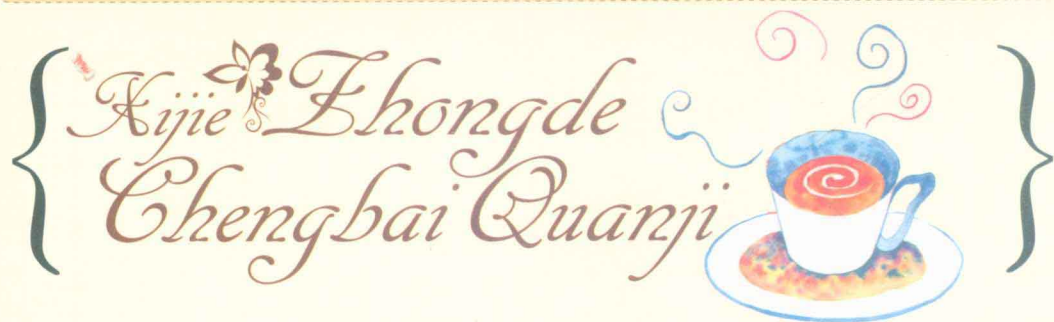


点点细节丛书



细节中的 成败全集

这是一本浓缩人生精华的书



……庞世烨◎主编……

线装书局

点点细节丛书



细节中的 成败全集

这是一本浓缩人生精华的书



……庞世辉◎主编……

线装书局

图书在版编目 (CIP) 数据

细节中的成败全集 / 庞世烨主编. —北京: 线装书局,
2009. 4

(点点细节丛书)

ISBN 978 - 7 - 80106 - 940 - 5

I. 细… II. 庞… 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 (2009) 第 056282 号

细节中的成败全集

主 编: 庞世烨

责任编辑: 杜 语 孙嘉镇

排 版: 李荣荣

出版发行: 线装书局

地 址: 北京市鼓楼西大街 41 号 (100009)

电 话: 010 - 64045283 64041012

网 址: www.xzhbc.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京龙跃印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 287 千字

版 次: 2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

印 数: 10000 套

定 价: 298.00 元 (全 10 册)

目 录

第一章 认识自己:走向成功的第一步

命运握在自己手里	2
知人者智,自知者明.....	4
注意审时度势	6
不随意改变自己的决定	9
自己瞧得起自己	11
别在乎别人的“眼光”	13
你不可能面面俱到.....	15
培养判断力.....	17
鼓励自己作出重大决定.....	19
要比就跟自己比.....	22
肩负起生活的责任.....	24
你认为你行,你就行	26

第二章 潜能细节:开发与利用相结合

把沉睡的潜能唤醒.....	29
---------------	----

让潜能为你所用	31
把潜能调动出来	37
不要画地自限	39
年龄与潜能没有直接联系	40
相信“能”的人就会赢	42
必须采取行动	43
相信自己	45
想象自己成功	47
练习想象	49
不要让别人的评价左右你的潜能	51
超越自己	52
潜能的激发往往产生于小事情	54
行动激发潜能	55

第三章 虚实细节：虚实兼顾，出奇制胜

坦然接受，从容虚色	60
以无为用，才是大用	62
以虚养己，以坦荡涉世	64
居高思倾，持而不盈	65
用智玩险，险中取胜	67
虚拟是前提，示意是关键	69
放松对手的注意力	72
虚虚实实	74
转虚为实	76
隐藏交际目的	79
谋略中的连环之计	80

第四章 创新细节:不按常理出牌

创新就是不做大多数.....	84
树立与众不同的理念.....	86
要有一条清晰的思路.....	87
运用想象和创造力.....	89
推翻理所当然.....	91
把刮胡刀卖给女人.....	94
非常人有非常道.....	96
凡事必有好办法.....	99
不用常规思维赚钱	102
不创新意味着被淘汰	105
自我拓荒不断进取	108
想象力催生天才	110

