

# 《办事要懂心理学》

## 书籍信息

版次：1

页数：216

字数：145000

印刷时间：2010年04月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787802554238

## 编辑推荐

办事是一门综合性智能活动，需要一种智慧的“巧劲儿”和厚道的“憨劲儿”。

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它的灵活性与多变性。

在这个多变的时代，增强对心理学的了解与认知，提高心理学的指导和运用，我们就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，说话办事注意分寸，你就能在社交场合中进退自如。

## 内容简介

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，有了一“谄熟人情巧办事”的处事技巧，让你“打破框框，不钻牛角尖”，寻找到实现目标的“捷径”，再“把人情变成披荆斩棘的利刃”，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 来得早不如来得巧

机不可失，时不再来

与环境一起变色

风险就是机遇

没有机会也要创造机会

永远比别人快一步

机会就在自己的掌心

### 第二章 谄熟人情巧办事

利用表象，制造错觉

保持神秘感

给自己搭台唱戏

瞒天过海，暗中智取

借花献佛

### 第三章 以弱胜强，四两拨千斤

借力打力，劣势变优势

化敌为友，变害为宝

借势，转圆石于千仞山之上

无中生有

以弱示弱

### 第四章 办事不由东，累死也无功

投其所好

从势而行，顺应自然

瞄准你的靶心

换个位置思考

击中情感的软肋

### 第五章 跳出框框，不钻牛角尖

一切皆有可能

无招胜有招，乱拳打死老师傅

出奇制胜，打破心中的玻璃

跳出三界外

学会在泥淖里打滚

脱离恐惧，接受挑战

### 第六章 成功未必穷奔跑

多看几步棋

只拉弓，不放箭

半半主义，留下回旋的余地

突出重围，异想天开

挖一口属于自己的井

### 第七章 寻找最佳路线

抄近路奔成功

两点之间，曲线最短

欲取故予，欲擒故纵

做别人没做过的事

向成功者学习

倾听直觉的声音

### 第八章 把“人情”变为劈荆斩棘的利刃

无情未必真豪杰

晴天留人情，雨天好借伞

送礼送到点子上

火到猪头烂，功夫全在磨

恭维：人情网的粘合剂

朋友多了路好走

### 第九章 要做事，先做人

吃亏就是占便宜

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  
别让你的信用卡失效

## 在线试读部分章节

### 与环境一起变色

上过生物课的人知道，有一种叫蜥蜴也叫变色龙的爬行动物，体长也就25厘米左右，但它的本事不小，舌头能从嘴内伸出好几厘米长，便于捕捉昆虫；更有一个绝招，能随时伸缩身体，改变皮肤的颜色，使身体的颜色和周围的环境(如树木花草等)的颜色保持一致，这种本领让它很容易就逃脱了天敌的追踪。因而，人也要学会这种“变”的本领，才能够在人生的激流中立于不败之地。西方有句谚语：“智者通权达变，愚者刚愎自用。”而中国也有句谚语：“穷则变，变则通，通则久。”在佛经里有这样一个故事：某天清早，有一个人问释迦牟尼佛一个问题，佛陀答了。但是那个人没听明白，于是到了傍晚他又问了一次，佛陀又回答时，却跟早上的答案是不一样的。那个人很惊讶，问佛陀为什么。佛陀说：“那是必然的。当时是早上，现在是傍晚，太阳正落下西山。我跟着生命一起流动，而且随着我的流动，我的答案也会改变，我无法给你一个静止的定论。”

赵武灵王的成功，在于他敢于进行胡服骑射的改革，通权达变。秦王国的崛起，在于与时俱进，把改革事业推向纵深。他支持实行的商鞅变法使秦国打了一个彻底的翻身仗。从此秦由落后变为先进，成为时代的排头兵。风云际会，现代人面对诡谲的职场人事，更应以良好的应变力展示自己独一无二的魅力。

泰戈尔说：“那些仅仅循规蹈矩地过活的人，并不是在使社会进步，只是在使社会得以维持下去。”邓小平也说：“我们之所以能够打败蒋介石，就是不讲老规矩，不按老路子打，一切看情况，打赢算数。”

事实上，一个积极开放的人比一个沉默寡言的人更能赢得他人的关注和喜爱，也能交到更多的朋友，所以，我们要拥有开放的性格，与时俱进的思维模式，来适应不断变化的世界，不断变化的生活。

