

“LaoShiRen
ShuoHuaZuoShiDeFenCun”

“老实人” 说话做事的分寸

木 鱼 编著

做事篇

成功,70%取决于良好的人际关系,而良好的人际关系70%取决于做事的能力。老实人容易取得别人的信任,把握好老实人做事的分寸,可以获得事业的成功。

——卡耐基

做事,贵在“精诚所致,金石为开”

——李宗吾



中国长安出版社

LaoShiRen

ShuoHuaZuoShiDeFenCun

“老实人”

说话做事的分寸

木鱼 编著

做事篇

成功,70%取决于良好的人际关系,而良好的人际关系70%取决于做事的能力。老实人容易取得别人的信任,把握好老实人做事的分寸,可以获得事业的成功。

——卡耐基

做事,贵在“精诚所致,金石为开”

——李宗吾



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

“老实人”说话做事的分寸/木鱼编著. - 北京:中国长安出版社, 2004.8
ISBN 7-80175-178-7

I.老... II.木... III.人间交往-通俗读物
IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 079907 号

老实人说话做事的分寸

木 鱼 编 著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:cca@ccapress.com

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:010-65270593

印刷:北京蓝空印刷厂

开本:1/32

印张:17.5

字数:300 千字

版本:2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-80175-178-7/C·032

定价:38.00 元(全二册)

(如有印装错误 本社负责调换)

魏王送给楚王一个美女，年轻貌美，活泼可爱，楚王被她迷住了。楚王妃郑袖发现自己一天天失宠，心里很忌妒，可表面上却装得无所谓的样子。郑袖千方百计地讨好新妃。新妃爱穿什么衣服，想用什么东西，郑袖都派人给她送去；新妃住的陈设怎样布置，郑袖都让人布置得很好。郑袖在楚王的面前多次赞美新妃。

新妃做事过于老实了，对郑袖感激不尽、无话不谈。楚怀王看到郑袖和新妃相处得很好，心里很高兴，对郑袖说：“你能理解我，你知道我爱新妃，你对待新妃比孝敬父母还要尽力。”

一天，郑袖对新妃说：“大王常在我面前夸你，说你温柔体贴，只是大王怪你的鼻子稍尖了些。”新妃摸了摸鼻子，问郑袖说：“您看这有什么好办法呀？”郑袖假装说：“这有什么？你今后看到大王时，拿手帕把鼻尖遮一下就行了！”新妃以后只要看到楚王来就把鼻尖遮起来。楚王没有在意，后来看她每次都遮起来，又不便直接询问。楚王问郑袖：“新妃每次看到我，总把鼻子遮住，这是怎么回事？”郑袖说：“她好像……”吞吞吐吐，想说又不说了。楚王问道：“你说嘛！你跟我这么多年，还有什么不能说的，我不会怪你的。”郑袖小声说：“她不想闻到你身上的

味儿!”楚王听了,怒冲冲地说:“传我的话,把那小贱人的鼻子割下来!”郑袖把新妃的鼻子给毁掉了,又赢得了楚王的宠爱。

看来,要把握好老实人做事的分寸,提防一点别人。

老实人要想改变现状,必须学点什么,锻炼一下做事的能力。

有个商人临死前告诫儿子:“你想在生意上成功,一定要记住两点:守信和聪明。”

什么叫守信?”儿子问道。

“你与别人签订了一份合同,签字之后才发现,你将因为这份合同而倾家荡产,那么也得照约履行。”

“什么叫聪明?”

“不要签订这份合同!”

