

通往财富大道的黄金宝典



做

人做事做老板

*Zuoren Zuoshi
Zuolaoban*

言
誠
◎
編
著

◎◎一个人不管多聪明、多能干、条件有多好，如果不懂得做人做事的方法，
终将一事无成。成功的商人都是胸怀远大目标而又能沉得住气的人。
他们既有远大的规划，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……

湖南人民出版社



图书在版编目 (CIP)

做

做事做老板 / 言诚编著. —长沙: 湖南人民出版社.

ISBN 978-7-5438-4776-7

通往财富大道的黄金宝典

人做事做老板

Zuoren Zuoshi
Zuolaoban

言
诚
◎
编
著

销: 新华书店

本: 710×1000 1/16

数: 230千字

张: 18.75

版: 2007年5月第1版

次: 2007年5月第1次印刷

数: 1—10000

号: ISBN 978-7-5438-4776-7

湖南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事做老板 / 言诚编著. —长沙: 湖南人民出版社,
2007. 5

ISBN 978 - 7 - 5438 - 4776 - 7

I. 做... II. 言... III. 企业领导学—通俗读物
IV. F272.9 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 048809 号

做人做事做老板

出 版 人: 李建国

编 著: 言 诚

策 划: 梁 洁

责任编辑: 伊文思

出版发行: 湖南人民出版社

社 址: 长沙市营盘东路 3 号 邮政编码: 410005

网 址: [http://www. hnppp. com](http://www.hnppp.com)

营销电话: (0731) 2226732 2221529 2221029 4442593

印 刷: 长沙鸿发印务实业有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 230 千字

印 张: 18. 75

版 次: 2007 年 5 月第 1 版

印 次: 2007 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 1—10000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5438 - 4776 - 7

定 价: 28. 80 元

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课题。

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，经过自己的痛苦摸索，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，而且面临任何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，而且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。

编著者



目 录

第一章 做人准则

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。

做人要堂堂正正	3
做人要以德立身	4
活出新境界	7
感谢，分享，谦卑	9
不要成为杨修式的人	12
克服吝啬的习气	13
沉默是金，合宜为重	18
不可轻易树敌	20
不要轻言不求人	22
糊涂一点好	25

第二章 待人之道

善恶其实是没有界限的。一个人若保持童心，他就不会存害人之心，他就会率真地做人。





建立广泛的社会关系	31
结交比自己优秀的人	32
生活在友情里	35
做人要机敏	37
得饶人处且饶人	40
人情是一笔财富	42
不做虚伪之人	44
不要尝试“玩阴”	47
要有洞察人心的本事	48
恰如其分地唱黑脸	51
慎听酒后之辞	53

第三章 言谈修养

最常见的事、最容易做的事、人人都会做的事，偏偏是最不容易运用自如的。与人交谈是人际交往中最直接的方法，你只有认真听、仔细想、反复推敲，才能掌握适合自己的说话技巧。

以教养赢得好感	59
理直不可直说	63
谈话中避开自己	66
鼓励别人说话	68
小节之处要检点	71
不要口是心非	74
听人讲话有技巧	76



第四章 办事效率

天下没有什么秘诀可以教会人控制时间,真正需要控制的只有自己。那些口里经常喊“忙”的人,就是失落“心”的人,因为,“忙”字拆开来,就是“心亡”。有心人永远不会喊“忙”,他生活方向清楚,知道自己在做什么。

办事讲究条理	83
防止浪费时间	85
提防“时间杀手”	94
忙里偷闲	97
调整心态和思维	101
别做完美主义者	103
不要为别人活着	106

第五章 把握机遇

眼睛仅盯住自己小口袋的是小商人,眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人,眼光不同,境界不同,结果也不同。

敢打敢拼才会赢	111
做生意顶要紧的是眼光	113
机会不是等来的	115
摸准行情,吃透信息	118
对市场变化有灵敏的反应	121
养成敏锐的直觉	124



机不可失,时不再来	126
不入虎穴,焉得虎子	128
关于冒险的 34 条建议	130

第六章 健康心态

当你控制了浮躁,你才能经受住成功路上的辛苦,才会有耐心与毅力一步一个脚印地向前迈进,才不会因为各种各样的诱惑而迷失方向,才会制定一个接一个小目标,然后一个接一个地实现它们,最后走向大目标。

