

<<做人比做事重要>>

图书基本信息

书名：<<做人比做事重要>>

13位ISBN编号：9789574471560

10位ISBN编号：957447156X

出版时间：2009-1

出版时间：心鼓手出版社

作者：曾鑫發

页数：176

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>

## &lt;&lt;做人比做事重要&gt;&gt;

## 前言

商場上有這樣一句話：天資好不如學問好，學問好不如做事好，做事好不如做人好。做事主要是指自身的工作才能、專業技能，而做人一方面是指內在的人格和人品，另一方面指的就是如何處理自己與他人的關係，也就是建立人際關係的能力。

建立人際關係的能力大致可分兩種：第一是溝通表達、交際應酬、察言觀色等方面的能力；第二是拓展、維護交際圈並整合人脈資源的能力。

這兩種能力原來一而二，二而一，例如搭火車的時候跟坐在旁邊的人交流溝通，屬於第一種能力；而交流以後，保持長期的聯繫，並在適當的時機讓對方給自己事業以某種幫助，就屬於第二種能力。

想要取得成功，固然需要多方面的才華，但是交際的能力往往是決定成功的關鍵。不相信嗎？

請先看下面的實例。

志明大學畢業之後，如願以償，成了一名非常優秀的平面設計師，憑著紮實的美術功底與卓越的平面設計天份，不用幾年，他就做上了創意總監的大位，繼而又被提升為副總經理。

與此同時，他買了房子，買了車子，銀行戶頭裡還有一大筆存款。

眼看創業的時機成熟了，志明便辭去了職務，自己成立一家廣告公司。

志明一向負責創意和設計等方面的工作，很少與客戶直接協調、溝通，而現在他卻必須與客戶面對面了。

志明少年得志，難免恃才傲物，從來沒有在交際能力上下功夫。

有一次跟客戶商討一件委託案，客戶對志明的提案提出了幾點意見，志明不但不尊重對方的意見，而且反唇相譏：「我做了好幾年廣告，對自己的作品有信心，稍微有點藝術鑒賞力的人都不會像你這樣，對我的作品提出這麼不專業的意見。」

像這樣尖酸刻薄的話，志明實在情不自禁，脫口而出。

不用多久，原本就非常有限的幾家客戶都相繼與志明斷絕往來。

老客戶尚且一再流失，想要拓展新的業務，自然難上加難。

一年以後，志明的房子和車子都賣掉了，銀行裡的存款變成貸款。

走投無路之下，他只好解散了自己的公司，另外找一家廣告公司打工去了。

交際能力，就具有這樣關鍵的決定作用。

其實，古今中外的哲人都曾表示，人不是單獨的個體，而是社會關係的總和。

換句話說，人不只是一個獨立的自然人，任何人都生活在社會關係之中，正是錯綜複雜的社會關係才讓人成其為人。

每個人成長的過程，就是從一個自然人成長為社會人的過程，每個人都在向愈來愈複雜的人際關係邁進：從血緣關係到同學關係，從朋友關係到姻親關係，從師生關係到業務關係&hellip;&hellip;，社會學將這樣的情形稱之為人的社會化。

既然人是社會化的動物，人的事業也就是社會化的事業，成功和失敗都受到社會關係所影響，例如廣告企劃案之所以會成功，就是因為案子能夠促進生產商和消費者之間的社會關係。

既然一切事業和工作都成立於社會關係之中，那麼，處理好自己與其他社會元素的社會關係，便是成功的基礎和前提。

這也就是說，如果沒有一流的交際能力，無法協調自己參與的各種社會關係，自然無法成就一番事業。

David和Olivia是公司的新進員工，被安排在同一個部門，做同樣的工作，兩人都才從大學畢業，工作能力和工作業績，也不相上下，但在為人處世上，他們卻有很大的差異。

David比較「直爽」，與人相處，若不是直接連名帶姓的稱呼對方，就是小趙、老王的喊來喊去。有一次，David的頂頭上司張經理正在會議室接待客人，David突然出現在門口，大聲喊：「老張，你的電話！」

