

# 做人做事 做生意

孙郡锴◎编著

做人做事做生意是一种境界，  
也是一门学问，  
洞悉其中的精髓，  
才能良好地立足，  
才能赢得人生最丰厚的回报。

聪明人善于以做人带动做事，以做事扩大成果，  
以做生意把握成功。  
坦坦荡荡做人、踏实精明做事、实实在在做生意，  
这就是做人、做事、做生意的铁定规律。

[Zuorenzuoshizhuoshengyi]



做人做事做生意是一种境界，也是一门学问，洞悉其中的精髓，才能良好地立足，才能赢得人生最丰厚的回报。

一部让你领悟人生进退的实用宝典

中国华侨出版社

# 做人做事 做生意

孙郡轲·编著

做人做事做生意是一种境界，  
也是一门学问，  
洞悉其中的精髓，才能良好地立足，  
才能赢得人生最丰厚的回报。



做人做事做生意是一种境界，也是一门学问，洞悉其中的精髓，才能良好地立足，才能赢得人生最丰厚的回报。

中國華僑出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

做人做事做生意/孙郡锴编著. —北京: 中国华侨出版社,  
2010. 4  
ISBN 978 -7 -5113 -0357 -8

I. ①做… II. ①孙… III. ①成功心理学—通俗读物  
IV. ①B848. 4 -49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 063342 号

**●做人做事做生意**

---

编 著/孙郡锴

责任编辑/文 心

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710×1000 毫米 1/16 印张 18 字数 240 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 -7 -5113 -0357 -8

定 价/32.00 元

---

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

e-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)

## 前 言

人生是一张单程车票，你绝对不可能凭这张票回到生命的起点，在同样的一生中，为什么有的人能干出一番惊天动地、轰轰烈烈的大事业，有的人却一辈子默默无闻、一事无成？究其原因有很多，但最重要的一点就是：前者能够通晓遵循做人做事做生意的哲学；而后者则不懂得把握这些哲学，或者说是把握的比较欠缺。“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，做人做事做生意是一种境界，也是一门学问，洞悉其中的精髓，才能良好地立足，才能赢得人生最丰厚的回报。

做人做事做生意是三个各不相同而又密切联系的概念，它贯穿于宝贵的人生发展之中。聪明人善于以做人带动做事、以做事扩大成果、以做生意把握成功。坦坦荡荡做人、踏实精明做事、实实在在做生意，这就是做人、做事、做生意的铁定规律，是立身处世的法宝，是纵横商场常胜不败的奥秘。

为了帮助人们充分掌握和认识做人做事做生意的处世哲学，以达到人生更好的成功，我们特编撰了此书。本书通过生动的案例和深入浅出的道理，将做人、做事、做生意这三个要素进行了深刻的诠释。



# 做人做事做生意

zuorenzuoshizhuoshengyi

如果你的人生事业屡遭波折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前春风得意、好运连连，那么书中的方法和技巧会使你如虎添翼。相信书中深厚的内容一定会带给你美好的启迪和教益。

# 目 录

## 上篇 做人：坦荡慧心天地阔

如何做人？怎样做人？做一个什么样的人？这是一门艺术，更是一门学问。平时我们经常听到“做人难，难做人”的感慨，也经常能感悟到“先做人，后做事”的哲理。可见，做人不是个小问题，而是大问题，是值得每个人探究的必修课。生活中多一分坦荡，你就不会为命运多舛而喟叹不已，你就会横跨千沟万壑，笑对人生，快乐生活，你就会拥有生命中永远的春天。

<b>第一章 摆正心态命运好</b> .....	2
事情并不像你想象的那样糟糕 .....	2
有一股“挺住”的精神 .....	3
心不死就有希望 .....	5
不要为打翻的牛奶哭泣 .....	7
生活在过去无益 .....	8
如果无法改变，那就坦然面对 .....	9
接受并利用既定现实 .....	10
让缺陷转变成优势 .....	12
学会正面思考问题 .....	15



