

Personalities Proceed Personal Feats



梁万里
编著

做事先做人

成就伟大事业的基础

美国的富翁们几乎都相信，他们成功，首要的一条，就是坦诚做人。他们也都认可，几乎在大学时代，就学会了对人的准确判断——自然，这也是跟做人相关的。

——摘自《百万富翁的智慧》
(托马斯·斯坦利博士著)



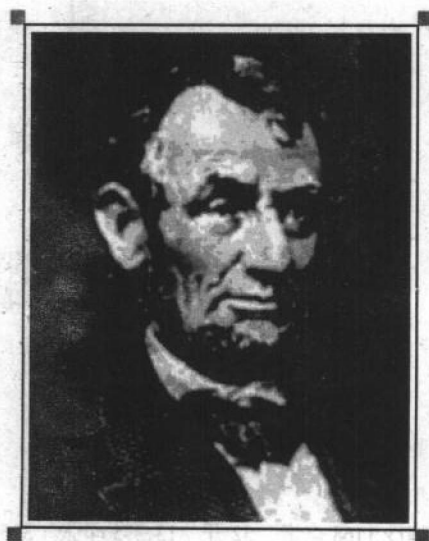
小公司做事，大公司做人。

——联想·柳传志

中国商业出版社

做事先做人

梁万里 编著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

做事先做人/梁万里编著. —北京:中国商业出版社.
2001.8

ISBN 7-5044-4386-7

I. 做... II. 梁... III. 个人—修养 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 060143 号

责任编辑:陈学勤

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
中国文联印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 13.375 印张 326 千字
2001 年 8 月第 1 版 2001 年 8 月第 1 次印刷
定价:23.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

MA23P/OP

个人奋斗结构图

个人奋斗需经历三个阶段

学习期 (1-5年)

奋斗期 (1-4年)

发展期 (6个月-)

一、学习期的目的，是通过给别人打工，为自己创业做准备。

1. 跳槽期，找到你喜欢的行业和立足点。
2. 修炼期，在别人的企业里打工，积累经验。记住一个原则：一年入行，两年入门，三年有小成。
3. 等待期，寻找和等待创业机会，下定决心做什么。强调一个原则：不熟不做。它是降低创业风险的绝佳手段。你不熟，合作伙伴一定要熟。

二、奋斗期的目的，是创建起自己的企业，并保证有一定利润。

1. 企划期，为已经想好的创业做详细的计划。应对策略是，亲自动手做一切。
2. 创建期，按照计划实施您的创业梦想。应对策略是，时间越短越好，花钱越少越好。
3. 生存期，企业已启动，维持生存是最重要的，活下去，才有赢利和发展的可能。
4. 奋斗期，利润可以支持企业持续向前。您的目标是如何使利润快速增长到一个您可以松了一口气的水平。应对策略是，一鼓作气，艰苦战斗，挖到第一桶金再说。

三、发展期的目的，是让企业稳定在一个利润水平上，永续经营下去。

1. 调整期，是保卫胜利果实的至关重要的一步。奋斗期是裹着一身泥往前冲，现在该是清洗的时候了；奋斗期的目标已经实现，该考虑新的经营思路了。应对策略是，不要急着扩张，先稳定一下，——奋斗期的成功是很容易冲昏您的聪明的头脑的喔。
2. 巩固期，是加强调整期成果的阶段，为发展打基础。应对策略是，做教练，不要做球员，增加的人手应该渐次到位。
3. 发展期，是调整与巩固成功的结果，企业在一个稳中有升的利润水平上运行。应对策略是，在巡视和命令中，您可以轻轻松松做老板。但是，这不意味着可以高枕无忧了。今天成功的经验，也许明天就过时了。最安全的办法就是进攻，让企业不断前进。



责任编辑：陈学勤

封面设计：多伶平面设计工作室

奋斗誓言

我是不会去做一个普通人的。我有权成为一个不寻常的人。我不愿意在别人的呵斥下工作，更不愿意从别人手里领取赖以生活的工资而过活。我不要眼前的保障——简直是施舍般的耻辱。我要做自己的主人，我要做自己喜欢的事情。我要创造，我要冒险，也要失败，也要成功。我宁愿实现梦想的激动，也不要毫无生气的平静。我决不在任何一位权威面前发抖，也不为任何批评所屈服。生而为人的天性，就是昂首挺胸，无所畏惧，勇敢地面对风险。

