

张笑恒◎著

现代人处世之道 > > > > > > >

七分做事

三分做人

ZUOSHI ZUOREN

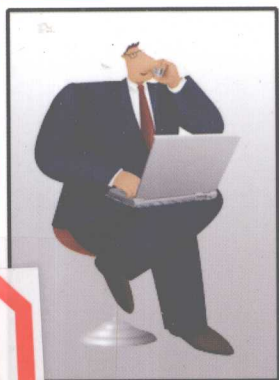
高标做事低调做人
合二为一成功人生

揣摩做事的奥秘，拿捏做人的尺度！

深谙做事做人的真谛，是一个人成功的必备的素质。

七分做事三分做人：做人处世的金科玉律，行走社会的黄金法则。

 现代出版社



现代

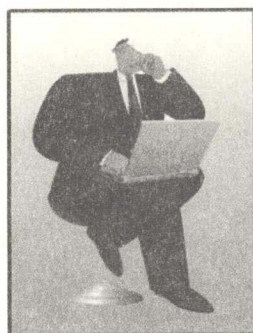
B821-49

Z212.1/4

> > > 8 > > >

ZUOSHIZUOREN

七分做事 三分做人



图书在版编目(CIP)

七分做事三分做人/张笑恒著. —北京:现代出版社,

2007.11

ISBN 978-7-80188-970-6

I. 七… II. 张… 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 157762 号

七分做事三分做人

编(著)者:张笑恒

责任编辑:张桂玲

出版发行:现代出版社

地 址:北京市安定门外安华里 504 号

邮政编码:100011

电 话:010-64267325 64245264(传真)

网 址:www.xiandaibook.com

电子邮箱:xiandai@cnpitc.com.cn

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京京东印刷厂

开 本:787×1092 1/16

印 张:15

版 次:2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80188-970-6

定 价:28.00 元

版权所有 翻印必究 未经许可 不得转载

前 言

有人说做事先做人,其实,做人的根基还是体现在做事上,做事的成功与否也直接决定着做人的成败。

首先人活在世上必须要做事,因为人的基本生活资料需要通过踏踏实实地做事去获得,人的能力在做事中发挥,人的潜能在做事中开发,人的成就都是在做事中取得,人的价值也只有在做事中才能得以实现。所以,做事是我们立身成功之道。

而圆融的做人则是成功做事的具体表现,因为做事需要先把握方向,识正道,才不误入歧途。不但需要一个良好的环境,更需要获得周围各种力量的支持,而这一切都需要靠做人来获取。如果一个人品德修养不高,整天净琢磨些歪门邪道的事情,或者不琢磨事、专琢磨人,见风使舵、搬弄是非,这样的人能做什么大事呢?所以,“会做人”同样不可忽略。

做人与做事是相辅相成互为因果的。如果一个人光会做人,不会做事,只顾八面玲珑、四处讨好,却不懂得利用自己的人脉资源去成功地做事,到头来既使浪费了感情、浪费了精力,也将一事无成。

由此可见,做人做事的确不是一件容易的事,它没有固定的答案,甚至无模式可循,很多人用尽一生之力,也无法达到完美之境。但是,再难的题目也有解答的方法,做人做事也一样。不仅需要你有满腔的热情、远大的志向以及不畏艰辛的努力,更需要你具备多方面的良好素质,比如,智慧的选择和放弃、谦虚低调的姿态、灵活适时的变通,以及情绪管理的自控能力、自知的能

◆七分做事三分做人

力,等等,这些都是做人做事成功的条件。

《七分做事三分做人》告诉我们做事要有不知足的进取之心,做人要有节制欲望,知足常乐的心态;告诉我们生命有限,时不我待,必须在时效上下狠功夫,我们才能赢得人生的成功;还告诉我们做人要讲原则,做事要会变通。失去做人的原则,就等于迷失了人生的方向;做事如果不知变通,就会错失成功的机遇……总之,它以流畅、优美、简洁的语言画出了五彩缤纷的智慧之光。

