

最深度地解析做人密码，最灵妙地点活立世学问

做人至上的 18^个硬道理

张文科/编著

ZUOREN
ZHISHANG
DE 18 GE YINGDAOLI

做人之道可分为三个等级，一是以做人促动做事，二是以做事诠释做人，三是做人与做事两不靠。很显然，这三种做人之道所成就的人生之局有高下之分。凡不通此道者，绝难达到做人的至高境界。

中国商业出版社

ZHONGGUO SHANGYE CHUBANSHE

18

最深度地解析做人密码，最灵妙地点活立世学问

做人至上的 18^个 硬道理

ZUOREN ZHISHANG DE 18 GE YINGDAOLI



张文开/编著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人至上的 18 个硬道理/张文开编著. - 北京: 中国商业出版社, 2004.11

ISBN 7-5044-5248-3

I. 做… II. 张… 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 111614 号

责任编辑: 陈朝阳

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京顺通印刷厂印刷

*

880×1230 毫米 32 开 10 印张 220 千字
2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月第 1 次印刷
定价: 22.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

前 言

做人是一生的修炼。只要我们看看那些在社会上功德圆满、路路皆通的人，就知道他们都是有着大城府、大机智和大心胸的人，都是在做人方面达到了至高无上的境界。我们在评价这种人时，常常会情不自禁地脱口而出：“高！实在是高！”一个“高”字蕴藉了多少做人至高无上的硬道理和大聪明！他们之所以能达到如此至高无上和完美无憾的境地，就因为他们一生都在恪守着一种既能善始亦能善终、既能韬晦亦能精进的做人之道！这个道，不止是一种不可违拗的方法，一种必须因循的规则，一种人人皆法的标准，也更是一种“可道而且非常道”的硬道理！谁违背了这些硬道理，谁就要自冒做人的风险，自陷走路的泥淖！这里所谓的“硬道理”，不啻为一种“铁”的规则，一种不可抗拒的逻辑。其中有些硬道理大而无形，或隐于社会、通于人心，或当时似愚，经年为智。得此道者，便可活得从容，活得坦荡，活得一路顺风，一生顺意。

例如，你与人打交道，总是太急近功利，什么都想得，什

么都想贪，根本不知道“退而进”、“藏而露”、“后而先”之道，最后就会把你累得喘不过气来。相比之下，有些成大事者，如魏征、曾国藩等都深知上述之道，所以在各种大小诱惑面前却能持有平常心，并让自己进入“空与无”的做人之境，终于成就自己一生的大计划和大事业。看一看媒体上常见的一些贪利者。最后都被自己打败，正是因为把上述做人的硬道理抛到九霄云外，而成为一个个“葛朗台式”的人物了。

再如，你与人相处，总想争强好胜，动辄发怒，与人争高论低，试图在气势上压扁别人，这种逞一时之能，贪一时之得究竟会有多少好处呢？通俗地讲，凡图一时之快者，大多是莽汉——他们不是求做人之妙道，而是处处摆谱的心态在膨胀。看一看《菜根谭》，就会发现不争之妙，其实可获最大之益。凡能以“不争之法”行世者，肯定会减少许多“恶心事”。此可谓做人硬道理之一种。

在此，仅举个别现象，更多的“做人硬道理”则在本书的字里行间中，它们是最有说服力的成功经验，可给你带来全新的视野。

请记住：做人不得此硬道理者，只能做憋屈事，只能做窝囊人。

2004 年 12 月于清华
清思居

目 录

一、只有小聪明，绝对无法超人一等

大小聪明，皆可谓聪明；真假聪明，也皆可谓聪明，但用之不同，结果会天壤之别。有些人以为聪明绝顶，没有任何对手，其实最容易失败者，正是此类人。真聪明者往往让人不知其聪明，而以最大限度地做成大事为要。

聪明过度，自己吃苦头	(2)
不要让人人都知道你的聪明	(5)
做人最高之道：“心知肚明”	(6)
自己明白比别人明白更重要	(8)
两种选择：“假糊涂”与“假聪明”	(11)

二、多点看问题，就不会死路

世上问题之多，犹如乱麻。如果只盯住一点，不及其余，就会往牛角尖里钻，这是自我封闭的典型代表。做人必须多点看问题，一处不通看他处，一路不顺换条路。这样就能大处着眼，让自己的人生方略“活”起来。

- 磨砺观察之力，可少走弯路 (16)
- 不从小处熬心，而从大处着眼 (19)
- 时刻强化看准之后再行动的本领 (22)
- 从长计议者成大事 (26)