張經理才剛過三十五歲，竟被人喊老張，又是當著客人的面，而且喊自己的還是自己的部下，心裡想要高興都很難。

## <<做人比做事重要>>

而Olivia就不同了。

Olivia不論見到誰，一律畢恭畢敬，小心翼翼的喊張經理、馬主任，若是職務與自己相當的，就喊陳大姐、劉大哥，就算對年長的工友，她也稱人家阿伯。

David只有上班時才來公司，下班就走人，與公司裡的人沒什麼交往。

Olivia就不同了，她下班以後，看到有人沒走，就會留下來，跟人家聊聊天，說說閒話。

人家有困難，她也會盡力幫助。

當然，她也經常向別人求助。

有一次，她來到張經理的辦公室，說有一件大事，要麻煩張經理指教指教。

原來她表妹要考大學，想請經理「指點一下，看怎樣填志願比較好」。

張經理聽了，非常高興，很認真幫她分析了近幾年的就業趨勢，然後慎重的給了她一些建議。

後來，張經理底下的一個副經理調到別的部門主持工作，公司決定採用超級星光大道的辦法，公開選拔新的副經理。

David和Olivia都畢業於相關科系，又都是部門中的佼佼者，符合公司規定的條件，於是兩人都報名參加選拔。

選拔的評審，是由公司中級以上幹部所組成，大家幾場會議開下來，結果&hellip;&hellip;，結果讀者應該已經猜到了。

沒錯，Olivia以絕對的優勢擊敗David，成為公司最年輕的副經理。

學會做人，是把事做好的先決要件，想要成功，應該考慮先做人，後做事。

我這樣說，並不是否定工作能力的重要性，只不過做人的技巧與做事相較起來，實在更重要。

別的不提，就看二〇〇八年台灣政壇上的發生的事，就知道我說的是什麼意思。

有的署長做官做沒幾天，就因為毒奶粉而下台一鞠躬，有的市長老在颱風天出國，媒體的砲火卻對他特別「從寬處理」。

國父說：要做大事，不要做大官。

很可惜，這話只能說不能做。

現實的情況是：要做大事之前，得先學會做官。

更要命的是，不會做官，就很可能沒事可做；而做好了官，別人還會提供協助，幫忙搞定困難的事。

同樣的，會做人，就有事做，很會做人，事情就很容易做。

做事屬於科學、理性的範疇，做人屬於藝術、感性的範疇，原來只有理性與感性兼顧，科學與藝術並行，才是正港的成功達人，才能邁向成功的最高境界。

## <<做人比做事重要>>

### 内容概要

學會「閱讀空氣」，才是成功必勝絕技 你在職場上習慣跟上司稱兄道弟，沒大沒小嗎？  
你在職場上習慣苛求上司做到絕對公平，不能接受絲毫的「虧待」嗎？  
你沒有感覺到職場臥虎藏龍，對誰都不可失了禮數，以免得罪高人嗎？  
你以為上司要求你有獨立作業的能力，就等於放任你自作主張嗎？  
你以為貫徹上級交待的命令，做就對了，不必用大腦嗎？  
你以為只有跑業務的才要懂得交際應酬，做內勤的只要埋頭苦幹嗎？  
你以為老闆裁員是根據員工會不會辦事，而不是根據員工會不會做人嗎？  
面對以上的問題，你的答案如果都是「是」的話，那你要小心你的人氣指數已經跌到破表了，人氣指數跌到破表，你的事業也差不多玩完了。

職場最夯的成功技巧，不是外語能力，不是業績效率，而是「閱讀空氣」的能力！  
人際之間的互動交流，會蘊釀成一種無形無色、無聲無臭的氣氛，就像空氣一樣，唯有讀懂人際互動交流的空氣，才能掌握工作中關鍵的契機，在激烈的競爭中突圍而出！

因為：事情是死的，人是活的。

說到底，事情畢竟是人做出來的。

只懂得做事情，只有死路一條；若懂得做人，則有無限生機。

本書要告訴你： 只會做人不會做事的是小人； 只會做事不會做人的是笨人； 做事做人一樣會做的是平凡人； 既會做事更會做人的是成功人！

本書指定讀者： 判咧等公司裁員者，求職面試者，職場進修者，自行創業者，企業管理者，不想失敗只想成功者。

<<做人比做事重要>>

作者简介

曾鑫發 企管顧問公司資深顧問，發表文章散見各大商業期刊雜誌。

## <<做人比做事重要>>

### 书籍目录

前言培養「博感情」的能力「不要臉指數」決定了你的成功機率水能倒流，太陽也會打西邊出來別人想什麼，就給他什麼只會鑽死規則，死路一條；懂得和活人打交道，處處生機人面優勢，就是絕對優勢人文世界的槓桿原理打造自己生命中的貴人世界之小，超乎你的想像學會「閱讀空氣」，成功必勝絕技適應環境，隨機應變出門看天色，進門看臉色如何管理人情帳戶定期投資：讓對方欠人情處理債務：卸掉人情包袱信守承諾：不開芭樂票，不跳票轉投資，獲利加倍：把人情做給別人世上沒有逆轉勝「閱讀空氣」大要領說得再怎麼感動，也不如實際行動適度收斂，別搶著做大明星小心閱讀空氣的盲點沒大沒小，自尋煩惱苛求絕對公平，魅力指數跌停職場臥虎藏龍，對誰都要敬重自作主張，小心被罰坐冷板凳聽命令用耳朵，執行命令用大腦厚植人脈小撇步避免職場大忌建立人際聯盟勤練妥協的藝術做上司需要的人高禮術，人生事業才有高分數成功都是借出來的自己能為他人雪中送炭，他人才能為自己錦上添花善用他人的資金支援善用他人的影響力就連「君子」也是借出來的全面開發閱讀空氣的潛能民之所欲，常在我心喚醒沉睡的巨人激勵自我，心想事成激勵自我，全力以赴

<<做人比做事重要>>

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>