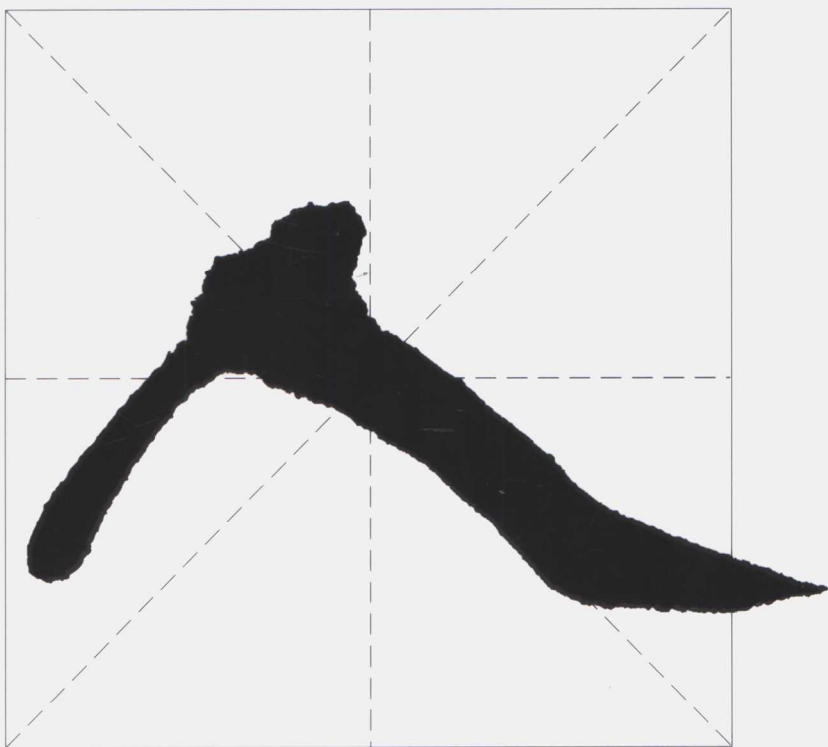
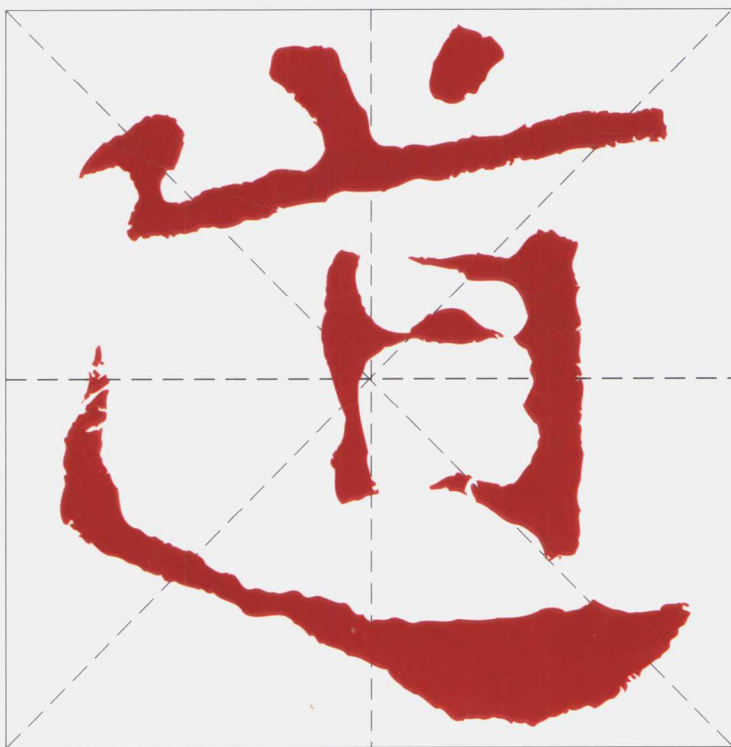