我知道，这世间最可依赖的，不是别人，而是我自己。

所有的这一切，都是个人奋斗所必需。

从今往后，我要借鉴别人的成功。过去的是非成败，我全不计较，只要抱定信念，明天会更好。

当我筋疲力尽，要抵制歇息的诱惑，再试一次。我要为明天的成功播种。在别人停滞不前时，我要继续拼搏，长此努力，我一定会丰收的。

面对黎明，我不再茫然。过去，我很少相信自己的能力，所以，总是嘲笑自己的志向。殊不知，梦想不可轻视，终有一天变成现实。因此，我不再忧郁，专心行动，机会只给不断努力的人。

说实话，一天天地游荡，不需技能，不必努力，也绝无痛苦。相反，每天定计划，每月定指标，并天天被目标推赶着前进，确实很辛苦。但我不能偷懒。人们习惯说从明天开始，而错过了今天。我已经明白，今日事今日毕，是我成功的本钱。

逆境是一所很好的学校。每一次失败，每一次打击，每一次挫折，都蕴藏着成功的种子。这使我鼓起勇气，笑对成败，并时刻准备新的努力。我不再对失败耿耿于怀，也不再逃避责任，更不会拒绝错误和失败。经验是苦难的精华。真正的失败，不是我们遭遇了失败，而是不能从失败中站起来再战。逆境是通往真理的重要途径。

目 录

第 1 部 做人与做事的 27 条黄金法则

第 1 诀	站在对方的立场看问题	3
第 2 诀	他想要什么，就给他什么	10
第 3 诀	不要批评、抱怨、责骂	27
第 4 诀	热情地、真心地赞美	35
第 5 诀	真心诚意地关心别人	43
第 6 诀	用灿烂的笑容温暖别人	53
第 7 诀	记住他们名字，他们会感谢你	59
第 8 诀	倾听，倾听，少说	64
第 9 诀	投其所好	73
第 10 诀	欣赏他们引以为豪的东西	77
第 11 诀	不与他人争执	88
第 12 诀	不要表现得比别人聪明	94
第 13 诀	错了，就坦率地承认	103
第 14 诀	一切从友善开始	109
第 15 诀	从相同的观点谈起	115
第 16 诀	积极地鼓励对方说话	120
第 17 诀	让对方觉得是他在做决定	126
第 18 诀	做一个善解人意的人	133
第 19 诀	在适当的时候表现同情心	137

第 20 诀	把对方看作道德高尚的人	143
第 21 诀	鼓励他人去成功	149
第 22 诀	切莫喋喋不休	161
第 23 诀	养成良好的习惯	167
第 24 诀	学会容忍和谦虚	178
第 25 诀	给对方良好的第一印象	184
第 26 诀	要有积极的态度	196
第 27 诀	要不要保持“个性”	209

第 2 部 做人兼做事的技巧

1. 为人处世的基本技巧	247
工作好坏是公司里人际关系好坏的前提	247
和上司相处的要点	249
和前辈相处的要点	251
和同事相处的要点	253
要主动跟别人交谈	253
人际关系是互惠互利的	257
2. 防止人际纠纷的方法	259
努力适对方	259
与“爱挑毛病”的人相处	260
与“喜怒无常”的人相处	261
与性格不合的人相处	263
与时间观念淡薄的人相处	264
与不同性格类型的上司交往方法的提示	265
不损害人际关系的秘诀	266
使对方心情愉快	267

如果能先迈进一步	270
赞扬是崭新人际关系的开始	271
3. 与上司、前辈成功交往	273
和上司建立良好人际关系的捷径	274
注意非语言的要素	276
积极博得上司的信赖	277
对指示、命令的接受态度决定人际关系的好坏	278
能让上司接受的“NO”的说法	279
要认清自己的立场	280
不能损害上司的自尊心	281
4. 与晚辈成功交往	283
有技巧地传授工作方法	283
对待晚辈失败时的态度至关重要	287
出色的赞扬方法	290
使人际关系不融洽的几个错误观点	291
5. “为难”时刻的秘诀	294
使对方毫不犹豫说“YES”的请求方法	294
拒绝“难以拒绝的请求”的技巧	296
不使人际关系恶化的“高明道歉方法”	299
发生错误时的处理方法	304
上司和前辈喜欢能虚心接受批评的人	308
6. 三句好话暖人心	313
什么时候也不能只是说“对不起”就完事大吉	314
从“真是……”、“实在是……”的习惯中	
摆脱出来	316
小小的称呼方法左右人际关系	317

