

Cheng Jiu Ren Sheng De Zhi Hui Shu Xi

[illegible]

做事
先做人
ZUOSHIXIANZUOREN

与人相处就要互相体谅、互相理解，得饶人处且饶人。与人相处，只有我们遵循求大同存小异的心态，有肚量，能容人，就会有越来越多的朋友，做事也能左右逢源，诸事遂愿。



延边人民出版社

成功全书——成就人生的智慧书系

Cheng Gong Quan Shu — Cheng Jiu Ren Sheng De Zhi Hui Shu Xi

做事 先做人

ZUOSHIXIANZUOREN

凯歌◎编著

与人相处就要互相体谅、互相理解，得饶人处且饶人。
与人相处，只有我们遵循求大同存小异的心态，有肚量，
能容人，就会有越来越多的朋友，做事也能左右逢源，
诸事遂愿。



延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功全书/凯歌 编著.——延吉:延边人民出版社,2002.11(2007.12 重印)

ISBN 978 - 7 - 80648 - 903 - 1

I. 成… II. 凯… III. 成功心理学 - 通俗读物
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 091772 号

成功全书——成就人生的智慧书系

编 著:凯 歌

责任编辑:张光朝

责任校对:李秋根

版式设计:李 宏

出版发行:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

印 刷:北京奥达福利装印厂

开 本:787 × 1092 1/16

印 张:400

字 数:4000 千字

印 次:2002 年 11 月第 1 版 2007 年 12 月第 2 次印刷

印 数:1 - 2 000 册

标准书号:ISBN 978 - 7 - 80648 - 903 - 1

全套定价:468.00 元

前 言

在这个提倡终身学习,不断进步的时代,命运是掌握在自己的手中的,你如何实现自己的使命呢?你必须从梦想的核心开始,先进入你的内心世界:心态、习惯、性格。问问自己到底想要什么。事实上,“想”这个字还不够强烈,你必须感到“渴望”,而且是非常渴望,就像斯宾塞·约翰逊所说的:“你必须全心全意地渴望。”这个在你灵魂深处、你非常渴望的东西,是你独享的,每个人都有各自不同的希求。你所渴求的正是你人生的使命。有些人永远在自己的生命中浏览,他们浏览别人的成功,心里却为自己无法获得相同的成就而感到十分懊恼。为什么会有这种感觉呢?那是因为他们没有信心,不相信自己也会成功。

本书在塑造人生方面,集结了人所涉及的全部因素,解析和悟出了成功的真谛,在生活中离不开为人处事,而一个人本身的因素就决定着他的未来,如何在一个庞大的社会群体中永立不败之地?这就需我们从点滴去积累,直至海纳汪洋。本书作为成功的导向者,使读者在读书过程中逐步渗透到人生的真谛之中,去感悟和发现那些久经考验的成功秘诀。



目 录

第一章 培养积极的心态

做自己情感的统治者	2
自制是一种美德	3
先控制自己才能控制别人	5
自制方能抓住机会	6
付出总有回报	8
克制情绪敢于创新	9
总统的修养	13
洛克菲勒刺激律师愤怒	14
愤怒使弗雷变成银行家	15
戴约瑟巧妙转移愤怒	17
要学会控制情绪	18
坚持才能成功	19
行百里者半九十	20
贵在坚持不懈	21
永不放弃	22
平庸者的成功	24
不可丧失的心态	26
从另一方面认识心态	29
消极注定失败	32
抵制消极思想	35
消极是财富的天敌	36
成才者的良好心态	38
进入职场后的心态缺陷	39
克服狭隘心理	41



业精于勤荒于嬉	44
抛开消极心态	45

第二章 修身养性保持做人的本色

做事先做人

谈养性	52
学会修身养性	54
静养超脱世俗	55
庖丁解牛与养生	56
病由心生	58
修身是养性的根本	60
养性之道	62
人世要有良好的态度	64
善于解开心灵的枷锁	66
无用的东西有何用处	67
认识真正自我	69
沉默是金	71
不骄不燥	74
梦境醒来	76
开放自我	78
学会接纳自己	78
走自己的路	80
静坐常思己过	81
善待身体	82
找到适合自己的东西	83
保持做人的本色	83
把心放平	85
人生没有永恒的劣势	86
不要太计较他人的看法	87
为人处世要有一颗平常心	88
遇事不可太较真	90
见什么人说什么话	93
人与人应和乐相生	95
和善之家必有余庆	97



