

**YONGDUI FANGFA
ZUODUISHI**

刘小华 编著

用对方法 做对事

成功的秘密就是用对方法做对事。

如何用最有效的方法去解决最难办的事？

本书告诉你答案。

方法实用 语言独特 通俗幽默 故事精彩感人

北京工业大学出版社

**YONGDUI FANGFA
ZUODUISHI**

刘小华 编著

用对方法 做对事

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

用对方法做对事/刘小华编著. — 北京: 北京工业大学出版社, 2013. 12

ISBN 978 - 7 - 5639 - 3695 - 3

I. ①用… II. ①刘… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 252347 号

用对方法做对事

编 著: 刘小华

责任编辑: 刘学宽

封面设计: 张 蕊

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391722(传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 香河县宏润印刷有限公司

开 本: 16

印 张: 14.25

字 数: 212 千字

版 次: 2013 年 12 月第 1 版

印 次: 2013 年 12 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 3695 - 3

定 价: 25.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

前言



在工作和生活中，你很多时候会对事物、情况、形势等产生错误的认识和判断，而在面对千头万绪的复杂问题和疑难问题时，又很难找到正确的思路和创造性的解决方案。特别是在处理关键问题和进行重大决策时，更需要精妙的技巧来保证问题的正确解决。在这个多变的时代，增强对心理学的了解与认知，提高心理学的运用水平，你就能在说话和办事时占得先机。把自己变成一个说话办事的能人，先要有一种自信的心理暗示，然后用巧妙的语言把话说到对方的心坎上，为自己顺利办事打开一条通道。你说话越真诚，越为对方着想，对方也越会将心比心地理解你，帮助你达成所愿。使用心理学的策略，引导整件事向自己想要的方向发展，说话办事注意技巧，你就能在社交场合中进退自如。

做事要想“取巧”，最根本的是要掌握“取巧”的方法。怎样掌握“取巧”的方法呢？这就要求你有一双慧眼。所谓识时务者为俊杰，伺机变者为英豪。不是人人都可以成为俊杰、英豪的，只有那些能够看透他人心理、看清时势、把握住机遇的人才

能成功。在社会中做事，就要顺应大的形势，换位思考，用对方法，才能让对方感到自然愉悦，才能取得期望的结果。

本书有针对性地引用了大量具有哲理性的故事和名人成功的经验，启迪你学会思考，让你拥有一种能屈能伸的弹性，充满活力，像柔韧的藤条一样显示出自身的灵活性与多变性。从“来得早不如来得巧”掌握好时机开始，让你“打破框框，不钻牛角尖”，寻找到实现目标的“捷径”，就可以“以弱胜强”、提高效率，节省能量，达到“成功未必穷奔跑”的轻松，从而让你巧妙办事，轻轻松松完成任务。



目录



第一章 要做对事，先做对人

做人要有品位，做事要有风格 / 3

给人台阶下 / 5

感谢“不该感谢的人” / 8

放低自己，抬高别人 / 11

坚持自我 / 14

别让你的“信用卡”失效 / 17

“雪中送炭”才是真 / 19

不打满场，不说满话，做事要留余地 / 23

以退让开始，以胜利告终 / 26

谦逊可以让你在不显山不露水中走向成功 / 29

永远不要把同事关系弄僵 / 33

永远打着“我不行”的旗号 / 37

高调做人，低调做事 / 42

冷静面对赞赏，强调团队的力量 / 46

找准位置，创造价值 / 48

第二章 脚踏实地，做事要有学问

做事一步一个脚印，忌急功近利 / 57

不要总是一根筋，换个角度想问题 / 59
贪多嚼不烂：做事切忌大包大揽 / 62
万事都要从小事做起 / 64
做对的事，取长补短 / 67
和事佬的学问 / 72
运用善意的谎言能换来理解 / 75
应聘：别让缺点误了自己 / 77
用幽默融洽气氛 / 83
“鼓掌”的学问 / 84
走路，也是“办事” / 87
寒暄、点头和握手，职场的事在其中 / 90
笑脸是王牌 / 98
细节决定成败 / 102
机不可失，时不再来 / 107
与环境一起变色 / 109
风险就是机遇 / 111
没有机会也要创造机会 / 113
永远比别人快一步 / 115
机会就在自己的掌心 / 117
瞒天过海，暗中智取 / 118
借力打力，劣势变优势 / 121
化敌为友，变害为宝 / 123

