

# 成功商人的方与圆

了解做人做事精髓的人深沉、老练，可以经受失败的煎熬，可以平静地享受成功的快乐，可以随时虚心学习和体会，进行更高层次的考虑；面临任何危急形势都能沉着冷静，泰然相对。

# 做人做事做老板

● 未学做事 先学做人 ● ..... 中国盲文出版社

商谋子◎编著

ZUOREN ZUOSHI ZUOLAOBAN  
CHENGONGSHANGRENDE  
FANGYUYUAN

REN ZI SHI ZI QI LAO BAN

做人·做事·做老板

# 做人·做事 做老板

商谋子 编著

REN ZI SHI ZI QI LAO BAN

中国盲文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事做老板/商谋子编著. —北京: 中国盲文出版社,  
2003.8

ISBN 7 - 5002 - 1888 - 5

I. 做… II. 商… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 064858 号

---

编 著: 商谋子

---

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83896965 65866926

---

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

---

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 300 千字

印 张: 12.25

版 次: 2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

---

书 号: ISBN 7 - 5002 - 1888 - 5/B·60

定 价: 24.80 元

---

此书盲文版同时出版  
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究  
印装错误可随时退换

## 前 言

做人难，做事难，做老板难。这是我们最常听到的话。的确，人生不易，在生意场上打拼，每个人都必须面对很大的压力，不仅要自我奋斗，而且要与人竞争。成功者固然踌躇满志，令人羡慕，而那些折戟沉沙者虽说使人同情，但总不免显得灰头土脸。如何把握成功的规律、找出失败的症结，使自己在做人、做事、做老板各个方面更成熟、更完善、更顺利，是一个生意人必须经常思考和揣摩的。

成功之道，因人而异。然而也有一些必备的基本准则不可忽视。

我们所遇到的成功人士，总是语重心长地叮嘱我们：“未学做事，先学做人。”这虽是一句老生常谈，却是每个人毕生受用的至理名言。有些人血气方刚，对此不以为然，认为说这话是意得志满，装模作样，故意托辞。殊不知，经过自己痛苦摸索，摔打多年，吃尽苦头，最后还得回到这句老话上来。

实际生活中的许多小事是不必看得十分真切的，更不必都装在心里。难得糊涂是解脱烦恼的最好办法。这样，你才可以集中精力去想自己应该做的事，而不是将精力耗费在如何应对

别人身上。有些人活得累，事业无成，就是把太多的心思用在了别人身上，轮到自己做事时，反而没有精力了。这是既不会做人，也耽误做事的表现。

人际关系是相当微妙复杂的，其中的道理成千上万，但是，其中最基本的一条就是诚恳待人，不卑不亢，此为立身处世之本，也是生意场上的做人之道。了解做人做事精髓的人深沉、老练，可以经受失败的煎熬，可以平静地享受成功的快乐，可以随时虚心学习和体会，从而进行更高层次的思考，而且面临各种危急形势都能沉着冷静，泰然相对。

这不仅是一本写给商人看的书，任何立志有所作为的人都可以从中找到成功的路径，它能够帮你聚拢人气、积攒做事的本钱，教会你最终成为一位实力人物的全套本事。

编著者

# 目 录

## 做人篇

做人不能太倔强、太死板、太刚硬，路不能走太绝。可方可圆，能屈能伸，当忍则忍，随机应变，是商人成功的重要途径。一事当前要能够权衡利弊、把握轻重，外表大度圆融，内心见棱见角。如此处世待人，才有回旋之利。

## 第一章 做人准则

|                 |    |
|-----------------|----|
| 做人要堂堂正正 .....   | 3  |
| 做人要以德立身 .....   | 5  |
| 活出新境界 .....     | 7  |
| 感谢、分享、谦卑 .....  | 10 |
| 不要成为杨修式的人 ..... | 13 |
| 克服吝啬的习气 .....   | 14 |
| 沉默是金，合宜为重 ..... | 19 |
| 不可轻易树敌 .....    | 22 |
| 不要轻言不求人 .....   | 24 |

|             |    |
|-------------|----|
| 糊涂一点好 ..... | 28 |
|-------------|----|

## 第二章 律己功夫

|                 |    |
|-----------------|----|
| 虚心是制胜的法宝 .....  | 32 |
| 不可失信于人 .....    | 34 |
| 听人劝，吃饱饭 .....   | 39 |
| 磨炼自控能力 .....    | 42 |
| 控制好自己的情绪 .....  | 47 |
| 学会善待自己 .....    | 50 |
| 新人类，新性格 .....   | 54 |
| 做事要方，做人要圆 ..... | 58 |
| 做人不可太空虚 .....   | 60 |

## 第三章 待人之道

|                 |    |
|-----------------|----|
| 建立广泛的社会关系 ..... | 64 |
| 结交比自己优秀的人 ..... | 66 |
| 生活在友情里 .....    | 69 |
| 做人要机敏 .....     | 72 |
| 得饶人处且饶人 .....   | 75 |
| 人情是一笔财富 .....   | 77 |
| 不做虚伪之人 .....    | 79 |
| 不要尝试“玩阴” .....  | 82 |
| 要有洞察人心的本事 ..... | 85 |
| 恰如其分唱黑脸 .....   | 87 |
| 不听酒后之词 .....    | 90 |

