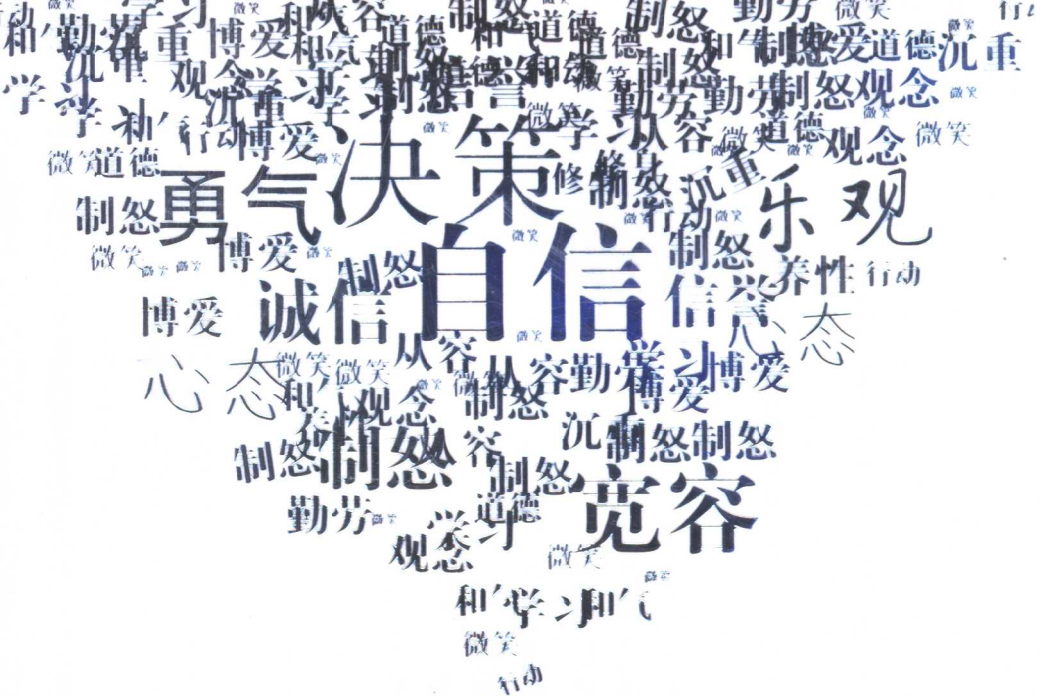




我成功，因为我执着

张朝阳←



良好的品德，是成大事的根基

→李嘉诚

先做人 后做事

王志刚 编著

© 中国华侨出版社

先做人后做事

XIANZUORENHOUZUOSHI

王志刚 编著

中国华侨出版社



图书在版编目(CIP)数据

先做人后做事/王志刚编著. —北京:中国华侨出版社,
2004.3

ISBN 7-80120-787-4

I.先... II.王... III.成功心理学 IV.B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 007186 号

编 著:王志刚

责任编辑:卓 力

版式设计:林 敏

责任校对:曾 霞

经 销:新华书店

开 本:880×1230 毫米 1/32 开 印张/7.375 字数/150 千

印 刷:北京奥隆印刷厂印刷

版 次:2004 年 3 月第 1 版 2004 年 3 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80120-787-4/G·312

定 价:15.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

先说一句联想总裁柳传志的话：小公司做事，大公司做人。柳传志短短的十个字概括出了联想集团成功的内涵，既做事又做人，做人先于做事。

关于做事与做人是个很大很漫长、古老而又时尚的话题。

当今社会是充满竞争的社会，物欲横流，人心不古。要想立足于当今社会，并且成就一番事业，首先要端正心态，认真地做人，踏踏实实地做事。我们的老祖宗在几千年前就以孔孟之道教人做人、教人学习、教人做事。这些做人做事之道经几千年流传至今不衰，说明其仍有生命力和实用价值。

的确，千百年来，人们没有忘记那些做人做事的楷模，从楚国的屈原、三国的孔明到宋代的范仲淹、岳飞、文天祥再到清代的曾国藩，人们对这些人物无不顶礼膜拜。为什么呢？这正是他们伟大的人格所在。他们做人做事使人无法挑剔，有些时候虽然受历史的局限，但至少在那个时候是具有积极进步意义的。