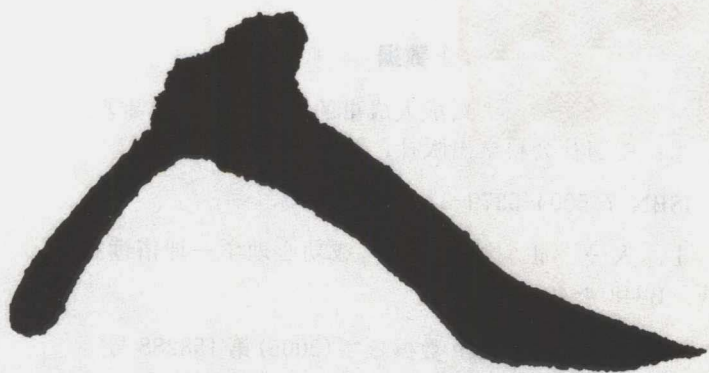
揭示做人做事、成人成事的内在逻辑



钟
鏞／著



出版社



揭示做人做事、成人成事的内在逻辑

钟 镛/著



◎ 中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人道:揭示做人做事、成人成事的内在逻辑 / 钟镛著.
北京: 中国社会科学出版社, 2006. 1

ISBN 7-5004-5379-3

I. 人… II. 钟… 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 (2005) 第 158288 号

策划编辑 卢小生 (E-mail:georgelu@vip.sina.com)
责任编辑 刘 鲁
责任校对 郭 娟
封面设计 无阿文化艺术工作室
技术编辑 李 建

出版发行 中国社会科学出版社

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号 邮 编 100720

电 话 010-84029450 (邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京新魏印刷厂 装 订 丰华装订厂

版 次 2006 年 1 月第 1 版 印 次 2006 年 1 月第 1 次印刷

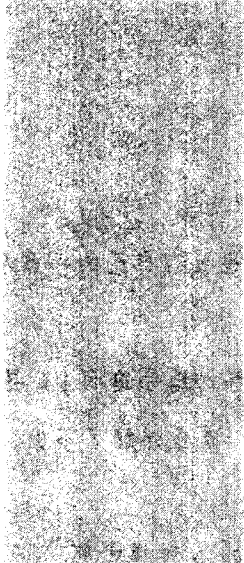
开 本 710×980 1/16

印 张 15 插 页 2

字 数 135 千字

定 价 28.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究



序：非难

说胡雪岩的成功是依靠官商勾结，是打死我也不相信的。如果真的是这样，那些王公贵戚，那些藩台巡抚，那些大佬及其子弟亲戚不是早就成了财神了吗？！要说官商勾结，他们可是更有机会啊，毕竟，近水楼台先得月嘛，可是，那里从来多的是纨绔子弟。

一个人在外面漂泊久了，就特别羡慕那些本地人，特别希望找到一种安全、稳定的感觉。要有这种感觉，就必须得腰包臃胀硬实，买得起车，供得起房。要腰包臃胀硬实，在粗浅的意义上说，就是要赚到钱，要成功；往现实

的意义上说，即使不成功，好歹也要有自己的一点事业，已经成事。

有一段时间，我就一直在这样的追寻追问中，寻找成事的路，心绪由此狂躁了不少，心态也浮躁了不少，弄得整个人烦恼异常，疲惫异常。

一日，拿着《普通人不普通的6种模式》，百无聊赖地翻看着，突然间，似乎灵魂出了窍，直愣愣地向窗外飞去，奔向屋外漆黑的深夜。不知怎么，不期然间，我就遇见了两个人，两个我一直以来非常想念的人——胡雪岩和曾国藩。

现在回想起来，这可能也就是常常说的“日有所思，夜有所梦”吧。我那段时间，近乎疯狂地了解着胡雪岩和曾国藩，他们让我敬佩莫名。一个是从钱庄的跑腿变成了财神；一个是从湖南荷叶塘的农民变成了清朝中兴第一名臣，甚至直追孔孟，被认为是儒家最后的圣人。而他们的出身，又都是和我一样的草根。

