

# 做人

运筹帷幄之中  
决胜千里之外  
全在于做事做人的把握

## 的杀手锏

李幼玠／编著

# 做事的杀手锏

历史上**做大事，成为大人物**者他们之所以成功，除了机遇与才学之外方圆老道的**与人处事方法**不能不说是更重要的本领

同样，任何时代也不乏**怀才不遇者**他们或**资质不测**、或性格孤僻、或不识时务所以更多的原因**是他们忽略了做人、做事的方法**

在这个时代，我们称之为**缺乏情商**

做人、做事的要素、诀窍很多

我们需要的是最有效的绝招、**杀手锏**

在与人处事中**做到游刃有余、左右逢源、纵横捭阖……**

# 做人的杀手锏 做事的杀手锏

李幼芬◎编著  
LI YOU BIN BIAN ZHU

金城出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

做人的杀手锏，做事的杀手锏 / 李幼玢编著. —北京：  
金城出版社，2006.1

ISBN 7-80084-789-6

I. 做... II. 李... 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 (2005) 第 136307 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话：(发行部)84254364 (总编室)64228516

(编辑部)64210080

北京慧美印刷有限公司

960x640mm 1/16 17.5 印张 240 千字

2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80084-789-6/B·155

定价：29.80 元

# 前言

这绝对是一个靠实力说话的年代。就算他有裙带关系也好，她貌美超群也好，他有钱能使鬼推磨也好……揽到瓷器活的他却找不着金刚钻，就如同浮云一朵，最后历史的帷幕一拉，烟消云散，他惨遭淘汰。

而最后屹立不倒的人，必定是身怀绝技、稳打稳扎的人。

隋唐英雄十八条好汉之十六：兵马大元帅秦琼，镶金铜，绝招：撒手铜。铜由金属制成，长条形，有四棱，上端略小，下端有柄。撒手铜为秦琼铜法的一个招式。秦琼与敌相对时，回身将以致命一击，瞬间扭转局面取得胜利。

今天人们又把撒手铜说成杀手铜,都是表示同一意思。就是人们处理问题时用的绝招。

数千年后,绝招再不是某个人的专利。在广阔和自由的环境中,聪明人自会从点滴中提取精华,学以致用,然后招招制胜。

正道是杀手铜在握,还怕在这世上不能安身立命吗?

会做事的人,条理清晰,逻辑分明。面对杂乱的工作和任务,懂得利用效率制胜;逢到形形色色的对手,懂得巧舌制胜;身处熙攘人群之中,懂得凸现自我,高调制胜;己身所不能至时,懂得善假于物,以借制胜;而于疑惑之中,自会灵光一现,智谋制胜。

以上可谓兵来将挡,水来土掩。然而技巧有余,厚重不足。

会做人的人,嬉笑怒骂,应付自如。身陷低迷之时,懂得以屈求伸,弹性制胜;与人交往时,懂得乐善好施,人情制胜;个人应世时,懂得胸怀若谷,境界制胜;自我完善时,懂得以静制动,诚信制胜;顺应世风时,懂得方圆之道,练达制胜。

以上可谓是遇凸则凹,软硬通吃。然而厚重有余,技巧不足。

聪明的你一定会马上明白,真正的胜者必将是双铜齐出,齐头并进的那一个。以厚重为底,以技巧为刃,才会一招致命。

为了那百分之百的命中率,你还在等什么?

作者

2005年11月于北京

# 目 录

## 第一章 弹性做人的杀手锏：弯弓方能射大雕

### 1. 智者善屈尊，愚者强出头 3

聪明的人善解曲伸之道，懂得随屈就弯。而呈一时之强，硬碰出挑的人，往往在浮躁中丧失了成功的机会。

### 2. 装傻扮庸打醉拳 5

玩“醉拳”的，是“形醉而神不醉”，“醉”是“醉”在“虚”处，是迷惑对手，而“拳”却击在“实”处，招招致命。

### 3. 磨练人生，百忍成金 8

忍耐是做人处事的无上法宝，做人要能有忍耐承载的修养，才有力量应世。

### 4. 人才皆旺的忍字经 11

忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空。这句古话的意思是让我们在某些特殊情况下不要一味使用莽劲去碰壁，而应该分析局

