少多少。为证明土豆质量很不错，他还带回来一个让老板看看。他还说这个农民一个钟头以后还会弄来几箱西红柿，据他看价格非常公道。昨天他们铺子的西红柿卖得很快，库存已经不多了。他想这么便宜的西红柿老板肯定要进一些的，所以他不仅带回了一个西红柿做样品，而且把那个农民也带来了，此



人现在正在外面等回话呢。

此时老板转向了布鲁诺，说：“现在您肯定知道为什么阿诺德的薪水比您高了吧？”

精明人做事小贴士：

同样的小事情，有心人做出大学问，不动脑子的人只会来回跑腿而已。别人对待你的态度，就是对你做事情结果的反映。它像一面镜子一样准确无误，你如何做的，它就如何反射回来。

5. 了解眼神中的心理学

眼神是心灵之窗，心灵是眼神之源。眼睛是人体中最难掩饰真实情感的器官。眼神中的细节能传递非常多的情感信息。《人体秘语》的作者莫里斯对人类的“眼睛”下了这样的定义——它直径大约 2.5 厘米，但却像是从石器时代以来就有的最复杂的电视摄影机。在眼球后方感光灵敏的角膜含有 1.37 亿个细胞，将收到的信息传送至脑部。这些感光细胞，在任何时间均可同时处理 150 万条信息。这就说明，即使是一瞥而过的眼神，也能发射出千万条信息，表达丰富的情感和意向，泄露心灵深处的秘密。所以，眼球的转动，眼皮的张合，视线的转移速度和方向，眼与头部动作的配合……这些所产生的奇妙复杂的眉语目言，都在向他人传递着信息，与他人进行着交流。

孟子认为，观察人的眼睛，可以知道人的善恶。他说：“存乎人者，莫良于眸子，眸子不能掩其恶，胸中正，则眸子正焉，胸中不正，则眸子斜焉”。这说明，人的心灵是善是恶，都能从无法掩饰的眼神里显示出来。

现代科学研究发现：眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，就像大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力，而瞳孔的变化、眼球的活动等，又直接受脑神经的支配，所以人的感情自然就能从眼睛中反映出来。瞳孔的变化是人不能自主控制的，瞳孔的放大和收缩，真实地反映着复杂多变的心理活动。若一个人感到愉悦、兴奋





时，他的瞳孔就会扩大到比平常大四倍；相反的，遇到令其生气、讨厌、消沉的事时，他的瞳孔会收缩得很小；瞳孔不起变化，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。

事实上，通过眼神来传情达意，是一种普遍的社会现象，自然而然地运用眼神，能表达对周围一切事物的复杂情感。喜怒哀乐之情，悲欢离合之思，都会从微妙变化的眼神里真实地流露出来。

眼神所表现的心理，是非常丰富的。这里仅以两性和其他人际交往中的一些现象为例，略为分析。

眼神能展现人的心理，这在两性关系上表现得尤为突出。古时候，当两性相爱时，曾有“心许目成”、“暗送秋波”之词，来形容他们的传情方式。当今，两性关系比以前复杂，相应的词语更丰富，比如“眉来眼去”、“含情脉脉”、“眉目传情”、“一见钟情”等等。因此，眼神虽不是有声语言，但胜似有千言万语传情达意。青年恋人，都喜欢密切观察着对方秀美而深邃的眼睛，从中窥探体味对方内心深处的奥秘。正如古罗马诗人奥维特所说：“沉默的眼光中，常有声音和话语。”

男女之间用眼神来传情达意的方式是丰富多彩的。对异性只看一眼，就故意将视线移开，恰恰表明其渴望与对方交往，这是心理的反向作用的表现。而女性目不转睛注视对方，则可能泄露出她内心隐藏的某种秘密。男女双方不时地对视，是想引导对方，使其真情实感地与自己交流。在使用眼神的功力上，女性常优于男性，她只要流波转盼，就可以传达“我们可以一起走了”之意。其情意尽在不言之中，真可谓“此时无声胜有声”。相互深深地注视时，男女双方瞳孔会迅速扩大，各自为对方的魅力所吸引而激动不已。

情侣利用目光交往，注视的部位是两眼和胸部之间的三角形区域，若是距离较远，则是两眼与裆部之间的三角区，这种亲密的注视方式，有利于促进相互理解，也能从对方的心灵深处寻觅漫山遍野的幸福之花和阳光灿烂的明天。情人用眼睛所说的话，多是妙趣横生的甜言蜜语。

有一首古人咏少女偷看男子的诗：“相呼同伴到帐帷，偷看新来客是谁，又恐被人先瞥见，却从纨扇隙中窥。”生动地反映了这位少女迫切希望与陌生男子交往的心理。

夫妻间的眼神交流，则多是心照不宣的关心、劝告和原谅。如在招待客人时，丈夫与客人兴致勃勃地频频干杯，夫人只要用眼睛说：“血

