

做人是道，做事是术。  
道合理地用在术上才能取得理想的效果；术不断地积累、  
不断地被总结才有道。本书教给你的是道与术的博弈。  
是最有效做事、最成功做人的方法。

# 做人 先做事

成功做人，有效做事的人生经验

东篱子 编著



做事是一种带有色彩的行为，是做人的先兆，  
是一种人生的哲学，也是一种成功的规律……



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

做人是道，做事是术。  
道合理地用在术上才能取得理想的效果；术不断地积累、  
不断地被总结才有道。本书教给你的是道与术的博弈。  
是最有效做事、最成功做人的方法。

# 做人 先做事

成功做人，有效做事的人生经验

东篱子 编著



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

做人先做事/东篱子编著. —北京:九州出版社, 2004.11

ISBN 7-80195-198-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 114035 号

做人先做事

---

作 者 / 东篱子 编著  
出版发行 / 九州出版社  
出 版 人 / 徐尚定  
地 址 / 北京市西城区阜外大街甲 35 号  
邮政编码 / 100037  
发行电话 / (010) 68992192/3/5/6  
邮购热线 / (010) 68992190  
电子信箱 / [jiuzhoupress@vip.sina.com](mailto:jiuzhoupress@vip.sina.com)  
印 刷 / 九洲财鑫印刷有限公司  
开 本 / 640×960 毫米 1/16 开  
印 张 / 18.5  
字 数 / 240 千字  
版 次 / 2004 年 11 月第 1 版  
印 次 / 2004 年 11 月第 1 次印刷  
书 号 / ISBN 7-80195-198-0/B·112  
定 价 / 25.00 元

---

★ 版权所有 侵权必究 ★

# 目 录

<b>第一章 能隐忍：沉得住气才能成大事</b> .....	(1)
1. 做条能大能小的龙 .....	(1)
2. 低头也是一种智慧 .....	(4)
3. 面对矛盾不争为妙 .....	(6)
4. 忍一忍才能跨一步 .....	(8)
5. 一边伸头挺住，一边动手准备 .....	(9)
6. 盛气凌人只会惹火烧身 .....	(11)
7. 何妨心里明白装糊涂 .....	(12)
8. 捆硬柴要用软绳 .....	(15)
9. 表面的弱者是真正的强者 .....	(17)
10. 学习鹰与虎的攫食之道 .....	(18)
11. 别总觉得自己特聪明 .....	(21)
12. 既要会隐忍又能勃发 .....	(23)
13. 沉住气才能负得了重 .....	(24)
14. 耐心放线才能钓得大鱼 .....	(27)
<b>第二章 强出头：打好手里的这把烂牌</b> .....	(29)
1. 如果不能改变手里的牌，那就改变出牌的方式 .....	(29)
2. 从厕所鼠到粮仓鼠 .....	(32)
3. 事情并没有想像中那么糟 .....	(34)
4. 不是所有的事你都能料到 .....	(36)

5. 过去不等于未来 .....	(37)
6. 没有退路也能激发潜能 .....	(38)
7. 没有刺激, 小卒永远成不了大器 .....	(39)
8. 选择太阳或星星全在你自己 .....	(41)
9. 必须有一个人投降, 但投降的不是我 .....	(42)
10. 自信将让你更幸运 .....	(43)
11. 该收手时就收手 .....	(45)
12. 把自己变成经常用的钥匙 .....	(46)
13. 没搞清楚之前, 不要轻易做决定 .....	(49)
14. 不要给自己留下遗憾 .....	(50)
15. 只有想着“差很多”, 才不会“差一点” .....	(52)
<b>第三章 步步高: 说话办事要有点眼力劲儿 .....</b>	<b>(53)</b>
1. 不打慢的, 不打懒的, 专打不长眼的 .....	(53)
2. 看清身边的大气候和小气候 .....	(55)
3. 摸清他在想什么 .....	(57)
4. 看准对方弱点巧加利用 .....	(59)
5. 看人下菜碟 .....	(60)
6. 长眼色还要敢说话 .....	(63)
7. 劣禽也要择木栖 .....	(64)
8. 好女也可嫁二夫 .....	(66)
9. 远处着手, 近处着眼 .....	(69)
10. 别人替你吹时别轻易捅破 .....	(71)
11. 正话反说, 贬己说人 .....	(72)
12. 话要说到点子上 .....	(73)
13. 除掉对手要会找“七寸” .....	(76)
14. 学学周郎的眼力劲儿 .....	(78)
15. 离间对方要借机 .....	(80)

