

Zuo Shi Bu Neng Tai Ben Fen

做事不能 “太本分”

吕叔春◎编著



对于弱者来说，命运永远在别人手上；
对于强者来说，命运则在自己手中。
冒险有时比老老实实做事更有发展的机会。

中国电影出版社

做对事 才能赚到钱

做事不能

“太本分”



“做事不能太本分”这句话，听起来似乎有些矛盾，但实际上，它是在提醒我们，在做事的过程中，要学会变通，学会灵活应变，这样才能在竞争激烈的社会中立足。

——《做事不能太本分》

做事不能“太本分”

吕叔春 编著

中国电影出版社

图书在版编目(CIP)数据

做事不能“太本分”/吕叔春编著. —北京:中国电影出版社, 2004. 6
ISBN 7-106-02174-1

I. 做... II. 吕... III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 037905 号

责任编辑:纵华跃

做事不能“太本分”

吕叔春 编著

出版发行 中国电影出版社(北京北三环东路 22 号)邮编 100013

电话:64299917(总编室) 64216278(发行部)

E-mail: Jsja@netchina. com. cn

经 销 新华书店

印 刷 北京晨旭印刷厂

版 次 2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月北京第 1 次印刷

规 格 开本/880×1230 毫米 1/32

印张/9.75 插页/0 字数/200 千字

印 数 1-5000 册

书 号 ISBN 7-106-02174-1/C·0005

定 价 19.50 元

前 言

世界在变化,因为变化而精彩。“在路上总比停在旅店要好”,认真体会这句话,你会发现,它告诉了我们成功的道理,即我们只有不断地努力,进而搜寻最直接、最有效的方法去做事,结果会让你感到惊奇和满足。做事本分死板,执旧不变,缺乏技巧,结果往往难如人愿,即便是目的达到了,沉重的脚步总是落后于人。这怎能称得上是一种成功?两者之间,过程一样,步骤相同,确有云泥之别。

有这样一个故事,或许能让你懂得技巧和变化的重要。

传说古时候,有一个国王,长得十分丑陋。他一只眼睛瞎了,一条腿还瘸着。

然而,就这样的一个人,有一天,竟召集全国的画师来为他画像。并发话说:谁画得令他满意有赏,不满意的就要被杀头。

这中间有一个画师想:“国王的威严谁敢冒犯!尽管国王长相丑陋,我还是给他画张漂亮的吧。”于是,他画了一张画像呈献给国王。画上的国王不瞎不瘸不丑,威严无比。谁知国王一看勃然大怒道:

“善于弄虚作假、阿谀奉承的人,一定是个有野心的小人,留着何益,拉出去斩首!”这个画师被杀了。

这时,第二个画师想:“既然画虚假的画像国王恼怒,那么我就给他如实的画像吧。”第二个画师又画了一张画像呈献给国王,只见画像上的国王瞎着一只眼,瘸着一条腿,又老又丑,没有一点一国之主的威严形象。国王一看怒火中烧,大喝道:

“竟敢丑化国王,冒犯天威,此等狂妄之徒,留之何益,拉出去斩首!”第二个画师也被杀了。

画师们见此情景，个个吓得魂不附体，哪个还敢冒险为国王画像？但如果不画肯定是不行的，照样会被杀头的，正在众画师为难之时，人丛中闪出一个来，他双手呈上一幅画像给国王。

国王一看这幅画像，不禁连连称叹，赞不绝口，并将画像赐给群臣观赏。

这是一幅国王狩猎图。只见国王一条腿站在地上，一条腿登在一树墩上，睁着一只眼，闭着一只眼，正在举枪瞄准。这幅画，真是太妙了，百官惊叹不已，画师们更是啧啧连声，自叹弗如。国王赐给这个画师千两黄金作为奖赏。

有时候，你会面对意想不到的状况。随机应变，是聪明的行动者的处世法则。你过去的生活仍在今天延续，尽管你对许多事物抱怨不已，祈求着，期盼着；落后于时代的废物应该抛弃，我们的生活应该变得更美好。可是与此同时，你却又懒得动一动脑，懒得变一变，依然被习惯的力量带进昨天。如果希望改变自己的命运，拥有真正的成功，就应该为此付出努力。

