



张志军 / 编著

厚道
做人
精明
做事

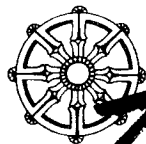
你厚道 一点没人把你当傻子。

只有真诚待人·注重方法·精明于算计·就能正确

把握人生的航向·赢得最美满的体验！



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



张志军 / 编著

厚道 做人 精明 做事

你厚道 一点没人把你当傻子。

只有真诚待人·注重方法·精明于算计·就能正确

把握人生的航向·赢得最完美的体验！



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

厚道做人,精明做事/张志军著. —北京:中国经济出版社,
2005.7

ISBN 7—5017—7004—2

I. 厚... 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(2005)第 043142 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037·北京市西城区百万庄北街3号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 刘 晨

责任印制: 张江虹

封面设计: 红色方块图文设计中心

经 销: 各地新华书店

承 印: 人民文学印刷厂

开 本: 889 毫米×1230 毫米 1/32

印 张: 8.375

字 数: 168 千字

版 次: 2005 年 7 月第 1 次版

印 次: 2005 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7—5017—7004—2/Z·843

定 价: 19.80 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68369586 68346406 68309176

自序

做人要厚道，做事要精明

在人际交往中，“成功”对于每一个来说，永远都是一个时髦的谈论话题，同样也是每个人都为之奋斗的共同目标。于是，为了能够达到这一目的，许多人不惜金钱买关系，虚情假意套近乎，溜须拍马讨人心……可谓“为达目的，不择手段”。然而，他们虽然打通了成功渠道，一时可以如愿以偿，而事实上他们是非常失败的——“虚情假意、溜须拍马”表现出虚伪与卑贱；空耗金钱、浪费感情反映出庸俗和愚蠢。实在可悲！

那么到底在人生当中是否存在“成功的法宝”？答案是肯定的，那就是——“厚道做人，精明做事”。

想必大家都看过2003年冯小刚执导的贺岁片《手机》，在这部电影里有一句非常经典的台词已经被人们深深地刻进了脑海里，并且还被评为十大网络流行用语之首，那就是——“做人要厚道”。

厚道是一种高尚的品格,真诚、坦率、宽容、谦让、仁慈、善良等优秀品质都是其深刻的内涵。与人打交道,以诚相待、大度宽容、谦逊礼让、乐于相助、诚实守信,必然可以赢得他人的好感,以心换心,他人也会以同样的真诚与宽厚对待你。

当然过分厚道也不可取。俗话说得好:“马善被人骑,人善被人欺。”过分厚道,别人会以为你软弱无能,太好欺负,一双魔爪便会时常凌驾于你的利益之上;过分厚道,往往会失去竞争,不该争的不争,该争的也不争,天长日久属于自己的都被别人夺了去;过分厚道还会受人轻视,由于风头都让别人占尽,自己就成了名不见经传的无名小卒。过分厚道,就会一生平庸!

厚道乃做人之本,精明乃成事之道。精明就是不糊涂,能够冷静而理智地处理事物,使结果收到最佳成效。“聪明反被聪明误。”这句古训告诉我们:做人又不可过于精明。为获得一时的蝇头小利不惜出卖自己的灵魂,最终得不偿失。

其实,将厚道与精明结合起来,既不做碌碌无为的平庸者,也不做狡猾奸诈的小人,而做一名恪守中庸之道的君子,我们才能在人际交往中如鱼得水,左右逢源!因此,“厚道做人,精明做事”是每个人在自我的人生舞台上永远经典的台词,她将促使你向着自己梦想的地方出发。

作者序

2005年5月1日于北京

目 录

厚道乃做人之本

厚道人正直.....	(2)
厚道人诚实.....	(8)
厚道人真诚.....	(14)
厚道人有人缘.....	(20)
厚道人好办事.....	(23)
厚道人讲信用.....	(28)
厚道人格守原则.....	(33)
厚道人大肚能容.....	(37)
厚道人以和为贵.....	(42)
厚道人乐于助人.....	(48)
厚道人淡泊名利.....	(55)
厚道人具有感召力.....	(58)

厚道做人 精明做事

厚道人百事可忍	(60)
厚道人有情有义	(66)
厚道人认为“吃亏是福”	(70)
厚道是一种高尚的人格	(76)

精明乃成事之道

包装自己,提高“身价”	(82)
巧用三寸不烂之舌	(87)
亲和力是个“宝”	(94)
培养高度预见性和敏锐洞察力	(100)
要想玩得转,编织人际关系网	(104)
机会面前莫让步	(109)
智者当借力而行	(112)
独辟蹊径,才能脱颖而出	(118)

厚道不精明,一生平庸

过分厚道要吃亏	(126)
过分厚道得少失多	(132)
过分厚道不受重视	(135)
过分厚道不谙变通	(139)
过分厚道缺乏主见	(145)
过分厚道没有个性	(150)

厚道做人 精明做事

- 过分厚道缺乏防范意识…………… (154)
过分厚道缺乏竞争意识…………… (157)

