

影响孩子命运的七种能力丛书第二辑

培养孩子办事的能力

蒋星五 曾琳琳 主编



CPi®

商务印书馆
国际有限公司

培养孩子办事——

蒋星五 曾琳琳

商务印书馆国际有限公司

2002 年·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

培养孩子办事的能力/蒋星五, 曾琳琳主编.
—北京: 商务印书馆国际有限公司, 2002. 5
(影响孩子命运的七种能力丛书. 第2辑)
ISBN 7-80103-287-X

I. 培... II. ①蒋...②曾... III. 少年儿童—能力培养 IV. G78

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 027072 号

PEIYANG HAIZI BANSHI DE NENGLI
培养孩子办事的能力

商务印书馆国际有限公司出版发行

(北京市东城区史家胡同甲24号 邮编: 100010)
(电子信箱: qianter@public3.biz.net.cn)

出版人: 程孟辉

责任编辑: 非 五

封面设计: 付 强

全国新华书店经销

发行热线: (010) 65598498 电话、传真: 65234023

北京市宏文印刷厂印刷

字数: 82 千字

开本: 787 × 1092mm 1/48 4 1/2 印张

2002 年 5 月北京第 1 版 2002 年 5 月北京第 1 次印刷

印数: 1-8200 册

全套定价: 66.00 本册定价: 9.00 元

如有印刷质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换

编撰人员

游 磊 华人信 蒋星五
曾琳琳 蒋 茜

前言

去年年初，商务印书馆国际有限公司出版了我们的《影响孩子命运的七种能力》丛书，共7本，每本书介绍一种能力。这7本书的书名为：

《培养孩子学习的能力》

《培养孩子创造发明的能力》

《培养孩子应急应变的能力》

《培养孩子自理自律的能力》

《培养孩子能说会道的能力》

《培养孩子人际交往的能力》

《培养孩子的心理健康》

上述7本书自出版以来，深受广大家长和孩子们的喜爱。为了进一步培养孩子的能力，改变孩子未来的命运，在广泛征求家长和孩子们的意见后，我们又编写了下列7本书：

《培养孩子独立思考的能力》

《培养孩子避免愚蠢的能力》

《培养孩子创新的能力》

《培养孩子办事的能力》

《培养孩子解除烦恼的能力》

《培养孩子识别骗术的能力》

《培养孩子动手的能力》

上述7种能力对孩子将来走向社会和成家立业，有着十分重要的意义。比如，一个人缺乏独立思考的能力，他就会盲目地跟着别人走，甚至上当受骗；又比如，一个人缺乏创新的能力，他就不可能成就更大的事业；再比如，一个人缺乏办事的能力，他就不可能把事办好；再如一个人缺乏解除烦恼的能力，烦恼将会使他痛苦终生等等。

然而，在这里我们需要特别指出的是，这7种能力都不是天生的；而是后天培养所得。迟培养不如早培养，孩子的可塑性很大，所以，我们认为从小培养孩子的这些能力是十分必要和迫切的。

作 者

2002年5月

目录

第一章 把事办成的特点	1
第二章 阻碍把事办成的因素	17
1. 缺乏自信	20
2. 轻举妄动	25
3. 私心太重	29
4. 不善交谈	35
5. 不讲方法	43
第三章 把事办成的基础	49
1. 信誉第一	52
2. 了解情况	61
3. 以诚待人	66
4. 看准时机	71
5. 双方有利	78
6. 灵活多样	82
7. 加强学习	87
8. 善于动脑	97

第四章 把事办成的成功事例	107
1. 真诚的话	110
2. 把恋爱当饭吃	112
3. 山贼老面店	114
4. 三明治	115
5. 感人的募捐	116
6. 两全其美	118
7. 眼镜店	120
8. 成功奥秘	123
9. 貂蝉	127
10. 声东击西	129
11. 劝说妙法	131
12. 止谗妙计	133
13. 摔琴	135
14. 智斗高桥	137
15. 发行新招	139
16. 狼狈不堪	141
17. 咸淡同碗	143
18. 死玫瑰	145
19. 抢财鸡	147
20. “魔水”作用	148
21. 飞来的广告	151

