

做人做事 不能不懂的 心理学

李问渠◎编著



成功的途径不外乎一种
做人要有原则，做事要

做人有原则是立世之本，
做事有方法是成事之源。
两者相辅相成，缺一不可。

做人做事 不能不懂的 心理学

李问渠◎编著



图书在版编目(CIP)数据

做人做事不能不懂的心理学 / 李问渠编著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2019.1
ISBN 978-7-5484-4112-0

I. ①做… II. ①李… 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(2018)第138394号

书 名: 做人做事不能不懂的心理学

ZUOREN ZUOSHI BUNENG BUDONG DE XINLIXUE

作 者: 李问渠 编著
责任编辑: 翟嫦娥 王婉竺
责任审校: 李 战
封面设计: 华夏视觉·李彦生

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 哈尔滨市石桥印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272

销售热线: (0451) 87900202 87900203

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900256

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 22.5 字数: 330千字

版 次: 2019年1月第1版

印 次: 2019年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-4112-0

定 价: 45.00元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。

服务热线: (0451) 87900278

第一章：做人应如水，做事当如剑

做一个善于倾听的人	002
做一个谦虚的人	004
做一个会忍的人	006
自己错了就勇敢承认	009
悲伤也会是福气	011
把受批评转换成好事	013
使批评不能伤害你	015
学会宽以待人	016
学会巧妙地拒绝	017
不要做自己不擅长的事	020
不找借口开脱责任	023
不被失败打倒	026
坚持自己的要求	027
第一次就把事情做对	030
做事要主动争取机会	032
做事要有破釜沉舟的勇气	034
做到胸有成竹，运筹帷幄	036
做事要有坚定不移的信念	038
做事时要把自己当作老板	040

第二章：做人须守信，做事勿忘利

诚信是最重要的	044
以诚待人，金石为开	045

诚心所至，人心所向	046
行动是最好的诚实证明	049
诚信可以决定生死成败	050
诚实是长久的唯一妙策	051
品格是一个人最高贵的财产	054
让良好的品行成为习惯	055
付出就是无形的储蓄	057
爱人者人亦爱之	059
朋友也要分等级	061
好朋友要保持距离	063
避免落入他人圈套	065
一见如故不一定是好事	066
跳槽计策宜掌握	068
老板只留用那些最佳的职员	070
放弃报复，选择健康	071

第三章：做人要方正，做事要圆通

拥有高贵的品格	076
保持自己的人格	078
做一个正直的人	081
获得正直的成功	082
“方”是做人的根本	086
万无一失的成功秘方	087
坚持到底，永不放弃	090
不在背后说人长短	093
善于控制自己的情绪	095
隐藏起自己的喜怒哀乐	097
不要让别人丢面子	099
不要独享荣耀	102
不要因为辩胜了而高兴	103
不要轻易批评别人	105
用行动代替争辩	106
把问题丢给对方	108

谨防办公室陷阱	109
避免踏入社会陷阱	112
方与圆决定人生成败	114

第四章：做人重形象，做事懂艺术

树立良好的个人形象	118
良好的教养更胜财富	119
主角配角都能演	122
养成良好的工作习惯	124
充分展现自己	126
主动改掉推诿的毛病	127
管理者要行得端坐得正	128
豁达大度交益友	129
遵守办公室礼仪	131
找回自己，保持本色	133
善于赞美别人	135
学会敬重别人	137
努力记住别人的名字	138
学会看风使舵	141
奉承不能过分	143
做个受赏识的下属	145
做个受人欢迎的好同事	149

第五章：老实不吃亏，吃亏也精明

做个与人为善的聪明人	154
偶尔装点儿傻	155
巧妙地令别人觉得重要	157
不随意评论别人	158
敌人是自己造成的	159
做人切勿率性而为	161
绝对不可以唠叨	164
温和的回答能消除怒气	166

吃亏就是占便宜	167
装聋作哑可以不战而胜	169
争论中没有赢家	174
以友好的方式开始	176
学会韬光养晦	177
学会退一步	178
学会赞同反对意见	180

第六章：头脑要冷静，心态须良好

坚持内心的反省	182
冷静面对不如意	183
不要在失败后倒下	184
人要有自知之明	185
小不忍则乱大谋	186
掌握“刺猬理论”	187
向着美好前进	188
别把自己太当回事	189
找出被冷落的原因	190
做事前先说服自己	191
保持平常的心态	193
保持心灵的平衡	195
乐观者掌控未来	197
缺乏热忱，难以成大事	199
犯错是成功的垫脚石	202
珍惜美好的现在	205
放弃完美，追求平凡	207
持有一颗宽广的心	208
摆脱自卑的束缚	210
叩开情绪共鸣的大门	214