生活中,每个人都在追求做人左右逢源、做事成功圆满,高调做事,低调做人,力求达到大境界,但是并不是所有人都能如愿以偿。真正的成功者无不深谙既会做事、又会做人的奥妙真谛,所以他们才能达到无往而不胜的高超境界。

七
分
做
事
三
分
做
人

目 录

第一章 善结人缘,广积人脉

——人脉是成事的关键

- 1、主动寻找生命中的贵人 3
- 2、冷庙烧热香,难时有人帮 6
- 3、晴天留人情,雨天好借伞 8
- 4、与同学经常保持联系 10
- 5、多结交比自己优秀的人 11
- 6、远见投资,人脉树下机遇多 13
- 7、亲密往往也是一种障碍 15

第二章 做得精彩也要说得漂亮

——成功还需口才帮

- 1、口下留情脚下才有路 21
- 2、幽默巧答,冰释尴尬的窘境 22
- 3、“模糊表态”,莫给他人留话柄 24
- 4、要懂点给人戴“高帽”的学问 26
- 5、赞美别人要审时度势 28

七

分

做

事

三

分

做

人

◆七分做事三分做人

- 6、在倾听过程中把握谈话的主动权..... 30
- 7、千万别触及对方的“逆鳞”..... 32

第三章 优化选择,权衡放弃

——人生有舍才有得

- 1、力所不能的时候要放弃..... 37
- 2、有所不为才能有所为..... 39
- 3、不是自己的坚决不要..... 41
- 4、要想有所得,必先有所失..... 44
- 5、放弃无谓的固执..... 47
- 6、只有适合的才值得坚持下去..... 48
- 7、不要为了一棵树,而放弃整个森林..... 50
- 8、拿命换钱不值得..... 52

七

分

做

事

三

分

做

人

第四章 奋斗不息也要节制欲望

——做事不知足做人要知足

- 1、学习、学习、再学习..... 57
- 2、不满足现状,才能改变现状..... 58
- 3、切莫躺在功劳簿上睡大觉..... 60
- 4、不要陷入欲壑难填的陷阱..... 62
- 5、追求简单生活..... 65
- 6、适可而止,贪得无厌代价惨重..... 68

第五章 地低成海,人低成王

——低调是做人的大智慧

- | | |
|-----------------------|----|
| 1、比别人聪明,也不能表现出来 | 73 |
| 2、放下身架,在低起点上胜出 | 75 |
| 3、“架子”越大,身份越低 | 77 |
| 4、饱满的谷穗总是低着头 | 79 |
| 5、有本事也无须自卖自夸 | 81 |
| 6、狂妄自大惹祸上身 | 83 |
| 7、省身克己看淡虚名 | 86 |
| 8、做人要有傲骨,但不可有傲态 | 88 |

第六章 灵活而不失原则

——做人讲原则做事会变通

- | | |
|-----------------------|-----|
| 1、别人的意见要听,但不能全听 | 93 |
| 2、有些亏不能吃,有些亏要善吃 | 95 |
| 3、人情可用,但不可透支 | 97 |
| 4、量力而行,不逞匹夫之勇 | 100 |
| 5、学会拒绝,不能一味奉迎 | 102 |
| 6、物极必反,要懂得适可而止 | 104 |
| 7、做好人但不充好人 | 107 |

七

分

做

事

三

分

做

人

◆七分做事三分做人

第七章 定目标善规划

——运筹帷幄方能决胜千里

- 1、制定目标,要从自身实际出发…………… 111
- 2、精心规划未来,不打无准备之仗…………… 113
- 3、用目标去激发你的潜能…………… 115
- 4、短期计划必不可少…………… 118
- 5、过于详细的计划阻碍成功…………… 121

