

做人做事

Zuoren Zuoshi Younengli.....

秋硕◎编著

湖南人民出版社

有能力



现代职场精英的成功智慧

◎◎今天你站在时代的前沿，感觉春风得意、前途无量。但说不定哪一天，残酷的现实会让你感到巨大的压力。你会发现自己以往的知识 and 能力远远不足以应付你所面对的处境。

做人
○ 未学做事
○ 做事
○ 先学做人
○ 有能力

现代职场精英的成功智慧

做人做事

Zuoren Zuoshi Younengli

秋硕◎编著

有能力



湖南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事有能力 / 秋硕编著. —长沙: 湖南人民出版社,
2007. 5

ISBN 978 - 7 - 5438 - 4775 - 0

I. 做... II. 秋... III. 能力培养—通俗读物
IV. B848. 2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 049089 号

做人做事有能力

出 版 人: 李建国

编 著: 秋 硕

策 划: 梁 洁

责任编辑: 伊文思

出版发行: 湖南人民出版社

社 址: 长沙市营盘东路 3 号 邮政编码: 410005

网 址: [http://www. hnppp. com](http://www.hnppp.com)

营销电话: (0731) 2226732 2221529 2221029 4442593

印 刷: 湖南贝特尔印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 238 千字

印 张: 19

版 次: 2007 年 5 月第 1 版

印 次: 2007 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 1—10000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5438 - 4775 - 0

定 价: 28. 80 元

前言

假如你细心观察自己周围的职场和商场，就会发现人与人之间的差距的确是太大了。有些人的工作虽然千头万绪，他却能处理得井井有条；有的人只面对着很轻松的任务，却常常把自己搞得焦头烂额；有的人即使大难临头也能面不改色，从容迎战；有的人却被芝麻绿豆一点的小事搞得紧张兮兮，发挥失常；有的人处事快刀斩乱麻；有的人却拖泥带水；有的人一呼百应，要人得人；有的人却到处碰壁，寸步难行。

前一种人，常常能获得美好的前程；而后一种人则难逃被淘汰的结局。这两种不同命运的根源究竟何在？

答案是简单的：能力的高下。

对于现代人来说，学历只是一块敲门砖，容貌只不过是门面，背景和关系也终究不是长久之计。想要生存和发展，必须要有较高的综合能力。试想，一个人即使门面再光鲜、背景再显赫，假如没有一身过硬的本领，也是难以在社会上立足的。能力体现了一个人的综合价值，是一个人在社会上安身立命的本钱，也决定了一个人的现在和未来。

能力的重要性不言而喻。不过，世上有无数种能力，究竟有哪些必不可少？又如何将知识和经验转化为能力？能力的修炼是否有什么捷径？这样重要的问题却很少有人能够回答。很多人在锻造自身的时候往往十分盲目，缺乏全面的认识、没有可行的计划，结果付出巨大，却很少回报。正所谓：“磨刀不误砍柴工”，



在人生长跑中，我们不能用心太急，一定要花费一番心思，找出最适合自己的能力修炼之道。

本书将告诉你哪些能力是一个现代人必须掌握的，从而让你更全面地认识自己，本书还将培养能力的秘密一一破解，让你拥有一个具有可操作性的能力计划。本书将启迪你的智慧、激发你的潜力，帮助你将自己塑造成一个“能人”。拥有了一身本领的你，定能在职场、商场大显身手。





目 录

第一章 培养协调人际关系的能力

一个人即使为协调人际关系做出了很多努力，事实上仍然不能完全避免同别人发生冲突。只要人们之间发生交往，就会或多或少产生矛盾，这是人的天性决定的。

成为一个受欢迎的人	3
自我表现的 4 项法则	5
赞美别人不怕多	8
创造良好的第一印象	9
赢得别人的信赖	12
怎样说出令人高兴的话	16
尽量避免和别人发生冲突	17

第二章 征服人心，赢得合作

有一句名言：“帮助别人往上爬的人，会爬得最高。”如果你帮助一个孩子爬上了果树，你因此也就得到了你想尝到的果实。而且你越是善于帮助

别人，你能尝到的果实就越多。

要竞争，更要协作	23
学会与人牵手	26
舍弃合作，难以做大人生局面	28
学会借用别人的智慧	30
对合作者不能求全责备	32
把自己融入团体中	34

第三章 成功来自好习惯

正因为习惯如此之多，以至于人们常常忽视它的存在，无视它的作用。但是，你可千万不能轻视习惯的作用。好习惯是成功的助力器，而坏习惯则可能是通往成功之路的绊脚石。

良好的习惯是成功的关键	39
专心做好一件事	41
培养工作的热情	43
做一个井井有条的人	45
调整心态和思维方式	49
要设法克服惰性	51
成功需要你惜时如金	53

