

图书在版编目 (CIP) 数据

说老实话,办聪明事,做精明人/付简帆编著. —北京:
新世界出版社, 2011. 9

ISBN 978-7-5104-2113-6

I. ①说… II. ①付… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 184020 号

说老实话,办聪明事,做精明人

作 者: 付简帆

责任编辑: 梁小玲 张铁成

责任印制: 李一鸣 黄厚清

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 九州财鑫印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 306 千字 印张: 20

版 次: 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2113-6

定 价: 36.00 元

前言

人生在世，要想获得成功，过得惬意，无非是要把握好三个方面：说话、办事和做人。一个人要想在社会上吃得开，站得稳，就必须掌握立身处世的三大技巧：会说话、能办事、善做人。把这三个方面都搞定了，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你、满足你，你的愿望就会达到。

怎样才能把握好这三个方面呢？“说老实话，办聪明事，做精明人”就是比较可靠和可行的答案之一。

会说话是办好事的前提，也是做好人的基础。在日常生活中，说话需要坦白诚恳，心里怎么想，嘴里怎么说。最忌讳的是心口不一，口是心非，看风使舵，阳奉阴违。当然，坦诚不等于简单粗率，信口开河。关键是要与人为善，有利于彼此的愉快交流与合作。这就是我们所主张的“说老实话”。

生活中的每个人都要面对各种大大小小的事：有的难，有的易；有的急，有的缓；有的自己能解决，有的必须借助于别人的帮助……有的事情对一些人来说难如登天，在另一些人看来却易如反掌。为什么？因为后者聪明灵活，善于动脑。俗话说：“事在人为。”只要掌握了正确的原则，把握好努力的方向，即使面对各种困境，也能够积极扭转不利局面，广泛地利用各种积极因素，事半功倍地轻松地达成各种目的。这就是我们所主张的“办聪明事”。

只会做事不善于做人的人，在生活中往往要扮演吃亏的角色。累得要死，却得不到领导的赏识，同事的嘉许，提职和晋级更是常常与自己擦身而过；而会做人的人，尽管资历不深，业务不精，但是拥有一套灵活多变的处世手段，只要稍微动动脑筋，就可以潇洒自在地游走于各色人物之中，收获

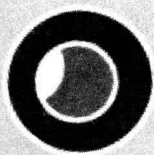


人脉，提升人气，经营人生。可谓“要雨得雨，要风得风”。因此，我们主张要“做精明人”。

《说老实话，办聪明事，做精明人》一书，从实用、方便的原则出发，通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，生动而具体地讲述了说话、办事和做人的原则、智慧和技巧。它一定会给你很多启发，助你轻松交往、和谐相处、顺利办事、发展自我和愉快生活一臂之力。

一、最大限度的诚实是聪明的处世之道

歌德说：“无论你出身高贵或者低贱，都无关宏旨。但你必须奉行做人之道。”一个人只有奉行良好的道德，坚持走正道，才无愧于自己的人生。在这个充满竞争与挑战的时代里，良好的品行比以往任何时候都显得重要和珍贵。要想在生活中愉快地与别人相处，成为一个到处受欢迎的人，成为一个有魅力的人，进而成为一个真正的成功者，必须注重自己的品德修养，严格约束自己的行为，努力做一个正直、高尚、诚实守信的人。



在自己平凡的生活中尽心尽责秉持高尚的品格



本杰明·富兰克林说：“品格是世界上最强大的动力之一。高尚的品格，是人性的最高形式的体现，它能最大限度地展现出人的价值。”

每一种真正的美德，如勤劳、正直、自律、诚实，都自然而普遍地得到世人的崇敬。具备这些美德的人值得信赖、信任和效仿，这也是自然的事情。在这个世界上，他们弘扬了正气，他们的出现使世界变得更美好、更可爱。

天才总是受人崇拜，但高尚的品格更能赢得人们的尊重。前者是超群智力的硕果，而后者是高尚灵魂的结晶。天才人物凭借自己的智力赢得社会地位，而具有高尚品格的人靠自己的良知获得声誉。前者受人崇拜，而后者被人视为楷模，加以效仿。

事实上，大多数人的生活圈子相对比较狭小，他们很少有机会出人头地，成为伟人。但是，每一个人都可以正直诚实、光明磊落地去生活，竭尽全力地去做好自己的本职工作，最大限度地发挥自己的能力。哪怕是在平凡的岗位上，他也可以做到真诚、公正、正直和忠厚；他可以在自己的岗位上做到尽心尽职；他可以淋漓尽致地展示自己的聪明才智；他可以充分体现自己人生的价值。

