

三分做事

集做人做事做到位之大成

俗话说，三分做事，七分做人。意思是，决定人生成败的三分在做事，七分在做人。做人与做事密切相关、相辅相成，二者不可偏废。不会做事，做人无从谈起。不会做人，做事南辕北辙。只有在做事中才能体会做人的道理，同样只有在做人中才能体会做事的意义。

做人与做事关键在于了解人心、把握人心，这样你才能了解他人的真正需要，从而投其所好，赢得他人的好感，获得他人的支持；只有了解人心、把握人心，你才能知晓人性的弱点，从而以心攻心，化敌为友，转危为安。

七分做人



中青院 11 000658532

三分做事 七分做人

龙柒◎编著



 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

三分做事 七分做人: 集做人做事做到位之大成 / 龙柒编著. —

北京: 北京理工大学出版社, 2011.6

ISBN 978-7-5640-4428-2

I. ①三… II. ①龙… III. ①成功心理 - 通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 065835 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京中印联印务有限公司

开 本 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

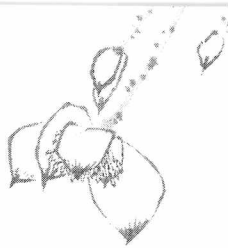
印 张 / 19

字 数 / 188 千字

版 次 / 2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

定 价 / 29.80 元

图书出现印装质量问题, 本社负责调换



前 言

做人和做事，哪个更重要一些呢？答案是不言而喻的，当然是做人更重要一些。因为一个人只有做人成功了，他才能有机会获得事业上的成功；相反，一个人如果做人失败了，即使他把事情做得很圆满，即使从表面上看来他很风光，但到头来他仍然是一个失败者。

当然，要看一个人会不会做人，主要还是看他如何做事。因此，从一个人的做事风格中，就可以看出他到底拥有怎样的品格和素质。

《易经》里有这样一段话：“君子黄中通理，正位居体，美在其中，而畅于四支，发于事业，美之至也。”意思是说，只有内心中拥有着高尚的美德，其理才能无所不通，无所不畅，无所不达，并通过四肢将这种美德表现出来，使这种美德发挥出应有的作用，这样自然就能够成就一番事业，同时也将自己的美德发挥到了极致。从《易经》的这段论述中，我们不难看出，古人也是将做人的标准放在第一位的。

古人认为，一个人只要他内在的修养达到一定的高度，这种修养自然就会散发出来，帮助他成就一番事业。这一点，在儒家的经典《大学》中，则阐述得更加淋漓尽致：

“古之欲明明德于天下者，先治其国；欲治其国者，先齐其家；欲齐其家者，先修其身；欲修其身者，先正其心；欲正其心者，先诚其意；欲诚其意者，先致其知；致知在格物。物格而后知至，知至而后意诚，意诚而后心正，心正而后身修，身修而后家齐，家齐而后国治，国治后天下平。自天子以至於庶人，一是皆以修身为本。”这就是后世学者所说

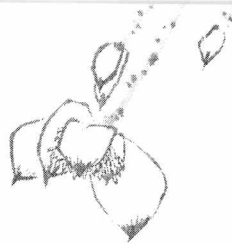
的“修身、齐家、治国、平天下”，而这当中又以修身为最基本、最关键，而所谓的修身，不是别的，就是学会如何做人！

从历朝历代兴衰成败的经验和教训中，我们也不难看出，凡是遇到很有修养的统治者来治理国家时，国运就会亨通，老百姓自然就会安居乐业；相反，凡是遇到那些不学无术的统治者来管理国家时，国家就会厄运连连，民不聊生，最后导致天下大乱。可见，一个人修不修身，有没有修养，将决定他会不会做人；一个人会不会做人，将决定他会不会做事；一个人会不会做事，将决定他会不会获得成功。

所以，如果你目前的情况是“德薄而位尊，知小而谋大，力小而任重”，千万不要以为这是成功的前奏，这实际上是灾难的开始呀！因为如果你没有一定的修养，你处的位置越高，结果就会摔得越重；如果你没有一定的智慧，却要谋求大的事业，结果就会败得越惨；如果你没有一定的能量，却要承担重任，结果就会被压得喘不过气来。可见，做人和做事必须是相匹配的，一旦错位，则非败不可！

所以，我们将这本书命名为《三分做事，七分做人》，其意思也是再明显不过了，那就是让读者朋友们明白这样一个道理：做人为体，做事为用，只有体用结合，才能成就属于自己的事业，并拥有一个真正圆满的人生！





目 录

上篇 做事先做人

第一章 做人要拥有良好的品行

诚实是做人的信用卡	4
不要妄想不劳而获	7
狭路相逢勇者胜	9
勇于挑战自我	12
在逆境之中崛起	15
正直是无畏的象征	18
吃得苦中苦，方为人上人	21
锲而不舍，迎难而上	26
做一个严格自律的人	28
用顽强的意志战胜苦难	31
学会自强自立	35