# 做人做事做生意

zuorenzuoshizhuoshengyi

做自己命运的设计师.....	16
<b>第二章 讲究诚信道路宽</b> .....	<b>18</b>
诚信是一个人立身处世之根本.....	18
贵行不贵言.....	20
知行合一才是最大的诚实.....	23
诚实地面对自己才是最大的智慧.....	26
事实比雄辩更有力.....	29
承诺不可轻出口.....	31
以赤诚宽容之心待人.....	33
<b>第三章 正视磨难命运强</b> .....	<b>37</b>
接受命运的锤炼.....	37
做事要有足够的忍耐力.....	38
在逆境中保持坚韧，才能重振旗鼓.....	39
不要让苦难支配你的生活.....	41
不经历风雨怎能见彩虹.....	42
不经磨难的人生，没有什么意义.....	44
没有真正的绝境.....	47
人生的光荣在于屡败屡战.....	49
永不畏惧，永不放弃.....	51
<b>第四章 坚定目标成大事</b> .....	<b>54</b>
人无远虑必有近忧.....	54
此路不通另辟蹊径.....	56
对待工作乐在其中.....	58

君子所为谋道行道.....	60
帆对正风向，船才能驶得更远.....	64
计划好目标才能事半功倍.....	66
<b>第五章 藏拙隐晦不受欺.....</b>	<b>70</b>
善于藏拙万事顺.....	70
藏起你的锋芒来.....	72
不争锋芒，越安全越好.....	76
出头的椽子先烂.....	77
忍耐是一笔宝贵财富.....	81
咽下一口气问题自然解决.....	83
要懂得适可而止.....	86

中篇 做事：踏实精明百事成

一个人的成功在于他做事的方式。谁都想事业发达、家庭美满，谁都想办事顺利，游刃有余，但是只有那些踏实精明而会做事的人才能实现自己的愿望。纵观成功者和失败者的一个很大区别，就在于是否懂得做事之道。因此，做事看似简单，却蕴含着深厚的成功道理，不得不仔细思量。

<b>第六章 持之以恆定成功.....</b>	<b>90</b>
不敢冒险是成功的最大风险.....	90
如果要挖井，就要挖到水出为止.....	93





# 做人做事做生意

zuorenzuoshizhuoshengyi

千里之行始于足下.....	95
迅速地做出决定.....	97
只要去做，没有不可能.....	98
试试单刀直入的行为方式.....	100
馅饼不是等来的.....	101
<b>第七章 敢于尝试机会来.....</b>	<b>103</b>
年少时来点疯劲.....	103
胆子太小成不了事.....	105
丢掉你的顾虑.....	107
告诉自己我可以.....	109
多尝尝“第一个果子”的滋味.....	111
野心是所有奇迹的萌发点.....	112
永远都要坐第一排.....	114
<b>第八章 灵活做事思路宽.....</b>	<b>117</b>
创新求变者永远立于不败之地.....	117
随机应变灵活办事.....	119
要改变自己僵化的思维.....	121
放弃就是跨越.....	126
对正在发生和将要发生的变化有所准备.....	130
奇思妙想让你与众不同.....	132
<b>第九章 注重细节解难题.....</b>	<b>135</b>
不可忽视细节小事.....	135
心思细密才能做成他人做不到的事.....	138

解决难题要从细节入手 .....	141
关注小事才能做成大事 .....	143
心细也是一种成事策略 .....	145
先看细节再做决策 .....	147
<b>第十章 勤奋付出有收获 .....</b>	<b>150</b>
懒惰者没有成就 .....	150
做一个勤于动手的人 .....	152
勤奋是实现理想的杠杆 .....	155
付出汗水，就能有所收获 .....	158
生命的收获不在起点，而是在征程的终点 .....	162
纵容懒惰，无异于从所爱之人手中窃取食物和衣裳 .....	164

## 下篇 做生意：圆融财源滚滚来

“做生意”这三个字，说起来简单，但真要做起来却有很多学问。做生意不仅要讲究眼光敏锐及行业技巧，更要注重诚信和人脉。精明的商家，总是知道如何将商业意识渗透到生活中的每一件事中去，甚至是一举手一投足；充满商业细胞的商人，赚钱之道可以说是无处不在、无时不在。

<b>第十一章 掌控人脉抓到钱 .....</b>	<b>168</b>
人脉含情 .....	168
生命中的贵人 .....	173



良好的关系就是财富 .....	175
朋友多了好赚钱 .....	178
在合作中获得双赢 .....	180
善于让利，加固关系 .....	182
筹集资源，将蛋糕做大 .....	184

