

读懂人生 取巧

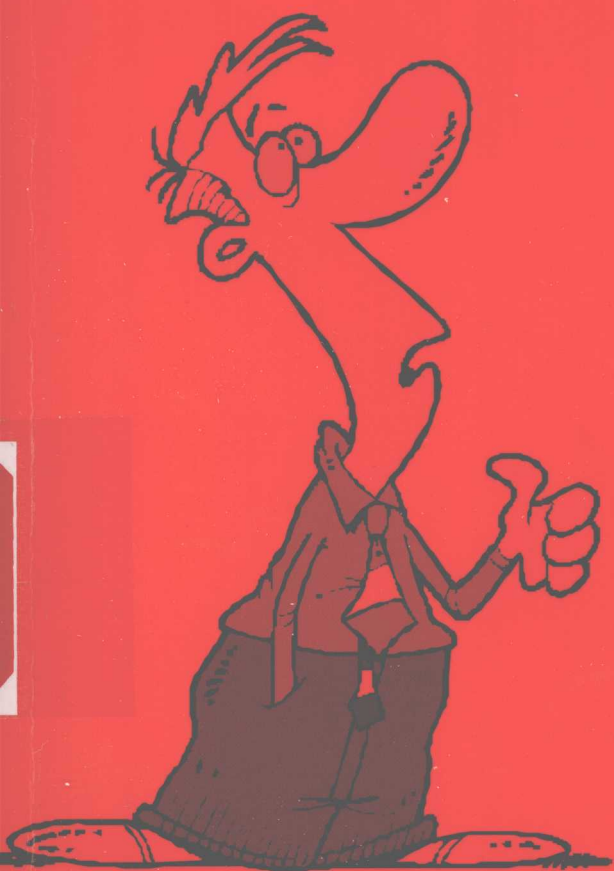
做事

DUDONGRENSHENG QUQIAOZUOSHI

做事不能不取巧，不取巧就像赶路不看路，只顾埋头走，也许走的是宽阔大道，实际上却绕了许多弯子。

人生有险阻 惟有灵活变通的人才能办事顺利
人生有困境 惟有准备充分的人才能逆境求生
人生要温情 只有善于沟通的人才能幸福美满
人生要金钱 只有取巧做事的人才能财源滚滚

华 业 编著



中国商业出版社

读懂人生 取巧做事

DUDONGRENSHENG QUQIAOZUOSHI

做事不能不取巧，不取巧就像赶路不看路，只顾埋头走，也许走的是宽阔大道，实际上却绕了许多弯子。

人生有险阻 惟有灵活变通的人才能办事顺利

人生有困境 惟有准备充分的人才能逆境求生

人生要温情 只有善于沟通的人才能幸福美满

人生要金钱 只有取巧做事的人才能财源滚滚

华 业 编著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

读懂人生 取巧做事 / 华业编著. —北京: 中国商业出版社, 2008. 4
ISBN 978 - 7 - 5044 - 6129 - 2

I. 读... II. 华... III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 047907 号

责任编辑: 唐伟荣

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京晨旭印刷厂印刷

*

700 × 1000mm 1/16 16 印张 220 千字
2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷
定价: 29.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



前言

大千世界，人各不同，事各有异。在工作、生活中，我们不可避免地要与形形色色的人打交道，并遭遇到各种各样不同情况的事，如果你不“按牌理出牌”，往往会全盘皆输；但如果你只是按部就班，那也只能勉强完成任务，而很难取得最佳的效果。这就要求我们在做事的时候要学会取巧。

做事不能不取巧，不取巧就像赶路不看路，只顾埋头走，走错了路也不知道，即使走的是宽宽大道，实际上却绕了许多弯子，这时只要抬一抬头，可能就会发现不远处虽险却近的羊肠小道。

做事不能不取巧，虽说“无规矩不成方圆”，但很多时候规矩会成为我们前进和成功的羁绊。就像没有毛泽东的“农村包围城市”、

“星星之火可以燎原”就没有新中国的成立，没有邓小平的“走具有中国特色的社会主义道路”、“一国两制”，就没有如今中国的富强昌盛、港澳地区的稳定繁荣一样。规矩是需要的，但有时候还需要制定者去打破它。

