



LIZHI RENSHENG
励志人生

汇集经典故事
尽释人生哲理

励志人生

ZUOSHI
XIANZUOREN

做事先做人



“做事先做人，人品最关键”。在现代社会中，每个人都不再仅仅是一个个体，而是一个品牌，需要经营自己，推销自己，完善自己。本书详细阐述了做事先做人的处世原则，并告诉读者如何在这个原则下掌握各种处世技巧，让你在轻松阅读之中领悟人生的真谛，助你在人生的道路上取得成功。

张新国 编著



吉林出版集团
北方妇女儿童出版社

做事先做人

会做人，能左右逢源，不会做人，四处碰壁；会做人，办事有捷径，不会做人，命运多舛。如何行动，如何去把握自己做人的原则成就了不同人的不同人生轨迹。成功者之所以成功，在于做人的成功，失败者之所以失败，在于做人的失败。

图书在版编目(CIP)数据

做事先做人 / 张新国编著. -- 长春: 北方妇女儿童出版社, 2010.12
(励志人生)
ISBN 978-7-5385-5173-0

I. ①做… II. ①张… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 238179 号

做事先做人

张新国 编著

策 划 师晓晖
责任编辑 张耀天 张 力
开 本 720mm × 1000mm 1/16
印 张 12
版 次 2011年1月第1版
印 次 2011年1月第1次印刷

出 版 吉林出版集团 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街4646号
邮编: 130021
电 话 0431-85640624
网 址 www.bfes.cn
印 刷 延边新华印刷有限公司

ISBN 978-7-5385-5173-0 定价: 19.80元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644810

前言

做事必先做人，做人是做事的前提和关键，也是决定事情成败的关键因素。做人的方向错了，做事也就失败了。

你希望自己付出的努力能获得成功吗？你希望你的工作能日新月异地取得进展吗？你希望能获得他人的赏识和尊重吗？

我相信每个人的答案都是肯定的。但是，你做好成功的准备好了吗？

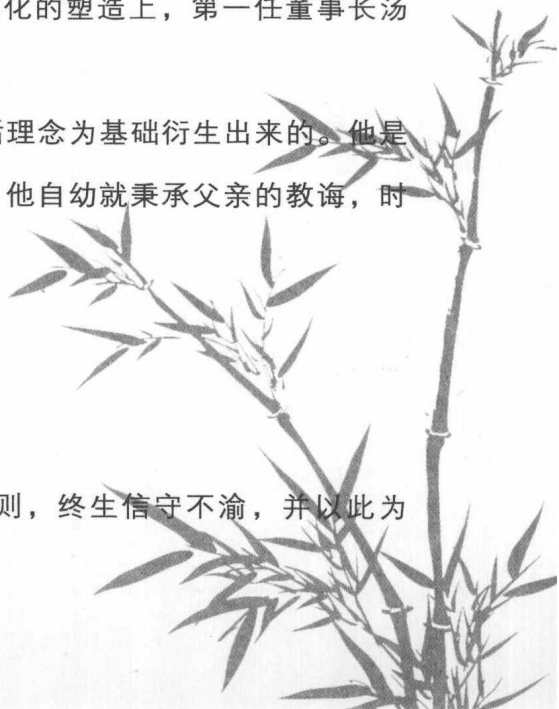
本书从最基本的做人说起——不要以为这是个笑话，这不是小儿科的话题，这是一辈子都要学习并努力提升的问题，也是成功做事的基础。老子曾说过：“天下大事必做于细。天下难事必做于易。”还有常挂在牛根生嘴边的：“小胜凭智，大胜靠德。”以及张瑞敏的不简单理论：“什么叫不简单？把简单的事做好就叫不简单。什么叫不容易？把容易的事做好就叫不容易。”这些都在说明这样一个道理：做事的基础是做人。

