

会做人可令人生充满机遇

会做事可令事业迈向成功

学会做人

懂得做事

年轻人应该懂得的为人处世之道

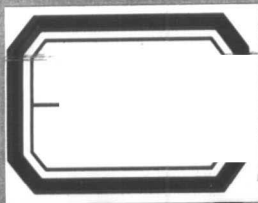
◎ 吴 梵 编著



蓝天出版社

会做人可令人生充满机遇

会做事可令事业迈向成功



会做人 懂得做事

年轻人应该懂得的为人处世之道

◎ 吴 梵 编著



蓝天出版社

图书在版编目(CIP)数据

学会做人 懂得做事/吴梵编著.-北京:蓝天出版社,
2004.12

ISBN 7-80158-589-5

I.学... II.吴... III.人生哲学-通俗读物
IV.B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 130364 号

出版发行: 蓝天出版社

社 址: 北京市复兴路 14 号

邮 编: 100843

电 话: 66983715

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京鑫丰华彩印有限公司

开 本: 32 开(880×1230 毫米)

字 数: 151 千字

印 张: 7

印 数: 1—20000 册

版 次: 2005 年 1 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月北京第 1 次印刷

定 价: 22.80 元

学会做人 懂得做事

谁不会做人？

谁不会做事？

这有什么难的？

很多人一定会有这种疑问。

事实是，在日常生活中，大部分的人都缺乏做人和做事的技巧。其实，几乎所有人在为人处世方面都有很大的进步空间。

做事之前先要学会做人。这一句话说起来简单做起来却并不容易，而提高一个人做事与做人的技巧，是本书作者最大的愿望。

在现代社会，竞争更加激烈的格局下，人们越来越被要求成为全方位的综合素质人才。谁懂得越多做人与做事的技巧、谁就能胜任更多更重要的工作、充当更显要的角色，那么谁的前途将更加无量！

懂得如何为人做事是衡量一个人能力高低的重要标准

之一,其重要程度不亚于智商与心态!同时,更能展示一个人的品行与胸怀。试看那些成功人士和媒体争相报道的明星们,哪一个不是善于为人处世的高手?会做人好办事在于,它让你在自己的圈子里成为领头人,并逐渐进入更高的层次。

有些人的做事能力高超,能够深得人心。有的人无论走到哪里,都受人欢迎和喜欢。这就需要具备为人做事的技巧,在第一时间里,就能够给对方留下好印象,就能成为一个拥有好人缘的人!

做人与做事向来都是相辅相成的,如果一个人没有好人缘,那办起事来就会处处碰壁,屡屡受挫。本书具有一定的实用性和可操作性,详尽介绍了做人与做事的技巧与训练方法,是你不可缺少的行动手册。

目

录

CONTENTS

前言

第一章 会做人的秘密

- 保持独立,不轻易依附 / 3
- 不要轻信别人 / 5
- 把问题丢给对方 / 8
- 得理也饶人 / 10
- 不要揽着荣誉不放 / 12
- 当众拥抱你的敌人 / 15
- 表现得很诚恳 / 18
- 不要做令人讨厌的人 / 22
- 不要独享荣耀 / 25
- 忍耐是获得人缘的关键 / 28
- 装傻的学问 / 33
- 教养本身就是一笔财富 / 36
- 做出生命中最重要决定 / 39
- 荣耀不可独享 / 43
- 站在竞争势力的中间 / 46
- 争取对方的心 / 48
- 幽默是交流中的润滑剂 / 51
- 做个谦逊的人 / 55
- 牢记别人的名字 / 57

