

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

做人

要有心机

ZUOREN YAOYOUXINJI

心机只有自知。肚里无论怎么计策谋划仍然不动声色，等对手麻痹了，放松了，就可以悄无声息地随意处置对方。



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.ybchs.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?这就需要我们从小去积累,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 礼多人不怪,为方亦能圆

目
录

小礼物体现大智慧	2
礼让常常能带来互让	3
“礼、理”并重	4
把握好送礼的准则	5
道歉也是一种礼貌	8
家庭礼节能够增进和谐	10
如何邀请客人	11
称呼有讲究	12
敬重将使你得到回报	13
“有理也让人”是一种高明手段	15
为人要外圆内方	16
方圆可帮你化险为夷	18
学会当众拥抱敌人	19
要懂得知足常乐	20
软硬兼施好计策	21
恩威并重好方法	22
方方圆人,成方圆事	23
老实做人,方圆处世	25
学会方圆兼备	26

第二章 做人聪明灵气,出言婉如春风

见什么人上什么菜	30
----------------	----



做人学会留一手	31
锐气不是锋芒过于突出	32
学会装傻	33
翘起尾巴做人	36
开场演黑脸,收场扮红脸	37
为人处事要软硬兼施	38
适可而止留下余地	40
做人不能太老实	41
太精明不是优秀的表现	42
学会心扬而神扬	44
成全别人的好胜心	46
做人要善于陷匿	47
该推脱时就推脱	48
说话学会委婉	49
不该说的别说	50
似是而非好解脱	51
善意的“谎言”	52
一句幽默话,化开三九冰	54
讲话看场合,发言有分寸	57
好话多说,恶言不语	59
不要只在口头上获得胜利	61
学会拒绝	62
说话要留点悬念	67
要把话说在前头	71
巧妙的反驳别人的无理	74

第三章 知人知面要知心,扬长避短好做人

以貌识人,但不以貌取人	80
识人的八大准则	81
用眼去窥探心灵的窗口	83
人靠衣服马靠鞍	85
从发型能看出人的个性,性格更鲜明	87
言能识人心,琴能品其意	90
在行事中观人术	92
笑能观其人	94



观神情而知内心	96
做事不讨谦,是一笔财富	98
注意言行细节	99
百分之六十的赞同	102
人际互动很重要	104
适度的口才技巧	105
让别人愿意和你交谈	107
做个聪明的聆听者	111
说话受欢迎的技巧	112
善于交往可以减压	114
养成良好的性格	115
避免被同事孤立	117
赢得人气的基本技巧	119
适应别人的情感需求	119
注重职场的细节	120
开玩笑要看场合	122
避免树敌的细节	125

第四章 表现自己,脱颖而出

培养晋升的谋略	128
敢于表现自己	129
快速适应新的环境	134
强化自己的人际关系	137
保持坚强的自信	139
扫除自身的障碍	142
成为重磅人才	143
靠能力得器重	146
把自己和大家凝聚一起	148
表现老练是一种魅力	150
不可过度表现	151
谦虚的对待升迁	153
求人办事的技巧	154
舍得放下架子	155
了解对方,赢得好感	157
努力让对方帮忙	160



把握求人办事的实用技巧	162
如何让对方高兴的帮你	165
学会恭维	166
以细节唤起对方的好感	168
避开那些不合时宜的言辞	169
求人办事别忘了道谢	170

第五章 主宰自己的心态,别让情绪干扰自己

控制好自己的心态	174
不要伤害自己的心态	177
学会心理脱贫	179
不必事事追求完美	183
热忱永不可少	185
平和心态最重要	187
放飞心灵的自由	188
把喜怒哀乐装在兜里	190
给情绪装个“安全阀”	192
果断丢弃“情绪包袱”	194
让情绪发泄得恰到好处	195
以平常心态对待财富	198
用宽阔的胸怀面对批评	201
心烦意乱不如静下心来	202
学会选择,懂得放弃	203
冲破心中的瓶颈	205
挣脱束缚心灵的枷锁	206
凡事往好的方面想	208
打开心灵之窗	211
犹豫不决只会错失机会	214
改变心态,痛苦释然	215
苦海无边,回头是岸	216
把烦恼驱除心外	218
紧张一点意义都没有	221
化消极情绪为积极情绪	225
勇敢地走出“心理牢笼”	229
学会克服异常心理	232