见到他们两个，我赶紧下拜，口称：“雪翁、曾公，小子三生有幸，得睹你们两位的仙颜。小子我正在为如何成名致富发愁，希望雪翁和曾公能传授一套秘笈给我，就像南华老仙对待张角一般，让我脱离苦海，过上安闲稳定的生活。”

“让我们传授秘笈给你？你可知道我们是什么人，一个是‘红顶商人’，靠与官府勾结赚钱；一位是刽子手，

靠杀害农民起义军升官。你来向我们学习，不怕别人的指责批判么？况且，你们现在不是在打倒胡雪岩，崇拜韦尔奇么？”胡雪岩笑说道。

“那是别人的做法，小子我还是很敬佩你们的。他们要指责那是他们的事情，我没有什么可怕的，而且，你的‘红顶商人’不是万不得已的么，谁叫当时的朝廷对经济、社会控制那样严，影响那样大，你成了‘红顶商人’，完全是朝廷的功劳，是朝廷的逼迫。虽说别人都崇拜韦尔奇，我还是更想向您老学习啊。”

“这话着啊！‘红顶商人’，不错，我是‘红顶商人’，可他们不去想想我是怎么成为‘红顶商人’的，怎么能成为戴上‘红顶’的商人？不去考虑朝廷对经济控制太死，不去考虑朝廷对百姓生活干涉太深，反而指责身陷其中的小民，我看几百年过去了，你们好像也没有什么大进步啊。”

“是啊，所以小子是万分想向您老学习啊。”

“放下朝廷不说，难道靠勾结官府就能成事吗？如果真的是这样，那些王公贵戚，那些藩台巡抚，那些大佬及其子弟家人，不是早就成了财神了吗？为什么偏偏是我这样一个无依无靠的人通过勾结就成了财神呢？这里面难道没有什么特殊的东西，难道只是运气吗？”

“这也正是小子我特别想知道的。究竟有些什么不一样的东西在。”

“放下我不说，就说曾公。大家常常说‘朝中有人好做官，朝中无人莫做官。’可是，曾公白手起家，硬是封王封爵，难道就是靠皇上的恩典与杀人吗？如果真是这样，那僧格林沁之流，不是更应该成功，更应该爬到高位吗？看来，你们现代的人是好看表面、不问本质了，是只描述现象、不探究深层了，这可实在浮躁得很哪。是吧，曾公。”

“从来带兵都是容易造孽，贻人口实的，这我早就知道了，也没有什么好埋怨的。我们都是作古之人，后代人的看法，其论滔滔，我们又何必管它呢！”

“小子恳请两位指教！”

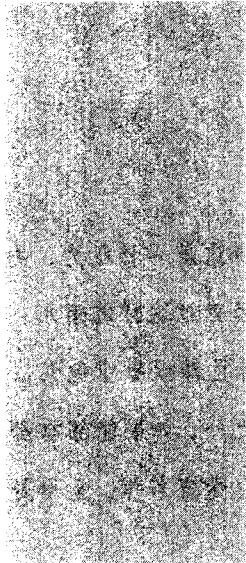
“好吧，看你这个小伙子如此坚持，我们就说一说吧，谈不上指教，不过是自己的一些经历和体会。总的说来，无非是‘一句话，两个字’。”

“那是什么？”

“先成人后成事！”

“哪两个字呢？”

“人道！”



前言：你是“贱人”

不光是你，我们大家都是“贱人”，这是可以从经济学和生物学上进行解释的。经济学中的边际效用递减理论与生物学中的韦伯定律给我们做“贱人”提供了充足的证据。但是，如果你因为有科学上的支持而心甘情愿做一个“贱人”的话，你也就没有什么希望了。真正成功的人都是超越了“贱人”层次的。