- 16. 胜一人难，胜两人易 ..... (81)
- 17. 巧说话，顺脾气 ..... (84)

#### 第四章 强心针：赌气、生气不如自己争口气 ..... (86)

- 1. 有话不必说在嘴上 ..... (86)
- 2. 要暗下“混出个人样儿”的志气 ..... (88)
- 3. 别让自己活得太委曲 ..... (91)
- 4. 找出自己的劣势并改变它 ..... (93)
- 5. 生气，倒不如利用潜规则 ..... (95)
- 6. 快人一步争气法 ..... (97)
- 7. 循序渐进争气法 ..... (99)
- 8. 出手不留余地争气法 ..... (100)
- 9. 以眼还眼、以牙还牙并不是在争气 ..... (102)
- 10. 越是没本事的人越怕被人小看 ..... (104)
- 11. 善于搭自己的梯 ..... (106)
- 12. 风紧扯呼，风松再来 ..... (109)
- 13. 虚张声势，把狼皮披到羊身上 ..... (111)
- 14. 用“假像”换来想要的“真相” ..... (114)
- 15. 小的时候何妨充大 ..... (117)
- 16. 不管怎样先过关再说 ..... (118)
- 17. 热脸要勇于贴冷屁股 ..... (120)
- 18. 做事情要有点赖皮脸的劲头 ..... (122)
- 19. 困境只有先适应才能后利用 ..... (123)
- 20. 缺陷也可以帮你的忙 ..... (125)

#### 第五章 养城府：做事不能太老实 ..... (129)

- 1. 最笨的做法通常最有效 ..... (129)
- 2. 未可全抛一片心 ..... (130)

3. 假装无知耍滑头 .....	(131)
4. 明里暗里自我贴金 .....	(134)
5. 随机应变灵活办事 .....	(137)
6. 笑脸背后的刀子 .....	(139)
7. 不做那个被人捏的软柿子 .....	(141)
8. 同情也要分对象 .....	(143)
9. 装恶保护自己 .....	(146)
10. 防人之心不可无 .....	(148)
11. 灵活应对各种合作者 .....	(150)
12. 学会对付小人 .....	(152)
13. 善于后发制人 .....	(154)
14. 此路不通绕个圈 .....	(155)

## 第六章 善交际：左右逢源才能事事如意 .....

(157)

1. 为人需要有城府 .....	(157)
2. 别掺和是非 .....	(158)
3. 嘴茬子不要太厉害 .....	(160)
4. 替你的上司背黑锅 .....	(162)
5. 与其锦上添花，不如雪中送炭 .....	(164)
6. 不可不露，也不可太露 .....	(166)
7. 白色谎言，交际之道 .....	(167)
8. 说假话时要一脸真诚 .....	(169)
9. 不宜说的话要含糊其辞 .....	(170)
10. 学会讲点“场面话” .....	(172)
11. 交友不必太挑剔，但也要分等级 .....	(174)
12. 织就关系网，并寻找对自己有用的人 .....	(176)
13. 酒肉朋友也是朋友 .....	(177)
14. 工作关系也可发展成朋友关系 .....	(179)

15. 得有几个铁哥们儿 .....	(181)
16. 保持距离才能保持友谊 .....	(183)
17. 警惕交际场上朋友的陷阱 .....	(185)
18. 借用老乡关系好办事 .....	(187)
<b>第七章 紧依靠：单打独斗难成大气候 .....</b>	<b>(190)</b>
1. 对“症”下“药”找靠山 .....	(190)
2. 利用贵人要讲究方式 .....	(192)
3. 结交贵人要投其所好 .....	(193)
4. 有能力才能有依靠 .....	(195)
5. 要靠得稳，先行得正 .....	(197)
6. 人有信才能有所靠 .....	(199)
7. 以心换心，寻求同仁支持 .....	(201)
8. 扩大你的交际圈 .....	(203)
9. 依靠同仁时要坚持自己的原则 .....	(205)
10. 依靠亲人，立世成才 .....	(207)
11. 以德报怨，培养你的“靠山” .....	(209)
12. 先得人心，而后得天下 .....	(211)
13. 左投右靠，别在一棵树上吊死 .....	(214)
14. 有众人支持才能站稳脚跟 .....	(217)
<b>第八章 练内功：总得有一样东西拿得出手 .....</b>	<b>(220)</b>
1. 你能把信送给加西亚吗 .....	(220)
2. 有实力才能受重视 .....	(222)
3. 有绝活吃遍天下 .....	(224)
4. 心细才能成大事 .....	(226)
5. 找出自己的“卖点” .....	(227)
6. 让自己不断升值 .....	(228)