第六章 求人办事有技巧,谈话要有好氛围

求人办事中的语言技巧	238
巧用语言打动对方	239
深入了解对方,然后投其所好	243
称赞他人能够起到非凡的效果	246
让他人很情愿地满足你的请求	248
向他人借东西的技巧	250
让朋友顺利地还回欠你的债	251
向上司提要求时要讲究原则和分寸	252
加薪行动既要积极也要技巧	255
让微笑在生活中展示神奇的魅力	257
与他人进行轻松顺利的交谈	259
与众人谈话时不能顾此失彼	261
认真倾听能够促进彼此之间的关系	262
幽默的技巧能够使交往更轻松融洽	264
开自己的玩笑能够产生亲和力	266
把赞美慷慨地献给他人	267
赞美他人也要讲究技巧	268
将“吹毛求疵”作为一个坏习惯注销掉	269
嫉妒的心理会侵蚀你的生活	270

第七章 谦逊做人,注重细节

聪明的人懂得收敛自己的锋芒	274
善于隐藏自己的突出优点	275
正确使用韬晦之策	276
灵活地适应各种环境	277
学会低头	279
忍让是一种美德	280
生活需要有豁达的心胸	281
宽广的胸襟是交友的上乘之道	283
交往中的细节是成功的关键	285
注意与人交谈时的细节	288
说话时要表达得清晰明了	290



展示你迷人的个性气质	291
抓住谈话的核心和重点	293
适度地把握开玩笑的分寸	295
注重日常的生活细节,搞好同事关系	296
交朋友要从细节上下功夫	300

第八章 搞好朋友关系,做个聪明的领导

不同朋友不同收获	304
朋友要懂得相互谦让	305
结交朋友是双方共同的需要	306
对朋友要尽量少说“我很忙”	309
拒绝要避免得罪	310
朋友之间有价值的交往能够使友谊更加牢固	313
永远不能忘记朋友	314
在两性之间建立起良好的友情	315
共同营造心灵和谐的氛围	316
避免朋友交往的七种误区	318
领导者要能够容忍下属	320
让比较优秀的人担任重要角色	323
正确的用人决策是管理工作的重要内容	324
尊重员工能够缔造积极的工作关系	326
采取巧妙的方法训诫下属	328
适当的激励让员工变天才	330
公平合理才能让员工感到满意	333
聪明的领导者与员工保持适当的距离	335
正确对待下属的抱怨	336
要防止部下欺骗自己	339

第九章 优秀品格是做人之本

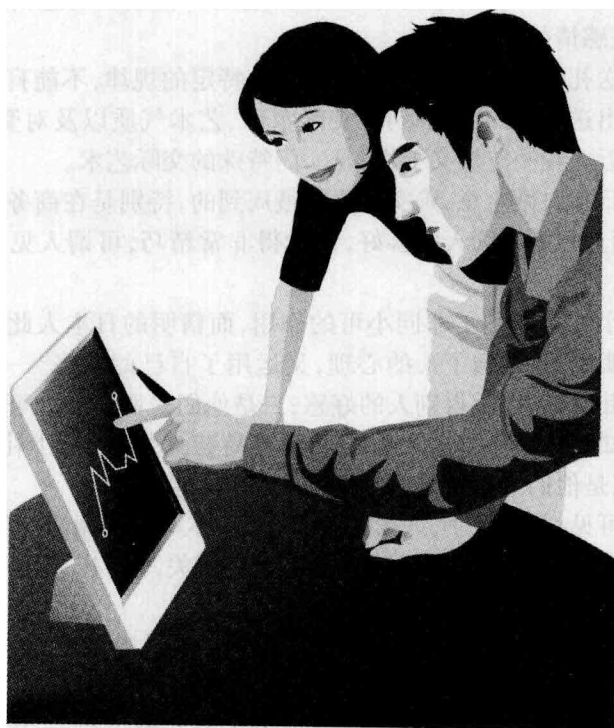
培养自己优秀的品格	342
诚信乃人之所守,事之所本	343
正直为我们挑起事业的大梁	349
对人宽容就是对己宽容	352
以仁爱之心,善待他人	355