第七章：语言做文章，行动做巨人

善于交谈，收获成功	218
-----------------	-----

学会说好第一句话	219
学会说话拐点弯	220
学会说“不”的艺术	222
掌握说话的技巧	223
敢于说出自己的意见	224
说话要让对方明白	225
不要把自己推向绝路	225
多看多听少开口	226
做行动上的巨人	227
在别人的怀疑中奋进	228
认真做好每一件事	229
行动的影响不可忽视	232
锲而不舍，则百事可为	233

第八章：做好我自己，巧借他人力

主宰自己的思想	238
命运掌握在自己手中	239
努力让自己变得不可替代	241
发挥自己的优势	243
自我激励的方法	244
做自己擅长的事情	245
敢于喊出与众不同的声音	246
存有欲望并全力以赴	248
不抛弃，不放弃	249
培养强大的自信心	250
善于交流合作更易成功	251
不断向别人学习	252
学会“借”的法门	255
让下属增强你的实力	256
让朋友成为成功的砝码	258
起用能力比自己强的人	261
巧妙地刺激别人努力工作	264
激发他人的强烈需求	265

树立替别人着想意识	266
找一个荣辱与共的支持者	267

第九章：重情又重义，智慧胜一切

同情心最重要	270
争取对方的心	272
真诚地赞赏他人	275
从赞扬和感激开始	276
善用赞美的魔力	277
送人一个好名声	279
重情重义必定获得成功	279
宽容是做人的美德	281
关怀别人等于获得支持	283
送人赞赏，收获支持	286
当众拥抱你的敌人	289
学会识别人	291
抓住别人的目光	294
善于布局可掌控命运	297
巧妙暗示收奇效	299
先说自己的错误	300
命令不受欢迎	301
一开始就让对方说“是”	302
倾听他人，谦虚待己	303
一个给你带来奇迹的原则	305
戏剧化地表现你的想法	306

第十章：积极去生活，认真去工作

做一个果敢的人	310
人不能不战自败	311
超越平庸，选择完美	312
怀有一颗感恩的心	315
信念是成功的保障	317

自信能够带来奇迹	319
身处逆境不要逃避	320
执著地去追求梦想	322
在失去后重新树立目标	325
自动自发地工作	326
做事情要尽职尽责	328
带着热情工作	331
把创造当成时尚	333
每天多做一点点	335
对工作负责	339
踏踏实实地做事	340
做最好的员工	341
坚持勤奋刻苦的工作	343
将工作当成人生的乐趣	345
把每一项工作当成事业	348

第一章

做人应如水，做事当如剑

做一个善于倾听的人

卡耐基受邀参加一个桥牌聚会，由于他对桥牌不十分感兴趣，碰巧当天参加该聚会的，另外还有一个金发女郎也不怎么喜欢玩桥牌，于是他们就聊了起来。

她知道卡耐基以前曾是电台主持人罗威尔·托马斯的经理，专门负责替他撰写到各地旅游的观感见闻，供他在电台上发表。

于是她立即向他说：“卡耐基先生！我好希望能亲耳听你述说一下你到各地旅游的所见所闻！”

他俩一坐在沙发上，她就立即告诉卡耐基说，她和她丈夫刚从非洲旅行归来。

“非洲！”卡耐基闻言惊叫一声，“多有意思啊！我一直都好渴望能去非洲看看，可是却苦无机会，只有一次到过阿尔及利亚边境，在那里待了24个小时。告诉我你是不是整个非洲全跑遍了。我好羡慕你，还是由你来告诉我一些非洲见闻吧！”

接下来的45分钟时间，她果然没再问起卡耐基任何有关到各地旅游的见闻。事实上，她所需要的，只是一个耐心、专注的听众，来满足她以自我为中心的意志。

这种心理反常吗？一点儿也不！像她这样的人，到处都可以碰得到。

有一次卡耐基在格林柏先生举办的餐会上，认识了一位植物学家，以往他从来不认识学植物学的人，未料才跟植物学家寒暄几句，立即发现此人所学甚精，谈吐高雅，告诉了他许多有关园艺方面的知识，并帮助他解决了不少这方面的困惑。

当天同桌用餐的宾客，至少也有十几个人，但卡耐基却顾不得礼貌，兀自跟这位植物学家聊了好几个小时。直到将近午夜，卡耐基才向所有宾客与主人告辞准备离去。

临行前卡耐基还听到那位植物学家当着主人的面，夸了他好几句，

说他很健谈，很有知识和见地，说跟他谈话，不仅轻松愉快，而且受益匪浅。

但事实上，卡耐基在跟他谈话的那几个小时里，根本就没开几次口，大部分时间全是在听他一个人述说。卡耐基对植物学一窍不通，哪有可能轮得到他插嘴。

但他会如此夸卡耐基，不外乎是卡耐基从头至尾都兴趣盎然地聆听他的演说，而他也明显地感觉到卡耐基真的是十分投入，所以他当然会感到很愉快。专注的聆听，所意味的正是一种不假言辞的赞美。

