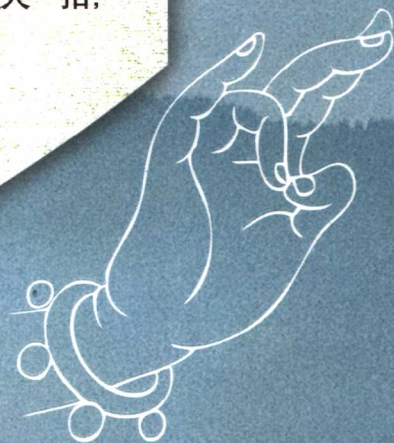


做事时,先盘算,能套住一切猎物,做事时,后动手,能击穿一切阻碍。

做事要 先盘算 后动手

陈泰先◎编著

有自己“绝招”的人,办起事来,顺风顺水,一马平川;而没有或者是没学到“先盘算后动手”的人,似乎做什么事都慢人一拍,成功可盼不可及。



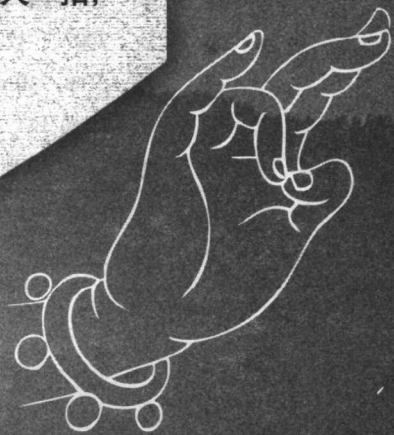
做事时，先盘算，能套住一切猎物，做事时，后动手，能击穿一切阻碍。

做事要 先盘算 后动手

陈泰先◎编著

有自己“绝招”的人，办起事来，顺风顺水，一马平川；而没有或者是没学到“先盘算后动手”的人，似乎做什么事都慢人一拍，成功可盼不可及。

CFP 中国电影出版社



图书在版编目(CIP)数据

做事要先盘算后动手/陈泰先编著. —北京:中国电影出版社, 2007. 9

ISBN 978 - 7 - 106 - 02837 - 4

I. 做… II. 陈… 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 140631 号

责任编辑:纵华跃

封面设计:柳晓春

版式设计:钟先军

责任校对:罗鲜英

责任印制:卢晓波

做事要先盘算后动手

陈泰先 编著

出版发行 中国电影出版社(北京北三环东路 22 号)邮编 100013

电话:64296657(总编室) 64216278(发行部)

64296742(读者服务部)

经 销 新华书店

印 刷 北京银祥福利印刷厂

版 次 2007 年 12 月第 1 版 2007 年 12 月第 1 次印刷

规 格 开本/710×1000 毫米 1/16

印张/16 插页/0 字数/230 千字

印 数 1 - 5000 册

书 号 ISBN 978 - 7 - 106 - 02837 - 4/B · 0070

定 价 25.80 元

前言

做事成功的秘诀是“先盘算后动手”。就是这样一个简单的道理却有许多人并不懂。许多有梦想又渴望成功的人们信奉“心动不如行动”的格言，深谙“只有行动起来才能将梦想转化为现实”的道理，于是他们稍有想法便不假思索地埋头苦干起来。他们也苦苦坚持自己的目标，他们也曾付出艰辛的努力，却看不见几个人取得最终的成功。他们的想法和信念并没有错，可是为什么不能成功呢？原因就在于他们做事之前没有“先盘算”就仓促“动手”了。

做事先盘算后动手，强调我们在做事前要有所盘算。“盘算”什么呢？盘算的是克服困难、应对挑战的制胜之法。做事是一个谋划、应对、攻取的过程，这样的过程离不开“盘算”，这样的过程就是“盘算”。不盘算而直接动手做事，一定是盲目的、随性的。这样的做事过程要么是走走停停，要么是走走转弯、再走走再转弯……要么是走走就永远停下来搁浅了，这样的做事过程能到达成功彼岸的少之又少。

所以，想要成功做事的人们，一定要注重“盘算”这一环节。具体说来，一是要懂得修炼内功，从心态上塑造完善的自己；同时也不能忽略“形象工程”，在众人心中打造良好的形象，也能够帮助我们成功。二是需要一个清晰的头脑，一张巧舌如簧的嘴和一双会察言观色的眼睛，并且善于利用各种关系。最后，你还需要有敢为人先的胆识、另辟蹊径的创新思维和贵人相助的“一只手”来成就梦想。只有经过了这些盘算再动手去做，才能事半功倍地带领我们走向成功。