书面用语和口头用语不同	318
建立融洽人际关系的语言秘诀	320
“会听”可以使人际关系融洽	321
使用有积极意义的语言	326
有关人际关系的故事	330
人际关系和谐融洽可以使工作顺利进行	331

第3部 做人做事名言录

1. 性格与聪明是发挥人的天赋资源的两个依托	343
2. 勿使所行之事公开亮底	343
3. 有识尚需有胆方可成伟业	343
4. 培养人们对你的依赖心理	344
5. 不要显得比上司高明	344
6. 避免你的土生土长的缺陷	345
7. 与可师者为友	345
8. 不断变换你的行事作风	346
9. 事情刚开始时不要让人抱过高期望	346
10. 依靠美德与小心谨慎	347
11. 寻觅他人的弱点作为把柄	347
12. 与其博，不如精	348
13. 了解走运者，好与之结交	348
14. 知道在适当的时候拒绝做某事	348
15. 要了解自己的特长	349
16. 善听弦外之音，并巧加利用	349
17. 功成身退，见好就收	350
18. 不要夸大其辞	350

目 录

19. 心随精英，口随大众	351
20. 深藏不露的意图可利用，却不可滥用	351
21. 要永远保持镇静	352
22. 既要勤奋刻苦也要开动脑筋	352
23. 有胆气，也要有骨气	352
24. 要知道如何等待	353
25. 深谋远虑者少遭危厄	353
26. 收场好才算好	354
27. 先下手为强	354
28. 行事要善终	355
29. 哪一行能使你获得赞扬就干哪一行好了	355
30. 让人理解你	356
31. 拒绝有方	356
32. 要果断	357
33. 以英雄豪杰为师	357
34. 不要老是开玩笑	358
35. 要知道如何利用敌人	358
36. 豪爽地对待别人	359
37. 三思而后行	359
38. 成名并保持你的名声	360
39. 隐藏你的意图	360
40. 世界上一半的人在嘲笑另一半的人，其实 所有的人都是傻瓜	360
41. 天降大福须有大气度受之	361
42. 不要炫耀你的好运	361
43. 不要露出自满自得的神色	362
44. 不要训斥别人	362

45. 不要等到自己成为落月残阳	363
46. 要有朋友	363
47. 当你运气好时要为时运不济时做准备	364
48. 常和有原则的人打交道	364
49. 要获得讲礼貌的美名	365
50. 不要讨人厌	365
51. 切勿老记挂着别人的过失	365
52. 为蠢事者非为蠢，不善藏掖者方为蠢	366
53. 永不抱怨	366
54. 要实干，但也要懂得表现	367
55. 宁与人共醉，不要我独醒	367
56. 不要唱反调	368
57. 把握事物的要点	368
58. 智者自足	368
59. 不要多事	369
60. 不要因为固执而护短	369
61. 以退让开始，以胜利告终	370
62. 谄过于人	370
63. 勿与令你才华失色的人为伴	371
64. 不要去填补巨人留下的空间	371
65. 别让过多的同情心使你变成被同情者	372
66. 万事万物，有所保留	372
67. 不宜滥用他人欠你的人情	372
68. 绝不要与一无所有者相争	373
69. 切莫与人过于亲近	373
70. 深沉含蓄乃天才之标志	374
71. 不要受制于敌人可能会做的事	374

目 录

72. 莫要说谎，但也不宜说出全部真情	374
73. 于人前稍示勇气，不失为处世之智	375
74. 不要事事太执著	375
75. 众人愉快事，大胆为之	376
76. 要懂得如何欣赏他人	376
77. 了解与你同时代的伟人	376
78. 举轻若重，又要举重若轻	377
79. 学会利用藐视	377
80. 驳难有方	378
81. 清楚地表达自己，不仅要简易而且要很流畅	378
82. 别因巧智而闻名	379
83. 披不了狮皮，就披狐皮	379
84. 不要执著于第一印象	379
85. 不要把还未做完的事给别人看	380
86. 为人不可过于聪明	380
87. 允许别人开自己的玩笑，但是不要开别人的玩笑	381
88. 不要过于驯良	381
89. 求知方面无妨多一点，生活方面无妨省一点	382
90. 不要在生命即将终止时才开始人生	382
91. 懂得如何施恩	382
92. 让那些依赖你的人遭遇困境	383
93. 不要独自一人谴责流行时尚	383
94. 如果你知之不多，那么坚持你认为最有把握的东西	384
95. 喊价自便，但礼节要恭	384
96. 随波逐流，但保持自尊	384