第二章 做人要学会思考

换个思路想问题	40
学会吸取他人的长处	42
成功源于打破常规	44
变换思维悟真谛	46
避开直线思考的方式	48
让“异想天开”变为事实	51
放长线方可钓大鱼	54
随机应变巧解围	57
学会用逆向思维去思考	61

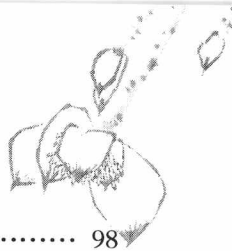
第三章 做人要懂得方圆之道

做人不要锋芒毕露	66
学会隐藏自己	68
能屈能伸才是大丈夫	71
舍小才能得大	74
大事精明，小事糊涂	76
得意之时留些余地给别人	78
学会韬光养晦	80
千万别做出头鸟	84
不要以自我为中心	86

第四章 做人要培养良好的性格

懂得谦让的人最受欢迎	90
谦虚永远是没有错的	92
做人不要太清高和自负	96





做人要学会宽容	98
别让执著变成固执	100
做人不要太狂妄	102
得理也让人三分	106
学会驾驭愤怒	108
把自卑踩在脚下	110
拒绝虚荣之心	112
做一个有韧性的人	114
骄傲是无知的表现	117
争强好胜不可取	119
忍一时能免百日忧	121
发现自己的优势	125

第五章 做人要养成良好的习惯

习惯决定你的未来	132
让毅力伴随你一生	135
自强勤奋, 积极进取	137
学会自我反省	140
居安思危, 未雨绸缪	142
充分利用好每一分钟	144
养成信守承诺的习惯	147
永远对自己充满信心	150

第六章 做人要学会交朋友

朋友多了路好走	156
帮人即帮己	160
用诚恳打动人心	162

把握好生命中的“贵人”	165
善待他人就是善待自己	167
学会尊重他人	170
常怀感恩之心	172
放下“身段”好做人	174
通过不同的方式结交朋友	178

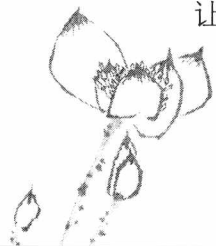
第七章 做人一定要有的人生目标

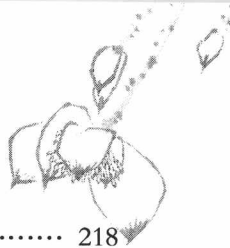
目光一定要长远	182
从挫折中吸取教训	184
目标指引成功之路	186
危机也是契机	189
认定目标，坚持不懈	192
激发潜能就能创造奇迹	194
让梦想照进现实	197
别被名利冲昏了头	199
从脚踏实地做起	203
不要盲目跟从他人	205

下篇 用心巧做事

第八章 做事要有合作精神

团结就是力量	212
让每个人都发挥自己的优势	215





合作就是互补	218
不要对他人吹毛求疵	220
有凝聚力才有竞争力	224
成功离不开他人的鼓励和支持	226
没有精神支柱就没有灵魂	229

第九章 做事要讲究谋略

学会向他人借力	234
用别人的智慧武装自己	238
穷则变，变则通	240
要巧干，不要蛮干	243
学会绕道而行	246
机会属于有心人	247
处理事情需要有弹性	250
出奇才能制胜	252
学会借势，才能成事	254
学会曲线进攻	257
耐心等待时机的到来	259

第十章 做事要掌握说话的艺术

让你的语言更有魅力	266
学会说恭维话	268
不要吝啬你的表扬	270
拒绝的艺术	272
说服他人的诀窍	275
见什么人说什么话	280

弥补失言的技巧	283
提建议时要谨慎	286
说话不要太过直率	288
学会旁敲侧击	291



上篇

做事先做人



第一章

做人要拥有良好的品行

品行是做人的根本。在人的一生当中，可以没有金钱，也可以没有荣誉，但绝不能没有良好的品行。有了它，你才能和别人相处得更加融洽；有了它，你的生活才能更加饱满；有了它，你的人生才能更加丰富多彩。因为，品质重于能力，能力可以慢慢培养和锻炼，而品质却不是轻易能改变的。



诚实是做人的信用卡

◎ 三分做事 七分做人 ◎

在人生的旅途上，诚实是一张可靠的身份证，无论走到哪里都会受到热情的接待；诚实也是一张最可靠的信用卡，有了它无论购买什么都不会受到半点的怀疑。诚实，是人际交往中的桥梁和纽带。

诚实是我们中华民族的传统美德，是一个人处世立身之本。大家都喜欢诚实的人，并且愿意和诚实的人交往。

吉姆和朋友格尔前往一家公司应聘。那家公司待遇优厚，参与应聘的人不少。面试结束后，主考官说还需要复试一次，让他们五天后报到。

五天后，他们早早地就到了公司。公司老总亲自为他们安排了当天的工作——给他们每人一大捆宣传单，让他们到指定的街道去发放。

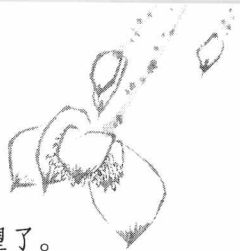
吉姆抱着传单，来到了划定的地盘，见人就发一张。有的人接过去了；有的人连理都不理；有的人接过去后就随手扔在地上，他只好捡起来重发。忙碌了一整天，可手上的传单还剩厚厚的一叠。

