

做事

世事如井水，如何探得深浅，最终达到如鱼得水的境地，需要下一番功夫摸清做人做事的门道。门道是什么？是暗藏的玄机，是做人做事的潜规则，是成功者用而不言、秘而不宣的手段和心法。

霍黎◎编著

做人

讲方法

zuoren
zuoshi Jiangfangfa

破解成功人生的十大玄机

西北大学出版社

做人。 做事。 讲方法

霍黎
◎ 编著

*zuoren
zuoshi Jiangfangfa*

西北大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事讲方法 / 霍黎编著. —西安: 西北大学出版社,
2006. 3

ISBN 7 - 5604 - 2121 - 0

I. 做... II. 霍... 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 (2006) 第 019513 号

做人做事讲方法

编 著: 霍 黎

责任编辑: 桂方海

出版发行: 西北大学出版社

社 址: 西北大学校内

邮政编码: 710069

电 话: (029) 88302590

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 680 × 960 1/16

字 数: 250 千字

印 张: 20

版 次: 2006 年 5 月第 1 版 2006 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 5604 - 2121 - 0/C · 50

定 价: 28.80 元

前 言

做人难，做事难。这是我们经常听到的话。的确，人生不易，为了获得必要的生存资源，每个人都必须面对很大的压力，要自我奋斗，要参与竞争。成功者固然踌躇满志，令人羡慕，折戟沉沙者只能令人同情。如何把握成功的规律、找出失败的症结，使自己在做人、做事方面更成熟、更完善、更顺利，是一个人必须经常思考、揣摩的问题。

有人说世事如井水，如何探得深浅，最终达到如鱼得水的境地，需要下一番工夫摸清做人做事的门道。门道是什么？是暗藏的玄机，是成功的潜规则，是成功者用而不言、秘而不宣的手段和心法。做任何事情，只要摸清门道，吃透规则，掌握方法，就如同宝刀在手，削铁如泥，也才能胸有成竹，气定若闲，谈笑间办成你梦寐以求的好事。

许多人要么把做人做事之道看得过于复杂，仿佛用尽浑身力气，也无法达到完美；要么把做人做事看得过于草率，认为无章可循，无法可依。其实，成功是一门学问，更是一门艺术，它需要的不仅是满腔热情、远大的志向以及不畏艰辛的努力，更需要奋斗者具备多方面的必要素质，这是成功的前提，否则不管你多么自信，也只能是徒劳。

一个人不管多聪明、多能干，条件有多好，如果不懂得做人做事的方法，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结局肯定是失败。同样，做人做事没有长远的眼光，没有通盘的规划，走一步算一步，反正船到桥头自然直，“光有想法，没有做法”，这样的人，也大多没有好的结局。

这是一本可以改变你人生命运的书。如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中的方法和技巧更会使你如虎添翼，你的人生将更上一层楼。本书为你的奋斗之路铺出了一条平坦的大道。书中的一招一式都会在你最需要的时候发挥作用。

目 录

第一章 用心营造个人魅力..... 1

一旦成为众目睽睽之下的焦点，必须不断地调整自己，保持新鲜感和持续的魅力，这才是至关重要的。如果始终一成不变的话，人们会逐渐产生厌恶感，不再拿你当回事儿，进而转移注意力到新崛起的明星身上。这场游戏需要时时警戒、不断创新，以玩出令人意想不到的新花样。

“鹤立鸡群”的四个绝招	3
学会借用别人的声望	7
结交卓越人士使自己不断进步	9
适当夸张自己的能力	12
使自己的个性亮起来	14
善于吸引公众的眼球	16
改变你的形象	18
会谈才能赢	22
永远保持迷人的风度	25
在做事中追求品位	27

第二章 处世之道：一听二看三点头 33

要对别人的需求、愿望和困惑、忧愁表现出应有的同情和体谅。在交谈中，你如果听到恭维话，应该虚心表示：“我还差得远”；听到不顺耳的话语，不要马上脸露愠色，或作更多解释。在回答问题时，要表现得善良、友好、乐于助人。如对方初次见面便向你透露心事，尽可以留心倾听，但你不要匆忙发表看法。即使对方向你征求意见，你也得小心从事。

不做自我中心主义者	35
用你的热情感染对方	38
如何避免尴尬的场面	40
讲话看场合，发言有分寸	44
到什么山上唱什么歌	47
找到打开话匣子的钥匙	50
管好你的嘴巴	53
自嘲让自己更安全	57
拒绝是一种艺术	60
注意听别人的名字	62

第三章 看不顺眼的不要太多 67

学会点头称“是”。我们可以欣赏对方的观点、辩词和立论，想想它们有哪些合理的地方、对的地方、于我们有益的地方。如果实在没有合理的地方、对的地方，甚至一无是处，我们也完全可以只当听听“故事”就作罢，

