

最适合中国人的做人处世经商智慧书

做人 处世 经商



全知道

ZUORENCHUSHIJINGSHANGQUANZHIDAO

东方智◎编著

内容最全面、技巧最丰富、方法最实用
早一天掌握，早一天成功

当代世界出版社

做人



处世 经商

全知道

ZUORENCHUSHIJINGSHANGQUANZHIDAO

东方智◎编著

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人处世经商全知道 / 东方智编著. —北京: 当代世界出版社, 2011. 2

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0703 - 7

I. ①做… II. ①东… III. ①人生哲学—通俗读物
②商业经营—通俗读物 IV. ①B821 - 49②F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 021445 号

编 著: 东方智

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市通州富达印刷厂

开 本: 787 × 1092 毫米 1/16

印 张: 33

字 数: 760 千字

版 次: 2011 年 3 月第 1 版

印 次: 2011 年 3 月第 1 次

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0703 - 7

定 价: 49.80 元

前言

FOREWORD

中国是一个重人情的社会，处理人际关系常常要花费很多时间和精力。所以常听到人们抱怨，做人真难。

社会风气不是哪一个人可以改变的，与其抱怨它，不如去适应它。做一个处理人际关系的高手，使做人处世不再是你的弱项，而是走向成功的阶梯。

所以，我们要学习做人处世。做一个有人缘的人，有魅力的人，在社会上如鱼得水的人。

当然，我们不学厚黑学。做人固然需要掌握一些方法，但如果成了纯技术，那也是一种悲哀。

笔者以为，首先应该以感恩之心做人。在生活中，多想别人对自己的好处，感谢别人对自己的善意，重视别人的价值。知恩图报，那么别人一定也会喜欢你的。

再就是以开放之心做人。对别人永远保持一种接纳和欣赏的态度，永远都不要关闭你的大门。哪怕对陌生人也要保持友善，让他们成为潜在的朋友，而不是以邻为壑，画地为牢。

再有，就是以持恒之心做人。做人不要太急功近利。有的人交朋友，对自己有用就热得像团火，没有用就马上疏远。要知道，炙手可热的人物什么都不缺，不一定稀罕你的友谊；而事业刚起步的朋友可能是一支潜力股，等待你去挖掘。参天大树不是一天长成的，感情是慢慢培养的。徽商胡雪岩就是在左宗棠最困难的时候，帮他筹集粮饷，渡过了难关，后来左宗棠成为朝中大员，自然给胡雪岩机会，“红顶商人”就是这样炼成的。

俗话说得好：“一个好汉三个帮”，要想做成大事业，没有丰富而优质的人脉是不可能的。

其实，人是最大的生产力。如果你的朋友遍天下，那就相当于百万强兵。

在生意场上，做人处世的本领就更显重要。做生意没有人脉，不讲究人际关系是很难成功的。如果人们有了相互之间的交情与信任，做起生意就不是难事。

李嘉诚常说：“有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。”在你走向成功的同时，也成全了别人，那么别人就会支持你。你就不是一个人在战斗。

有的人却不是这样，他们信奉：“走自己的路，让别人无路可走。”这样的人难以成功，即使能风光一时，一定难以长久。

当然，做人只是经商成功的一个条件。经商还需要做事的本领。

有的人在做事上有自己的一套，纵使事情千头万绪，他总能明知轻重，游刃有余。即便大难临头，他也能临危不惧，化险为夷。他们精明、老练、纵横捭阖，他们口吐莲花，巧舌如簧，是一个不折不扣的办事能手。

有些人充满了商业细胞，他们将商业的基本规律融会贯通，运用得炉火纯青。他们把商业意识深入到生活的方方面面，让赚钱无处不在，无时不在。就像股神巴菲特一样，他们总能看到别人看不到的机会，让金钱源源不断地流入自己的腰包。

