

做人 要本分

● 靠本分做人靠本事吃饭
● 守住本分才能守住根本
● 做人做的是人品
● 没有规矩不成方圆



胡善林◎编著

做事 要圆滑

中华工商联合出版社

做人 要本分

- 靠本分做人靠本事吃饭
- 守住本分才能守住根本
- 做人做的是人品
- 没有规矩不成方圆



胡善林◎编著

做事 要圆滑

中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要本分 做事要圆滑 / 胡善林编著. --北京:

中华工商联合出版社, 2010.10

ISBN 978-7-80249-616-3

I. ①做… II. ①胡… III. ①人生哲学—通俗读物

IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第205819号

做人要本分 做事要圆滑

编 著: 胡善林

策 划: 方 伟

责任编辑: 郑承运

封面设计: 回归线视觉传达

责任审读: 海 鸿

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2011年1月第1版

印 次: 2011年1月第1次印刷

开 本: 710mm×1020mm 1/16

字 数: 220千字

印 张: 20.25

书 号: ISBN 978-7-80249-616-3

定 价: 29.80元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座

19-20层, 100044

http://www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

上 篇

本分为做人之本

无论什么时代，本分都是做人之本。只利人不利己，那是圣人的境界；既利人又利己，那是聪明人的智慧；只利己但不损人，是做人的底线。

第一章 诚信立身最可靠 002

1. 信用是通行证 / 002
2. 不诚不达，不信不立 / 005
3. 守信者多助 / 007
4. 信守诺言，不要做力所不及的事情 / 011
5. 信用是无形的财富 / 014
6. 职场最大的秘密是信用 / 017
7. 刀尖上的蜜 / 020
8. 信用决定人的成就 / 023
9. 交友其实交的是信用 / 026

第二章 做人做的是人品 029

1. 品格高尚才能走得更远 / 029
2. 责任是人无法推卸的天职 / 032
3. 现实无法选择，但可以选择乐观 / 035
4. 学会自律，掌握自我 / 038
5. 谦虚做人 / 042
6. 做人一定要自信 / 045
7. 自立自强是生存的唯一出路 / 048
8. 一两重的真诚，等于一吨重的聪明 / 050
9. 你不能掌控世界，但是能掌控好自己 / 053

第三章 容人才能为人所容 056

1. 心宽路就宽 / 056
2. 凡事别跟自己过不去 / 058
3. 以恕己之心恕人 / 061
4. 心胸越宽广，成就越伟大 / 063
5. 容人之量就是容人之过 / 066
6. 宽容才能化解怨恨 / 068
7. 宽容是幸福之门的钥匙 / 071

第四章 保持低调的做人艺术 075

1. 有一种智慧叫做“糊涂” / 075
2. 做人贵在不显不露 / 078
3. 留一条退路给自己 / 080
4. 该低头时就低头 / 083



5. 别把自己太当回事 / 086
6. 想达到最高处要从最低处开始 / 088
7. 得意不要忘形 / 091
8. 时时收敛自己的锋芒 / 093
9. 给别人留余地 / 096

第五章 时时心存感恩 099

1. 感恩行善是一种境界 / 099
2. 感恩的心改变一生 / 102
3. 感谢折磨你的人 / 105
4. 对手是成就你梦想的另一只手 / 109
5. 抛弃你的不是生活，而是你自己 / 111
6. 成功都是熬出来的 / 114
7. 带着感恩的心情工作 / 117

第六章 做人一定要有底线 120

1. 守住做人的底线 / 120
2. 做人之难，难在私心 / 122
3. 狂妄自大要不得 / 125
4. 处理事情靠能力，处理情绪靠智慧 / 129
5. 知足者常乐 / 132
6. 良知是做人的最高准则 / 134
7. 做人做到恰如其分 / 137

第七章 适度控制自己的欲望 140

1. 人心不足蛇吞象 / 140



2. 欲望的尽头还是欲望 / 143
3. 做人有野心，但不要有贪心 / 146
4. 不能主宰欲望，必被欲望主宰 / 149
5. 为欲望设定底线 / 153
6. 君子爱财，取之有道 / 156
7. 贪小便宜吃大亏 / 159
8. 坦然面对诱惑 / 161