IBM是享誉全球的IT公司，之所以能够发展到今天这样庞大的规模，与IBM的企业文化是分不开的。而在IBM企业文化的塑造上，第一任董事长汤姆·华德逊是功不可没的。

华德逊的经营方法，完全是以自己的生活理念为基础衍生出来的。他是美国北部纽约州的农家子弟，平素家教甚严，他自幼就秉承父亲的教诲，时刻牢记家训：

1. 平日待人接物，要敬老尊贤。
2. 保持开朗个性，以诚信处世。
3. 凡有要务在身，当全力以赴。

华德逊将这三点教诲奉为自己的生活准则，终生信守不渝，并以此为



IBM建立了良好的理念文化，为IBM的崛起和成功奠定了雄厚的基础。

IBM的成功印证了这个道理：做事的基础就是做人。虽然简单，却是大智慧。

本书结合大量典型的现实事例，阐述了做事与做人的辩证关系，帮助读者把握做事与做人的内在联系，掌握做人的准则和做事的尺度，在做任何事之前先从做人开始，低调做人，高调做事，取得事业和人生的成功。

在现代社会，你不再是一个人，而是一个品牌，你经营着自己，壮大着自己，推销着自己，完善着自己。无论你在现实中是管理人员，还是一名职工，希望你都能在这里有所收获，有所启发，有所感悟，并微笑着迎接明天的太阳！

目录 Contents

第一章 学会调整自己的心态

- 小事堆砌起来的事业才能坚固2
- 不同的心态导致不同的人生5
- 有的时候要敢于吃亏7
- 可以贫穷但要有风度9
- 敢于挑战权威才能进步11
- 学会装糊涂13
- 收敛锋芒等待时机15
- 此招不行，赶快换招17
- 合作赚取双赢20
- 善于听取他人的意见22
- 诚实是最好的教育24
- 距离产生美26
- 遇事要冷静29
- 欲望使自由负重31
- 挑战自我 拥抱成功33

第二章 做事先要学做人

- 做人要注意小节36

人格是一种最根本的品质	38
尊重他人	40
想保守秘密，就要学会沉默	42
态度决定成败	44
心中的快乐之境	47
大智若愚是一种智慧	49
不为小利而失去道德	51
把握自己的命运	53
成功的时候，要保持清醒	55
争取幸福 不能等待	57
学会明辨是非	59
竞争要有度	62
善于忍耐 待机而动	65



第三章 懂得选择，学会放弃

选择是把握人生的一种力量	68
目标引领人生	70
做聪明人，不做精明人	72
大事不糊涂	75
找到一个欣赏自己的人	77
让对方觉察到你的退让	79
凡事了解后下结论	81
敢于放弃，默默忍耐	83
批评他人先自我批评	85
发挥长处，找到自己的位置	87
放下无谓的固执	89
放弃是一种智慧	91

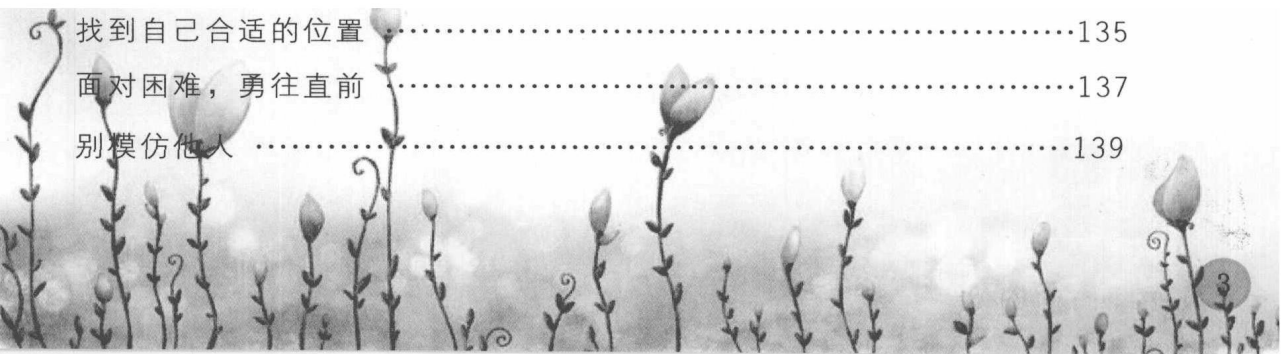
尽快走出痛苦	93
别独享荣耀	95

第四章 从小事做成大事

从小事做起	98
注意观察细节	101
工作中无小事	103
言多语失	105
不要让领导失望	107
能力要靠学习积累	109
逐步走向成功	111
等待机会 把握成功	113
先改变想法 再改变生活	115
拥有耐心 取得成功	117
比别人多做一点	119
找个强劲的对手	121
最大的对手是自己	123
修身赢未来	125