## 目 录

势,做出某些以退为进的决策。

### 5. 吃亏是一次长线投资 13

成功需要有一定的智慧,而懂得吃亏就是智慧的表现。

### 6. 放下身段,匍匐前进 16

能放下身段的人,他的思考富有高度的弹性,不会有刻板的观念,而能吸收各种资讯,形成一个庞大而多样的资讯库,这将是他的本钱。

### 7. 蟑螂的生存哲理 18

有过蟑螂般的生活经验,便不怕他日横逆之来;换句话说,对不如意事更能悠然面对,能屈能伸;阴暗的日子能过,风雨的日子能过,人到了这种地步,还有什么事能为难他呢?

### 8. 以退让开始,以胜利告终 20

都说是“逢桥须下马,过渡莫争船”。人生在世,为人处事要学会退让。让则通,通则顺,一顺百顺,顺风顺水,顺心顺利。退让,是一种智慧,是一种艺术,更是一种走向成功的谋略。

### 9. 逆风的方向更适合飞翔 23

成功属于坚强者,有了坚忍之志,就能战胜险恶的环境,就能在逆境中崛起。

## 第二章 效率做事的杀手锏：打一场酣畅淋漓的胜仗

### 1. 一百次心动不如一次行动 27

杰克·韦尔奇给年轻人的忠告：如果你有一个梦想，或者决定做一件事，那么，就立刻行动起来。如果你只想不做，是不会有收获的。要知道，100次心动不如一次行动。

### 2. 高效率是成功的“杀手锏” 30

同样一件工作，为什么你要一天才能完成，而别人只需要半天甚至一个小时就能完成呢？

### 3. 十种良好的工作习惯 34

用以下10种方法，你可以认清每天必须完成的工作并找到完成任务的策略。

### 4. 让人无法拒绝的办事套路 37

开口托人办事毕竟不是件容易的事，但如果掌握了技巧，难事也就变得容易了。

### 5. 求职路上过关斩将 40

求职是一条坎坷的道路。许多人在这条路上遇到挫折。对于他们来说，很多时候并不是没有本事，只是还没有掌握到其中的要领。

### 6. 扬起自主创业的风帆 45



## 目 录

创业背后是艰辛,是风险,要想成功必须掌握创业投资的门道。

### 7. 商务谈判风采尽显 49

商务谈判是一项极具挑战性的工作。只要在谈判中掌握了主动权,谈判桌就成了你展现风采的最佳舞台。

## 第三章 侠义做人的杀手锏:插一枝柳,还一片林

### 1. 花花轿儿人抬人 57

不管你是一个什么样的人,如果你想使自己的人生局面推广开来,就离不开与各种各样的人打交道。

### 2. 化敌为友,和气生财 61

在现实中朋友往往可以转化为敌人,而敌人甚至还可以起到朋友的作用。

### 3. 等到下雪再送炭 65

雪中送炭,口渴喂水是施恩的一大特征,别人有难处才需要帮忙,这是最起码的常识。

### 4. 给他人留面子,为自己筑大道 67

在请人办事时,应和和气气,有损人面子的事情一定不要做,有损别人面子的话则一定不要说,这样,当请别人给你办事时,别人才不致于拒绝你。

5.掌握时机,拉人一把 69

有时候不用很费力地帮别人一把,别人也会牢记在心,真是“投之以桃,报之以李”。

7.助人发达,自己沾光 71

送人玫瑰,手有余香;帮人发达,自己沾光。

8.拜冷庙烧冷灶,交落难英雄 73

同样的烧一炷香,冷庙的神却认为这是天大的人情,日后有事去求它,它自然特别照应。如果有一天风水转变,冷庙成了热庙,神对你还是会特别看待,不把你当成趋炎附势之辈。

9.多炒几次“人情饭” 75

生活中有许多人抱着“有事有人,无事无人”的态度,把朋友当作受伤后的拐杖,复原后就扔掉。此类人大多会被抛弃,没人愿意再给他帮忙;他去施恩,大概也没人愿意领受他的情。