看到这个题目的时候，先请你不要生气，还请回忆一下在自己已经走过的岁月中，是否有过下面的情形：曾经，有的人对自己非常的好，但当时的自己并没有感觉，不仅

是没有感觉到这种好，甚至还觉得这是一种压力，关怀的压力，希望可以抖落。又是否曾经有过这样的情形：有的人，根本就不怎么注意自己，但自己却很看重他们以及他们的想法，在他们经常的不在意之外，如果能够有那么一次两次的稍微假以辞色，自己便会受宠若惊，觉得是无上的荣光。

不要说你没有经历过上面的情形，你肯定经历过，你无法否认，因为你有父母，因为你已经长大。想想自己的父母是如何对自己的，他们总是呵护备至、关怀备至，深怕你有一点的闪失，深怕有什么不合你的意，深怕你有什么感觉不对，他们时刻窥视着你的表情，猜测着你的心情，想象着你的需要，总是希望能够尽可能好地满足你，让你称心如意。而你呢？讨厌他们的嘱咐，讨厌他们的唠叨，讨厌他们的关心，你最称心如意的事情就是要求父母不要那么注意自己，你要自己的独立与自由，你想摆脱对父母的依赖，你不要再做一个伙伴眼中的乖孩子，你要特立独行、与众不同。多年以后，你才知道，那是每个人都要经历的青春期的叛逆和反叛。

如果你年纪够大，那你一定工作过，有过自己的老板；即使你的年纪不够大，你也曾经上过学，有过老师。他们都是你的上级，都对你有某种意义上的权威。你曾经想好好学习、努力工作，希望得到他们的认可与承认。对于他们的忽略，你也有过气愤和失望，当他们看到了你的努力

和成绩，对你的一句小小的赞扬，都会让你高兴不已。

更何况，每个人都是要恋爱的，不论你是相恋还是单恋。当你喜欢的对象，当你的梦中情人，对着你微微一笑的时候，你是不是如沐春风、心花怒放？而有时，你的梦中情人可能根本就不知道你的存在。

有过上面的情形之后，你会受到身在福中不知福的指责，或者你会得到不知好歹的名声。总之，不会有什么好的字眼用在你身上，你成了一个“贱人”。

其实，你大可不必心烦，因为和你一样，每个人都会有那样的阶段，都会发生那样的事情，换句话说，也就是每个人都是“贱人”。而且，现在的一些理论也证明，这种每个人都是“贱人”的理论是有依据的。经济学家和生物学家早就为我们准备好了证据。

在经济学中，谈到需求理论的时候，有一个非常重要的、可能是根基一般的理论，那就是边际效用递减规律。这个规律是说，当你连续消费某一物品时，经过一定点之后，该物品给你带来的效用是递减的。比如说，你饿了，想吃饭。假定你吃的是馒头，第一个热腾腾的馒头吃下去的时候，你觉得真是一种享受，明显地感觉到馒头的香味，真的是味道好极了。于是你急不可耐，狼吞虎咽地吃下第二个、第三个……慢慢地，你发现刚才还香气扑鼻、甜美非常、让自己馋得不行的馒头，现在却难以下咽了，刚才还狼吞虎咽的你，现在只是一小口一小口地吃，甚至是用

手撕一点吃，“若有所思”地吃了。这就是边际效用递减规律在起作用了。这个规律决定了需求曲线是向下倾斜的，也决定了你在买同样的东西更多时，你会要求更低的价格，而老板一般也会接受。

效用：指商品满足人的欲望的能力，或者说，效用是指消费者在消费商品时所感受到的满足程度。

边际效用递减规律：在一定的时间内，随着消费者对某种商品消费量的增加，消费者从连续增加的商品消费中所获得的效用增量即边际效用是递减的。

别人对你的好心好意也是可以用这个规律来解释的。一开始，别人对你稍微好一点，你就会高兴个半天，但长此以往，你也就习惯了，没有什么感觉了，麻木了，你认为那是自然的、当然的事情。同样多的好已经无法产生像以前那样的效果了，只有意外的惊喜才能让你心动，甚至到了一定的程度，你会觉得那种好是一种负担，不愿意再接受，也不愿意再消费了。这里，某个人对你的好，从一定时间来划分，就是你连续消费的物品了。