做事取巧不是让你投机取巧，不是让你不择手段，更不是让你违法乱纪，而是教会我们在正正经经做人的基础上，学会思考，学会走捷径，学会在这个纷繁复杂的人际社会中怎样才能做事不吃亏，做事更完美。

本书收录了大量做事取巧的手段和方法，内容详尽，事例新颖具体，评论切实具有说服力，相信读者定能从中找出适合自己的做事取巧方式，在处理以后的生活工作中棘手的事情时更加游刃有余。

读懂人生

取巧做事

CONTENTS

目
录

第一章 知人行事,察言观色探底细

大千世界,人各不同。在做事的时候,我们不可避免地要同形形色色,喜欢与不喜欢,了解与不了解,平易近人与举止古怪等类型的人接触,所以当我们做事时,要根据每个人的品性、嗜好、特点等“知人行事,察言观色探底细”,才能与他人顺利交往,把事情做好、办成。

1. 做事取巧先识人 (2)
2. 知人知面更要知心 (5)
3. 做事前要会防人一手 (7)
4. 世事洞明,觉察先机 (10)
5. 用别人的信息打造自己的成功 (12)
6. 从性格入手,摸透对方 (15)
7. 表情是无声的语言 (18)
8. 察言观色要全面 (21)

第二章 未雨绸缪,准备做足办事快

“成事不足,败事有余”是形容那些眼高手低,自以为是的人的。没有谁能随随便便成功,成功是通过点滴积累而成的。此外,有的人急功近利为了一时的眼前利益,可以不择手段。这些都是做事的大忌。

1. 机遇永远青睐有备而来之人	(24)
2. 留点时间去正确思考	(27)
3. 把握随手可抓的机会	(30)
4. 切莫急躁,想好了再做	(33)
5. 抢一步不如慢半拍	(35)
6. 做事要有条理和秩序	(38)
7. 不是缺少机会,而是缺少发现机会的头脑	(42)
8. 准备与风险的反比例关系	(45)
9. 准备与否造成差距	(48)
10. 一切失败的根源:准备不足	(51)

第三章 取巧但不能贪急,心急吃不了热豆腐

做事不能不取巧,不取巧就像赶路不看路,只顾埋头走。也许走的是宽宽大道,实际上却绕了许多弯子,这时只要抬一抬头,可能就会发现不远处虽险却近的羊肠小道。但取巧却不能贪急,要先看清小路能否直通山顶再前行,否则就可能半途折返,劳民伤财。

1. 快准狠,抢得先机	(56)
2. 不仅需要冒险,还要会巧冒险	(60)
3. 有胆识更要有魄力	(64)
4. 做事要灵活,该快则快该拖则拖	(67)
5. 只做需要做的事	(69)
6. 像啄木鸟一样主动出击	(72)
7. 犹豫不决是一切失败和悲哀的源头	(76)
8. 智慧是一笔最大的财富	(78)
9. 细节决定成败	(81)
10. 高标准、高质量的要求自己	(84)

第四章 打破潜规则,走自己的路

“无规矩不成方圆。”但在很多时候规矩会成为我们前进的羁绊。如果没有陈胜、吴广的“王侯将相,宁有种乎?”也许就没有后来市井无赖刘邦的大汉江山;如果没有毛泽东的“星星之火,可以燎原”,也许就没有1949年新中国的解放、成立;如果没有邓小平的“走具有中国特色的社会主义道路”,也肯定就没有如今中国的一片繁荣富强。规则是需要制定的,但是有时候更需要我们去打破它。

1. 成事虽在天,谋事却在人 (88)
2. 利用环境,而不是受制于它 (91)
3. 创新者生,墨守者死 (94)
4. 想不如说,说不如做 (98)
5. 不要传统,要灵活 (103)
6. 条条大道通罗马 (108)
7. 向乌龟看齐 (110)

第五章 以礼攻心,人情要储蓄

礼尚往来是人际交往中常见的现象,一方面可以互通有无,一方面可以增进彼此的感情。当今社会,送礼就是一种礼节,人情就是一笔储蓄。

1. 储蓄人情,时时做好 (114)

2. 送礼的分寸和艺术 (117)
3. 放长线,钓大鱼 (119)
4. 送礼要送到心坎上 (122)
5. 人情也可拿来做生意 (127)
6. 远亲不如近邻 (130)
7. 为自己储备几个“生死之交” (132)
8. 重视领导身边的人 (135)
9. 掌握时机,拉人一把 (137)
10. 你敬我一尺,我还你一丈 (139)

第六章 一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮

自己走百步有时不如贵人扶着走一步。“贵人”就是那些能将你的复杂问题简单化,能在最关键、最危险时刻给予你强有力支持的人。有了贵人相助,你可以少走弯路,有时甚至可以一步登天。但我们要谨记“惟有自助者,天才会助之!”