## 第十二章 练就慧眼找商机 .....

186

从众人关注中找商机 .....	186
别人的需要正是我的机会 .....	188
把节日变“商日” .....	190
商机就须以快取胜 .....	192
排除障碍占商机 .....	193
把创意变成财富需要的只有行动 .....	196
从信息中感知商机 .....	197
练就一双识别机会的慧眼 .....	199
努力往有钱的地方钻 .....	201
从身边不起眼处找商机 .....	204
步步求机可把小机会变成大机会 .....	207

## 第十三章 巧于借力好行舟 .....

210

靠大事件做大生意 .....	210
借众人之力做成“不可能”的生意 .....	212
借助人辟出新财源 .....	215
制造流行生意好做 .....	218
名人效应让你财源滚滚 .....	220
能借政府之力生意自然好做 .....	224

借名牌之风，行自己之船 .....	225
借假虎吓走真狼的生意经 .....	228
先培植后借用才能靠得稳 .....	229
<b>第十四章 奇处下手寻财富 .....</b>	<b>233</b>
打破禁忌创造财富 .....	233
换一个角度找“钱”途 .....	235
新思维解决旧难题 .....	237
在不可能之中找商机 .....	239
挣别人没挣的钱 .....	241
模仿中创新找到新落点 .....	242
人弃我取掘财源 .....	244
做史无前例的生意 .....	246
从别人的竞争中渔利 .....	249
<b>第十五章 目光长远生意久 .....</b>	<b>253</b>
适时改变求胜机 .....	253
会分享才能吃更多 .....	254
退让中见智慧 .....	256
别把蛋放在同一个篮子里 .....	259
以合求大方能求到大 .....	261
把摸石头过河的任务交给别人 .....	263
连带开发不让肥水外流 .....	266
出大钱育干才谋远利 .....	268
敢于冒险才能赚到大钱 .....	271
生意人最讲究诚信 .....	273



## 上篇 >>>

Zuorenuoshizhuoshengyi

# 做人：坦荡慧心天地阔

如何做人？怎样做人？做一个什么样的人？这是一门艺术，更是一门学问。平时我们经常听到“做人难，难做人”的感慨，也经常能感悟到“先做人，后做事”的哲理。可见，做人不是个小问题，而是大问题，是值得每个人探究的必修课。生活中多一分坦荡，你就不会为命运多舛而嗟叹不已，你就会横跨千沟万壑，笑对人生，快乐生活，你就会拥有生命中永远的春天。



## 第一章

### 摆正心态命运好

#### 事情并不像你想象的那样糟糕

有一则寓言是这样讲的：

某日，野兔们聚集在一起，彼此诉起苦来，认为他们的生活充满危险和恐惧，人、狗、鹰和其他动物无时无刻不在威胁着他们。他们觉得与其这样活得担惊受怕，还不如一死了之来得痛快。

野兔们拿定主意后，便立即纷纷奔向池塘，准备投水自尽。蹲在池塘边的青蛙，一听到兔子跑来的声响，马上都跳到水中去了。领头的野兔见到此状，说道：“别忙，朋友们，别再吓得自寻短见了！你们来看，这儿有些动物比我们还胆小哩！”

野兔们以为自己整天担惊受怕很可怜，但通过与青蛙对比之后，它们才发现其实并不像它们想象的那样。

事实上，通常让我们痛不欲生的事情，如果拿来跟别人的遭遇相比，那简直是不值一提，但是，我们为何经常把自己极其微小的不如意，当成生命中的重大挫折？

其实，原因就出在我们喜欢借着夸大自己的不幸，来凸显自己在别人心目中的地位；喜欢借着小题大做，来引起别人对自己的注意。而且有人还会极力地夸大自己的不幸，而这样做的结果只能令自己真

的陷人更大的不幸之中。

面对生活中的不幸，有时我们会不知不觉地把它放大，把一点小事想得太严重，结果事实证明我们是在自寻烦恼。有时候一件事也许还有转机，我们却自己先泄气了，认为已经无法挽回了；有时我们觉得自己是最倒霉的那个人，事事不顺，其实是我们自己不够用心；还有的时候，我们只是片面地看到事物不好的一面，可实际上，它还有非常美好的一面，只是我们没有发现……所以，遇到不如意的事情时，千万别忘了提醒自己：别难过！事情没有想象的那么糟！

