



处

世

绝

学

吉林摄影出版社

第二卷

第五章 包装学

一、别让人望穿你的心——包装灵魂·····	(781)
1. 胳膊底下夹本书——充学者·····	(782)
2. 好钢用在刀刃上——充能人·····	(783)
3. 插根标签卖自己——充高档商品·····	(786)
4. 不找同事的毛病——充糊涂·····	(788)
5. 坦露一副热心肠——充善人·····	(791)
6. 吹牛不用去上税——充强者·····	(796)
二、打肿脸也要充胖子——包装气质·····	(799)
1. 把钱花在面子上——充大款·····	(800)
2. 斯文也能装出来——充优雅·····	(802)
3. 隔三差五玩儿深沉——充哲学家·····	(806)
4. 别把同事当撒气筒——充好脾气·····	(809)
5. 改不掉的毛病藏起来——充三好学生·····	(812)
6. 从早到晚，保持笑脸——充儿子·····	(816)
三、见庙烧香，见佛磕头——包装谦逊·····	(822)
1. 说好话要字正腔圆——充良师益友·····	(822)
2. 夸别人要慷慨大方——充瞎子·····	(824)
3. 拍马屁要煞有介事——充傻子·····	(825)
4. 千穿万穿，马屁不穿——充马仔·····	(827)
5. 恭维话是最有效的处世秘诀——充号手·····	(829)
6. 谨记不要功高盖主——充忠臣·····	(830)
7. 高帽子留给别人戴——充矮子·····	(833)
8. 他人面前勿夸己——充哑巴·····	(834)
四、好马也要配好鞍——包装体面·····	(835)
1. 让别人一见钟情——充大腕·····	(835)
2. 佛要金装，人要衣装——充模特·····	(837)
3. 衣不惊人死不休——充选美冠军·····	(839)

4. 要想俏，一身皂——充服装设计师 (841)
5. 好衣还要好身材——充衣架 (842)
6. 上班族与超短裙——充天真 (844)
- 五、小人面前，不当君子——包装尊严** (845)
 1. 与狼共舞——充驯兽员 (846)
 2. 我是“流氓”我怕谁——充蒙面大盗 (846)
 3. 不跟小人较劲儿——充“面瓜” (848)
 4. 别把小人“逼上梁山”——充弥勒佛 (850)
 5. 软招硬招换着来——充阴谋家 (851)
- 六、一张笑脸打天下——包装表情** (852)
 1. 笑脸能让“芝麻开门”——充“阿里巴巴” (852)
 2. 笑脸是升职的台阶——充贴身小秘 (855)
 3. 笑脸是最结实的挡箭牌——充笑面虎 (856)
 4. 笑脸是找工作的敲门砖——充见面礼 (858)
 5. 巴掌不爱打笑脸——充甜蜜情侣 (858)
 6. 笑脸能使鬼推磨——充银子 (859)
 7. 百毒不侵的“护身符”——充传家宝 (862)
 8. 笑里藏刀——充刘备 (864)
- 七、把自己当成驻联合国大使——包装举止** (864)
 1. 张嘴就要“鸢”歌“燕”语——充八哥儿 (865)
 2. 举手抬足有学问——充大家闺秀 (874)
 3. 侃大山的好处多——充铁嘴钢牙 (878)
 4. 工作也是请客吃饭——充跑堂儿 (880)
- 八、伸出你迷人的橄榄枝——包装电话** (883)
 1. 电话是你的推销员——充纯金名片 (883)
 2. 别拿电话当枪使——充传呼台小姐 (885)
 3. 电话一响，黄金万两——充谈判高手 (887)
 4. 电话不是月下老人——充情圣 (889)
 5. 提防电话“克格勃”——充特务 (890)
 6. 电话是块遮羞布——充“双簧” (891)
 7. 电话拒绝马拉松——充吝啬鬼 (892)
- 九、蛤蟆也吃天鹅肉——包装野心** (894)
 1. 叫声大的不是好马——充小胆儿 (895)
 2. 卧薪尝胆成大事——充勾践 (896)
 3. 你不算人，人算你——充神算先生 (898)
 4. 不管阴谋、阳谋，获利是主谋——充军师 (900)
- 十、男是君子，女为闺秀——包装男女** (902)
 1. 眉毛胡子分开抓——充专家 (902)