1. 寻找你生命中的贵人 (142)
2. 尊重上司提高自己 (144)
3. 为人豁达,处事得体 (147)
4. 大树底下好乘凉,向成功人士靠拢 (150)
5. 丰富的人际关系是你成功的阶梯 (154)
6. 毛遂自荐,自抬身价 (158)
7. 让朋友成为你事业的助推器 (163)

- 8. 亲不亲,故乡人,落难时的有力臂膀 (166)
- 9. 打虎还靠兄弟 (168)
- 10. 同学是靠得住的贵人 (171)

第七章 嘴巴也能布大局,做个舌灿莲花的人

做事的时候,尤其是谈判、沟通的时候,你是否会有打不开局面,一时间不知如何继续下去的尴尬?此时,你是否会觉得自己以前只知埋头做事,不知培养口才是个错误?你一定希望拥有诸葛亮般的三寸不烂之舌,直说得对方无力招架,只有接受你要求的份。别着急,本章教给你如何做个舌灿莲花的人。

- 1. 打动对方是最重要的 (174)
- 2. 分清主次,紧扣主题 (177)
- 3. 不怕难下手,就怕难开口 (179)
- 4. 巧妙委婉地拒绝 (181)
- 5. 处世圆通慎言语 (183)
- 6. 良好的谈吐是做事成功的催化剂 (185)
- 7. 让陌生人不再陌生 (188)
- 8. 找准切入点,勇开“金”口 (190)
- 9. 唯唯诺诺是无主见的表现 (192)
- 10. 忠言不逆耳,良药不苦口 (195)
- 11. 有的放矢,见什么人说什么话 (198)

第八章 学会选择,退一步海阔天空

没有付出,不可能有回报。凡事不可能尽如你意,但只要懂得取舍,付出努力,最大限度地发挥你的专长,就会获取最大的成功。

1. 舍得香饵,才能钓到大鱼 (202)
2. 耐心放线,慧眼识珠 (205)
3. 像蟑螂一样生活 (207)
4. 忍耐和信仰 (209)
5. 用心计较般般错,退步思量事事顺 (211)
6. 逃避不是为了别人,而是自己 (214)
7. “老二”哲学 (216)
8. 做大事不必面面俱到 (218)
9. 吃亏往往是纳福 (221)
10. 巧用时机化危机 (223)
11. 放弃是为了更好的生活 (226)

第九章 做事先做人,做人先取信

做人是做一切事情的前提,而“信”则是做人的根本。一个没有“信”的人肯定做不好人,而一个做不好人的人,自然做不成事。

1. 言而有信,做人讲原则 (230)
2. 承诺了就要做到 (233)
3. 人格魅力势不可挡 (236)
4. 信誉是商人的生命 (239)
5. 坚守信用是成大事者的最大关键 (242)

读懂人生

取巧做事

DUDONG
RENSHENG
QUQIAOZUOSHI

第一章 知人行事，察言观色探底细

大千世界，人各不同。在做事的时候，我们不可避免地要同形形色色，喜欢与不喜欢，了解与不了解，平易近人与举止古怪等类型的人接触，所以当我们做事时，要根据每个人的品性、嗜好、特点等“知人行事，察言观色探底细”，才能与他人顺利交往，并把事情做好、办成。



1. 做事取巧先识人

《孙子兵法》中言：“知己知彼，百战不殆。”这也是我们做事前最必要的准备工作之一。办事不了解对象，不仅达不到既定目标，往往还会适得其反。反之，了解了对方的情况，则能有备而来，游刃有余。

在做事的过程中，如果了解了以下几种类型的人，就会少走一些弯路，省去一些麻烦。这也是做事取巧的“窍门”之一。

(1) 做事死板的人

这种类型的人，当有人很客气地与之打招呼、寒暄时，他也很难做出对方所预期的反应，而且通常他不会注意对方在说些什么。

与这种人打交道时，就要多花些时间，仔细观察、注意他的一举一动，从他的言行中，寻找出他所真正关心的事。紧接着，要抓住这一话题，让其充分表达自己的意见，也许你要办的事情在这个时候就有解决的机会了。所以，与这种类型的人交往，就要寻找并抓住其兴趣点所在。

