

阅读改变人生

ZUORENZUOSHI
JIUZHHEMEJIAN DAN

做人做事 就这么简单

改变无数人命运的黄金法则

EASY

李鹏 主编

做人巧妙的学问和方法 做事成功的策略和诀窍

 中国长安出版社

做人做事 就这么简单

改变无数人命运的黄金法则

EASY

李鹏 主编

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事就这么简单/李鹏主编. —北京: 中国长安出版社,
2009.3

ISBN 978-7-80175-983-2

I. 做… II. 李… 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 (2009) 第 038701 号

上架建议: 社科类-励志

做人做事就这么简单

李 鹏 主编

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 三河市佳星印装有限公司

开本: 787mm×1092mm 16 开

印张: 16

字数: 180 千字

版本: 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80175-983-2

定价: 29.80 元



前言

做人不做事，到老一场空；做事不做人，徒劳恶名声。

不论是政坛精英，还是商界巨子；不论是高官贤达，还是市井百姓，那些能成就一番事业的人，都是掌握了做人做事黄金法则的人。

会做人，做好人，才能行得正、走得远，充分体现自我人生价值；能做事，做好事，把难办的事尽可能办好，才能创造骄人的成绩。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”做人做事是需要技巧和智慧的。

不懂做人之道，就不会受人欢迎；不懂做事之道，就不能把事情做得尽善尽美。做人的价值是在做事中不断实现的。做人讲究谋略，善于审时度势，张弛有道，才能在社会竞争中立于不败之地，在人际交往中游刃有余，左右逢源；做事稳稳当当，尽量不要做超出能力之外和无把握的事，不能盲目执着，否则你就很容易犯错误，甚至处处碰壁。

才能不要做尽，留一点内涵给自己；功劳不要邀尽，留一点谦让给自己；道理不要抢尽，留一点宽容给自己；富贵不要享尽，留一点福泽给自己；恩宠不要恃尽，留一点后路给自己；责人不要苛尽，留一点度量给自己。

做人做事其实很简单，只要你掌握了其中的方法和技巧，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你、满足你，从而让你心想事成，在成功的道路上风雨无阻！



CONTENTS

目录

朱安粉黛鐵骨金
龍吟宗人不慎

第一章 深藏不露，低调做人

俗话说：地低成海，人低成王。深藏不露，低调做人不仅是一种境界、一种风范，更是一种思想、一种哲学。

1. 精明不可外露 /3
2. 低头是稻穗，昂头是稗子 /4
3. 得意时不要太张扬 /6
4. 做人不妨有点“迟钝” /8
5. 做老二，不做老大 /11
6. 才不可露尽，适当“留一手” /13
7. 受点委屈，该忍就忍 /15

第二章 明处吃亏，暗中得福

与人相处不要怕吃亏，尤其是当别人有困难的时候更应如此。不管是大亏，还是小亏，只要对搞好人际关系有帮助，你都要尽可能地吃下去，绝不能皱眉头。主动付出，是明处吃亏，暗中得福。

1. 放长线，钓大鱼 /21

2. 吃亏是福心中留	/ 23
3. 吃小亏占大便宜	/ 26
4. “巧诈”不如“拙诚”	/ 28
5. 亏，要吃在明处	/ 30
6. 吃亏越多，幸福越多	/ 33
7. 舍不得孩子套不住狼	/ 36