它所带给人的满足与喜悦，绝非其他实质的赠予所能相提并论的。

世界著名的影剧记者之一伊撒克·马士逊曾明确指出，世上许多人之所以不能留给人良好的印象，正是因为他们不能耐心地做一个很好的听众。

“由于他们只关心自己接下来要说的话，因此根本不肯耐心地去听人家把话说完……多数大人物都曾告诉过我他们喜欢的是肯耐心听对方说话的人，而不是那些争着要发表意见的人。”

而听人说话这门艺术，却非一蹴而就，真正懂得它的人，毕竟是少之又少。

因此，如果你要将机智做事应用自如的话，便要记住：做一个好的听众，鼓励别人谈他自己。

纽约电话公司在几年以前，曾碰到过一件相当棘手的事情，一名顾客非但痛骂公司之接线生，拒绝缴纳电话费，而且还四处宣传，借舆论来攻击该公司。他还列举出多项罪名，公开指控纽约电话公司。

最后，公司终于派出了处事手腕最高明的一位工作人员，登门拜访这位暴躁凶悍的客户，而他在拜访这位先生时，唯一所做的事就是专注地听对方将满腹牢骚倾诉出来，并一再地点头称是。

几个小时后，这位顾客的问题便解决了。

表面看来，这位顾客固然是义正词严，誓死为公众的权利和电话公司争个高下。

而事实上，他真正需要的，不过是一种受到重视的满足感。

刚开始，他是借着暴跳如雷、攻击谩骂来获得这种满足，一旦他能从

电话公司派出的代表身上，获得那种受重视的感觉，原先的敌意自然就消弭于无形了。

做一个谦虚的人

许多人对于谦虚这项重要的品质，感到不以为意。

事实上，谦虚是一种积极有力的品质，如果妥善运用，会使人们在精神上、文化上或物质上不断地提升与进步。

谦虚是天真做人的精髓。因为谦虚，甘地使印度独立自由，施韦策为非洲人创造了更美好的世界。

而我们在生活中常可以遇到好为人师的一类人，他们总喜欢指出人家这儿做得不合适了，那儿做得过分了，似乎他们什么都在行，对什么都可以说出个道理来。

这种自负，恰好是自卑心理的曲折表现。

他们所以摆出一副“万事通”的面孔来，就是唯恐被人轻视，他们炫耀自己的目的就是要提高自己的地位。可是这样做的结果更使他们捉襟见肘，遭人厌恶。

道理很简单，你不相信别人有办好事情的能力，别人也不会把你的能力放在眼里。

一个学生拿着一道题目问一位老师，老师正在思考时，一个大学刚毕业的年轻人为了表现自己年轻聪明、反应快，拿过题目就说：“这还不简单，怎么这样的题都做不出来呢？”

结果当他做下去时，却发现自己也做不出来，搞得十分狼狈。

所以，只有谦虚才能学习更多的东西，人外有人，天外有天，我们懂得的那点儿道理没有什么了不起，就不要好为人师了。

一个人有才能是件值得佩服的事，如果再能用谦虚的美德来“装饰”，那就更值得敬佩了。

任何人潜意识深处都是争强好胜的，自负正是人的本性之一。那么你的自我表现，不恰当的炫耀往往就会刺伤别人，所以谦虚是天真做人中使

你受欢迎的有效方法。

不论你的目标为何，如果你想要追求成功，谦虚都是必要的品质。

在你到达成功的顶峰之后，你会发现谦虚更重要。

只有谦虚的人才能得到智慧。聪明的人最大的特征是，能够坦然地说：“我错了。”

你必须要谦虚，才能在挫折和阻碍中找到成功的契机。

每一次的挫折都具有某种意义，能够使你成长。

雷托尼奥本来是停车场管理员，他的工作并不如意，后来开始承包工程。他承包胡佛水坝的部分工程，却意外地碰到许多坚硬的巨石。

为了移开这些巨石，他遭遇了许多困难，并且造成工程延误，使他耗尽所有。

雷托尼奥对于自己的损失，并没有责怪别人，或是抱怨命运作弄他。他对自己负责任。

每一次遭遇挫折，他都谦虚地思考，试图发现阻碍自己成功的因素，祈求上帝指引他。

后来他终于从一次挫折中找到“成功的契机”，他决定改行，生产可以移动地球上任何一种石头的机器。

结果，世界各地都在使用雷托尼奥的挖掘机械。雷托尼奥拥有好几个生产工厂，他个人的财富高达数百万美元。

但是他谦虚的故事还没有结束。为了表示感谢，雷托尼奥把他大部分的收入都捐给教会，自己大部分的时间则用来传教。

有时候，谦虚会把挫折变成精神上的资产。

许多年以前，伯伦帝拜访企业家李·布雷克顿先生，他曾任北卡罗来纳州怀特维市的市长。当天他正好发现，合伙人的疏忽，造成了一笔重大的经济损失，而对方是他多年来一直充分信赖的事业伙伴。