下 篇

圆通为做事之术

世上没有办不成的事，只有不懂得圆通办事的人。提倡做事灵活圆通，并不是教你使诈，而是教你如何处理好错综复杂的人际关系，如何更好地适应社会，如何既活得快乐，又不被别人伤害。

第八章 做事从人脉做起 166

1. 拓展人脉，多结交比自己优秀的人 / 166
2. 学会与陌生人打交道 / 169
3. 第一印象是在最初4分钟决定的 / 172
4. 成功的85%取决于人际关系 / 174
5. 寻找生命中的贵人 / 178
6. 人脉是通往财富的门票 / 181
7. 平时多烧香，难时有人帮 / 183



第九章 成大事者靠人助 187

1. 借助外力犹如借梯登高 / 187
2. “借”的智慧 / 189
3. 巧借外力，助己发展 / 193
4. 成就大事要靠贵人相助 / 196
5. 他人的头脑加他人的金钱 / 199
6. “名人效应” / 202
7. 化乡情为人脉 / 204

第十章 在变通中找到出路 208

1. 思路决定出路，观念改变命运 / 208
2. 见他人所未见 / 211
3. 不变不通，变通才能长久 / 214
4. 打破常规，不走寻常路 / 218
5. 换个角度思考问题 / 221
6. 大胆求变，敢为天下先 / 225
7. 别让自己困住自己 / 228

第十一章 做事讲究秩序，也要讲究技巧 232

1. 找对方法做对事 / 232
2. 第一次就把事情做对 / 235
3. 有条理才会有效率 / 238
4. 把什么放在第一位 / 241
5. 做别人没有做过的事情 / 244
6. 求人办事，先夺其心 / 247



7. 与人相处要投其所好 / 251

第十二章 做事用脑更要用心 255

1. 谋定而后动 / 255
2. 做事要用脑 / 257
3. 做事不可急功近利 / 260
4. 先盘算后动手 / 263
5. 事情的成败在于远谋 / 266
6. 遇事要用冷静约束自己 / 268

第十三章 做事要有心计 272

1. 做事要多长点心眼儿 / 272
2. 弹琴先调弦，做事先摸底 / 275
3. 观风撒网，见机行事 / 278
4. 成功者就是率先抓住机会的人 / 281
5. 感情投资是花费最少、回报最高的投资 / 284
6. 凡事不可太较真 / 287
7. 懂变通，莫偏执 / 290

第十四章 把握分寸，进退自如 294

1. 以退为进的智慧 / 294
2. 求人办事要两手硬 / 297
3. 当进则进，当退必退 / 300
4. 适时的进退最明智 / 303
5. 刚柔相济，能方能圆 / 305
6. 见好就收，精于进更要巧于退 / 308



第一章 诚信立身最可靠

1. 信用是通行证

孟子说：“思诚者，人之道也。”周公也说：“诚，五常之本，百行之源也。”“诚”字被先哲们做了精辟的阐释。可见，诚，是人立身修德的灵魂，一切美好的道德行为都源于“诚”字。无诚，则无以修德，“诚”字为先，经久不息，人的道德修养就能达到博厚、高明的境界。否则，将是无源之水、无本之木。

马云，阿里巴巴创始人，毕业于杭州师范学院英语系。该校以培养中学老师为主，不过由于马云学习成绩和社会工作都非常优秀，在大学做过学生会主席和杭州学联主席。在毕业那年，杭师院的校长在校门口找马云谈话，要求他至少在杭师院任教五年，马云答应了。

做大学老师的第一年，马云每月的工资是89元。而那个时候如果去广东做英语翻译，每月的工资可以达到1000元以上，但为了信守那个“不待满五年不离开”的承诺，他并没有离开。就这样，马云在杭师院当了六年半的老师，教出了一批好学生，自己也成了该校的“十大优秀青年教师”之一。不过由于看到了其他机会，也完成了当初的承诺，他还是选择了离开。

马云用自己的故事给大家上了非常生动的一课。试想如果马云当初不信守诺言，提前跑到广东做翻译，那么他很可能错过创办阿里巴巴这



样的机缘，与成功擦肩而过。再退一步想一想，在创办阿里巴巴遇到危难困境时，如果马云没有“诚”为先的做人品格，怎么会有那么多人愿意跟随他一同创业，甚至在关键时刻向他伸出援助之手呢？！