这本书便是从做人、处世、经商三个方面着力，为你提供一些必要的指点，将你锻造成为全面的商界精英。

三足鼎立，三宝并用，你便能崭露头角，立于不败之地。

千般易学，一窍难求，做人、处世、经商的三宝诀窍已经呈现在你面前，你大展身手的时候到了。

目 录

CONTENTS

上篇 做人艺术

第一章 做人要有宽松的心态	3
不要自我贬低	3
全力打造自己的招牌	5
敢于面对困难	6
失败是成功的必经步骤	7
驾驭自己的优缺点	8
保持乐观的心态	9
向乐观积极的人学习	12
驾驭心灵，捕捉机遇	13
失败者的七项心理过失	15
第二章 如何让自己变得更成熟	17
去掉轻浮之气	17
心平气和的人永远不会失去理智	18
无论如何都不可动怒	20
与人相交，不愠不火	21
遇事留一步、让三分	23
情绪的漩涡会使人晕头转向	24
感情用事是不成熟的表现	25
头脑清醒才有判断力	27
养成从容镇定的习惯	28
自己的脾气自己驾驭	29

第三章 能力能圆，行走在智愚之间 31

遵循“外圆内方”之道	31
“缩头”是一种做人智慧	33
冷静面对不如人意的人和事	34
人在屋檐下，一定要低头	35
大智若愚，大巧若拙	37
君子报仇，十年不晚	38
好好练习你的“忍”术	40
三十六计走为上	41
谁笑到最后，谁笑得最甜	42

第四章 每个人都有自己的舞台 44

按照自己的意愿生活	44
做人做事贵在“与众不同”	46
做事不要盲目跟风	48
没有高学历，一样能成功	49
关键时刻作出正确的选择	52
别埋没自己的才能	53
跳出“别人怎样想”的怪圈	55
换一种思路走得更远	56
野心是一种鞭策的力量	58
获取最高成就的七个秘诀	60

第五章 打造绅士风度，从细节做起 62

魅力男人先要有一个好性格	62
为成功积攒“魅力资本”	63
做人怎样才算有风度	67
言行友善，举止得体	69
受人欢迎的说话态度	70
说话方式因人而异	71
不要忽略做人的细节	73
做一个有亲和力的男人	75

第六章 做人的魅力，来自于格调和品位	78
展示开朗的一面	78
用言行提升魅力的六个要领	80
表现积极主动的十八种方式	81
公司白领如何修饰仪容	83
站有站相，坐有坐相	87
无所不在的教养	91
小毛病不可小看	92
培养优良的个性	93
第七章 实力成就未来，功底越厚越好	96
干事业功底越厚越好	96
不要看不起自己的工作	98
专心做好一件事	99
敏而好学，不耻下问	101
有效见习，技高一筹	102
训练自己的竞争能力	103
拥有不断的学习能力	104
掌握专业知识与技能	105
筹集事业的资本	106
用一生的时间去学习	109
第八章 抓住每一次上升的机会	111
好人缘是一笔巨大的财富	111
在职场仍然需要不断学习	113
果断地做出决定	115
努力在工作中发展自己	116
积累对工作有利的学识	118
赢得高薪靠的是实力	120
努力争取一份公平的薪水	121
能够适应未来的工作	123
关注日常工作细节	124

第九章 成功是众人帮出来的 126

团队精神助你发展	126
助人者擅长自助	128
对合作者不要求全责备	130
掌握处理人际关系的艺术	132
永远使自己成为受欢迎的人	134
使你周围的人觉得自己很重要	136
跟你的竞争对手握手	138

第十章 人脉关系的经营之道 140

让朋友成为你的帮手	140
想要有朋友，先要够朋友	142
晴天留人情，雨天好借伞	143
社交圈不要过于狭窄	145
自如地与陌生人交往	146
友情对人生何等重要	148
亲密也是一种障碍	149
培养爱打招呼的习惯	151
头脑要机灵	152

第十一章 职场礼仪与生存智慧 154

读懂新工作单位	154
办公室日常礼仪	156
同事之间的礼仪	157
若即若离最相宜	159
避免影响同事关系的言行	161
与上司相处的礼仪	164
为人上司的做法	165
礼尚往来，心眼要灵活	167
辞职也要讲礼数	169