《做事不能“太本分”》一书，以改变做事太本分，缺新少变、思维僵硬这种普遍存在的做事方式为出发点，从做事的技巧、做事有目标、做事要灵活、做事讲效率、做事会求人、做事胆要大、做事分轻重、做事有信心、做事抓机会、做事有分寸等十个角度分析了如何改变做事太本分这种不好的做事方法的技巧，而后并列了最为常见的几种本分呆板做事的习惯，帮助大家分析鉴别自己身上是否存在这种做事的方式，以来改变自己，走向成功。

现在，你的去向是何处？把自己变得更有创造力，更懂得求新求变，这样不仅为你的生命增加了岁月，也为你的岁月增加了生命。

◆ 目 录

第一章：做事找技巧	(1)
1、做事不贪多	(2)
2、办事看情况	(5)
3、做事靠专长	(6)
4、做事前了解自己的实力	(9)
5、做事要快而敏捷	(13)
6、做自己喜欢做的事	(14)
7、绕个弯把事做	(18)
8、善于逆向思维	(21)
9、没有兴趣的事，别去碰它	(25)
第二章：做事要有目标	(29)
1、做事有目标才能把事办好	(30)
2、不能偏离目标做事	(32)
3、逼近最终目标	(35)
4、用恰当的目标为自己成功铺路	(38)
5、要有一个明确的目标	(40)
6、把大目标分成小阶段	(41)
7、去追求自己的人生目标吧！	(43)
8、远大的理想是成功的磁石	(44)
9、目标与心态	(46)
10、找准目标就成功一半	(48)
11、为自己的目标负责	(52)
12、养成事事计划的好习惯	(53)
第三章：做事要灵活	(59)
1、有变化就会有机会	(60)

2、创新才有出路·····	(62)
3、求新求活求变·····	(66)
4、怎样做个有创造性的人·····	(70)
5、动脑的结果·····	(73)
6、打破常规思维·····	(75)
7、求新思维·····	(78)
8、换个角度思考·····	(81)
9、敢于突破“经验”·····	(86)
10、彼路不通此路通·····	(87)
11、脑筋转个弯·····	(89)
第四章：做事讲效率 ·····	(93)
1、提高工作效率·····	(94)
2、养成惜时如金的习惯·····	(97)
3、善用一分一秒·····	(102)
4、事半功倍·····	(105)
5、有效地安排每一分钟·····	(106)
6、掌握合理分配时间的秘诀·····	(108)
第五章：做事会求人 ·····	(111)
1、学会应酬·····	(112)
2、建立多层的人缘关系·····	(113)
3、送礼的学问·····	(115)
4、送礼的原则·····	(117)
5、送礼的方法·····	(119)
6、求人先求心·····	(120)
7、注重感情投资·····	(129)
第六章：做事胆要大 ·····	(133)
1、不怕发生意外事件·····	(134)
2、面对“做不了的事情”·····	(137)
3、冒险是做事的资本·····	(140)

4、确定你是对的，然后勇往直前	(143)
5、冒险比墨守成规让你更有机会	(145)
6、要大胆，不要捆住自己的手脚	(146)
7、敢冒最大的风险	(147)
8、敢于冒险和尝试	(149)
9、在风险中猎获机遇	(150)
第七章：做事分轻重	(155)
1、分清轻重缓急	(156)
2、先做头等大事	(157)
3、为大远见而放弃小选择	(160)
4、把重要的事摆在第一位	(165)
5、有条理做事	(170)
6、做力所能及的事	(172)
7、把小事抛在脑后	(177)
第八章：做事有信心	(183)
1、做事要自信	(184)
2、建立自信	(188)
3、充满自信	(197)
4、相信一切皆有可能	(202)
5、向困难说声“我能行”	(204)
6、相信自己	(207)
7、自信有神奇的力量	(208)
8、坚持下去，就会有所成就	(210)
9、磨砺成大事的毅力	(213)
第九章：做事抓机会	(219)
1、不让机遇悄悄溜掉	(220)
2、机遇偏爱有准备的头脑	(222)
3、机会必须自己去寻找	(225)
4、头脑灵活，才不会坐失良机	(230)