(2) 傲慢无礼的人

人们都不喜欢与傲慢无礼的人打交道，因为这种类型的人总表现出自视清高、目中无人，“惟我独尊”的样子。

当我们不得不与这种类型的人交往时，要注意说话应该简洁有力，不要长篇累牍，所谓“多说无益”，在与这类人交往时一定要谨记这一点。

当对方表现出十分客气的时候，我们就要谨慎了，因为，他多半是缺

乏真心诚意的。最好的方法是，在不得罪他的情况下，言辞尽可能简洁。

(3) 沉默寡言的人

当与不爱开口的人交往时，往往会让人感到头疼，对于这种类型的人，最好采取直截了当的方式，明确自己的观点，尽量避免迂回式的谈话。

(4) 深藏不露的人

深藏不露的人，不肯轻易让人了解其心思，或知道他们在想些什么。当我们做事时，遇到一个深藏不露的人，最好的方法是把自己预先准备好的资料拿给他看，让其根据资料，作出最后决断，这种办法十分有效。

人们都有普遍的共性，大多不愿将自己的弱点暴露出来，即便你要求他说出自己的看法时，他也故意闪烁其词，从而给你留下一种“高深莫测”的感觉，而事实上，这只是他伪装自己的手段。

(5) 草率决断的人

这种类型的人，当我们与其共事的时候，他们好像反应很快，常在交涉进行到最关键的时候，给人一种做事干净利落的感觉。但由于这类人多半性子急，因此，有时候他们做事就会显得随便而草率。

一般来讲，这种类型的人经常会“错误地领会别人的意图”，在没有耐心听完别人谈话的情况下，就往往“断章取义”，作出自己的判断。在这种形势下，作出草率的决定，多半会留下后遗症，进而影响到以后事情的顺利发展。

当我们遇到这种人时，最好把谈话分成若干段，或者把事情分层次地讲给他听，征求他的意见，让其有充分的考虑时间，如果没有问题，再进行下去。

(6) 行动迟缓的人

这种类型的人不仅说话慢，做事也总是很慢，换句话说，也就是行动比较缓慢。对这类人绝对不能着急，因为他的步调与我们的进度总有一定距离。所以，我们拿出耐心，尽可能配合他去做，这样做比急着催促他更为有效。

(7) 自私自利的人

做事

做事不能不取巧，不取巧就像赶路不看路，只顾埋头走，也许走的是宽阔大道，实际上却绕了许多弯子。

自私自利的人心中只有自己，凡事都以自己的利益为中心，假如要让他做些于自己无利的事，是很困难的。

当我们在做事的时候，遇到这种类型的人要暂时按捺住自己的厌恶之情，用最恰当的方式顺水推舟、投其所好。对方一旦发现自己的利益被保全了，心里自然高兴，如此，事情也就好办多了。

事是死的，但人是活的。办法总比困难多。做事前认清摸透对方的性格脾气，“因地制宜，因人而异”。懂得对症下药，量体裁衣，这才是做好事情的前提。

2. 成功是从细节开始的

有些人在做事的时候，总想着一步登天，从而忽略了细节，殊不知，千里之堤溃于蚁穴，有时候一个小小的失误就可能让你宏伟的事业功败垂成。反过来也是一样的道理，如果你抓住了细节，哪怕同样是一件不起眼的小事，也有可能为你带来意想不到的收获。

人当有鸿鹄之志，才能让自己飞得更高更远，但在一飞冲天之前先要默默练习飞翔的本领，让自己有扎实的根底。无数个平凡日子里的积累才能让你飞得稳健，并且在遇到紧急情况时，能够转危为安。这就不仅仅要努力，还要学会等待。等待时机，等待经验丰富，等待能力具备，等待“数载寒窗无人问”变成“一朝成名天下知”。

美国有一家知名的牙膏公司，公司里有一位小职员，他有一个奇怪的绰号叫做“每支两美元先生”。因为他无论签什么账单，都会在账单的右下角注上公司的名字，和“每支两美元”的字样。渐渐地，他的这种做法被公司的同事所注意，真名字没人叫了，大家都戏称他“每支两美元先生”。