第五章 礼仪细节:因对象、目的而不同

礼品的包装	113
个人送礼的艺术	115
宴客礼仪	116
祝酒的技巧	118
宴席之前的礼仪	119
客人就座的安排	120
劝人饮酒的技巧	121

第六章 选择细节:学会放弃才能成功

忽视细节将导致决策失误	123
先“舍”后“得”	125
审时度势,把握时机	126
放弃的勇气	128
放下旧的行囊	130
放弃中得到升华	131
修道者的悲剧	133
不要老盯着阴暗面	134
懂得节制	135
悲 哀	136
错过了也不必遗憾	138
明天又是新的开始	141
死囚的选择	142
选择的压力	143
不要得意忘形	145
生存与发展	146
每天多准备百分之一	147
不要随便否定自己	149

第七章 言谈细节:情理结合,情真理切

说好第一句话	152
言语中充满人情味	157
以理服人	159

顺着对方的脾气走	161
送他一顶高帽子	163
从对方立场着手	165
要善于发表己见	167
沟通技巧	170
答话的技巧	173
使用无效回答	176
避免争论	178

第八章 交际细节:灵活应对,巧妙化解

信任是交往的基础	182
以最佳状态面对对方	184
做好自我介绍	185
善于诱导好办事	187
以静制动更主动	189
“生”为“故”的技巧	193
记住别人的姓名	195
以诚待人	198
安慰要因人而异	200
别攻击他人的缺陷	202
善于变换思维角度	203
把握社交空间的分寸	206

第九章 职场细节:多糊涂,少饶舌

办公室“眼语”	208
---------------	-----

与别人办公室会面时	209
激发对方就范入瓮	210
向上司汇报工作	211
不能让事情陷入僵局	214
在背后说别人的好话	216
用事实大道理感染员工	218
预防沟通的误区	221
懂得语言的艺术	225
掌握好说话的分寸	228

第十章 经商细节:知各地商人,做南北生意

古代商人的经商智慧	232
上海商人经商智慧	237
北京商人经商智慧	241
广东商人经商智慧	246
温州商人经商智慧	250
山西商人经商智慧	253
杭州商人经商智慧	257
东北商人经商智慧	260
闽南商人经商智慧	262
犹太商人经商智慧	263

第一章 认识自己:走向成功的第一步

只有真正认识了自己,才能找准自己的发展方向,确立好自己的奋斗目标。一个不能全面认识自己的人,注定是一个不能正确评价自己的人。

命运握在自己手里

一位长相出众的女孩,梦想着有朝一日能当上电视节目主持人。她觉得自己有这方面的才干,因为每当她和别人相处时,即便是陌生人,也能沟通很好。朋友们都亲切地称她是自己亲密的“心理医生”。

她就读于一所著名的大学,家庭环境优越,父亲是著名的工程师,母亲在一所知名的大学任教,他们都鼓励她勇敢地实现自己的理想。于是,这个女孩见人就说:“只要有人给我机会,我相信自己一定能成为一名优秀的主持人。”可是,好几年过去了,她的愿望并没有实现。而漂亮女孩的一个初中同班同学却实现了她所梦寐以求的主持人理想。那位女同学也很漂亮,但外在条件却没那么优秀。

她毕业于南方的一所民办大学,家庭条件很差,无法提供经济来源。所以,她白天去勤工俭学,晚上到大学舞台艺术系进修。一拿到专业毕业证,她便开始四处求职,几乎跑遍了省市的电台、电视台,经历了一次又一次碰壁。但她没有放弃,最后被一家不知名的广播站录用,在那儿当了主持人。有一次,省电视台和该小广播站联合录制一台晚会节目,她表现突出,引起省电视台领导的重视,让她到省电视台试镜。结果,她被顺利录用了。

一位平庸的年轻人,对自己的未来渐渐失去信心,平时经常去找一些“赛半仙”算命,结果越算越糟糕。他听说山上寺庙里有一位得道禅师,这天他便带着对命运的疑问去拜访禅师,他问禅师:“大师,请您点拨点拨,是不是每个人都有自己的命运?”