善意,使你生命更精彩	99
改变自己,改变生活	101
选择是生活的起点	102
沉思生活	103
愉快地面对生活	104
过自己的生活	105

第三章 做人方与圆,八面路路通

学会说恭维话	108
学会委婉拒绝	110
说话先看看四周	112
挖掘幽默因子	113
妙答让你避尴尬	115
让忠言不“逆耳”	116
玩笑要讲分寸	118
绕开话题看对方	119
善意的谎言更美丽	121
学会赞美,赢得好感	122
每天都能拉关系	124
存储你的感情账户	125
卸下你的情感“包袱”	126
关系网要修要织	128
懂得借助外力	129
低头是一种智慧	130
赠人玫瑰,手有余香	132
帮助别人就是帮助自己	133
留一个台阶,给足别人面子	135
巧妙的与敌人握手	136
做人亦方亦圆	138
大愚中见大智	140
软硬兼施,以牙还牙	141
木秀于林,风必摧之	143
隐藏锋芒,必要时出手	144



智欲圆而行欲方	146
做个老实人	148
要能识破伪与诈	149
沉得住气方为人杰	151
审时度势,随机而动	153

第四章 看清真伪,适可而止

防人之心不可无	158
交友须谨慎	159
朋友要分亲疏	160
在逆境中识别真伪朋友	162
谈话要有适度	164
合伙经营要慎重	165
友谊背后防骗局	168
小心对待突来的热情	169
交朋友要有“火眼金睛”	170
功成身退,见好就收	173
“走”是上策还是下策	174
要给自己留余地	176
宽恕让自己获得更多	177
惹不起,“躲”得起	178
做事要适可而止	180
退路安排好,进攻免烦恼	181
口无遮拦不可取,话不点透留余地	183
索取也要适可而止	184
得理且饶人,给自己留条退路	186

第五章 做人做事要有好心态的“手段”

杜绝好逸恶劳	190
诚恳做人踏实做事	191
勇于承受失败	193
不要怀疑自我	195



做事有个好心情	198
优柔寡断失去的更多	200
做事要自信	201
稳中才能求胜	203
做事速度不要太快	205
少抱怨多做事	207
摆脱浮躁心态	208
做事要细心认真	209
不要轻言说放弃	210
与人交往以“诚”为贵	212
做人谦虚最重要	213
处事要平和	214
记住别人的名字	216
不喜欢的人也要相处	218
调侃自己是一门艺术	220
少说多听常点头	221
保持好人缘	222
要给别人留面子	224
广交人缘好办事	226
与朋友保持密切关系	229
摆出“迷魂汤”	231
看人下菜碟的艺术	232
切忌喜怒无常	233
待人做到因人而异	234
幽默让你魅力无限	235
谎言怎样说	236
把朋友的朋友“挖”过来	238
初次见面要让人喜欢你	239
主动结交朋友	240
用细节赢得信任	242

第六章 拓展社会关系网的“心眼”

中国的赠送礼仪秘诀	246
-----------------	-----



待人接物的技巧	247
受欢迎的原则	249
待人处事要稳重	249
默默地为别人做点事	252
做别人不愿做的事情	253
找到最可靠的合作伙伴	254
广结卓越人士使自己进步	255
为朋友奉献真心	257
要学会适应各种老板	258
不要侵犯他人的“领地”	259
对好朋友要客气	261
让朋友表现得比你更优越	262
学会推销自己	263
用别人的力量办自己的事	265
不挡别人的财路	267
感谢别人的支持	268
做事要毛遂自荐	269
采纳别人的正确观点	271
莫管他人闲事	271
化解别人的嫉妒	272
和睦相处要共同奋斗	274
不疏远落魄的朋友	276
不必太在意别人的脸色	278
不去理睬无聊的人	279
不怕侮辱,贵在争气	280
主动晋升要提策略	281
不断提升自己的上进心	283
修建自己的码头	286
及时把握好机遇	289
为机遇的光临创造条件	292
从变化中捕捉机遇	296
寻找最适合自己的环境	300