这个小职员的举动传到了老总的耳朵里，老总惊讶，竟有如此注意宣传自己公司的员工。后来，在老总离职之后，很放心地把公司交给了这个职员。很多职位比他高、能力比他强的人都没有坐上那个位子。这个平日里默默无闻的小职员，一下子成了众人的楷模。

他算不上什么贤者，如果知而不言，罪过就更大。”

司马光身为一代明相，清明廉洁，政绩累累，但在分析贡禹之事时却过于偏颇了。古代的帝王在即位之初或某些较为严重的政治关头，时常要下诏求谏，让臣下对朝政或他本人提意见，表现出一副弃旧图新、虚心纳谏的样子，其实这大多是一些故作姿态的表面文章。一些实在的大臣往往十分认真，不知轻重地提一大堆意见，这时常招来忌恨，埋下祸根，早晚会招来帝王的打击报复。但贡禹却十分聪明，专拣君上能够解决、愿意解决、甚至正在着手解决的问题去提，而回避重大的、棘手的问题，这样避重就轻，避难从易，避大取小，既迎合了上意，又不得罪人，表明他圆熟老道的官场哲学和技巧。

唐高宗李治将要立武则天为皇后，遭到长孙无忌、褚遂良等一大批元老重臣的反对。一天，李治又要召见他们商量此事，褚遂良说：“今日召见我们，必定是为皇后废立之事，皇帝决心既然已经下定，要是反对，必有死罪。我既然受先帝的顾托，辅佐陛下，不拼死一争，还有什么面目见先帝于地下！”

李勋同长孙无忌、褚遂良一样，也是顾命大臣，但他看出，此次入宫，凶多吉少，便借口有病躲开了；而褚遂良由于直言不讳，当场便遭到武则天的切齿斥骂。

过了两天，李勋单独去见皇帝。李治问他：“我要立武则天为皇后，褚遂良坚持认为不行，他是顾命大臣，若是这样极力反对，此事也只好作罢了！”

李勋明白，反对皇帝自然是不行的，而公开表示赞成，又怕别的大臣议论，便说了一句滑头的话：“这是陛下家中的事，何必再问外人呢？”

这句回答真是巧妙，既顺从了皇帝的意思，又让其他大臣无懈可击。李治因此而下定了决心，武则天终于当上皇后。反对派长孙无忌、褚遂良都遭到了迫害，只有李勋官运一直亨通。

读者们不要误会，我们并不是提倡贡禹、李勋之流的不讲原则、只求自保的做法，只是要说明一个道理：在特定的情况下，面对特定对象的特定心理和意图，对症下药有时可能是聪明人最好的选择。在当今社会，好与坏、善与恶的界限已经越来越模糊，在坚持自己正直做人的大前提下，做些利己不损人的事情也是未尝不可的。

3. 做事前要会防人一手

几乎所有的家长都会在即将成年而出门在外的孩子耳边唠叨一句：“害人之心不可有，防人之心不可无！”的确，“害人之心不可有”，因为害人会有法律和道德上的问题，但防人之心却万万不可无！

防骗子，防小人，防无赖……有时候甚至还要防朋友，防熟人。

朋方也要防吗？是的。“人非圣贤，孰能无过。”朋友也会有性格偏执，也会有人格缺欠，甚至也会品行不端。朋友常向你坦露真诚、友善的一面，常予你帮助，予你关怀，朋友与你越亲近你就越会向朋友敞开心灵的大门，会不自觉地裸露灵魂。可以说，在朋友面前，你是把你最柔软、最脆弱的部位送到了他的眼皮底下。当然，此时在你的面前，朋友也是最裸露的。

但商场、官场有言道：“只有永远的利益，没有永远的朋友。”当因某事、某观点，甚至某一句话触犯了朋友的利益时，就会产生磨擦，产生矛盾。这时候，如果掉以轻心，不提高戒备，那朋友的铁拳可能就会“招呼”到你的软肋上。

如你与同事关系亲密，但当升迁的选择发生在你们之间时，即使你能客观面对，但你能保证同事不搞小动作，不去抢夺那个太过于吸引人的位置吗？

明枪易躲，暗箭难防。所以，不要轻易在他人面前把自己所有的防护