

做事

能成功的 16个关键

把每一件简单的事做好就是不简单
把每一件平凡的事做好就是不平凡

成功者与失败者只有一个区别，它就是是否掌握了做事的关键。你可能在学历、能力、家庭背景等方面比成功者稍逊一筹，但在思考方式、真诚守信等方面没有什么差异。只要你肯努力、肯用心，在关键时刻时刻保持积极的心态，那么，你将寻求到你想要的结果。

穆子青 / 编著



海潮出版社

B848.4

1126

做事

能成功的 16个关键

把每一件简单的事做好就是不简单
把每一件平凡的事做好就是不平凡

成功者与失败者只有一个区别，它就是是否掌握了做事的关键。你可能在学历、能力、家庭背景等方面比成功者稍逊一筹，但在思考方式、真诚守信等方面没有什么差异。只要你肯努力、肯用心，在关键时刻保持积极的心态，那么，你将寻求到你想要的结果。



穆子青 / 编著

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做事能成功的 16 个关键 / 穆子青编著. — 北京: 海潮出版社, 2006
ISBN 7-80213-206-1

I. 做... II. 穆... 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 037683 号

做事能成功的 16 个关键

穆子青 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话: (010) 66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京市秋豪印刷有限公司印刷

开本: 760 毫米×1000 毫米 1/16 印张: 21.875 字数: 280 千字

2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1-6 000 册

ISBN 7-80213-206-1

定价: 30.00 元

<<< 前言 >>>

如果你问沃尔玛百货公司的董事长萨姆·沃尔顿成功是什么,他会告诉你:比别人更努力。

如果你问华人首富李嘉诚成功是什么,他会告诉你:比别人更努力。

如果你问微软公司总裁比尔·盖茨成功是什么,他会告诉你:比别人更努力,然后找一群努力的人一起来做事。

如果你问每个成功的人士成功是什么,他们都会告诉你:比别人更努力。

努力是使做事成功的捷径,而且是成功必须付出的代价。

每一个成功者都是努力做事的人。成功者有成功的方法,可是成功者一定是努力的。如果有人跟你说,努力的人不一定会成功,这是错的,如果他没有努力到可以找到成功的方法,事实上他还是不够努力。

一个伟大的艺术家要成就一件传世之作,不知道要吃多少苦头,不知道要经历过多少年的磨炼;一个作家要写成一部优秀的作品,不经过几番痛苦的思考是写不出来的;一支部队要赢得一场战役的胜利,就必须做出巨大的牺牲。这些画家、作家和战士,都是用艰苦的努力和辛勤的汗水铸就荣誉的桂冠。

我们经常见到这样一种情形,许多在校时资质平凡的学生,他们的成绩大多在中等,没有特殊的天分,有的只是安分守己的诚实性格和踏实的干劲。这些学生走上社会参加工作,不爱出风头,默默地奉献。他们平凡无奇,毕业分手后,老师同学都不太记得他们的名字和长相。但在

毕业后的几年十几年中,他们却带着成功的事业回来看老师,而那些原来看来有美好前程的学生,结果却一事无成。这是怎么回事呢?

其实,答案很简单,那就是:成功与在校成绩并没有必然的联系,但和踏实肯干的性格密切相关。平凡的人比较务实,比较能自律,比别人更努力,所以许多机会和好运落在这种人身上。平凡的人如果加上勤能补拙的特质,成功之门必向他大方地敞开。

成功者与失败者只有一个区别,这个区别就是是否掌握了做事的关键点。成功者也失败过,沮丧过,自卑过,但他们最后都成功了。我们和他们一样,一生长来也被赋予成功的权利。你可能在学历、能力、家庭背景等方面比他们稍逊一筹,但在思考方式、真诚守信等方面没有什么区别。只要你肯努力、肯用心,在关键时刻能保持积极的心态,那么,你将寻求到你想要的结果。