懂得与身边人分享	358
好出路需要积极思考	362
寻找突破口	363
有智慧就能改变命运	365
智慧是成功的资本	366
善用智慧法宝	368
锻炼出精明的头脑	369
智慧越用越灵活	371
聪明的人总能出人头地	372
智慧创造财富	374
变换思维悟真谛	375
重视每一个细节	377
抢在时间的前面	378
博采众长,综合创造	380
借鸡生蛋谋事业	381
借势成事显智慧	383
思考一切,成就一切	385

第一章

礼多人不怪，为方亦能圆





小礼物体现大智慧

送礼其实已成为一种艺术和技巧,从时间、地点一直到选择礼品,都是一件很费人心思的事情。

送礼是表达心意的一种形式。礼不在多,达意则灵;礼不在重,传情则行。双方都不看重礼物本身的物质价值,而应视收到的是一份浓浓的情、厚厚的意。礼物是一种友情的表示,中国早就有投之以桃,报之以李的习俗。朋友之间或出远门旅游捎回一点当地特产,或年节佳辰,个人喜庆,赠送一点敬贺礼品,表现彼此间的一番情谊则有必要的,这是一种诚挚的感情交流,是发自内心的赠予,是感情的物化。

送礼作为一种文化现象,自有其特定的规律,不能盲目去做、随心所欲。它反映出送礼者的文化修养、交际水平、艺术气质以及对受礼人的了解程度和关系远近。在一定意义上讲,是一门特殊的交际艺术。

日本人做生意,确实是想得最周到的,特别是在商务交际中,小礼品是必备的,而且根据不同人的喜好,设计得非常精巧,可谓人见人爱,很容易让人爱礼及人。

小礼物起到了非同小可的作用,而精明的日本人此举之所以成功,在于他们聪明精明,摸透了人的心理,又运用了自己的策略。一是他们了解人的喜好而投其所好,以博得别人的好感;二是他们采取了令人可以接受的礼品,因为他们深知法规严格。送大礼物反而容易惹火烧身,而小礼物绝没有受贿行贿之嫌;三是他们又很执著于本国的文化和礼节。

可见,礼品虽小,人家功夫到了家,你不能不佩服。如今商业社会,“利”和“礼”是连在一起的,往往是“利”“礼”相关,先“礼”后“利”,有礼才有利,这已经成了商务交际的一般规则。

在这方面,道理不难懂,难就难在操作上,你送礼的功夫是否像日本人一样到家,不显山露水,却能够打动人心。

此外,人们时常讨论给同事送礼的利和弊。其实,在工作中,到底需不需要给上司,给同事送礼,并不是最重要的,送与不送都有可能带来或有利或不利的影 响,最重要的是:如何送礼?什么人该送?什么人不必送?送什么礼?

“该如何送礼”是人情礼仪中很难处理的学问。这门学问,学校没教,同事没明说,全凭自己去摸索、去掌握。熟知送礼学问的人往往能八面玲珑。



送礼给上司,可视为一种礼貌,表达感谢照顾的心意。上司在公事上给予不少指点,对工作该如何进行也帮了不少忙,谢谢化成礼物,更具体、更难忘。

有时候,送礼也是一种敷衍,许多人给上司送礼并没有明确的目的和所求,只是笃信“吃人嘴软,拿人手短”。领导收下了自己的微薄小礼,尤其是逢年过节或家中有喜庆事便可接下的那份礼,工作中自然就会不好意思过分责难,批评送礼者。

送礼的时机宜自然,毫无理由的馈赠绝非多多益善。老祖先创造了“礼节”一词,恐怕也正是暗示“逢节送礼”,而不是没道理的送。有时,刚到新岗位,刚出成绩,刚被提升,倒是送礼的好时机。

当然,并非所有的礼都能送得出去,万一礼送到人家门上,却被拒之千里,可实在是件尴尬的事情。花钱没讨好不说,弄不好还会误大事。比如,有人自认为眼光深远,喜欢“放长线钓大鱼”,为未来投资而送上司一些大礼,而这种师出无门的大礼恐怕十有八九都会被拒收,弄不好还给上司留个心机太多的印象,真是比不送还糟糕。

