

吉尔伯 编著

要学做事
先学做人

学会怎样做人

Learn how to
be an upright
person

告诉你，
那人不怎么样，
别跟他打交道！

道不同不相为谋
以终为始
双赢不败
换位思考
欣赏对手
坦诚相处
雪中送炭
因势利导
容忍谦让



全国
最畅销
为人处世类
图书
排行榜首位

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

学会怎样做人 / 吉尔伯编著. —北京: 地震出版社,

2004.1

ISBN 7-5028-2337-9

I. 学… II. 吉… III. 个人-修养-通俗读物… IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 092705 号

学会怎样做人

吉尔伯 编著

责任编辑: 陈宏德

责任校对: 庞娅萍

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

版 (印) 次: 2004 年 1 月第一版 2004 年 4 月第二次印刷

开本: 880 × 1230 1/32

字数: 258 千字

印张: 9

印数: 12001~20000

书号: ISBN 7-5028-2337-9/Z · 238 (2931)

定价: 22.80

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

学会怎样做人

吉尔伯 编著



地震出版社



Hurry-up! What's Inside

目 录

前言 /5

第一章 道不同不相为谋 /9

✎ 与其最后不欢而散，还不如不交往

第二章 以终为始 /39

✎ 笑到最后才迷人

第三章 双赢不败 /73

✎ 你赢，也要让他赢

第四章 换位思考 /105

✎ 知己知彼，方能征服人心

第五章 欣赏对手 /133

✎ 连对手都欣赏的人才最酷



Hurry-up! What's Inside

录 目

第六章 坦诚相处 /163

➤ 不可动摇的做人根本

第七章 雪中送炭 /197

➤ 想别人之所想，急别人之所急

第八章 因势利导 /213

➤ 水到渠成，顺水推舟

第九章 容忍谦让 /249

➤ 退一步海阔天空，忍一时风平浪静

结束语 /282

➤ 写本书的时候我也在努力遵循上述原则

前言

让我们深呼吸，静下来想想做人的原则

深呼吸一下，再和我一起想——

人人都得做事，大事、小事；家里事、外边事，人活一辈子可以说事事不断。

这也就是说，你的一生永远也离不开做事，做事便是你人生中最重要活动。那么我是否可以这么说：会做事的人就如鱼得水、游刃有余、举重若轻、从容潇洒，就会成功、幸福和快乐；而不会做事的人则会胡乱碰壁、束手束脚、举步维艰、愁眉苦脸，则会失败、懊恼和痛苦！

如此说来，会做事竟然真的很重要呵！

天下任何事都是靠人去做，事做得好与坏，人才是起决定性作用的。

因此，在学做事之前，你是否应该先学会怎样做人呢？

答案是肯定的。那么，又是什么影响和决定你怎样做人呢？

在一列国际列车上，德国人、日本人、美国人、法国人、中国人在一起旅行。途中上来一位端着漂亮鱼缸的客人，缸中游弋的鱼种甚为罕见。

大家对这种鱼都很好奇。

德国人问：“您能告诉我这鱼的名称吗？它在生物学上是什么类别，有什么习性？”

日本人问：“请问这种鱼我们国家能不能引进，在日本的气候、水温、水质条件下，这种鱼能不能生长？”

美国人问：“你的鱼是不是从我们美国弄来的？因为只有我们美国才可能有这样奇特的鱼！”

法国人问：“你能不能把鱼缸卖给我。我想在我的卧室里养这样一缸鱼，我的女朋友一定会兴奋不已的。”

中国人则问：“真棒，从来没有见过这种鱼，请问这种鱼怎么做好吃，清蒸还是红烧？”

数年后，德国人出版了一本关于这种鱼的经典著作，并建立了一整套相关学科，开发了这种鱼的转基因品种。

日本人已经形成了大规模养殖基地，并占领了高份额的全球市场。

美国人呢，虽然自己并不养殖，但进口大量此类鱼，却因

为最先注册了相关的专利和商标，并制定出一系列的行为标准，在这个方面获利不菲不说，还经常以违背了有关规定为由制裁别的国家。

法国人呢，利用这个鱼种发展了独特的艺术，以此吸引了全世界大量的游客。

中国人对这个鱼种的研究和开发也没有放松。起码有两项成果：一是开发出这个鱼种的系列菜肴，品尝这种鱼成



为高消费群体的时尚；二是一些学者经过研究，发现世界上最早食用、养殖这种鱼的是中国人，其历史可以追溯到商朝。

一万个人有一万张面孔，一万个人有一万种做事的方法。这完全可用千差万别来形容，就如同世间找不到两片相同的叶片一样。但是，万事都有其规律，尽管做事的方法多若繁星，但它的几条原则是不变的，要想学会做人，你必须对它们进行充分地了解及准确地把握。