本书《做事能成功的16个关键》为大家献上智慧做事的方法和技巧,它以新时代做事理念为体,以思维、处世、社交、识人、用人为用,内容古今鉴用,中外融通;知识面广而可读性强,观念新颖而入情入理,它告诉每一位追求成功的人士:做每一件事都要全心投入,全神贯注,不能一边做事时,一边分神观察周围有什么别的机会;每做一件事情,都应该有一个短期的目标,在这个位置上你至少该做到什么程度。做到后才可以抬起头来向远处看看。如果一直三心二意寻找捷径、机会,你会发现现在每一个你想要的机会面前,你都没有比别人特别强的地方,唯一缩短这一进程的办法就是你要加倍努力。今天的人都非常聪明,余下的就是看谁更刻苦、谁更执著了。

真心希望你读过本书后能有所启迪、有所收获。当你收获心得的时候,就是成功的开始。

<<< 目 录 >>>

前 言 /1

第一章 目标——找到做事的方向 / 1

- 确定做事的目标/3
- 目标专一才能进取/4
- 目标引导成功/6
- 目标创造前途/8
- 做一个伟大的梦想家/10
- 制订目标应参考的 4 个因素/11
- 制订目标应遵循的 5 个原则/12

第二章 计划——规划做事的步骤 / 17

- 成功需要计划/19
- 掌握事情的重点/22
- 制订成功的计划/23
- 眼光有多远成就就有多大/26
- 站得高才能望得远/28
- 制定计划的 6 个要诀/29
- 运行计划方案时的 7 个技巧/31

第三章 专注——每件事都需要全身心投入 / 33

- 精力集中是做事的本能/35
- 不是焦点的阳光不能燃烧/37
- 防止注意力分散/38
- 用心看待身边的世界/40

做生活中的有心人/42
一次做好一件事/42
做一个工作狂也未尝不可/45
你是活在现在的人吗? /47
心在哪里,你的财富就在哪里/48

第四章 思考——思考方式决定所作所为 / 51

思考的力量/53
勤于思考出效率/54
给思考留些时间/56
做事要三思而行/58
平衡左右脑的思维支点/59
将思考的权利掌握在自己手里/61
走出思考的 4 大陷阱/63

第五章 敢想——要做事就不要躲在别人的背后 / 67

推翻权威的理论/69
不要躲在别人的身后/70
在别人说“不”的时候说“是”/71
想人之所不敢想/73
敢于走进某些禁区/75
敢于突破经验/76
要有“光荣孤立”的准备/77
冲破盲从的怪圈/78
突破假想的失败/80

第六章 创新——一切成功与财富源于创造力 / 83

神奇的第四只眼——创造力/85
打破思维的定势/87
打破思维的枷锁/89
驱动想像力的双轮/91
创新是“点石成金”的食指/92
成功拒绝生硬的模仿/93
别让你的天分睡着了/95