22. 夫妻吵架	153
23. “野马”的成功	156
24. 宣传绝招	158
25. 三换告示	159
26. 减肥指南	161
27. 介绍信	164
28. 升降电梯	166
29. 窃密绝招	167
30. 宴会	169
31. 巧断刁儿	171
32. 称西瓜	173
33. 井中救人	175
34. 农家小伙	176
35. 一张收据	178
36. 冰水泼头	180
37. 踢了一脚	181
38. 终于伏法	183
39. 怎样进门	185
40. 除雀妙法	186
41. 礼物	188
42. 考会计	191

第一章

把事办成的 特点

人生活在世上，每天都在办事。有的在办大事，有的在办小事；有的在办急事，有的在办难事；有的在办公事，有的在办私事……每个人都希望自己把事情办成办好，但是事与愿违，大部分人却没有把事办成。这是什么原因呢？原因很多，其中之一就是对“把事办成”的特点没有足够的认识，以至于明明可以办成的事却没有办成。所以，了解一下把事办成的特点，是十分必要的。

什么是把事办成的特点呢？

先看一些例子：

例 1 从前有个国王，他统治着喀拉拉邦的一部分地区。王宫中有许多仆人，其中有两人，一个叫戈帕兰，一个叫克里希南，两人几乎是同时进宫来伺候国王的。

几年过去了。克里希南仍是仆人，而戈帕兰却一再晋升，成了王宫里的大官。克里希南认为这是极不公正的事。

一天，克里希南恭敬地来到国王身边说：“陛下，这么多年来，我忠心地为陛下效劳，戈帕兰是和我同时进宫的，但现在他拿的俸禄要比您卑微的仆人我多得多。我请求陛下能考虑一下我的意见。”

“我会考虑的。”国王严肃地说。恰在这时路上

有一辆牛车经过。“去，你打听一下车上的情况。譬如，车上坐的是谁？”国王说。

克里希南跑步赶上去，很快就回来了。他回禀国王说：“车上坐的人叫纳拉亚纳·里耶尔和拉克西米·阿迈尔，还有一个仆人，名叫昌杜。”

“去，你问问他们上哪儿去？”国王说。

克里希南又去了，回来说：“他们去高塔亚姆。”

“你去问问他们为什么去那里？”国王又说。

克里希南又赶上牛车，问他们去那里的目的。车上的人告诉他说：“去参加婚礼。”

克里希南赶紧跑回来，把他们的话告诉了国王。国王说：“他们参加谁的婚礼。”他只好又追上去，然后跑回来报告说：“他们参加一个人的弟弟的婚礼。”国王又道：“他们什么时候回来？”克里希南又返身出去，回来说：“他们下星期六回来。”

当时，戈帕兰不在宫内。过了两个小时之后，他来了。正好这时也有一辆牛车从路上经过。国王让戈帕兰去打听一下车上坐的是谁。国王还把克里希南叫来，让他站在身边看着。戈帕兰赶上车，5分钟就回来了。他的回答和克里希南不一样，使克里希南万分惭愧。

他是怎样回答的呢？

“车上的人是谁？”国王问。

“愿陛下高兴。”戈帕兰说，“他们是从阿杜尔来的，两人是穆斯林，一个叫卡迪尔，另一个是他的儿子阿卜杜勒。”

“你去问他们上哪去？”国王说。

“你的仆人已问过他们，是去桂伦。”

“他们去那儿干什么？”国王又问道。

“这个问题我也问过了，他们说要去桂伦国王的王宫中办件事。”

“你问过他们是干什么事吗？”国王问道。

“是的，问过了，陛下。是一件私事，他们要告一个借债人，此人在三年前借了 3000 卢比，一直没还。”

