

三分做事

SanfenZuoshi
QifenZuoren

七分做人

做人做事是相辅相成的两个方面，不可偏废。会做事，你才能胸有成竹，气定神闲；谈笑间办成你梦寐以求的好事。会做人，你才能赢得一世好名，才能赚得人气，建立人脉，为做事的成功积蓄更加雄厚的资本。

为人处世的深刻哲理

行走社会的黄金法则

有时做狮子，
有时做狐狸。
——拿破仑

中石◎编著

Weiren Chushide Shenke Zhenli
Xingzou Shehui de Huangjin Fazze

当代世界出版社

三分做事

SanfenZuoshi
QifenZuoren

中石◎编著

当代世界出版社

七分做人

为人处世的深刻哲理
行走社会的黄金法则

做人做事是相辅相成的两个方面，不可偏废。会做事，你才能胸有成竹，气定神闲，谈笑间办成你梦寐以求的好事。会做人，你才能赢得一世好名，才能赚得人气，建立人脉，为做事的成功积蓄更加雄厚的资本。

有时做狮子，有时做狐狸。

拿破仑

图书在版编目 (CIP) 数据

三分做事, 七分做人 / 中石编著. —北京: 当代世界出版社, 2007. 2

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0205 - 6

I. 三... II. 中... 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 002479 号

编 著: 中 石

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京才智印刷厂

开 本: 660 × 960 毫米 1/16

印 张: 19

字 数: 260 千字

版 次: 2007 年 2 月第 1 版

印 次: 2007 年 2 月第 1 次

印 数: 1 - 13000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0205 - 6/B · 037

定 价: 26.80 元

前 言

人生在世，应该既会做人，又会做事。

做人绝对不是一件小事情，你能否掌握精当，直接决定你做事的输赢以至于一生的成败。凡是过不了做人这一关的人，不论你的地位是高是低，身份是显是微，你的人生事业都会越做越小，人生道路都会越走越窄。

光会做事，不会做人，即便你能获得暂时的成功，也不会享受成功带来的快乐，因为一个人际关系恶劣，对立面、反对派、积怨甚多的人，会招致众叛亲离，最后沦为孤家寡人。

学会做事也很重要。如果光会做人，不会做事，只顾八面玲珑，四处讨好，结果是浪费了感情，浪费了精力。瞻前顾后，便无暇筹划大事，到头来还是过得索然无味，毫无能耐。

所以，做人做事是相辅相成的两个方面，不可偏废。会做事，你才能胸有成府，气定若闲，谈笑间办成你梦寐以求的好事。会做人，才能使你赢得一世好名，帮助你赚得人气，建立人脉，为做事的成功积蓄更加雄厚的资本。

真正的成功者无不深谙既会做事，又会做人的奥妙真谛，所以才能达到无往不利的高超境界。

世事纷繁复杂，人心变化莫测，做人做事，举步维艰。面对复杂的社会现实，我们怎样才能左右逢源，达到成功的彼岸呢？

做人做事，不能太倔强、太死板、太刚硬，也不能城府太深，工于心计。哪一条路都不能走得太绝。可方可圆，能屈能伸，能攻善守，随机应变，才是可行之道。就像拿破仑所说，“有时是狮子，有时是狐狸”，权衡利害，把握轻重，外表大度圆融，内心见棱见角，如此做人做事，才有回旋之利。这是许多历史人物做人做事的成功路径。这些道理，值得我们铭记、研究、身体力行。

目 录

第一篇 在人际关系中寻找出人头地的机会 如何积累人脉

- | | |
|-------------------------|----|
| 01. 朋友多了路好走 | 2 |
| 02. 人到用时不嫌多 | 3 |
| 03. 大树底下好乘凉 | 5 |
| 04. 寻找贵人相助 | 6 |
| 05. 和一个更强的人打交道 | 8 |
| 06. 跟最有名气的人交朋友 | 10 |
| 07. 选择像样的朋友 | 12 |
| 08. 敢于接近大人物 | 13 |
| 09. 一面之交也要利用 | 14 |
| 10. 搞关系要善套近乎 | 16 |
| 11. 与有助于事业的朋友保持联系 | 17 |
| 12. 创业者要殷勤结交的几类人 | 19 |

第二篇 人总是有私心的，要避免他们的锋芒 老狐狸职场心经

- | | |
|------------------------|----|
| 13. 不要一下子掏心窝 | 24 |
| 14. 不要任凭性情做事 | 25 |
| 15. 为了朋友有时也要斩断情缘 | 26 |