从零到无限,把光线引向黑暗/96

逆流而上,化劣势为优势/98

趋害避利,将错就错/99

一切成功与财富都源于创意/101

创意不以成败论好坏/103

知足常乐是创新的敌人/104

第七章 行动——做事的关键是有效执行 / 107

成大事需从第一步开始行动/109

把思考转变为行动/111

只有行动才能成功/113

只有行动才有灵感/115

比别人先行一步/117

比别人更努力/119

改掉拖延的恶习/121

用坚韧的意志实现设想/123

抓住最大的鹅卵石/125

成功源于做决定的一刹那/127

早决定胜于晚决定/128

做一个自我实现预言的高手/129

不让放弃入侵头脑/131

行动的3个要点/132

比尔·盖茨的11条行为准则/133

第八章 合作——在合作中获得双赢 / 135

加强团队协作/137

在合作中获得双赢/137

协调好各方面的人际关系/139

做一个统筹兼顾的人/140

道不同则不相为谋/142

不能将自己的意志强加于人/143

良好的心态是合作的基础/145

你的人格魅力是与人合作所必须具备的/146

合作需要双方共享利益/149

第九章 借脑——借别人的财智为我所用 / 151

马克·吐温的故事/153

借别人的力量做事/154

借鉴 36 计/159

借用外脑/184

本事再大的人也要人照应/185

借助外力,共创大业/187

第十章 人脉——建立和谐的人际关系 / 189

与人交往的学问/191

搭建人际关系网/192

善待身边的每个人/195

重视感情投资/196

主动适应对方/198

不刻意表现自己/199

试着与你不喜欢的人交往/201

协调人际关系的 4 个招数/202

和谐人际关系的 10 条准则/203

讨人喜欢的 27 个原则/204

与人相处的 8 个要点/205

社会交往的 10 个禁忌/206

第十一章 机遇——机不可失,时不再来 / 209

机遇是金/211

机遇偏爱有准备的头脑/212

机遇有时钟爱外行人/213

机遇属于敢冒风险者/214

在嘲笑中利用机遇/216

立体开发机遇/217

机遇的掌握力/218

机遇的决断力/220

机遇的 3 个特性/221

掌握机遇的 3 个方法/223

第十二章 潜意识——轻松释放无限潜能 / 225

潜意识的力量/227

激发心理潜力/228

进行有效的自我暗示/229

相信自己的潜力/231

心灵的投影/233

开发潜意识的 3 条渠道/235

引爆潜能的 6 点建议/236

第十三章 时间——无法管理时间便无法做事 / 239

时间无限,生命有限/241

具备时间观念/242

精确地计算时间/243

时间的价值/245

认识时间陷阱/247

支配属于自己的时间/251

珍惜时间,高效工作/253

避免淹没于琐事中/256

把 24 小时变成 48 小时/259

活用下班后的业余时间/262

利用空当时间的技巧/264

节约交际时间的妙招/266

第十四章 细节——细节决定成败 / 271

成也细节,败也细节/273

细节表现修养/274

在细节处下工夫/276

追求细节上的完美/278

疏忽细节的代价/279

工作中应注意的 7 个细节/281

第十五章 识人——别人是自己的一面镜子 /285

做事识人最难/287

- 多方面考查人才/288
- 知人比知天还要困难/291
- 识人以心性为主体/293
- 观声识人,闻声辨思/295
- 观其行为,听其言谈/297
- 人的相貌出自天然/300
- 看其人不如看其神气/301
- 识人不可不修身/302
- 观人精神、观人情态/303
- 不可因小错失去大人才/306
- 试玉要烧三日满、辨材须待七年期/308

第十六章 用人——找到人才与工作的最佳结合点/311

- 不能在庸才中选人才/313
- 运用组织的力量网罗人才/314
- 用什么样的人成就什么样的事业/317
- 广泛接纳有用人才/319
- 利用人才的弱点/322
- 迎合人才的自尊心/324
- 大信守于心/326
- 成事在公平/328
- 端正自身,带头当好表章/330
- 用人不可以有私心/331
- 用人以无为法而有差别/333
- 用人以简单为美/334
- 适当下放权力/336
- 大主意自己最后拿/335
- 威仪使人敬畏/339
- 威信是驾驭人才的法宝/340
- 培养后继人才/342
- 使用有血性的人/345

第一章 目标

——找到做事的方向



目标,对于成功有不可估量的价值。成功的定义就是:达成预期的目标。有了目标,我们做事就有了热情,有了积极性,有了使命感和成就感。有了目标,我们就会知道自己该做什么事,知道自己不该做什么事。

目标为我们指明了做事的方向。目标是工具,它赋予我们把握自己命运的方法,目标是路标,它把我们引向充满机会和希望之途。最为重要的是,它能使我们把机会变成现实。但请记住一点,目标并不是镌刻在石碑上的金科玉律。

走出黑洞

一个商人在翻越一座山时,遭遇了一个拦路抢劫的山匪。走投无路时,商人钻进了一个山洞里,山匪也追进了山洞里。

在黑暗的山洞深处,商人被山匪逮住了,遭到了一顿毒打,身上的所有钱财,包括一把准备为了夜间照明用的火把,都被山匪掳去了。幸好山匪并没有要他的命,之后,两个人各自再找洞的出口。

山匪庆幸自己从商人那里抢来了火把,于是他将火把点燃,借着火把的亮光在洞中行走。火把给他的行走带来了方便,但是,他走来走去,就是走不出这个洞。最终,他力竭而死。

商人失去了火把,没有了照明,他在黑暗中摸索行走得十分艰辛,但是,正因为他置身于一片黑暗之中,所以他的眼睛能够敏锐地感受到洞口透进来的微光,他迎着这缕微光摸索爬行,最终逃离了山洞。