懂得做事

第二章 做对事的秘诀

实干精神使你脱颖而出 / 63

做事不是越多越好,而是越有效越好 / 67

要勤奋也要注意效率 / 71

每天多照一照“镜子” / 72

在细节处练功夫 / 75

把精力放在重要人物身上 / 77

用声东击西的方法抓住客户 / 81

用善良改变敌意 / 84

给同事以帮助 / 87

学会拒绝别人 / 90

认真对待每一件事情 / 93

改变你生活的思想 / 95

抄近路奔向成功 / 98

因事制宜把事办好 / 100

营造回旋的余地 / 103

有条有理地做事 / 106

主动才能感动 / 109

偶尔装点傻 / 112

抓住别人的目光 / 115

小事糊涂,大事清醒 / 119

用“是”替换“不” / 121

第三章 为人处世的艺术

真诚不等于实话实说 / 127

外圆内方 / 130

忍耐是解决问题的好办法 / 133

秘密不可泄露 / 136

对小人来软的 / 138

少依赖朋友,多利用敌人 / 141

背后鞠躬最有效 / 143

不要告诉别人你更聪明 / 146

让他人感觉到自己很重要 / 148

让别人保住面子 / 152

谨慎介入上司的私生活 / 156

交往要适度 / 159

摸清对方的底细 / 162

开玩笑有学问 / 165

吃亏就是占便宜 / 167

精心维护“关系网” / 170

念点马屁经 / 172

警惕别人对你的谗言 / 175

执著而不僵化 / 180

装聋作哑又何妨 / 184

第四章 克服自身的弱点

坦率地承认自己的错误 / 189

大多数敌人是你自己造成的 / 192

千万不要借助争辩取得胜利 / 194

尊重对方的地位 / 197

做情绪的主人 / 199

生活要有节制 / 206

打破自我设限 / 209

优势、劣势都能够为自己服务 / 214

第一章

人会做的秘密

做事之前先要学会做人，会做人可令人生充满机遇

保持独立,不轻易依附

每个人的精力和时间都是有限的,浪费在他人事务上的每一分钟都会削弱你的力量。也许他人会谴责你无情无义,但是到最后,保持独立自主将会为你赢得更多的敬重,使你站在更为有利的位置上,更有利于自己的发展。

春秋战国时期,晋国有次入侵邢国,齐桓公认为自己应该赶快去协助邢国,但是他的谋士建议他等一等:“邢国还不至于马上就灭亡,晋国也尚未兵疲马乏。如果晋国尚未疲惫,我们的作用就不会很大;再者,救援一个危险国家的功绩远远比不上复兴一个灭亡国家的大德。”谋士的主张为齐桓公所采纳。

事实正如谋士所预测的,齐桓公后来同时享有救援邢国于覆亡的边缘,以及击败兵疲马乏的晋国的荣耀。

通常在冲突爆发时,人们会倾向靠拢于较强的一方,或者是以明显的利益诱惑你结盟的一方。其实这往往是最危险的交易。首先,哪一方会获得最终的胜利一开始难以预测,即使猜对了,与较强的一方结成联盟,你会发现自己最终会一败涂地,胜利者会把你一脚踢开,所谓“兔死狗烹”,历史上的教训屡见不鲜。其次,如果与力量弱的一方站在同一阵线上,危险性更大。

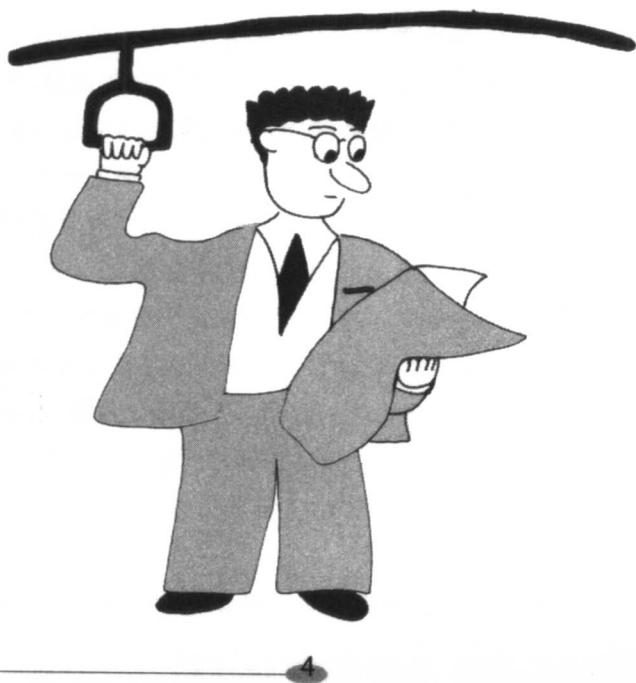
1830年法国“七月革命”爆发,经过3天的暴乱后,老迈的



政治家塔里兰坐在他巴黎住宅的窗边,聆听宣告暴动结束的响亮钟声,转头向一名助手说:“噢,听那钟声!我们赢了。”