而不必在言辞上较劲认真，这在很多时候是无益的。相反，认真地倾听对方，点头认可，不仅会使我们谦听受益、启悟智思，还会使我们多交朋友。

为不利的言行遮羞	69
不要逼别人认错	71
不能只是去注意人家的丑腿	73
点头称“是”	75
间接地指出他人的错误	76
说话办事要留余地	78
运用心理战术化敌为友	81
设身处地地体谅、尊重对方	84

第四章 把光环让给别人 87

当你心头涌现了并非出自功利目的、自然亲切、朴素厚实的好话时，不要犹豫，不要迟疑，不要退却，不要扭曲，要很快地把好话说出口！只要你确实由衷而发，确实不求回报，确实充满善意，确实扪心无愧，你就大大方方、清清楚楚地把你那好话说出来。即使遇上了“狗咬吕洞宾”的情形，“好心换了个驴肝肺”，你也并无所失，因为你焕发着人性善的光辉。

表扬的力量	89
赞美是人际交往的润滑剂	91
成全别人的好胜心	94
了解别人的爱好	96
让朋友表现得比你更优越	98

用真诚打动别人	101
说赞美话也有技巧	103
赞美人要准，手法要新	106
善于从小事上称赞	108
快把好话说出口	110

第五章 抛弃无谓的烦恼 113

把自己看成和别人一样重要。每人都应该有自己的理想，想与众不同，出人头地，但除理想外，他也应该有平常人的需求。每个人都是血肉之躯，他应该有欲望，有需求，有喜、怒、哀、乐，这些都是属于人的特征。因此，一个正常的人，不必因为自己有这些特征而感到愧疚。

天生我才必有用，因而不必苛求自己做个十全十美的人。

敏感的人永远难以超脱	115
体现自信的十个小建议	118
自我封闭无异于慢性自杀	121
不要无端猜疑	126
内向也是一种力量	130
“孤家寡人”也挺好	133
适当的“孤独”有益于你的人生	135
活在自尊的世界中	137
争取应得利益，体现个人价值	140
活在今天，珍惜现在的拥有	143

第六章 创造自己的成功网络 147

对于一个身陷困境的人，一碗热面，一杯热茶，可能就使他渡过了人生中最艰难的时刻，重新树立进取的勇气和信心，成就一番事业。对于一个执迷不悟的浪子，一次交心的促膝之谈，可能就使他重新树立人生的正确方向，积极努力，实现自己的理想。

人在旅途，情义无价，人人都需要别人的帮助。你对人很随意的一次帮助，可能就使他领悟到善良的难得和真情的可贵。

让朋友成为你的帮手	149
想要有朋友，先要够朋友	151
晴天留人情，雨天好借伞	154
处处留情播撒友情	157
社交圈不要过于狭窄	160
自如地与陌生人交往	163
建立友情的生活	165
亲密也是一种障碍	168
培养爱打招呼的习惯	171
诸葛亮：出人头地识时务	173
头脑要机灵	176

第七章 在平凡中创造非凡 179

如果你以相当的精力长期从事一种职业，但仍旧看不到一点进步、一点成功的希望，那么你就应该反思一下：

从自己的兴趣、目标、能力来说，自己究竟是否走错了路？如果走错了路，就应该及早掉头，去寻找适合自己、更有希望的职业。

如果你所从事的事业一直没有成功的希望，那就不必再浪费时间了，不要再无为地消耗自己的力量，而应该再去寻找另一片沃土。

多才多艺，莫如练就独门专长	181
专注于自己的专长	182
适合自己的才是最好	185
从最底层做起	187
边干边学	190
找一个赛跑的对手	192
按自己的意愿生活	194
适时进行事业转换	197
不要轻易转行	199
年轻人不宜着急做管理者	201

第八章 善于保持自制与冷静 207

实在没有控制住，发了火，生了气，失了态，怎么办？无它，赶快降温灭火。这还算你的一个好处，你的火来得快去得也快，叫做不黏不滞，叫做日月之蚀，叫做迅雷暴雨之后，仍然是雨过天晴。人做不到无过无咎，但是无论如何也不能将错就错，变本加厉，讳疾忌医。

修炼一种好心性	209
培养自控能力	211

不做性情中人	213
控制你的不满情绪	216
做一个感情成熟的人	218
忍耐是一把保护伞	221
凡事多思而后行	224
乐于接受别人的忠告	226
避免干蠢事	228
面对挫折要沉着应付	232
努力克服书呆子气	234

第九章 如何在职场上步步走高 239

就算你在办公室受了多大冤屈，苦水满腹，都不应该向同事诉苦。原因有二：其一，牢骚如同狐臭，人人避之惟恐不及，没有人有义务当你的情绪垃圾桶；其二，办公室不是你找心理医师的地方，有些人会以为互相交换心事是两人结盟的保证，但万一有一天两个人不再是朋友呢！