做人应当以诚信为至上。说得通俗一点，以诚信待人，是成大事者的基本做人准则。道理很简单，诚信是世上第一品牌！无论你是谁，做人做事，都应讲“诚信”二字，养成诚实守信的习惯，在事业上用这种习惯来工作。

黄文松，聚亨公司董事长。1996年，他从未料想自己会在两年里接连遭受两次金融风暴的重创。不过在这样的“天灾”下，性格坚毅的黄文松硬是顶住四方压力，依靠“诚信”做人取得银行和公司员工的信任，把聚亨的小螺丝生产做到世界第一，“台湾钢铁业小巨人”的美誉对他是实至名归。

1996年，黄文松预见到钢铁市场的变化，赴泰国投资建厂。然而，黄文松没有料到，1997年，就在泰国的工厂快要竣工之际，一场金融风暴突然来袭，建设中的工厂立刻陷入停顿状态。

雪上加霜的是，泰国金融风暴引发的危机还没有化解，在1998年，中国台湾地区也发生了金融风暴，当地钢铁业的众多企业纷纷不支而垮台，聚亨公司的日子也不好过，天天被银行讨债。对于当时的情况，有评论说：“几乎80%的钢铁厂都进了加护病房。”

回忆往事，黄文松只能用“欲哭无泪”来形容当时的感受。修建一座钢铁厂，最快也至少需要三年时间；谁也想不到金融风暴会在只差临门一脚的那一刻突然爆发。

个性强硬、管理强势的黄文松在这一重击面前从未想过放弃，一旦认准就不会回头，撑也要撑下去。他相信只要坚定信念，最后总会达成



目标。

黄文松之所以能挺过两次金融风暴的冲击，最关键的还是靠一个“诚”字为先，做企业如此，做人亦是如此。对外，面对银行不断的追债，黄文松以最诚恳的态度与对方沟通，亲自出席会议，承诺先支付银行利息，希望缓解公司的资金压力；对内，紧缩公司支出，最大限度节约成本，但他从不拖欠员工薪水，因此得到员工的信任和支持，也为聚亨走出困境打下了“人和”基石。

2001年，聚亨总算恢复元气，连续三年获利，顺利把过去累积的亏损全部弥补。熬出头的聚亨开始发力，其泰国厂已成为当地最具规模的线材、螺丝厂商，并于2004年在泰国上市，成为聚亨公司获利的“聚宝盆”。

由于有两次金融风暴的教训和永不放弃的决心，黄文松加强了管理，聚亨公司很快就摆脱财务危机，逐渐走出困境。黄文松也因此逐渐成为台湾钢铁业界的小巨人。

纵观聚亨公司发展中的一波三折，到最终得以挺过难关，其实最重要的是黄文松做人的品格，以“诚”字为先，讲究信誉，信守承诺，深得人心。这样才有银行与员工对他的信任和支持，聚亨才得以突破危局，重发生机。《弟子规》中有“凡出言，信为先”之说，意思是：人与人之间，只要是说出口的话，就要讲信用，不能食言。世人因诚信而得到利益的事例举不胜举。如果没有“诚”字为先，那么迎之而来的，不仅是一盆盆凉水，更会是一次又一次的冷遇和失败。人与人之间的交往，前提就是一个“诚”字，“诚”字为先，何愁事情不成。

在社会当中，时时刻刻都有诚信的人和事继往传承。每个人都要融入社会，每个人总要开展人际交往。能力的高低，身份的变换，不论你



处在一种怎样的位置，充当什么身份，只要“诚”字为先，相信它都会在你的人生道路上替你扬帆，助你前行。

2. 不诚不达，不信不立

摩根财团是世界上为数不多的巨型公司，有“华尔街金融帝国主宰者”之称。

1835年，摩根先生成为伊特纳火灾保险公司的股东。不久，有一家伊特纳火灾保险公司投保的客户遭遇了火灾，如果按照规定完全付清赔偿金，保险公司就会破产。股东们纷纷要求退股。