北宋改革家王安石认为：万物的根源来自脱离人们意志而独立存在的自然界，事物处在矛盾对立之中，这是万物得以发展变化的本因。这些构成了王安石变法思想的哲学基础。他提出变法的口号是：“天变不足畏。祖宗不足法，人言不足恤。”“天变不足畏”指的是天人了不相关，各有其道。自然界的灾异与人类社会的动乱同时发生，是偶然的巧合，二者没有因果联系。“祖宗不足法”是针对司马光一再要求的“谨守祖宗之成法”而提出的。王安石认为，制定法律制度的目的在于使天下安宁，民富国强。宋朝建立法律制度的宗旨应该因时制宜、因事制宜。为了摒弃流俗异论，王安石提出“人言不足恤”。国家立法不能受“人言”左右，应以国民长远利益为标准；如果以人言为恤，则不能制定善法。与环境一起变色 上过生物课的人知道，有一种叫蜥蜴也叫变色龙的爬行动物，体长也就25厘米左右，但它的本事不小，舌头能从嘴内伸出好几厘米长，便

于捕捉昆虫；更有一个绝招，能随时伸缩身体，改变皮肤的颜色，使身体的颜色和周围的环境(如树木花草等)的颜色保持一致，这种本领让它很容易就逃脱了天敌的追踪。因而，人也要学会这种“变”的本领，才能够在人生的激流中立足于不败之地。西方有句谚语：“智者通权达变，愚者刚愎自用。”而中国也有句谚语：“穷则变，变则通，通则久。”在佛经里有这样一个故事：某天清早，有一个人问释迦牟尼佛一个问题，佛陀答了。但是那个人没听明白，于是到了傍晚他又问了一次，佛陀又回答时，却跟早上的答案是不一样的。那个人很惊讶，问佛陀为什么。佛陀说：“那是必然的。当时是早上，现在是傍晚，太阳正落下西山。我跟着生命一起流动，而且随着我的流动，我的答案也会改变，我无法给你一个静止的定论。”赵武灵王的成功，在于他敢于进行胡服骑射的改革，通权达变。秦王国的崛起，在于与时俱进，把改革事业推向纵深。他支持实行的商鞅变法使秦国打了一个彻底的翻身仗。从此秦由落后变为先进，成为时代的排头兵。风云际会，现代人面对诡谲的职场人事，更应以良好的应变力展示自己独一无二的魅力。泰戈尔说：“那些仅仅循规蹈矩地过活的人，并不是在使社会进步，只是在使社会得以维持下去。”邓小平也说：“我们之所以能够打败蒋介石，就是不讲老规矩，不按老路子打，一切看情况，打赢算数。事实上，一个积极开放的人比一个沉默寡言的人更能赢得他人的关注和喜爱，也能交到更多的朋友，所以，我们要拥有开放的性格，与时俱进的思维模式，来适应不断变化的世界，不断变化的生活。北宋改革家王安石认为：万物的根源来自脱离人们意志而独立存在的自然界，事物处在矛盾对立之中，这是万物得以发展变化的本因。这些构成了王安石变法思想的哲学基础。他提出变法的口号是：“天变不足畏。祖宗不足法，人言不足恤。”“天变不足畏”指的是天人并不相关，各有其道。自然界的灾异与人类社会的动乱同时发生，是偶然的巧合，二者没有因果联系。“祖宗不足法”是针对司马光一再要求的“谨守祖宗之法”而提出的。王安石认为，制定法律制度的目的在于使天下安宁，民富国强。宋朝建立法律制度的宗旨应该因时制宜、因事制宜。为了摒弃流俗异论，王安石提出“人言不足恤”。国家立法不能受“人言”左右，应以国民长远利益为标准；如果以人言为恤，则不能制定善法。

无独有偶，理学家朱熹就提出了“因时制宜”的变法理论和改革主张。主张用区分“天理”、“人欲”的方法来裁判历史，认为夏、商、周三代是“天理流行”的时代，三代以下是“利欲之私”泛滥的时代。他要求效法三代，改革时弊，重建“天理流行”的盛世。在变法的指导原则上，他指出封建的纲常名教是本，法律制度是末，不能本末倒置。在朱熹看来，变法不过是改变人心的一个条件。改革时弊的根本方法是改变人心。要尽除人们的私欲，光靠法律制度是不够的。他认为，三代以下“心术”不正的原因是“尊君卑臣”。要采取措施限制君主的专断之权。同样，在今天，因时制宜，因人制宜，因地制宜的处事之道也被人们广泛的认同并接受。“通权达变”的方式解决了一系列特殊性的问题，即具体问题具体分析，不同情况不同对待。“权变”思想，主要是为了起到“通”与“达”的作用。即是对人们行为的一种取舍，要求人们知法度而不拘泥于法度，明事理而不淤滞于事理；知进退，善变通；允中厥，不极端；动静相宜，行止有度。行走于人世，本来就是一场非常艰巨而严峻的考验，并且世间万物纷然而庞杂难以一概而论。虽然从人生的进取层面来看，为人自然应该战战兢兢，如履薄冰，如临深渊；但在具体的实际行动则应遵循“权变”的原则，不应执于一端，否则东向西望难见西墙。世事的复杂，人心的多变，要求人们要在不同的情况下采取不同的应对措施，惟有灵活掌握“权变”的通达，才能真正做到进退自若。风险就是机遇 目前，现代心理学家认为有五大因素影响人的性格。而汉堡的心理学家伯格哈特·安德烈斯新近宣

