

一个人做事不难，  
难的是三五百人或者更多人在一起做事。  
如果你不了解人性，事情的结果可能就没有你想象中那么美好。



# SanFenZuoShi QiFenZuoRen

建议你此书作为生活必需品，随身携带，随时阅读。这是一本解惑之书，帮助你实现人生梦想。会做人、善于做事是巩固人格魅力的两大法宝。打开人生之书，你能找到成功之路。



精华版

| 罗鲜◎编著 |

# 三分做事 七分做人

中国物资出版社

一个人做事不难，  
难的是三五百人或者更多人在一起做事。  
如果你不了解人性，事情的结果可能就没有你想象中那么美好。



# SanFenZuoShi QiFenZuoRen

建议你此书作为生活必需品，随身携带，随时阅读。这是一本解惑之书，帮助你实现人生梦想。会做人、善于做事是巩固人格魅力的两大法宝。打开人生之书，你能找到成功之路。

精华版

| 罗鲜◎编著 |

# 三分做事 七分做人

中国物资出版社



**图书在版编目 (CIP) 数据**

三分做事 七分做人 / 罗鲜编著. —北京: 中国物资出版社, 2009. 1  
ISBN 978 - 7 - 5047 - 2946 - 0

I. 三… II. 罗… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 157668 号

责任编辑 钱 瑛

责任印制 何崇杭

责任校对 孙会香

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 20.5 字数: 315 千字

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 2946 - 0/B · 0149

印数: 0001—5000 册

**定价: 33.00 元**

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)



# 前 言

一个人来到这个世界上，无非两件事情：一是做人；二是做事。但是，要想把人做好，把事做成，却是一门大学问，究竟如何做人做事？是做人重要，还是做事重要？这些问题，人人都希望得到一个完整的答案。

在现代社会中，人际关系是相当微妙复杂的，一个人要取得成功，首要的一步就是做好人。做人比做事重要，因为一个人素质的高低、品德的好坏直接决定他做事的水平。做事从本质上说，就是做人的映射。

从很多成功人士那里，我们可以得到关于“三分做事，七分做人”的启发。

牛根生，现任蒙牛乳业股份有限公司董事长兼总裁。他1999年创办蒙牛乳业，短短6年时间，主营业务收入在全国乳制品企业中的排名由第1116位上升至第2位。其中，UHT牛奶销量居全球第一，液态奶销量居全国第一，冰激凌销量居全国第一，创造了一个人们耳熟能详的品牌企业。

那么，牛根生的成功原因到底是什么？有一点是毋庸置疑的，那就是会做人会做事。

“传家有道唯存厚，处世无奇但率真”，蒙牛乳业股份有限公司董事长兼总裁牛根生借用胡雪岩故居的楹联来比喻企业的经营之道。他表示，要想做好总裁，首先要把人做好。“因为总裁是带人的，如果带不好人，总裁再费力、再费劲也不能把企业做好。做人不单是自己的事，更重要的是为了把团队带好。做人在先，做事在后。”正如柳传志所总结的那样，小公司做事，大公司做人。

自古以来，经营者对于如何做人做事有着各自的理解。牛根生认为，现代社会做人，关键在于理解人性，这也是蒙牛在这么短时间把

品牌做到家喻户晓的秘诀。“一个人做事不难，难的是三五百人或者更多人在一起做事。如果你不了解人性，事情的结果可能远没有你想象中那么美好。”他表示，总裁的为人处世，潜移默化地影响着他周围的人。人们可以发现，对于企业而言，初创期领导人的性格往往会给企业留下深刻的烙印。“企业性格51%来源于你的性格，这是不可回避的，蒙牛也不例外。而且，在中国是这样，国外也是如此。初创时期领导人的性格会跟随企业一生。”牛根生表示，这反映了总裁在企业中的影响力，也有利于企业凝聚力的形成。