精明不厚道,聪明反被聪明误

- 占小便宜吃大亏…………… (164)
聪明反被聪明误…………… (166)
企业为何招聘“中等人才”? …… (169)
诽谤他人并不会抬高自己…………… (175)
懒惰并非享受…………… (180)
把握好恭维的尺度…………… (183)
玩弄手段的下场:自毁前程 …… (187)
贪多求快,终成大害 …… (193)
再高明的骗术,总有露馅儿的时候 …… (196)

目 录

精明+厚道=成功之道

- 做人要厚道,还是要精明? …… (202)
做人要方,做事要圆 …… (204)
忠诚是确保地位牢固的“护身符”…………… (207)
敬业是赢得赏识的不二法门…………… (212)
讲究信誉,终生受益 …… (217)
诚信是立身处世的“奠基石”…………… (221)
做人重于经商,经商始于做人 …… (227)

厚道做人 精明做事

有“德”方可安身立命.....	(230)
严格自律,防止越轨	(235)
踏实肯干:获得回报最简单的方式	(239)
如何识破诈术.....	(244)
如何识破骗术?	(250)
如何识破诤术.....	(255)

目 录

NO.1

厚道乃
做人之本

厚道人正直

正直是一笔宝贵的财富。许多商人因为一场意外失去所有的财富，却能在很短的时间内东山再起，有的甚至成了规模更大的批发商。这就是正直、诚实、信用在发挥作用。商业机构认为他们是正直的人。他们从不拖欠，也很勤奋，对所有的人都讲信用。这种声誉就是东山再起的资本。这种声誉让一个身无分文的人可以买到数千万美元的货物。一场意外毁掉了他们的财产，却毁不掉正直的声誉。

圣·路易斯银行主席最近在一次银行家会议上说：“成千上万美元借出去了，惟一的抵押品就是信誉。有的人虽然不富有，却有高尚的品质。他们借款从来不超过自己的承受能力。”当他被问到做小生意的人的偿还能力时，他是这样回答的。另一个银行家说得更明白了：“我宁可借钱给那些诚实的穷人，也不愿借钱给不诚实的富人，虽然这些富人有很强的偿还能力。”这些话表明，精明的商人非常重视商业信誉。信誉就是资本，而且是每一个人都可以拥有的资本。

对于准备从事商业活动的人来说，开始最重要的是了解商界的规则。商人们根据你过去的记录采取行动。你的所

作所为都要言而有信。一旦进入这个圈子,商业机构就记录着你的一举一动。人们永远不会借钱给狡猾无耻的人,商人和银行家根据他们对顾客信誉的评判来决定自己的行动。

萨克雷说:“大自然已经在某些人的脸上刻了一个代表信用的符号,无论他在哪里出现,都将受到尊重。你会情不自禁地相信这样的人,他们的外表就能给人以信任感。在他们的脸上写着‘恪守承诺’几个字,与另外一个人的书面保证相比,你甚至更倾向于相信前者。”

一群印第安人围住一家新开的店铺,只看不买。当地的印第安酋长来了,他对店主说:“把你的货物拿来看看。啊哈!我要给自己买一条毯子,给我的妻子买一块印花布……我的毯子需要付三块貂皮,印花布需要付一块貂皮。这样吧,我明天给你。”

第二天,酋长背着一个大包来了,包里全是貂皮。“嗨,我给你付账来了。”他从包里抽出四块貂皮,放在柜台上,稍稍犹豫了一会儿,他又抽出第五块,这是一块特别珍贵、特别稀有的貂皮,他把它也放在柜台上。“已经够了,”约翰把它推回去,“你只欠我四块貂皮,我只收下我应得的。”他们为四块、五块的事推让了半天,然后酋长的脸上露出了满意的神色。

酋长把第五块貂皮放回包袱里,看了看店主,

然后跨出门去，朝他们的族人喊道：“来吧！来吧！跟他做买卖吧，他不会欺骗我们印第安人的！他不是个贪心的人！”

酋长又转身对店主说：“如果你刚才收下最后一块貂皮，我就会叫他们不要跟你打交道，我们还会赶走其他顾客。但是现在，你已经是印第安人的朋友了。”

天黑之前，这家店铺就堆满了毛皮，店主的抽屉里也塞满了现金。

为什么很多公司的字号沿用数十年甚至数百年前的人名呢？因为它暗示着正直的品格，表明可靠的信用。

无论何时何地，这些名字就像商标和专利一样，成了诚实可靠的同义语。没有人会去怀疑他们的产品是怎样制造出来的，也没有人会检查带有这些标志的产品的质量 and 可靠性。这些名字就是质量可靠的象征。这种特征就是高明的保护神，就是最好的广告。人们谈到这些名字总是带着敬意。

“研究铁铲二十年是我一生中最快乐时光，”艾梅斯州长说，“无论我走到哪里，同行们都认识我，我的名字就是诚实、信用的代名词。”

“有那么二十年，‘艾梅斯’牌铁铲的价格一直没变过，结果它被人们当成了货币——大家可以

用我们的铁铲来偿还债务。”