工作岗位虽然平凡，但是，只要你尽心尽职，这就展现了生命的最高信



念和个性。人的高尚，情操中的恒久的责任感，也必须体现在他的日常生活和日常事务之中。人的生活就集中在平凡的职责范围内。一切美德的最大魅力，就在于它最大限度地满足日常生活的要求。这样，美德才崇高、永恒和持久。

对大多数人来说，当他作为一个普通人在自己平凡的生活中尽心尽责的时候，他最高尚的品格也就在这种持久的尽心尽责中表现出来了。他们或许没有金钱，没有财产，没有学问，没有权势，但是，他们依然可以也应该拥有高尚的品格，拥有精神财富。

在现代社会，一个人要过上美好而成功的生活，就必须具备与之相符的良好道德品格。一般的说，好的品质大致包括以下的元素：正直、诚实、耐心、勇气、仁慈、宽容、富于责任感等。

一个人在年轻的时候确立正确的道德标准，作为伦理的指南，在生命的航船受到诱惑的狂风袭击的时候，就不致偏离航向。大多数人并没有十分坚定的道德态度。因此，一旦遭遇到困难，往往很容易被击败。在努力迈向成功的过程中，道德品格发展的重要性，丝毫不逊于智力的发展，也丝毫不逊于各种为人处世的技巧。

如果一个人不能培养良好品格，便不可能拥有真正成功的人生。因为，假如没有正确的能力去评估怎样做最合乎自己的利益，便容易追求错误的梦想，以一种自我毁灭的方式去行事。如果没有伴随品格而生的智慧，往往会优先追求眼前可以带来快乐或其他甜头的事物，并因此而将焦点集中于眼前。然而，短程看起来好的事物，以长远的观点看却未必尽然。事实上，假如没有伴随品格而来的洞察力、自我约束力以及耐性，我们便难以获得理想的人生。反之，如果我们能建立起坚强的道德性格，就将可能扫除众多的障碍，从而获得个人真正的成功。

品格对于成功还有另一方面的贡献。绝大多数的集体成功，以及相当多的个人成功，都需要透过他人的协助与合作。但是，除非他人被我们所吸引，进而喜欢我们，信任我们，否则，将不会乐意向我们伸出援助之手。除非让他们相信与我们携手共进是一件好事，否则，他们不会乐意参与。我们要么直接让他们看到，我们的计划对他们的好处；要么我们就说服他们，使



他们相信帮助我们所能够给他们带来好处。而无论如何，最终成功与否，还必须靠我们自己的优良品格，靠我们真正的影响力。

如果我们希望持久地与他人维持满意的互动关系，希望按照自己的愿望与需求，说服他人而影响其生活，就必须做一个品格高尚的人。但当前却有许多人，只知一味塑造良好的表面形象，而不愿去培养实质内涵。有些人虚情假意，故作姿态，拼命塑造值得信赖的形象，却丝毫不愿下工夫去培养真正的优良品格，实在是舍本逐末。

某些人以为只要照顾好外表，就可以不在乎实质，这种想法对于自己的生活是有害的。若要表现出诚实的外表，最好的方法就是内心诚实；若要表现出值得信赖的形象，最简单、最持久、最可靠的方法，便是让自己真正值得信赖。当前，有太多人宁可选择表象而漠视实质，他们除自己过着虚幻的日子之外，还千方百计使周围的人也误把他编造的假象当真。这些把虚幻的梦想当作成功的理想来追求的人，即使达到所追求的目标，也无法获得真正的满足，反倒因此可能产生不必要的挫折感。而且，虚幻的东西是很难持久的，终有被揭穿的一天。所以，要培养良好的道德品格，把握正直、诚实的原则，才是赢得别人长久支持，顺利完成各种事业、获得真正的成功和幸福的条件。



一个正直的人才能够真正赢得别人的信任和尊敬



一个推销员每天按照经理的吩咐对顾客介绍产品的好处，他自己厌倦了这种工作方式。一天，当有顾客光临的时候，他在介绍产品的优点的同时也开始介绍产品的缺点，顾客听完后没说什么就走了。经理非常生气，决定解雇他。