2. 不要花瓶做秘书——充冷血动物	(905)
3. 别让老板吃豆腐——充贞烈女	(906)
4. 女上司的老公惹不起——充好孩子	(910)
5. 办公桌前没爱情——充尼姑	(912)
6. 坐怀不乱真英雄——充和尚	(914)
十一、包公要学和稀泥——包装主管	(915)
1. 刀山火海冲在前——充好汉	(916)
2. 舍得杀鸡给猴看——充魔鬼	(917)
3. 空手套白狼——充骗子	(917)
4. 穷寇勿追留后路——充忍者	(921)
5. 常施小恩小惠——充“钱烧手”	(922)
6. 好话说尽，坏事做绝——充狼心狗肺	(924)
7. 嘴边设个岗的——充嗓子疼	(925)
8. 凡事要留仁心眼——充智囊团	(931)
十二、把鱼尾纹藏起来——包装青春	(935)
1. 留住青春骚动的心——充未婚青年	(935)
2. 涂脂抹粉妆红颜——充明星	(938)
3. 男人也要雪花膏——充扮酷小生	(940)
4. 树要皮，人要脸——充道貌岸然	(943)
5. 要让青春撞腰——充啦啦队员	(945)
6. 莫为嘴伤身——充美食家	(946)
7. 女人可爱才美丽——充娇娃	(948)
8. 云想霓裳花想容——充仙姑	(951)
9. 水做的女人惹人疼——充依人小鸟	(952)
十三、买副眼镜戴起来——包装斯文	(954)
1. 送君送到大路旁——充绅士	(955)
2. 三拜九叩登“宝殿”——充孙子	(956)
3. 不拘小节难成大器——充政治家	(960)
4. 贵客面前别露“怯”——充外交官	(961)
5. 别人的秃疮揭不得——充秃子	(967)
十四、“笑话儿”是最好的开场白——包装幽默	(970)
1. 消除对方的警惕心——充同桌的你	(970)
2. 背几段有趣的小笑话——充相声演员	(972)
3. 有说有唱有比划——充老玩童	(973)
4. 荤的素的分开讲——充活宝	(976)
5. 对着镜子苦操练——充演小品的	(977)
6. 男女有别，不可通杀——充假道学家	(978)
十五、街上流行“爽呆了”——包装时尚	(979)

1. 绞尽脑汁赶时髦——充摇滚乐手	(979)
2. 外国的月亮老是圆——充老外	(981)
3. 办公室流行苗条身——充丽人	(981)
4. 钻石最能显身份——充资本家	(982)
5. 纤纤手指武装好——充贵妇人	(984)
6. 天上掉下个林妹妹——充梦中情人	(985)
7. 练成丰乳肥臀——充性感	(988)

第六章 关系学

一、别总是仰着头	(991)
1. 鸡蛋碰石头	(991)
2. 轻描淡写触“龙颜”	(995)
3. 机会就像身边的鱼	(1003)
二、同船共渡也是缘	(1007)
1. 同事是另一种朋友	(1007)
2. 相逢一笑泯恩仇	(1009)
3. 同舟共济，相扶相帮	(1010)
三、伴君如伴虎	(1010)
1. 戏说老板	(1011)
2. 经营自己	(1012)
3. 怎样受器重	(1020)
4. 把握“游戏规则”	(1024)
四、做一块磁铁	(1027)
1. 借你一双慧眼	(1027)
2. 背靠大树好乘凉	(1029)
3. 恩威并用	(1031)
4. “放手让孩子跑”	(1033)
五、“大气候”与“小环境”	(1038)
1. “减者，天之道也”	(1039)
2. 一根绳子上的蚂蚱	(1039)
3. 爱你的敌人	(1042)
4. 绝招	(1043)
5. 当仁不让	(1046)
六、我的太阳	(1049)
1. 再“谈一次恋爱”	(1049)
2. 客户组织化	(1053)

3. “偷”钱的方法	(1054)
七、别把朋友当“餐巾”	(1058)
1. 人情薄如纸	(1058)
2. “精明人”的友谊	(1059)
3. 学会吃亏	(1062)
八、鸡鸣狗盗亦何妨	(1065)
1. “君子”与“小人”	(1065)
2. 化敌为友	(1067)
3. 成人之美	(1074)
4. 人至察则无徒	(1077)
九、幸福的家庭都是相似的	(1080)
1. 小棉袄	(1080)
2. 有求不必应	(1082)
3. “泰山”压顶	(1082)
4. 真实的谎言	(1084)
5. “给点面子好不好”	(1086)
6. 今日妇道	(1087)
7. 稳定是大局	(1093)
8. “混合双打”	(1095)
十、关系学三十六“忌”	(1096)
1. 忌顶撞领导	(1096)
2. 忌与领导争功	(1097)
3. 忌狭隘	(1098)
4. 忌严	(1099)
5. 忌多言	(1100)
6. 忌失信	(1100)
7. 忌乱开玩笑	(1101)
8. 忌怒	(1102)
9. 忌暴	(1103)
10. 忌用人而疑	(1103)
11. 忌见利忘义	(1104)
12. 忌服务差	(1105)
13. 忌质量差	(1107)
14. 忌不了解行情	(1108)
15. 忌不了解顾客心理	(1108)
16. 忌以势压人	(1109)
17. 忌慢半拍	(1109)
18. 忌不顾社会效益	(1110)