第三章 巧办事，寻找两点间最短的距离

利用错觉为自己服务 / 129
包装自己的重要性 / 131





借花献佛 / 133

成功不等于埋头苦干 / 135

两点之间，曲线与直线 / 137

充分利用好奇心 / 140

成功的捷径 / 141

经验是成功的最高指标 / 143

直觉是非常锋利的工具 / 146

助人需要智慧 / 148

第四章 有勇有谋，提高办事效率

小不忍则乱大谋 / 155

审时度势，因势利导 / 157

狐假虎威的学问 / 160

到什么山唱什么歌 / 162

顺势而为，顺应自然 / 165

找准你的目标 / 167

换位思考 / 170

要善于打感情牌 / 173

学会讲点“段子” / 175

学会绕行 / 181

说真话 / 184

每个人都期待赞美 / 187

多看几步棋 / 192

只拉弓，不放箭 / 194

半半主义，留下回旋的余地 / 196

突出重围，异想天开 / 199

挖一口属于自己的井 / 201

第五章 出奇制胜，增加做事成功的概率

一切皆有可能 / 207

无招胜有招，乱拳打死老师傅 / 209

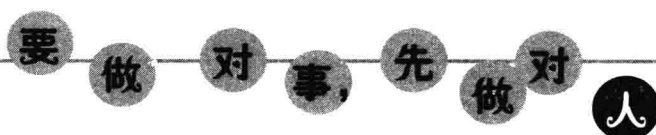
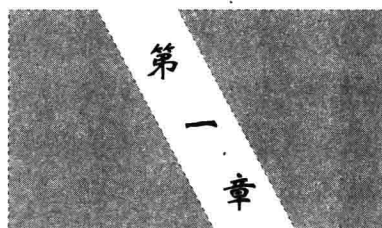
出奇制胜，打破心中的玻璃 / 211

跳出三界外 / 213

学会在泥淖里打滚 / 216

脱离恐惧，接受挑战 / 219





本章主要内容

做人要有品位，做事要有风格

给人台阶下

感谢“不该感谢的人”

放低自己，抬高别人

坚持自我

.....



做人要有品位，做事要有风格

首先，让我们走进一对双胞胎的生活……

故事的主人翁——杰伊（Jay）和比尔（Bill）是一对从小长在不同家庭中的双胞胎。杰伊生活在农场，每天早晨他都早早起床，帮忙打理家务。此外，杰伊还帮着准备午餐和晚餐，饭前整理桌子，饭后收拾餐具等。杰伊还参加了“少年联盟杯”的棒球比赛，在最艰难的第一年，父亲一直鼓励他坚持下去，并教导他不要做一个知难而退的懦夫。每天放学后，杰伊都会先练习 30 分钟的钢琴，然后完成家庭作业，再去玩耍。于是，“勤奋是光荣的”，“努力和坚持不懈终会得到回报”等观念便牢牢根植在了小杰伊的头脑中。

杰伊的双胞胎兄弟比尔，则从小受到了截然不同的教育。他有自己的房间，并常常独自相处。从来没有人要求比尔帮助做家务或收拾房间，同样也没有人告诉过比尔勤奋工作的重要意义以及如何全力以赴地做好每件事。尽管长大后，两兄弟身上存在的那些与生俱来的共性还是让人惊叹，但他们的处事原则和性格却截然不同。

显然，你只能把这样的差别追溯到风格的不同上来。

就像世界上没有两片完全相同的树叶一样，有不同才会有故事。如果世界上的人都千篇一律，那么个人的价值又怎么来发挥呢？因此，你做事的时候要有风格。

你有没有听说过这个故事？



一天，蜈蚣正用它那成百条细足蠕动前行。大哲学家乌龟久久地注视着蜈蚣走路，心里特别纳闷儿，四条腿走路已经很困难了，可蜈蚣居然有上百条腿，它是如何行走的？这简直是奇迹！它究竟是怎么决定先迈哪条腿，然后再挪哪条腿，接着再动哪条腿呢？它可有上百条腿啊！于是乌龟拦住了蜈蚣，问道：“我活了这么多年，又是个哲学家，但现在被你的腿弄糊涂了，有个问题我解答不了，你用这么多条腿走路，怎么走啊？这几乎是不可能的！”蜈蚣从未被提问过这样的问题，有些不知所措：“我一直这么走啊！可有谁想过这个呢？既然你问了，那我得好好想一想才能回答你。”

这个念头第一次进入蜈蚣的意识：也许，乌龟是对的……该先动哪条腿呢？蜈蚣站立了很久，以至不能动弹了，只蹒跚了几步，便趴下来。它对乌龟说：“请你再也别问其他蜈蚣这个问题了，我一直都在那样走路，根本没有问题，你把我害惨了！现在我无法走路了，我有这么多条腿，可是我应该先迈哪条腿呢？”