正当推销员带着行李要走出门口的时候，原来的那位顾客又回来了，他身后还带了一些人，这些人都准备买他的东西——这些人是冲着推销员来的，就因为推销员是个诚实的人。

为此，有人悟出：一个人能在所有时间里欺骗一个人，也能在同一时间欺骗所有的人，但他不能在所有的时间里欺骗所有的人。小胜靠谋，大胜靠德。

品格，是人生的桂冠和荣耀。它是一个人最高贵的财产，它构成了人的地位和身份本身，它是一个人在信誉方面的全部财产。它比财富更具威力，它使所有的荣誉都毫无偏见地得到保障。它伴随着时时可以奏效的影响，因为它是一个人被证实了的信誉、正直和言行一致的结果，而一个人的品格比其他任何东西都更显著地影响别人对他的信任和尊敬。要想成为一个真正的成功者，必须摆脱“投机”的心理，注重自己的品格。

富兰克林也把他作为一个社会名流的崇高声望，归因于个人性格的正直



诚实，而不是自己的才能或口才，因为自己在这些方面都只是一般。因此，他说：“正直诚实使我在人们中享有声望。我口才很差，根本谈不上雄辩。遣词造句还犹豫不决，很难说正确使用语言。不过我还是能清楚地表达自己的意思。”

人格就是力量，在一种更高的意义上说，这句话比知识就是力量更为正确。没有灵魂的精神，没有行为的才智，没有善行的聪明，虽说也会产生影响，但是它们都只会产生坏的影响。我们或许会从中受到教育或者会觉得他们有趣。但是，我们不会去崇拜他们，这就像要我们去崇拜一位扒手的敏捷或一位在高速公路上跑马的骑士一样，是十分困难的。

诚实、正直和仁慈，这些品质并不是与每个人的生命息息相关，但它却成为一个人品格的最重要方面。正如一位古人所说的：“即使缺衣少食，品格也先天地忠实于自己的德行。”具有这种品质的人，一旦和坚定的目标融为一体，那么他的力量就可惊天动地，势不可挡。

每个人都应该把拥有好的品格作为人生的最高目标之一。好的方法是使他获得努力的动力和保证。而刚毅的思想观念，作为一种向上的因素，使他的动机保持稳定并受到刺激。人生最好是有一个较高的目标，但是并不是我们每个人都能认识到。

正直就是无论你在任何时候、任何情况下，和什么人在一起，都忠于自己、言行一致、坚守自己的信仰及价值观。如果你不正直，最终将失去一切，因为，别人无法相信你，不愿和你一起工作，或跟你进行交易。如果有足够的人不愿意和你共事，你的事业将会失败，无论任何一种事业的结果都将一样。

一位推销员讲道：

大学时，我曾经在一家销售牛乳代替品的乳清饮料公司工作，我是一名经销商，业绩达到全公司最高点，并拥有两个销售站，但是由于公司部分领导人员缺乏正直及踏实的精神，导致整个公司瓦解。即使如此，这个经验仍然使我学习到许多宝贵的东西，如贩卖商品的技巧以及如何和他人共事，而更重要的，我了解到如果一个人既无能力又缺乏正直，他便非常容易失去他已经达成的事情。

自从有了那次工作经验，我对于加入传销组织显得额外谨慎。后来借由一些高层工作的经验，以及在各处演讲的机会，我遇到一些既有能力又正直的人，他们所生产的产品品质优良，而且效果良好，因此我开始和他们合作，协助他们在行销方面的工作。

任何一位进入销售业的人都知道，基本上，金钱是一切的出发点。人们进入公司工作是为了要赚钱，这并没有什么不好，相反的，对那些不这么盘算的人反而使我感到不安，因为在我们的文化里，没有任何一件事情不需要花钱。当然，家人、友情及人际关系则是建立在一些比金钱更重要的事情上。但是在商言商，只要我们进入商业圈，不管是职员、顾问、老板、合伙人或消费者都和金钱脱离不了关系。

一旦你从商，能力与正直的要求会变得更加重要，因为人们不希望购买劣质产品，或受到无礼的服务，当然，他们更不想和那些无知、没有技能以及不诚实的人来往，我不愿意，你不愿意，没有人会愿意这么做。

专注于你是谁而不是你做了什么，因为你是谁正是你的价值所在。你到底是什么样的人？你重视什么？你怎么过生活？你和其他人有什么关系？你有什么特质？这些才是唯一重要的事情。因为，你是什么样的人将决定你做什么样的事，而不是由于你做了什么样的事来判定你是什么样的人。

一个正直的人会在适当的时机做该做的事，即使没有人看到或知道。亚伯拉罕·林肯说得好：“正直并不是为了做该做的事而有的态度，正直是使人快速成功的有效方法。”