19. 忌不苟言笑	(1111)
20. 忌乱送礼	(1111)
21. 忌忽略身体语言	(1112)
22. 忌谈吐缺乏幽默	(1113)
23. 忌轻言不求人	(1114)
24. 忌叫不出对方的姓名	(1115)
25. 忌懒于联系	(1116)
26. 忌公共场合旁若无人	(1117)
27. 忌与外宾交往自卑或自大	(1119)
28. 忌排斥爱人的朋友	(1119)
29. 忌赌气	(1120)
30. 忌不宽容	(1120)
31. 忌我行我素	(1121)
32. 忌冷漠	(1121)
33. 忌无隐私	(1122)
34. 忌猜疑	(1122)
35. 忌感情用事	(1123)
36. 忌草率离婚	(1123)

第七章 应酬学

一、成功者的圣经	(1125)
1. 成功的第一步——协调一切	(1125)
2. 处世术是职业工具	(1126)
3. 应酬学的原则	(1127)
4. 百事百通的哲学	(1129)
5. 进入对方	(1130)
6. 学以致用	(1131)
二、强者的处世术	(1132)
1. 避免谈论对方不知的事	(1132)
2. 话题的选择	(1133)
3. 顾及他人的荣誉感	(1134)
4. 强化第一印象	(1135)
5. 恭维要出自诚意	(1137)
6. 交谈需要步骤	(1138)
7. 应酬方式应因人而异	(1139)
8. 重视对方的兴趣	(1140)

9. 不要争得口边的胜利	(1142)
10. 该拒绝就拒绝	(1143)
11. 以爱为出发点	(1144)
12. 电话应酬	(1146)
13. 注意对方的眼睛	(1147)
14. 找出共同点	(1149)
15. 恭维周围的女性	(1151)
16. 交谈应注意措词	(1153)
17. 知人知面也要知心	(1154)
18. 认真倾听别人	(1156)
19. 说服他人的一些要点	(1158)
20. 称呼要符合对方的身份	(1159)
21. 和上司相处时	(1161)
22. 站在对方的立场	(1164)
23. 特殊场合下的应酬	(1166)
24. 应酬需要度量	(1169)
25. 做错就认错	(1171)
26. 容纳百川	(1173)
27. 让人家接纳你	(1176)
28. 和老年人的相处	(1178)
29. 控制自己	(1180)
30. 注意你的形象	(1182)
31. 与众不同	(1188)
32. 给人家轻抚	(1190)
33. 应酬中的体态语	(1193)
34. 和几种人的应酬	(1198)
35. 几种应酬技巧	(1201)
三、应酬中的大忌	(1206)
1. 勿探闻对方的个人隐私	(1206)
2. 了解对方公司的情况要小心	(1207)
3. 掌握交谈时间, 不可滔滔不绝	(1208)
4. 语言要谦和, 切忌咄咄逼人	(1209)
5. 尽可能谈及熟悉的话题	(1210)
6. 不要随意打断对方的谈话	(1211)
7. 应酬时, 不要冷落“次要者”	(1212)
8. 缄言不语不等于面无表情	(1212)
9. 当着姪子不说矮话	(1213)
10. 说服对方不是教育对方	(1214)

11. 不要畏惧对方, 显出信心不足	(1215)
12. 不要刺激对方的自尊心	(1216)
13. 交谈时不要讲第三者的坏话	(1217)
14. 与异性交往中忌讳的几个问题	(1218)
15. 应酬中令人反感的十种行为	(1221)
四、应酬中的不变真理	(1225)
1. 喜欢你自己	(1225)
2. 友情要淡不要忘	(1227)
3. 注意人际关系	(1229)
4. 品格高尚	(1231)
5. 要注意他人的长处	(1232)
6. 应酬学中的逆境	(1234)
7. 应酬中的动力和思维	(1235)
8. 应酬中的自我完善	(1236)
9. 生命不可浪费	(1237)
10. 家庭应酬的八种技巧	(1238)
11. 应酬中的“三道”	(1240)
12. 商业应酬让友情走开	(1241)
13. 提高应酬中说服能力	(1243)
14. 面试求职中的应酬	(1246)
15. 社会转型期的人际应酬	(1248)
16. 成功并非特殊人的事	(1249)
17. 思维是应酬的血液	(1250)
18. 应酬本身是为了做一个适者	(1251)