“由你一手创建及管理的企业，总数有多少？”

“总共有15家，”布雷克顿先生说，“包括怀特维第一银行。我从来没有损失过一分钱，所以这次对我的打击才会这么大，我再也骄傲不起来了。”

“很好，”伯伦帝告诉他，“你将体会出失败和成功一样有意义。如

果损失让你懂得谦虚，让对你仍然保有的财富心怀感恩，那么这次的损失将是一种幸运。你会比以前更成功。”

几个月后，伯伦帝收到布雷克顿的来信，他的收入已经达到开始以来的最高峰，他说是谦虚弥补了上次的损失。

富兰克林是美国的政治家、科学家、《独立宣言》的起草人之一。他在美国独立战争时，曾留下许多功绩。

有一次，富兰克林到一位前辈家拜访，当他准备从小门进入时，因为小门低了些，他的头被狠狠地撞了一下。

出来迎接的前辈告诉富兰克林：“很痛吧！可是，这将是你今天拜访我的最大收获。要想平安无事生活在世上，就必须时时记得低头。这也是我要教你的事情，不要忘了谦虚！”

从此，富兰克林牢牢记住这句话，并把“谦虚”列入人生的指导方针之中。

做一个会忍的人

忍是很重要的一个字，因为在任何时间、任何场合，都有不如意的问题存在。

有些问题无法解决，有些问题无法很快解决，更有些问题不是自己的能力所能解决。所以只能忍！

小不忍则乱大谋，古有明言，不能忍的人虽可以暂时解除心理的压力，但终究自毁前程，会失去长远的利益。

你刚刚跳槽到一个薪水很高的单位，但不久就发现，老板是个脾气暴躁、为人粗鲁的人，下属稍有过失便大发雷霆，出言不逊，严重刺伤人的自尊心。

有一天，这种祸事终于降临到你头上了。这时候，你该怎么办？

很多人梦想找到一份十全十美的工作，老板又好，薪水又高，但这样的美梦并不是每个人都能实现的。

不少人肯付出很多代价，只为换取一个薪水很高的工作或职位。而

你，既然在这方面拥有很大的优势，其他方面有一些小的牺牲也是理所当然的。

如果老板真是个脾气暴躁、为人粗鲁的人，这也给了你一个表现自己宽容、大度风范的好机会。

另外，就算他不分青红皂白就出言不逊是大错特错，但是，要是你把这当成鞭策自己上进的动力，对待工作一丝不苟、精益求精，从不出现任何闪失，难道他还能鸡蛋里面挑骨头不成？

再说，忍受他大发雷霆的人又不止你一个，其他同事是如何面对的呢？这样在潜意识中可以为自己找来点心理平衡。

当然，一味纵容他的恶语伤人也不是长久之策，只是一定得想出个出奇制胜的点子。

比如，你和另一位同事协商好做搭档，找一个适当的时机，你假装和你的同事在工作中发生了意见分歧，然后，你把自己老板平时最爱挖苦人的话全盘托出，再让你的同事以“不问是非、恶语伤人、影响团结”等等为由逐一反驳。

此时，也许你的老板真能从旁观者清的角度获得一些启发呢！

每个人的性格都是不一样的，遇到一个脾气暴躁的老板也不奇怪。

如果有一天你因为小过失遭到他大伤自尊心的指责，解决问题的方法应该是：

首先，等老板把话说完后，承认自己的过失，并告诉他你想出来的补救措施，这样，老板一定会消了心头之火。

其次，再告诉他刚才他出言不逊很伤你的自尊心而且于事无补。

如果老板是个讲理的人，听了你的一番话一定会感到内疚，下次一定会注意。想一想老板为什么这样做，理解老板的意图，然后调整自己的行为，这是比较有益的方法，既可以保全这份满意的工作，又可以理顺与老板的关系。

其实，老板的意图并不难理解，关键在于能否做到“设身处地”和“将心比心”，只要真心去理解，就能够做到，但是若不想去理解，那永远也无法得到真正的相互谅解。

你可以设身处地地理解老板的处境，他之所以脾气暴躁又出言不逊，也许