其实做人做事没有固定的法则可遵循，可谓仁者见仁，

智者见智。在通常意义上的成功是指，一个人以正当的手段凭借自己的能力和后天的努力做出了一番成就，并且这成就获得了社会的承认。那么，在做人成功的同时事业也获得了成功。

今天，有志于成就一番事业的人，在做人 and 做事方面可能又有一番高见，这也是必然，因为社会在不断发展不断进步，又给做人做事赋予了新的内涵。但其真正意义却没有改变，有些人或偷奸取巧或以卑劣的手段取得了成功，但这种成功只是暂时的，不会长久。

马丁路德说：“一个国家的繁荣，不取决于它的国库之殷实，不取决于它的城堡之坚固，也不取决于它的公共设施之华丽，而取决于它的公民的文明素养，即在于人们所受的教育、人们的远见卓识之高下。这才是真正的利害所在、真正的力量所在。”

时下，图书市场做人、做事类图书颇多。有将前人的书用白话或漫画演示出来的，也有从国外以及港澳台地区引进的，还有国内作者写的，他们往往打着教你做人做事的旗号，讲述各种“兵法”、“方略”和“诀窍”，还有什么“厚黑术”、“人性丛林战术”等等。不能说这类图书一无可取，的确也有经验之谈，但里面颇多的确是教人“诈”、教人“猾”、教人“损人利己”，容易给人造成误导。

基于此，笔者编著了这本书，这倒不是针对上面所列举的情况，旨在告诉人们做人与做事的关系是要做事先做人，做人难于做事。本书分别从各个层面阐述了做人与做事的某些不被人注意的地方，涉及到了一些日常生活中的小事，力求以小见大，在小事中反映出做人的大道理，为那些欲成大事者提供一点帮助，尽一点微薄之力。

一 处处受人欢迎的魔方

1. 学会微笑 /3
2. 一定要记住别人的名字 /8
3. 真诚地赞美别人 /14
4. 把荣誉留给别人 /22
5. 为自己塑造良好形象 /27
6. 不轻易责备别人 /31
7. 凡事以和为贵 /37

二 筑一道心灵“防火墙”