## 第四章 巧妙做事的杀手锏:万条出路口中来

1.善赞巧批:得人心之道 81

懂得赞美,就好像一把火照亮了他人的心灵,会使人获得力量,改变人的行为;巧于批评,可以使人在愉快的氛围中发现自己的不足,可以获取他人的信任与尊敬。

2.智言妙语博得上司赏识 86

## 目 录

职场之中要想获得上司的信任与赏识,最重要的两点一是要懂得学习上司的能力,二是要善于给上司提出意见。

### 3.会说话树立领导形象 89

如何树立领导的威信至关重要,因为威信是能力和魄力象征。而口才则是树立威信的强力武器。一个拥有好口才的领导,总能够赢得下属的拥戴,总能够保持自己的风度和尊严。

### 4.艺术化的拒绝 92

人生是不断地说服他人,以寻求合作;反过来也可以说,人生是不断地遭到拒绝和拒绝他人。

### 5.异性对话的漂亮拉锯 96

男人与女人之间的关系就像是一场拉锯战,微妙的相处力道此消彼长。若在其中略施计谋,知己知彼,即能够战无不胜。

### 6.谈笑风生解围圆场 101

当你处在难题前或者窘迫中,总的原则是明辨事理,言语得体。

### 7.金舌头闯关面试 104

整个求职过程中最重要的阶段就是面试,成败均决定于面试时的短短一段时间的表现。

### 8.走捷径去说服他人 110

在日常生活中,你要说服别人,你就应旁证博引,使用具体的

例子，而不一味空洞说教。

## 第五章 低调做人的杀手锏：以境为本，稳操胜券

### 1.花要半开，酒要半醉 115

你不露锋芒，可能永远得不到重任；你锋芒太露却又易招人陷害。虽容易取得暂时成功，却为自己掘好了坟墓。当你施展自己的才华时，也就埋下了危机的种子。所以才华显露要适可而止。

### 2.虚名累人，顺其自然 117

名誉毕竟是身外之物，当过分追求名誉的时候，名誉就成了虚名。不要被眼前的花环、桂冠、礼仪挡住了道路。

### 3.珍惜自己的位置 119

不论是顺境还是逆境，要想活得坦荡自如就必须懂得自己所处的位置。得意不要忘形，顺风也要看路。这样你所处的顺境才会持久。

### 4.为蠢事非为蠢，不善藏掖方为蠢 122

一个人，要想有价值，要想踏踏实实的做事，最好的方式就是善于倾听，多吸取别人的经验，加上自己默默的辛勤耕耘。

### 5.修炼谦虚的内功 125

目中无人高高在上不但不能引起别人的尊重，反而会引起他人背后甚至当面的讥笑。获得别人尊重的惟一要诀，就是练好“谦”功，先尊重别人。

6.永远怀着一颗感恩的心 127

内心充满感激的人才能成就大事。一遇到批评和责难就怒火中烧或暴跳如雷,这可以说是一般人的表现,而遇到批评和责难却心存感激的人,才真正是能够成就大事的人。

7.慎做性情中人 129

艾森豪威尔说:“能控制自己情绪的人,可以成就任何大业。”