在这个纷繁的世界里，你肯定会接触许许多多的人——亲朋、好友、同学、同事、客户、上司等等，当然这个人群肯定会良莠不齐。这不足为怪，睁大你的眼睛就能明白一切。

你无法选择你的家庭、出身和亲戚，但你完全能够主宰自己和谁交往、和谁老死不相往来；你完全可以对你感兴趣的人和事进行思考；你完全有理由欣赏和赞美对手；你完全可以和他们坦诚相处、以终为始；你可以在他们困苦时雪中送炭，在他们迷茫困惑时为他们答疑解惑，因势利导；你更可以对他们的过错容忍谦让与包容。当然，你还可以捧出滚烫的心来，去面对你自己做出的无悔选择，对此，我相信所有的人都不会过多地指手划脚，评头品足。

干什么都应该有个原则，原则就是通常意义上的规矩，做人也是如此，当一个人背离了游戏规则时——请你允许我用游戏规则这个词组，因为它太通俗易懂了，连幼儿园的小朋友都能讲出一个一、二、三来——注定会失败。

失败后哀怨与忿恨都无济于事，游戏规则就是游戏规则，谁让你不遵守它来着？

你可以静下心来沉思，你可以平心静气地阅读一下成功者的故事，你可以看看你身边成功者的为人处事，你可以听听别人的言论，然后，运用一下你聪明无比的大脑，进行一下逻辑思维，你会恍然大悟——成功者之所以成为成功者，关键在于他们谨遵着做人的九项原则啊！

当你对这些原则都了然于胸的时候，也会跻身于成功者之

8 学会怎样做人●

列了。

作为开篇絮语，我还想絮叨两句，重温一下成功者的做人历程，然后，你慢慢就学会了怎样做人。

学会了怎样做人，还有什么事不能做？

第一章

道不同不相为谋



与其最后不欢而散，
还不如不交往

Learn how to
be
an upright person



从哈佛与耶鲁的宿怨说起

本书主要和你一起探讨做人的原则。当然，不瞒你说，我在这方面做得也有欠缺，但是我知道一些成功者是怎样做人的；我也知道一些失败者是怎样失败的。我通过总结、分析，得出了做人的九个原则。读完以后，你一定会大吃一惊：真的好灵耶！

第一条原则就是“道不同不相为谋”。即没有相同的看法

和奋斗目标，就没必要与他共事，否则，就会出现一些无法想像的结果。

我想没有一个人愿意跟与自己“合不来”的人共同处事。一人一个想法，一人一种意向，这不是找麻烦吗？勉强在一起得到的不是凝聚力和向心力，而是分散力和离心力，哪还能办成什么事呢？

因此，你要高度重视它，真正认识到“道不同不相为谋的”重要性，并始终坚持这个原则，让自己真正走向成功。

耶鲁大学成立于1701年，比哈佛大学晚65年。所以，哈佛与耶鲁的关系，一直犹如兄长待小弟一样，他们本来该是一家人的，但由于一些意见不同而不得不分为两个整体。这就更引起了人们的关注，一心想了解其中的原因。

耶鲁大学的成立，要从哈佛大学的一批毕业生说起。17世纪下半叶，哈佛大学的办学越来越脱离清教徒的教义，开始走向学术自由化。这引起了部分哈佛大学毕业生（他们大多是公理派教会的信徒）的强烈不满，他们指责校方在办学上的日益放松，要求恢复原来的清教徒教义。可院方并没有理会他们的要求。

无奈之下，这些人于1701年在康涅狄格州的纽黑文镇另建了一所学院，把它取名为康州联合学校，并推举哈佛大学毕业亚伯拉罕·皮尔逊做第一任校长。1718年，另一位名叫考顿·麻特的哈佛毕业生给这所学校起了一个新校名——耶鲁学院，以感谢英国商人伊莱休·耶鲁对学院的慷慨捐赠（价值562英镑的货物和417本图书）。有趣的是，麻特本人却不受哈佛大学的青睐，他一直渴望成为哈佛大学的校长（他父亲曾出任过哈佛大学代校长），却两次遭到校董事会拒绝。对此，麻特一直愤愤不平。

随着岁月的流逝，哈佛大学和耶鲁大学之间在办学思想上的“恩怨”越来越小，却在体育竞赛上的“恩怨”越积越深。特

别是19世纪末以来，哈佛大学与耶鲁大学之间的年度橄榄球比赛，一直是两校学生的盛事。如果是哈佛的校队赢得了年度比赛，则在这一年中哈佛的学生都感到压着耶鲁的学生一筹。相反，如果是耶鲁的校队赢得了年度比赛，则在这一年中耶鲁的学生都感到得意洋洋。

这能说明什么问题呢？

“道不同不相为谋”，否则会使双方的恩恩怨怨接连不断。有鉴于此，在选择与人相处时千万要注意这点，不要“合不来”硬往一块凑。这样谁都看对方别扭，怎么都不顺眼。结果只能多结点“恩怨”，哪能共事成功呢？