- 16. 别做猜忌多疑者的靶子..... 28
- 17. 与人合作好处多..... 30
- 18. 及时化解矛盾..... 31
- 19. 冲动带不来好人缘..... 33
- 20. 站在自己的立场上考虑..... 34
- 21. 不要给别人当枪使..... 36
- 22. 做人做事保存实力..... 38
- 23. 保持中立是绝对法则..... 40
- 24. 莫以其人之道还治其人之身..... 41
- 25. 删除文件比扔到垃圾箱里要安全..... 43
- 26. 防小人而远之..... 45
- 27. 攻人之恶勿太严..... 46
- 28. 说人家八卦，也要有技巧..... 48
- 29. 避开愤世嫉俗者的说三道四..... 49

第三篇 人在屋檐下，也可以不低头 如何与上司相处

- 30. 别与上级太亲密..... 54
- 31. 要看出深层次的东西..... 56
- 32. 知渊中之鱼者不吉..... 57
- 33. 向上司传递好消息..... 59
- 34. 上司的想法并不总是对的..... 60
- 35. 如何应付你的老板..... 61
- 36. 学做“放风筝”高手..... 63
- 37. 劳是你的，功是他的..... 65
- 38. 学会管理你的上司..... 66
- 39. 适度地“自抬身价”..... 68
- 40. 办公室里的 10 个成长机会..... 69



41. 改变你人生命运的五个瞬间····· 71
42. 细节决定成败····· 73

第四篇 不要成为人际关系的边缘人 磨练社交之技

43. 与他人的沟通交流效益巨大····· 78
44. 掌握交友的艺术····· 80
45. 不可错过的聚会····· 81
46. 交际高明的秘诀····· 83
47. 做一个善于倾听的人····· 84
48. 做人也要世故····· 86
49. 人缘的层次越高越好····· 87
50. 心随精英，口随大众····· 89
51. 不沾富贵就讲品味····· 91
52. 告诉别人你感觉很好····· 93
53. 场面话可说不可信····· 94
54. 人际关系是有“舍”才有“得”····· 96
55. 不要刻意交际而为难自己····· 98
56. 运用示弱法达到自己的目的····· 99
57. 留一步，让三分····· 101

第五篇 自己发财，也让别人发财 经商大谋略

58. 推销是有钱的开始····· 104
59. 利用合作赚大钱····· 105
60. 爽快的人能赚大钱····· 107
61. 受人欢迎，是赚钱之本····· 108
62. 生意不成人意在····· 109



- 63. 良好的交际，能带给你赚钱的机会 111
- 64. 寻找一个赛跑的对手 112
- 65. 合伙事业要慎重 114
- 66. 经商做人要识时务 116
- 67. 管住自己嘴巴 117
- 68. 留得青山在，不怕没柴烧 118
- 69. 不露声色暗中赶超 120
- 70. 不要怕位居第二名 121
- 71. 钱往低处流 123
- 72. 不挡别人财路 124
- 73. 生意归生意，朋友归朋友 125
- 74. 不要做你不懂的事 127
- 75. “赌”，碰不得 128
- 76. 树立商业形象引来财富 129

第六篇 看上去很美，听上去很甜 精明说话之道

- 77. 别因说话而招灾 134
- 78. “嘴茬子”别太厉害 135
- 79. 养成良好的谈话风度 136
- 80. 巧言一生受用不尽 139
- 81. 不要以言语伤人 141
- 82. 点头称“是” 143
- 83. 用你的热情去感染对方 144
- 84. 不要议论别人的短处 146
- 85. 逢人只说三分话 147
- 86. 不要随便提忠告 149
- 87. 开玩笑要讲分寸 151

88. 发牢骚要适可而止 153
89. 装聋作哑，可以不战而胜 154
90. 不要在女人面前发牢骚 156
91. 气不顺时，找个没人的地方骂街 157
92. 多动头脑，少动舌头 158
93. 真正厉害的人大多是沉默的 159

第七篇 洞穿他人内心的秘密 破解人心的切入点

94. 猜透对方的心思 162
95. 凡事要试了才知道 163
96. 洞察对方是否可交朋友 165
97. 客观地了解他人 167
98. 关键时刻见真心 168
99. 酒桌上识人 170
100. 朋友一二三四型 172
101. 不要和受女人左右的男人交朋友 173
102. 测知对方对自己的信赖度的指标 175
103. 怎样研究别人个性 176
104. 避免以貌取人 177
105. 注意对方的眼睛 178