做事先盘算后动手，在我们的现实生活中广泛适用。学习、工作、交往活动中，当你想要展现自己时，要先盘算着在平日里多积累多提升自己的形象再一鸣惊人；当你想要谋划一件大事时，要先盘算着将目光放长远，并且安排好事情的轻重缓急再相机行事；当你做事遇到“瓶颈”时，盘算新出路、创造新思维后再去打破困境……这些都是很实用又很有效的做事策略。

衷心希望通过本书，渴望成功的你能从中有所收获，改变以往做事不盘算的习惯，从今天起，着手盘算，着手成功。

目 录

第一章

◆ ◆ ◆
修炼内功，塑造良好心态

“**内**功”是做事的根基，没有好的心态，做事将疲软无力，或许事到中途就败下阵来。拿破仑曾说：“要么你去驾驭生命，要么生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师”。我们要善于塑造良好的心态，在积极心态的引领下努力去成就大事。

1. 必胜的信心是制胜的利器 / 3
2. 从小事做起 / 6
3. 宰相肚里能撑船 / 8
4. 跌倒也不要放弃 / 11
5. 学会不在意小事 / 13
6. 豁达以对得失 / 16
7. 有得有舍，放弃才能得到更多 / 19
8. 凡事自制为上，自制出奇迹 / 22
9. 知忍更需巧忍 / 24

第二章



打造形象，内外兼修

形象包括外表着装、礼仪和口碑。穿着得体、谈吐文雅，这些是在社会上行事的规则，也是生存和发展的需要。同时，大方得体的表现自己的内涵修养，在众人心中树起良好的口碑，也是提升自己形象的必要。

1. 成事的开端：良好的“第一印象” / 29
2. 衣着打扮，展示形象更展示内涵 / 32
3. 举手投足，时刻传递信息 / 35
4. 用真心的微笑待人 / 37
5. 多行善举，树立形象 / 40
6. 为人信任成就做事资本 / 42
7. 别忽视细节的修养 / 45
8. 不要刻意出风头 / 47

第三章



深谋远虑，做事方可成功

做事的各个环节都要善于深谋远虑。制定计划时要考虑长远，对待利益也要有长远的目光。做事情要讲究策略，妥当地安排事情的轻重缓急的同时，还要审时度势，相机行事。同时还要懂得韬光养晦的哲学，对于还没有成功的事情，不要在人前炫耀。

1. 善作长远之计 / 51
2. 放长线钓大鱼 / 55
3. 事有轻重缓急，先解决重点 / 58
4. 大事靠谋，小事要勤 / 60
5. 做事的关键：慧眼识“势” / 65
6. 知己知彼，相机行事 / 67
7. 未成之事，勿示于人 / 69
8. 变通做事，为自己留后路 / 71

第四章



巧舌如簧，成事还需好口才

话 为心音，巧者为妙。能做事、会做事的人都是会说话的高手。温言细语，巧舌妙言，如春风，如细雨，完完美美地就把事给办了。

1. 想好了再说 / 77
2. 说话绕绕弯子好办事 / 79
3. 委婉拒绝，免伤感情 / 81
4. 不必争执，万事“理”为先 / 84
5. 说话点到即止 / 86
6. 看人说话，见性品人 / 88
7. 求人的语言技巧 / 94
8. 称赞别人以便伸展自己 / 96
9. 成功说服老板给你加薪 / 99
10. 劝说以“情”攻破对方防线 / 101
11. “捧捧”领导，助己事成 / 103

第五章



察言观色，见机行事

做 事要跟人打交道。人心多变，但只要细于观察，总会觅到些蛛丝马迹，了解别人想什么，我们才能对症下药，做事才能马到功成。善于察言观色实质上就是人的情商，情商的高低直接影响到了做事的成败。这套功夫，人人都需要勤修。

1. 察言以知心 / 107
2. 察言观色，从细节入手 / 110
3. 投石问路，以探虚实 / 113
4. 善用技巧试探人心 / 115
5. 委托别人先察人 / 118
6. 反面察人更真切 / 120
7. 学会投其所好 / 123
8. 依上司类型对症下药 / 125

第六章



善用关系，借力成事

无论是体力还是智力上，一个人的力量是有限的，即便你浑身是劲，浑身是胆，也终有枯竭的时候。要做成事单靠个人是不行的，俗语说的好：好风凭借力。做事要懂得借助他人的力量和关系，为自己成事推波助澜。

