

<<读懂人生取巧做事>>

图书基本信息

书名：<<读懂人生取巧做事>>

13位ISBN编号：9787504461292

10位ISBN编号：7504461296

出版时间：2008-5

出版时间：中国商业出版社

作者：华业

页数：245

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<读懂人生取巧做事>>

### 前言

大千世界，人各不同，事各有异。

在工作、生活中，我们不可避免地要与形形色色的人打交道，并遭遇到各种各样不同情况的事，如果你不“按牌理出牌”，往往会全盘皆输；但如果你只是按部就班，那也只能勉强完成任务，而很难取得最佳的效果。

这就要求我们在做事的时候要学会取巧。

做事不能不取巧，不取巧就像赶路不看路，只顾埋头走，走错了路也不知道，即使走的是宽宽大道，实际上却绕了许多弯子，这时只要抬一抬头，可能就会发现不远处虽险却近的羊肠小道。

做事不能不取巧，虽说“无规矩不成方圆”，但很多时候规矩会成为我们前进和成功的羁绊。就像没有毛泽东的“农村包围城市”、“星星之火可以燎原”，就没有新中国的成立，没有邓小平的“走具有中国特色的社会主义道路”、“一国两制”，就没有如今中国的富强昌盛、港澳地区的稳定繁荣一样。

规矩是需要有的，但有时候还需要制定者去打破它。

做事取巧不是让你投机取巧，不是让你不择手段，更不是让你违法乱纪，而是教会我们在正正经经做人的基础上，学会思考，学会走捷径，学会在这个纷繁复杂的人际社会中怎样才能做事不吃亏，做事更完美。

本书收录了大量做事取巧的手段和方法，内容详尽，事例新颖具体，评论切实具有说服力，相信读者定能从中找出适合自己的做事取巧方式，在处理以后的生活工作中棘手的事情时更加游刃有余。

## <<读懂人生取巧做事>>

### 内容概要

做事不能不取巧。

虽说“无规矩不成方圆”，但很多时候规矩会成为我们前进和成功的羁绊；规则是需要制定的，但是有时候更需要我们去打破它。

要想生活得好，在人生舞台上发挥你的魅力，你做事时必须做到：知人行事，察言观色探底细；未雨绸缪，准备做足办事快；取巧但不能贪急，心急吃不了热豆腐；打破潜规则，走自己的路；以礼攻心，人情要储蓄；一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮；嘴巴也能布大局，做个舌灿莲花的人；做事先做人，做人先取信。

## <<读懂人生取巧做事>>

### 书籍目录

第一章 知人行事，察言观色探底细 1.做事取巧先识人 2.知人知面更要知心 3.做事关要会防人一手 4.世事洞明，觉察先机 5.用别人的信息打造自己的成功 6.从性格入手，摸透对方 7.表情是无声的语文 8.察言观色要全面

第二章 未雨绸缪，准备做足办事快 1.机遇永远青睐有备而来之人 2.留点时间去正确思考 3.把握随手可抓的机会 4.切莫急躁，想好了再做 5.抢一步不如慢半拍 6.做事要有条理和秩序 7.不是缺少机会，而是缺少发现机会的头脑 8.准备与风险的反比例关系 9.准备与否造成差距 10.一切失败的根源：准备不足

第三章 取巧但不能贪急，心急吃不了热豆腐 1.快准狠，抢得先机 2.有仅需要冒险，还要会巧冒险 3.有胆识更要有魄力 4.做事要灵活，该快则快该拖则拖 5.只做需要做的事 6.像啄木鸟一样主动出击 7.犹豫不决是一切失败和悲哀的源头 8.智慧是一笔最大的财富 9.细节决定成败 10.高标准、高质量的要求自己

第四章 打破潜规则，走自己的路 1.成事虽在天，谋事却在人 2.利用环境，而不是受制于它 3.创新者生，默守者死 4.想不如说，说不如做 5.不要传统，要灵活 6.条条大道通罗马 7.向乌龟看齐

第五章 以礼攻心，人情要储蓄 1.储蓄人情，时时做好 2.送礼的分寸和艺术 3.放长线，钓大鱼 4.送礼要送到心坎上 5.人情也可拿来做生意 6.远亲不如近邻 7.为自己储备几个“生死之交” 8.重视领导身边的人 9.掌握时机，拉人一把 10.你敬我一尺，我还你一丈