第七章 遇事慎重考虑,提高心灵高度

审慎行事,三思而后行	306
作好缜密而充分的准备	309
不轻易插手权责之外的事情	311
不轻小善,不为小恶	315
学会躲开事业风险	317
筑起你心灵的防线	322
心灵的望远镜	324
导航心灵的灯塔	325
善用你的野心	327
穷人最缺少的是什么	328
心理高度决定行为高度	329
有理想要有信心	331
敢于挑战不可能	332

第八章 树立自信心,杜绝心理疾病

认识自我	336
改变别人不如改变自己	340
志在成功,所以成功	341
军校的试验	342
信心的力量	344
海伦·凯勒的一生	346
夏洛蒂的作家梦	349
自信者的姿态	351
树立自信的方法	353
好习惯是自信的保障	355
相信你是独一无二的	358
自信是一种气质	360
精神上的流行性感冒	370
抑郁是一种心态问题	371
抑郁症的表现	372



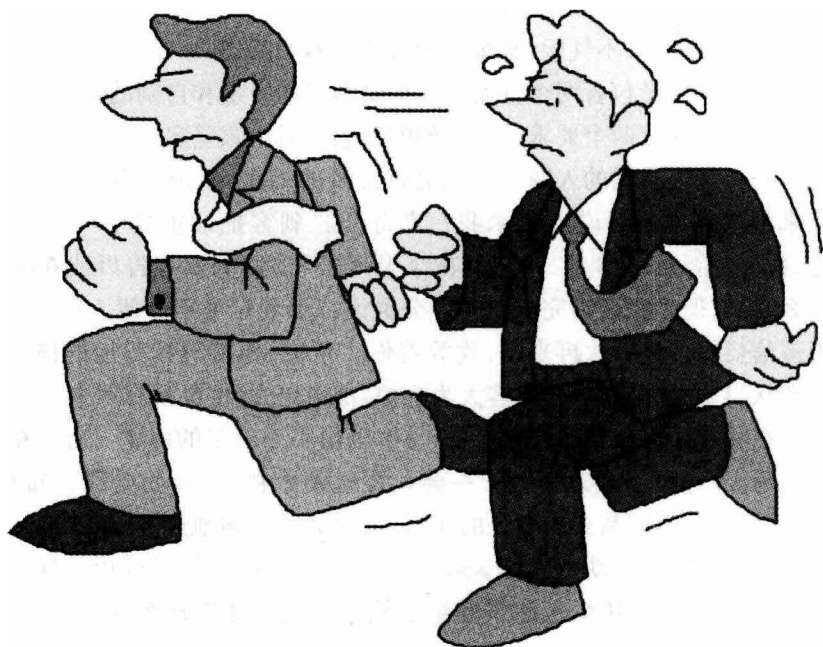
成功全书——成就人生的智慧书系

为何会患上抑郁症	373
哪些人常患抑郁症	374
消除抑郁的方法	375
杜绝抑郁症	378
教你起死回生术	379
点亮成功路上的四明盏灯	380
获取最高成就的秘诀	383
事业成功细节的大汇总	385

做事
先
做人

第一章

培养积极的心态





做自己情感的统治者

不急不躁、不怨天尤人、不轻易发怒是良好的品质，比焦虑万分的人更容易应付种种困难、解决种种矛盾。一个做事光明磊落、生气蓬勃、令人愉悦的人，处处受欢迎。

企业管理者在生意冷清、存货积压严重、员工不信任、债权人纷纷上门催款的情况下，涵养受到了最大的考验。这时若稍有不快就大发雷霆，会给员工们留下抹不掉的坏印象。如果他仍然不抱怨、不发脾气，和善仁慈，才会真正受到员工们的爱戴，愿意和他一起共渡难关。

沉着冷静、永不气馁，是每一个人应培养的品格。

性格的力量包含两个方面——抑制激情的力量和自制的力量。

它的存在有两个要求——强烈的情感和对情感坚定的掌控。

一个脾气暴躁的人闯入了惠灵顿公爵的书房，他说：“我叫亚玻伦，有人派我来刺杀你。”公爵说：“刺杀我？真奇怪。”刺客把话重复了一遍：“我是亚玻伦，我一定要杀了你。”“一定要在今天吗？”“他们倒没有告诉我在哪一天或者什么时候，但是我必须完成任务。”公爵说：“那现在可不方便。我很忙——我有很多信要写。你下次再来吧，我等着你。”说完，他就继续写他的信。公爵的严厉和从容、大度和镇静使刺客大为吃惊，他走出去，再也没有回来。

