

TO DO THINGS AND TO BE A MAN

做事 与 做人

成就伟大事业的人生必修课

胡宝林/编著

◎ **做事与做人**，贯穿人们的一生。**做人**是做事的根本，做人为做事把握正确的方向，提供良好的人际支持；**做事**是人立身的必需，人们生活资料的获得、能力与价值的体现等都要通过做事来实现。做事与做人相辅相成，不可偏废，只有把“能做事”与“会做人”统一起来，凭借人格魅力为做事创造左右逢源的环境，才能成就事业，成就人生。

中国商业出版社

做事 与 做人

成功需要以优秀的人生为支撑

陈鹤卿 著

◎ **做事与做人**，是成功的一体两面。**做人**是基础，做事是目标。人只有先学会做人，才能学会做事。做事是做人的延伸，做人是做事的根基。做事与做人是相辅相成、不可分割的。做事是做人的外在表现，做人是做事的内在支撑。做事与做人是成功的双轮，缺一不可。只有做人做事两不误，才能在竞争激烈的社会中脱颖而出，实现自己的人生价值。

（中国文联出版社）

做事 与 做人

TO DO THINGS AND TO BE A MAN

胡宝林 编著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

做事与做人 / 胡宝林编著. — 北京: 中国商业出版社,
2007.1

ISBN 978-7-5044-5798-1

I. 做… II. 胡… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 004954 号

责任编辑: 郑灿朝

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京中创彩色印刷有限公司

*

680 × 1020 毫米 16 开 15.5 印张 210 千字
2007 年 3 月第 1 版 2007 年 3 月第 1 版第 1 次印刷
定价: 29.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

人一生中最重要的东西是什么？用一句话来概括，那就是：做事、做人。

起点看起来没有什么差别的人，为什么若干年后命运会变得大不相同？有人感叹人生无常，有人感慨环境弄人，也有人归咎于自己没碰到“贵人”。这些都不成为理由，真正能解释这种差别的答案，就是本书的标题：做事与做人。

做事是一门技术，更是一门艺术，或者说是一种终极策略。做不成事情的人，羡慕、嫉妒那些成功人士，不是从自身找原因，而是认为别人每天可以吃到天上掉下来的馅饼。这样想的人永远不可能成功。能够成事的人，他们一定有敏锐的眼光，有多样的方法，从不会为一点困难挫折就舍弃目标，而是用自己的聪明才智和可以利用的各种资源扭转局势，使自己最终赢得人生胜局。

做人，则可看作是一个人立身处世的基本活动。从大处来说，它可以包括改变个人命运的战略举措；从小处来说，它可以包括人们的日常行为，甚至一举一动。可以说，做人是我们对待生活和事业等一切外在表现的来源。正是因为如此，古今中外无数的智者才将做人放在一种至高无上的位置。

乐于和善于做事，我们就有了成功的基础。做事越多、越好，收获就越大，相反越是懒惰，也就越难有收获。做人的关键是人格上的高贵。人格上的高贵，造就了事业的高贵。人们播种了什么就会收获什么。古语说：“达则兼济天下，穷则独善其身。”做事和做人是分不开的，这是因为人的思想和素质只有在做事中才能形成，人的各种能力和潜能只有在做人中才能真正发挥和挖掘出来。做事与做人，二者相辅相成，密不可分，共同成就了我们的人生。

然而，生活中常有这样两种把做人与做事割裂开来的人：一种是仅会做人，不会做事。这种人片面追求人缘好，不讲原则，一团和气，只



求不得罪人，做好好先生，全不管事情的成败得失。这种人可能会一时吃香，但从长远看，到底于人无益，于事无补，终被人唾弃。另一种人是很会做事，但不会做人。这些人确有某种能力，做事雷厉风行，干练果决，但常常恃才自傲，目中无人，不能处理好自己与周围人的关系，结果人缘尽失，成了“孤家寡人”，有才难施。显然，这两种做法都不足取。因此，如何把做人与做事完美结合起来是每个人在社会上立身处世，乃至成就卓越自我的必修功课。