7. 要把拿得出手的东西拿出来 .....	(229)
8. 文凭并不可靠 .....	(231)
9. 才华也会误前程 .....	(232)
<b>第九章 讲策略：对对手也要留有余地 .....</b>	<b>(234)</b>
1. 拿荆棘时留点刺 .....	(234)
2. 能容对手才能借对手的力 .....	(237)
3. 怀柔之妙在于节省成本 .....	(239)
4. 求同存异制造有利局势 .....	(241)
5. 打击对手要点到为止 .....	(243)
6. 有余地才会有动力 .....	(244)
7. 顺着别人的意图达到自己的目的 .....	(247)
8. 先站到对方的角度看问题 .....	(250)
9. 把对方推到台前 .....	(253)
10. 站在幕后也能成为主角 .....	(255)
11. 策略是策划出来的 .....	(257)
12. 制造一个出头鸟给别人打 .....	(260)
13. “黑脸”、“白脸”配合术 .....	(262)
14. 只找对方最痛处 .....	(264)
15. 不是同盟可以故作同盟状 .....	(265)
<b>第十章 求爽快：做事爽才能做人爽 .....</b>	<b>(268)</b>
1. 命运常会演出你最不希望的剧情 .....	(268)
2. 不要拿预备做的事当借口 .....	(269)
3. 任何糟事都是好事的开始 .....	(271)
4. 不是每个人都愿意听实话 .....	(274)
5. 时间并不能解决一切问题 .....	(275)
6. 谁都不爽别人讲自己的不是 .....	(276)

7. 把嘲笑照单全收 .....	(278)
8. 谁都喜欢有高帽戴 .....	(279)
9. 打开禁闭着的心 .....	(281)
10. 用骨气挫败狂妄的对手 .....	(282)
11. 对耍赖的人当硬不当软 .....	(283)

## 第一章

# 能隐忍： 沉得住气才能成大事



能隐而不露、忍而不发，遇事沉得住气的人才能干成事。谁都想做个能干大事的人，但一个人能不能干成大事，到底能成个什么气候，不是说出来的，而是通过经历一件件事做出来的。多数人包括一些有能力的人最终只能被埋没于柴米油盐的杂事堆中，根本的原因在于遇事不能隐忍，而且总以“个性”为借口放纵自己的种种浮躁心理和行为，到头来只能害了自己。实际上隐忍不仅是一种品性，更是一种做人做事的策略。



### 1. 做条能大能小的龙

世间的英雄就像龙一样，能大能小，能升能降。大可以兴云吐雾，小可以隐藏于无形；向上升可以升腾于宇宙之间，向下降可以潜伏于大海深处。

俗话说，形势比人强，识时务者为俊杰。龙蛇之蛰，以求存也。只能大不能小，只能算条虫罢了。

《三国演义》里有一个煮酒论英雄的故事。一天，曹操邀刘备入府饮酒。二人对坐，开怀畅饮。酒过三巡，曹操问刘备：“你周游四方，一定知道当今的英雄，请简单说一说。”

刘备说了几个人的名字，曹操都摇了摇头。

曹操接着说：“所谓英雄，就是要胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志。”

刘备问道：“那么谁能称得上是英雄呢？”

曹操用手指了指刘备，又指了指自己，说道：“现在天下能称得上是英雄的人，仅你与我两人而已！”

刘备一听，大吃一惊，吓得手中的筷子都掉在了地上。好在此时雷声大作，刘备巧妙地借雷声掩饰住了自己心中的惊恐。刘备为什么会被吓成这样呢？因为他与曹操并不是一条心，他正在韬光养晦，他害怕曹操发现自己的意图。