第八章 积极行动拒绝拖延

——心动不如行动

- 1、养成“即时处理”的习惯…………… 125
- 2、用行动把可能变为现实…………… 127
- 3、坐而言,不如立而行…………… 129
- 4、遇到问题,立即着手解决…………… 132
- 5、拖延会把你拖入生活的深渊…………… 134
- 6、别让借口“吃掉”你的梦想…………… 136

第九章 珍惜时间提高效率

——在时效上下功夫

- 1、时间有限,做应该做的事…………… 141
- 2、不要把时间花费在无望的坚持上…………… 143
- 3、有条不紊就是效率…………… 146

七
分
做
事
三
分
做
人



中南林 A1945637

147

- 4、最重要的事放在最有效率的时间去做 147
- 5、再忙,也要抽时间去思考..... 151
- 6、方法比苦干更重要 154

第十章 心思缜密,勇于进取

——胆大心细才能成为最后的赢家

- 1、把握随手可抓的机会 159
- 2、富贵险中求,安逸难成事..... 162
- 3、冒值得冒的险 163
- 4、去走大家都不走的路 166
- 5、该出手时莫犹豫..... 168

第十一章 好风凭借力送我上青云

——巧借外力营造成功局势

- 1、站在“巨人”的肩膀上 173
- 2、善借他人之力 175
- 3、借别人的钱,干自己的事..... 177
- 4、与“名人”沾上一点关系 179
- 5、关系的力量要会借 181
- 6、借对手之力,实现双赢..... 183
- 7、虚心接受别人善意的忠告 185

七

分

做

事

三

分

做

人

第十二章 关闭不良情绪的闸门

——冷静理智才是上策

- 1、得意不忘形，失意不生悲····· 191
- 2、冲动的惩罚最严厉····· 193
- 3、面对危机，从容不迫····· 196
- 4、理智是一个人成熟的标志····· 198
- 5、小不忍则乱大谋····· 201
- 6、别人愈是愤怒，你愈是冷静····· 202
- 7、不要被“马屁”拍晕····· 205
- 8、善忍者成就大事····· 208

第十三章 留一只眼睛看自己

——恰当定位是成功的起点

- 1、人贵自知，不可盲目与人攀比····· 213
- 2、不要刻意模仿别人····· 215
- 3、敢于展示真实的自我····· 216
- 4、一个人光有聪明是不够的····· 219
- 5、每天10分钟反省自我····· 221
- 6、你是雄鹰还是小鸡····· 223
- 7、设定自己的成功标准····· 226

第一章

善结人缘，广积人脉

——人脉是成事的关键

1、主动寻找生命中的贵人

人脉是金，却贵甚黄金；因为黄金有价，人脉无价，良好的人脉关系是我们事业成功的保证。人脉，说白了就是关系，是人缘。当然，这不是生来就有的，而要靠我们主动去创造。

积累人脉的目的无非是希望在关键时刻得到帮助，能助我们一臂之力的人我们称之为贵人。虽然贵人身上并没有贴标签，我们不能将其一眼认出，但是，他存在于我们生命的每个阶段，等着我们去发现和挖掘。

那么，如何主动去寻找你人生中的贵人呢？

第一、积极参与主动找贵人

气球飞不起来，是因为它没有被打气；一辈子都不走运的人，是因为他没有足够的人缘！生命中如果没有一个贵人出现，你的道路就会变得艰辛。能够对你有所帮助的人，不是毫无机缘地就会出现，他需要你用心地寻找和发现，需要积极主动地投入和参与。

周芸与陈思思同一所大学印刷专业毕业，毕业后两人又同时签约在一家公司。原指望能成为办公室中的一员，可是万万没有想到，公司培育人才的方式规定，新来的大学生必须先到车间工作一年后方可调动到办公室。两人从师兄师姐那儿打听到，车间工作比想象中的还辛苦：轰鸣的机器声，刺鼻的油墨味，白晚班 12 小时连班倒，周末还得经常加班。男生在那儿都很难撑一年，更别说细皮嫩肉的女生了。两人一听顿时对未来失去了信心，同时，也开始动脑筋想法子改变这种传统。