第六章 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮 1.寻找你生命中的贵人 2.尊重上司提高自己 3.为人豁达，处事得体 4.大树底下好乘凉，向成功人士靠拢 5.丰富的人际关系是你成功的阶梯 6.毛遂自荐，自抬身价 7.让朋友成为你事业的助推器 8.亲不亲，故乡人，落难时的有力臂膀 9.打虎还靠兄弟 10.同学是靠得住的贵人

第七章 嘴巴也能布大局，做个舌灿莲花的人 1.打动对方是最重要的 2.分清主次，紧扣主题 3.不怕难下手，就怕难开口 4.巧妙委婉地拒绝 5.处世圆通慎言语 6.良好的谈吐是做事成功的催化剂 7.让陌生人不再陌生 8.找准切入点，勇开“金”口 9.唯唯诺诺是无主见的表现 10.忠言不逆耳，良药不苦口 11.有的放矢，见什么人说什么话

第八章 学会选择，退一步海阔天空 1.舍得香饵，才能钓到大鱼 2.耐心放线，慧眼识珠 3.像蟑螂一样生活 4.忍耐和信仰 5.用心计较般般错，退步思量事事顺 6.逃避不是为了别人，而是为了自己 7.“老二”哲学 8.做大事不必面面俱到 9.吃亏往往是纳福 10.巧用时机化危机 11.放弃是为了更好的生活

第九章 做事先做人，做人先取信 1.言而有信，做人讲原则 2.承诺了就要做到 3.人格魅力势不可挡 4.信誉是商人的生命 5.坚守信用是成大事者的最大关键

## &lt;&lt;读懂人生取巧做事&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 知人行事，察言观色探底细： 1. 做事取巧先识人 《孙子兵法》中言：“知己知彼，百战不殆。

”这也是我们做对方所预期的反应，而且通常他不会注意对方在说些什么。

与这种人打交道时，就要多花些时间，仔细观察、注意他的一举一动，从他的言行中，寻找出他所真正关心的事。

紧接着，要抓住这一话乏真心诚意的。

最好的方法是，在不得罪他的情况下，言辞尽可能简洁。

(3) 沉默寡言的人 当与不爱开口的人交往时，往往会让人感到头疼，对于这种类型的人，最好采取直截了当的方式，明确自己的观点，尽量避免迂回式的谈话。

(4) 深藏不露的人 深藏不露的人，不肯轻易让人了解其心思，或知道他们在想些什么。当我们做事时，遇到一个深藏不露的人，最好的方法是把自己预先准备好的资料拿给他看，让其根据资料，作出最后决断，这种办法十分有效。

人们都有普遍的共性，大多不愿将自己的弱点暴露出来，即便你要求他说出自己的看法时，他也故意闪烁其词，从而给你留下一种“高深莫测”的感觉，而事实上，这只是他伪装自己的手段。