在宾夕法尼亚州的切斯特，有一个以耐心而出名的店主。有人想考验考验他的耐心。这个人来到店里，一会儿要这种布料，一会儿要那种布料，挑来拣去，看了半打不同款式和颜色的布料，最后磨磨蹭蹭地选了一种，要店主裁成一美分大小。店主不动声色地拿来一枚一美分的硬币，照着硬币的样子心平气和地裁出一小块布，用纸包起来递给了他。而就是这位顾客，接着给了他一笔很大的业务。

自制使人充满自信，也赢得别人的信任。

在商人中间，自制能产生信用。银行相信那些能控制自己的人。商人们相信，一个无法控制自己的人既不能管理好自己的事务，也不能管理好别人的事务。他可能在缺乏教育和健康的条件下成功，但绝不可能在没有自制力的情况下成功！



“不”,是孩子们最容易学会的字。却又是成年人最难说出口的。“不”代表生命的尊严和永远的幸福。传统哲学与现代智慧,归根到底就是一个字——面对诱惑,敢说“不”。

亚伯拉罕·林肯刚成年的时候,是一个性急易怒的人。但后来,他学会了自制,成为了一个富有同情心、说服力和耐心的人。他曾经对陆军上校福尼说:“我从黑鹰战役开始养成了控制脾气的好习惯,并且一直保持下来,这给了我很大的好处。”

在33岁以前,亚历山大就在伊萨斯、格拉尼卡斯和阿拜拉等处打了胜仗,建立了世界上最庞大的帝国。但是,这位满载荣誉的年轻的希腊英雄却被自己的本能打败了,他于是像白痴一样在巴比伦花天酒地和放荡堕落的生活里死去。其实,那个最不起眼的字“不”就能拯救这个年轻人,然而那个虚妄的借口“只有一次”却带给他彻底的毁灭。

克莱登这样评价英国国会领袖之一汉普登:“他是自己情感的至高统治者。由此,他获得了统治他人的伟大力量。”

有时候,控制激情比燃烧起激情更为重要。

自制是一种美德

有位名人对美国各监狱的16万名成年犯人作过一项调查,发翊了一个惊人的事实:这些不幸的男女犯人之所以沦落到监狱中,有90%的人是因为他缺乏必要的自制,因此,未能把他们的精力用在积极有益的方面。

要想做个极为“平衡”的人,你身上的热忱和自制必须相等而平衡。

缺乏自制是一般推销员最具破坏性的缺点之一。客户说了几句这位推销员所不希望听到的话,如果后者缺乏自制能力的话,他会立即针锋相对,用同样的话进行反击,这对他的销售努力是最严重的致命伤害。

在芝加哥一家大百货公司里,拿破仑·希尔亲眼目睹了一件事,它说明了自制的重要性:

在这家百货公司受理顾客提出抱怨的柜台前,许多女士排着长长的队伍,争着向柜台后的那位年轻女郎诉说他们所遭遇的困难,以及这家公司不对的地方。在这些投诉的妇女中,有的十分愤怒且蛮不讲理,有的甚至讲出很难听的



话。柜台后的这位年轻小姐一一接待了这些愤怒而不满的妇女，丝毫未表现出任何憎恶。她脸上带着微笑，指导这些妇女们前往相应的部门，她的态度优雅而镇静，拿破仑·希尔对她的自制修养非常惊讶。

站在她背后的是另一位年轻女郎，她在一些纸条上写下一些字，然后把纸条交给站在前面的那位女郎。这些纸条很简要地记下妇女们抱怨的内容，但省略了这些妇女原有的尖酸而愤怒的语气。

原来，站在柜台后面，面带微笑聆听顾客抱怨的这位年轻女郎是位聋子。

她的助手通过纸条把所有必要的事实告诉她。

拿破仑·希尔对这种安排十分感兴趣，于是便去访问这家百货公司的经理。他告诉拿破仑·希尔。他之所以挑选一名耳聋的女郎担任公司中最艰难而又最重要的一项工作，主要是因为他一直找不到其他具有足够自制力的人来担任这项工作。