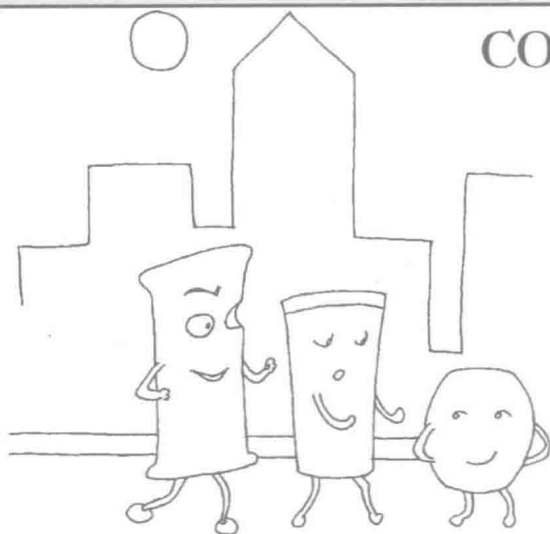
第三章 巧妙迎合，投人所好

人活于世，人际关系特别复杂。尽早建立你的人际关系“网”对于成功做人至关重要，最好的方法就是要巧妙迎合、投人所好，要使自己让人喜爱，并尽量成为其他人的好朋友。

1. 记住别人的名字	/ 41
2. 看人说话，激发共鸣	/ 43
3. 坚持在背后说别人的好话	/ 45
4. 给别人“面子”就等于给自己面子	/ 48
5. 先顺其意后观其变	/ 50
6. 拍马要拍到点上	/ 53
7. 善解人意，学会换位思考	/ 56
8. 让他人感到自己很重要	/ 59

目录

CONTENTS





CONTENTS

目录

朱姿粉集鐵骨金
趙松宗人小順

第四章 对症下药，攻心为上

“攻心为上”是古人所揭示的一条重要军事规律，也是一条至高无上的做人原则。人心向背，是事业成败的关键。手腕高明的人，无论是领导一个团体、指挥一支军队，还是治理一个国家，总是把争取人心放在首位。

1. 善意的谎言也美丽 / 65
2. 抓刀要抓刀柄，制人要拿把柄 / 67
3. 用“对不起”化解矛盾 / 68
4. 得体的赞美，会使你更迷人 / 71
5. 人情做足才有“杀伤力” / 74
6. 请将不如激将 / 76
7. 不给对方机会说“不” / 78

第五章 与人方便，自己方便

做人要讲原则，做事要留后路。否则，遇到困难就不会有人帮你，一旦陷入绝境，没人向你伸出援助之手，不要说出路，恐怕连退路也没有了。

1. 忍一时风平浪静 / 85
2. 要想别人善待你，你就应该善待别人 / 87

3. 得饶人处且饶人	/ 89
4. 家庭幸福也需要宽容	/ 91
5. 冤家宜解不宜结	/ 93
6. 宽恕是一种美德	/ 95
7. 海纳百川，有容乃大	/ 97

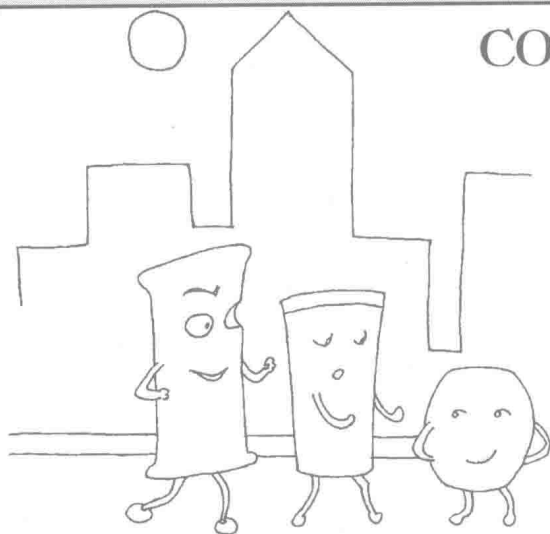
第六章 方中有圆，圆内有方

方中有圆，能让你带着锁链跳舞；圆内有方，能让你绵里藏针地做人。方是以争而制胜的“硬件”，圆是无争而全胜的“软件”。“内方外圆”是微妙的，高超的做人做事技巧，它维护了人格的独立，保全了人格的精华。

1. 留得青山在，不怕没柴烧	/ 101
2. 做事要方，做人要圆	/ 103
3. 人要衣装，话要金装	/ 105
4. 捆硬柴禾要用软绳	/ 108
5. 药有糖衣，批评不防也来点“糖”	/ 110
6. 不露声色表现自己	/ 113
7. 会哭的孩子有奶吃	/ 116

