

No
Pressure!

方州◎编著

这样做事 没压力



人要活出自己应有的风采

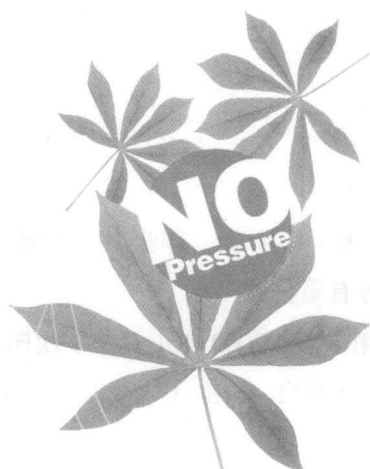
压力会改变一个人

如何应对要看你对待压力的态度

NO
Pressure

中國華僑出版社

这样做事 没压力



方 州◎编著

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样做事没压力/方州 编著. —北京:中国华侨出版社,

2008.9

ISBN 978 - 7 - 80222 - 676 - 0

I. 这… II. 方… III. 压抑(心理学) - 通俗读物

IV. B842.6 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 102757 号

这样做事没压力

编 著/方 州

责任编辑/文 喆

装帧设计/李 宏

责任校对/李 宏

经 销/新华书店

开 本/700×1000 毫米 1/16 开 印张 18 字数 262 千

印 刷/北京凯达印务有限公司

版 次/2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 676 - 0

定 价/30.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言

在我们身边,常常听到这样的感慨:唉,真累。确实,无论从事什么行业,无论年龄大小,也无论处于什么阶层,累,成了大多数人的生活常态。

有人说:能不累吗?中小學生要应付学业,大学生愁于就业,工作的人谋求更高的工作岗位和更适合自己的职业,更别说复杂的人际关系带给我们的困扰。

不能否认,我们身处一个竞争异常激烈的时代。就拿学生的学习来说,课业负担异常繁重,从小学一年级开始,孩子就要承受巨大的学习负担。教育主管部门也好,家长也好,都已认识到这一弊端,大声呼吁并采取一定措施为孩子减负,但效果却不那么尽如人意。究其原因,是时代的快速发展给人以极强烈的紧迫感,让你无法停留。“学如逆水行舟,不进则退。”为了不居人后,人们拼命给自己增加压力。学习是这样,工作、婚姻、生活以及做人做事又何尝不是这样?

但是,人的承受能力是有限的,过大的压力会带来身体和精神方面的巨大伤

《这样做人没压力》和《这样做事没压力》讲的是为人处世中经常遇到、又不太容易解决的问题,类似问题带给人的压力,会渗透到学习、工作、生活中的方方面面,带来各种各样的负面影响。

人不能没有一点压力,也不能有太大的压力。面对压力,你不能躲进桃花源里,以致“不知有汉,无论魏晋”。聪明的做法是选择适应和改变,——既然不能逃避,就勇敢地与压力作斗争。

本系列丛书要做的,就是告诉读者造成压力的原因,帮助读者找到适合自己的应对压力的方法。如果读者就此能够把困扰自己的诸多压力,变成促你进步、提高自我生存境界的动力,则是读者之幸,亦是本书之幸。

目 录

第一章 做事先做人

做人贵在不显不露	2
绵里藏针,大巧若拙	3
敦厚之人方可做大事	5
不要轻率地评价、讥讽别人	6
得意时少说话	7
树立谦逊平和的姿态	8
不可瞧不起任何人	9
做人要勇于负责	11
不要任凭性情做事	13
学会克制忍让	14
忍成大事	16
做人要严守本分	17
做人莫口是心非	20
学会尊重别人	22
做人不能得过且过	23

第二章 做事要有好心态

改变心态才能成功做事	26
莫忽视思想的力量	27
改变对自己的消极看法	29

决不要随意贬低自己	31
积极乐观助人步入非凡	33
乐观地对待每一件事	35
走出“顾影自怜”的怪圈	37
别让惰性占据你的心灵	41
培养把握时机所必需的耐心	43
勇敢地面对失败	44
不要轻易为“拒绝”所打败	46
培养坚毅与决断的能力	48