刘备能够成就自己的事业，当然首先在于他脑中始终藏有一股收拾天下的霸气，这股霸气来自于他跟自己赌着一口气，也来自他跟曹操赌着的一口气，这就是做个乱世英雄而不屈居人下。刘备的事业其次就在于他聪明的做事方法，也就是为求存而善于蛰伏。

但是，刘备在这一点上与曹操相比毕竟还稍逊一筹。

刘备历尽艰辛终于拥有了东西两川和荆州之地。然而由于关羽的失误，荆州被东吴夺了过去，关羽也被杀害。刘备听说之后，悲愤交加，发誓要为关羽报仇，他要起兵伐吴。刘备的这一决定是建立在冷静的心态之上吗？不是。此时，他完全被自己悲伤和愤怒的心态所控制。赵云劝刘备说：“现在的国贼是曹操，并不是孙权。曹操虽然死了，但曹丕却篡汉自立为帝，神人共怒。陛下你应该讨伐曹丕，而不应该讨伐东吴。倘若一旦与东吴开战，战争就不可能立刻停止，别的计划就不能实施。望陛下明察。”赵云的这番话颇有道理，确实是审时度势之言，然而，此时的刘备已彻底向心态屈服了，他已不可能明察时势了，他已不可能审时度势了。他对赵云说：“孙权杀害了我的义弟，还有其他忠良之士，这是切齿之恨，只有食其肉而灭其族，才能够消除我心中的仇恨。”赵云又劝说：“曹丕篡汉的仇恨，是大家的仇恨；兄弟之间的仇恨，是私人的仇恨。希望陛下以天下为重。”刘备答道：“我不为义弟报仇，纵然有万里江山，又有什么意思呢？”刘

备已完全失去了理智，完全失去了审时度势的能力。感情用事的结果常常是彻底的失败。

一个人有七情六欲是完全正常的，也是完全应该的，这也是人之为人的特征。所以，我们说：“一个做事不考虑感情的人一定是一个不成熟的人。”然而，事情是复杂多变的，感情常常左右人们的理智，使人们对复杂多变的形势做出错误的分析和判断。因此，我们又说：“一个被感情左右的人一定是一个不成熟的人。”此时的刘备就是被感情左右了的人。在心态这一点上，他根本就无法与曹操相比。殊不知，曹操一家也曾被人所杀，他也曾有过切齿之恨。

曹操平定了青州黄巾军后，声势大振，有了一块稳定的根据地，于是他派人去接自己的父亲曹嵩。曹嵩带着一家老小四十余人途经徐州时，徐州太守陶谦出于一片好心，同时也想借此交好曹操，便亲自出境迎接曹嵩一家，并连续两日大设宴席热情招待。一般来说，事情办到这种地步就比较到位了，但陶谦还嫌不够，他还要派兵五百护送。这样一来，好心却办了坏事。护送的这批人原本是黄巾余党，他们只是勉强归顺了陶谦，而陶谦并未给他们任何好处。如今他们看见曹家装载财宝的车辆无数，便起了歹心，半夜杀了曹嵩一家，抢光了所有财产跑掉了。曹操听说之后，咬牙切齿道：“陶谦放纵士兵杀死我父亲，此仇不共戴天！我要尽起大军，洗劫徐州。”

将曹操的遭遇与刘备的情况进行比较，不难看出，刘备仅死了一个义弟关羽，曹操却死了一家老小四十余人，曹操的恨应该更大更强烈。然而，当曹操率军攻打徐州报仇雪恨之时，情况发生了变化，吕布率兵攻破了兖州，占领了濮阳。怎么办？这边大仇未报，那边情况又发生了变化。如果曹操被复仇的心态所左右，那么，他一定看不出事情的发展趋势，也察觉不出情况的危急，就如同刘备伐吴一样。但曹操毕竟是曹操，他是一个十分冷静沉着的人，也是一个非常会控制自己心态的人。正因为如此，他立刻便分析出了情况的严重性，他说：“兖州失去了，这就等于让我们没有了归路，不可不早作打算。”