认识到“道不同不相为谋”，能使你少走弯路，早日实现自己的目标。

尽量远离“道不同”者

有时候，你会发现许多人经常因为意见不同而争论不休，甚至争得面红耳赤，最后愤愤地拂袖而去。



面对这种情况，到底该怎么办呢？既然观念不同，就不妨各行其事，没必要非掺和在一起。这也就是要坚持的“道不同不相为谋”的原则。

它具体的含义是什么呢？就是由于看法、意见、目标等不一致，而不能在一起共事。这也是我们为人处事必须注意的重要一点。

其实，只要你仔细分析就会发现，在与朋友共事甚至相处时，哪一件事是因为两个意见不合而做成的呢？几乎没有。任何事情都只能在双方达成协议，志同道合，共同奋斗的基础上才能完成。

我认识的一对法国夫妇，后来妻子为定居英国而离弃了曾经相濡以沫的丈夫，嫁给一个英国老头儿。听说此事时我曾震

惊良久，后来想了想“道不同不相为谋”，一切顺其自然吧。



澳大利亚有一对年轻的夫妇，亚瑟与爱玛。他俩都是上班族。每天的时间几乎奔波在工作上，没有静下心来进行过一次推心置腹的交谈。

一日爱玛下班归来看见门外有个四方盒，里面装着一个莫名其妙的东西：一个木盒上装着一个按钮，上面紧紧扣着个半圆形玻璃盖子。一

张小纸片粘在木盒底部，上书几字：“斯图尔德先生将在晚8时来访。”

看到这些，爱玛也没有感到奇怪。因为现在那些上门卖东西的人经常弄出些花样，博得客户的兴趣。

果然在8点时，斯图尔德先生来了。见到他，爱玛以为他是来推销什么产品的，不料他却向亚瑟夫妇出示了一个小信封，说里面是打开那个玻璃盖子的钥匙。打开盖子就会发现一个按钮，如果他们按下那个按钮，世界上某个地方就会有一个人死去，而亚瑟夫妇就能得到5万美元的回报。

亚瑟认为此举是令人作呕的恶作剧，并大声喝斥他，说伤天害理的事我们不会做的，你赶紧给我滚出去。

但他却迟迟不走。最后亚瑟发火了，把他立刻驱逐出去，并将其留下的名片撕成两半抛入垃圾篓。

然而，爱玛却动了心。

第二天，她捡起破名片给那个家伙打了电话，并说自己只是好奇。

那个家伙表示理解并保证她不认识那个死去的人（若她按下那按钮的话）。当他问是否要送回那个按钮装置时，爱玛坚决不要。但当天下班回到家门口时她又见到了那个四方盒。

当晚爱玛试图说服亚瑟做这个“实验”，她认为这是某个行为怪异的百万富翁在与人们玩游戏。她甚至说：“假如要死的人是万里之外的一个老农或是病号，你也不干吗？”

亚瑟说，你杀的是什么人并没有什么不同，反正是谋杀，是犯罪！

爱玛说，5万美元呢，那可是一个去欧洲旅游的机会，一个买下那座乡村别墅的机会！

亚瑟脸都白了，斩钉截铁地说：“不！”

第三天早晨，爱玛早早起床为丈夫做了丰盛的早餐。早餐时，二人又讨论起按钮的事。爱玛说，那些人只不过在搞一个研究项目，看看普通人对做此事的反应——是否有犯罪感和焦虑心理，他们不会真去杀一个人。亚瑟一言未发，爱玛看见他的

这是我们的
工作。

你不摔我，我
就要摔你。



手在颤抖。

亚瑟上班去了，爱玛痛下决心按按钮，然后如释重负去上班。傍晚下班回到家时，她接到某医院的电话：“亚瑟在地铁站中被拥挤的人群推向驶来的火车——死去的竟是他！”爱玛想起亚瑟的人身保险，她将得到5万美元的赔偿金！

疯狂的爱玛给那家伙打电话，她吼道：

“你说过我不会认识那个死人！”那家伙

回答道：“我亲爱的夫人，您真自以为认识

您的丈夫吗？”

活脱一个无赖、恶棍！

看到这里，你的心情或许会很沉重，这悲剧是怎么造成的？我不想再说了，我只想提醒你在与人共事时，一定要坚持“道不同不相为谋”的原则，否则后果将不堪设想。

道不同者势必分道扬镳

“道不同不相为谋”中的“道”具有广泛的意义，包括

志向、爱好、兴趣、语言等等。

在这一节里，我主要讲志向不同不相为谋。志向不同便会产生好多方面的不同，诸如语言不同，意见不同，等等。

为什么会有志向不同呢？究其根本原因，主要是出发点不同，思想理念不同，行为方式不同，价值取向不同等。道不同的人如同水火，是很难相容的。只有先把握好这个原则，你才会成为一个成功者。

叶利钦突然宣布辞职，正如他在电视讲话中所言，这个决定“经过了长期和痛苦的思考”。

从1998年起，俄罗斯总理府走马灯似的频频换人，令人眼花缭乱。人们纷纷猜测这位嗜权如命的总统是想通过这一手段