1. 好风凭借力，借梯能登天 / 131
2. 同窗故人，想靠就靠 / 134
3. 张张嘴找同事办事 / 137
4. 有利共享，学会与竞争对手合作 / 139
5. 善借外脑，精于听取意见 / 141
6. 联合“虾米”吞“大鱼” / 143
7. 借力打力，不自出力 / 145

第七章



敢为人先，有勇有谋

做 事先盘算后动手并不是要你做事前犹豫不决，是强调做事前要心有准备，心中有谱；同时更要懂得盘算着如何抓住难得的机遇，所以，做事要有胆识，与别人竞争，在实力相当的情况下，你敢为人先，并且有勇有谋，最后的胜利者一定是你。碰到挫折，要敢踏过去。没有敢为人先的心态，只怕下决心的胆都没有。“敢”字诀是成事的心经，在竞争和逆境中，它是成事之本。

1. 关键时刻，先发制人 / 151
2. 毫不犹豫，该断则断 / 153
3. 不要拖延，立即执行 / 155
4. 多做实事，少说大话 / 159
5. 商机就是快速出击 / 161
6. 该出手时就出手 / 164
7. 抢占先机靠什么 / 167
8. 敢于出手，才能脱颖而出 / 170
9. 大胆去闯，反倒没事 / 174

第八章



另辟蹊径，获成功入口

面 对着传统和权威，我们要尊重，但一味的盲从就等于愚昧。做大事的人对事对物都有深刻独到的见解。做事有主见，把自己的思想坚持到底，这是追求卓越、超越自我的绝妙办法。只有敢于打破权威，做权威的主人，才能获得成功的入口。

1. 要赢须求变 / 181
2. 勇于挑战权威 / 184
3. 敢于突破经验 / 186
4. 打破不可能的常规 / 188
5. 勇于推陈出新 / 191
6. 创新者生，墨守者死 / 193
7. 换位思考以创新 / 197
8. 反传统的创新：走冷门 / 201
9. 创新要与时俱进 / 207

第九章



贵人扶助，事半功成

俗 语说：“就算你浑身是铁，又能打几颗钉？”借靠关系做事能省力，那么靠贵人、名人呢？近水楼台先得月。得到贵人扶助，上升的台阶又不知高了多少，做事一步登天，往往是我们身近贵人的结果。想要做大事，我们先得靠近做大事的人。一般人或许无法让你心想事成，而贵人却格外不同。

1. 贵人是成事的“活命草” / 213
2. 要善结名流，助己成大事 / 220
3. 感化贵人用诚心 / 224
4. 慧眼择友 / 227
5. 竞争对手也是你的贵人 / 230
6. 生命中的另一伴是你永恒的贵人 / 232
7. 利用别人的智慧成就大事 / 235
8. 不能靠的三种人 / 237
9. 善用贵人名气 / 240

第一章

修炼内功，塑造良好心态

“内功”是做事的根基，没有好的心态，做事将疲软无力，或许事到中途就败下阵来。拿破仑曾说：“要么你去驾驭生命，要么生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师”。我们要善于塑造良好的心态，在积极心态的引领下努力去成就大事。

1. 必胜的信心是制胜的利器

我们一旦决定做某件事，就得抱着必胜的信心，坚定地走下去。欲得他人的信任，就应当学会隐藏自己的恐惧和疑虑，尤其是在紧急关头，更要显示出绝对的自信与镇定。

怀着必胜的信心，在自己实力不济的时候，这种心理作用会显示出巨大的力量。

“石油大王”洛克菲勒在发家过程中利用这一心理优势屡屡得手。

35岁那年，洛克菲勒在克利夫兰创办的美孚石油公司还只是许多石油公司中的一家而已。凭借着自己微薄的财力，这位传奇人物想方设法收购了同行的许多家工厂，使自己的实力急剧膨胀。但由于他当时实际上并没有足够的钱，价格谈妥后需要钱货两清，这往往是生死攸关的时刻。可他处理这类事情的方法却是再简单不过的了。用他自己的话来说：“当时我们不得不用我们的支票簿向人虚张声势。”“现在想起来的确有些好笑，但在当时却是慎之又慎的。我随手抽出自己的支票簿，装出傲慢的神气和语调，好像把这件事全不放在心上似的说：‘你们是愿意直接拿支票还是要美孚的股票？’结果他们大多选择了股票——这其实正中我们下怀。”

福布斯曾这样问过洛克菲勒：“假如当时人家不要股票而要现款，那你该怎么办呢？你当时不是资本短缺了吗？”“我们总能想办法敷衍过去的。这时，我们已经有办法让银行放款给我们了。”洛克菲勒主