于是，曹操便放弃了复仇的计划，拔寨退兵，去收复兖州了。曹操的这个决定正确吗？当然正确，因为，这个决定没有受他复仇心态的任何影响，完全建立在自己冷静的心态之上。因此，曹操能够摆脱这次危机，保住了自己的地盘和势力。

与曹操截然相反，刘备伐吴的计划完全建立在复仇心态之上。这一心态使他不可能对局势做出客观准确的认识。他没有认识到东吴经营时间已经很长，孙权善用贤人，上下团结一心，绝对不像刘璋之辈那样柔弱；与此同时，北边曹丕虎视眈眈，随时都可能向刘备的蜀汉政权发动攻击，而自己的政权才刚刚建立不久，还需要进一步稳定人心；从大局来看，三国鼎立，魏国强大，蜀吴弱小，只有连吴抗魏，才能长治久安。然而，刘备根本就顾不得这一切，只凭自己复仇的心态而制定实施了伐吴的计划。因此，其失败是注定的。

从某种角度我们可以这样说，一个人是否能够成为云中龙还是草中虫，是大龙还是小龙，不仅仅是看你有无志气，还由你做事是否能隐忍决定的。



## 2. 低头也是一种智慧

民间有一句俗语，叫“人在屋檐下，不得不低头”。就是说，人在力量不如别人的时候，或者在求人办事之时，不能不低头退让。这句话，可以说洞彻世事人情，非常有智慧。然而，仔细看这句话的后半句，我们会发现“不得不”一词里隐含着太多的勉强和无奈，这是一种消极的、不情愿的低头，既然是勉强和不情愿的，做起来就不免流露出不满的情绪，这种不满如果让对方看到，很可能会影响你办事的效果。因而，我们要把这句俗语改成“人在屋檐下，一定要低头”。把“不得不”改成“一定要”并不是在玩文字游戏，而是要求权势和力量不如对方的人要积极主动地低下头来，变消极为积极，变不情愿为心甘情愿。

所谓的“屋檐”，通俗点说，就是别人的势力范围，也就是说，只要你人在这势力范围之内，靠这势力生存，那么你就在别人的屋檐下了。以人类容易排斥“非我族群”的天性来看，大部分的屋檐都是非常矮的！也就是说，进入别人的势力范围时，你会受到很多有意无意的排斥和限制，以及不知从何而来的欺压，除非你强大到不用靠别人来过日子的程度。即使如此，你也不能保证一辈子都可以如此自由自在，不用在别人屋檐下避风雨。所以，在别人屋檐下的心态就有必要调整了。

所以，只要是在别人的屋檐下，就“一定”要低下头，不用别人来提醒，也不用撞到屋檐了才低头。

“一定要低头”，起码有这样几个好处：你很主动地低下了头，不致成为明显的目标；不会因为头抬得过高而把矮檐撞坏。要知道，不管撞没撞坏，你总要受伤的，尽管你的头是“铁”的，但老祖宗早就有“伤敌一千，自损八百”的古训。离开不是不可以，但是必须考虑要去哪里。要知道，一旦离开，再想回来就不那么容易了。在“屋檐”下待久了，就有可能成为屋内的一员，甚至还有可能把屋内人赶出来，自己当主人。

在历史上，各种斗争，极其复杂，忍受暂时的屈辱，低头磨炼自己的意志，寻找合适的机会，是一个欲成大事者必不可少的心理素质。西汉时期的韩信忍胯下之辱正是这种“一定要低头”的最好体现。因为他不低头就把自己弄到和地痞无赖同等的地步，奋起还击，闹出人命吃官司不说，还很可能赔上一条小命。

另一种“一定要低头”，属于更高一个层次。就是有意识地主动消隐一个阶段，借这一阶段来了解各方面的情况，消除各方面的隐患，为将来的大举行动做好前期的准备工作。隋朝的时候，隋炀帝十分残暴，各地农民起义风起云涌，隋朝的许多官员也纷纷倒戈，转向农民起义军，因此，隋炀帝的疑心很重，对朝中大臣，尤其是外藩重臣，更是易起疑心。唐国公李渊（即唐太祖）曾多次担任中央和地方