5、依靠知识和智慧掌控机遇	(233)
6、要有敏锐的判断力	(234)
7、千方百计抓住时机	(235)
8、不放弃万分之一的机会	(236)
9、好机会不会从天而降	(240)
10、抓住机会别放手	(243)
11、别说没机会	(246)
第十章：做事有分寸	(249)
1、调剂快与缓的分寸	(250)
2、感悟大与小的分寸	(251)
3、体味干与看的分寸	(254)
4、摆正说与做的分寸	(256)
5、巧对做与争的分寸	(259)
6、把握份内与份外的分寸	(263)
7、把握说话的分寸	(266)
8、把握开玩笑的分寸	(268)
第十一章：丢掉迂腐的做事习惯	(271)
1、因循守旧	(272)
2、盲从别人	(276)
3、半途而废	(280)
4、丧失进取心	(284)
5、办事拖延	(288)
6、犹豫不决	(293)
7、懒惰	(296)
8、埋怨多	(299)

第一章:做事找技巧

送食不毒妍



曲则全,枉则直,只有拐个弯才能达到目的,并且达到得更快更好。

这就是做事不能太本分的方法。

1、做事不贪多

很多人做事贪多，总想一口吃一个胖子，那是办不成事情的。

把你需要做的事想像成是一大排抽屉中的一个小抽屉。你的工作只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的工作，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，而要将精力集中于你已经打开的那个抽屉。一旦你把一个抽屉推回去了，就不要再去想它。

做事不能太“老实”地去做，要讲究做事的技巧，一个人的精力是有限的，把精力分散在好几件事情上，不仅是不明智的选择，而且也是不切实际的。在这里，我们提出“一件事原则”，即专心地做好一件事，就能有所收益，能突破人生困境。这样做的好处是不致于因为一下想做太多的事，反而一件事都做不好，结果两手空空。

想取得自我成功的人，不能把精力同时集中于几件事上，只能关注其中之一。也就是说，我们不能因为从事份外工作而分散了我们的精力。

如果大多数人集中精力专注于一项工作，那么，他们都能把这项工作做得很好。

在对一百多位在其本行业获得杰出成就的人士的商业哲学观点进行分析之后，有人发现了这样一个事实：他们每个人都具有专心致志和明确果断的优点。

做事有明确的目标，不仅会帮助你培养出能够迅速做出决定的习惯，还会帮助你把全部的注意力集中在一项工作

上，直到你完成了这项工作为止。

最成功的商人都是能够迅速而果断做出决定的人，他总是首先确定一个明确的目标，并集中精力，专心致志地朝这个目标努力。

伍尔沃斯的目标是要在全国各地设立一连串的“廉价连锁商店”，于是他把全部精力花在这件工作上，最后终于完成了此项目标，而这项目标也使他成为了成功的人。

林肯专心致力于解放黑奴，并因此使自己成为美国最伟大的总统之一。

李斯特在听过一次演说后，内心充满了成为一名伟大律师的欲望，他把一切心力专注于这项目标，结果成为美国最著名的律师之一。

伊斯特曼致力于生产柯达相机，这为他赚进了数不清的金钱，也为全球数百万人带来无比的乐趣。

海伦·凯勒专注于学习说话，因此，尽管她又聋、又哑，而且又瞎，但她还是实现了她的明确目标。

可以看出，所有成功者做事都不贪多，都把某种明确而特殊的目标当做他们努力的主要推动力。

专心就是把意识集中在某一个特定欲望上的行为，并要一直集中到已经找到实现这项欲望的方法，而且拯救自己的人直到将为之付诸实际行动为止。

自信心和欲望是构成人的“专心”行为的主要因素。没有这些因素，专心致志的神奇力量将毫无用处。为什么只有很少数的人能够拥有这种神奇的力量，其主要原因是大多数人缺乏自信心，而且没有什么特别的欲望。

对于任何东西，你都可以渴望得到，而且只要你的需求合乎理性，并且十分热烈，那么“专心”这种力量将会帮助

做事不能

太本分

你得到它。

假设你准备成为一位作家，或是一位演说家，或是一位商界主管，或是一位金融家。那么你最好在每天就寝前及起床后，花上 10 分钟，把你的思想集中在这项愿望上，以决定应该如何进行，才有可能成功。