## 第四章 言谈修养

|               |     |
|---------------|-----|
| 以教养赢得好感 ..... | 94  |
| 理直不可直说 .....  | 99  |
| 学会不表达什么 ..... | 102 |
| 谈话中避开自己 ..... | 105 |
| 鼓励别人说话 .....  | 108 |
| 小节之处要检点 ..... | 112 |
| 不要口是心非 .....  | 115 |
| 说话有七种忌讳 ..... | 117 |
| 听人讲话有技巧 ..... | 119 |

### 做事篇

天底下的好事不会让一人占全。成功者与失败者的根本区别，就在于对自身的优势和局限有没有清醒的认识，有没有办事的章法，有没有健康的心态……

## 第五章 办事效率

|                |     |
|----------------|-----|
| 办事讲究条理 .....   | 125 |
| 防止浪费时间 .....   | 127 |
| 提防“时间杀手” ..... | 138 |
| 忙里偷闲 .....     | 142 |
| 调整心态和思维 .....  | 146 |
| 别做完美主义者 .....  | 148 |

|               |     |
|---------------|-----|
| 不要为别人活着 ..... | 151 |
|---------------|-----|

## 第六章 创新思维

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 创新就是突破常规 .....     | 155 |
| 发挥想像力 .....        | 158 |
| “诱、逼、练、学”四字经 ..... | 163 |
| 知道运用知识才是力量 .....   | 167 |
| 激发创新的六种方法 .....    | 170 |
| 突破人生的瓶颈 .....      | 173 |
| 善于冷静思考 .....       | 176 |
| 让身心充满活力 .....      | 178 |
| 突破“小圈子” .....      | 181 |

## 第七章 把握机遇

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 敢打敢拼才会赢 .....     | 187 |
| 做生意顶要紧的是眼光 .....  | 189 |
| 机会不是等来的 .....     | 192 |
| 摸准行情，吃透信息 .....   | 195 |
| 对市场变化有灵敏的反应 ..... | 199 |
| 养成敏锐的直觉 .....     | 202 |
| 机不可失，时不再来 .....   | 204 |
| 不入虎穴，焉得虎子 .....   | 207 |
| 关于冒险的三十四条建议 ..... | 209 |

## 第八章 健康心态

|                  |     |
|------------------|-----|
| 保持积极的情绪·····     | 215 |
| 培养乐观向上的性格·····   | 218 |
| 信心是成功的入场券·····   | 222 |
| 追寻目标，不能急功近利····· | 225 |
| 抑制浮躁的心态·····     | 228 |
| 看穿功名利禄·····      | 232 |
| 享受俭朴·····        | 235 |
| 享受工作·····        | 237 |
| 学会调节心理压力·····    | 240 |
| 失去健康就失去了一切·····  | 246 |
| 别再胡思乱想·····      | 249 |
| 有一点“阿 Q 精神”····· | 251 |

### 做老板篇

成功的商人都是胸怀远大目标而且能沉得住气的人：既有远大的规划，又能从具体事情做起，局面不断做大，根基愈来愈牢，人气节节上升……

## 第九章 领袖气质

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 了解自己的能力和·····   | 257 |
| 培养一呼百应的号召力····· | 260 |
| 发挥积极思维的能力·····  | 263 |

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 借用别人的智慧 .....   | 266 |
| 提高合作能力 .....    | 269 |
| 形成自己的办事风格 ..... | 273 |
| 做一个充分发展的人 ..... | 278 |
| 以好品质吸引人 .....   | 280 |

## 第十章 钱财观点

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 理顺金钱观念 .....          | 283 |
| 有钱是件好事 .....          | 285 |
| 君子爱财，取之有道 .....       | 288 |
| 合法地赚钱 .....           | 289 |
| 诚实守信会赚得更多财富 .....     | 292 |
| 对苛刻的金钱诱惑要敢于说“不” ..... | 295 |
| 赚了钱不要太张扬 .....        | 299 |
| 健康比赚钱更重要 .....        | 302 |
| 金钱永远仅是金钱 .....        | 304 |

## 第十一章 管人手段

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 以人为本 .....      | 308 |
| 老板做事五忌 .....    | 311 |
| 对员工充满兴趣 .....   | 313 |
| 让下属知道你赏识他 ..... | 315 |
| 士为知己者死 .....    | 318 |
| 多几副面孔待人 .....   | 323 |
| 与员工保持距离 .....   | 326 |

|                |     |
|----------------|-----|
| 让员工觉得快乐 .....  | 328 |
| 培养员工的创造力 ..... | 330 |
| 精心培养管理骨干 ..... | 332 |
| “一物降一物” .....  | 335 |
| 不得已的“黑招” ..... | 337 |