做事与做人，密不可分。做人是做事的根本。做事必须先在做人的上把握方向，识正道，才不误入歧途；每个人都需要先处理好各种社会关系，以创造一个做事的良好环境，获得周围各种力量的支持。同时，人活在世上必须能做事。人的基本生活资料需要通过做事获得，人的各种素质必须在做事中形成，人的能力在做事中发挥，人的成就在做事中才能取得，人的价值要在做事中实现。总之，做事与做人，一表一里，相辅相成，不可偏废。本书详尽阐述了做事与做人的重要规则，帮助读者把“能做事”与“会做人”统一起来，从而成就事业，成就人生。

您手里的这本《做事与做人》，就是基于以上理念，从一个鲜明的角度来说明做事与做人密不可分的道理，为您在激烈社会竞争中寻找到一片拨云见日的天空。

编著
2007.02

目 录

做事要圆，做人要方

运作好你的人际空间	1
与人方便，自己方便	5
是人都爱受恭维	7
把合适礼物送给合适的人	10
提意见的技巧问题	15
说“不”的技巧问题	19
多说“我们”，少说“我”	22
小不忍则乱大谋	24

做事精明，做人糊涂

凡事“怕”认真	27
大事精明，小事糊涂	30
专注于垂钓，鱼才会上钩	33
把自己培养成人才	37
细节往往是关键	40
不按规则出牌	43
不要忽视绕道而行	46
反过来想想	49
逢人只说三分话	53

做事积极，做人淡泊

积极心态是成功的真正本钱	57
人生无绝境，只有绝望的人	61

培养自己对岗位的兴趣	64
向自己的弱点挑战	69
努力去超越自己	73
保持心灵的宁静	77
快乐全在你的心	80
想不到的事还能做到吗	82
每天进步一点点	86
作出“再坚持一下”的努力	89
不要随便给自己借口	92
首先要做到敬业	95

做事重利，做人重义

宽容是力量强大的美德	99
平时多“烧香”，困时有佛助	102
小事上体现出大品质	105
把责任看得像生命一样重要	109
拆掉你花园的围墙	112
吃亏还是占便宜	116
和一切可能的人结盟	119
“自己人”最好别做买卖	122

做事有狼性，做人有水性

失败击不垮，天必降大任	125
团队中上司要有权威	129
见招不拆方显涵养	133
事业如逆水行舟，不进则退	135
和为贵，别意气用事	136
想做大事先做好小事	139
把比自己强的人收入麾下	141

坚信收获与风险成正比	144
命运是弹簧，你弱它就强	147
谢绝光说不练	151
要有破釜沉舟的勇气	154

做事入世，做人出世

弄清你想要的是什么	157
你的心亮了，世界也就亮了	161
和陌生人“一见如故”	164
喜怒不露于外	167
给你的朋友分个类	168
世上本无愁，庸人自扰之	172
功高者不可震主	175

做事自信，做人自尊

自信的人才敢为	177
要相信事在人为	180
“相信自己，我就是主宰”	183
信念支撑灵魂	186
自尊的人别人才尊敬	189
是千里马你就放开了跑	193

做事脸须厚，做人心要真

“脸皮厚能长寿”	197
聚才何妨低三下四	201
自降身价偷学艺	204
善良是支“绩优股”	208
笑容，记得保持笑容	212

保持一点孩子般的真诚	216
------------	-----

做事当自律，做人常自省

行事之前须三思	221
不要以牺牲友谊为代价	226
修身，而后齐家治国平天下	229
勤奋是成功的秘诀	231
最大的对手是你自己	234

做事要圆 做人要方



运作好你的人际空间

中国人很看重人际关系，这个让不少外国人一头雾水的东西，给我们做事带来了极大方便。当然，这是指人际关系搞得好的情形，如果搞不好，反而会带来很大麻烦。所以，如果你想成功，就必须运作好你的人际空间。

小芳毕业分到单位的时候，大家最不看好她，因为大家认为她打扮土气、谈吐可笑，而更要命的是做起事来经常出错，害得大家都跟着加班。可是看着她老实无辜的脸，前辈们又不忍心批评她，毕竟刚参加工作嘛！托她代买一包零食，钱付了，东西却忘拿了，只好再奔回去取。看着她气喘吁吁的样子，前辈们只好说：“小芳呀，你真是小孩子！以后要多多吸取教训啊！”让她打扫房间，她常常出了门才想起来忘了，她还经常把自己的手表忘在洗手间的梳妆台上……如果她是因思考问题而忘了，那又另当别论，可她只是一个大专毕业刚分配来的小女生，也幸好