要改变传统自然不是容易的事情，两人琢磨了很久，想到一定得找个贵人帮忙。可是找谁呢？周芸盯住了公司生产总监邓总作自己的贵人。新生进入公司经过一个月的人职培训后，董事长请吃饭，慰劳刚刚结束培训的大学生，同时鼓励大家迎接即将开始的工作，公司各事业部老总也出席了晚宴。周芸看准机会，坐到了自己未来老板邓总的旁边。2 个小时的饭局，周芸成功地让生产总监记住了自己的名字。

第二天，就有人对她说，邓总请她去办公室一趟，她忐忑不安地去了。邓

七

分

做

事

三

分

做

人

◆七分做事三分做人

总大约 40 多岁,看起来非常和善,他问了周芸一些在学校时的情况,以及她对公司的看法和对未来的设想,最后,他说:“小周啊,我看你很机灵、有潜力,我这办公室的秘书刚刚走了,你就接替他的职位吧。”周芸简直不敢相信自己的耳朵,嗫嚅地说:“我? ……”邓总说:“好好干,我相信你能行!”

陈思思也使出了找贵人相助的方法,但她找的是负责他们新人培训的人力资源部培训主任。入职培训时,组织培训的人员问到个人职业生涯规划,陈思思就直接坦言,要从事人力资源工作。一个月的人职培训期间,陈思思也常常主动帮忙布置培训室,收集大学生们的各种需求信息反馈给培训主任,俨然一个小跟班。

没过几天,人力资源部的经理找她过去,和她闲聊了一会儿,之后又问她,现在培训主任下面空缺一个职位,问她愿不愿意过来,陈思思欣喜若狂,满口答应,人力资源部经理说,那下午就过来上班吧。

那天晚上,周芸和陈思思找了个饭店庆祝胜利,虽然她们没敢请公司生产总监邓总和人力资源部培训主任,但是她们还是在桌子上摆了两副碗筷,以示对这两位贵人的感谢。

第二、投其所好迂回找贵人

纽约有家著名的面包公司——迪巴诺公司,可是纽约的一家大饭店却一直未向它订购面包。4年来,迪巴诺每星期必去拜访大饭店经理一次,也参加他所举行的会议,甚至以客人的身份住进大饭店。不论他采取正面攻势,还是旁敲侧击,这家大饭店仍是丝毫不为所动。

这家饭店的行为,反倒激起了迪巴诺的斗志。他下定决心,一定要让这家饭店买自己的面包。于是他改变策略,开始调查这家饭店经理所感兴趣的事情。不久,他发现这位经理是美国饭店协会的会员,而且由于热心协会的事,还担任了国家饭店协会的会长。以后,凡协会召开的会议,不管在何地举行,迪巴诺都乘飞机赶去。

当迪巴诺再去拜访这位饭店经理时,就以协会为话题,果然引起了他的兴趣,饭店经理眼里发着光,和迪巴诺谈了半个多小时关于协会的事情,还口口声声说这个协会给他带来无穷的乐趣。他又极力邀请迪巴诺参加。整个谈话过程,迪巴诺丝毫没有提到面包的事情。

几天后,饭店的采购部门来了一个电话,让迪巴诺立刻把面包样品和价

◆第一章 善结人脉广积人脉

——人脉是成事的关键◆

格表送去。这样，迪巴诺做成了一笔大买卖。

迪巴诺面包虽然是远近闻名的，但迪巴诺的长期攻势却未见成效，而单凭与饭店经理闲聊对方有兴致的事，形势却大为改观。这就是投其所好的绝妙之处，在使自己被对方认同并喜爱后更容易达到目的。

第三、扩大接触面寻求贵人

人与人之间偶尔的相遇是经常的，但是遇到能助自己一臂之力的贵人却不是一件容易的事情。所以，你可以通过扩大自己的接触面来寻找贵人，比如多参加一些宴会。因为在一些高级的宴会上通常都是“贵人”的集合地。