“我们是谁?大人!”助手问。

他做了个保持安静的手势回答:“别说话!明天我会告诉你‘我们’是谁。”他清楚地知道只有傻子才会过早地确定自己的立场,因为过早地依附某一方,会使自己丧失机动性和主动权。



不要轻信别人

俗话说“害人之心不可有、防人之心不可无”。在社会上还存在着不法之徒的情况下，“防人之心”是少不得的。特别是涉世不深的青少年更应保持警觉，完善自己的积极心理防卫机制。

有一次，待业女青年——梅伦乘车去往南方某地探亲，在途中与一位看似很“富态”的中年男士坐在了一起，那男子十分热情和蔼，自称是某外资企业的人事部经理，到内地招工，并拿出名片给她看，梅伦眼下正为工作而犯愁，当即表示愿前往报考。中年男子允诺举荐她当秘书，听罢此言，梅伦感激不尽，遂跟他下车，住进一家旅店。就在这天夜里，梅伦遭到了侮辱，并被抢走了身上仅有的一点钱，原来这位自称经理的人是个流氓诈骗犯。

可见，在与陌生人交往时，过于天真，过于轻信是要不得的。因为行骗者是“心理专家”，他们十分注意研究人们的心理，并善于利用人们爱慕虚荣、急功近利、贪图享乐等心理弱点，采取投其所好的伎俩把自己伪装成事业的强者、职位上的优者、经济上的阔者，以诱人上钩并巧妙解除人们的心理防卫体系，最终达到行骗的目的。因此，麻痹轻信是骗子们成功行骗的心

理助手和帮凶。

为消除人们这个弱点,具体说来应注意以下几点:

1. 不要被虚假的表面所蒙蔽

在同陌生人初次打交道时,人们习惯于以貌取人,对风度翩翩、仪表堂堂的人容易产生好感。骗子也就善于利用人们这种爱慕虚荣、追求美貌的心理,而精心包装自己的外表,借以蒙蔽他人,诱使人们上当。因此,在同陌生人打交道时,千万要提高警惕,绝不要被表面所蒙骗。

2. 不要被甜言蜜语所打动

甜言蜜语易于麻醉人们,骗子们自然是懂得这一点。他们善于献殷勤、套近乎,以骗得人们的好感,从而把他们当作自己人,最终落入圈套。尤其是当人们处于困境或苦闷孤独中,最希望得到同情、关怀和帮助时,骗子们最容易得手。因此,人们在



甜言蜜语面前不妨多长一个心眼,对献殷勤者保持一定距离。

3. 不要被不实的承诺所迷惑

人们容易对他人的承诺表示感激而产生信赖感。此时,也正是人们防卫心理开始失效的当口。待业女青年——梅伦便是如此。因此,对于陌生人的承诺,切记有所警惕,毕竟萍水相逢之人张口就承诺往往是靠不住的,如果轻信,就只有成为骗子们的猎物。

当然,加强积极防卫心理并不是要人们把自己封闭起来拒绝与人交往,也不是风声鹤唳,草木皆兵,闹到“谈虎色变”、谨小慎微的地步。只要我们在与陌生人打交道时,做到热情而不失控,真诚而不轻信,那么形形色色的骗局在你面前都将无法得逞。

把问题丢给对方

对付难缠之人的妙方就是把问题抛给对方。

有位知名度颇高,要求极为严格的建筑师,规划了许多的建筑规划,然后分别包给多位承包商。

由于这位建筑师对质量和进度要求甚高,所以在他的眼下做事压力巨大。在他的建筑师事务所里,经常可以听到会议室里传出来的阵阵吼声,因为如此,他手下的助理更换频繁。

这次,建筑师请来的是一位刚毕业的年轻助理,负责监督和催工程进度的工作。这个工作一向是最吃力不讨好的,受到建筑师的责难也最大。可奇怪的是这位年轻助理工作了半年,居然很少受到建筑师的责骂,工程的进度在他的监督下也几乎都能跟上,同事们对此都感到非常不解?

直到有一天,同事们在同这位年轻助理谈论工作经验时,才向其问道:“我们都实在很好奇,你工作时间不长,却能把工程进度控制得如此之好,你到底是怎样做到的呢?”

年轻助理耸了耸肩,无比轻松地说:“这很简单,当一位承包商把难题丢给我,企图想要拖延工程进度时,我就很坚定地告诉他:‘我的进度不能变更,你是要和我解决呢?还是让我们的建筑师和你解决?’”