目录

CONTENTS





CONTENTS

目录

朱安粉黛鐵骨金
龍吟宗人小韻

第七章 金钱有价，朋友无价

金钱有价，朋友无价。朋友就是关系，自古皆然。“在家靠父母，出门靠朋友”。靠朋友什么？靠朋友吃饭，靠朋友谋事，靠朋友结识朋友。朋友是一条线，以线牵线，以线织网，就形成朋友圈。而朋友圈则是一种挖掘不尽的资源，是一笔无价的财富，让你一生一世都享用不完。

- 1. 朋友是成就你一生的交际资本 / 121
- 2. 好朋友间也要讲礼仪 / 124
- 3. 异性之花更美丽 / 127
- 4. 充分尊重朋友的隐私 / 129
- 5. 尊重别人就是尊重自己 / 132
- 6. 朋友也要分三六九等 / 134

第八章 巧借外力，曲径通幽

做人做事并不一定要硬拼，有手腕的人往往巧借他人之力，行自己之意，只要借的恰当，不费吹灰之力，就能成就伟业。

- 1. 借得名声有时比借得金钱更管用 / 139

2. 好风凭借力	141
3. 绕弯走路也可以到达目的地	143
4. 兜圈子, 巧迂回	146
5. 帮助别人就是帮助自己	148
6. 借势造势, 四两拨千斤	150
7. 他山之石, 可以攻玉	152
8. 退一步海阔天空	154

第九章 感情投入深, 办事得人心

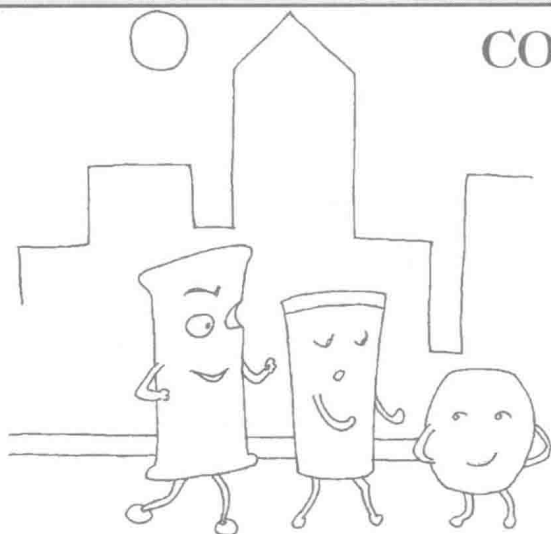
感情投资是人一生都要用心学习的为人处事方法。

与人交往、求人办事都是以感情作基础的。懂得了感情的重要性, 不但要学会储蓄感情, 而且要善于经营感情, 善于使用感情, 这样将会让你终生受益。

1. 要学会做人情“文章”	159
2. 锦上添花, 不如雪中送炭	161
3. 给人送礼要不留“痕迹”	163
4. “送人情”要做得恰到好处	165
5. 不但要“敢送”, 更重要的是“会送”	167
6. 把“礼”送到人心坎上	168
7. 送得好, 更要送得巧	171

目录

CONTENTS





CONTENTS

目录

朱姿粉黛鐵骨金
趙松宗人小順

第十章 打破常规，因事而变

“兵无常势，水无常形”，我们在处理各种事物时都要能够做到随机应变，因势利导，不墨守成规，不拘泥于一格，甚至逢大势不践小诺，处大事不拘小礼，从而达到变则通，通则灵，灵则达，达则成的理想效果。

1. 随机应变，灵活做事 / 177
2. 有变化就会有机会 / 179
3. 因势利导，择势而为 / 181
4. “一根筋”要不得 / 183
5. 不要在一棵树上吊死 / 185
6. 以不变应万变 / 187
7. 别出心裁，做别人不敢做的事 / 189

第十一章 合作共赢，互惠互利

追求双赢，善于与人合作是取得成功的最佳方式，“双赢”在某种意义上也是一种互相帮助。你帮助了别人，也就是在帮助自己。因此，凡是成大事者，都力图通过合作的方式来成就自己的一生。