第五章 性格决定命运

狭隘使人“后事难料”	128
良好的性格造就成功	130
唱出与众不同的声音	132
找到自己合适的位置	135
面对困难，勇往直前	137
别模仿他人	139



控制自己的情绪	141
婉转激将，深藏不露	143
钟隐学艺	145
穴鸟抓羊的启示	147
性格左右命运	149
孤僻的人生	151
在逆境中崛起	153

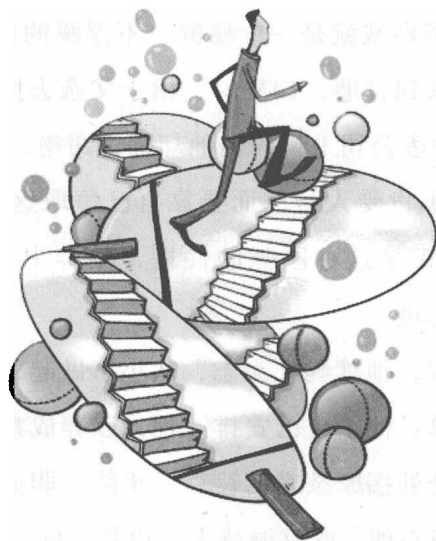


第六章 学会处好人际关系

借助外力取得成功	156
与有潜力的人做朋友	158
结交有影响的人	160
学会恭维 机智做事	162
学会宽容别人	164
勿揭人短处，勿戳人痛处	166
说话不妨婉转些	168
制造理由接近对方	170
对曾任职过的公司，心存感激	172
学会适应环境	174
事非经过不知难	176
打好攻心战	178
不怕多绕半圈路	180
贵人就在你身边	182

第一章 学会调整自己的心态

社会是公平的，输赢共存。所以你没必要事事争胜，这决不是聪明人的想法。在某些情况下，求胜心切反而会导致功败垂成，一切应顺其自然，适当的把握“废”与“置”，才能使你到达成功的彼岸。





小事堆砌起来的 事业才能坚固

千里之行，始于足下。任何事物的发展都要经过一个由量变到质变的过程。甘当小学生，眼睛向下，一点一滴地从小事做起，这是通向成功的必由之路。

我们人人皆知的李嘉诚就是一个稳健、不浮躁的典范。

李嘉诚11岁那年来到香港，14岁时，由于父亲去世，他被迫辍学打工。后来，他舅父让他到自己的钟表公司上班，但他却婉言谢绝，因为他要自己找工作。

从他年纪轻轻就不肯受人帮助而要靠自己争取这点上，就表现出他的自强、自信和独立的性格。正是这种刚强的性格，培养出了他以后稳健前进的工作作风、永不浮躁的工作态度。

早在当堂倌的时候，他就胸怀大志，从小事做起，一步步稳稳地走向目标。他所做的小事其实很简单：他给自己安排课程，以养成察言观色、见机行事的习惯。这些课程包括：时时处处揣摩茶客的籍贯、年龄、职业、财富、性格，然后找机会验证；揣摩顾客的消费心理，既真诚待人又投其所好，让顾客心甘情愿付钱。

那个时候，他每天都要工作近20个小时，尽管如此，他还是给自己定下目标：利用工余时间自学完中学课程。

后来，他觉得待在茶馆没有前途，就进了舅父的钟表公司当学徒。勤恳好学的他，很快便学会了钟表的装配及修理的有关技术。其后，他建议舅父迅速占领中低档钟表市场。舅父采纳了他的建议，结果大获成功，因为香港当时对低档表的需求的确很大。

