

故人

ZUOREN ZUOSHI ZUOLAOBAN



做事

商谋子◎编著

成功商人的方与圆

.....

西北大学出版社

○○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，进行更高层次的考虑，面临任何危急形势都能沉着冷静，泰然相对。

做老板

未学做事先学做人

做人

ZUOREN ZUOSHI ZUOLAOBAN



做事

商谋子◎编著

做老板

成功商人的方与圆

西北大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人·做事·做老板 / 商谋子编著. —西安: 西北大学出版社, 2007. 1

ISBN 978 - 7 - 5604 - 2253 - 4

I. 做... II. 商... 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 (2006) 第 151816 号

做人 做事 做老板

编 著: 商谋子

责任编辑: 王惠玲

出版发行: 西北大学出版社

社 址: 西北大学校内

邮政编码: 710069

电 话: (029) 88302590

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 680 × 960 1/16

字 数: 260 千字

印 张: 21

版 次: 2007 年 3 月第 1 版

印 次: 2007 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5604 - 2253 - 4

定 价: 26.80 元



○○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，进行
更高层次的考虑；面临任何危急形势都能沉着冷静，泰然相对。



责任编辑：王惠玲
封面设计：武晓强

► 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。

成功之道，因人因事而异。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

MULU

做人篇

做人不能太倔强、太死板、太刚硬，路不能走太绝。可方可圆，能屈能伸，当忍则忍，随机应变，是商人成功的重要因素。一事当前要能够权衡利弊，把握轻重，外表大度圆融，内心见棱见角。如此处世待人，才有回旋之利。

第一章 做人准则..... 003

- 做人要堂堂正正 / 003
- 做人要以德立身 / 005
- 活出新境界 / 007
- 感谢、分享、谦卑 / 009
- 不要成为杨修式的人 / 012
- 克服吝啬的习气 / 013
- 沉默是金，合宜为重 / 017
- 不可轻易树敌 / 020
- 不要轻言不求人 / 022
- 糊涂一点好 / 025

第 二 章 律己功夫..... 029

- 虚心是制胜的法宝 / 029
- 不可失信于人 / 031
- 听人劝，吃饱饭 / 035
- 磨炼自控能力 / 038
- 控制好自己的情绪 / 043
- 学会善待自己 / 045
- 新人类，新性格 / 049
- 做事要方，做人要圆 / 052
- 做人不可太空虚 / 054

第 三 章 待人之道..... 058

- 建立广泛的社会关系 / 058
- 结交比自己优秀的人 / 060
- 生活在友情里 / 062
- 做人要机敏 / 065
- 得饶人处且饶人 / 067
- 人情是一笔财富 / 069
- 不做虚伪之人 / 071
- 不要尝试“玩阴” / 074
- 要有洞察人心的本事 / 076
- 恰如其分唱黑脸 / 078
- 慎听酒后之辞 / 081

第 四 章 言谈修养..... 084

- 以教养赢得好感 / 084
- 理直不可直说 / 088



- 谈话中避开自己 / 091
鼓励别人说话 / 094
小节之处要检点 / 097
不要口是心非 / 099
听人讲话有技巧 / 101

做事篇

天底下的好事不会让一人占全。成功者与失败者的根本区别，就在于对自身的优势和局限有没有清醒的认识，有没有办事的章法，有没有健康的心态……

第五章 办事效率..... 107

- 办事讲究条理 / 107
防止浪费时间 / 109
提防“时间杀手” / 118
忙里偷闲 / 121
调整心态和思维 / 125
别做完美主义者 / 127
不要为别人活着 / 130

第六章 创新思维..... 133

- 创新就是突破常规 / 133
发挥想像力 / 136
“诱、逼、练、学”四字经 / 140
知道运用知识才是力量 / 143
激发创新的六种方法 / 146

- 突破人生的瓶颈 / 149
- 善于冷静思考 / 152
- 让身心充满活力 / 154
- 突破“小圈子” / 156

第七章 把握机遇..... 162

- 敢打敢拼才会赢 / 162
- 做生意顶要紧的是眼光 / 164
- 机会不是等来的 / 166
- 摸准行情，吃透信息 / 169
- 对市场变化有灵敏的反应 / 172
- 养成敏锐的直觉 / 175
- 机不可失，时不再来 / 177
- 不入虎穴，焉得虎子 / 179
- 关于冒险的三十四条建议 / 181

第八章 健康心态..... 187

- 保持积极的情绪 / 187
- 培养乐观向上的性格 / 190
- 信心是成功的入场券 / 193
- 追寻目标，不能急功近利 / 196
- 抑制浮躁的心态 / 199
- 看穿功名利禄 / 202
- 享受俭朴 / 205
- 享受工作 / 207
- 学会调节心理压力 / 209
- 失去健康就失去了一切 / 215
- 别再胡思乱想 / 218
- 有一点“阿 Q 精神” / 220



做老板篇

成功的商人都是胸怀远大而且能沉得住气的人：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……

第九章 领袖气质..... 225

- 了解自己的能力和 225
- 培养一呼百应的号召力 / 228
- 发挥积极思维的能力 / 230
- 借用别人的智慧 / 233
- 提高合作能力 / 235
- 形成自己的办事风格 / 239
- 做一个充分发展的人 / 243
- 以好品质吸引人 / 245

第十章 钱财观点..... 248

- 理顺金钱观念 / 248
- 有钱是件好事 / 250
- 君子爱财，取之有道 / 252
- 诚实守信会赚得更多财富 / 253
- 对苛刻的金钱诱惑要敢于说“不” / 257
- 赚了钱不要太张扬 / 260
- 健康比赚钱更重要 / 263
- 金钱永远仅是金钱 / 265

第 十 一 章 管人手段 268

- 以人为本 / 268
- 老板做事五忌 / 271
- 对员工充满兴趣 / 273
- 让下属知道你赏识他 / 275
- 士为知己者死 / 277
- 多几副面孔待人 / 281
- 与员工保持距离 / 285
- 让员工觉得快乐 / 286
- 培养员工的创造力 / 288
- 精心培养管理骨干 / 290

第 十 二 章 长久之道 293

- 修炼老板的基本功 / 293
- 远离失败的误区 / 296
- 强人心中没有“退缩”二字 / 300
- 永远不要满足现状 / 303
- 学习成功者的经验 / 306
- 追求良好的合作 / 308
- 采取双赢的竞争策略 / 311
- 决定成败的十大要素 / 312
- 经营成功的十大规则 / 321
- 向年轻人学习 / 324

做
人
做
事
做
老
板

ZuorenZuoshi
Zuolaoban



做人篇

Zuoren pian

做人不能太倔强、太死板、太刚硬，路不能走太绝。可方可圆，能屈能伸，当忍则忍，随机应变，是商人成功的重要因素。一事当前要能够权衡利弊，把握轻重，外表大度圆融，内心见棱见角。如此处世待人，才有回旋之利。

第一章 做人准则

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。就是你必须尽忠职守，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到的一些教训，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。

通过累积适当的利润，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，我只抱着不欠缺今天的衣食便感到非常满足，或是即使休息一两天，生活也不会陷入困境的念头。我只是踏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，当你踏出了第一步，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，使我得到了勇气与正义感，并且产生恪尽职责的决心和希望。