反过来看，当企业的某个部门出现了严重问题时，如何处理？牛根生的结论是从领头人身上找原因，“因为他身上出现了问题，自然而然地传染给了他的下属”。通常，有人认为，改变别人难上难，调整自己最简单。而实际上，当一个人职位越高时，要改变自己就越发不那么容易。“当你做到总裁的位置，最难管的人就是自己。”牛根生奉劝，如果连自己都管不好的人，实在不适合坐总裁的位置。

为了让读者更好地解读三分做事，七分做人，我们精心打造了关系到每一个人成功与否的书籍——《三分做事 七分做人》（精华版）。本书以成功人士的真实事例为引子，深刻解析了现代社会的做人做事之道，并总结了许多行之有效的为人处世的原则和技巧。

阅读此书的读者，可以少走一些弯路，更好地找到自我，给人生定位。它告诉你：在现实生活中怎样让自己灵活自如地去做人做事，以便解决棘手和麻烦的问题。让你在现实的世界里成为强者，成为一位成功的、受人尊敬的人。

这是一本解惑之书，帮助你实现人生梦想，会做人、善于做事是巩固人格魅力的两大法宝。打开人生之书，你能找到成功之路。

编者  
2008.10

# 目录

## CONTENTS

## 第一章

### 积累人脉

#### ——让自己成为资源核心中的脉客

在现代社会，你千万不要做独行侠，千万不要忽视人脉关系的价值。一个人如果没有一点改变事情的能力，别说成大事，就是起码的生活也难以维持。关系是你干事业的最大的底牌，有关系，你才能在这个现实得不能再现实的社会上吃得开，做起事来才会得心应手。

1. 精心开发可利用的社会资源 / 3
2. 互利是人脉交往的一个基本原则 / 5
3. 打造成功人生的金三角 / 8
4. 让陌生人成为你的朋友 / 10
5. 宁缺毋滥，拒绝狐朋狗友 / 14
6. 安全度过人际关系的磨合期 / 17
7. 人情投资是做人必备的基本功 / 21
8. 读懂人情，灵活驾驭 / 24
9. 菜刀不磨会生锈，关系不走动会疏远 / 29
10. 滥用朋友就会失去朋友 / 32
11. 背靠大树好乘凉 / 34

目

录







## 第二章

### 识破人心的心机 ——明眼人的读心秘诀

要想在现代社会出人头地，必须掌握识破人心的心机。画虎画皮难画骨，知人知面不知心，但是，只要你留心，拥有识破人心的心机，也能摘下别人的面具，看清别人的内心。识破人心是你掌握处世之道的第一堂课，也是建立成功人脉关系的秘诀。做一个读心高手，你才能笑傲江湖！明眼人往往都能做到一眼把人看到骨子里。

1. 利益历来都是人心的试金石 / 39
2. 透过人与人之间的微妙互动看穿人心 / 41
3. 通过眼神辨人品 / 43
4. 路遥知马力，日久见人心 / 46
5. 辨琴听音，通过说话来看人 / 48
6. 对“酒后吐真言”，要去虚假求真实 / 50
7. 察言观色，摸清底细 / 52
8. 心思越细看人越真 / 54
9. 做一个读心高手 / 58

## 第三章

# 让自己出人头地

## ——职场攀升无阻的必备修炼

职场上求生存谋发展，当然自身实力必不可少，但是单凭自身实力，而不懂与人交际相处之道，也是难成气候。俗话说办公室里故事多，如果一着不慎，就可能马失前蹄，成了故事的主角。混迹职场一定要有与人相处的谋略，如何处上，如何处下，如何与同事相处，种种关系，必须理顺。

1. 男女共处一室的智慧 / 63
2. 坐在老板身边的技巧 / 68
3. 别跟上司抢镜头 / 71
4. 如何才能成为上司的红人 / 74
5. 该争的争该让的让 / 76
6. 当上级发脾气时，你要有好脾气 / 79
7. 恩威并重，宽严得体 / 81
8. 不要轻易惹是非 / 83
9. 笑脸相迎第一招 / 87
10. “心照不宣”的妙用 / 90
11. 高超的处“室”智慧 / 92
12. 给隐私加把锁 / 96
13. 爱叫的麻雀不长肉 / 98