(5) 草率决断的人 这种类型的人，当我们与其共事的时候，他们好像反应很快，常在交涉进行到最关键的时候，给人一种做事干净利落的感觉。

但由于这类人多半性子急，因此，有时候他们做事就会显得随便而草率。

一般来讲，这种类型的人经常会“错误地领会别人的意图”，在没有耐心听完别人谈话的情况下，就往往“断章取义”，作出自己的判断。

在这种形势下，作出草率的决定，多半会留下后遗症，进而影响到以后事情的顺利发展。

当我们遇到这种人时，最好把谈话分成若干段，或者把事情分层次地讲给他听，征求他的意见，让其有充分的考虑时间，如果没有问题，再继续下去。

(6) 行动迟缓的人 这种类型的人不仅说话慢，做事也总是很慢，换句话说，也就是行动比较缓慢。

对这类人绝对不能着急，因为他的步调与我们的进度总有一定距离。

所以，我们拿出耐心，尽可能配合他去做，这样做比急着催促他更为有效。

(7) 自私自利的人 自私自利的人心中只有自己，凡事都以自己的利益为中心，假如要让他做些于自己无利的事，是很困难的。

当我们在做事的时候，遇到这种类型的人要暂时按捺住自己的厌恶之情，用最恰当的方式顺水推舟、投其所好。

对方一旦发现自己的利益被保全了，心里自然高兴，如此，事情也就好办多了。

事是死的，但人是活的。

办法总比困难多。

做事前认清摸透对方的性格脾气，“因地制宜，因人而异”。

懂得对症下药，量体裁衣，这才是做好事情的前提。

2. 成功是从细节开始的 有些人在做事的时候，总想着一步登天，从而忽略了细节，殊不知，千里之堤溃于蚁穴，有时候一个小小的失误就可能让你宏伟的事业功败垂成。

反过来也是一样的道理，如果你抓住了细节，哪怕同样是一件不起眼的小事，也有可能为你带来意想不到的收获。

人当有鸿鹄之志，才能让自己飞得更高更远，但在一飞冲天之前先要默默练习飞翔的本领，让自己有扎实的根底。

无数个平凡日子里的积累才能让你飞得稳健，并且在遇到紧急情况时，能够转危为安。

这就不仅仅要努力，还要学会等待。

等待时机，等待经验丰富，等待能力具备，等待“数载寒窗无人问”变成“一朝成名天下知”。

美国有一家知名的牙膏公司，公司里有一位小职员，他有一个奇怪的绰号叫做“每支两美元先生”。

## &lt;&lt;读懂人生取巧做事&gt;&gt;

”。  
因为他无论签什么账单，都会在账单的右下角注上公司的名字，和“每支两美元”的字样。渐渐地，他的这种做法被公司的同事所注意，真名字没人叫了，大家都戏称他“每支两美元先生”。

这个小职员的举动传到了老总的耳朵里，老总惊讶，竟有如此注意宣传自己公司的员工。后来，在老总离职之后，很放心地把公司交给了这个职员。很多职位比他高、能力比他强的人都没有坐上那个位子。这个平日默默无闻的小职员，一下子成了众人的楷模。他算不上什么贤者，如果知而不言，罪过就更大了。

司马光身为一代明相，清明廉洁，政绩累累，但在分析贡禹之事时却过于偏颇了。古代的帝王在即位之初或某些较为严重的政治关头，时常要下诏求谏，让臣下对朝政或他本人提意见，表现出一副弃旧图新、虚心纳谏的样子，其实这大多是一些故作姿态的表面文章。一些实在的大臣往往十分认真，不知轻重地提一大堆意见，这时常招来忌恨，埋下祸根，早晚会招来帝王的打击报复。

但贡禹却十分聪明，专拣君上能够解决、愿意解决、甚至正在着手解决的问题去提，而回避重大的、棘手的问题，这样避重就轻，避难从易，避大取小，既迎合了上意，又不得罪人，表明他圆熟老道的官场哲学和技巧。

唐高宗李治将要立武则天为皇后，遭到长孙无忌、褚遂良等一大批元老重臣的反对。一天，李治又要召见他们商量此事，褚遂良说：“今日召见我们，必定是为皇后废立之事，皇帝决心既然已经下定，要是反对，必有死罪。

我既然受先帝的顾托，辅佐陛下，不拼死一争，还有什么面目见先帝于地下！”

李勋同长孙无忌、褚遂良一样，也是顾命大臣，但他看出，此次入宫，凶多吉少，便借口有病躲开了；而褚遂良由于直言不讳，当场便遭到武则天的切齿斥骂。

过了两天，李勋单独去见皇帝。李治问他：“我要立武则天为皇后，褚遂良坚持认为不行，他是顾命大臣，若是这样极力反对，此事也只好作罢了！”

李勋明白，反对皇帝自然是不行的，而公开表示赞成，又怕别的大臣议论，便说了一句滑头的话：“这是陛下家中的事，何必再问外人呢？”

这句回答真是巧妙，既顺从了皇帝的意思，又让其他大臣无懈可击。

李治因此而下定了决心，武则天终于当上皇后。

反对派长孙无忌、褚遂良都遭到了迫害，只有李勋官运一直亨通。

读者们不要误会，我们并不是提倡贡禹、李勋之流的不讲原则、只求自保的做法，只是要说明一个道理：在特定的情况下，面对特定对象的特定心理和意图，对症下药有时可能是聪明人最好的选择。