所以,这礼物是根据情况灵活处理的。换言之,一个人只要兢兢业业地工作,诚心诚意待人,擦亮眼睛处事,在某种意义上,有“礼”没“礼”就都不影响其打天下。

礼让常常能带来互让

古时候有个叫陈方的人,与一个叫纪伯的人做邻居。有一天夜里,纪伯偷偷地把陈方家的篱笆拔起来,往后挪了一挪。这事被陈方发现后,心想,你就是想扩大点地盘呗,我尊重你的愿望,满足你的需要,于是等纪伯回家后,陈方自己又把篱笆往后挪了一丈,给纪伯让出了更大一块地盘。天亮后,纪伯发现自家的地宽出许多,觉察到陈方在让他,很惭愧,不仅把侵占的地还给陈家,还主动向后退让一丈。这事情让当地的周太守知道了,非常赞赏陈方的行为和这行为带来的互让效果,抓住这个典型大力宣传,还命人立碑表彰。

由此可见,礼让常常能带来互让。互让,就是一种互尊。互尊就是保持邻里、社会和谐的心理条件。在上述故事中,假如陈方发现纪伯拔篱笆占地的占小便宜行为不忍、不让,其后果会怎样?

遇事能忍让消除烦恼,使大事化选,小事化了,而且又能感动对方,出现一些意想不到的好效果,人心都是肉长的,人心也都是可以烘热的,你的不气,你



的忍让,不仅免除了纷争,很可能换来对方的义举,事情会得到更圆满的解决。

有一位宋朝尚书,年纪大了便退休居家,无忧无虑地安度晚年。他家住宅宽敞、舒适,家族人丁兴旺。有一天,他在书桌旁读书,他的几个侄子跑进来,大声说:“不好了,我们家的旧宅被邻居侵占了一大半,不能饶他!”

尚书听后,问:“不要急,慢慢说,他们家侵占了我们家的旧宅地……”“是的。”侄子们回答。

尚书又问:“他们家的宅子大还是我们家的宅子大?”侄子们不知其意,说:“当然是我们家宅子大。”

尚书再问,“他们占些旧宅地,于我们有何影响?”侄子们说,“没有什么大影响,虽无影响,但他们不讲理,就不应该放过他们!”尚书笑了。

过了一会儿,尚书指着窗外落叶,问他的侄子:“树叶长在树上时,枝条是属于它的,秋天树叶枯黄了落在地上,这时树叶怎么想?”他们不明白含义。尚书干脆说:“我这么大岁数,总有一天要死的,你们也有老的一天,也有要死的一天。争那一点点宅地对你们有什么用?”于是,侄子明白了尚书讲的道理,说:“我们原本要告他们,状子都写好了。”侄子呈上状子,他看后,拿起笔在状子上写了四句话:“四邻侵我我从伊,毕竟须思未有时。试上含光殿基望,秋风衰草正离离。”

写罢,他再次对侄子们说:“我的意思是在私利上要看透一些,遇事都要退一步,不必斤斤计较。”

利益的冲突是生活中产生矛盾的根源。当我们和别人发生利益冲突的时候,应该多为对方想一想,互相之间都退一步。当我们以德相让、互相礼让的时候,那些可能发生的冲突就会烟消云散,大家也就很乐意跟你合作,事业发展的机会也就更多了。

我们生活的现实社会日新月异、变化无穷,我们面临的竞争也越来越激烈,但我们切不可忘记也不要忽视“礼让”。人生之所以多烦恼,皆因遇事不肯让人一步,其实,这是很愚蠢的做法。

“礼、理”并重

“礼”和“理”,同音却不同义,二者之间的差别也是很大的。“礼”者,指礼貌、礼节;而“理”呢,则是指道理、理由。

例如,与上司相处,既需要讲“礼”,也需要讲“理”。然而,相比之下,“礼”



比“理”显得更重要。在人性上人们都有这种相通之处。处于领导职位的人，在下属面前更是这样。因此，即使他们做错了，你也要理解尊重他，而不是攻击和责难，特别是在众人面前应注意维护领导的威信。

无论谁，都喜欢讲“礼”的人，因为这能使他感到自己受到了尊重。俗话说，礼多人不怪，没有谁有理由对一个讲“礼”的人表示讨厌。然而，“理”就不同了，在很多场合中，你与别人争论某一话题时，只有双方都讲“理”，才能得到比较客观的结果。