目

录





## 第四章

### 灵巧地驾驭局面 ——不再为应酬而头痛

有人把应酬比做我们生活中的道具，的确生活中的每个人都离不开必要的应酬。要想在交际应酬中灵活自如，还是需要有一些心机的。如果应酬的功夫太差，你就会失去很多的机会，应酬永远是伴随人一生的学问，在纷繁复杂的环境中，你能够灵巧地驾驭局面，你就可以成为一个应酬高手。

1. 应酬是一门人情练达的学问 / 103
2. 场面话可以说，但不要轻易信 / 105
3. 该喝的酒不能不喝 / 107
4. 人情纠缠最复杂的地方 / 110
5. 应酬中的礼节不可忽视 / 111
6. 细心操作，准确把握人情与利益的最佳结合点 / 113
7. 在交际应酬中打造有效的人脉关系 / 114
8. 低头细思量，抬头笑脸迎人 / 117
9. 钱财账人情账要清楚，不要顾此失彼 / 120
10. 交际之道的历练 / 123
11. 交际应酬中建立人缘 / 126

## 第五章

### 嘴上抹一点蜜

#### ——利用说话的最佳效果

会说话的人让人笑，不会说话的人让人跳。一句中听的话可以让你如沐春风，一句不中听的话可以让你倒霉透顶。所以说话时要多长个心眼儿，绝对不能毫无心计，信口胡言。否则，即使你有再多的优点，也难以受到别人的欢迎。说话时要多留心，在说话时要经过头脑思考，多观察，多分析，多琢磨，这样才会既赢得人心，又保护自己。

1. 管好自己的嘴，玩笑不能随便开 / 131
2. 社交场合上说话要三思而后行 / 133
3. 不打勤的不打懒的，专打说话没心眼儿的 / 136
4. 心直不要口快，说话更要看场合 / 137
5. 说话有忌讳，凡事多留心 / 139
6. 废话少说，只说值得一听的话 / 143
7. 让赞美更好听更中听 / 147
8. 忠言何必非要逆耳 / 149
9. 直言伤人，拒绝别人要委婉 / 152
10. 实话实说麻烦多 / 154
11. 秘密，听不得，也讲不得 / 156
12. 把不好听的话说得好听一点 / 158
13. 该隐瞒的一定要隐瞒 / 160
14. 初恋交谈找窍门 / 162

目

录





## 三分做事 七分做人

15. 将情话“肉麻”到底 / 164
16. 心里多一点爱，嘴上抹一点蜜 / 166
17. 多嘴容易暴露你的心机 / 168
18. 心事不可随便说，要避免别人的揣测和戒心 / 170

## 第六章

### 做生意和做人是一个道理 ——经商的根本

经商就是做人的延伸，做生意和做人是一个道理。商场是牵扯利益最激烈的地方，谁能技高一筹，谁就能稳赚，就能稳坐钓鱼台。眼光、胆识、创新是商人必须具备的经商资本。精明的商人，总是要把做人的功夫吃透，才能在商场上纵横驰骋，名利双收。

1. 绝不做一锤子买卖 / 175
2. 靠人品赚钱 / 177
3. 让别人有钱可赚，你才能赚钱 / 179
4. 信誉是赚钱的最大资本 / 181
5. 做人要大气，不要把路走得太绝 / 183
6. 得罪一个人就少一条财路 / 187
7. 赚钱一定要机灵 / 189
8. 经商不要太浮躁 / 191
9. 务实是经商的最佳态度 / 193
10. 经商尽量向前多看几步 / 195
11. 赚大钱，需要大气度 / 199

12. 赚钱不要太抠门，有付出才有回报 / 202
13. 先赔是为了后赚 / 204
14. 谈判：和颜悦色中暗藏杀机 / 206
15. 隐藏好自己的底牌 / 210