8.酒不醉人人自醉 131

人应该学会聪明,学会生存之道。但是大智若愚,表面上糊涂的人,虽不计一时的得失却能聪明一世,明哲保身。这是一种人生的境界,在半醉半醒之间始终立于不败之地。

第六章 高调做事的杀手锏:显山露水展大家本色

1.得体着装,亮出你自己 137

着装是一种礼仪,在各种场合中,得体的着装能够提升仪表美,增加魅力,给人留下良好印象。

2.肢体语言,细节制胜 141

当你使用肢体语言与其它人沟通时,你同时也影响了自己的思想,单纯的动作像是点头或摇头,也可能会影响你对于所陈述事物的感知度。

3.我自信故我成功 145

爱默生说：自信，是使人走向成功的第一秘诀。

#### 4. 性别魅力，职场出招 148

这个社会已经开始打造温柔的男性和刚强的女性，在职场上生存就要时刻地取长补短，包括异性那些引人喜爱的地方。适当的性别互鉴，会展现出你意想不到的魅力。

#### 5. 画龙点睛，幽它一默 151

培养自己的幽默感，唤醒自己风趣的潜质，就像是给自己镀上了一层金，散发出闪亮的个人魅力。

#### 6. 影响魅力塑造的二十种错误 155

##### 测验：你是最有魅力的人吗？ 156

#### 7. 用自我来挑战权威 159

在权威面前一旦养成屈膝哈腰的习惯，不但自己只能生活在人家的影子中，而且人家也未必瞧得上你。

### 第七章 诚信做人的杀手锏：凭一股底气笑傲江湖

#### 1. 水有龙则灵，人无信不立 163

说出去的话泼出去的水，覆水难收；做人言而有信，那么做事就有一种人格的力量来担保。

## 2. 诚信——低成本做人 165

过去我们把讲诚信的人看成是做老实人吃老实亏。现在则是一种高明的做人技巧,因为它付出的成本总是最小。而不讲诚信者往往要付出较大的成本,包括生命和自由。

## 3. 赢得信任,赢得成功的机会 167

为人处事,信守诺言是非常重要的。那些受欢迎的人,常用各种不同的方式把他们的特点展现在人们面前,其中最显著的特点便是任何时候都守信、守约。

## 4. 李嘉诚——一个“诚”字造神话 168

李嘉诚是香港首富,关于他的成功之道,已有洋洋大书记载。但其实他的核心成功秘诀只有一个字:诚。

## 5. 找到成功的金名片 170

信誉来源于一个“诚”字,要求实事求是,以诚待人,以诚取信,“诚”是“信”的手段,“信”是“诚”的必然结果。

## 6. 把信带给加西亚 172

《把信带给加西亚》这篇文章被印成亿万份,广为传颂,表明人类敬仰“能把信带给加西亚的人”,崇尚他那恪守信义,不辱使命的精神品格。

# 第八章 灵活做事的杀手锏:借船出海亦能远航

## 1. 他山之石,可以攻玉 177

借人、借势、借名气是聪明人常用的一种成事之道。它可以利用对方的优势来弥补自己的不足。

### 2. 借贵人来打背景光 181

单从借力的角度,为自己寻求一些贵人作为背景,从而使自己尽快得到提拔,英雄有用武之地,却是很值得研究。

### 3. 上者用人之智 184

一个人有无智慧,往往体现在做事的方法上。山外有山,人外有人。自然,借用别人的智慧,助己成功,是必不可少的成事之道。

### 4. 好风凭借力,借梯能登天 186

无论做什么事情,单靠个人的力量是不行的。当你有了一些新想法时,为了说服对方与你合作,就得有意识地把与你观点相同的人拉在身边,让他们作后盾。

### 5. 善下为王的求人技巧 189

我们在请人办事的时候,既要有自尊,又不要抱着自尊不放。为了达到既定目标,有必要增强抵抗挫折的能力,碰个钉子脸不红心不跳,不气不恼,照样微笑着与人周旋。

### 6. 空手套白狼 192

一个初涉商道,手头资金不足的人,怎样才能借别人的钱赚更多的钱呢?这是一个非常实际的问题。

### 7. 恰同学少年,人情莫忘 195



## 目 录

如果你与同学分开后,还能保持一种相互联系、愈久弥坚的关系,对你的一生,或者说对你将来所要达到的目标与理想是会有好处的,这其中的有利方面,也许是你所未想到的。

### 8.朋友之情成大树 198

生活中,我们不能缺少朋友。结交一个朋友就多一条路,在你最困难的时候,往往是你的朋友帮助了你;离开了朋友,你往往就会陷入无助之中。

## 第九章 顺滑做人的杀手锏:圆中带尖直攻心

### 1.甘蔗可以两头甜 203

迎合双方心理的卖乖关键在于主动操纵人心,善于抓住双方的心理巧妙圆场,两头讨好。可见只要讨好的功夫做到家,再做事主动一些,甘蔗也可以两头甜。

### 2.办公室的“丛林生存法则” 205

对不少人而言,办公室就如同一片处处潜伏着危机的丛林。一天中有相当一部分时间我们都坐在办公室里,与一群并不十分了解的同事合作利益相同又相冲突的工作,稍不留神就容易得罪他人。

### 3.对付你的麻烦上司 209

### 4.好演员,善变脸 212