她只是一个女生。

小芳做事情虽然大大咧咧，但是脾气好，说她不好也不生气。一同进单位的同伴，大多喜欢和中青年主管套近乎，又由于年龄相差无几，很能说到一起。但小芳却同单位里的高龄主管挺说得来，经常陪他们聊天、散步。当那些得闲来陪中青年主管买皮鞋、内衣的同伴仍然在底层辛苦干活时，小芳已经微笑着坐在总台的位置上了。不久，小芳又坐进了办公室，从此告别了不规律的上下班时间。

刚开始，大家觉得小芳是运气好，可后来的事实证明，大家的判断都错了。小芳后来换了几家单位，都节节高升，在不同的单位竟得到了不同领导的赏识。

同学10周年聚会的时候，小芳的收入已经是其中的佼佼者，尽管大家觉得她仍然是那么直白，甚至可笑。

有人研究了一下，发现了小芳成功的秘密：小芳和单位的高龄主管其实是“两情相悦”。她带给高龄女主管心理的安抚，觉得有年轻人跟自己靠拢，说明自己还不老；她陪她们逛中老年商店，看怀旧电影，使她们少了许多孤独；而对于高龄男主管而言，她到底是一个年轻女孩子，青春扑面，也不难看，偶遇熟人，她淳朴天真不妖冶的外貌让别人不会产生误解。所以，高龄的主管对总是出错的小芳不仅没有责备之心，反而有很多慈爱之情，觉得她这个孩子人老实，因此就忍不住要关照她，怕她被别人欺负了。

这种人际关系在注重做人的场合适合，在注重做事的商场更是十分重要。

商界金言曰：“一流人才最注重人缘。”反过来说：“最注重人缘的人，才能成为一流人才。”

确实，人际关系是很微妙的东西。我们在世间上的一举一动，所接触的大人物或小人物都很可能变成日后成败的因素。这个世界上的关系网密密麻麻地结在一起，我们每个人都生活在这张巨大的关系网之中，攀沿着网丝就可以和许多人拉上关系。假如我们能和这么多人建立良好的人际关系，使之成为自己事业上的朋友，相信我们的事业一定非常成功。

所以，要做好生意，人际关系是最先要搞好的事情之一。

在社会上我们面对各种不同的人，如何才能与这些各有特点的人搞

好人际关系？常言道：到什么山唱什么歌，见什么人说什么话，和不同的人交往，一定要用不同的方法。

1. 寻找死板人的兴趣点

这种类型的人，就算你很客气地和他打招呼、寒暄，他也不会作出你所预期的反应来。他通常不会注意你在说些什么，甚至你会怀疑他听进去没有，你是否也遇到过这种人？

遇到这样情况，你就要花些时间，仔细观察、注意他的一举一动，从他的言行中，寻找出他所真正关心的事来。你可以随便和他闲聊，只要能够使他回答或产生一些反应，那么事情就好办了。接下去，你要好好利用这一话题，让他充分表达自己的意见。

每一个人都有自己感兴趣、关心的事，只要你稍一触及，他就会开始滔滔不绝地说下去。此乃人之常情，故必须好好掌握并利用这种心理。

2. 简言应付傲慢无礼的人

有些人自视清高、目中无人，时常表现出一副“唯我独尊”的样子。像这样举止无礼、态度傲慢的人，实在叫人看了生气，是最不受欢迎的典型。但是，当你不得不和他接触时，你要如何对付他？

对付这一类型的人，说话应该简洁有力才行，最好少跟他啰嗦，所谓“多说无益”。因此，你要尽量小心，以免掉进他的圈套里去。你最好在不得罪对方的情况下，言词尽可能的“简省”。

3. 面对沉默寡言的人要直截了当

和不爱开口的人交涉事情，是非常吃力的。因为对方太过沉默，你就没办法了解他的想法，更无从得知他对你是否有好感。

对于这种人，你最好采取直截了当的方式，让他明确表示“是”或“不是”，“行”或“不行”，尽量避免迂回式的谈话。你不妨直接地问：“对于 A 和 B 两种办法，你认为哪种较好？是不是 A 方法好些呢？”

4. 不要揭穿深藏不露之人的“伪装”