第三章 做事要满怀热忱

没有热忱的人做任何事都不会成功	50
热忱是一种重要的力量	52
热忱激发成功活力	53
热情是人生成功的引擎	54
热忱可以鞭策一个人	55
热情让人脱颖而出	57
培养热情并不那么难	58
利用热忱促使自己积极行动	60
激发热情的方法	62
培养热忱的妙方	64
培养对工作的热情	66
点燃内心深处热情的火苗	68
满怀激情地对待工作	70

第四章 做事要讲信用

信用:成功人生的特别通行证	74
诚信是一把锋利的“宝剑”	76
品德是信誉的担保	78

维护你的信誉度	81
一旦承诺,就不能食言	83
建立属于自己的良好名声	86
大信守于心	87
忠诚无价	89
成事在公平	90
做人诚实好做事	92

第五章 做事要学会识人

识人,做事的关键	94
古代兵法中的选人识人术	95
如何彻底识别一个人	97
识人以心性为主体	99
观声识人,闻声辨思	101
观其行为,听其言谈	103
识君子难,识小人更难	106
识人不可不修身	109
不可因小错失去大人才	110

第六章 做事要拒绝拖延,积极行动

等待是毒药,成功靠行动	114
“立即行动”是一种好的习惯	116
成功在于比别人先行一步	117
关键要落实在行动上	118
学会与“现在”打交道	121
把握今天就会拥有明天	123
今天就是行动的那一天	125
“拖拉”会让你一事无成	126
行动:克服拖拉的最好方法	128

做事要学会当机立断	129
行动还需要胆识	131
不要为自己的拖延和等待寻找借口	133
克服怠惰的不良习惯	135
把行动和空想结合起来	136
彻底杜绝犹豫不决的弱点	140

第七章 做事要随机应变

因事而变,才能做好事情	142
顺时而谋,事半功倍	143
做事要因人而异、视人而变	145
乘势而发,因时而动	147
冒险≠蛮干	149
灵活变通,正确抉择	151
因势而变方可做好事情	152
做事因境而变才会成功	154
在时机来临之前就识别它	155
眼光有多远成就就有多大	158
做一个具有敏锐观察力的人	159
站得高才能望得远	160
急功近利:做事的绊脚石	161
暂时的付出是为了长远的收获	163

第八章 做事要打好“借”字牌

本事再大的人也要人照应	166
借助外力谋发展	167
借助外力,共创大业	169
做个善于借势的高手	171
借别人的名气做事	174

借别人的权威做事	174
善借朋友之力好做事	176
借别人的才干做事	179
巧借他人资金谋发展	180
善于借银行的钱	181
巧借他人的“智力”	182
借鉴别人的成功模式	184

第九章 做事要从细节做起

成也细节,败也细节	188
一屋不扫,何以扫天下	189
从小事做出大学问	191
从细节中找成功	193
疏忽细节的代价	195
学会在细节处下功夫	196
追求细节上的完美	197
脚踏实地,从点滴做起	199
欲做尊贵人,先做卑微事	200
做事不可被大小所限制	202
在一定时期不遗余力地做一件事	204
第一流的人做第一流的事	206
选择小事成就大业	207
做事要有条理和秩序	208
将每天的事做好	210
成功就是简单的事情重复做	211
千万别忽略一个细小的错误	212