1946年，17岁的李嘉诚辞别舅父，开始踏上自己的创业之路。尽管他屡遭失败，几次陷入困境，但他却从不浮躁，而是沉着冷静、踏踏实实地一步一步往前走。

终于，1950年夏天，年仅22岁的李嘉诚创立了自己的长江塑胶厂。

之所以要创立这个厂，也是他稳健的思考观察的结果。通过分析，他预计到全球将会掀起一场塑胶花革命，而当时的香港，塑胶花市场却是一片空白。

由此可见，他有着审时度势的判断力，而这种判断力，亦来自于他的稳健和不浮躁。

塑胶花使李嘉诚创办的长江实业迅速崛起，并为他冠上了“塑胶花大王”的美名。

对于稳健、不浮躁的人来说，往往要具备这样的品质：不论做任何一件事情，不坚持到最后一分钟是决不轻言放弃的。

可李嘉诚并不会因为这小小的成功而就此满足，此刻他早已制定好新的发展方向。他决定进一步组建合伙性的有限公司，然后在发展到相当规模时，申请上市，成为公众性的有限公司。

1957年末，长江塑胶厂改名为长江工业有限公司。李嘉诚就任董事长兼总经理。

在60年代百业萧条的时期，李嘉诚再次以他一贯的稳重作风审时度势，洞察先机，稳中求进。

1972年7月，李嘉诚借香港股市处于牛市顶峰期的机会，将长江地产改名为长



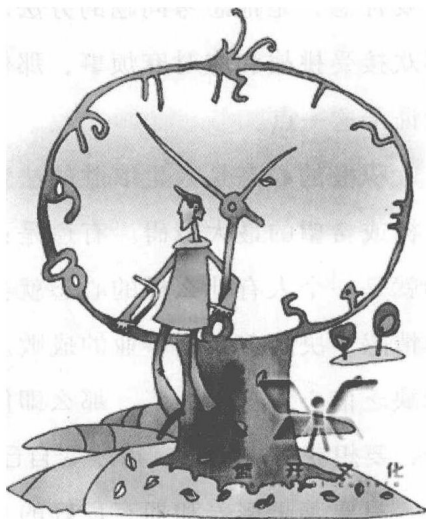
江实业（集团）有限公司，并于同年10月向远东交易所、金银证券交易所及香港证券交易所申请股票上市，11月1日正式挂牌，法定股为2亿港元。

这一重大举措，意味着从此长江实业公司站到了公众面前，树立了公众形象。从此以后，长江实业公司的一举一动都必须接受股票市场的监督和检查，也必须遵守证券交易所的各项规则和所有挂牌证券的各种要求。而身为长江领导人的李嘉诚，如果不希望在残酷的商场竞争中被击败的话，就必须在进行每一个商业行动时，都要对公众股东负责。

这也是李嘉诚在商业上成熟的标志。



不同的心态导致不同的人生



同一件事抱有两种不同的心态，其结果则相反，心态决定人的命运。其实，人与人之间并没有多大的区别。但为什么有些人就是比其他人更成功，赚更多的钱，拥有不错的工作、良好的人际关系、健康的身体，整天快快乐乐，拥有高品质的人生，似乎他们的生活就是比别人过得好，而许多人忙忙碌碌地劳作却只能维持生计？为什么有许多人能够获得成功，能够克服万难去建功立业，有些人却不行？

不少心理学专家发现，这个秘密就是人的“心态”。一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”一位伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。”

有两位年届70岁的老太太，一位认为到了这个年纪可算是人生的尽头，于是便开始料理后事；另一位却认为一个人能做什么事不在于年龄的大小，而在于有什么样的想法。后者在70岁高龄之际开始学习登山，其中几座还是世界上有名的山。她还以95岁高龄登上了日本的富士山，打破攀登此山年龄最高者的纪录。她就是著名的胡达·克鲁斯。

70岁开始学习登山，这乃是一大奇迹，但奇迹是人创造出来的。成功人士的首要标志，是他思考问题的方法。一个人如果是个积极思维者，实行积极思维、喜欢接受挑战和应对麻烦事，那他就成功了一半。胡达·克鲁斯老太太的壮举正验证了这一点。