可能有时候你自己也不想这样，想对别人的好给予相同的回报，做出同样的反应，有一样喜形于色的表情。但是，你觉得很无奈，根本不可能还有开始时候的那种效果，你装不出来，也不想装。其实，这也是有生理学根据的。根据刺激反射的观点，我们的细胞会对刺激做出反应，当

我们连续集中注意力于某事物时，我们的注意力在递减。
这就是韦伯定律。

递减过程是一个控制系统，大脑皮层控制数据从此刻到彼时，我们把这个反馈网络看成是一个具备自我调节能力过程的系统。这种自我调节组成了我们生命的各个层次，上达社会中的各种个人行为，下至细胞新陈代谢。这就是我们宏观个人行为的微观基础。埃奇沃思（Edegworth），首先将其引入微观经济学，成为边际效用递减的生理学基础。

现在，你可以放心了，说你是“贱人”，没有一丝一毫的贬义；你是“贱人”，也没有一丝一毫的不正常。因为，每个人都是“贱人”。

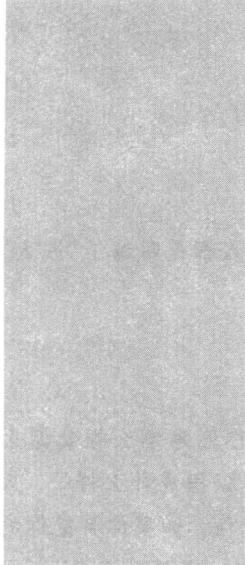
但是，你也没有什么资格就此解脱和高兴。如果你觉得大家都和你一样，都是“贱人”，自己也不比别人差，没有什么可惭愧的，并由此对上面所说的两件事情心安理得的话，那么，只能说明，你还是一个“贱人”，你只是一个“贱人”，你只停留在一个“贱人”的层次。

要想超越于“贱人”的层次之上，要想不再是“贱人”，你必须能够改变自己的态度，不以做一个“贱人”为荣。你要知道别人的好坏，不与大多数人相同，因为从来能成点事情的人，都是与大多数人不同的人。

为什么要做点事情都需要与众不同呢，因为能做点事情的人，都是占有了超过平均资源的人，而这是需要经过

竞争才能取得的，从众多的人中脱颖而出，自然不是一般的人。看看我们生活中不管是哪方面成事的人，政治的、经济的、学术的，各个方面，每一个能成事的人，他们受到的关注，他们获得的支持，他们得到的报酬，无不令一般人羡慕不已，无不远远超过一般人的想象。

你想超越“贱人”，你就必须掌握人道——做人的道理。



目 录

序：非难

说胡雪岩的成功是依靠官商勾结，是打死我也不相信的。如果真的是这样，那些王公贵戚，那些藩台巡抚，那些大佬及其子弟亲戚不是早就成了财神了吗？！要说官商勾结，他们可是更有机会啊，毕竟，近水楼台先得月嘛，可是，那里从来多的是纨绔子弟。

前言：你是“贱人”

不光是你，我们大家都是“贱人”，这是可以从经济学和生物学上进行解释的。经济学中的边际效用递减理论与生物学中的韦伯定律给我们做“贱人”提供了充足的证据。但是，如果你因为有科学上的支持而心甘情愿做一个“贱人”的话，你也就

没有什么希望了。真正成功的人都是超越了“贱人”层次的。

1. 命运是你手中的泥人 /1

命运是你手中的泥人，你愿意怎么捏就怎么捏，你愿意捏成什么样子就可以捏成什么样子，只要你花心思去做。但是，要记住，如果你希望你的命运是某一个特殊的样子，你一定要坚持捏下去，不要放弃，要不然你就只能得到一个没有完成的作品，一个什么也不像、什么也不是的作品。你什么时候见过泥人张在捏一个泥人时中途放弃竟然还能捏出原来的泥人的？