## 第 十 二 章 长久之道

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 修炼老板的基本功 .....     | 340 |
| 远离失败的误区 .....      | 344 |
| 强人心中没有“退缩”二字 ..... | 348 |
| 永远不要满足现状 .....     | 351 |
| 学习成功者的经验 .....     | 354 |
| 追求良好的合作 .....      | 357 |
| 采取双赢的竞争策略 .....    | 360 |
| 决定成败的十大要素 .....    | 362 |
| 经营成功的十大规则 .....    | 371 |
| 向年轻人学习 .....       | 374 |

# 做人篇

做人不能太倔强、太死板、太刚硬，路不能走太绝。可方可圆，能屈能伸，当忍则忍，随机应变，是商人成功的重要途径。一事当前要能够权衡利弊、把握轻重，外表大度圆融，内心见棱见角。如此处世待人，才有回旋之利。

原书空白

## 第一章 做人准则

### 做人要堂堂正正

做人不能财迷心窍，要堂堂正正地做人。

金钱是与劳力自然结合而成的。换句话说，即是你必须尽忠职守，努力工作。千万不能以赚钱为出发点来从事任何工作。当你开始工作时，应该这样想：“假如完成这项产品，将会带给人们多大的快乐；还有这种产品会给多少个家庭带来方便，因此妇女们便会有更多的时间去做她们喜欢做的事。”

松下先生曾回忆道：

当初我工作时，根本没有想到要成为一个大资本家。我只是每天竭尽全力地工作，终于有了今天的成就。我从事这项工作，起初只是为了生计问题而已。那时我的家境贫穷，为了生计，非靠自己的劳力工作不可。可是，我的身体非常虚弱，无法胜任伙计的工作。即使靠着日薪也不够吃药的钱，因此，我便在家中从事工作，求得温饱。虽然这只是个小小的希望，却是相当重要的决定。这即是我开始独立创业的第一个理由。

当我自己经营事业时，才深刻地体会出童年时期当学徒所得到的一些教训，那就是“顾客至上”。换句话说，必须以诚

3

待人，不赚取暴利，但也绝不做亏本的生意。

通过累积适当的利润，不断地扩大事业，最后发展成今日的松下电器公司。今天，虽然有很多人认为我已是成功的经营者，可是，当初我从来也没有想成为富翁，或是大事业家。

起初，我只想到要如何才能生存下去，亦即在如何才能糊口求温饱的先决条件之下同时从事工作。你必定也会认为一个身体如此虚弱的人，怎么可能心怀这种志向？开始做生意时，我只抱着不欠缺今天的衣食便感到非常感激，或是即使休息一两天，生活也不会陷入困境的念头。我只是踏出了非常平凡的第一步而已。

第二步即是非常平凡的诚实的步伐。假如你是一位靠薪资生活者，当你踏出了第一步，就必须尽忠职守，努力工作。

当我一步步向前迈进，而在跨入第三、第四、第五步的同时，四周已经聚集了一小群人。下面便是我推展事业的方法。

为大众的将来着想是我的责任，我的事业便是为了这些人而创立的。我认为所谓事业，便是所有参与该项工作的共同产物。

为社会和国家着想，必须让员工过着更美好的生活，并且制造出有利于社会和国家的产品。我所经营的事业非常微小，但却是公众的产物。就法律而言，它是我个人的企业，但是本质上却是属于社会大众的。

到目前为止，我一直是个勤勉工作的商人，身负为社会和国家效力的使命感，孜孜不倦地经营事业，因此才能达成这种精神上的改变。

假若世上的必需品都能像海水一样的充沛，那么我们便不会过着贫苦的日子了。因此我的使命，便是源源不断地制造出有价值的电气产品。虽然事实与理想有一段差距，可是，我会

配合社会的要求，不断地推出各种有益于社会的产品。

依循这种观念，使我得到了勇气与正义感，并且产生克尽职责的决心和希望。

## 做人要以德立身

“德”是指一个人的品性、德行。

我们不难想像，一个品行不端、德行恶劣的人能结识真正的朋友，获得长久的事业成功。这样的人很难有人能与之长期合作，因为这种人不是搞一锤子买卖，就是过河拆桥。这种人在家庭中，也会做出不道德的事情，极有可能造成对家人和孩子的痛苦和不幸。他们甚至还可能因为某种利益的驱使，铤而走险而落入法网……

要走向成功，需要以德立身，这是一个成功者必须确立的内在标准，没有这个内在的标准，人生之路就会失去支撑，最终导致失败将是必然的。

但必须知道，以德立身，还必须以自律为前提，一味讲“哥们儿义气”并不在以德立身之列。俗话说：“近朱者赤，近墨者黑。”在社会上，缺德之友最终会成为自己成功路上的定时炸弹。例如，明知这笔贷款不合手续，但因为对方是朋友，所以大开绿灯；明知这个项目不能担保，因为受朋友的委托，所以还是办妥了。诸如此类经济犯罪案件多数发生在缺德人身上，他们重朋友、讲义气，交往中自以为彼此很了解底细，因此在合作中绝对信任对方，毫无防备，不能办的事也不好意思拒绝，这样，如果被缺德之人利用，必然会毁了自己的前程。