1. 与人合作，你吃甜枣我吃梨 / 195

2. 对手之间也可以实现“双赢”	197
3. 你好、我好、大家好	200
4. 取人之长，补己之短	201
5. 众人拾柴火焰高	205

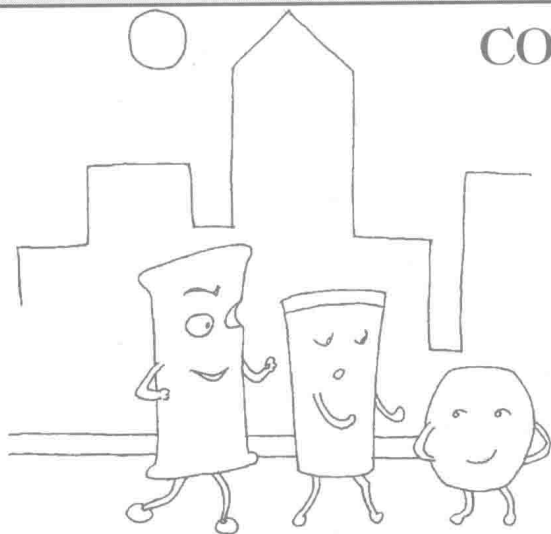
第十二章 寻找贵人，依靠贵人

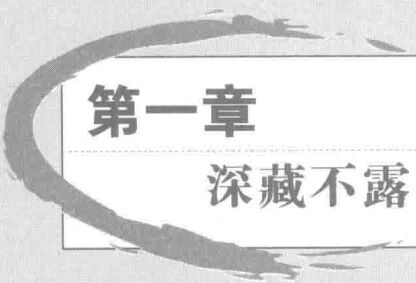
寻找贵人，依靠贵人，常常够缩短你的奋斗时间，指给你成功的捷径。借贵人之势能让你尽快得到提拔，让英雄有用武之地。寻觅自己的贵人，并充分挖掘其内在的潜能，会为你的一生带来好运。

1. 把自己送到“贵人”的面前	209
2. 大树底下好乘凉	211
3. 精诚所致，金石为开	214
4. 对“症”下“药”找贵人	217
5. 贵人看好聪明人	220
6. 你盯住了机遇，贵人就盯住了你	222
7. 借贵人之光照亮自己的“钱程”	225

目录

CONTENTS





第一章

深藏不露，低调做人

俗话说：地低成海，人低成王。
深藏不露，低调做人不仅是一种境界、
一种风范，更是一种思想、一种哲学。



1. 精明不可外露

中国人常说，有本事要让别人去说。一个真正成大事的人是不会自吹自擂的，因为别人的眼睛要比你的眼睛亮得多。

一个人拥有高智商、强能力，固然是件好事，可以说，这是上天赐予的良好天赋。有了它，便可以在竞争社会中如鱼得水，游刃有余。

然而，由于事物的复杂多样，环境的不断变异，在某些时候，利与弊会不知不觉地转换。这样，就要求我们必须随时以清醒的头脑注意了解自己，掌握对方和周围环境，掂量你的利和弊，而不是一味地以一般的经验办事。

《阴符经》说：“性有巧拙，可以伏藏。”它告诉我们，善于伏藏是制胜的关键。一个不懂得伏藏的人，即使能力再强、智商再高也难以战胜对手，甚至还会招来杀身之祸。而伏藏又可分为两层：一是藏拙，这是一般意义上的伏藏，也是最常用的。藏住自己的弱点，不给对方可乘之机；而另一种，也是更高明的——“藏巧”。

有一个愣头愣脑的流浪汉，常常在一个市场里走动。市场里有很多卖菜的，还有卖水果的，一天人来人往的，有很多人。由于那个流浪汉经常来这里，说起话来总带一些傻气，大家都以为他是傻瓜，因此很喜欢与他开玩笑，并且想出不同的方法捉弄他。

市场里常常有一些人想看他到底傻到什么程度，于是便在手上放了两张钱币，一个五元的和一个十元的，让流浪汉来挑一个拿走。流浪汉对着这两张钱币，思考了半天，最后选择了五元的拿走。

那些捉弄他的人，看到他竟然傻到连五元和十元都分不清楚的程度，大家都捧腹大笑。从此，那些人只要每次看他经过，都用这个手法来取笑他，而他倒觉得也很开心，能够见到大家笑，他以为是件非常高兴的事情。于是，每次让他挑钱币的时候，他从未让大家失望过，每次都会拿走五元的。