## 第七章

### 做人不能太单纯 ——适当地保持一点弹性

人在现实生活中要适当保持一点弹性，这是一种良好的社会交往能力的体现。我们身为社会中的一分子，无论是为了生存还是更高层次的情感交流，都需要我们去适应各类人群、各种场合。一个聪明的人，他总是对所处的环境和他人的感受有着极其敏锐的判断，会根据当时的处境说出在当时最该说的话，做出在当时最该做的事情。这种人通常在各个方面都适应得比较好，能够很快投入到一个全新的人际环境当中。

1. 让自己更成熟一点 / 215
2. 接受现实的世俗 / 217
3. 做好人，但不做滥好人 / 219
4. 冷静地面对不尽如人意的的人和事 / 220
5. 不为活给别人看 / 222
6. 做人不能太单纯 / 225
7. 拿得起，放得下 / 227
8. 强人面前莫逞能 / 229

目

录





## 三分做事 七分做人

9. 台上台下都自在 / 231
10. 好马照吃回头草 / 234
11. 装傻是一种保护自己的策略 / 236
12. 抬头看路，时时检省自己 / 238
13. 凡事做到心中有数 / 240

## 第八章

### 能屈能伸大丈夫

#### ——忍得耐得才能获得

忍耐是一种美德，是一种智慧，也是一种成熟。古今成大事者无一不能忍。不难发现，成功的人大都是极能忍的人，他们凭借着这一制胜的法宝，才能反败为胜。要想突破平庸，就要经得起命运的折腾，能屈能伸，能上能下，赢得起也要输得起。

1. 忍耐是一种理智 / 245
2. 小不忍则乱大谋 / 247
3. 寂寞之中当自强 / 250
4. 善胜不败，善败不亡 / 253
5. 要经得起精神和肉体的磨难 / 255
6. 能屈能伸，匹夫之勇不可取 / 259
7. 吃透藏与露、屈与伸的制胜玄机 / 262
8. 有容德乃大，有忍事乃济 / 264
9. 大直若屈，大智若拙 / 267
10. 看得开、站得住的男儿本色 / 269

## 第九章

# 更深地懂得一点人性 ——你不能没有自我保护的意识

现实要求我们更深地懂得一点人性，包括好的或者坏的。好的人性自然是上天赐给我们的玫瑰，而坏的则是上天赐给我们玫瑰的前奏。做人不能没有防人之心，这并不是说非要把所有人拒于千里之外，而是出于自我保护的目的而采取的一种非常理智的策略。为什么有些人总是倒霉，麻烦不断？为什么有些人总能顺风顺雨，幸运至极？问题的关键就在于做人有没有谨慎的态度和必要的心机。“防人之心不可无”这句话或许有着一定的偏激性，但它至少能给你一种警示：现实生活中总有现实的一面，我们必须去适应它。

1. 留点心机为自己所用 / 275
2. 朋友间要避免“哥们儿义气” / 277
3. 警惕突然升温的友情 / 279
4. 交友要谨慎，多交必滥 / 280
5. 对付小人要有心机 / 283
6. 做君子防小人 / 285
7. 与陌生人打交道要谨慎 / 287
8. 熟人的伤害最惨痛 / 288
9. 有点防人之心没坏处 / 290

目

录







## 第十章

### 天空博大，以便云雀高飞 ——留一点余地给自己

做人不能太绝，一定要留有回旋的余地。无论做任何事，都需要给自己留下一定的空间。天空博大，所以便有云雀高飞；海洋浩瀚，所以便有鱼儿畅游；离弦的箭射得再远，总会有坠落的一刹那；狂妄的人眼界再高，总会有无力回天的那一刻。让人一尺，有时反而能得到一丈的空间，而寸步不让，有时只会得到两败俱伤的恶果。

1. 给别人留后路也是给自己留后路 / 295
2. 己所不欲，勿施于人 / 296
3. 不要恶语伤人 / 298
4. 心胸大一点，凡事不可太计较 / 299
5. 留一步，让三分 / 302
6. 以心换心，灵活化解误会 / 304
7. 做人要留余地，不能把事做绝 / 306
8. 花要半开酒要半醉 / 309
9. 多个朋友多条路，少个仇人少堵墙 / 312