1. 保持乐观情绪 /45
2. 学会制怒 /51
3. 克服消极心态 /60
4. 妒忌之心要不得 /72
4. 逆境中的本色 /77

三 做一个有修养的人

1. 德者，人之本也 /85
2. 信誉是做事的第一要诀 /90
3. 正直做人，坦荡做事 /96

MULU 目录

4. 屈伸自如 /100

5. 不贪婪 /105

四 好习惯改变你的一生

1. 多问几个为什么 /111

2. 一定要终身学习 /115

3. 经常检点自己 /118

4. 现在就做与明日再做 /121

5. 持之以恒地做事 /130

6. 培养决策力 /133

7. 善待时间 /141

8. 改掉坏习惯 /144

五 心态决定命运

1. 笑对天下事 /151

2. 绝不轻言放弃 /156

3. 天生我才必有用 /162

4. 挑战无极限 /167

5. 宠辱不惊好做人 /171

6. 心胸豁达好做事 /174

六 对自己了解有多少

1. 你有一技之长吗 /181

2. 看清自己的长处 /186

MULU 目录

3. 善于挖掘自我 /190

4. 不能与不为 /194

5. 君子有所为有所不为 /198

6. 从容面对自己的选择 /202

七 把握办事的分寸

1. 先从小事做起 /209

2. 做事要留有余地 /215

3. 不被偶然现象所迷惑 /219

4. 学会和你不喜欢的人交往 /223

5. 善于与人合作 /228

6. 记住事在人为 /233



XIANZUOREN+YOUZUOSHI

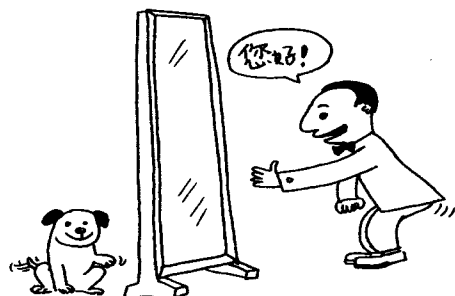
1 处处受人欢迎的魔方

学会

微笑

一个纽约大百货公司的人事经理说，他宁愿雇佣一名有可爱笑容而没有念完中学的女孩，也不愿雇佣一个板着冷冰冰面孔的哲学博士。

你见到别人的时候，一定要显得很愉快，如果你期望他们很愉快地见到你的话。



在纽约的一个宴会上，有位宾客是一个刚获得遗产的妇女。她急于给每一个人留下良好的印象，于是在黑貂皮大衣、钻石和珍珠上面浪费了好多金钱。但是她对自己的脸却没下什么工夫，表情尖酸、自私。她没有发现，事实上，每一个男子注意一个女子面部的表情要比她身上所穿戴的衣饰更重要。

钢铁大王安德鲁·卡耐基的高级助理查尔斯·史考伯对人说过，他的微笑值100万美金。他可能是随便说说而已，因为史考伯的性格，他的魅力，他那种富有吸引力的才能，都是

他成功的原因。而在他的性格中，一个令人得到好感的因素是他那动人的微笑。

行动比语言更有力。微笑表示的是“你好”、“我喜欢你”、“你使我感到愉快”、“我非常高兴见到你”。

这就是狗为什么那么受人欢迎的原因。它们见到我们多么高兴，几乎要从躯壳里跳出来。因此，我们也会很高兴见到它。

有种不真诚的笑，那种笑骗不了任何人。我们知道那种笑是机械式的，令人讨厌的。我这里所说的是那种真正的笑，出自内心，给人以温暖的微笑。这种微笑才有价值。

卡耐基鼓励成千上万的商人，花一星期的时间，训练每时每刻都对别人微笑，然后再回到讲习班上来，谈谈所得的结果。情况如何呢？我们来看看威廉·斯坦哈写的一封信。他是纽约证券股票市场的一员。他的信给我们提供了一个很有代表性的例子。

斯坦哈在信上说：“我已经结婚18年多了，在这段期间里，从早上起来到我上班的时候，我很少对我妻子微笑，或对她上说几句话，我是百老汇最闷闷不乐的人。”

“既然你要我以微笑取得的经验发表一段谈话，我就决定试一个星期看看。因此，第二天早上梳头的时候，我看着镜中的满面愁容，对自己说：‘今天要把脸上的愁容一扫而光。你要微笑起来，现在就开始微笑。’当我坐下来吃早餐的时候，我用‘早安，亲爱的’跟妻子打招呼，同时对她微笑。”

“你曾说她可能大吃一惊。你低估了她的反应。她简直被搞糊涂了，惊诧万分。我对她说，你以后会习惯我这种态度

的。现在已经两个月了,这两个月来,我们家得到的幸福比以往任何时候都多。”

“现在我去上班的时候,就会对大楼的电梯管理员微笑地说‘早安’;我也微笑着和大楼门口的警卫打招呼;当我跟地铁的出纳小姐换零钱的时候,我微笑着;当我站在交易所时,我会对那些从未见我微笑的人微笑。”

“我很快发现,每一个人对我也报以微笑。我以一种愉悦的态度对待那些满肚子牢骚的人。我一面听着他们的牢骚,一面微笑着,于是问题就很容易解决了。我发现微笑给我带来更多的收入,每天都带来更多的钱。”

“我跟另一位经纪人合用一间办公室。他有一位很讨人喜欢的年轻职员,我告诉他最近我所学到的为人处世的哲学,我很为得到的结果而高兴。他承认说,当初他认为我是个很郁闷的人,直到最近,他才改变了看法。他说当我微笑的时候,充满了慈祥。”

“我也改掉了批评他人的习惯。我现在只赏识和赞美他人,而不蔑视他人。我已经停止谈论我想要的,而试着用别人的观点来看事物。这一切真的改变了我的生活。我变成一个完全不同的人,一个非常愉快的人,一个更富有的人,在友谊和幸福方面都很满足——而这才是真正重要的。”