官，所到之处，有目的地结纳当地的英雄豪杰，多方树立恩德，因而声望很高，许多人都来归附。这样，大家都替他担心，怕遭到隋炀帝的猜忌。正在这时，隋炀帝下诏让李渊到他的行宫去晋见。李渊因病未能前往，隋炀帝很不高兴，多少有点猜疑之心。当时，李渊的外甥女王氏是隋炀帝的妃子，隋炀帝向她问起李渊未来朝见的原因，王氏回答说是因为病了，隋炀帝又问道：“会死吗？”

王氏把这消息传给了李渊，李渊更加谨慎起来，他知道隋炀帝对自己起疑心了，但过早起事又力量不足，只好低头隐忍，等待时机。于是，他故意广纳贿赂，败坏自己的名声，整天沉湎于声色犬马之中，而且大肆张扬。隋炀帝听到这些，果然放松了对他的警惕。试想，如果当初李渊不主动低头，或者头低得稍微有点勉强，很可能就被正猜疑他的隋炀帝杨广除掉了，哪里还会有后来的太原起兵和大唐帝国的建立？

“一定要低头”的目的，是为了让自己与当时的环境形成和谐的关系，把二者的摩擦降至最低，是为了保存自己的能量，以便走更远的路，更为了把不利的环境转化成对你有利的力量，这是一种柔软，一种权变，更是最高明的生存智慧。

在人屋檐下是我们经常遇到的情况，它可能会以很多不同的方式出现，当你看到了“矮檐”，请不要“不得不”，而要告诉自己：“一定要低头”！



### 3. 面对矛盾不争为妙

面对矛盾，一般最简单的做法就是用强去争，但可能对方比你还强，你用强人亦用强，结果就不那么妙了。实际上，在聪明人看来，低头不单是缓和矛盾，也能化解矛盾，而争只有在极端的情况下才能解决矛盾，而在多数情况下只能是激化矛盾。在很多事情上，头低一些，退让一步，不但自己过得去，别人也会过得去，产生矛盾的基础



不复存在，矛盾自然就化解了。彼此能够相安，离祸端就远了。

明朝年间，在江苏常州，有一位姓尤的老翁开了个当铺，有好多年了，生意一直不错，某年年关将近，有一天尤翁忽然听见铺堂上人声嘈杂，走出来一看，原来是站柜台的伙计同一个邻居吵了起来。伙计连忙上前对尤翁说：“这人前些时典当了些东西，今天空手来取典当之物，不给就破口大骂，一点道理都不讲。”那人见了尤翁，仍然骂骂咧咧，不认情面。尤翁却笑脸相迎，好言好语地对他说：“我晓得你的意思，不过是为了度过年关。街坊邻居，区区小事，还用得着争吵吗？”于是叫伙计找出他典当的东西，共有四五件。尤翁指着棉袄说：“这是过冬不可少的衣服。”又指着长袍说：“这件给你拜年用。其他东西现在不急用，不如暂放这里，棉袄、长袍先拿回去穿吧！”

那人拿了两件衣服，一声不响地走了。当天夜里，他竟突然死在另一人家里。为此，死者的亲属同那人打了一年多官司，害得别人花了不少冤枉钱。

原来这个邻人欠了人家很多债，无法偿还，走投无路，事先已经服毒，知道尤家殷实，想用死来敲诈一笔钱财，结果只得了两件衣服。他只好到另一家去扯皮，那家人不肯相让，结果就死在那里了。

后来有人问尤翁说：“你怎么能有先见之明，向这种人低头呢？”尤翁回答说：“凡是横蛮无理来挑衅的人，他一定是有所恃而来的。如果在小事上争强斗胜，那么灾祸就可能接踵而至。”人们听了这一席话，无不佩服尤翁的聪明。

中国有句格言：“忍一时风平浪静，退一步海阔天空。”不少人将它抄下来贴在墙上，奉为座右铭。这句话与当今商品经济下的竞争观念似乎不大合拍，事实上，“争”与“让”并非总是不相容，反倒经常互补。在生意场上也好，在外交场合也好，在个人之间、集团之间，也不是一个劲“争”到底，忍让、妥协、牺牲有时也很必要。作为个人，适当低一下头也是一种宝贵的智慧。即使在市场条件的条件下，隐忍退让仍然能够提供成功有效的经营策略。比如商人常说的