第四章 学会释放压力

积极是一份活力，使你对于眼前的一切感觉到充满生机。你喜欢参与任何活动，看到每件事物，皆觉生趣盎然，每一口饭都好吃，每个女人都美



丽，路上每朵花、每根草都是那么称心，每个小孩子都那样可爱。

失败者的7项心理过失	59
活出新境界	61
时刻保持积极的态度	64
调节情绪，消除紧张	65
别做完美主义者	67
提高“耐压能力”	69
迅速摆脱生活的打击	71
每天都过感恩节	73

第五章 掌握学习方法

现代生活变化迅速，节奏加快，要求我们必须抱定这样的信念：活到老，学到老。你也应该记住：一步也不放松的人，是最难胜过的劲敌。

拥有不断学习的能力	77
熟谙学习之道，为学方可事半功倍	79
与成就事业关系最密切的学习内容	81
选择科学的学习方法	86
把握4项最基本的学习技能	90
花点时间让自己兴奋	94
找寻使你充满活力的生活方式	95
没有谁注定是平庸之辈	97

第六章 培养创造力

创新并不神秘，人人具备创新潜能。如果你懂得创造的奥秘、善于掌握科学的方法，你那潜在的创新才能就会迸发出来，以至创造奇迹。

发掘自己的潜能	103
如何成为创造型人才	104
创新能力的几个要素	110
怎样激活创造力	113
创造性思维的4种训练方法	115
不断挑战，不断超越	118
打造6种钻石品质	120
开创一个新世界	123

第七章 塑造完美性格

竞争就是实力的较量、进取步伐的较量，它无情地把一切惰性的人、不思进取的人、无所作为的人抛在后面。竞争使无为者屈辱、无能者恐慌，无所事事者在激烈的竞争中连一天舒心的日子也过不上。

脱胎换骨的性格修炼	129
如何让自己更坚强	137
开朗性格从哪儿来	149
优化性格是一个过程	161



第八章 培养有效沟通与完美表达的能力

世界上没有完全不讲道理的人。他们拒绝我们，可能是因为我们没理，或是有理没说清。如果是前一种情况，那么最好就放弃说服别人；如果是后者，那很好办——学习如何说理、如何把理说清。

说服者必备的素质	173
受人欢迎的说话态度	175
说服人之前需做哪些准备	177
怎样学会聆听	179
提高说服力的七大窍门	182
如何在交谈中对人察言观色	186
与人谈话时应注意哪些禁忌	189
怎样培养说话的幽默感	195
好声好气好交谈	197

第九章 有效领导，驾驭他人

领导者的号召力、吸引力、影响力以及由此产生的集体向心力是怎样形成的呢？就是领导者要有威信。所谓威信，既不是自封的，也不是别人捧起来的，而是靠自己的一言一行、一点一滴的业绩浇筑起来的。

领导行为“五不要”	205
领导者的威信从何而来	206

领导者怎样进行科学决策	211
正确决策三种技巧	215
培养组织管理能力	217
怎样说话才有权威感	221
必须有巩固的权力基础	223
怎样处理与上级的关系	225
怎样处理与下属的关系	233
新官上任 10 大忌	235
如何分配手中的权力	239

第十章 选择好职业，追求好前程

各类人才都是在日积月累、循序渐进中成就的。其发展过程常常是由不成熟到成熟，由不定型到定型，由无名到有名。急于求成，想走捷径，常常事与愿违。“欲速则不达”。

了解一点职业生涯发展理论	243
寻找你的职业理想	246
如何明确自己的职业定位	249
掌握成才的 4 大规律	250
正确看待自己的专业	255
寻找事业的“资本”	258
男怕入错行，女怕嫁错郎	261

第十一章 实用求职攻略全解

一旦你决定从事某种职业，就要立即打起精神，不断地勉励自己、训练自己、控制自己。只要



有坚定的意志、永不回头的决心，不断地向前迈进，做任何事情都有成功的希望。

问一问自己：究竟想要什么	267
如何抓住面试的机会	269
求职面试前需做哪些准备	270
了解面试测评的内容	272
如何写好求职信	273
如何写好求职简历	277
面试时如何表现自己的能力和个性	281
面谈时应注意哪些禁忌	283
克服面试中的 12 种“高级”错误的技巧	284
正确解读“招聘语言”的技巧	287

第一章

培养协调人际关系的能力

一个人即使为协调人际关系做出了很多努力，事实上仍然不能完全避免同别人发生冲突。只要人们之间发生交往，就会或多或少产生矛盾，这是人的天性决定的。



成为一个受欢迎的人

要让自己成为一个受欢迎的人，一味地取悦别人并不是最好的方法，关键是要培养你的特质。

无论是在生活或者工作中，我们都希望自己成为一个受欢迎的人，希望自己被别人喜欢和爱戴。我们希望别人看重自己，觉得自己受重视和被珍爱。我们也都希望有许多知心朋友，跟我们一起分享快乐、承担失望。