……

你是否认识这样一些人，他们很聪明，很有天赋，但却总是得不到他们应有的成功？他们的确天赋过人，但是天赋却没有转化为相应的成就？同样，在你的身边，是不是还会有另一些人，他们的成绩明显超越了他们的个人天分？看上去，他们似乎并不是特别聪明，也没有什么特别的天赋，但是，他们却总是做什么就能成就什么。

那么，这两者之间究竟有什么区别呢？通常，前者总是被人们打上懒散的标签，而后者会被认为很刻苦很勤奋。懒散实际上也是诸多坏习惯综合作用的结果，做事没条理、糟糕的时间观念、缺乏实际行动、不守信用、没有毅力等。同样，良好的处事风格其实也是若干好习惯的综合表现——做事有条理、时间观念强、信守承诺、坚忍不拔、从不拖沓等。因此，只要查看一下一个人的处事风格，你很快就会发现人与人之间的根本区别所在。



你有你的处世态度，我也有我的做事风格，真正让我们与众不同的还是风格。你或许认为，处事的风格是天生的，父母遗传的，好和不好都与生俱来。不过这只说对了一半。的确，人的所有性格特征都来自遗传。但是，除了先天因素之外，一个人的处事风格还受到环境的影响。其实，每个人在表现出强烈的遗传倾向的同时，也受到了教育、经验、环境等因素的巨大影响。至于先天的本性与后天的培养各自占据多大的比重，则是人们永远争议的焦点。不过，有一点是可以肯定的，那就是后天的培养铸就了你鲜明的风格，而正是这种风格从根本上决定了你的处事风格。风格是绝对的，但要看你是把它掌握在手中还是失落在身外。性格左右命运，风格决定性格！

做事风格是一个人处理问题、应对事物及行事的特征。做人要有品位，做事要有风格。真正让你不同的还是“风格”，所以要建立属于自己的风格。有风格的人，才是真正有魅力的。不论别人怎样做事，你都要学会求同存异，发展自己与众不同之处，回避人所共有的通性，独树一帜，自己始终要有自己的风格。如果一直以学习的态度处世或许才能获得更多的机会，低调处世不代表没有自己的风格，恰恰是为成功蓄势。为了更多的机会而去努力吧，在社会这个竞争的舞台，演出才刚刚开始！

给人台阶下

在《读者》杂志上有这么一句忠告：“不善于给别人台阶下，既是害人又是害己。”如果乐意给人台阶，让对方能下得来台，不仅能使自己获得对方的好感，而且也显示出了你的修养，有容人的雅量，有助于自己树立良好的社交形象，甚至可以交到很好的朋友、巩固更多的合作伙伴。



北京饭店有个名叫朱殿华的老理发师，曾为周恩来理发 20 多年，两人成了好朋友。周恩来理发多在工作空闲时的夜间顺便到饭店来，如遇到顾客太多，理发师忙不过来的时候，顾客们都说总理太忙，争着让他先理。周恩来总是婉言谢绝，坐下来看报纸，耐心地排队等候。

有时候，由于周恩来工作实在太忙，抽不出时间到饭店去理发，不得已才请朱师傅到他家来理发。有一次，朱师傅在给周恩来刮脸时，周恩来突然咳嗽了一声，剃刀把总理的下巴割了一个小口子，流出了血。朱师傅见状，神情紧张，连忙向周恩来道歉。周恩来却和颜悦色地宽慰他说：“这怎么能怪你呢！怪我咳嗽没有事先和你打招呼。还幸亏你刀子躲得快呢！”朱师傅听了很感动，也很内疚。周总理为了安慰老朱，还特地派人请他吃了饭。

你的社会是一个讲究“面子”的社会，在这个社会当中生存，就需要懂得体谅他人，给他人留面子、留台阶，只有这样，才能让你在这个社会里生存得如鱼得水。给别人留个台阶下，是人际交往中屡试不爽的高招，只要能多照顾别人的面子，给他人一个台阶下，往往就能让你成为一个受人欢迎的人。