拿破仑·希尔站在那儿观看那群排成长队的妇女，并且发现，柜台后面那位年轻女郎脸上亲切的微笑，对这些愤怒的妇女们产生了良好的影响。她们来到她面前时，个个像是咆哮怒吼的野狼，但当她们离开时，个个像是温顺柔和的绵羊。事实上，她们之中的某些人离开时，脸上甚至露出羞怯的神情，因为这位年轻女郎的“自制”，已使她们对自己的作为感到惭愧。

自从拿破仑·希尔亲眼看到那一幕之后，每当对自己所不喜欢听到的评论感到不耐烦时，就立刻想起了柜台后面那名女郎的自制而镇静的神态。而且他经常这么想：每个人应该有一副“心理耳罩”，有时候可以用来遮住自己的双耳。拿破仑·希尔个人已经养成一种习惯，对于所不愿听到的那些无聊谈话，可以把两个耳朵“闭上”，以免在听到之后徒增憎恨与愤怒。生命十分短暂，有很多建设性的工作等待我们去进行，因此，我们不必对说出我们不喜欢听到的话语的每个人去进行“反击”。

拿破仑·希尔在执行律师业务期间，曾经注意到一项十分聪明的诡计，是辩护律师专门用来套取对方证人证词的。因为这些证人对于对方律师的质问往往回答说“我不记得了”或是“我不知道”。当辩护律师使用各种方法企图套取这种证人的证词而告失败的时候，他就会设法激怒这名证人。

而这名证人在愤怒的情况下，往往会失去自制，说出他在冷静的情况下不会说出的一些证词。



先控制自己才能控制别人

在拿破仑·希尔事业生涯的初期,拿破仑·希尔发现,缺乏自制,对生活造成了极为可怕的破坏。这是从一个十分普通的事件中发现的。这项发现使拿破仑·希尔获得了一生当中最重要的一次教训。

有一天,拿破仑·希尔和办公室大楼的管理员发生了一场误会。这场误会导致了他们两人之间彼此憎恨,甚至演变成激烈的敌对状态。这位管理员为了显示他对拿破仑·希尔的不悦,当他知道整栋大楼里只有拿破仑·希尔一个人在办公室中工作时,他立刻把大楼的电灯全部关掉。这种情形一连发生了几次,最后,拿破仑·希尔决定进行“反击”。某个星期天,机会来了,拿破仑·希尔到书房里准备一篇预备在第二天晚上发表的演讲稿,当他刚刚在书桌前坐好时,电灯熄灭了。

拿破仑·希尔立刻跳起来,奔向大楼地下室,他知道可以在那儿找到这位管理员。当拿破仑·希尔到那时,发现管理员正忙着把煤炭一铲一铲地送进锅炉内,同时一面吹着口哨,仿佛什么事情都未发生似的。

拿破仑·希尔立刻对他破口大骂。一连5分钟之久,他都以比管理员正在照顾的那个锅炉内的火更热辣的词句对他痛骂。

最后,拿破仑·希尔实在想不出什么骂人的词句了,只好放慢了速度。

这时候,管理员站直身体,转过头来,脸上露出开朗的微笑。并以一种充满镇静与自制的柔和声调说道:

“呀,你今天早上有点儿激动吧,不是吗?”

他的这段话就像一把锐利的短剑,一下子刺进拿破仑·希尔的身体。

想想看,拿破仑·希尔那时候会是什么感觉。站在拿破仑·希尔面前的是一位文盲,他既不会写也不会读,虽然有这些缺点,但他却在这场战斗中打败了自己,更何况这场战斗的场合,以及武器都是自己所挑选的,拿破仑的良心用谴责的手指对准了自己。拿破仑·希尔知道,他不仅被打败了,而且更糟糕的是,他是主动的,而且是错误的一方,这一切只会更增加他的羞辱。

拿破仑·希尔转过身子,以最快的速度回到办公室。他再也没有其他事情可做了。当拿破仑·希尔把这件事反省了一遍之后,他立即看出了自己的错