第八篇 智慧有时是用来装傻的 悟透处世玄机

106. 人情练达即文章 182
107. 读书人要练达起来 183
108. 曲如钩，反封侯 185
109. 低调对待敌意 186





110. 以柔克刚的弹性定律····· 187
111. 留一条路给别人走走····· 189
112. 学会隐身术····· 191
113. 如何和富有侵略性的人相处····· 193
114. 给人好处，要给得恰到好处····· 195
115. 扮猪可以吃老虎····· 196
116. 不妨先做虫····· 198
117. 聪明外露，不如智慧深藏····· 200
118. 忍耐是以退为进····· 202
119. 识时务者为俊杰····· 204
120. 要学会荣辱不惊····· 205
121. 可怕的是势利····· 207
122. 给朋友钱，不借朋友钱····· 209
123. 道不同，可为友····· 211
124. 容忍他人如同容忍自己····· 212
125. 不做玩火的王熙凤····· 214

第九篇 给自己一个明码标价的机会 不要太窝囊

126. 审时度势之道····· 218
127. 人要“恶”那么一点点····· 220
128. 做人要机智灵活····· 221
129. 大丈夫能伸也能屈····· 223
130. 厚脸皮的三个层次····· 225
131. 别以为你总交好运····· 227
132. 谋定而后动····· 228
133. 聪明女人靠魅力取胜····· 229
134. 勿以善小而不为····· 231

135. 用 20 分的力得 80 分的成果····· 233
136. 跟人的最高境界····· 234
137. 不争一时之长短····· 235
138. 敢于正视自己的人性缺陷····· 237
139. 不做赔本的买卖····· 238
140. 通过打工发展自己····· 240
141. 摸着石头过河····· 241
142. 滚石不生苔····· 243
143. 佛靠金装，人靠衣装····· 244

第十篇 机遇不佳时，能耐得住寂寞 做人要能进能退



144. 让脸皮保持弹性····· 248
145. 主角配角都能演····· 249
146. 退一步海阔天空····· 250
147. 不要走极端····· 252
148. 知道自己能吃几碗饭····· 253
149. 善于自我调节····· 255
150. 花看半开，酒饮微醉····· 257
151. 无可无不可····· 259
152. 选择与放弃的人生智慧····· 261
153. 君子之腹，心宽地广····· 262
154. 三十六计走为上····· 263
155. 别让金钱搅乱了快乐的心境····· 265
156. 不要走入零和博弈····· 266

七分
做人

第十一篇 既要琢磨事，也要琢磨人 人情操纵大法

157. 红脸白脸，应对自如····· 270

三分做事

三分做事

七分做人



- 158. 如何看起来像个赢家····· 271
- 159. 善于选择示弱于人····· 273
- 160. 如何让人掏心窝子····· 275
- 161. 让别人欠你一个情····· 276
- 162. 用“物质利”换取“人情利”····· 277
- 163. 如何赢得女人缘····· 279
- 164. 记住他人的姓名····· 280
- 165. 创造一份完整的情谊····· 282
- 166. 留下美好的回忆····· 283
- 167. 说恭维话，指光明路····· 284
- 168. 用江湖义气打动人心····· 286
- 169. 必要时要大义灭亲····· 287
- 170. 领导者公开流泪的十大要诀····· 289

第一篇

在人际关系中寻找出人头地的机会

如何积累人脉





01

朋友多了路好走

总是有人认为多交朋友是一种累赘，应酬起来太麻烦，太浪费时间。其实这种看法是根本错误的。因为人这一辈子不可能不离开家，到社会上闯荡，而一旦步入社会，所依靠的应该是各种朋友。所以说，多个朋友多条路。

想当年，叶赫那拉氏进京选秀之时，因父亲已丧，母子三人异常贫困，不但路费盘缠成问题，就连吃顿饱饭也不容易。忽一日，有人送上纹银三百两，为他们解了忧愁。怎么会有这种好事呢，原来当地道台吴棠送礼投错了门，本想收回纹银，但被一位师爷拉住，他认定花上三百两银子买一个天大的人情，就算交上了朋友；如果那女子送秀时被选上了，那三百两银子就买通了天。这吴运判还算懂事，一张名片递过去，就弄假成真了。这那拉氏果然成了兰贵人，又成了慈禧太后。慈禧旧恩难忘，垂帘听政后，很快就把吴棠擢升为两淮盐运使，不久又升为漕运总督，两广总督出缺后，她心中的人选仍是吴棠。