我们周围存在有许多深藏不露的人，他们不肯轻易让人了解其心思，或知道他们在想些什么，有时甚至说话不着边际，一谈到正题就“顾左右而言他”。

双方进行交涉，其目的乃在了解彼此情况，以使任务圆满达成。因此，要经常挖空心思去窥探对方的情报，期待对方露出他的“庐山面目”来。

但是，当你遇到这么一个深藏不露的人时，你只把自己预先准备好了的资料拿给他看，让他根据你所提供的资料作出最后决断，就可收到预期效果。

5. 瞻前顾后应对草率决断的人

这种类型的人，乍看好像反应很快：他常常在交涉进行到最高潮时，忽然作出决断，给人“迅雷不及掩耳”的感觉。由于这种人多半性子太急，因此，有的时候为了表现自己的“果断”，决定就会显得随便而草率。

像这样的人，经常会“错误地领会别人的意图”。也就是说，由于他的“反应”太快，每每会对事物产生错觉和误解。其特征是：没有耐心听完别人的谈话，往往“断章取义”，自以为是地作出决断。如此，虽使交涉进行较快，但草率地作出的决定，多半会留下后遗症，招致意料不到的枝节发生。

从事交涉，最好要按部就班地来，倘若你遇到草率决断的人，最好把谈话分成若干段，说完一段之后，马上征求他的同意，没问题了再继续下去。总之，你要瞻前还要顾后，如此才不致发生错误，也可免除不必要的麻烦。

6. 适可而止打发冥顽不灵的人

死死固执的人是最难应付的，因为无论你说什么，他都听不进去，只知坚持一己的意见，死硬到底。跟这种顽固分子交手，是最累人且又浪费时间的，结果往往徒劳无功。因此，在你和他交涉的时候，千万要记住“适可而止”，否则，谈得愈多愈久，心里愈不痛快。

对付这种人，你不妨及时抱定“早散”、“早脱身”的想法，随便敷衍他几句，不必耗时，自讨没趣。

7. 耐心应对行动迟缓的人

对于行动比较缓慢的人，最需要耐心。碰到这种人，绝对不能着急，因为他的步调总是无法跟上你的进度。换句话说，他是很难达到你的预定计划。所以，你最好按捺住性子，拿出耐心，尽可能配合他的进度去做。

此外，应该注意的是：有些人言行并不一致，他可能话语明快、果断，只是行动不相符合罢了。

8. 遇见自私自利的人能忍则忍

这世上自私自利的人为数不少，无论你走到哪儿，总会遇到。这种人心目中只有自己，凡事都将自己的利益摆在前头，要他做些于自己不利的事，他是断不会考虑的。

当我们不得不与其接触、交涉时，只有暂时按捺住自己的厌恶之情，姑且顺水推舟、投其所好。当他发现自己所强调的利益被肯定了，自然就会表示满意，如此，交涉就会很快获得成功了。

好的人际关系是成功的关键。要想事业一帆风顺必须建立良好的人际关系。

与人方便，自己方便

现实生活中，许多人说话做事总是不给人留下余地，搞得对方非常尴尬甚至愤怒。俗话说“退一步海阔天空”，我们不如得饶人时且饶人。饶人，不但容易化解别人的尴尬与愤怒，还会给自己带来方便。

《红楼梦》中，黛玉、宝玉和宝钗构成了一种微妙的“三角”关系。对于宝钗与宝玉的亲近，孤傲清高的黛玉自然心酸嫉妒，把宝钗视为“情敌”、“心腹之患”，因而每有机会，黛玉总要对宝钗贬损一番。然而宝钗总是采用恰当而巧妙的办法予以化解，对于黛玉无关紧要的敌意，她不予理睬；对于某种有辱人格的讽刺挖苦，予以适当的回敬；一旦发现了转机便紧紧抓住，努力争取和解。

有一次，贾母等人猜拳行令随意玩乐，黛玉无意中说了几句《西厢记》和《牡丹亭》中的艳词。这类剧本在当时是禁书，黛玉这样的名门闺秀怎么能读禁书、说艳词？这会被人指责为大逆不道。好在许多读书少的人没有听出来，但此事瞒得过别人却瞒不过宝钗，然而宝钗却没有感情用事，图一时痛快，借此机会让黛玉难堪。她决定不宜之于众，因