过了一段时间，一个善良的老妇人看他可怜，每次都被人欺负，便决定帮他，就叫住他说：“我教你怎样区分五元和十元，以后他们再取笑你，你就拿十元的让他们看看。”

流浪汉露出狡黠的微笑对老妇人说道：“不，谢谢您，我知道怎么区分，我如果拿十元的话，他们下次就不会再让我挑选了。”

老妇人听到他的话才知道：他并不傻，而是那些人傻。

“精明”这个词，在上海话中另有一个相应的字眼叫“门槛”，上海人对处事精明过人者往往称之为“门槛精”。反之，则是“门槛不精”。然而，何谓“门槛精”，又很难有一个客观的标准。与此同时“精明”而不聪明又是不少外地人对一部分上海人的评价。然而，这种不聪明的“精明”，实在算不上是真正的精明。

那么，什么是真正的精明呢？

外相敦厚，对人处世绝不以精明自居，甚而让人感觉有些傻乎乎，但骨子里却是十分精明者。这种人，往往让人产生一种高度的信任感。这种精明，是最高层次的精明，所谓“精明不外露”，以及“大智若愚”，就是这个意思。



智慧絮语：

善于藏巧是致胜的关键。不懂得藏巧，即使能力再强、智商再高也难以战胜对手，甚至还会招来杀身之祸。人若有这样的手段总能稳妥地驾驭航向。

2. 低头是稻穗，昂头是稗子

学会低调做人，是处世的一门基本学科，是为人的一种至高境界，是认真生活着和生活过的人的一种很好的体会、总结。“低调做人”被一切真正的成功人士奉为圣经。

低调作为一种做人手段，特别是对于许多普通人来说，是绝对不可缺少的。所以，俗话说：一事当前低调为高。



对自己的朋友、上司，你不可能事事据理力争。对于自己的长辈、老板的某些指示、某些命令，由于主观理解上的偏差而得不到很好地实施，而你却已经尽了最大努力。在这样情况下，上司、长辈、老板、领导对你批评和指责是很正常的，不要急于辩解，认为自己无比委屈，其实错误就在你的身上。

学会低调做人，就要不喧闹、不矫揉、不造作、不故作呻吟、不假惺惺、不卷进是非、不招人嫌、不招人嫉，即使你认为自己满腹才华，能力比别人强，也要学会藏拙。而抱怨自己怀才不遇，那只是肤浅的行为。

低调做人，就是用平和的心态来看待世间的一切，修炼到此种境界，为人便能善始善终，既可以让人在卑微时安贫乐道，豁达大度，也可以让人在显赫时持盈若亏，不骄不狂。

美国著名企业家亚科卡，20世纪70年代初担任福特汽车公司总经理，八年为福特汽车公司挣了35亿美元的利润。正当他春风得意之时，由于嫉妒和猜忌，被老板亨利·福特免去了福特汽车公司总经理的职务，解雇回家。面对精神的创伤和打击，54岁的亚科卡没有向命运投降，决心韬晦待机，寻找一个可以再展自己的才华、大干一番事业的地方，以成功的事实让亨利·福特永世难忘。

为了实现自己的抱负，他拒绝了一些条件优厚的企业的招聘，而接受了当时深陷危机、濒临破产的克莱斯勒汽车公司的聘请，担任总裁。上任后，他首先对公司组织机构动大手术，并在全体员工特别是主管人员中，实行以品质、生产力、市场占有率和营运利润等因素来决定红利的政策，主管人员没有达到预期的目标，将扣除25%的红利。还规定在公司尚没有起死回生之前，最高管理层各级人员减薪10%，而亚科卡本人的年薪只有象征性的一美元。他想以此表明，大家都在为走出困境而苦斗。为了争取政府贷款，他亲自出马向新闻界游说，不得不像个被告一样站在国会各个小组委员会面前接受质询。他由于劳累，导致眩晕症复发，差点儿晕倒在国会大厦的走廊里。

经过几年励精图治，1980年代初，克莱斯勒汽车公司终于走出困境，开始扭亏为盈，1983年盈利九亿美元，1984年创利润达二十