在当今社会，好与坏、善与恶的界限已经越来越模糊，在坚持自己正直做人的大前提下，做些利己不损人的事情也是未尝不可的。

3. 做事前要会防人一手 几乎所有的家长都会在即将成年而出门在外的孩子耳边唠叨一句：“害人之心不可有，防人之心不可无！”

的确，“害人之心不可有”，因为害人会有法律和道德上的问题，但防人之心却万万不可无！

防骗子，防小人，防无赖……有时候甚至还要防朋友，防熟人。

朋方也要防吗？

是的。

“人非圣贤，孰能无过。”

朋友也会有性格偏执，也会有人格缺欠，甚至也会品行不端。

朋友常向你坦露真诚、友善的一面，常予你帮助，予你关怀，朋友与你越亲近你就越会向朋友敞开心灵的大门，会不自觉地裸露灵魂。

可以说，在朋友面前，你是把你最柔软、最脆弱的部位送到了他的眼皮底下。

## <<读懂人生取巧做事>>

当然，此时在你的面前，朋友也是最裸露的。

但商场、官场有言道：“只有永远的利益，没有永远的朋友。”

当因某事、某观点，甚至某一句话触犯了朋友的利益时，就会产生磨擦，产生矛盾。这时候，如果掉以轻心，不提高戒备，那朋友的铁拳可能就会“招呼”到你的软肋上。

如你与同事关系亲密，但当升迁的选择发生在你们之间时，即使你能客观面对，但你能保证同事不搞小动作，不去抢夺那过于吸引人的位置吗？

明枪易躲，暗箭难防。

所以，不要輕易在他人面前把自己所有的防护都卸下来。

只要你藏好自己的弱点，不轻易露出锋芒，那么，就不会被人找到你的“软肋”，也就不会遭受他人的背后一击了。

东汉末年，刘备和许汜闲谈，谈到徐州的陈登时，许汜说：“陈登文化教养太低，不可结交。”

“你有根据吗？”

刘备感到惊异。

“当然有。”

许汜说，“头几年，我去拜访他，谁想他一点诚意也没有，不但不理人，而且天天让我睡在房角的小床上。”

刘备笑着说：“他这样做是对的。”

你外边的名气大，人们对你的要求也就高了。

当今之世，兵荒马乱，百姓受尽了苦。

你不关心这些，只打听谁家卖肥田，谁家卖好屋，尽想捞便宜。

陈登最看不起这样的人，他怎么会同你讲心里话？

他让你睡小床，还算优待哩。

若是我，就让你睡在湿地上，连床板也不给。

许汜听后，方恍然大悟。

一般来说，了解、识别人的办法有七种：一是通过交谈来了解其立场；二是制造突发事件以了解其应变、处理能力；三是通过策划方案来了解其学识；四是告诉危难情况来了解其胆量和勇气；五是用酒色来了解其修养；六是给予其得到财物的机会以观察其是否廉洁；七是嘱托其办事以观察其是否守信用。

即识别人要从多个角度进行。

比如说领导要想区别谁是小人谁是君子，千万不能靠赏赐和晋升来达到目的。

要知道，赏赐和加官晋爵是小人极力追求的目的，为了达到这个目的，他们是不择手段的，往往会蒙蔽上司，伪装成君子的样子。

既然君子之志不在于封赏，那么在他做出业绩之后，领导可以采用表扬、激励的方法，让其感受到领导的信任、欣赏，这就足够了。

如果过了一段时间，他没有因为不被提拔而闹情绪，那么说明他具备了真君子的条件，这时，领导可以放心大胆地任用他。

小人最擅长的是阿谀奉承，他们这样做的最终目的是为了得到回报，一旦他们取得领导的信任或任命，就会很快地不可一世，此时，他们的真实嘴脸就会暴露出来。

所以一定要留意身边一味顺着自己的意志说好话的人，切不可因为他说的都是自己爱听的话就信任他，那样做无异于养虎为患。

君子是品格、道德、学问极高之人，足以为民众之表率。

但是若表面伪装得一副道貌岸然、清高的模样，暗地里却做着违反常伦、伤天害理、阴险狡诈的事情，那便是个令人寒心的伪君子。

“宁为真小人，不耻伪君子。”

