

<<要做事 先做人>>

图书基本信息

书名：<<要做事 先做人>>

13位ISBN编号：9787511301017

10位ISBN编号：7511301010

出版时间：2009-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：周增文

页数：275

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>

<<要做事 先做人>>

前言

一个人不管有多聪明，有多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何去做人、做事，那最终的结局大多是失败。

做人做事是一门艺术，更是一门学问。

很多人之所以一辈子都碌碌无为，很大程度是因为他们一直都没有弄明白该怎样去做人、做事。

表面上看，做人、做事似乎很简单，有谁不会呢？

其实不然，比如说你当一名教师，你的主观愿望是当好教师，但事实上却不受学生欢迎；你去做生意，你的主观愿望是赚大钱，可你偏偏就赔了本。

抛开这些表层现象，去发掘问题的症结，你就会发现做人、做事的确是一门很难掌握的学问。

年轻的时候，做什么样的人都好。

叛逆的、乖巧的、张扬的、忧郁的，即使一失足，也不会就直接奔着“千古恨”的终极目标而去，只要岁数还小，有的是机会“金不换”。

问题是，青春总是短暂的，等到流水无情，韶华渐去，这个时候就要考虑“做人”的问题，这个问题其实包括两个方面：其一，做什么样的人；其二，怎样做到。

本书从“人缘”、“人气”、“人脉”三个方面来讲“做什么样的人”：关于人缘。

很多人都希望自己拥有绝佳的人缘，不过不少人对人缘的理解却有些粗浅，他们把人缘看作是你来我往，“初一对十五”，误认为只要做到了“初一我有十五”就会有人缘。

<<要做事 先做人>>

内容概要

人际关系既复杂又微妙，对大多数人而言，人际关系无疑是件头痛但又不得不面对的问题。

如何在当今复杂的人际网络中做到轻松自如？

如何将人际关系能力演化为事业成功的助力？对每一个人特别是职场人士而言，是值得思考的。

《要做事，先做人》立足中国文化，展现中国人人性，全面介绍了赢得人缘人气人脉的131个关键要诀，为我们提供了一套如何建立良好人际关系的方法和策略。

<<要做事 先做人>>

书籍目录

第一篇 人缘决定关系——获得好人缘的54个要诀 法则一：用心让陌生人喜欢你 要诀1：出色的外表让人眼睛一亮 要诀2：用你的笑容感染对方 要诀3：倾听是一杯温润的奶茶 要诀4：礼多人不怪 要诀5：“留白”的艺术，给人遐想的空间 要诀6：诚恳而友善的态度传递你的情谊 要诀7：关注对方所喜爱的话题 要诀8：赞美的语言，人人都喜欢 法则二：真心让朋友贴紧你 要诀9：结交优势互补的朋友 要诀10：以诚相待，打破一切隔阂 要诀11：欣赏的力量有多大 要诀12：要经常和朋友保持联系 要诀13：多予少取，把付出当成一种责任 要诀14：看清“朋友”的真面目 要诀15：悄悄地为朋友做点事 要诀16：握手言和，化敌为友 要诀17：雪中送炭，援助之手使人难以忘怀 法则三：诚心让同事接近你 要诀18：真诚的态度让人乐于与你合作 要诀19：伸出你的援助之手 要诀20：不要独享荣耀 要诀21：检点自己的言行 要诀22：尽快融入新的工作环境中 要诀23：职场信任强化人脉的要领 要诀24：有效的沟通才能减少隔阂 要诀25：小心应对办公室里的各类同事 要诀26：从容应对新单位的“老圈子” 要诀27：同事间的应酬有学问 法则四：态度让领导欣赏你 要诀28：承认与上司的地位差别 要诀29：同上司商量，让上司为你做主 要诀30：维护上司的面子 要诀31：若即若离，与上司保持适当的距离 要诀32：挺身而出，成为上司的好助手 要诀33：想得多一点 要诀34：说到做到，不放空炮 要诀35：增加工作的可见度，让上司知道你的付出 要诀36：强调女上司的女性魅力 法则五：能力让下属跟随你 要诀37：时而放低姿态向下属求教 要诀38：以身作则 要诀39：公事公办 要诀40：大将之风 要诀41：用人不疑，疑人不用 要诀42：尊重有才干的下属，营造和谐宽松的环境 要诀43：真心赞美下属 要诀44：上司不妨偶尔放下架子 要诀45：越是有能力的上司，偶尔也要扮演无用的人 要诀46：培养下属的情感 要诀47：对下属的生活和家庭给予真心的关怀 法则六：专业让客户相信你 要诀48：依靠更好的服务获取客户的青睐 要诀49：思想上积极、行动上主动 要诀50：与客户沟通要选对话题和切入点 要诀51：交谈中注意观察对方感受，及时调整沟通策略 要诀52：在别人忽略的细小地方赚取利润 要诀53：没有关系就没有销售 要诀54：给顾客一个正当理由