“我们的产品销住世界各地，但是我们没有代理商，从来没有。我们的产品太有吸引力了，全世界都需要它、总有人上门来买，我们根本用不着到处推销。”

有人乘马车在北非旅行了上千英里之后说，在所有的布林人、布须曼人和混居民族中，还没有人不知道“艾梅斯”牌铁铲。他们认为“艾梅斯父子制造”的标识意味着优质的原材料和值得依赖的品质。其实，从好望角到澳大利亚，在世界的各个角落，来自马萨诸塞州的这个古老品牌，这个代表着“老牌殖民地”的品牌，都赢得了做工精细、持久耐用的好名声。

斯特拉迪瓦里不需要在他制造的小提琴上贴任何专利标志，因为除了他之外，没有一个人甘愿为了制造出一流品质的乐器而承受如此巨大的痛苦。许多乐器制造商满足于制造价格低廉的小提琴，他们嘲弄斯特拉迪瓦里花了一周又一周，一月又一月的时间，去制造一件他们几天就可以完工的乐器。

但是，斯特拉迪瓦里却下定决心要使自己的名字成为高品质小提琴的象征，使他的名字成为商标，能够永远不被仿造。他的品格、他的诚实和

厚道做人 精明做事

勤奋就是他的专利，就是他的商标。除此之外，他不需要任何其他的东西。

正直是做人经商最大的资本，也是最应遵守的原则之一，这已被事实反复证明。然而，很多青年人对这一点缺乏认识，只是注重技巧、权谋和诡计。往往太急于致富，只想不经学习就在一两年内取得成功，以致于总是以自我为中心，忘记交易对方的需要和利益。

现代社会中，不少老板都要求雇员采取一些欺骗手段，对商品的瑕疵和顾客的不满熟视无睹。可想而知，在这样的老板和“榜样”的带动下，年轻雇员们怎能不把骗人的把戏当成商业手段呢？下面这则故事深刻地揭露出现代人弄虚作假的行为：

四只苍蝇饿了。第一只落在一根诱人的香肠上饱餐了一顿，没想到立刻得了胃溃疡，死了，原来，香肠里掺了苯胺；第二只苍蝇的午餐是面粉，可是它刚吃完就得了胃痉挛，疼得满地打滚，原来，面粉里掺了过量的明矾；第三只苍蝇喝的是牛奶，一阵剧烈的咳嗽又把它噎住了，它不得不放弃这毒药般的液体，因为里面掺了好多粉笔灰。看到前面几个伙伴的下场，第四只苍蝇可怜巴巴地念叨着：“我还是早点死了算了，免得活受罪。”它看到一张黏糊糊的纸上写着“苍蝇药”，就飞上去

厚道做人 精明做事

舔，味道不错，它心满意足地舔呀舔，可奇怪的是，它越吃越精神，越想死却活得越有劲，最后它没有死，反而比以前更舒服、更有活力了。哎，就连苍蝇药也是假的！”

有的公司总是企图欺骗顾客来购买他们没有什么价值的商品或服务，使人相信那是“好东西”。这些人或者公司的名字最终会成为质量低劣的同义语，人们在谈及他们的时候总是带着鄙视。人们会尊重货真价实的销售商，但从不会尊重一个总是仿冒他人产品的投机者，也不会尊重制假和贩假的人。

人们热爱真理，喜欢那些闪烁着真理光辉的东西，而痛恨虚假。

有的人整整一生都编造花言巧语蒙骗顾客，贩卖拙劣产品。珠宝、服装、家具、股票和债券，无所不做。这些所作所为足以破坏一个人正直的品格，侵蚀优秀的才能。

只要从事这种不诚实的、卑鄙的工作，哪怕只有一点点，你也会觉得心虚气短。世界上有那么多高尚而美好的事情可以去做，没必要去和卑鄙的人同流合污。做一个正直的人吧，看看我们的社会是多么尊敬他们。

我们需要这样的医生：不了解病人的病情或者对药物剂量没有把握时，不会不懂装懂；

我们需要这样的政治家：不会沉湎于组织各

厚道做人 精明做事

种各样的委员会或者为一些鸡毛蒜皮的事无休无止地争辩；

我们需要这样的律师：不会为了赚代理费拼命说服客户打一场根本打不赢的官司；

我们需要这样的牧师：不仅爱听欢呼和掌声，也能听其他声音；

我们需要这样的商人：诚实正直、童叟无欺，不缺斤少两；

我们需要这样的记者：不会在主编唆使下写一些下流的花边新闻。

我们需要这样的人：不会说“别人都这么做，所以我也这么做”。

总之，不能昧着良心做事，我们需要的是以欺骗为耻的人。

厚道人诚实

诚实是做人的基本品质，是人们相互依赖和友好交往的基石。人人都喜欢和诚实的人交朋友，因为和诚实的人在一起，会有安全感，不必心存疑虑。因此，在人际交往的过程中，我们要切忌口是心非，耍小聪明。路遥知马力，日久见人心，耍小聪明只会得逞一时，日后终究会被识破，到头来朋友离去，信誉尽失，那就后悔莫及了。