许多书籍和文章都告诉我们怎么取悦别人从而得到别人的喜爱。让别人喜欢的方法，就是使自己变得讨人喜欢。所以在生活中你要顺从别人、不要攻击别人，并且多说一些别人想听的话。和同事们相处的时候，你要表现得世故一些；和老乡在一起，则尽量平实。如果这么做，你暂时可能会讨人喜欢，但不可能长久。因为你在讨人喜欢的过程中失去了你自己，因而你可能会发现一段时间后你的交往范围扩大了，而你自己却感到越来越孤独。所以，以失去自我为代价去取悦别人而让别人喜欢你并不是最好的方法，你必须喜欢你自己的样子。这是要使自己成为一个受人欢迎的人的基础。

要使自己成为一个受欢迎的人，正确的办法就是培养自己喜欢自己的特质，即你之所以是你自己的特殊的东西。这些特质对你而言是相当珍贵的，如果你真的希望某个人做你的朋友的话，他就应当喜欢你的这些特质。千万不要为了给别人留下某种印象而去迎合别人，那样的话你不但会失去成功的机会，还会失去你想要的一切。

对我们而言，应该培养哪些特质呢？

(1) 学会如何独处。你可能会惊讶，但这与如何受别人喜欢

并不矛盾。一个人如果不能和自己好好相处的话，还能期望别人什么，又怎么能期望别人好好和你相处呢？

(2) 培养一种能将别人视为一个独立个体的能力，并欣赏这种个别差别。要讨好别人，得先学会怎么向别人讨好。我们每个人都有不同的特点足以让人尊敬和钦佩，你只有找出每个人独特的地方，否则你很难欣赏别人的特点。

(3) 培养你的享乐能力。你放慢自己的脚步，好好品尝一下自己所做的事情，同时尽量让自己参与周围发生的事情。因为你如果事事都做旁观者，你就会觉得自己并不重要，周围的事情也不重要。另外你还应期待一切愉快事情的发生，如果真的发生了就好好庆贺一番，继续强化你愉快的感觉。

(4) 不要讥讽任何人。如果你事事讥讽别人，你可能就会觉得世界上的人都是以自我为中心、都只顾自己的利益，而且你会认为世界上没有一个人是真诚的、宽容的，每个人都想占别人的便宜，一点也不想付出。比讥讽本身更糟的是，你得继续用讥讽掩盖你的这种违反道德的行为，直到你对整个世界、整个人类都嗤之以鼻。

(5) 对你重要的事情，如果你和别人持相反的意见，就准备面对他们。这对你了解自己的目的和别人的认同很有关系，也让别人知道你具有坚强的信念和强烈的感觉。如果你不珍重这种特质，你很难成为一个受人喜欢的人。

(6) 尝试培养感受别人的经验和关怀别人经验的能力。这将会使你的生活更丰富，和别人的生活建立一种密切的关系，也会使你更可爱。

(7) 学会分享朋友的快乐。同情别人的悲伤，这一点大多数人都会，但只有天使才会与别人分享快乐，因为他不嫉妒别人的快乐。所以，要学会这种特质。

(8) 你是由自己创造的，所以你可以把自己塑造成理想的自我。你不要把自己看成是别人生活的牺牲品，也不要把别人看成



是牺牲品。你与别人一样享有同样多的自我创造能力，这种能力会使你和别人同样可敬。

做成了这几点，你就能成为你想成为的人，你就是一个成功者。

自我表现的4项法则

1. 表现自己的诚实

在生活中每个人都希望交友时遇到的人是诚实可信的。但是由于世界上存在着虚伪和狡诈，使不少人都产生了“防人之心不可无”的戒备心理。这样，往往有的人满怀一腔真诚，却不能被他人理解和认识。要表现自己的诚实并不是制造一些假象欺骗他人，而是使用一些方法和技巧使自己本身固有的诚实之心更容易得到他人的承认和理解。

在现实生活中，要做到“诚实”二字，是需要勇气和代价的。在人与人之间的交往中，敢于承认自己的无知和缺点，往往能给对方留下很深的印象，增加对方的信任。

一般人都有不愿让别人看出自己不足的心理，因此“不懂”二字很难脱口而出。其实，你勇敢地承认自己不知道，反而可以增加别人对你的信任。因为坦诚地说出“不懂”，会给人留下诚实的印象，再则其勇气也是令人钦佩的。敢于承认自己无知的人如果说出其他的话，别人也会认为一定是千真万确的。

在交往中，将自己的缺点明白表示出来，往往会得到别人的信任。因为一般人都是想方设法掩饰自己的缺点，所以有人如果有意暴露自己的缺点，反而会让别人觉得他诚实，从而对他产生信任感。当然，暴露自己的缺点，也不能把所有的缺点全部亮出，这样做非但不会得到好的效果，反而会破坏自己的形象，最