摩根先生则认为自己的信誉比金钱重要，他四处筹款并卖掉了自己的房产，低价收购了所有要求退股的股份。然后他将赔偿金如数返还给了投保的客户。

一时间，伊特纳火灾保险公司声名鹊起。

几乎已经身无分文的摩根先生成了保险公司的所有人，但保险公司已濒临破产。无奈之中他打出广告：凡是伊特纳火灾保险公司的客户，保险金一律加倍收取。不料客户很快蜂拥而至，摩根的公司从此走出困境，知名度甚至超过了不少大的保险公司。

诚信是企业创立之初的奠基石，是企业文化的重要体现，更是企业核心竞争力的重要组成部分。不守诚信，或许可“赢一时之利”，但一定会“失长久之利”。在风险投资界有句名言：“风险投资成功的第一要素是人，第二要素是人，第三要素还是人。”这说明风险投资家非常重视创业者的个人素质。

成就摩根家族的并不仅仅是一场火灾，而是比金钱更有价值的信





誉。还有什么比让别人都信任你更宝贵的呢？摩根先生之所以让公司走出了困境并从此崛起，正是凭着他的诚信而赢得了客户的信赖才得以实现的。所以说，信赖是做事的最大财富，也是成功的源泉。而取得信赖的前提是自己真诚的付出。

大千世界，芸芸众生。世人大都渴望在这个弱肉强食的社会里，功成名就、出人头地。然而，不管人世间的小聪明人如何精于算计，即使一时通过奸诈的手段获得眼前的实际利益，却总是跨不过命运这道门槛。因为最终人算不如天算，贪图小利者毕竟难成大器。上天总是青睐忠厚的人，不论商场还是战场，诚实守信的人比较容易获得成功。慈善忠厚、诚实守信的个性是取得成功的关键。

日本山一证券公司的创业者小池国三，就是一位以诚实忠厚起家的企业家。小池13岁时离乡背井，在一家小商店里做店员，同时替一家机器公司做推销员。他在20岁时，自己开了一家小商店，依靠以前的推销经验，他十分顺利地在这半个月内在33位顾客签订了合同，并且收取了订金。然而，不久之后，他发现他卖的机器比其他公司出品的同样性能的机器价格稍贵，他想，若是让与自己订约的客户知道了，一定会使他们感到后悔。

于是小池带着合约书和订金，用了三天时间，逐户进行说明，请客户废止合同。这种诚实忠厚的做法，使他的客户深受感动，结果，33户之中不但没有一个废约，还加深了他们对小池的信赖和敬佩。诚实具有惊人的魅力，它像磁铁一样具有无形的吸引力。客户们都像小铁片般被小池的诚实吸引，纷纷前来与他订货。诚实忠厚使小池国三财源广进，他一举成为日本企业界的名人。

通观古今中外成功人士的创业历程和人生轨迹，可以看到，成功的





人都是值得信赖的人，因为人们对他们的信赖是他们用自己的诚信所换来的。在社会生活中，诚信的品格就像一笔丰厚的储蓄，它会源源不断地为人带来“利息”。作为管理者，讲诚信可以产生人格魅力，增强亲和力和感召力；作为经营者，讲诚信可以在商界赢得信赖，降低交易成本；作为普通人，讲诚信会受到他人的尊重和信赖，拥有真诚的朋友。

所谓名牌效应，就是诚信的品格在企业和产品中的凝结。人们之所以愿意购买名牌产品，是因为名牌产品不但其使用价值可靠，而且成为一种文化品位的标志。当今，一些国际知名企业已从追求商品信誉转变为追求企业信誉，使得公众从对某一商品的信赖上升到对生产者和经营者的信赖，凡某生产者和经营者的商品具有吸引力，就可信任。可见诚信之重要。反过来，失信则会增大交际成本，会使许多简单的事情变得复杂艰难甚至不可能。为事不以诚，必事败；待人不以诚，则丧其德而增人怨。“不诚不达，不信不立”，这是亘古不变的人生哲理。从某种意义上说，一个人若失去财产，他只失去了一点。但若失去了诚信，就把一切都失去了。所以，但凡有理想有远见之人，都把诚信作为其立身行事的基点和最基本的道德要求。