当你要专心致志地集中你的思想时，就应该把你的眼光投向 1 年、3 年、5 年甚至 10 年后，幻想你自己是这个时代最有力量演说家；假设你拥有相当不错的收入；假想你利用演说的金钱报酬购买了自己的房子；幻想你在银行里有一笔数目可观的存款，准备将来退休养老之用；想像你自己是位极有影响的人物，假想你自己正从事一项永远不用害怕失去地位的工作……惟有专注于这些想像，才有可能付出努力，美梦成真。

一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地希望它成功，这样你的心里就不会感到精疲力竭。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去。专心于你已经决定去做的那个重要项目，放弃其他所有的事。把你需要做的事想像成是一大排抽屉中的一个小抽屉。你的工作只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的工作，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，而要将精力集中于你已经打开的那上抽屉。一旦你把一个抽屉推回去了，就不要再去想它。

了解你在每次任务中所需担负的责任，了解你的极限。如果你把自己弄得精疲力竭和失去控制，那你就是在浪费你的效率、健康和快乐。选择最重要的事先做，把其他的事放在一边。做得少一点，做得好一点，才能在工作中得到更多的快乐。

可以看出，专心的力量是多么神奇！在激烈的竞争中，如果你能向一个目标集中注意力，成功的机会将大大增加。

2、办事看情况

在日常生活中，说话与做事是分不开的，很多时候，说话是辅助做事的基础。所以，在办事的时候，我们要看情况，特别要注意语言的辅助力。

谈话的语言要视对方的修养而选择，做到能雅能俗，才不会有格格不入的反感。

谈话的话题应该视对方的情形而定，再好的话题，若不能符合对方的需要，就无法引起彼此共同的话题来，才能聊得投机，然后再设法慢慢地把话题引导进自己所要谈论的范围里。

在日常谈话中，一般人都是说些身边琐事，这或许是想向对方表示亲切。在正式交谈中，希望你不要把老婆、儿女当作谈话的资料，否则总不免给人以娘娘腔和不务正业的感觉。

谈话先从政治、经济等比较严肃的题目开始，然后再涉猎到文学、艺术、个人的兴趣方面等比较轻松的话题。总之，将自己的观念见解堂堂正正地公布出来，使得彼此都能有共同的思想，才是最好的谈话。

一个善于求人的人，一定很注重礼貌，用词考究，不致说出不合时宜的话，因为他知道不得体的言辞往往会伤害别人，即使事后想再弥补也来不及了。相反地，如果你的举止很稳重，态度很温和，言词中肯动听，双方自然就能谈得投

机，求办的事自然也易办成。

所以为了要使对方对你产生好感，必须言语和善，讲话前先斟酌思量，不要想到什么说什么，这样引起别人皱眉头自己还不知道为什么。那些心直口快的朋友平时要多培养一下自己的深思慎言作风，切不可像随地吐痰似的不看周围是何处脱口而出，那样会影响到自身的形象。

既然要托人办事，大多是因为工作生活出现了困难和危机，比如家人生病、婚姻不睦、事业不顺等等，这些因素都会使人心力交瘁，丧失信心，不仅影响情绪，而且影响和周围人的交往。在处于情绪低潮时，请求别人能寄予关怀，伸出援助之手。但千万记住，不要把过度沮丧的情绪带到别人面前。托人办事儿，总是一副哭丧脸，会使人感到晦气。

既然生活中的人有各种各样的类型，我们在办事时就肯定能碰到，对不同类型的人说不同的话，才能达到最好的办事效果。

3、做事靠专长

对很多人来说，发现自己擅长的是什么事，是一个比较困难的问题，因为他们宁可相信别人，也不相信自己。其实，不必看轻自己，要相信你的能力是独一无二的。社会上大多数人，只会羡慕别人，或者摹仿别人做事，很少有人去认清自己的专长，了解自己的能力和能力，然后锁定目标，全力以赴，所以不能够成就大事。那么，成功的人又将怎么做呢？

据调查，有 28% 的人正是因为找到了自己最擅长的职业，才彻底地掌握了自己的命运，并把自己的优势发挥到淋