- | | |
|--|-----|
| 97. 赢得聪明人的喜爱 | 385 |
| 98. 以不露面来赢得尊重 | 385 |
| 99. 可靠是优秀人格的奠基石 | 386 |
| 100. 吹嘘自己其实就是自卑情结的表现 | 386 |
| 101. 没有人是完美无缺的，也没有人是一无可取的 | 387 |
| 102. 要求报酬的诚实，算不上是诚实 | 387 |
| 103. 专注于品格的修养，名望则会自然建立 | 388 |
| 104. 最伟大的成就是由奋斗中得来的 | 388 |
| 105. 如果你的敌人多于朋友，绝对是因为你
利用了他们 | 389 |
| 106. 做事不推诿，事后不搪塞 | 389 |
| 107. 依别人的方式做事，别人负责；依自己的
方式做事，自己负责 | 389 |
| 108. 如果你还没准备好负起别人工作的责任，
就别贪图别人的职权 | 390 |
| 109. 要别人敬重你，可不是凭嗓门 | 390 |
| 110. 过分谨慎就像毫不小心一样糟糕 | 391 |
| 111. 有两种人永远无法超越别人：一种人只
做别人交代的工作，另一种人是从不做好别人
交代的事 | 391 |
| 112. 如果你就是雇主，你对今天工作是否满意？ | 392 |
| 113. 谈论别人最妥当的方法就是只称道别人的优点 | 392 |
| 114. 有时和对手结盟要比打斗更为明智 | 393 |
| 115. 如果马儿能了解自己的优势和力量，
就没有人能驾驭得了它 | 393 |
| 116. 如果你确信自己是对的，就不必担心别人
怎么想 | 393 |

目 录

117. 如果你不知道自己追求什么, 那么你还 指望获得什么?	394
118. 观察那些领先你的人, 并向他们学习	394
119. 切记, 风筝是因逆风而能高飞	395
120. 没有起步也就不会有完成	395
121. 如果不是你的工作, 而你做了, 这或许 就成了你的机会	396
122. 完成小事是成就大事的第一步	396
123. 机会总是存在于失败和逆境之中	397
124. 不要忽略细节	397
125. 除非你是在部队里服役的军官, 否则, 礼貌的请求总会比命令获得更好的结果	398
126. 如果你不得已非让某人失望不可, 千万 不要是在你失意时帮助你的人	398
127. 千万记住: 你在语气中所透露的, 往往 比所讲的话的内容还多	399
128. 提醒自己: 至少要两个人才吵得起来	399
129. 当你遇上大麻烦, 要庆幸事情没有变得更糟	400
130. 微笑只是件小事, 却能产生极大的结果	400

附录: 这种时候怎么办?

事例研究 1 上司邀请你喝一杯去	403
事例研究 2 在酒席上想回家而又不能回去	403
事例研究 3 恋爱关系在公司内被公开	404
事例研究 4 在酒席上做出有失礼貌的言行	405
事例研究 5 不愿参加公司职员的团体旅行	406

事例研究 6	感觉公司内的人对自己有些冷淡	406
事例研究 7	和上司性格不合	407
事例研究 8	有薪休假后上班遭到上司的挖苦	408
事例研究 9	非常想请假休息	408
事例研究 10	本打算“知趣”做点好事， 结果却受到了批评	409
事例研究 11	自己工作做得很好，可是上司 总是吹毛求疵	410
事例研究 12	因自己靠关系进入公司这件事 暴露而感觉不光彩	411
事例研究 13	客户公司职员对自己态度冷淡	412
事例研究 14	公司外部的人不怎么喜欢自己	413
事例研究 15	在客户熟悉的酒店该由谁付款呢？	413
事例研究 16	说了客户的坏话	414
事例研究 17	谈到绝对不能作为话题的话题	415

第 1 部

做人与做事的 27 条黄金法则