第八章 幕僚学

一、大道乾元, 众法指归	(1253)
1. 人本发端, 人神易位	(1253)
2. 治世论争——三套治世体系的形式	(1254)
二、幕府访谈——人治体系的两个车轮	(1283)
1. 御才七道	(1287)
2. 幕僚六则	(1305)
三、幕术——幕僚的看家秘笈	(1335)
1. 洞若观火的观测分析术	(1335)
2. 巧舌如簧的诘辩游说术	(1352)
3. 匠心独运的勾斗术	(1380)

四、红脸白脸一台戏——幕僚施术，幕主操德	(1393)
1. 齐桓公和他的佐政双星	(1393)
2. 刘邦与汉初三杰	(1397)
3. 宋太祖与赵普	(1404)
4. “仁义”祸身的宋襄公	(1410)
5. 萧太夫人一笑惹烟尘	(1414)
6. 中国特色的女人政治	(1416)
五、风水轮转——幕僚登龙术	(1425)
1. 攀龙附凤，借力成事	(1425)
2. 田氏代齐，一个家庭的奋斗史	(1427)
3. 造 反	(1429)
4. 对王允、吕布的悲剧反思	(1430)
5. 深藏爪牙，心机莫测的“非常之器”	(1433)
6. 饿殍中起来的开国帝王	(1440)
7. 巧居奇货，投机发迹的政治巨商	(1444)
六、师爷——中国幕僚的变种	(1452)
1. 师爷作用	(1452)
2. 师爷从幕历程	(1460)
3. 师爷画像	(1464)
4. 绍兴何以多师爷	(1469)

第五章 包装学

一、别让人望穿你的心 ——包装灵魂

现在我们已经知道，上班族形象包装，既要有外在的形体包装，如服饰、语言、举止，也要有内在的知识充盈，而且内在的实力更加重要。

尽管你已经有了得体的外表，而且接人待物彬彬有礼，你也渴望予别人一个儒雅高尚的印象，但是你胸无点墨，对别人谈论的诸多话题不懂，不能参与，间或还说几句露出无知的错话。人们对如此的你，充其量只能给个“绣花枕头”的评价。况且，没有知识底蕴的风度，仅是故作出的潇洒，是强努出来的，一不留神就会“草包露馅”。故而，如果你想成就自我的优良形象，必须从思维内部的包装做起，从源头做起。

身处公司的众多人士之中，上有上司，左右又有同僚相伴，你并不是一个非常显山露水的人物，没有被人过多地注意过。但是，处在这种境况下的人们往往都不甘于如此地平静下去，想方设法地通过一些途径使自己在公司内的地位逐渐提升，薪金和声誉也有一个相应的提高。因

为人是有进取心的高级动物，适应与超越自己人生生存环境是天性所驱使，又加以后天的拼搏与努力作必不可少的辅助的。有谁会甘心始终处于一个默默无闻，无所作为的状态之中呢？

那么，怎样才能摆脱平凡的境况，使自己的事业有一个更大的发展呢？

有些人极尽溜须拍马之能事，对自己的上司一味地谄媚顺从，低声下气，从来不敢有半点反驳之言。如此，虽然有时能收到短期效益，但狐狸尾巴迟早是要露出来的。

还有一种人，偏学是非人，长舌翻卷，对自己的同僚任意贬低，其目的是想提高自己。这种作风在上司面前更是强烈，因为上司把握着他升迁的机会。他们本以为这样做很聪明，但却成了随意搬弄是非的代言人，遭到身边之人的鄙视。

如果你正想以这种方法中的一种去打动人心，从而得以升迁，那么你趁早就此而止，因为这不是好办法。

你每天面对的都是平凡琐碎的办公生活，枯燥乏味却又不得不去做，你何不就从这生活中吸收能使自己提高的营养，不断提升自己的能力，不断获得别人的认可和赞赏，这样你所希求的目标迟早会不期而至。

1. 胳膊底下夹本书

——充学者

进了公司之后，还要不断地充实自己。在公司待上三年、五年，有了相当的经验之后，公司认为你颇具潜力，就会让你继续进修，这也是你升迁的大好机会。

不过这么一来，你势必得牺牲一些休闲娱乐及家庭生活。例如上英语讲习课，就要耗掉40个周末左右。然而，身为未来主管的你，要有中世纪的骑士精神，奋战不懈。除了运用在学校所学有关工作上不可或缺的知识，还要随时进修，有自己独到的见解，方能成为人上之人。

人人都有向上进取的决心，又人人都有关心享乐的一面，手头的工作能拖则拖，这就是人的惰性，必须予以清除干净。

首先他必须和自己心中“明天再做”这种劣根性奋斗。有人说“明天能做的事，为什么要急着今天完成？”可见这种想法是当今企业界的大忌，因为“拖到明天就大势已去了！”