### 有一股“挺住”的精神

生活中渴望成功的人很多，对于这些人来说他们并不是没有机会，也并不是没有资本，他们缺乏的往往是成功最需要的意志力。他们对于一些人生必经之困难往往缺乏“挺住”精神，因此他们输掉了人生、输掉了世界。“困难像弹簧，你弱它就强。”著名诗人里尔克也曾经说过：“有何胜利可言，挺住便是一切。”是的，“挺住”便能拥有一切——人生就好比一场拳击比赛，充满了躲闪与出拳，如果足够幸运，只需一次机会、一记重拳而已，但首要的条件是你必须得顽强地站着，这就是“挺住”精神。

许多人曾说过这样的话：“为了成功，我尝试了不下上百次，可就是不见成效。”真的是这样吗？别说他们没有试上100次，即便是试上10次都颇令人怀疑。或许有些人曾试过8次、9次乃至10次，但因为没有看到效果，结果就放弃了再试的念头。然而，谁又能说，下一次尝试就不能有收获呢？如果你真的具有敢去尝试的心态，坚持下去，



# 做人做事做生意

zuorenzuoshizhuoshengyi

你就一定可以成功。

从某个角度来说，你的失败是因为你要获得成功的条件还有欠缺，还需要更多的东西、更多的努力。这个道理可用来说明我们的问题。重要的是，你该把所有必要的部分加到整体上去。欧几里德就曾说过：“整体的东西等于所有各部分的总和，而大于任何一部分。”

戴高乐曾经说过：“挫折，特别吸引坚强的人。因为他只有在拥抱挫折时，才会真正认识自己。”

1918年，刘美文从军队复员回家，他办起了一家电池公司。可是无论他怎么努力，产品依然打不开销路。有一天，刘美文离开厂房去吃午餐，回来只见大门上了锁，公司被查封了，刘美文甚至不能再进去取出他挂在衣架上的大衣。

1926年，刘美文又跟人合伙做起收音机生意来。当时，全美国估计有3000台收音机，预计两年后将扩大100倍。但这些收音机都是用电池做能源的。于是他们想发明一种灯丝电源整流器来代替电池。这个想法本来不错，但产品还是打不开销路。眼看着生意一天天走下坡路，他们似乎又要停业关门了。此时刘美文便通过邮购销售办法招揽了大批客户。他手里一有了钱，就办起了专门制造整流器和交流电真空管收音机的公司。可是不出三年，刘美文又濒临破产了。

这时他已陷入绝境，只剩下最后一个挣扎的机会了。当时刘美文一心想把收音机装到汽车上，但有许多技术上的困难有待克服。

到1930年年底，他的制造厂账面上已净亏374万美元。

刘美文在挫折面前没有气馁，经过多年的不懈奋斗，刘美文终于把他的收音机装在了汽车上，生意上大获成功。如今的刘美文早已腰缠万贯，他盖起的豪华住宅就是用他的第一部汽车收音机的牌子命名的。可见，那些跌倒了再站起来、掸掸身上尘土再上场一拼的人，才会在事业上获得成功。



通向成功之路并非一帆风顺，有失才有得，只有我们拥有积极的心态去努力拼一拼，才不会被挫折打倒。其实，谁都有面临困难与逆境的时候，关键是看我们如何去面对。有些人在逆境中永远消极，做一个永远的失败者；而有些人却能够积极地面对逆境，冲出重围，走向成功。

### 心不死就有希望

人在低谷的时候，只要你抬脚走，就会走向高处。这就是否极泰来；如果你躺下不动了，这就是坟墓。

时运不济，人人都可能遇到，一辈子都没有受过挫折的人是很少的。

杜克·鲁德曼是一个年过60岁的老人。他自认为是一个遭受失败最多的人。他热衷于石油的开采，他说他一生中每打四口井，就有三口是枯井。可是他依然从逆境中走了出来，成了一个身价超过两亿美元的富翁。杜克·鲁德曼自己回忆说：“当年我被学校开除后，就跑到得克萨斯的油田找了一份工作。随着经验的逐渐丰富，我便想自己当一名独立的石油勘探者。那时候，每当我手里有钱了，我就自己租赁设备，进行石油勘探。在连续的两年里，我一共打了将近30口井，但全部是枯井。当时，我真的是失望极了。”杜克·鲁德曼的确陷入了困境，将近40岁了，依然一无所成。但是，他不但没有被逆境压倒，反而更加勤奋努力。他开始研读各种与石油开采有关的书籍，获得了丰富的理论知识。等理论知识掌握得非常充分的时候，他卷土重来，租好设备，找好地皮，进行又一次石油开采。这一次没有遇到枯