2. 成功是一系列事件的集合 /33

成功是一系列事件的集合。从理论上讲，这个集合是一个无穷集合，也就是说，你可以随时开始你的成功。这也就告诉我们，任何时候都不应放弃。但是，这个集合中的元素是相互影响的，后面的事件会受到前面事件的限制，表现出强烈的路径依赖性，当你有太多不好的开端时，你要警惕自己是否陷入了一种无法成功的习惯性陷阱。

3. 世界上到处是有才华的穷人 /59

这句话无疑让很多穷困中的人感到高兴，尤其是年轻人，说中了他们心里的感觉，但事情真的是这样的吗？在现在这样一个充满机会的年代，一个真正有才华的人，他就会具有一种良好的品牌，是随时都有成功机会的，怎么可能受穷呢？不要躲在这句话后面原谅自己，正视问题，像经营企业一样经营自己，打造属于你作为人的良好品牌。

4. 做事=做人 /83

做事就是做人，做人就是做事。做事与做人本不可分，只是为了表达叙述方便，而强分成做事与做人。这样一来，原本是为了说明问题，却反倒生发出许多问题和疑惑，造成种种谬误。比如，什么做事先于做人啦，做人先于做事啦，弄得模糊不清，辨别不明。而且事与人，往往在这一分开中露出了俗气的痕迹。“会做事”变成投机取巧的代名词，“会做人”变成八面玲珑的同义语。其实，世界上何事不与人相关，而何人又不是时时处于事情的包围之中。事与人、人与事、做事与做人、做人与做事，本就是一枚硬币的两面，又怎么能强分出谁先谁后，有谁无谁。

5. 我与人 /109

我与人“做事=做人”的最明显的一方面，也是最体现人道的时候。人是生活在社会中的，做事与做人，都是要和其他人打交道。在这里，你可以看到很多做人的技巧，厚黑学说大行其道。其实，如果自己本身正的话，用点厚黑是有助于事情的解决的，谁叫大家都是“贱人”呢？！但这里最关键的是，一定要去做事，一定要去折腾，这样才能接触到更多的人和事，也才会有更多与外界拓展的可能。

6. 我与自己 /131

我与自己是“做事=做人”的更隐蔽的一面，也是更重要的一面，因为，你与人的交往其实反映的是你与自己心中的另一个你交往的过程，你自身的高下决定了你与其他人交往时的层次。你的认识、学识、思考等是什么层次，你也就会在与人文

往时做出什么层次的事情，达到什么层次的要求。只有勇于正视自己的人，只有了解自己的人，才能在事情中真正地不被击败。

7. 生命是只有一次的戏剧 /161

你的生命是只有一次的戏剧，在这个舞台上，你是永恒的主角，在一定程度上你也是导演，可以选择其他配角和故事发展进行的过程。对于不满意的地方，你可以无数次地重来，可以 NG 无数次。但是，要记住，你的戏剧的胶片长度是有限的，你重来得越多，NG 越多，其中有意义的长度就越短，你的戏剧的精彩程度就会大打折扣，不再能吸引别人。

附 成事成人的品质 /183

这里所说的成事成人的品质，是你可以从那些成人的人身上发现的，或许不必要全部具备，但一定要具备其中最主要的，那就是成人。首先是做一个人，成为一个大写的人，一个真正的人，你才能再去谈说其他。只要你成人了，成事是必然的，不成功将不再是你需要考虑和烦恼的问题。

后记 那两个改变我的人 /211

当我摒弃掉所有别人的聒噪，回到胡雪岩和曾国藩的本身，去理解他们的行为，去感受他们的思想，去景仰他们的成就，将他们还原为人，还原为一个具体的个人，再将自己摆上去后，我觉得万分惭愧。从作为人来讲，我有什么资格来批评他们呢？研读他们之后，具体的细节大半反倒已经忘记，只有两个字凸显出来，日益表现出自己的存在，那就是“人道”！