“有的。”禅师回答。“噢,这是不是就说明本人命中注定要平庸一生呢?”他问。禅师让这个年轻人伸出他的左手,指着手掌对年轻人说:“你看清楚了吗?这条横线叫作爱情线,这条斜线叫作事业线,另外一条竖线就是生命线。”

然后禅师让他自己把手慢慢地握起来,握得紧紧的。禅师问:“你说这三条

线在哪里？”

年轻人迷惑地说：“在我的手里啊！”

“命运呢？”

年轻人顿然醒悟，原来命运是掌握在自己手里的。不管别人怎么跟你说，不管“算命先生”如何给你算，记住，命运握在自己手里，而不是在别人的嘴里！当然，再看看自己的拳头，你还会发现，有一部分生命线还留在外面没有被抓住，这又意味着什么呢？命运大部分掌握在自己手里，但还有一部分掌握在“上天”的手里。古往今来，凡成大业者，他们“奋斗”的意义就在于用其一生的努力去把握自己的“命运”。

知人者智，自知者明

茂密的森林里住着一只性情开朗的乌鸦，它很喜欢唱歌，可是嗓子不好，唱出来的歌真是让人不敢恭维。一天，乌鸦收拾家当准备搬家，恰巧遇到了它的新邻居喜鹊。喜鹊不解地问：“乌鸦小弟，你这是要到哪儿去？”

乌鸦指着东边说：“我要搬到那片树林去。”

喜鹊十分惊讶：“这里住得不是挺快乐的吗，怎么突然搬家？”

乌鸦丧气地说：“喜鹊大哥，你真是有所不知啊！这里的人都讨厌我的歌声，说我唱得太难听，所以我搬家离开这儿。”

喜鹊听完，语重心长地对乌鸦小弟说：“其实需要改变的不是你的住处，而是你唱歌的声音。如果你不改变唱歌的声音，就算你搬到东边的树林里，那里的朋友也会感到厌烦的。”

老子曾说过：“知人者智，自知者明；胜人者力，自胜者强。”用今天的话来说，就是能正确识别别人的人是很有智慧的，而能正确认识自己是聪明的；能战胜别人的人，只能算是有力气，而能战胜自己缺点的人，才是让人仰慕的强者。因此，只有真正认识了自己，才会找准自己的发展方向，确定好自己的奋斗目标。一个不能全面认识自己的人，注定是一个不能正确评价自己的人，在学习、工作中，在与人们的交往中，心态上很容易出现两个极端：一端是妄自菲薄，自卑自贱；另外一端是自我膨胀，妄自尊大。而自卑与骄傲都是源自于不能正确地认识自己。身临职场，应懂得个人力量有限的道理，纵使你有超凡的能力，也不可能让整个公司的文化环境来适应个体，你应该根据公司的文化来不断调整自己，使自己尽快融入大家庭中去。人贵有自知之明，但能做到的为数甚少。“人啊，认识你自己！”这是古代哲人一直面临的难题，也是留给我们攻克的难题。可见自知多么不容易，这需要正确地自我观察、自我判断和自我评价。

现在的社会生存压力和工作压力很大,总有做之不尽的事情,如果你不能自知,不自量力,承担超出能力之外的任务,最后不仅会影响工作,而且可能会由于过度疲劳和心理压力而罹患疾病。不少人对自己的优点、缺点、兴趣、气质、性格等缺乏自我了解,要么不自量力、夜郎自大,要么过分自卑、丧失信心。这就需要每个人对自己做出客观的评价,既不狂妄也不妄自菲薄。对自己拥有的特长与优势,可以适当地表现发挥;对自己存在的不足与缺陷,要勇于承认,并努力弥补。一定要防止过高或过低地错估自己的方方面面,要一切从实际出发,根据自己真实情况作出准确判断。

注意审时度势

华人首富李嘉诚强调,审时度势、科学决策是所有成功企业家的必备素质,在千钧一发的危急关头,应禁忌那种当断不断、犹豫不决的决策心态。

企业成功人士在评价李嘉诚的成功之路时说:“……纵观他的大半生,他的所有行动和心理,都具有鲜明的个性。非李嘉诚所不为,非李嘉诚所不能。有人赞美他在涉足房地产业务时体现出了大企业家的胆识和气魄,我认为他还具备职业赌徒的特质,那就是孤注一掷的冒险精神。”

大胆、勇敢、冒险、创新,这就是李嘉诚的经商风格,这种风格也是所有成功人士所具备的共同素质。

同样,美国人麦科马克,以不到 500 美元起家,最后主持年营业额达数亿美元的“国际管理顾问公司”,显现出成功企业家审时度势的气质。他把人生形象地比喻成赌博,审时度势就是指懂得在什么时间去下注,怎样下好。他正是具备这种审时度势的本领,致使他在经营活动中能够以少胜多,轻轻松松地获取丰厚利润。