赢得上司器重的八种方法	241
沉着应付办公室小人	245
做人做事保存实力	248
解决发生冲突事件的方法	250
同事是你的镜子	254
培养一点“领袖气质”	257
在交谈中表现自己的精明能干	259
受冷遇时，你的心不能冷	263
如何展示自己的潜力	266
白领女性十大工作妙法	268

提升职场人气指数的九大路径	270
如何向老板要求加薪	275

第十章 刚柔相济，能方能圆 281

变脸是一种巧妙的工夫，同时也是做人做事的高明策略。你可以说“单口相声”，一会儿红脸，一会白脸，叫身边的人捉摸不定，高深莫测。扮出一副黑脸的样子做莽汉可灭对手威风，做红脸好人可用以给人台阶下，圆满收场。你还可以“演双簧”、说“对口相声”，一唱一和，让对手如同坠入云里雾里。

做人讲究外圆内方	283
凡事退一步想想	284
有屈有伸，学会糊涂	287
以柔克刚，则可避免受伤	288
表面的弱者是真正的强者	290
强者装弱，巧胜对手	293
有方圆之性才有方圆人生	296
做人要机智灵活	299
冷静地面对不尽人意的人和事	301
该违心时就要违心	303

第一章

用心营造个人魅力

一旦成为众目睽睽之下的焦点，必须不断地调整自己，保持新鲜感和持续的魅力，这才是至关重要的。如果始终一成不变的话，人们会逐渐产生厌恶感，不再拿你当回事儿，进而转移注意力到新崛起的明星身上。这场游戏需要时时警戒、不断创新，以玩出令人意想不到的新花样。

“鹤立鸡群”的四个绝招

熙熙攘攘的人群中，总会有人虽也如惊鸿一般飘然而过，却让你久久回首，难以忘记；社交聚会中，每个人都明艳照人，使尽浑身解数博取注意力，而有人却独领风骚，让人以为他是一个大人物，急于结交。

在角色多如牛毛的社会舞台上，总有一些人一出场就能赢得满堂彩，一抬首、一顿足就能显出与众不同，惹人注目。而我们大多数人，却仿佛注定了默默无闻，只是来来往往，不会令田里的农夫忘记锄地，也不能吸引众多的眼光注目。我们的平凡无奇，仿佛是无能力改变的，仿佛就是为了衬托出“红花”的娇艳美丽。

你甘心一辈子只做“绿叶”吗？你难道不想当一回社交圈中的明星，风光一回吗？你难道不想让别人对你过目不忘、艳羡不已而崇拜吗？

以下就是令你轻轻松松“鹤立鸡群”的一些秘诀，只要你真正掌握，并举一反三，就能实现这些愿望。

1. 善用手势，令别人对你过目不忘

令别人对你过目不忘的第一秘诀是妙用手势。

手势是人际交往中不可缺少的动作，是最有表现力的一种“体态语言”。手势语言，可以使所说的话给人以立体感、形象感，帮助对方理解所说内容；还能强化所要表达的感情，激起对方的共鸣；手势语言还能传达有声语言所不能很好传达的微妙感情，令“一切尽在不言中”；同时，还有助于自己在交谈中做到同步思考。

总之，手势若使用恰当，不仅能很好地表情达意，而且能增加你的社交魅力，突出自己的个性。经研究证明，人们更容易记忆自己亲眼看到的动作，而对听到的声音，则因情、因境、因人各有不同，所以，在说话时巧妙地使用手势，更容易给对方留下深刻的印象，令人对你过目不忘。

手势语言动作灵活多变，表达的信息也极为丰富。

五指紧握拳并摇动手臂，向上或向前摇动，可以用来表示强烈的要求。

掌心向下，并猛烈下压，是一种表示抑制或压制的手势，能给人一种强制性和权威性的感觉。

两手掌心向着自己的前胸，好像是在拥抱，可以用来抒发希望得到对方肯定和认可的心情。

伸直手掌像刀一样上下斩切，可以在作决定时表示自己的果断和坚决。

掌心向外，用力推出，用来表示拒绝之意。

在与对方的交谈处于僵持状态时，五指成尖，仿佛在拿一件小东西，表示心情还比较平静，为了实现与对方的沟通和合作，乐于听取对方的意见。

右手或左手伸出大拇指，通常表示对对方的称赞和肯定，是“很棒”、“极好”的意思。

两手十指指尖交叉并拢，放在胸前或桌子上，能让对方感受到自己充分的自信心。

恰当地运用手势，可以使你的形象更加生动鲜明，但是，手势的使用应该以帮助自己表达思想为准绳，不能过于单调重复，也不能做得过多。反复做一种手势会让人感觉到你的修养不够，有些神经质；不住地做手势，胡乱做手势，更会影响别人对你说话内容的理解。所以，手势要用得恰到好处，有所节制，否则，就会产生适得其反的作用。