三、任何时候绝不说不该说的话

嘴巴厉害往往惊人心，但也能伤人心。做人的硬道理之一是绝不说不该说的话。反之，随意放言，一则显得粗率，二则显得浮浅。在任何时候，只有说该说的话，才是一大稳中取胜之道。

- 嘴巴上出错最稚嫩 (36)
- 力戒自找麻烦 (37)

点到为止：言有尽而意无穷	(38)
“空白术”：越含蓄越有余地	(41)

四、用心做可能改变一生的事

善于做人，旨在改变一生。无数成功个案表明：大凡做人到位者，都为自己良好的人生局面开了一个好头，并且成为立稳人生的柱石。人生之难，在于做成心中事，而要达到这一人生规划，离开高质量的做人之道，一定溃败千里。

不妨学会“自我抬价法”	(46)
拒绝干不能干的事	(48)
紧随时势找出路	(50)
精打细算者往往先得手	(53)
一定要做你最喜欢的事	(56)
不相信自己的人，定然一事无成	(60)

五、想尽一切办法不与上司磕磕绊绊

有些人总爱与人磕磕绊绊，以此来显示自己与众不同的“能力”。这不是一种好习惯，因为它会毁坏你的人际关系。在实战中，有些事必须靠唯唯诺诺才

能心想事成，更何况世事并非从头到尾皆能如人所愿。

与上司相处受冷遇时，你的心不能冷	(64)
千万别与领导唱对台戏	(68)
与多疑型领导相处要稳健	(71)
谈论前任领导要谨慎	(73)
有了矛盾，就要及时化解掉	(80)
大树底下好乘凉	(84)
向他靠拢，缩短心理距离	(86)
任何怒气都不能解决问题	(88)
善于调和相处之道	(90)

六、培养优良个性即对自己负责任

个性是一个人成长中至为重要的一环——渴望人生成功者，必须认真分析自己的个性，取优去劣，让自己趋近完善。请注意，没有人能够深刻地解析你的个性，要承担这一任务，只有你自己是最好的医生。

潜心谋划自己的行动方案	(98)
没有竞争力，就不能立住脚	(102)
做好一件事，就能做好一些事	(105)

七、为人坦诚，但不能不分对象

为什么有些人赢得一些小成就，却难以实现大成功？关键就是不能以坦诚之心与合作者长久交往下去，而是在不知不觉中变了一套做法，结果不但失去了人心，而且失去了做大局面的筹码。做人必须坦诚，这是众所周知的，但不能不分对象，这又是要结合实际灵活掌握的。

你对别人真诚，别人就对你真诚·····	(110)
实话的力量是无穷的·····	(112)
吃透“学会帮助”的学问·····	(115)
轻信他人，等于失去自己·····	(117)

八、总与人较劲，等于给自己留后患

与人较劲至少有三大不利：一证明自己不能掌控对手；二空耗精力，只图一时解气；三把人际关系降到“冰点”。生活中不乏此类人，甚为可笑！真正善于做人者，是把劲用到关键处，竭力避免你一把我一刀式的唇枪舌战。

不能忍身，则为莽汉·····	(120)
----------------	-------

忍功是最有效的功夫·····	(123)
万不可制造冤家·····	(125)
聪明之举：要想伸，必先屈·····	(128)
别为鸡毛蒜皮叫真·····	(130)
多一份谦虚，多一份尊重·····	(135)

九、时刻警惕自己出危险

在人生旅途中，危险的“杀伤力”往往是隐而不见的。你要掌握做人之道，必须时刻警惕自己周围的“危险”，防止被它们缠绕，被它们袭击，被它们射伤，凡不能如此者，最后的失败都是无可挽回的！

识人首先识别小人·····	(138)
暗箭比明箭更伤人·····	(139)
“冷枪”的杀伤性通常威力无比·····	(141)
小人物不可不防·····	(143)
得罪小人比得罪君子更留后患·····	(146)
掌握一套破谎法·····	(148)
听一听对方的弦外音·····	(151)
口蜜腹剑之人总是深藏着别一种目的·····	(153)

十、不能争到的就必须放弃掉

“争”是动物的欲望，也是人的欲望。有些人在做人之术中总以“争”字为第一，见什么都眼热，殊不知一生正败在此字上。真正善于做人者，并不把“争”字看得决定生死般重要，而是懂得适时放弃，选择一条更为稳妥的取胜路线。

- 别人要与你争一步时，你要学会让他两步…………… (156)
- 见好就要收，处世不可贪…………… (159)
- 善引退能身稳…………… (161)
- 在恰当时放弃是明智之举…………… (163)