可是，讲“理”的情形，一般都是发生在不存在等级差别的场合中。和上司相处，如果你总是想着要和他大讲一番道理，固执地摆出自己很有理由的样子，就必然会引起上司的反感。要知道，上司也有上司的道理，最起码，你和他拉开架势来讲“理”这件事本身，就会使上司认为你并不是一个讲“理”的人。然而，对于“礼”，大家都有一个比较一致的看法。一般说来，“礼”的原则在古今中外都是大同小异，比如握手、鞠躬、微笑，还有经常说“请”等，都是一种讲“礼”的表现，是对对方的尊重。所以，即使在你想和上司讲“理”的时候，最好也要按照讲“礼”的程序去做。

首先，在交谈时，应该表现出对上司应有的尊重。注意力要集中，不要显得无精打采，漫不经心，在上司面前做出一副无所谓的态度，必然会大大伤害上司的尊严和面子。

其次，无论上司是对是错，你都要先听他说，然后再婉转地表达自己的见解。在上司正确的情况下，下属对他应表现出尊重，这点比较容易做到。但是，假如觉得上司错了，一般员工就沉不住气了，想和上司理论一番，甚至直接指出他的过失。这样，上司虽然在心里认为你可能是对的，但面子上照样挂不住，一定会把你视为一个可恶的员工，从而影响你的发展前程。如果你是一个知礼又讲理的人，那么你在上司的心里就会有较好的印象。因而，当你准备提出自己的建议和创新、或对上司的不足提出改进的方案等，上司就会比较容易接受了。

把握好送礼的准则

中国人凡事讲究“中庸之道”，过与不及都是不恰当的，送礼也是如此。自古“宝剑赠英雄，红粉送佳人”，就是说礼品的价格要符合常理，不能太贵也不能太便宜，适中就好。另外，礼物要适合受礼者的身份地位。比如说，你送一双溜冰鞋给满头白发的老人。第一次见面就买一件昂贵的衣服给她；或者买了一张



摇滚 CD 给保守的他等等,这些无疑都是不恰当的,所以选择礼品时要仔细考虑这件礼品是不是合适,还有对方是不是喜欢这种颜色。要送礼得到效果,礼品的恰当与否是不能忽视的。

善于送礼的高人,所挑选的礼物,总是经过细心的选择。同时,也因其独特的风格,使人觉得送礼物还值得收下。送给对方喜欢的礼物,能够使人欣然接受。

送礼须懂得规矩,不是什么礼都能送出去的。所以,办事求人送礼应遵循一定的准则,这样才起到应有的作用,达到自己的目的。在生活中,送礼的时候,应主要考虑什么因素,遵循什么原则呢?以下几点供你借鉴。

礼物要轻重得当

一般而言,礼物的轻重选择以对方能够愉快地接受为原则,力争做到少花钱多办事,或多花钱办好事。除非在对方有困难时,你送礼是雪中送炭。否则,礼物太轻了意义不大,甚至亲朋好友有可能误认为你小气或瞧不起他。求人办事时给对方送礼,礼物太轻,对方不会把你的事放在心上,从而影响到办事效果。

但是,礼物也忌太贵重,除非对方是爱占便宜的人,一般人可能会婉言谢绝,因为事后不好还礼。还轻了,怕你不高兴,按照你送的价值还,有可能会加重支出负担。本来你的礼物是为了促进双方的感情交流,反而给对方增添了不少烦恼。

如果你是求人办事,太贵重的礼物会给对方扣上“受贿”的帽子,他要是拒收,你心里会七上八下,一方面担心这事办不成,另一方面,你钱已花出,自己留着用处也不大,何苦呢?使事情处在两难的境地。因此,要特别注重礼物轻重得当的问题。

所以,如在选择礼品时,从思想性、艺术性、趣味性、纪念性等方面下点工夫,做到别出心裁,不落俗套,效果肯定是会好的。

掌握好送礼的时机

人们一般总不会无缘无故地接受别人的礼物。所以找不准送礼的时机,往往会是“自作多情”,令人误解,引起双方的不快。

当你在生活和工作中遇到困难,得到了亲朋好友的大力帮助时,你要送礼以表示真诚感谢;当你接到别人的馈赠时,你应选择价值超过赠品的礼物作为回赠,使对方感到你懂礼节通人情;当亲朋好友结婚、乔迁、寿诞、生小孩或老人庆寿、举行金银婚纪念等可喜可贺的大事时,你当送礼以表示祝贺;当亲朋好友