人都有惰性，能好好睡上一觉之后再做决定的话，大概有百分之九十的人会先去睡一觉。正因如此，一些该查阅的资料，常常东拖西拖，就拖到来不及查了，这种经验大概每个人都有过。

其实每个人都是潜在的“明天再做”患者，只是问题轻重不同罢了。为了不使自己误事，不妨试试以下方法。

——决定当日必须完成之事，并记录下来。

——分清事情的轻重缓急，列出优先顺序。

——特别棘手的工作放在第一位。

——不要把自己生活上的问题当做借

口，例如上帝、国家、太太、小孩等，影响正事。

——如果对你来说，上帝是遇到难题时唯一商量的对象，那么请你不要犹豫，立即开始祷告。

毅力坚强的人，最易得到别人的同情与敬佩，某公司，常利用休息日，发起职员爬山运动，来锻炼个人的体格。年轻同事，当然高兴报名参加，但中年以上的人，多数已无此兴趣，而某乙却毅然决然参加了。因为年龄的关系，体力已差，某乙便落在年轻人的后面。在年轻人当中，有的早已捷足先登，有的却在半途就折回去了，但某乙还是努力向上爬，虽然累得汗流浹背，气喘如牛，而终于爬到了山顶。其上司，非常赞许某乙的毅力，有一天，便亲自到某乙家去访问他，闲谈之作，更觉某乙的精神令人可佩，遂选某乙担任其秘书。某乙的办事，也如他的爬山一般百折不挠，工作成绩自然也就胜人一筹了。

所以你不必问前途困难有多少，只要问你的毅力是否始终不断就够了。比如炸山开路，你不停地炸，再回头看看已炸成的路，证明你的用力，丝毫不会白费，你不必估计未炸的石壁，还有多厚，几日炸不完，就花上几个月的工夫，几个月炸不完，就用几年的时间去炸，前面的石壁，越炸越薄，而你的毅力却取之不尽，用之不竭，以不尽不竭的毅力来对越炸越薄的石壁，则胜算在握，哪里还会气馁，哪里还会失败呢！

钢在还没有炼成以前是铁，生铁这样的东西，又松又脆又杂，没有多大的延展承载能力，也没有多大的用处，虽然不是没有用的废物，但是与废物只不过有些程度上差别而已。可这种近于废物的生铁，经过若干烘次炉的熔炼，去除杂质、融入

合金，火里来火里去地百般锻铸，终成好钢。幸而生铁是冥顽不灵毫无知觉的东西，所以任人类摆布也始终不会叫苦，也不会喊痛。不然的话，它也许要哀号悲泣，希望得到人类怜悯，中止对它的打击，把烈火熄了，让生铁保持本来的面目。那样的话，哪里还能锻炼密度高硬度强的钢，人类众多物质的进步还会仰赖这种物质的帮助呢！从又松又脆又杂的生铁，经过了这么样的千锤百炼，终于成为人类物质进步的一大利器，如果生铁有灵，也当不怨天尤人，而且应该万分感激人类对它屡施无情的锤炼，使它能够成材而作出贡献。

社会是一座烘炉，其火力的强烈，要高出制钢的烘炉万倍。社会即是人类生活的场所，当然逃避不了一切磨难，而社会各方面所给人们的磨难，也非人所能预料的。如果你了解了生铁成钢的必经过程，就应该准备忍受社会对你的任何磨难，也应该乐于接受社会对你的任何磨难，冷嘲也好，热讽也好，明攻也好，暗算也好，排挤也好，压抑也好，饥寒也好，穷乏也好，你的心里先要存有积极的信念。不但是肯于忍受，而且还要乐于接受，忍受是有限量的，乐于接受才是无限量的。这种心境必须根于信念，矫揉造作是无济于事的。但是这种信念的建立，也不是玄之又玄的理想，而是发自彻底的自我认识，认识自己的潜能与潜力。潜力生于潜能，每一个细胞中都充满了潜能。人身上有数不清的细胞，也就有不可胜数的潜能，每一个潜能，只要有磨难来加以撞击，撞破了包住潜能的外壳，潜能一旦放射出来，便可以发生强大的潜力，而且只要撞开了极少部分的潜能，所发生的潜力，就有“无坚不摧，无攻不破”的效果了。所以你在没有遭到磨难以前，也许也像生铁一样又