十一、精通三法：善于观察， 慎于选择，敢于出手

没有观察的前行都是盲目的，即使偶有所获，那也是意料之外的，不可能赢得大胜局。智者总是先观察，然后作出合理的选择，再适时出手。这就是说，最大的成功皆源自于最敏锐的观察、最聪明的选择、最果敢的出手。

- 做事安稳法：隔岸观火，以静制动…………… (166)

以柔化刚强于以硬碰硬·····	(168)
施展“后发制人”的绝技·····	(170)
以迂为直总是明智之举·····	(171)
先发制人一定要抓住火候·····	(174)
心中总有两三套“备用”之法·····	(176)

十二、性格原理：脾气大者就会自伤身心

大脾气者表面上牛气冲天，一张口就让人心抖，一出手就让人心虚。实则不然！此等人的最大弱点是在“赌气”中与人比高低。做人必须在忍让、轻柔之间多下一些功夫，避免与人斗强，再进一步讲，如能以容人之心待人，就会形成一种“和”字局面，而这正是成大事的关键。

你驳人面子，人要你难堪·····	(180)
宽容者最易得人心·····	(182)
永远避免不必要的争吵·····	(183)
反复争论常为无效劳动·····	(186)
一边避免冲突，一边做自己的事·····	(189)

十三、做大自己：低头走稳每一步

跑得太慢，就会抓不着目标；跑得太快，就会被绊倒。做人当求一个“稳”字，不急不慢，步步为营，才能走得更长远。“稳”字的道理并不玄奥，因为少被绊倒一次，就等于你的行进战术是正确的。这就要求做人必须低头走稳！

- 停下来即败，走下去即成…………… (194)
- 不怕多走路，就怕走不出自己的路…………… (199)
- 急性子会把事情越弄越糟…………… (202)

十四、善于处理人生大小难点

人生中总有大小难点会像雨点袭身，你是难以对付过去的。不善于处理这些难点，一定是低水平的。真正精于做人者，大难点来了，能够化大为小；小难点来了，能够化有为无，从而不被它们限制住自己的思路 and 手脚。

- 求人办事以攻心为上…………… (206)
- 心中想着办事，脸上先有微笑…………… (208)
- 巧于获得热情和好感…………… (210)

- 善打擦边球，缩小敌对圈…………… (214)
- 解决好难题才是制胜高手…………… (215)

十五、对自己咬牙，勿对别人咬牙

做人需要气魄，敢于与自己较量，此为“咬牙术”。但要注意，对别人咬牙是没有大用的，充其量是一种嫉妒心的折射。做人与做事往往为一体，只有自己战胜自己，才能让自己的成功更为坚定。只要你哆嗦，你的成功基石就会随之松散，甚至塌毁。

- 你越回避现实，你越是像个懦夫…………… (220)
- 积极的心态是做人之纲…………… (226)
- 天天与自卑“纠缠”在一起者没出息…………… (228)
- 在任何时候，都必须战胜自卑…………… (232)
- 凡有信心者，最易成事…………… (236)
- 常在挫折面前浑身发抖，最后人生就会瘫痪…………… (239)
- 不因挫折而失去与人交往的理念…………… (242)

十六、先后之道：开局比收局更重要

所谓开局，即你如何走做事的“第一步棋”。许多人不注重开局术，常心血来潮，有头无尾，这是做

人的性格弱点。开局到位，就不会在中盘气喘吁吁，
就不会减少收局阶段受人控制的可能性。

力戒过量：量力而行最稳当	(246)
把“谨慎”两字刻在心头	(250)
“点子”就是成功的跳板	(254)
学会剑走偏锋	(257)
不按常理出牌，则能出人意料	(259)
善于隐藏自己的弱项	(260)

十七、掌握工作变化的细节

不知变化者往往是猛汉，一口气干到底，一杆子捅到底。事情之变常出人意料，你没有应变之策，就难以与之抗衡，更难以走出困境。做人当求变，在多个环节上都有含而不露的变招，能够在紧要关头亮出来。

变换看问题之眼，才能经常看到希望	(264)
以变应变，才有更多的出路	(266)
不可行则变，变则通	(272)
以不变应万变是一种大变	(276)

十八、别让人“杀伤”你的好心态

世人之心、难以做出精确的考量。你惟一要做的就是调整好自己的心态，不被外力戮伤，而能以平衡心、快乐心专心于己事。这才是做智者的一等工夫！

处处计较得失，就会两手空空·····	(282)
为小事心烦，就会为大事击倒·····	(284)
大多烦恼都是自找的·····	(288)
学会喜欢自己，才能享受自己·····	(292)
善于给自己编制“快乐方程”·····	(295)
其实“心灵鸡汤”挺有滋味·····	(298)
让别扭的人不再别扭·····	(301)