别忘了,写这封信的是一位足迹遍布世界各地的股票经纪人,他以在纽约场外搞证券股票交易为生,而这一行太难做了,几乎每100个总有99个失败的。

如果你不善于微笑,那么,请注意两点:第一,强迫自己

微笑。如果你是单独一个人,强迫自己吹口哨,或哼一支小曲,表现出你似乎很愉快,这就容易使你愉快。按照已故的哈佛大学威廉·詹姆斯教授的说法——

当年圣路易红雀棒球队的第三垒手,目前是全美最成功的推销保险人士之一的富兰克林·贝特格说,他好多年前就发觉,一个面带微笑的人将永远受欢迎,因此,在进入别人的办公室之前,他总会先停留片刻仔细想想必须感激这人的事,然后带着一个真诚的微笑走进去。

他相信,这种简单的技巧跟他推销保险的巨大成功有很大关系。

请细读艾勃·哈巴德这段忠告——但记住,细读对你无济于事,除非你把它应用起来:

“每当你出门的时候,应该缩起下巴,把头抬得高高的,让肺部充满空气;沐浴在阳光中,用微笑来招呼朋友们,每次握手都使出力量。不要担心被误解;不要浪费一分钟去想你的敌人。试着在心里肯定你所喜欢做的是什么,然后在明确的方向之下,你会径直去实现目标。心里想着你所喜欢做的那些有意义的事情,当岁月消逝的时候,你会发现自己无意识地掌握了实现你的希望所需要的机会,正像珊瑚虫从潮水中汲取所需的物质一样。在心中想像着那个你希望成为的诚实的、智慧的、能干的人,而这种想法,会使你每时每刻都在向那个理想的人转化……思想是至高无上的。保持一种正确的人生观——勇敢、坦白和愉快。思想正确就等于创造。一切事物来自希望;而每一个诚挚的祈祷,都会实现。我们心里想什么,就

会变成什么。把下巴缩起来,把头高高昂起,我们是明天的上帝。”绝顶聪明的古代中国人,对世界上的事物都看得很透彻,他们有一句格言,我们应该记住并把它写在帽子上,那就是“和气生财”(一生没有微笑面孔的人不能做生意)。

说到做生意,弗莱奇在他的澳本海默和卡林公司的一则圣诞节广告中,为我们提供了一点实用的哲学。

下面是这则广告的全文:

微笑在圣诞节的价值

它不花什么,但创造了很多成果。

它使接受它的人满足,而又不会使给予它的人贫乏。

它在一刹那间发生,却会给人永远的记忆。

没有人富得不需要它,也没有人穷得不拥有它。

它为家庭创造了快乐,在商界建立了好感,并使朋友间感到了亲切问候。

它使疲劳者得到休息,使沮丧者看到光明,给悲伤的人带来希望。

但它却无处可买,无处可求,无处可偷,因为在你给予别人之前,它没有实用价值。

假如在圣诞节最后一分钟的匆忙购物中,我们的店员累得无法给予你一个微笑时,我们能请你留下一个微笑吗?

因为,不能给予别人微笑的人,最需要别人的微笑了。

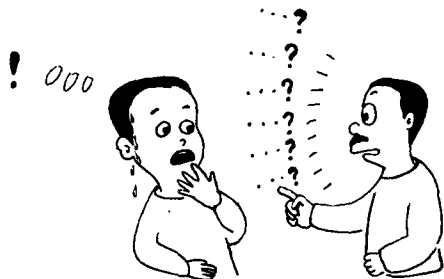
因此,给人留下良好的印象的简捷方法是:

微笑。

不要忽视记住别人的名字这一点，这项能力帮助富兰克林·罗斯福进入了白宫。

如果你要获得好感，做事成功，请记住：记住别人的名字，对那个人来说，这是语言中最甜蜜、最重要的声音。

一定要 记住别人的名字



戴尔·卡耐基说：记住他人的名字，而且很轻易就能叫出来，等于给予别人一个很巧妙而又有效的称赞。

1898年的时候，纽约的络克兰发生了一场悲剧：一个小孩死了。这一天，邻居们正准备去参加葬礼，吉姆·法里走到马房去拉他的马。地上充满积雪，空气寒冷，那匹马好几天没有运动了，当它被拉到水槽的时候便欢欣鼓舞起来，把两腿踢得高高的。结果，吉姆·法里被踢死了。因此，这个小小的镇上，一个星期内举行了两次葬礼。