积极的心态是人生取胜的法宝，是走向成功的关键；而消极的心态则是通向目标或希望的最大障碍。有道是：“物随心转，境由心选，烦恼皆由心生。”说的就是一个人有什么样的心态就会产生什么样的生活现实。所以心态左右着人们的情感，决定着人们事业的成败。如果一个人从心理上对自己的能力与向往的目标缺乏信心，自卑迷茫，那么即使客观条件再好，他也无法使自己获得成功。故而，要想获得成功，就得改变自己，改变自己的最好方法就是拥有积极的心态。

只要善于培养和拥有良好的心态，整个生命就会变得快乐、坚强，就不会被任何难题所控制、阻挠，就一定能发挥巨大的潜能，从而谱写出最绚丽的画卷。



有的时候要敢于吃亏



做事有长远计划的人，应该懂得“吃亏是福”的道理，这对荡涤名利思想、平和浮躁心态会大有裨益。

“吃亏是福”不是简单的阿Q精神，而是福祸相依的生活辩证法，是一种深刻的人生哲学。相信“吃亏是福”，可以使心胸变得宽阔，心态更加乐观、积极，而且当自己遇到困难时，也能得到更多人的真心帮助。

清代画家郑板桥做知县时，就写过“吃亏是福”的条幅。相传他的叔叔因一宅墙要与邻居打官司时找他帮忙，他却说“让他一墙又何妨”。叔父听了他的劝告，也觉得即使赢了官司也会伤害邻里感情，便放弃了告状的念头。后来，这位板桥先生因“开仓济民”的思想，得罪了好多官员，被罢了官，只好以卖画为生。他吃了“亏”，却因此更受到世人的尊敬。

英国哈利斯食品加工工业公司总经理亨利，有一次突然从化验室的报告单上发现，他们生产食品的配方中，起保鲜作用的添加剂有毒，虽然毒性不大，但长期服用对身体有害。如果不用添加剂，则又会影响食品的保鲜度。

亨利考虑了一下，他认为应以诚对待顾客，他毅然把这一有损销量的事情告

诉了每位顾客，随之又向社会宣布，防腐剂有毒，对身体有害。

他做出这样的举措之后，使他自己承受了很大的压力，食品销售锐减不说，所有从事食品加工的老板都联合起来，用一切手段向他攻击，指责他别有用心，打击别人，抬高自己。他们一起抵制亨利的公司的产品，亨利的公司一下子跌到了濒临倒闭的边缘。苦苦挣扎了4年之后，亨利的食品加工公司已经无以为继，但他的名声却家喻户晓。

这时候，政府站出来支持亨利了。哈利斯公司的产品又成了人们放心满意的热门货。哈利斯公司在很短时间内便恢复了元气，规模扩大了2倍。哈利斯食品加工公司一举成了英国食品加工业的“龙头公司”。

吃亏并非是损失，吃亏是一种谦让的精神，一种成全他人的品德。

深圳有一个农村来的没什么文化的妇女，起初给人当保姆，后来在街头摆小摊儿，卖一个胶卷赚1角钱。她认死理，一个胶卷永远只赚1角。现在她开了一家摄影器材店，门面越做越大，还是一个胶卷赚1角；市场上一个柯达胶卷卖23元，她卖16元1角，批发量大得惊人，深圳搞摄影的没有不知道她的。外地人的钱包丢在她那儿了，她花了很多长途电话费才找到失主；有时候算错账多收了人家的钱，她心急火燎找到人家还钱。听起来像傻子，可赚的钱不得了，在深圳，再牛气的摄影商，也得乖乖地去她那儿拿货。

“吃亏是福”道出的是一种潇洒的生活态度，也是一种做事的方法。

据说有个沙石老板，没有文化，也绝对没有背景，但生意却出奇的好，而且历经多年，长盛不衰。说起来他的秘诀也很简单，就是与每个合作者分利的时候，他都只拿小头，把大头让给对方。如此一来，凡是与他合作过一次的人，都愿意与他继续合作，而且还会介绍一些朋友，再扩大到朋友的朋友，也都成了他的客户。人人都说他好，因为他只拿小头，但所有人的小头集中起来，就成了最大的大头，他才是真正的赢家。