松又脆又钝，然而当磨难撞开了潜能以后，也许是比钢更密更硬更坚实的。

其实身体的锻炼还是末节，意志的锻炼才是更主要的。锻炼出一副钢铁的身体，未必能发挥你的潜力和潜力，只有坚强的意志才能发挥你的潜能和潜力，“精诚所至，金石为开”。所谓精诚，就是钢铁般的意志，开的金石就是发挥你潜能潜力的结果。每一个人成就有大有小，这种分别与其说是因为才能有高下，不如说是意志有强弱之差。能够多发挥自己的潜能潜力的，叫做才能高，所发挥的潜能潜力较少的，叫做才能低。要发挥潜能潜力，只能靠钢铁般的意志，而要将意志锻炼成钢的工具，就是社会给你的一切磨难，而你对磨难能否忍受，能否乐于接受，完全看心理建设做得如何。所谓“德慧术智，恒存乎灾疾”。灾疾就是磨难，德慧术智就是潜能潜力的表现，孟子的话，只说明了磨难最后的成果，并没有说出这成果是由钢铁般的意志所促成的。

社会烘炉的火焰在今天燃烧得更加猛烈，意志薄弱的人，自不免望而生畏，初入社会总是朝气蓬勃，像是一只初生之犊，什么都不怕。等一旦尝到了磨难，便又觉得自己弱不能胜强、寡不能敌众，而自甘雌伏。他根本不知道意志还必须经过磨难的锻炼，只要心理建设健全，磨难是会增强意志，而绝不会摧毁意志的。多遭磨难应该感到庆贺，多遭磨难可以锻炼成钢铁般的意志，发挥你无限的潜能与潜力，而建立超过常人万倍的事功，“英雄字典中无难字”，成功终是属于你的。

2. 好钢用在刀刃上 ——充能人

要想在整个组织突显自己，成为引人注目的人，没有自身的硬件作基础是不可

能的。这就需要不断地学习以充实自己。

(1) 多多重视工作经验

有的人还不明白经验的真正价值，以为工作经验是片段的心得，是没有学理的东西，却不知道要解决实际问题，靠学习的少，用经验的多。学习是富于一般性的，所以解决不了实际问题，因为实际问题是富于特殊性，只能用特殊性的经验来解决。用经验来解决问题，往往深中肯綮，一举手一投足之间，就能迎刃而解。因此有人误认为这不是问题，至少这不是严重的问题，谁知解决一不得当，怕人的严重性便立即出现了。“如大于其细，摧强于其脆。”这是用经验来解决问题的妙处，在此先说个小的例子。某公司，一年之中，员工都有临时借薪，这事已成惯例，不能避免，每次借薪数目都是有增无减，而增加的标准，往往就成为双方争执之点。万一争执的结果，劳方认为数目太少，于是另外提出新的办法以为折衷，这个折衷办法，就是借薪数目。依资方所主张，用扣还办法，由按月份扣改为下次发薪时一次整扣，乍看起来似乎可行，然后略加考虑，便知道其中隐伏了新纠纷的祸根。到期借薪债扣旧欠，而所借的数额没有加，一无所有，此岂劳方所甘心？如果借数增加一倍，扣去旧欠，所借又与上次相同，然而物价或许已经上涨，又岂劳方所愿意？在资方则苦于负担太重，或劳方则觉得借薪太少，新纠纷的发生势必难免的。有经验者应付整扣借薪的要求，必能想到这一点而详加开导，则不难释然，而由缺少经验的人来处理，便很容易铸成错误，种下新纠纷的根。此事虽小，而经验之可贵，已经很显然的可以看得出来了。

上述例子，是人事财物处理，当然要利用经验，至于纯技术问题，经验的重要性，便不那么高了。只有经验，没有学理

的技工，对于机械，只能知其然，而不能知其所以然，那些对学理有透彻认识的技师，才能知其然而又知其所以然。古人说：“行是不著焉，习焉而不察矣，终身由这而不知其道。”就是这个道理。

(2) 实力乃坚强后盾

具备相关的能力最为重要。凡利用不正当手段或裙带关系，推展事业都是危险的，因为大家不会一直忽略你缺乏必要能力的事实。发展能力是一项长期计划，早先，我们曾把掌握事业比喻为园艺，这是需要几年辛勤工作的事，因为一曝十寒不会有什么收获。时时提升品质、保持良好能力是必要的，此外还要偶尔做些能让你获得新能力的大决定。

在关键性的事业变动时，新能力的获得特别重要。人们有时候会发现，目前的职位和向往的职位之间，有着明显不能跨越的鸿沟，如果发生这种事，当事人必须去找连结的桥梁，倘若没有跨越这道鸿沟的道路，这位当事人便注定要沿着边缘另辟他路。能力就是桥梁，它们使人跨越至他们想去的地方。

一项典型的事业必定需要发展新能力，这些能力关系着成人可预料的转折点。下面便是事业人主要的生命转折点：

- 中学至大学（主题：教育程度）
- 大学至工作（主题：投入的领域）
- 工作至业务精通（主题：专门化过程）
- 业务精通至权力（主题：高位）
- 权力至最高限度（主题：停止增长）
- 最高限度至退休（主题：生活形态的选择及衰退）