但是，要明白贵人是不会轻易发现的，只要能结识一位这样的人物，就应该认为是当日的大收获。甚至是出席这类聚会 10 次，只要能遇上一位有利人物就具有充分意义。

你还应该注意，在宴会或研习会上，那些大人物通常不会逗留到最后。至于那些在正式宴会举行的后续聚会上，来回流连的人，他们也绝对不会是你所要找的贵人。

当然，宴会后的交往也很重要，因为在宴会上毕竟不能完全了解彼此，而且在宴会上你也并不能认定某个人就是你的贵人。这就需要你在以后的日常生活中，多花一些时间去接触对方和了解对方，同时也给对方机会认识自己。如果对方是一个“大人物”，并且对你比较欣赏，在以后的日子里，他就很有可能成为你的贵人。

此外，找贵人时还需要注意：

第一、不要舍近求远。离你最近的人了解你是最多的，他更能知道你“好用”还是“不好用”，他的推荐往往成功率较大。在上例中，培训主任选下属，如果由老总安排人下来，培训主任无论如何也不会要，他担心这是老总的眼线啊！

第二、不要自恃贵人撑腰而招惹祸根。这在很多历史剧中都有出现。一些秀女、才人无意中得到皇上的关注，这时厄运往往就接踵而来，在他们没得到皇上的宠幸之前，妃嫔们就会对其下毒手。如今的职场也一样，寻找到高层这一类贵人时，你切忌张扬，要等到成功之后，方可表现出得意之态。

做人就要善于积累成大事的资本，而人脉就是最大的资本。有心的人平时就注意努力创造开发潜在的贵人，当自己遇到困难时，就能左右逢源，而不至孤立无援。

七
分
做
事
三
分
做
人

2、冷庙烧热香，难时有人帮

做人不能太势利眼，看到别人发达了，使尽浑身解数也要与之扯上一点关系；看到别人落魄了，就立马消失得无影无踪了。其实，一个人一生不会永远落魄，也不会一直辉煌，总是起起伏伏。古人用“三十年河东、三十年河西”来形容一个人地位的变迁，而在今天这个效率发达的年代，何止是三十年，有时候，三年就今非昔比了。

所以，不要轻视那些落魄的人，也许要不了多久他就会变成人人都巴结的关键人物了。积累人脉就要把目光放长远，烧香不要只去香火旺盛的寺庙，门可罗雀的冷庙也要烧，等到它的香火也旺了，一定不会忘记你的。事实证明，冷庙烧热香，也是积累人脉的一个绝佳时机。

有一位领导因犯了点错而失势，他昔日的一些朋友和部下都离他而去。他的心情很苦闷，感到世态炎凉，一度丧失了生活信心，动了自杀的念头。这时，他的一个部下，不怕受连累，主动来见他，给他带来礼物，并开导他说轻生想法要不得，同他一起分析局势。部属的鼓励使他认识到自己的前途并非那么暗淡，终于坚持了下来。后来这位领导东山再起，十分感激他的这名部下，把他手中最重要的部门交给了这位下属，并在退休后帮助这位下属坐到了自己当初的位置上。

前些日子热播的《大长今》，一时成了人们关注的焦点。在剧中人们不难看出，长今成长道路上多有贵人相助，这得益于她能够冷庙高香提前烧。她的第一炷香是她母亲替她烧的，那就是卜明依与韩尚宫的至密关系；第二炷香是她无意中施援手于闵政浩，正是这一香，让闵政浩对长今的爱更是终生不渝；第三炷香是多裁轩与郑云白（内医院主簿）结下的善缘；第四炷香是与连生（连生后来成为皇妃，为长今在宫内提供了坚实的后盾）的真挚感情。长今也随着以上冷庙的香火旺盛而获益匪浅。

有些人平时待人不冷不热，有事了才想起去求别人，又是送礼、又是送钱，显得分外热情，但这种“平时不烧香，急时抱佛脚”的效果常常并不理想。