诚然,学会科学决策不是一朝一夕之事,必须持续学习。李嘉诚指出,科学地进行投资决策是当代管理实践提出的迫切要求,精明的商人懂得在实践中提高自己,坚决排斥不努力学习决策的思维方法。以现代角度来分析,科学决策,是当代管理实践提出的重要要求,是工商企业获得良好经济效益的根本保证。

从一般的意义上讲,科学投资决策的基本要素主要应包括四个方面的内容:即决策者、决策的原则、决策的程序和决策技术。决策的关键是决策者。决策者可以是一个人,也可以是一个集体。它是进行科学投资决策的基本要素,也是诸要素的核心要素和最积极、最能动的因素,决策者是决策成败的关键因素。李嘉诚指出,决策者的智力结构至关重要。一个拥有合理智力结构的决策者,不仅能

使每个人人尽其才,而且还能通过有效的结构组合,碰撞出智慧的火花。决策者的思维方法是科学决策的重要条件。人类思维方法可以包括抽象思维、形象思维、灵感思维及创造性思维四种。抽象思维善于抛开事物的千姿百态的具体形象而抓住本质,适用于程序决策;形象思维用直观或艺术形式在虚无缥缈的条件下来确定目标;创造性思维可以在山穷水尽的情况下,寻找出突破口,令人思路开阔。

科学决策的重要基础是决策者的品德修养。决策者必须率先垂范,以身作则,以自己良好的形象创造良好的组织风气和人际关系。要有民主作风,相信和依靠广大基层职工,集思广益、博采众长以调动下属的积极性和主动性,这些都是决策成功的重要因素,也是决策顺利实施的保证。不要总是存在幸运的心理,认为朋友总会在你需要的时候帮你一把,如果你以此为由,一遇到困难就等着别人的帮助,久而久之就形成了不良习惯。

在单位里,经理吩咐你完工以后要打扫一下办公室,你照办了。但第二天,经理外出没有吩咐,你完工就下班回家,那可能就是经理在观察和考验你。总期待别人的帮助,等着别人吩咐的人是没有主见、没有远见的人。他们往往不知道要干什么、为了什么而干、自己有哪些目标。他们总抱着一种随意的态度去等待,否则就是停止思考。他们永远是活在现在、看着现在,他们不会去想象未来的样子,也不知道明天该干什么。没有预见和远见,期盼成就一番事业简直是空想。“船王”包玉刚、“塑胶大王”王永庆、“旅店大王”希尔顿,哪一个没有理想,没有远见?如果你等到别人告诉你:外面皮鞋紧缺,造皮鞋可以赚大钱,等你凑钱建厂产出皮鞋的时候,消费者已把皮鞋当雨鞋穿了。

时代变化日新月异,一味等待别人吩咐的人永远都挖不到第一桶金。没有远见和主见的人最容易受骗上当。要知道,骗子最喜欢没主见的人。在毫无主见的人面前,骗子总是表现出很有主见的样子,会振振有词地告诉你怎样可以赚大钱,于是你就心甘情愿地把钱给了他。没有远见和主见的人最容易让人忽略,因为他们有一个共同特点——依赖性强。一时地依赖别人,会让别人感到一种成就感和

满足感,但永远依赖别人,别人就会感到是一种累赘。依赖性强的的人去做生意多半会亏本;总等着吩咐的人在职场中很难获得重用;依赖性强的丈夫会被妻子认为无能;而依赖性强的妻子会助长丈夫的大男子主义。因此,培养独立自主意识至关重要。那么如何才能消除依赖性呢?

首先,要逼着自己去思考问题。依赖性强的的人总是不愿意去主动思考。凡事要提醒自己去独立思考,慢慢培养一套自己的逻辑,不常思考的人思考起来总觉得很累很辛苦,但养成思考习惯之后就会获益匪浅。

其次,轻信别人易受骗。凡事都要经过自己的考虑,即使是别人的吩咐也要经过自己的分析。这样就是走向独立的过程,深思后才能辨清别人的用意。

最后,丰富和扩展自己的阅历。只有多看、多听、多学,才能形成自己的思考,才能较为准确地预见未来,才会给自己制定合适的目标。