下午五点，吉姆拖着一身的疲惫回公司交差。走进公司办公室，他看见其他人都已经回来了。格尔一看到他就说：“你怎么还留那么多传单在手中？”吉姆一看，大家手上都是空的，心头慌了。

老总问吉姆发了多少。他涨红着脸，把剩下的传单交给了老总，难为情地说：“我干得不好，请原谅！”

在回住处的路上，格尔一个劲儿地抱怨他傻，并告诉吉姆自己的传单也没发完，剩下的全都扔进了垃圾桶，其他人想必也是如此。吉姆这





才恍然大悟，恨自己愚钝不开窍，心想这份工作自己肯定没指望了。

结果却大出意料。在那次招聘中，吉姆成了唯一的被录用者，这让人感到很纳闷。

半年后，吉姆因为业绩突出，升任部门经理。在庆典晚宴上，他询问老总当初为何选择了他。老总说：“一个人一天能发放多少传单，我们早就测试过。那天我给你们传单，用一天的时间肯定是发不完的。其他人都发完了，唯独你没有。答案就这么简单！”

吉姆感慨地对人说：“那一次求职经历我始终不能忘记，它让我明白了一个受用一生的道理：诚实是金，别人对你的信任，首先来自于你对别人的诚实。”

一个诚实的人，他的自我是纯真的、稳定的、健康的，体现出一种理想的道德力量和意志力量，为他人所信赖。

从前，有一只小狗和一只小兔子是非常要好的朋友，他们常常一起在森林里玩耍。

一天，小狗对兔子说：“兔子兄弟，冬天快到了，我们应该到树林里去砍些木头回来，准备过冬了。”小兔子高兴地答应了。

第二天，小狗和小兔子一起拎着斧头去树林里砍木头。不知不觉，小狗和小兔子已经工作一上午了，他们拿出自带的干粮开始吃午餐。吃完之后，小兔子说：“狗兄弟，我们刚吃完午餐，去找点水喝吧。”

“那好吧，我们一起去找水喝。对了，把斧头带上吧，可别丢了。”小狗嘱咐道。

于是，他们扛着斧头就去找水喝，不一会儿，他们就找到了一条小河，正当他们准备过桥的时候，斧头掉进水里了。小狗急了，不禁大哭起来。这时候，忽然从水里浮出了一位小仙女。

小仙女问道：“小狗，你为什么伤心呀？”

小狗说：“仙女姐姐，我的斧头掉进河里了，你能不能帮我捡起来？”

仙女说：“当然可以。”说着从水里捞出了两把斧头，一把是金的，一把是银的。“这两把斧头是不是你的？”

小狗回答说：“都不是！”仙女又捞出一把木斧头问：“是不是这把？”小狗说：“对了，就是这把！”仙女对小狗说：“小狗，你非常诚实，我把这两把斧头也送给你吧。”小狗小心翼翼地拿了过来说：“谢谢你，仙女姐姐！”说完，小兔子就和小狗就高高兴兴地回家了。

狐狸听说了这件事情，马上拿起妈妈新买的木斧头来到那座桥上，故意把斧头扔进水里，然后假装哭了起来。

这时候，小仙女又从水里浮出来了，问道：“你为什么哭呀？”狐狸说：“我的金斧头掉进水里了。”仙女生气地说：“你不诚实，你的斧头是金的吗？”说完，仙女就潜入水底了。狐狸只好哭着回家了。

诚实的对立面是欺骗。骗子有时看上去好像很聪明，其实是最愚蠢的。这种人往往要吃大亏，原因就在于他太不诚实。

十八世纪，英国有一位有钱的绅士。一天深夜，他走在回家的路上，被一个蓬头垢面衣衫褴褛的小男孩拦住了。“先生，请您买一包火柴吧！”小男孩说道。“我不买。”绅士回答说。说着绅士躲开男孩继续走。“先生，请您买一包吧，我今天还什么东西也没有吃呢！”小男孩追上来说。绅士看到躲不开他，便说：“可是我没有零钱呀！”“先生，你先拿上火柴，我去给你换零钱。”说完男孩拿着绅士给的一个英镑快步跑走了，绅士等了很久，男孩仍然没有回来，绅士就无奈地回家了。

第二天，绅士正在自己的办公室工作，仆人说来了一个男孩要求面见绅士。于是男孩被叫了进来，这个男孩儿比卖火柴的男孩矮了一些，穿的更破烂。“先生，对不起，是我哥哥让我给您把零钱送来的。”“你的哥哥呢？”绅士道。“我的哥哥在换完零钱回来找你的路上被马车撞成重伤了，在家躺着呢！”“走！我们去看看你哥哥！”到了男孩的家一看，只有两个男孩的继母在照顾受了重伤的男孩儿。一见绅士，男孩连忙说：“对不起，我没有及时把零钱给您送回去，失信了！”绅士却被男孩的诚