在美国经济大萧条时期，一位姑娘好不容易找到了一份在高级珠宝店做售货员的工作。圣诞节前一天，店里进来一位 30 多岁的男顾客，此人衣衫破乱，满脸愁容，进店后打量着那些首饰。姑娘去接电话，一不小心碰到了一个碟子，六枚精美贵重的戒指掉落在地上。她慌忙去捡，却只捡回来五枚。那穷人顾客向门口走去，她顿时意识到戒指被他捡走了。“对不起，先生！”那人转过头来，双方对视了十几秒钟。“什么事？”男顾客问。“先生，这是我头一回工作，这年月找份工作很难，想必您也有深刻体会。”男人沉吟了一会儿，一丝微笑浮现在脸上。“是的，的确如此，我想你会干得不错。我可以为你祝福吗？”他向前一步，把手伸向姑娘。“谢谢您的祝福，”姑娘也伸出了手，“我祝你好运。”顾客转身走了，姑娘把第六枚戒指放回了原处。



这位姑娘非常通晓人性，她知道这位顾客本不是小偷，只是因为一时的糊涂才捡走了那枚戒指，于是非常委婉和巧妙地预警了男顾客，用自己的困境表示了对男顾客的困境的理解，如果她只是大声报警，或严加痛斥，或许会使男顾客破罐破摔，不顾一切，从而铤而走险，为自己增添了危险的概率。

给人个台阶下，只要能及时转换角度，巧说妙解，不但能给自己找个台阶，甚至也能给生活增添某种乐趣。

有一对夫妻因小事争执不下，在家吵闹不休。正当妻子向丈夫做狮吼状时，有一对朋友来访，丈夫尴尬得无地自容。好在妻子也顾及丈夫的面子，看朋友到来连忙住口。但对丈夫来说，终究一时无法从窘境中摆脱。朋友见状，笑着说：“听你俩交流还挺热烈，我来的可真不是时候啊！”此话一出，其妻先红了脸，无语离去。其丈夫马上调侃地对朋友说：“打是亲骂是爱，我们刚才是在打情骂俏呢！别看她刚才那么凶，其实正表示她对我的关心，不信你问她。”这时他妻子从里屋出来也与朋友打哈哈，争吵便化为云烟。

一天闲逛商店，看见一位顾客来退西装。售货员发现西装有洗过的痕迹，但她没有揭穿，而是给顾客寻求了一条免于难堪的退路。她说：“可能您家人不小心搞错了，把这西装送去洗了。我也有类似的情况，有一次，我外出时洗衣店的人来了，我丈夫稀里糊涂地把一大堆衣服让人抱走了。和您一样，不是吗？您看，您的衣服上面有洗过的痕迹。”顾客听了无话可说，大概心里倒有些感激这位售货员。

这位售货员的心是善良的，因为她懂得给人一个台阶。金无足赤，人无完人。在生活中，谁都可能错误和失误，谁都有可能陷入尴尬的境地。

因而，给人一个台阶，是为人处世应遵循的原则之一。在社交场合，每个人都展现在众人面前，因此都格外注意对自己社交形象的塑造，都会比平时表现出更为



强烈的自尊心和虚荣心。在这种心态支配下，他会因你使他下不了台而产生比平时更为强烈的反感，甚至与你结下终生的怨恨；同样，也会因你为他提供了台阶，使他保住了面子、维护了自尊心，而对你更为感激，产生更强烈的好感。这些，对于今后的交往，会产生深远的影响。给人台阶，如同为人灭火。

感谢“不该感谢的人”

有时候我们自己并不知道该往哪里奋斗，那些你认为“不该感谢”的人反而赐予了你一个方向。所以，你应该感谢他们。一条最实用法宝：“与自己较劲”，学会感谢那些你认为“不该感谢”的人。

生活中，大多数人都会做到对帮了自己忙的人给予答谢。但不少人却不知道如何对待不愿帮你忙的人。通常的情况是再也不愿意和人家交朋友，再也不愿意与人打交道，甚至怀恨在心。

其实，这是一种心胸狭隘的表现。谁都可能有过这样的经历，遇到困难去求助别人，没有得到帮助你会感到非常尴尬，心里特别难受。但难受过后你应当反省，没有任何理由可以记恨不愿帮你忙的人。你要继续与之交往，就要征服他，而如果继续与他较劲，你就会使矛盾升级，所以必须采取改变自己的方略。

刚刚大学毕业的小苏，不远千里专程来到王团长所在的部队，向他表示感谢。王团长感到很惊讶：

自己并没有帮他什么忙，感谢什么呢？

“我要感谢你当时对我说的话，也要感谢你当时没有帮忙。”

原来，小苏在大学面临毕业的时候，四处托人找到王团长，想让王团长帮忙让他到部队来发展。当时，王团长对他说：“你如果真想到部队来，可以通过部