中篇 处世艺术

第一章 马好在腿上，人好在嘴上	173
说什么无关紧要，要紧的是态度	173
改掉信口开河的毛病	175
给别人留点面子	176
实话实说最聪明	177
别过分吹嘘	179
学会保持必要的沉默	181
不要使谈话陷入僵局	182
为他人着想，为自己铺路	184
第二章 说话之道：多栽花，少栽刺	187
做一个受欢迎的谈话者	187
社交谈话中的六大忌	188
别扫了别人的兴	191
会让你赢得好感的说话技巧	197
发现别人身上的“闪光点”	199
学会委婉、艺术地说话	200
以言行提升魅力的六个要领	202
第三章 处世之道：一听二看三点头	204
不做自我中心主义者	204
用你的热情感染对方	206
避免出现尴尬的十条建议	207
讲话看场合，发言有分寸	209
找到打开话匣子的钥匙	211
尖酸刻薄，害人害己	213
自嘲是最高层次的幽默	215
学会巧妙地拒绝	217
一开口就能叫出别人的名字	218

第四章 学会站在别人的立场思考 221

心要诚，脑子要快	221
鼓不打不响，理不讲不明	223
说服别人的四个步骤	225
知己知彼，百战百胜	226
如何纠正别人的错误	227
诚恳地表达自己的不同意见	228
耐心、耐心、更耐心	229
到什么山上唱什么歌	231
时时处处为别人着想	232

第五章 给自己一颗奔腾的心 233

磨练自己的锐气	233
每个人都有自己的强项	235
做好自己擅长的事	236
没有人能做好一切事情	237
商海弄潮，成事在人	239
培养一点“领袖气质”	241
抛弃“混口饭吃”的想法	242
怀才不遇大多是自找的	244
自我推销十六种方法	245
低头拉车，不忘抬头看路	249

第六章 生存是头脑对头脑的较量 252

顺着别人的意图来	252
从对方的角度看问题	254
让名不让利	256
甘当无名英雄	257
欲进先退以成大事	258
风紧扯呼，风松再来	259
幕后投机收益大	261
尽量别当出头鸟	262
台前幕后“变脸术”	264
不战而屈人之兵	265

第七章 独当一面，让自己不可替代	268
使自己变得不可替代	268
人贵自助，才有他助	269
保持清醒的头脑	271
把注意力集中到结果上	272
自动自发地工作	273
善于自我表现	274
言出则必行	275
成为上司的好助手	276
第八章 拥有人格魅力，你将所向披靡	279
保持良好的精神面貌	279
时时流露轻松喜悦	280
不轻易张扬个性	282
对人不藏小心眼	283
有效沟通必须是全方位的	284
做事踏实，不急不躁	286
养成像钟表一样准时的习惯	287
失败不是越多越好	288
第九章 建立人脉的实战策略	290
慧眼识人，及时结纳	290
与老朋友保持经常接触	291
让别人欠你一个情	292
放长线才能钓大鱼	294
以酒会友：社交“必杀技”	295
在“圈子”里有邀必赴	296
在休闲生活中扩大交际面	297
善于跟陌生人说话	299
顺藤摸瓜搞关系	300
留住友情的六个窍门	302

第十章 百试不爽的人场周旋术 304

对别人显示你的兴趣	304
赞美之辞是给人的最好礼物	306
要吃得起亏	307
好为人师者四诫	309
蚊虫遭扇打，只为嘴伤人	311
糊涂一点才能过得潇洒	312
跟亲近的人也要保持距离	315
有“礼”走遍天下	317
知人知面，更要知心	319
经营好自己的名声	320
不可失信于人	322
赢得女人缘	324

第十一章 掌握洞察人心的力量 327

与性情不合的人也要交往	327
人与人要求大同、存小异	329
好人和坏人，没这么简单	330
不要用自己的标准要求朋友	331
选择与什么人为伍很重要	333
用心结纳“精英人士”	334
光说不练是假把式	336
把矛盾及时化解掉	338
透视对方的内心	339