正直、诚实、一贯性、坚持、负责——这些都是使一个人成功的特质。这些也是我们人生中最值得追求的目标。



真诚做人，不掩盖自己的真实面目



中国人历来强调，做人首先要真诚。真诚做人，保持本然人品，是做人的起点，也是人品的极致。一个人的思想、品格、言行，都要发自内心、自然而然地表现出来，不能为了某种功利的目的矫揉造作，掩盖自己的真实面目，扭曲自己的本性。真诚的反面是虚伪，自欺欺人，靠戴假面具过日子。真诚坦率的人不失本色，自然有感人的力量；虚伪矫饰的人一生都在演戏，给人留下伪佞可憎的形象，在生活中容易处处碰壁，自己也丧失心灵的本性，忍受心理上的折磨。

正直也是做人的本分。正直人品表现为襟怀坦白，秉公持正，坚持原则，刚正不阿。正直的反面则是伪善狡诈。正直的人，对人对事公道正派，言行一致，表里一致。虚伪狡诈的人伪善圆滑，曲意逢迎，背信弃义，拿原则做交易。

正直和真诚是互相紧密联系的。只有真诚才能正直，反之亦然。观察一个人，可以把这两个方面联系起来，看他是否真诚直爽，还是虚伪圆滑；是光明正大，还是阴险诡诈。这是区别人品的重要标准。

一位著名的作家指出：“拥有诚实，人们的生活中就充满了阳光。”做人首先要诚实，说老实话，做老实事，做老实人，不能靠矫饰伪装过日子。靠矫饰伪装、戴假面具过日子的人，不仅令人憎恶，自己也活得很累。因为他



们时时提防假面具被人戳穿，或者受良心的谴责，经常处于紧张戒备的状态，很难获得心理上的轻松、安宁与平衡。

诚实有巨大的人格感召力。一个人没有半点虚假隐瞒的东西，说话诚实，做事诚实，内心诚实，就会令人信服。因此，诚实往往可以消除隔阂，化解矛盾，促进人际关系的和谐团结。古人有“精诚所至，金石为开”的格言。这是说精诚的力量可以贯穿金石，何况人心呢？

今天，我们仍然要奉行诚实待人的原则。上级要以诚对待部属，父母要以诚对待子女，企业经营者要以诚对待顾客，每一个人都要以诚对待同事和朋友。以诚待人，才能得到友谊和真情，得到别人的信任和尊敬。人际交往如果离开诚实的原则，人与人之间互相欺骗，尔诈我虞，那么，人世间便不会有真情友谊，不会有团结亲密的人际关系了。

诚实也是做人的基本品德，它是一切德性的基础。一个人连诚实都做不到，其他的品德都谈不上。

诚就是不自欺，不虚妄。它体现在诚实地对待他人，诚实地对待学习，诚实地对待工作，诚实地为人处世、立身修德中的各个方面。要做老实人，说老实话，办老实事。力戒贪图虚名，不求实际。做任何工作，如果华而不实，有名无实，或名过其实，都是不老实的表现，结果终将误国误民，害人害己。例如，伪造成绩，骗取荣誉，窃取别人的荣誉和成果，等等。这类行为不仅是不道德的，也是侵犯他人权益的违法行为，应该坚决唾弃。

为人处世，首先是如何为人，如何提高自身的品德和素质。自身的品德和素质关系到能否立足于社会，应付自如地处理各种人生问题，实现人生的理想和价值。

中国古代思想家对个人的道德修养给予特别的关注，把它作为政治学说和人生理论的一个重要组成部分，把德行与事业看作人生追求不可分割的两个方面，强调德是事业的基础。立业如果不注重品德，事业就没有根基。

在现实生活中，人人都有理想和追求，毫无理想追求、浑浑噩噩过日子的人总是少数；但不重视修身的却大有人在。结果理想追求和自己的思想、知识、能力相矛盾，难免在现实生活中碰壁，被社会淘汰。许多人怀才不



遇，愤世嫉俗，可能是社会埋没了他；也可能并非真正有德有才，而是放松了自己的修养和要求，志大而才疏，或者幼稚脆弱，对生活中的矛盾和挫折，缺乏适应能力、承受能力和临机处置的能力。这说明处于现代竞争社会，仍然要以修身为本，全面提高自身的品德修养。