在遭逢每一生命转折点之际，当事人都面临新的困难和机会，而这些困难和机会，和自己以前经验过的任何事都不相似。每一个转折点代表个人的发展的一次

挑战，所以预先替未来的转折点做好准备是件要紧的事。也就是说，我们必须终生不断学习发展。改变也许每十年一次，而且是无法逃避的，虽然有的人可能忽略或有意规避下一个转折点，但是生物年龄的逻辑和事业焦点的意外变化却是无情的。

人在事业中必须获得的新能力，它的范围和性质，随性别、职业、社会阶层及社会变动而异。譬如，妇女可能自工作岗位退回家庭，其后可能又再返回工作。可能有少数人真的逃避获取新能力，如有些人在15岁时当球场管理员，到70岁时也还是这个老职业。

(3) 自我充实瞄准法

要想充实自己的能力，不能太盲动，一味地学习并不是一种最明智的方法，要因目标不同而具体学习。

能力的获取帮助我们塑造未来发展，以适应实际需要。但是，并非所有能力都同样有助于优异表现。例如，对一位初级数学的老师来说，必须对自己所教授的科目内容一清二楚，但是额外的数学知识——如高等微积分，则不但用不上，而且可能有反效果。事实上，能使一位初级数学老师优于一般水准的，应是吸引、鼓励及掌握学生的能力。所以，当事者的首务，在于集中全力以获得这方面的高度能力，那才是与杰出表现直接相关的事。

没有一种能力可以适用于各种职业，因此，事业人必须自己区别所必要的能力，以及足以使自己表现非凡的能力。若依传统智慧去区别那些事业成功的人士，不是聪明的作法。我们只能依赖有关技术、知识、态度和自我观等因素去界定，同时借不断的观察去辨识自己所应具备的能力。

事业转折点不仅意味需要获取新能力，若只如此，必定会漏掉一些重要的部

分。譬如，一位成功的推销员可能精力充沛、具口头能力及善于交际，但如果是一位销售经理，却需要另一套不同的能力，才能表现得良好。事实上，有些低阶职位所必要的能力对高阶职位并非有用，这时就需要拒绝学习。所谓发展，就是在获得新能力的同时，也要抖落一些能力。一般说来，低阶职位通常比较偏重于个人，而以结果为取向；但高级位置则需要比较多的团体技巧、协调及决策能力。凡具想爬升野心的事业家，都要像蝴蝶一样，经过几个蜕变阶段。

这一步要怎么做呢？一些人对他们使用的个人发展技巧，作了以下的建议：

- 明确地认识你下一个事业步骤。
- 把此刻正担任着你所渴望扮演之角色人物列出来。
- 按表现“成功”和“不成功”将他们分类。（尽可能客观，你不需要把结果告诉他们！）
- 分别去认识表现成功和表现不成功的人。
- 找出他们实际做了什么。
- 问明哪种做法有助于成功。你仔细把这种做法特点写下来——不要立刻下结论。
- 比较“最好”和“最差”的做法，它们差别在那里？
- 在工作机构外，观察你所崇拜的表现成功的角色，以确定你的结论。
- 参考教科书、自传等等，以便获得不同的看法。
- 把能够优异地表现你所崇拜的角色必需的能力，详细写出来。
- 把所需的能力和你目前的能力做个比较，并为填补这道鸿沟而拟定行动计划。

能力分析的关键在于对业已扮演该角

色的人士做详细研究。事业人应学习不带偏见地加以分析。

(4) 不服高人罪

明白了学习对能力提升的作用的同时还应该有个明确的学习上的老师，单凭自己的努力来实现既定目标是非常困难的。因此，你应该对自己加以仔细地分析研究，而后向他人学习自己所不具备的东西。

此处你要做点研究，目的是要得出能够达成你事业目标的个人发展计划。

①把你明年事业目标列出来；

②在你刚刚列出的角色或工作中，谁表现最优异；

③去和以上所列这些人谈话，问他们：

- (a) 他们具备的技巧。
- (b) 需要的知识。
- (c) 他们认为有建设性的态度。
- (d) 他们对自己的想法。
- (e) 他们必须做好的是什么。
- (f) 他们对新人有什么忠告。

④等你进行过这些谈话后，用你获得的知识回答下列问题。我欲达成目标应：

- (a) 获得下列新能力；
- (b) 放弃这些能力；
- (c) 也就是说，我需要如此改变我的行为；
- (d) 我可能由下列人、事、训练、教育等获得协助。

无疑地，良师本身需要具备特殊能力，如此才能帮助别人去看清事实，认识自己的短处、长处及弱点；他应成为一个给予实际的、可贵的、积极的回馈专家；他应能帮助当事人用新方式来看事情或构