第十章 做事要善于与人合作

只有与人合作才能成功	216
------------------	-----

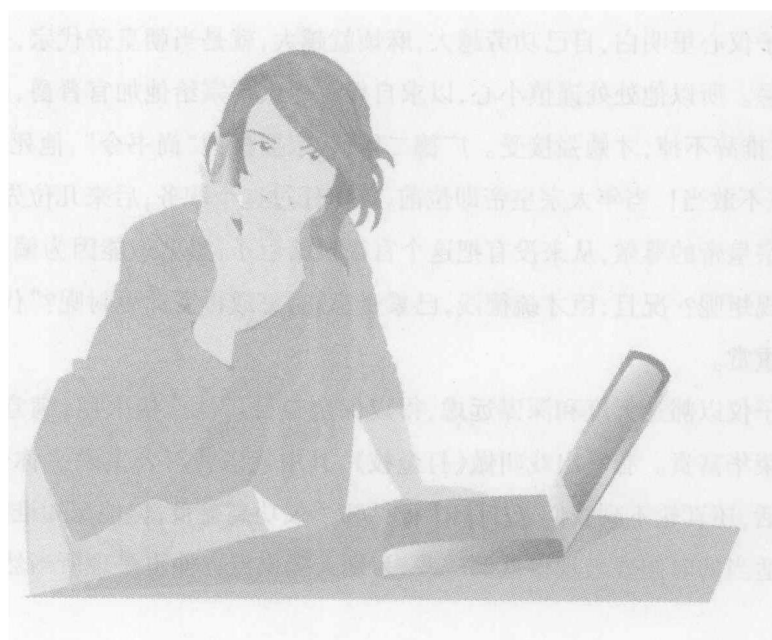
合作弥补了个人能力的缺陷	217
统筹兼顾,从大局出发	218
道不同则不相为谋	220
宽容是与人合作的重要因素	222
与人合作的致命弱点——嫉妒	225
人格魅力是与人合作所必须具备的	228
合作需要双方共享利益	230
放弃和别人对抗	232
合作与竞争并非水火不相容	233

第十一章 做事要长于用人

用什么样的人成就什么样的事业	236
惟才任用	238
不能在庸才中选人才	239
用人不可以有私心	241
用人应以无为而治为原则	242
用人以简单为美	244
用人要先树立威信	246
用人要学会赏善罚恶	248
广泛接纳有用人才	254
掌握他人的弱点并巧妙运用	257
培养后继人才	259

第一章

做事先做人



做人贵在不显不露

低调做人,用俗话说就是“不显山不露水”,面对功名利禄顺其自然,淡泊处之。

唐朝大将郭子仪一生活得像模像样,有头有脸,究其实就得益于这四个字:“低调做人”。

功高权重的郭子仪,被宦官们视为眼中钉。代宗大历二年十月,正当郭子仪领兵在灵州前线与吐蕃军拼杀的时候,鱼朝恩却偷偷派人掘了他父亲的坟墓。当郭子仪从泾阳班师回朝时,朝中君臣都捏了一把汗,怕他回来不肯和鱼朝恩善罢甘休,会闹得上下不安。郭子仪入朝的那一天,代宗主动提了这件事,郭子仪却躬身自责,说:“臣长期带兵打仗,治军不严,未能制止军士盗坟的行为。现在,家父的坟被盗,说明臣的不忠不孝已得罪天地。”君臣们听了,都由衷地佩服郭子仪坦荡的胸怀。

郭子仪心里明白,自己功劳越大,麻烦就越大,就是当朝皇帝代宗,也会对自己有所顾忌。所以他处处谨慎小心,以求自保。每次代宗给他加官晋爵,他都恳辞再三,实在推辞不掉,才勉强接受。广德二年,代宗要授他“尚书令”,他死也不肯,说:“臣实在不敢当!当年太宗皇帝即位前,曾担任过这个职务,后来几位先皇,为了表示对太宗皇帝的尊敬,从来没有把这个官衔授给臣子,皇上怎能因为偏爱老臣而乱了祖上规矩呢?况且,臣才疏德浅,已累受皇恩,怎敢再受此重封呢?”代宗没法,只得另行重赏。

郭子仪以豁达大度和深谋远虑,得以保全自己。他位极人臣,满堂儿孙,享尽了人间荣华富贵。有一出戏叫做《打金枝》,其中代宗曾对公主说:“你公公若想当皇帝的话,还真轮不到我们老李家!”可见郭子仪功高盖世,但他深知谁能一人打天下呢?适当的时候要表现得低调一些,为别人提供点方便也是理所当然的事。