布他发现了影响人性格的第六大因素——“冒险精神”，或者称之为“勇气”。冒险精神并不等于莽撞。前者的行动有明确的目的性，清楚地知道自己在做什么，并且愿意承担责任。为了达到目标，勇于承担风险。竞争使他感到兴奋，面对残酷的竞争，他毫无惧色。这种勇敢性格的人总在问自己这样一个问题：“我是否已做好准备，在充满危机与挑战的情况下承担责任。”这类具有冒险精神的人更倾向于独自面对严峻形势的挑战，并且为了达到最终的目标，能够承受重大的挫折和打击。正是这些特质使他们成为成功者和领头者，他们能在逆境中给人强大激励，并且赢得机遇。有一次，皮柏的母亲从伦敦来纽约，皮柏就带母亲去欧洲观光。皮柏在邓肯商行干了一段时间。在母亲搭船去伦敦之际，他去古巴的哈瓦那采购了鱼、虾、贝类及砂糖等货物。在返回的途中，他小试了自己的冒险精神。当时，轮船停泊在新奥尔良，他信步走过充满巴黎浪漫气息的法国街，来到了嘈杂的码头。码头上，晌午的太阳烤得正热。远处两艘从密西西比河下来的轮船停？白着，黑人正在忙碌着上货、卸货。一位陌生白人拍了拍他的肩膀，问道：“小伙子，想买咖啡吗？”那人自我介绍说，他是往来于美国和巴西的货船船长，受托从巴西的咖啡商那里运来一船咖啡。没想到美国的买主已经破产，只好自己推销。如果谁给现金，他可以以半价出售。皮柏考虑了一会儿，就打定主意买下这些咖啡。于是他带着咖啡样品，到新奥尔良所有与邓肯商行有联系的客户那儿推销。经验丰富的职员要他谨慎行事，价钱虽然让人心动，但舱内的咖啡是否同样品一样，谁也说不准，何况以前发生过船员欺骗买主的事。但皮柏已下了决心，他以邓肯商行的名义买下全船的咖啡，并发电报给纽约的邓肯商行，说已买到一船廉价咖啡。然而，邓肯商行回电严加指责，不许皮柏擅自用公司名义，让他立即取消这笔交易！皮柏只好发电报给伦敦的父亲求援。在父亲的默许下，皮柏用父亲在伦敦的户头偿还了原来挪用邓肯商行的金额。他还在那名船长的介绍下，买了其他船上的咖啡。皮柏赌赢了。就在他买下大批咖啡不久，巴西咖啡因受寒而减产，价格一下子猛涨了2~3倍。皮柏大赚了一笔，不但邓肯对他赞不绝口，连他远在伦敦的父亲也连夸儿子说：“有出息，有出息！”皮柏的全名是约翰·皮尔庞特·摩根，也就是后来的美国金融界巨擎。我们知道，风险和收益往往成正比。当机会来临时，若你有信心和资本，就要敢于下赌注，这样才能在风险中求取大胜。我们每个人都应该有一些冒险意识，这样的人生才过得精彩。而勇敢是和冒险紧密相联的。要具备勇敢精神，就要善于冒险、敢于冒险，敢于搏击新领域，敢于领风气之先。只有在不断的冒险中，我们才能获得像金子一样宝贵的优良品质——勇敢。事实上，无论是创业还是创新，要想在新世纪里生存，首先必须具备的就是勇敢的冒险精神。这种精神对于一个想创业、想获得成功的人来说，是必备的素质。据统计，美国华尔街证券交易所中最好的经纪人，往往不是学金融毕业的，而是那些曾经做过运动员的人。为什么会出现这种反常的现象？原来，曾经从事过各种运动的人，不仅有着强壮的体魄，能够应付高强度的体力支出，而且在心理素质上得天独厚，反应灵敏，自信而有魄力，敢于做决断，具备冒险精神。…… P7-13

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)