第二篇 人气决定景气——获得好人气的58个要诀 法则七：高调做事带来士气 要诀55：别人谓为困难，你却视为挑战 要诀56：别人借口连篇，你却自动自发 要诀57：别人事不关己，你却乐于操心 要诀58：别人三分干劲，你却十分卖力 要诀59：别人犹豫不决，你却付诸实施 要诀60：别人注重分歧，你却不忘大局 要诀61：别人诉说苦劳，你却呈献功劳 要诀62：别人一蹶不振，你却愈挫愈奋 要诀63：别人自甘平凡，你却跳出平庸 法则八：低调做人带来人气 要诀64：别人恃才自傲，你却虚怀若谷 要诀65：别人卖弄口才，你却多听少说 要诀66：别人拼命外显，你却暗中积蓄 要诀67：别人你斗我争，你却埋头做事 要诀68：别人直来直去，你却刚柔并济 要诀69：别人争破头颅，你却侧面取胜 要诀70：别人拿放不起，你却宠辱不惊 要诀71：别人趾高气扬，你却诚惶诚恐 要诀72：别人高高在上，你却择善而执 法则九：有自信的人会有超人气 要诀73：必须要表现得信心十足 要诀74：释放激情就是展现自我 要诀75：抓住机会，挺身而出 要诀76：信心就是自己的旗杆 要诀77：抛弃自卑感，大胆直率地走进社交圈子 法则十：讲人格的人会有超人气 要诀78：修炼人格魅力，让人刮目相看 要诀79：贪小利常常会使自己颜面无光 要诀80：诚实为先，名利在后 要诀81：宁可吃亏，也不能伤情意 法则十一：敢担当的人会有超人气 要诀82：善于使用推功揽过这一招 要诀83：“责任全在我”，用这句话来虏获人心 要诀84：富有责任感的领导值得下属信赖 要诀85：坦率承认自己的错误 法则十二：重信誉的人会有超人气 要诀86：信誉是致富之本 要诀87：话不可说得太满 要诀88：对待承诺一定要“说一不二” 要诀89：实话实说是获得别人信任的妙方 要诀90：“空头支票”开不得 法则十三：度量大的会有超人气 要诀91：得意不忘形，失意不失态 要诀92：有福同享，有难抢着当 要诀93：该分食就别吃独食 要诀94：单方面的给予，让他感到歉疚 法则十四：有胆识的人会有超人气 要诀95：积极主动的人赢得更多 要诀96：适时在对方面前露一手 要诀97：越是棘手的事情越要抢着干 要诀98：强调努力的过程，而非最终的结果 要诀99：“你们干不了的，让我来” 法则十五：稳得住的人会有超人气 要诀100：接近他人需要有耐性 要诀101：对症下药，说话要因人而异 要诀102：故作糊涂，吊足对方的胃口 要诀103：从容应对他人的嘲笑 要诀104：沉得住气方能发得了力

<<要做事 先做人>>

法则十六：不抱怨的人会有超人气 要诀105：在批评员工的同时肯定对方做出的成绩 要诀106：要设法让员工看到希望 要诀107：用“我相信你”这句话表示信任 法则十七：口才好的人会有超人气 要诀108：与人为善，多说好听话 要诀109：让初次见面的人也为之倾倒的说话术 要诀110：动之以情，用感情而不是用智慧去感动他 要诀111：让对方开口说“是” 要诀112：善用一个“磨”字，以情动人第三篇 人脉决定成败——获得好人脉的19个要诀 法则十八：增加银行存款不如增加“人脉”存款 法则十九：广结善缘有助于创业成功 法则二十：要聚财先聚人 法则二十一：关系是靠“钻”出来的