保持积极的情绪	139
培养乐观向上的性格	142
信心是成功入场券	145
追寻目标,不能急功近利	148
抑制浮躁的心态	151
看穿功名利禄	154
享受俭朴	156
享受工作	158
学会调节心理压力	161
失去健康就失去了一切	167
别再胡思乱想	170
有一点“阿 Q 精神”	172

第七章 领袖气质

能够发现自己和别人的才能,并能为我所用,就等于找到了成功的力量。聪明的人善于从别人的



身上汲取智慧的营养补充自己，善于从别人那里借用智慧，这比从别人那里获得金钱更为划算。

了解自己的能力和.....	177
培养一呼百应的号召力	180
发挥积极思维的能力	182
借用别人的智慧	185
提高合作能力	188
形成自己的办事风格	191
做一个充分发展的人	196
以好品质吸引人	197

第八章 钱财观点

金钱就像流水一样，由高处往低处流，愈到下游，覆盖的面积愈大，土地也愈肥沃。赚钱的情形也是这样。采取低姿态、谦虚、满怀感激之心的人，金钱会像水一样，不间断地向他涌去。

理顺金钱观念	203
有钱是件好事	205
君子爱财，取之有道	207
诚实守信会赚得更多财富	208
对苛刻的金钱诱惑要敢于说“不”	212
赚了钱不要太张扬	215
健康比赚钱更重要	218
金钱永远仅是金钱	220

第九章 管人手段

老板的言行往往具有很大的感召力，在必要的时候，你要敞开胸怀、乐观豪放，相信你的员工也会因此增添无穷的力量，增加对你的信任感，与你齐心协力去克服困难。

以人为本	225
老板做事五忌	228
对员工充满兴趣	230
让下属知道你赏识他	232
士为知己者死	234
多几副面孔待人	239
与员工保持距离	242
让员工觉得快乐	244
培养员工的创造力	245
精心培养管理骨干	247

第十章 长久之道

毅力是能真正区分商业巨人和普通商人的试金石。在追求财富者心中，人人都想发财，而财富具有无法抗拒的吸引力，毅力和欲望相结合才是开启财源的钥匙。

修炼老板的基本功	253
远离失败的误区	256
强人心中没有“退缩”二字	260

永远不要满足现状	263
学习成功者的经验	266
追求良好的合作	268
采取双赢的竞争策略	271
决定成败的十大要素	272
经营成功的十大规则	281
向年轻人学习	284



第一章

做人准则

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。

Zuoren Zuoshi Zuolaoban

Tongwang Caifudadao de Huangjin Baodian





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在一起的，所以你必须尽忠职守，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？

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。那时我的家境贫穷，为了生计，非靠自己的努力工作不可。可是，我的身体非常虚弱，无法胜任伙计的工作。即使靠着日薪也挣不够吃药的钱，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的一些教训，那就是“顾客至上”。换句话说，必须以诚待人，不赚取暴利，但也绝不做亏本的生意。

通过积累适当的利润，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，只要不欠缺今天的衣食我便感到非常满足，或是希望即使休息一两天，生活也不会陷入困境。我只是迈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，当你迈出了第一步，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人和物的共同产物。

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盈，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，我得到了勇气与正义感，并且产生恪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。

我们很难想象，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。

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这些人身上：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。

以德立身贯穿于每个人的人生全过程，在人生的不同阶段，道德对于人的要求虽有着不同的变化，每个人体验和经历的内容也不一样，但是，“以德立身”的人生支柱是不变的，它对每个人的的人生大厦起着支撑作用的定律是不变的。

富兰克林是美国资产阶级革命时期的民主主义者、著名的科学家，一生受到了人们的爱戴和尊敬。但是，富兰克林早年的性格非常乖戾，无法与人合作，做事经常碰壁。

富兰克林在失败中总结经验，他为自己制定了13条行为规范，并严格地执行，他很快为自己铺就了一条通向成功的道路：

1. 节制

食不过饱，饮不过量，不因为饮酒而误事。

2. 缄默

不利于别人的话不说，不利于自己的话不讲，避免浪费时间的琐碎闲谈。