绵里藏针，大巧若拙

真人不露相，露相非真人。即是说，混迹于熙来攘往的世界，不要轻易暴露自己的本来面目。一旦你暴露了真相，不但证明你的修行不够，有时还会自毁前程。

古人把“绵里藏针”作为处世的要诀。绵里藏针有两种情况：一种是内心狠毒的人装出和善的面貌，以达到害人利己的目的，这种行径是世人所不齿的；还有一种情况就是寓刚于柔，柔中有刚，待人接物，既有原则性、斗争性，又有宽容亲和的态度。讲原则性、斗争性，不是锋芒毕露，盛气凌人；讲宽容亲和，不是口是心非，表里不一。这样的绵里藏针，既能坚持自己的目标，又能协调人际关系，从而达到以柔克刚的目的。

“大巧若拙”，说得通俗一点，就是才智极高的人，学习越深入，见闻越广博，越感到学海无涯而个人知识有限，因而更加谦虚谨慎，处处收敛锋芒，从不炫耀和显示自己。

春秋战国时期，有一位富家公子名唤温如春，幼时即好琴艺，长大了，自然也能

如春方如梦初醒,立即向道人行起了大礼,拜请为师。这个道人正可谓是一位不轻易“露相”的真人。

其实,所谓真人不露相,只是未到露相的时机。史蒂芬斯毕业于哈佛商学院,获工商管理硕士学位,现已有几家大公司向他发出邀请,请他出任高级主管,他还没做出应聘于哪一家的决定,趁着短暂的闲暇时间,他去看望一位朋友。家住洛杉矶的这位朋友此时正忙着筹划建造一座自用的热水游泳池,现已经有几个承包商来找过这位朋友表示希望干这个工程。但是,究竟要请哪一个承包商来承建,他还没拿定主意,因为他拿不准底价,怕花太多的冤枉钱。

史蒂芬斯表示要帮他,首先他们在报纸上登了个建造游泳池的招商广告,具体写明了建造要求。很快有 A、B、C 三位承包商前来投标,各自报上了承包详细标单,里面有各项工程费用及总费用。史蒂芬斯仔细地看了这三张标单,发现所提供的抽水设备、温水设备、过滤网标准和付钱条件等都不一样,总费用也有不小的差距。

接着他们就分别找这三家公司进行洽谈,首先找来 A 先生,在洽谈当中,史蒂芬斯始终都以一个门外汉的角色出现,还时不时问一些行外话,这时, A 先生开始介绍自己承建的游泳池工程一向是最好的,建家庭游泳池实在是胸有成竹,小菜一碟。同时,还顺便告诉史蒂芬斯, B 先生曾经丢下许多未完的工程,现在正处于破产的边缘。

接着,史蒂芬斯请来第二个承包商 B 先生进行商谈。史蒂芬斯采用同样的办法从 B 先生那里又了解到,其他人提供的水管都是塑胶管,只有 B 先生所提供的才是真正的铜管。

最后,史蒂芬斯请来第三个承包商 C 先生进行商谈。C 先生告诉史蒂芬斯,其他人所使用的过滤网都是品质低劣的,并且往往不能彻底做完,而自己则绝对能做到保质、保量、保工期。

这样,史蒂芬斯帮助朋友轻易地弄清了游泳池的建筑设计要求,特别是三位承包商的基本情况:

A 先生要价最高, B 先生的建筑设计质量最好, C 先生的价格最低。经过总结概括、权衡利弊,史蒂芬斯告诉他的朋友:选 B 先生的建筑标准,给 C 先生的标价,经过辩论、讨价还价最后成交,三个精明的承包商不得不承认这是一桩他们干的最

不划算,但又认帐的“买卖”。他们掉进了一个非常精明的人设计的陷阱里了。

敦厚之人方可做大事

古今中外,那些过分张扬、锋芒毕露之人,不管功劳多大,官位多高,最终多数不得善终,这是尽人皆知的历史教训。

汉“三杰”之一的张良未出名前曾有一次到下邳的桥上散步。有一个老人,穿着粗布短衣,走到张良跟前,故意将鞋子掉到桥下,回头对张良说:“小孩子,下去拣回我的鞋子!”张良很惊讶,想揍他一顿。只因为对方是老年人,便勉强忍耐,到桥下拾回鞋子。老人说:“给我穿上鞋子!”张良想既然已经把鞋子拾上来,就挺身跪着给他穿鞋。老人伸着脚让张良穿上鞋,然后笑着离开了。张良很惊奇,随着老人的去向注视着他。老人走了一里地左右,又返回来,对张良说:“你这个孩子,可以教育。五天之后的天将亮时,和我在这里相会。”张良感到很奇特,便跪着说:“可以。”