没有火把照明的人最终走出了黑暗,有火把照明的人却永远葬身在黑暗之中。决定你能否成功的,不在于你拥有什么,而是在于你能否在黑暗中始终把握住自己前进的方向。只有沿着正确的方向努力才是有益的,否则,只能是徒劳。

1.1 确定做事的目标

曾有人巧妙地把人生比喻为一条船。在人生的海洋中,大约有95%的船是无舵船。他们总是漫无目的地漂泊,面对风浪海潮的起伏变化,他们束手无策,只有听其摆布,任其漂流。结果他们要么触岩,要么撞礁,以沉没而告终。

还有约5%左右的人,他们有方向、有目标,又研究了最佳航线同时学习了航海技巧。这些船从此岸到彼岸,从此港到彼港,有计划地前进。那些无舵船一辈子航行的距离,他们只要两三年就达到了。他们像现实中的船长一样,既熟知下一个停泊或通过的港口,也深知航船的目的地。即使航行的目的地暂不明确(譬如探险航行),也能清楚地知道目标的特性、目的地上应有什么和现在航行在什么水域。如果出现狂风巨浪,或者其他意想不到的天灾人祸,他们不会慌张,因为他们知道,只要把应做和能做的都做到,那么抵达目的地就是确定无疑的事。

做事需要仔细规划。不做规划,就只能使自己每天过粗糙的生活。

法拉第22岁那年到英国皇家研究院当了一名助手,干一些洗烧杯、试管、准备实验用品的琐碎事情。一天晚上,法拉第看到丹麦物理学家奥斯特的一篇文章,里面写到,他在做实验的时候偶然发现,一段导线,用电池通上电流后,能使附近的磁针摆动。法拉第怀着极大的兴趣,找到电池、导线、磁针,自己也做了这个实验。简直像“魔术”一样,导线一通上电流,导线附近的磁针就像有一只无形的手在拨动,灵活地偏向一边。更有趣的是,通电导线放在磁针上面,磁针偏向一边,放在下面,磁针又偏向另一边了。法拉第被这个奇特的现象迷住了。他浮想翩翩:“电能够使磁针转动,磁可不可以产生电呢?”

有些事翻过来想一想会让人进入另一种境界,法拉第当即就在笔记本上写下了“磁转化为电”几个字。就像在迷雾中的航船,突然看到灯塔的闪光一样,法拉第一旦产生这个想法,就把它定为自己的奋斗目标。

有一天,法拉第把铅丝缠在一个圆筒上,把铜丝的两端接在电流计上,

然后又把一根磁石插入筒内,万万没有想到,刚一插入,电流计的指针竟动了一下,他忙把磁石抽出来,意外的是电流计又动了一下。他简直不相信自己的眼睛,总以为电流计出了什么毛病。于是,他把磁石在铜丝筒里插入、拔出,一连做了好几次,电流计确确实实随着磁石在铜丝筒内的不断移动而来回摆动。他兴奋得像个孩子,欢呼、跳跃起来。“成功了!电流产生了!”

不懈地努力,终于使美好的愿望变成了现实。法拉第做出了自己的结论:“磁能变成电,这是确定无疑的!有了磁石,有了铜线圈,再加上运动,电流就能产生出来。运动停止,电流也就随即消失了。”后来,法拉第根据自己实验的结果,创造出世界上第一台发电机。

无疑地,法拉第能在科学史上占有一席之地,就在于他发明了世界上第一台发电机,而这台发电机的问世,是他确立目标的产物。

一个人若是没有明确的目标,以及实现这项明确目标的明确计划,不管他如何努力做事,都像是一艘失去方向的航船。

一个人过去或现在的情况并不重要,将来想要获得什么成就才最重要,除非你对未来有理想,否则做不出什么大事来。目标是对于所期望成就的事业的真正决心,目标比幻想好得多,因为它可以实现。

1.2 目标专一才能进取

努力做事的人,一定有坚强的毅力,他可以将原本制定好的计划和确定好的目标一步步完成,不受任何外来因素的干扰。

现实生活中,有些人虽然有很高的理想,也会时常为实现某一目标而突发奇想地制定一个计划。可是在实施过程中,却缺乏足够的兴趣没有按计划去做,计划最终落空,这些人多是因为自己没有足够的毅力,开始头脑发热,慢慢地就冷却淡忘了。所以说,工作时仅仅制定目标是不够的,一般的人都会订立目标,但是有的成功了,有的却失败了,这取决于他是否专一于他所认定的目标。