伪君子比小人可恨之处就在于他暗地行小人之事，明面上却伪装成正人君子，让他人对之信任，进而疏于防范，做出让人防不胜防的坏事。

所以，不论对方是何种人，我们在与之交往之初，都要多个心眼，多个防护，以免自己受到意想

## <<读懂人生取巧做事>>

不到的伤害。

4. 世事洞明，觉察先机 一个仅仅跟着别人走的人，永远都不会有太多的收获，永远也不会有太大的成就。

因为他们只会循规蹈矩亦步亦趋。

当他们回过神来时，别人早已超越前去或是回过头来，将其击败了。

所以，要做事，就要先做个有先见之明的人。

先见之明者，就是目光能及别人所不及，就是思维能想别人所不能想。

人无远虑，必有近忧。

先见之明能帮助我们避开面临的危险，因为它基于对现实的准确判断。

一个人有先见之明，他必定少走弯路。

少走弯路，自然能够较快成功。

看得远，才能走得远；走得远，才能知得多。

工作中任何事情若能抢占先机，先发制人，才是成功的捷径。

工作有时好像大清早上班挤公交，每一部车都是满的，车内人挤人，有时气都喘不过来。

可是如果提前十分或二十分钟搭车，情形又不同了：乘客很少，而且有空位，在车上还可以看看报纸，只十分或二十分钟之差，却有那么大的不同。

听古代剑术名家的故事，常有“在刀尖三寸前躲开”的描写。

对方挥刀砍过来，刀尖快触到自己身体的一霎那，闪身躲开了。

对方也是高手，来势犹如闪电一般，要躲开不是那么容易。

等到对方砍过来才考虑如何躲闪，是来不及的。

长期磨练才会有灵敏的直觉，在无意识中，对方的一举一动了如指掌，不必等到对方开始行动才想办法应付，不然在真刀真枪的世界是站不住的。

经营事业也是这样。

无论什么时候，公司都在激烈竞争的漩涡中，为了不在竞争中落后，必须将对对方的想法、动向摸得一清二楚。

“遇到这种情形的时候，这个公司一定会采取这样的对策，那个经营者的想法一定是这样……”深入了解，才能够做到“我们公司应该用这个办法应付，他们那样我们就这样……”事先有心理准备，公司就有应变的措施。

如果等对方采取行动才来研究对策，在这个变化多端、竞争激烈的时代，是注定要落伍的。

深事深谋，浅事浅谋，大事大谋，小事小谋，远事远谋，近事近谋，都必须具备深远高明的见识与策略。

计谋贵在高人一筹，策略贵在先人一着。

能看到他人不能看到的，思考他人不能思考的，推算他人不能推算的，这才是远谋大略。

要想做事成功，就必须有先知先觉，有先见之明，什么事都能先人一着，就能取胜。

第一名永远都只有一个，而紧随第一名之后的，永远都是那些也想成为第一名的人。

要想永远领先，就必须永远先人一着，而又不囿于这一着上，即使他人奋起直追，却仍然保持着那段不可逾越的距离，这样，不管面对什么工作，都可以自信满满，出奇制胜了。

5. 用别人的信息打造自己的成功 当今世界是个信息爆炸的时代。

信息在我们的工作、生活中被明确地放在了首要位置。

掌握了最先进、自己最需要的信息，就相当于掌握了市场与本行业的脉搏。

克拉司雷，原先是一家路边小商店一天只能挣几毛钱的小伙计，后来他拥有了自己的克拉司雷汽车公司，成为美国著名的汽车公司之一。

他究竟用什么方法，使那么多人都青睐他的汽车呢？

克拉司雷说：“像我这样依靠千万个主雇的满意而得到事业上成功的人，最好的方法之一就是将这千万个主雇看到一个主雇。

……





## <<读懂人生取巧做事>>

### 编辑推荐

做事不能取巧，不取巧就像赶路不看路，只顾埋头走，也许走的是宽阔大道，实际上却绕了许多弯子。  
人生有险阻，惟有灵活变通的人才能办事顺利；人生有困境，惟有准备充分的人才能逆境求生；人生要温情，只有善于沟通的人才能幸福美满；人生要金钱，只有取巧做事的人才能财源滚滚。

<<读懂人生取巧做事>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>