总之，古往今来的历史和现实都证明了一个颠扑不破的真理：“唯有诚信才能立足于社会，唯有诚信才有机会获得成功和财富。”凡能成就大业者，多以信义布天下。

3. 守信者多助

做老实人，说老实话，办老实事，诚信乃是做人的根本，拥有诚信的美德，机遇便可能在意想不到的时候向你敞开一扇明亮的窗户，向你伸出热情的手。

20世纪90年代初，随着一股下海淘金的热潮，内地好多有志于创业的青年都涌向南方。一位年轻的小伙子也加入了淘金的大军，独身一人乘火车南下，寻找事业机会。由于疲劳过度，竟然睡着了，一觉醒来，深圳马上就要到了。然而，他发现他的旅行包却不见了。包里有钱、证件，还有车票，没票自然出不了站，即便出了站，身无分文又如何生存？于是，他打算在深圳下车，不出站直接补票打道回府，可是补票的钱从何来？无奈之下，他鼓足勇气厚着脸皮尝试着向几位旅客借，都没有成功。因为当时他不能提供有力的证据证明他的身份，平白无故谁会相信他呢？最后，他沮丧地向一位戴眼镜的老者走去。

“先生您好，我遭窃了，能否借我100元返程路费？我一定双倍奉还。”他诚恳地说道。

老者迟疑了片刻，把钱给了他。

谢过之后，他一再坚持要老者留下地址，对方犹豫了老半天才给他留下了地址。

到家后，他立刻将200元钱寄给了那位老者，并附寄一封信，感谢素不相识的老者对他的信任，解了他燃眉之急。

不久，他补办好相关证件再度南下，被深圳一家公司聘为采购部经理。由于公司刚成立不久，资金紧张，眼看着因原料短缺而停产，任他磨破嘴皮跑断腿，也没人肯供货。老板不得已只得亲自出马，带他一同驱车前往广州，找一位供货商协商。一路上，老板说他们即将拜访的是业内最大的原料供应商，这人有个特点，从不轻易赊账，除非是老客户。如果能得到他的帮助，公司就会有转机，但是，因为是初次打交道，此行能否成功，老板心里根本没底。

接下来的见面很是出人意料，原来他们要拜访的对象竟然会是他——那位借钱给他的老者！

一回生，二回熟，他们一同进餐，席间聊了很多。老者不无感慨地



对他说：“我给你钱的时候，其实根本就没指望你真的会还。”

他说：“如果对一个信任我的人失信，我会一辈子愧疚不安的！”

“小伙子，谢谢你这么尊重我，与你这么讲信用的人合作，我放心！”老者言毕，随即与他的公司签订了一份长期合同，保证提供充足的货源。

读完故事，耐人寻味。试想如果不是年轻小伙子当初信守诺言还了老者的钱，老者会相信他的为人吗？后来偶遇老者求助，老者会给他的公司提供原料吗？答案是显而易见的。小伙子的诚信做人换来了公司的起死回生，赢得了这次来之不易的机遇。

诚信，它是一种考验，它没有考场，没有考时的限制，然而却随时随处都可能来临。考验来临的时候，我们不可能因为主观或客观的因素而退让或松懈或徇私。否则，结果将是残局。只有时刻准备着，诚信地迎接一切的到来，这才是最佳的选择。



某文化企划公司的老总接手了一本杂志，紧锣密鼓地开始搜罗人才，于是小王和小刘两人被朋友推荐到了老总那儿。老总要他们自己报个薪价，小刘说，好多家报刊请我去，开价不菲，6000元吧！老总面有难色，可想想人才难得，再说一下子找个合适的也不容易，也就答应了。然后问小王，小王说，我先做吧，你看多少合适就给多少。

其实，他们都知道老总有几百万元的身价，出手豪爽。小王想：老总虽说是个富翁，可也是一分一厘挣来的，并不容易，自己先把事情做好了，老总不会亏待自己的。而小刘则想：老总有那么多钱，现在又着急上马，不宰白不宰。

杂志筹办阶段的事情繁杂，小王骑着破自行车，在炎炎烈日下四处奔走；而小刘则是出门乘出租车，不时拿着一大沓车票找老总报销。