这位商人所说的道理不仅仅适用于商业领域,在人们的生活中同样适用。

目 录

第一章 老实人看“老实”

- 一看老实：从做事的角度 /2/
- 二看老实：从做人的角度 /4/
- 三看老实：从关系的角度 /6/
- 四看老实：从信誉的角度 /10/
- 五看老实：从个性的角度 /12/
- 六看老实：从品格的角度 /15/
- 七看老实：从道德的角度 /18/
- 八看老实：从金钱的角度 /21/
- 九看老实：从职业的角度 /24/
- 十看老实：从教育的角度 /29/



第二章 把握好做事的禁忌

- 半途而废 /36/
- 害怕失败 /38/
- 躲避冷遇 /40/
- 杀鸡取卵 /41/
- 过于苛求 /43/
- 滥竽充数 /45/
- 自视清高 /47/
- 朝三暮四 /49/
- 南辕北辙 /51/
- 空中楼阁 /54/
- 怨天尤人 /56/
- 功高震主 /60/

第三章 做人先做事

- 吃亏是福 /64/
- 宽以待人，办事轻松 /65/
- 把握真诚的原则 /68/
- 沉默是金 /72/
- 有理何须言高 /73/
- 不入虎穴，焉得虎子 /75/
- 不做没把握的事 /76/



- 量体裁衣 /78/
- 死不低头的犟劲 /80/
- 不向别人屈服 /81/
- 不被权威左右 /82/
- 有一点锋芒 /83/
- 向压力挺进 /84/

第四章 做事一定有方法

- 装糊涂 /88/
- 先尝甜头 /89/
- 打草惊蛇 /91/
- 有理有据 /93/
- 红娘 /95/
- 猴子不上树，多敲几遍锣 /96/
- 不妨用上“歪点子” /98/
- 聊天的资本 /100/
- “美男计” /101/
- 攻心为上 /103/
- 不要不好意思 /104/
- 脸皮薄了不行 /105/
- 缠着不放 /107/
- 熟人好办事 /109/



- “贵人”就在身旁 /110/
- 流泪打动对方 /112/
- 找好“合作人” /114/
- 利用边缘人物 /116/
- 请将不如激将 /117/
- 心中想着事，脸上先有笑 /119/
- 重“礼”又重情 /120/
- 相互“借光” /122/
- 借人口中言，传我心中事 /125/

第五章 聪明交友的秘诀

- 你出真心，我报诚心 /128/
- 巧诈不如拙诚 /135/
- 人无信不立 /137/
- 与朋友交，贵在信 /140/
- 一心可得百人 /145/
- 君子先择而后交 /148/
- “有福同享，有难同当” /150/
- 士为知己者死 /152/
- 言顾行，行顾言 /157/



第六章 老实人说点什么

- 100 顶高帽 /162/
- 以理服人 /163/
- 演好台上戏 /164/
- 委婉一点 /166/
- “良言”裹“糖衣” /167/
- 不吝赞美 /170/
- 偶尔拍一马 /172/
- 说话也要讲智谋 /174/
- 兵不厌诈 /176/
- 赞美还需妙用 /178/
- 打破冷场 /179/
- 将他一军 /182/

第七章 老实人练点什么

- 下不为例，事不过三 /186/
- 略施小计，惩罚无赖 /188/
- 抓住漏洞，克敌制胜 /190/
- 以彼之道，还施彼身 /192/
- 面对歹徒，不要手软 /193/
- 装疯卖傻，以智取胜 /196/
- 不避不让，针锋相对 /200/



○选准目标，予以痛击 /202/

○等待时机，断然行动 /205/

第八章 老实人防点什么

○心地善良的老实人 /210/

○没有戒心的老实人 /213/

○容易冲动的老实人 /214/

○充满爱心的老实人 /216/

○过于直率的老实人 /218/

○轻信他人的老实人 /220/

○容易受骗的老实人 /223/

○自尊心强的老实人 /226/

○正直无知的老实人 /228/

第九章 老实人学点什么

○写给不信自己的老实人 /232/

○写给没有志向的老实人 /234/

○写给没有毅力的老实人 /237/

○写给心理封闭的老实人 /239/

○写给自卑的老实人 /242/

○写给压力太大的老实人 /245/

○写给没有才华的老实人 /246/



- 写给拥有知识的老实人 /248/
- 写给缺乏知识的老实人 /252/
- 写给当官的老实人 /253/
- 写给没发财的老实人 /256/
- 写给渴望经商的老实人 /259/
- 写给不善经营的老实人 /262/
- 写给不会说话的老实人 /265/



第一章

老实人看“老实”



○一看老实：从做事的角度

俗话说：“老实人吃哑巴亏，会哭的孩子有奶吃。”