<<要做事 先做人>>

章节摘录

第一篇 人缘决定关系——获得好人缘的54个要诀法则一：用心让陌生人喜欢你
要诀1：出色的外表让人眼睛一亮虽说内在比外表重要，但是人就是会被外表所吸引。

因为外表和内在并非全无关系。

是以外表来判断，还是以内在来取决，姑且不论其是非，通常人都是从两方面来做判断的。

但是，精巧地装扮外表，在他人面前，比起内在更可以凸显自己，他人对你的评价也会提高。

因此，要想让陌生人喜欢你，外表整顿妥当是比较有利的。

话虽这么说，现实生活中也不是只有与生俱来的俊男美女可以有吸引人的魅力。

女性可以靠化妆来装饰，男性也可以靠穿着打扮来加分。

温和的表情、稳重的举止、整洁的服装，这些也都是装饰外表的方法，贯彻这些方法也可以说是让陌生人喜欢你的基本元素。

一个著名的推销员清楚地记得自己第一次拜访客户时的情景：有些胆怯，穿着有些褶皱的西服，匆匆走进了客户的办公室。

看到办公室里有很多人，也不知道该找谁推荐自己的产品。

看到没人理自己，他便鼓起勇气，站在门口大声地自我介绍起来：我叫××，是××公司的业务员...
...可想而知，最后的结果会怎么样。

这次业务之所以失败，就是因为推销员没有注意自己的第一印象。

第一印象是指在与陌生人初次交往时留下的印象，这种印象会在进一步的交往中给对方的认识评价产生很大的影响，容易产生“先入为主”的认知偏差。

也就是说，人际交往中初次接触的前期，人们会对交往对象做出许多方面的判断，这些判断的综合，就形成对该人的印象。

心理学家强调指出，在形成印象中最重要、最强有力的一个方面，就是对该人进行“评估”，即：自己喜不喜欢这个人？

喜欢不喜欢的程度有多深？

也就是说，在人们对交往对象产生第一印象时，会做出某种情绪性的评价，这种评价在进一步的交往中会使人们对交往对象的各种判断受到影响。

如果我们给对方留下了良好或不好的第一印象，那么这种印象就会继续延伸到今后的交往中。

这就要求我们在和客户进行初次交往时一定要重视留给对方的第一印象。

有研究发现，对第一印象的形成比较重要的特质有：仪容仪表，举止礼节，风度修养等，因此我们必须重视这几方面内容。

我们先说仪表。

一个人给人的第一印象很大程度上都是视觉的，而这种视觉中仪表占了很大一部分。

你没有必要每一次见客户都是西装革履，但是你的衣服一定要干净、整洁，不要有褶皱。

如果必须穿西装的话，一定记着打领带，要把领带打正，不要歪歪扭扭。

要注意把脸洗干净，把胡子刮干净，把头发理顺等基本的外在形象。

也可以让自己有些特色，打上发腊，让自己看上去很精神，切记不能整天萎靡不振的样子。

一个人的外表形象决定着对方对你的好感程度。

再看一下礼节。

对于很多客户来说，中规中矩的打招呼、谈公事，并不能获得他们的认可，就是说有些生分了，因此有时候叫老板倒不如叫一声大哥来的更加亲切。

礼节也不仅仅是你的言谈举止，也包括你能够对他们的关注。

比如，客户家小孩的生日能够给他们一个惊喜，不是要求你送多大的礼，而是说你要重视他。

风度也很重要。

风度是一个人的性格和气质的反映，有的人性格开朗、气质聪慧，风度则往往潇洒大方；有的人性格豪爽、气质粗犷，风度则往往豪放雄壮；有的人性格沉静、气质高洁，风度则温文尔雅；有的人性格温柔、气质恬静，风度则秀丽端庄。

<<要做事 先做人>>

风度是性格和气质的外在表现，属于一个人的外部形态，是由一个人的言谈举止所构成的。

与心灵相对而言，风度是人的一种形式，也是感受形式美的眼睛所最先接触的。

因此，从风度的好坏，不仅可以看到一个人的文明程度，而且也可以部分地看到一个人的美丑。

比较为难的是，风度不是一个人装腔作势就能够做出来的，而是在长期的社会实践中所形成的好的性格、气质的自然流露。

因此要想拥有有魅力的风度，关键在于各人在实践中的培养和锻炼。

古人早就说过：“诚于中而形于外。”

心里诚实，才会有诚实的样子。

心不诚实迟早会被人看破的，更何况风度这种人的外在美是没法装得像的。

当然，人的风度是多样的，不能强求一律，这也是为人的性格、气质的多样性所决定的。

但是，无论性格、气质的多样性也好，还是风度的多样性也好，都应当体现出自己的美的本质，让别人对你一见倾心。

可以看出，第一印象的展示，虽然可以反映出自己的个性品质，但归根结底，它是一个人平时长期修养的结果。

没有平时良好的修养，即使主观上想给人留下一个好印象，也往往是东施效颦，装模作样，反而令人生厌。

要诀2：用你的笑容感染对方面对第一次见面的人也好、见过几次面的人也好、熟人朋友也好，见面的瞬间就露出满面的笑容。

这样的笑容蕴藏着“见到你真好的信息”。

笑容可以迅速拉近你和陌生人之间的距离，因为被笑脸对待的人会有“这个人对我有好感”的想法，微笑也是接受对方的一个信号。

古人云：“笑开福来。”