为她很敏锐地发觉这是她与黛玉化干戈为玉帛的契机。这不能不说是宝钗的高明之处。

事后，到了背地里宝钗便叫住黛玉，冷笑道：“好个千金小姐，好个尚未出阁的女孩儿！满嘴说的是什么？”她先给黛玉来个下马威，让对方感到问题的严重。黛玉只好求饶说：“好姐姐，你别说与别人，我以后再也不说了。”宝钗见她满脸羞红，不再往下追问。这种适可而止、宽容的态度让黛玉觉得感激。宝钗还设身处地、循循善诱地开导黛玉在这些地方要谨慎一些才好，以免授人以柄。因为她是出自真心实意地关心，“一席话说得黛玉垂下头来吃茶，心中暗服，只有答应一个‘是’了”。

此事之后，宝钗守口如瓶没有向任何人透露一点黛玉失言之事。她果真信守诺言，使黛玉改变了对她的成见。黛玉诚恳地对她说：“你素日待人固然是极好的，然而我又是多个多心的，竟没有一个人像你前日的话那样教导我……比如你说了那个，我断不会放过的，你竟毫不介意，反劝我那些话。若不是前日看出来，今日这些话，再不对你说的。”至此，宝钗和黛玉已达成和解。宝钗的最大优点、可爱之处就是善解人意，珍重友情。她并不以和解为止，而是和解之后对黛玉关怀体贴，加深相互之间的感情。她深知黛玉心中的苦楚。黛玉生病，她来探望，当得知黛玉怕别人说三道四而不愿熬什么燕窝的时候，立刻将自己家的燕窝送给黛玉吃。当黛玉悲叹自己孤苦伶仃的时候，她便劝慰道：“你放心，我在这里一日便与你消遣一日。你有什么委屈烦难只管告诉我，我能解的替你解一日。”如此劝慰体贴，使黛玉觉得自己到底有个可以相伴谈心的知己，自然更加亲近。宝钗又说：“我虽有个哥哥，但你也是知道的，只有个母亲比你略强些，咱们是同病相怜。”一个同病相怜，一下子使两颗心紧紧贴在一起。宝钗如此善解人意，又很会说话，怎能不使原先对她抱有敌意的黛玉视为可靠的知己呢？

做人不能睚眦必报。与人方便自己方便，虽然自己可能会暂时失去一点小东西，但从长远来看，往往是有利的。

所以我们必须懂得：

1. 冤家宜解不宜结

和人家斗气，一来未必能够斗得过，二来浪费了时间和精力，对于

解决问题没有什么补益。因此，换一种视角，换一套思路，另辟途径解决问题是最重要的。一旦问题解决了，你受气的根源也自然消失了。你应当想到，这一次人家阻挠了你，给你气受，也许下次你还有事要求人家，要是人家记了仇，你就还会有更大的气要受。相反，如果你能够适当给他一个台阶下，他感激你的宽容大量，下一次办事时也许就能给你帮上大忙。

2. 在人际交往中注意不把事情做绝

每个人受了气后都会产生一种报复心理。于是处处留心，寻找时机。这是十分不可取的，因为说不定你哪天还会有更大的气受。相反，如果一个人在有了实力，或是抓住了对方的把柄，完全有能力收拾对方时，能够恰当地利用这种优势，以一种大度宽容的方式来对待对方，求得他的信任与感激，再进一步通过其他方式来增进彼此的感情，那么就不但排除了树敌的可能性，而且多了一个很可信赖的朋友。朋友多了，可以借助的力量就会强大，同时能够弥补个人能力的种种不足。对于矛盾的双方而言，这样结局无疑是最为理想的。

是人都爱受恭维

在一般人看来，恭维别人似乎是不好启齿的，尤其是肉麻的恭维，一般人更是说不出口。但我们必须承认，生活在社会上，善于恭维的人更讨人喜欢，办事情也比较顺利。换个角度想想，当别人恭维自己时，我们虽然嘴里连说“哪里哪里，我没有那么好”、“其实也就是那么回事”，可是仍然满脸堆笑，心里美滋滋的。即使事后冷静地回想，明知对方说的是恭维话，却还是没有办法抹去心中的喜悦。

明白了这样的道理，我们就可以认识到：爱听恭维话是人的天性，虚荣心是人性的一大弱点。当听到别人恭维吹捧自己时，虚荣心得到莫大的满足，自然就很容易听从他的建议。

以买衣服为例，当你在服装店试穿上一件衣服，还在那里犹豫着不知道买不买时，营业员就发话了：