

人生EQ

解密

邱彰 著

通往金字塔頂層的路



人生EQ解密/邱彰·林雲著。--初版。--臺北市：大村文化出版；〔臺北縣中和市〕：旭昇總經銷，1996〔民85〕

面；公分。--〔智慧生活；Z020〕

ISBN 957-8431-11-2(平裝)

1. 人際關係 2. 成功法

177.3

86003517

智慧生活◎20

人生EQ解密

著 作 者◎邱 彰·林 雲

發 行 人◎賴韋甫

副總編輯◎楊懷勛

企劃編輯◎謝享峯

文字編輯◎李莉君·張凱婷

會計行政◎李春禎

發 行 組◎羅植煒

封面設計◎黃淑鎂

內頁插畫◎凌羣·賴玉廷

法律顧問◎劉錦樹律師

出 版 者◎大村文化出版事業有限公司

郵撥帳號◎17259719

發 行 所◎台北市大理街 157 號 2 樓之 1

電 話◎(02)3069258

傳 真◎(02)3083103

總 經 銷◎旭昇圖書有限公司

電 話◎(02)2451480

電腦排版◎陽明電腦排版股份有限公司

印 刷◎日益彩色印刷有限公司

裝 訂◎綜美裝訂有限公司

登 記 證◎局版臺業字第 5180 號

出版日期◎1997 年 6 月初版

建議售價◎180 元整

版權所有·翻印必究

ISBN：957-8431-11-2

◎本書如有毀損或裝訂錯誤，請寄回本公司退換，謝謝！

人生EQ解密

第一本 解救生活的秘笈

作者◎邱彰・林雲

大村文化出版公司出版

【目錄】

第一部 合夥人

找合夥人，要靠觸機

朋友之間，有通財之義嗎？

讓友人成爲貴人

鐘鼎山林，各有天性

5

第二部 上司

伴君如伴虎

公司政治的禁忌

一人得道，雞犬昇天

29

第三部 同事

一山可容二虎

47

第四部 下屬

維持公司的向心力

55

第五部 職場男女

職場男女的遊戲規則

59

女生注意！

善用妳的性別優勢

面對職場的兩性關係

麵包與愛情

防止性騷擾

男女有別，生理而已

第六部 金字塔的頂層

天下沒有不散的筵席

目標——金字塔的頂層

通往金字塔頂層的路，不是直的

137

第一部

合夥人

第一部 合夥人

找合夥人，要靠觸機

古人說：「畫虎畫皮難畫骨，知人知面不知心」，找合夥人其實是件很不簡單的事情。

有人會先拿對方的生辰八字去算一下，看看對方的人品如何，是否和自己的八字犯沖，彼此的個性合不合等等；只是萬一算命先生的功力不夠，算錯了怎麼辦？

合夥和結婚其實很類似，結婚是由雙方共組家庭，合夥則是由雙方共組公司，從中你都可能受



惠，或是受到很大的傷害。

你到底適不適合和某人合作呢？密宗黑教請你研究一下自己的「觸機」。

所謂「觸機」，就是在你開始想要和對方合作時，你是否立刻感覺很高興、很樂意，相逢恨晚。但，你的「觸機」正確嗎？你不妨在前一天晚上睡覺前，先靜下心來，唸九遍「揭諦真言」：揭諦、揭諦、波羅揭諦、波羅僧揭諦、菩提梭婆訶。

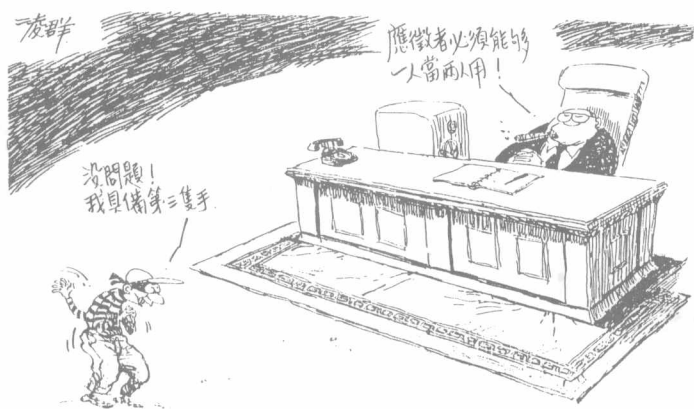
等第二天一覺醒來，就開始想你們之間的合作，看看自己是不是很自然的就往好的方面去想，還是馬上就往不好的方面想。如果那負面的陰影一直揮之不去，可能就是你的直覺在告訴你，這個合作終將不順；反之，如果你愈想越興奮，大概就是找對人了。