有这样一则由三幅画图构成的漫画。第一幅是有一个人在挖水井，但没有挖到水；第二幅是这个人开始放弃这口井，而开始重新挖井，而井里仍然没有水；第三幅同样是他又放弃了第二口井，开始挖第三口井，这口井中仍然没有水。

这则漫画告诉人们，在工作中不能三心二意。选择好了挖井的地点，就要一鼓作气挖下去。漫画中的这个人，他如果将这三口井所费的时间和力气全都用于任何一口井中，都会很容易迅速挖出水来。然而他的这种挖法，在任何一处挖井都中途而退，可以推想他是永远也不会挖出井水来的。

对每一位追求成功的人来说，目标专一的力量都是无穷的。英特尔是一家电脑晶片制造商，他们致力于把全部资源都放在制造更好的晶片上，使自己的晶片在不到10年的时间里，就达到比电脑处理机速度快4倍以上的能力。他们以一年快过一年的速度设计，不断推出处理速度更快的晶片，保持自己在世界上的领先地位。他们之所以有这样的成就，就是因为英特尔公司专心致力于微处理机的研制工作，而不去关心其他(例如软件或数据机之类)的事情。

目标专一，并非不求上进，而是一种锲而不舍、全神贯注的追求。不但要有魄力，而且要有定力，摆脱其他事物的诱惑。不为一切名利权位等中途易辙。这种定力是决定一个人能否“挖出井水”的最重要的条件。

一个人，能认清自己的才能，找到了自己的方向，已属于不易；更不容易的是能抗拒潮流的冲击。许多人只是为了某件事情时髦或流行，就跟着别人随波逐流。他忘了衡量自己的才干与兴趣，最终找不到自我，所得只是追逐一时的热闹，而失去了真正成功的机会。

梭罗创作《湖滨散记》时，为了寻找感觉，跑到森林中度过两年的隐士生活。自己栽种豆和玉蜀黍为食，摆脱了一切剥夺他时间的琐事俗务。一心一意地去体验林间湖上的景色和他心灵所产生的共鸣。他从中发现许多道理，从而完成了《湖滨散记》这本名著。

日本作家川端康成获诺贝尔文学奖之后，常被官方、民间以及电视

广告商人等等,拉着去参加各种活动。文人难免天真,又不擅应酬,不会推托又心慈面软;加上做事又过于认真,不懂敷衍;于是陷入忙乱的俗事之中,不知如何解脱,终于以自杀了此一生。有报纸说川端临终前,曾为筹借一笔会费而心力交瘁,心情十分低落,这件事可能是促使他厌世自杀的原因之一。这应该不是揣测之词。

诚然,一位作家能获得诺贝尔奖,这口井已经算是挖得够深了。但如果他不被卷入俗事,而仍然能宁静度岁,以他的智慧,也许会有更具哲理的创作留传于世。这口井,本可以挖得更精深一些。

1.3 目标引导成功

目标,对于人生有导向性作用。人生当中,你确立了做事的目标,并为此目标付出过,奋斗过,你就会成功。反之,没有目标,就没有发展的大方向,就没有成功的主动动力,你就会失败。

美国一位潜能大师有一句名言:“成功等于目标,其他的一切都是这句话的注解。”

哈佛大学曾做过一个非常著名的关于目标对人生所产生影响的跟踪调查,调查对象是一群智力、学历、环境等条件都差不多的年轻人,调查结果发现:

27%的人,没有目标;

60%的人,目标模糊;

10%的人,有清晰但比较短期的目标;

3%的人,有清晰且长期的目标。

25年的跟踪调查发现,他们的生活状况及分布现象十分有意思。

那些占3%的人,25年来几乎都不曾更改过自己的人生目标。25年来他们都朝着同一个方向不懈地努力,25年后,他们几乎都成了社会各界的顶尖成功人士,他们中不乏行业领袖和社会精英。

那些占10%有清晰短期目标者,大都生活在社会的中上层。他们的共同特点是:那些短期目标不断实现,生活状态稳步上升,成为各行各