国王转向克里希南说：“你现在看到你 and 戈帕兰有什么不同了吗？关于我要了解的情况，你跑了 5 次才弄清楚，而戈帕兰只去了 1 次就都弄清楚了，而且了解的情况比我想知道的还多。”

克里希南承认国王的话是对的，就打消了希望升官及增加俸禄的念头。

例 2 美国著名作家戴尔·卡耐基，曾讲过一

件他所办的事：

有一次，我向纽约一家饭店租下一个大厅，准备做为期 20 天的季节性系列演讲。

就在日期快到的时候，我突然接到通知，要我必须付上比一般多 3 倍的价钱。那时，我的票已印好送出，所有通告也都发出去了。

我自然不愿多付增加的价钱，但是，同饭店谈我的需要有什么用呢？他们只注意自己的需要。于是，一两天后，我直接去见经理。

“接到你们的信，我感到十分震惊。”我说道：“但是，我并不责怪你们，换了你们的处境，说不定我也会这么做。你身为饭店经理，当然得为饭店的利益着想，如果不这么做，上面一定会开除你的。现在，让我们拿张纸来，写下这件事对你们将产生的利与弊。”

我取过一张信笺，在上面从中画出两栏，一栏上面写“利”，另一栏上面写“弊”。

我在“利”栏下面写上：“大厅可作他用”，并且说明：“你们的好处是大厅可以空下来，另外租给人跳舞或开会，这比只租给我们开演讲会，可以收入高些。假如我把大厅占用了 20 个晚上，这当然表示你们失去了可能会有的大生意。”

“现在，让我们看看弊的部分。首先，由于我付不起你们要求的租金，当然演讲要另外择地举行。这表示，你们将得不到我的这笔收入。第二点，这一系列的演讲，会吸引许多受过高等教育的文化人士来到饭店，这是极好的广告机会。实际上，假如你们在报纸上做广告，每次约花 5000 千元，而且不一定会吸引这么多人前来参观，这对饭店来说，不是很值得吗？”

我一面说，一面在“弊”栏写下刚才说的两点。我把那张纸递给经理，说道：“希望你仔细考虑一下，并请尽快把最后的决定通知我。”

第二天，信来了，告诉我租金只上涨 50%，而非原来的 300%。

假如，我像一般人的直接反应一样，怒气冲冲地跑进办公室里咆哮，“你们把租金上涨了 3 倍是什么意思？一口气涨了 3 倍！太岂有此理了！太不讲道理了！我拒绝付钱！”

这样的结果会怎么样呢？当然是唇枪舌剑争闹一番——而且你知道争闹的结果是什么。纵使我说服了对方，使他相信他的观点是错误的，但是自尊心也必然会使他不愿做太大的让步。

例 3 1992 年 12 月 14 日，纽约著名报纸《纽约商报》刊登了一篇介绍“健力宝”的文章，同时附了一幅美国当选总统克林顿夫人畅饮“健力宝”的照片。

美国第一夫人喝“健力宝”的照片和文章在纽约引起了一阵轰动：

我们是如何让克林顿夫人喝上“健力宝”的呢？

1992 年 9 月下旬，美国两党的总统大选进行得如火如荼。在纽约市政府工作的朋友向我们透露，克林顿夫人希拉里和副总统候选人戈尔夫人将来纽约市为其丈夫助选，问我们有无兴趣去看看热闹。我们当即表示，能否为大会提供健力宝饮料。几经商谈后，大会主办单位表示同意我们提供饮料。

我们进行了周密的准备和安排，并事先进行了模拟表演。克林顿的助选大会是 1992 年 10 月 1 日晚上在纽约港湾的一条豪华游艇上举行的。我们在大会开始前两个小时就赶到了码头。经过严密的安全检查并让警犬嗅了我们的饮料后，我们才登上船。

晚上 6 点半，克林顿夫人和戈尔夫人来到船