假使你對合夥人的第一印象不好，怎麼辦？一般人都很重視雙方第一次見面時的印象：是一見鍾情呢，還是相望生厭。但林雲大師認為，應該等到見了九次面以後，再下結論。

所以，請你按下那顆急躁的心，看看會不會在第二次見面時，你對他的印象就變了，第三次可能又跟前兩次不同；若在連續見面九次以後，你依然討厭他，那就說明了雙方不適合合作。反之，見了對方九次，你深慶得人，那麼你們就可以再往下深談了。

很多人都認為，「同行是冤家」，那麼找合夥人時，可以找同行嗎？

林雲大師以為，同行與你有相同的經驗與語言，所以雙方在合作發展事業時，會很方便。非得



找個外行的，不是不可以，只是你本身的知識、智慧 and 機會，都必須足夠你去單槍匹馬的闖蕩江湖，你只是缺錢而已，那麼就可以找一個只出錢的，他什麼都不懂也沒關係。

但這種情形太少了，一般人在事業上，缺的往往不只是錢，還缺智慧、條件和機會，那麼你就應該找些內行人來合作，彼此互相激盪出智慧、靈感和別的成果來。

也有些人怕找內行，他們怕萬一將來雙方處不好，對方會把你的客戶及人才都帶走。但是，外行人也可能把你的客戶及人才帶走，所以要預防這點，就得在當初簽約時，預做防範及做好日後撤股的準備。

■ 出世面

在出世方面，當對方以小人的作風，來破壞你的事業時，你可以做「防小人」的密法（見前面）。

在和對方談判如何拆夥時，無論你是單刀赴會也好，鴻門宴也好，你應當在見到對方時，說第一句話和最後一句話，讓你的氣永遠包住他的氣，這樣至少你會在氣勢上取勝。

公司在開始經營之後，如果大家都處得一團和氣，你就可以考慮擴大經營了；而且不管公司目前是盈是虧，都可以擴大經營，因為最後你們一定會賺到錢。

反之，如果公司的人事不穩定，那麼現在就算

賺錢，在擴大經營後，也會把不穩定的氣給擴大，最後公司就可能整個垮掉。

難道在公司擴大之前，不需要考慮經濟的景氣或其他因素嗎？林雲大師認為，就氣論氣，公司裏一片祥和，就代表是好時機；若是氣不祥和，則無論外面的時機多好，你也很難發展，所以最重要的還是人氣，或所謂的「人事」。

再把「人事」的問題延伸出去，公司在對外談判時，也得注重和為貴的「和氣」。

一般外國人在談判時，都會帶著律師同去，中國人則正好相反；如果你開會帶著律師，別人還以為你是來打架的。

「把法律撇一邊好嗎？」這種說法當然不對，所以如果你是一般性的商務談判，你應該找一

個精明能幹，卻不會給人「要打架」的感覺的律師，他能讓合作雙方都覺得有這麼好的律師幫忙，將來我們的合作，就會有法律的保障。

朋友之間，有通財之義嗎？

中國人的智慧是，「親兄弟，明算帳」，即使是兄弟之間，也該把錢算清楚，否則不但會失去親情，還可能惹來殺身之禍。

外國人的看法亦是，朋友之間最好不要談錢，不要合作生意；否則萬一財有虧損，友誼也會因此泡湯。

因此，外國人在碰到朋友向他借錢時，會跟朋友對不起，然後解釋，他從不跟朋友有金錢往來，他不向人借錢，也不借錢給人。

林雲大師認為，外國人就是太精明了，所以沒什麼朋友，「水太清則無魚，人太精則無友。」愈



是精明的人，最後反而落得孑然一身。

林雲大師還是贊成朋友之間，要有通財之義。

如果你的經濟能力還行，就不妨對朋友伸出援手。

當然，在借出之前，你應該先了解對方是不是真有誠意把錢還給你，他過去還錢的記錄如何。如果對方是肯定不會還的，那你還是不要借他吧！

「施人慎勿念，受施慎勿忘。」借錢給人的那方，也不必到處宣揚，說對方欠我錢，或欠我的情；積點口德，福氣會更好。

至於那位向人借錢的人，應當心知肚明，錢很難賺，別人好不容易才賺到的錢，你借了不還，一定會損自己的陰德，而且在其他方面，也會遭受重大損失：說不定是自己的健康忽然變壞，家裏有不好的事相繼發生，或甚至在生命上都出了問題。

■ 出世面

在出世方面，如果你希望對方有借有還，那麼不妨在借錢給他的時候，同時做如下的觀想：

想像你借出去的，只是一些紙，財氣還是留在你這兒。換句話說，你是用入世的那些紙，去協助朋友解決入世的財務問題，但你保留住了出世的財氣。

日子一久，你確定對方不會還錢了，但你還是希望有一天，他會良心發現，那麼請做下面這個密法：

你每天到九個不同的地方去接水（水為財），也許到銀行或大飯店。分別從這幾個不同的地方，各拿二西西左右的水，都倒在一個瓶裏；然後將此