五天后的天将亮时,张良就到下邳桥上去,可是老人已经先在那里。老人生气地说:“与老年人约会,为什么后到呢?”说罢离去,但留下话说:“五天之后早点来!”第五天,鸡一叫,张良就去桥上,老人又先在那里了。老人又生气地说:“为什么又来晚了?”说罢离去,又留下话说:“过五天后再早点来!”第五天,还不到半夜,张良就到桥上去了。不一会儿,老人也来了,高兴地说:“应当这样做。”而后拿出一部书,对张良说:“读了这部书,就能够做王者的老师了。过十年之后,你会转运;过十三年之后,你到济水之北见我,谷城山下有块黄石头就是我。”天亮后,张良看这本书,原来是《太公兵法》。张良对此很珍视,经常诵读它。后人常把此书称为《黄石公三略》。

张良喜得这部兵书后,就开始认真地学习、研究。汉高祖刘邦在沛县兴兵反秦后,张良就成为汉高祖刘邦的谋略大师,帮助刘邦夺得天下。尔后,张良激流勇退到了济北,果然见到谷城山下有块黄石。

黄石公与张良并不是邂逅相遇,黄石公也绝不会把这样一部重要著作随便就交给只为他拾回一次鞋再穿上的人,他是经过长期观察和考验才决定的。张良正

是凭着稳重、容忍、不喜张扬的气质赢得了黄石公的最后考验。

不要轻率地评价、讥讽别人

古人指出：“见得天下皆是坏人，不如见得天下皆是好人，有一番熏陶玉成之心，使人乐于为善。”其意思是与其把天下之人都看成是坏人，不如把天下之人尽看成是好人。这样做的好处是以自己的真善美之心来熏陶别人，帮助他人也乐于形成向善的思想。

这条古老的名言在这里说出一个很简单的道理，那就是人的心境完全取决于人的思想观念，当你看见天下所有人都是坏人，都对你有不良企图的时候，你的心情肯定好不了；但是，当你认为天下人都是好人，都会给你关心，给你帮助时，你的心情一定很开朗，感觉每一天都是阳光灿烂的日子。

所以，不妨采取这样一个原则，不要轻率地评价、讥讽别人。

生活中的一些事情，是不能单纯地用是非曲直把它说清楚的，或根本就没有必要去分出个是非高下。只有公堂之上的法官才必须用是与非来评判受审者，为的是还给他自由或剥夺他的自由，那是一种无法回避是非的职业。而在生活中，总希望活得轻松、自在，为什么要像法官那样费尽周折去定是非呢。这无非是争强好胜的心理在作祟，图自己一时的痛快，全然不顾他人的感受。对于那些生活上的鸡毛蒜皮之事，即使你对了他错了又能说明什么问题呢，结果并不见得是对方承认你聪明，反倒是彼此在心里拉开了一段距离，影响了手足之谊或朋友之间的和睦气氛。

有些人不但在生活上喜欢分出个是非曲直，而且在做学问时，也会犯讥讽古人的错误，总爱给古人们排个先后，评个高下，言谈中口出狂言、不自量力。凡是善于学习的人，对于别人的一点点优势特长都虚心领受，用心揣摩，总要把它学到手，哪可能有狂妄评判指摘的举动呢？

所以，不轻率地讥讽评价别人，要紧的是在心中戒除一个“傲”字。对待朋友、家人、陌路人、古人都不能过于苛刻，处理事物时更要处处留有余地，看待周围的人时多从好处着眼，只要大是大非不乱，小是小非就不要去深究了。这样天长日久，