微笑因幸福而发，幸福伴喜悦而生，即“情动于中而形于外”。

在和陌生人见面时，只要时时超越自我情绪的困惑，你就能保持轻松愉快的心境，你的面孔也会因此而涌起幸福的微笑，并感染他人，而且他人的微笑又反过来强化你的愉悦和微笑，形成你与他人之间人际关系的良性循环。

这无疑会极大地促进你优美的个性和创造力的发展，为你把事情办好铺下一块块“基石”。

在一个适当的时候、恰当的场合，一个简单的微笑可以创造奇迹。

一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

几年前，底特律的哥堡大厅举行了一次巨大的汽艇展览。

在这次展销会展览中，人们蜂拥而来，在展览会上人们可以选购各种船只，从小帆船到豪华的巡洋舰都可以买到。

在汽艇展览期间，有一宗巨大的生意差点跑掉了，但第二家汽艇厂用微笑又把顾客拉了回来。

在这次展览中，一位来自中东某一产油国的富翁，站在一艘展览的大船面前，对站在他面前的推销员说：“我想买条价值2000万美元的汽船。”

我们都可以想象，这对推销员来说是求之不得的好事。

可是，那位推销员只是直直地看着这位顾客，以为他是疯子，没加理睬，他认为这个人是在浪费他的宝贵时间，所以，脸上冷冰冰的，没有笑容。

这位富翁看看这位推销员，看着他那没有笑容的脸，然后走开了。

他继续参观，到了下一艘陈列的船只前，这次他受到了一个年轻推销员的热情招待。

这位推销员脸上挂满了欢迎的微笑，那微笑就跟太阳一样灿烂。

由于这位推销员的脸上有了最可贵的微笑，使这位富翁有宾至如归的感觉，所以，他又一次说：“我想买条价值2000万美元的汽船。”

“没问题！”

这位推销员说，他的脸上挂着微笑，“我会为您介绍我们的系列汽船。”

他只这样简单地附和说，便推销了他自己。

而且，他在推销任何东西以前，先把世界上最伟大的东西推销出去了。

<<要做事 先做人>>

所以，这位富翁留了下来，签了一张500万元的支票作为定金，并且他又对这位推销员说：“我喜欢人们表现出一种他们非常喜欢我的样子，你现在已经用微笑向我推销了你自己。

在这次展览会上，你是惟一让我感到我是受欢迎的人。

明天我会带一张2000万美元的保付支票回来。

”这位富翁很讲信用，第二天他果真带了一张保付支票回来，购下了价值2000万美元的汽船。

在美好的笑容已不常见的现代，满脸的笑容已经成为吸引人的一项强大利器。

但是，可不能将“笑容”与“笑”混为一谈。

近年来不会好好的微笑而只会傻笑的人是越来越多了。

笑容与傻笑是不一样的。

像是“贵公司生意兴隆，真是好极了。

哈、哈、哈！

”如此没什么意义的傻笑，就只会让对方不愉快而已。

甚至还有可能会招来对方的反讽：“没什么好笑的竟然笑成那副德性。

”美好的笑容，有时候会胜过一百句的赞美。

见到了人就微微一笑，这正是拉拢陌生人的武器。

除了经常将这件事情放在心里，还可以每天对着镜子练习微笑。

你生活中善于微笑吗？

如果回答是否定的，为了改善你的人脉，为了强化你的财脉，从现在开始，学习对别人微笑吧！

要诀3：倾听是一杯温润的奶茶华人成功学权威陈安之曾经说过这样一个故事。

说他辅导一名女推销员，这名女推销员非常努力，勤于拜访客户，可就是业绩平平。

清早满袋满袋的提着产品去推销，晚上回来仍然是满袋满袋的。

陈安之觉得纳闷，她的形象气质、推销技巧、产品品质都不错啊，可为什么就是卖不出去产品呢？

于是，有一天，陈安之随这位女推销员去推销，想看看到底是什么原因。

回来后，陈安之终于找到了问题的症结——这位女推销员总爱在客户面前喋喋不休，不给对方说话的机会，更不用说善于倾听了。

于是陈安之给她的建议只有两个字：闭嘴。

古希腊哲学家苏格拉底说：“上天赐给人两只耳朵两只眼睛，却只有一张嘴，就等于是让人多听多看少说。

”寥寥数语，形象而深刻地说明了倾听的重要性。

和客户的交往需要双方的沟通、交流、讨论、争斗，善不善于倾听，关系着能否了解对方的感觉和思路、能否赢得对方的好感，以及能否与对方建立良好的生意关系。

<<要做事 先做人>>

编辑推荐

《要做事 先做人:赢得人缘人气人脉的131个要诀(30周年纪念版)》是畅销30周年纪念版，侧重做事的人，做事中做人，侧重做人的人，做人中做事。不管高低贵贱，要做个好人；不论大事小事，要做点实事。

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>