成观念；并帮助他们重组经验、辨认关键点。在良师指引和行动学习双管齐下之后，当事人终能获得正式非正式的新能力。

有的机构已经建立正式的计划来鼓励这个良师观念。美国有一家公司的做法是，选派人员在国外子公司担任副总裁，负责匡助有前途的年轻经理。很多大公司都有类似的发展系统。但是，导师人选必须谨慎选派，他们要具有能在“当前”达成高度表现的能力，因为某一阶段获得的经验到了下一阶段，可能已给人错误的指引方向。

3. 插根标签卖自己 ——充高档商品

只顾埋头做好工作，等着被人认可，这是一种危险的事业策略。在学校的时候，师长不鼓励决断的态度，也认为自我表彰是有害的；但工作上的高成就若没有事业人的自动表现，别人当无法予以承认，某君在一句话里真切地传达了这一点：“要自吹自擂，否则我保证你一无机会。”

事业正在拓展之中的人，他们推销自己的能力都很难。就如我们前面提过的，自我推销是一把双刃刀，也好比煎蛋卷，不可煎得过火或不足。推销不足的事业人容易错失机会；但过度自我推销的事业人，则会被看成满口空话的自大者。

仔细研究一些事业人的推销技巧，显示下面这几个方法有效：

·赞同既定的体制——接纳老板的基本价值观。

·有助于人——在各种情况下要明显地表现出建设作用。

·卓越——找出鹤立鸡群的方法。

·成就沟通——让别人欣赏你的成果。

·建立依赖——学习超越当前问题、当前忧虑的能力，并能从前后关系中取得经验。

·现形——要让掌权者认识你。

·显像——要让人看到你是个能创造、能改变未来的人。

·显得有用——要能做事。

知道了推销自己的重要性和一些技巧，就要试着推销自己。最重要的是要把握时机。

推销自己是今天的工作，它给人机会。一举一动应包括在内，即使是非语言的微妙表现——譬如心理态度、音色、眼神接触等。但是我们并不主张只把自己塑造造成一个理想，正如某女士所说的：“自我认识最重要的是要对自己的信心，但是也要知道哪一部分可以表现。”

很多忍受着严苛工作的事业人，都谈到自我表现的重要性。丁女士说得尤其清楚：“你做成20件事，别人不记得你，但你做坏一件事，别人就印象深刻了。所以说，做成和让人看见你做成都一样重要，即使沉默和害羞的人，也需要学习自吹自擂。”

一个普通受欢迎的自我表彰法是：采用有确实效果的计划。只是“做好工作”不足以让人重视，必须是最终结果能清楚呈现的工作，才是大好机会。尽管要冒公开失败的危险，但是，只要是可能会有明显的效果的派任工作，事业人最好还是去做。人们都如此强调这点：“我现在晓得了，让人知道你是个高素质的人很重要。我可以在半天之中，刻意制造一个印象而使受惠好几年。”

一个好的推销员一定要先信任自己所推销的产品。对事业人而言，这个“产品”就是工作史和今日表现的总合。既然人是从过去的追踪纪录来判断的，所以

不管你现在正在做什么工作，一定要做得出色。

“追踪纪录”这个名词是从赛马中得来。刘君头一次知道这个名词是他父亲教他的。十二岁那年，父亲把赌博的秘诀告诉了他，他喜欢赛马，当然也喜欢赌赢马。他父亲是少见的赌博人，他的财富其实都得自娱乐。他常看他研究每周刊出的马经，只有经过相当的思考才能赌。他记得他说：“赌博的人要尽可能降低冒险，他们依赖的是过去的历史，追踪纪录包括六方面：育种、训练、巅峰状态、障碍、骑师以及路况。这六项的每一项都要衡量。”他父亲指出：“假如你想赢，你就要比一般人聪明，而秘诀就在于研究追踪纪录。”

对事业人而言，良好的追踪纪录最重要。虽然研究心理学多年，但我们还没发现比刘君父亲所订的那六项更好的评估追踪纪录方法。

首先我们要从对事业人有意义的观点来对这些项目下定义：

“育种”——天生的能力

“训练”——天赋加上发展的程度

“巅峰状态”——表现出最佳水准的
本事

“障碍”——限制绩效的程度

“骑师”——主管的素质

“路况”——目前环境是助是阻

要获得推销得出去的追踪纪录，需要经年累月勤勉以求，而从职业赌徒的观点来想你自己，当能有所帮助。你的育种、训练、巅峰状态、障碍、骑师和路况如何？权充可以成功的机会，而在投入外界机会时要机敏，并不断地自问：“我如何对这个机会做最有效的利用？”设法避免过度乐观，或杞人忧天的悲观。