在任何情形下都不可试图欺骗和说谎

多年前的一天，国际函授学校丹弗分校经销商的办公室里，戴尔·卡耐基正在应征销售员工作。

经理约翰·艾兰奇先生看着眼前这位身材瘦弱，脸色苍白的年轻人，忍不住先摇了摇头。从外表看，这个年轻人显示不出特别的销售魅力。艾兰奇在问了卡耐基姓名和学历后，又问道：

“干过推销吗？”

“没有！”卡耐基答道。

“那么，现在请回答几个有关销售的问题。”艾兰奇先生开始提问，“推销员的目的是什么？”

“让消费者了解产品，从而心甘情愿地购买。”卡耐基不假思索地答道。

艾兰奇先生点点头，接着问：“你打算对推销对象怎样开始谈话？”

“‘今天天气真好。’或者：‘你的生意真不错。’”

艾兰奇先生还是只点点头。

“你有什么办法把打字机推销给农场主？”

卡耐基稍稍思索一番，不紧不慢地回答：“抱歉，先生。我没办法把这种产品推销给农场主，因为他们根本就不需要。”

艾兰奇高兴得从椅子上站起来，拍拍卡耐基的肩膀，兴奋地说：“年轻



人，很好，你通过了，我想你会出类拔萃！”

艾兰奇心中已认定卡耐基将是一个出色的推销员。因为测试的最后一个问题，只有他的答案令他满意。以前的应征者总是胡乱编造一些办法，但实际上绝对行不通，因为谁愿意买自己根本不需要的东西呢？

其他参加面试的人当然也知道“把打字机推销给农场主”难于上青天。但是，为了应付面试，他们不敢说实话，恐怕被人怀疑自己的能力。而那些敢说诚实的人，不但表现了自己的诚实，更展示了自己的自信。

在个人品质的诸多方面中，诚实的重要性显得更为突出。欧洲的谚语中有“诚实为人生至宝”的话；英国著名作家斯威夫特也说过：“诚实永生不灭。”有许多关于诚实与不诚实的故事，已经流传了很多年。比如，很多人都曾经听过乔治·华盛顿和樱桃树的故事。当乔治的父亲站在他面前，问他是谁砍了那棵树时，小乔治手握他的小斧头说道：“我不能撒谎，是我砍的……”

绝大多数人一生下来就被告知：在生活中的任何时候都要努力保持诚实。如果我们想达到成功的顶峰，绝不可欺骗和说谎。谎言——即使是善意的小谎言，也曾使得许多人由好不容易攀上的顶峰摔落，或是使得他们追求成功半途而废。

我们无论在任何时候、任何情况下，和什么人在一起，都要忠于自己、言行一致、坚守自己的信仰及价值观。如果我们不正直，最终将失去一切，因为，别人无法相信我们，不愿和我们一起工作，或跟我们进行交往。如果没有足够的人愿意和我们共事，我们的事业将会失败，无论任何一种事业的结果都将一样。

因此，毫不夸张地说，在生活中努力保持诚实，是我们踏上成功之途最重要的事情之一。



坦诚地面对自己的错误，不推诿责任



所谓“天有不测风云，人有旦夕祸福”。人的一生，生病是难免的。有病就要吃药，长了瘤子就要动手术。如果怕苦、怕疼，听任瘤子越长越大，最终付出的代价，就可能是整个生命。同样道理，过失、缺点，也如同我们身上的毒瘤，对它，也必须有敢于动刀子的勇敢精神。犯了错误并不可怕，可怕的是有了错误之后，为了面子不敢坦诚面对的错误态度。

在欧洲 18 世纪的传说中，有一位精通魔术的博士浮士德，为了获得知识和权力，他向魔鬼出卖了自己的灵魂。歌德曾据此而写成了《浮士德》。浮士德渴望生活，渴望人生的探索，为此，他虽明明知道靡菲斯特是个魔鬼，还是经不住他的诱惑，以把灵魂出卖给靡菲斯特为条件，在他的引导下，去经历人生的各种境界。直到生命的尽头，他才领悟，自由与为之不断的渴望而努力，才是人生的价值所在。

歌德写的《浮士德》，是一个具有普遍意义的典型，是他对人生的思考。事实上，我们每个人都可能是某种意义上的浮士德。由于每个人的人生都是一个未知数，因此，生活对我们来说，本身就是一个巨大的诱惑体。上帝没有给任何人以俯瞰一切的制高点，于是，人人都必须在人生的卦阵里摸索前行，循环往复于成败得失之间。为了走好这趟无法重复的人生历程，不至于到生命的终结时尚未悟出这迷宫的路径，就必须除了在接受人类代代相传的