《圣经》中有则故事：

有位先生升天后要进入天堂去享受荣华富贵，就排队领取进入天堂的通行证。后面的人来了直接插在他前面，他却保持沉默，丝毫没有任何反抗或不满。等了若干年，他仍排在队的末尾，没有领到通行证。

这个故事对老实人深有启发。在利益面前，不要逆来顺受，也不要过分谦让，要大胆地要求自己应当得到的利益。

当人们谈论究竟为什么工作的时候，可能有很多不同的回答，例如做贡献，为国家振兴和民族崛起，确实有这种情况，这是可以上报或发新闻的话。但是，大多数人都不能否认自己也是为利益工作的，例如金钱、福利、职务、荣誉等等，否则就显得太虚伪了。在当今社会中，我们说为利益而工作是非常正常的。尤其现在私人企业林立，在与老板相处的过程中要学会争利，有许多老实人就是因为不会争利而“吃亏”。

不会争利一般有两种表现，一种是不敢争利，甚至



连应该得到的也不敢开口，既怕同事议论，又怕给老板留下坏印象，大有“君子不言利”的味道；一种是过分计较，利不分大小，有则争之，天天跟在老板屁股后讲价钱、要好处，把老板追得很烦。

在同等条件下，有两个同事工作都比较勤恳认真，但在分房时，一个“有苦难言”，对单位只提了一次要求。虽然自己结婚5年了，可3口人仍然挤在一间破旧的平房里；但另一位却三天两头地找老板诉苦，有空就拨老板脑子里面分房的这根弦，结果被优先考虑，而他的那位老实的同事却只能眼巴巴地看着别人住进了宽敞明亮的新房，难道他不明白其中的奥妙吗？

有的人认为向老板要求利益，就肯定要与老板发生冲突，给自己找麻烦，影响两者的关系，什么都不敢提，结果常常是一事无成。

干好本职工作是分内的事，要求自己应该得到的东西也是合情合理的，付出越多，应该得到的就越多。

只要你能为老板干出成绩，向老板要求你应该得到的利益，他也会满心欢喜。若你无所作为，不管在利益面前表现得多么“老实”，老板也不会欣赏你。

赵忠祥在《岁月随想》中的“义气与职称”中就专门谈过自己为评职称而争了又争的经历。写得非常真实，没有任何哗众取宠的痕迹，读来着实让人有同感。



这里奉劝老实人，做事过程之中，“老实”也要有个尺度。

○二看老实：从做人的角度

做人要做老实人，因为老实人很容易赢得别人的信任，这在人际关系中很重要。

1. 你是不是老实人呢？你认为别人对你相信的程度是多少呢？大多数人认为他人对自己的信任是7—8，最高为10。

2. 而你对别人的信任程度是多少呢？具有代表性的答案是5或6。

这个小测验说明，人们通常是希望得到的信任多，而给予别人的信任少。

这又是为什么呢？

这是由于人际关系中的信任感，不会很快地建立起来。

在人们第一次相识时，总是不愿意马上信任对方，一直到对方用事实说明是可以信任的，这个时候才对对方有信任感。

信任却又是脆弱的。



俗话说得好，“路遥知马力，日久见人心”。

老老实实做人，培养出一种可以信赖的人际关系需要很长的一段时间，但是毁坏这种信任却根本用不了那么长时间，只要有一次不可信任的举动，就很容易使别人失去了对你的信任。

由此可见，做一个老实人并不是一件容易的事情。

一定要言行一致，做到表里如一。

曾经有这样一位经理在招聘的时候提出“你撒谎吗？”这样一个问题，以考察员工的可信度。

他断言，回答“不撒谎”的人，实际上已经是在说谎了。

假如说“是的，”则他会一直问下去，然后等待对方在表述什么情况的时候说出不老实的话。

在人际关系当中，有这样三种信任状态。

第一种是高信任度。

在这种状态下，人们根本不会计较从这样的人际关系中获取什么。

因为他们知道，对方是值得信赖的，不会从别人的身上谋利。

对于双方来说，全是自发地在这样的关系中做出贡献以及获得帮助。

第二种则为低信任度。