下篇 经商艺术

第一章 经商要以做人为先 345

提高别人对你的信任度	345
掌握自我推销的方法	346
以积极的心态走向社会	348
人缘的层次越高越好	349
成就大事业以勤为本	351

用知识品牌包装自己	352
说得体的话，做得体的事	353
经商要以做人为先	355
成功需要你惜时如金	356
拥有更多失败的经验	358
第二章 做人做事保留几张底牌	360
遇事沉得住气	360
保持头脑镇定	361
养成从容不迫的习惯	363
少说多听	364
管住自己的嘴巴	365
不要轻易暴露自己的情感	367
和“言”悦色谈生意	368
不轻易说“是”	370
扔掉“驴夫哲学”	372
原则问题不让步	373
不争论与利益无关的事	375
不依赖空口无凭的承诺	376
第三章 生意场自我形象提升之道	378
懂得自我包装	378
注重个人形象，让小节给自己加分	379
制造良好第一印象	380
彬彬有礼	382
让自己看起来像个赢家	384
设法让自己引人注目	385
善于与人攀谈	386
“逢人短命，遇货添钱”	387
多说“谢谢你！”	389
以朴实的本性来生活	390
第四章 一边做生意，一边交朋友	392
顾客的利益是你的行动指南	392
知道吗？你是这样失去客户的	393

做人处世经商全知道

服务、服务、再服务	395
优质的服务才能促进销售	397
一边做生意，一边交朋友	398
轻松愉快地获得合作	400
欢迎顾客的抱怨	401
以德报怨，赢得顾客	403
 第五章 培养好习惯，构建新生活	 405
纵容自己就是毁灭自己	405
约束自己去做正确的事情	406
给习惯换上新款式	408
统筹安排，逐一击破	409
精心策划每一个行动	411
善于学会接受“失去”	412
培养积极思维能力	413
不能用缺点取代优点	414
一个小时思考胜于十天盲目工作	415
想到就做，不要等到明天	417
让别人监督你	418
 第六章 关键时刻要三思而行	 420
急于求成是天下人的通病	420
小疏忽搞垮大决策	421
重视下属的智慧	425
要有从善如流的胸襟	427
发挥团队的优势	428
空出时间来做重要的事	429
 第七章 成功者都有自己的独门利器	 432
不为潮流所动	432
勇于打破种种禁忌	434
放弃也是一种智慧	434
打破因循守旧的思维习惯	436
思路独特必有厚报	438
反其道而行之	439

思路指引道路	440
化腐朽为神奇	442
坚持自己的思路	444
第八章 生意人如何提升工作效能	446
别做“没头的苍蝇”	446
不会休息的人就不会工作	447
精力一旦集中，效率立即倍增	449
办公桌上只保留那些特殊的文件	451
学会让自己的工作秩序合理化	452
提高会议的效率	454
慧眼识人，大胆授权	456
如何应付工作压力	457
要学会忙里偷闲	459
第九章 大生意赚人心，小生意赚钱财	462
同行未必是冤家	462
哪来那么多“你死我活”	463
让同行说你的好话	465
即使是死敌见面也要握手	467
学会与各式各样的人合作	468
与合作者相处要讲艺术	470
用微笑显示你的友好	472
竞争是光明磊落的比赛	473
第十章 生意头脑与市场控制力	476
精心料理好你的核心生意	476
适时的反省很重要	477
立即止住走不通的路	478
创新能力取决于创造性素质	480
切忌盲目竞争	481
发现隐含的玄机	483
制定商业计划要击中目标	484
抓住大客户的九大战略	486
尊重你的市场对手	489

追求实力，不图虚名	490
-----------------	-----

第十一章 如何让事业步步走高	492
-----------------------------	------------

自己救自己	492
成功之后要有危机感	494
永远不要满足现状	495
突破“小圈子”	497
要赚钱，靠眼光	500
听取部属的建议	503
知本资产是生意人最大的财富	504
掌握新知识	507
学习成功者的经验	508