由此可见，人在困难的时候，最需要朋友的帮助，也最感激朋友伸出的援手。这种援助不论是经济上的还是道义上的，一经发生，都会使人终生铭记、永世不忘。

换个角度说，我们的一生中会拥有许多朋友，需要各种各样的帮助，但怎样帮这个忙呢？“雪中送炭”最能看出朋友之间的真诚，患难中结交的友谊最牢固。那种“锦上添花”的事情几乎人人会做，这时候，倒看不出朋友的可贵，但确实可以使自己的路越走越宽。所以，多交几个朋友不会错。



当然，这些朋友中决不包括那些虚伪的貌合神离的假朋友。所以，辨真伪是择友要义。

怎样才能辨清真伪朋友呢？

第一，志同道合真朋友。交朋友首先得有共同的操守和共同的志趣，不分年长年幼，也不分男性女性，但思想必须站在同一高度上才有可能成为真朋友。如果没有这个基础，就很难说他是你的真朋友。

第二，雪中送炭真朋友。在人们遇到困难、危机的时候，非万不得已时是不会向朋友要求什么的，一旦求到就说明了求助者对朋友的信任和认同。而真朋友往往是即使自己倾家荡产，牺牲性命也会举义相助的，而虚与委蛇、借故推诿者绝不会是真朋友。

第三，敢言过失真朋友。朋友应是以心相交的，所以，当他们发现彼此身上存在的缺点时，肯定会诚心诚意地直接指点出来，不会有任何顾忌。这种敢言不是的朋友是真朋友，文过饰非，有所保留的不见得是真朋友。

对于真朋友来讲，彼此之间存小异而求大同是十分正常的现象。因为朋友之间贵以心相知，而脾气秉性怎么可能完全一样？

如果你对于自己的朋友真伪分辨不清时，请不妨用以上标准去衡量一下。

02

人到用时不嫌多

人在一生之中会有很多朋友的，这些朋友有的会成为你的至交，有的会持续交往，但有的也会中断，特别是话不投机的人，千万不要拒绝和他们来往，最好把他们纳入你的“朋友档案”。



“朋友档案”的建立方法多种多样，比如：

把你在学校时的同学资料整理出来，并加以保存。毕业几年以后，你的同学会分散在各种不同的行业，有的会小有成就。当你需要时，凭借同学的关系，相信他们会对你帮助极大。这种同学关系，是一个庞大的关系网络。从小学、初中、高中、大学，以之为轴线，可以串连众多的人际关系。如果这些关系能被我们很好地加以利用，这将是一笔巨大的资源，为你在成功之路上助一臂之力。

同时，把你周围朋友的资料建立起来，对他们的专业、特长也应熟练掌握。他们的住所、工作有变动时，也要在你的资料上重新修正，以免遇事寻找他们时找不到。平时，要经常和他们保持联络，加强感情，增进相互间的信赖。

同学、亲戚、师长、同事的资料是必不可少的，而且越详细越好。比如，记下他们的生日，在生日那天寄去一份生日卡，在朋友结婚周年时送上一束鲜花，你们的关系会更加牢固，这些关系虽不是至交，也可长期维持下去，就算一时帮不上忙，将来有一天总会用得上的，况且他还有朋友，他的朋友还有朋友，需要帮忙之时，总有人为你倾力。

“人到用时方恨少”，我们经常会有这样的体会，哪怕是一件很小的事情，有朋友帮忙总是容易得多。

其实，还有一种朋友我们也不能忽略，那就是“名片朋友”。在一些应酬的场合，互相交换名片，认识一下，谈不上什么交情，也说不上什么感情。但这种朋友也不可轻视，这种朋友各行各业都会有，社会的各个阶层、各个领域里都涵盖着他们的身影。我们不要轻易把名片扔掉，把他们忘掉。我们可以把他们分类，记住他们的姓名、专长和行业。

你不必对这些“名片朋友”下很大功夫，请他们吃饭或郊游，只须借故在电话里向他们请教一两个专业性问题，提一提你们相识时的情形就行了，唤起他对你的印象，以免将来打交道时已记不清你了。

这种朋友不可能帮你什么大忙，因为你们的交情还不足以为朋友两肋插刀。但一些无关原则的小问题还是可以为你解决的，比如