

厚积薄发的原动力 触底反弹的发力点

有一种策略叫

隐忍

做人做事不可不知的潜规则

隐忍是免受伤害的护身符
隐忍是以退为进的绝佳手段
隐忍是迸发骨子里智慧的号角

余 洁◎编著

YouyiZhong
ceLuejiaoyinRen

中国致公出版社



厚积薄发的原动力 触底反弹的发力点

有一种策略叫

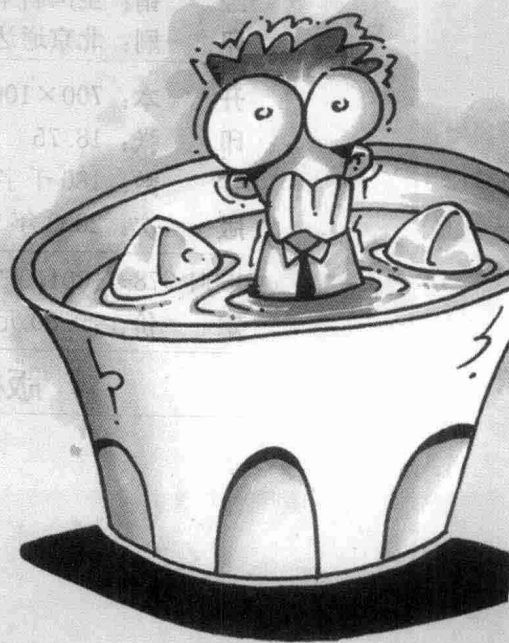
隐忍

做人做事不可不知的潜规则

余 洁◎编著

YouyiZhong
ceLuejiaoyinRen

中国致公出版社



图书在版编目 (CIP)数据

有一种策略叫隐忍 / 余洁编著. —北京: 中国致公出版社, 2008. 10

ISBN 978-7-80179-741-4

I. 有… II. 余… III. 个人 - 修养 - 通俗读物 IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 151162 号

有一种策略叫隐忍

编 著: 余 洁

责任编辑: 刘 秦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543
邮编 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京通达诚信印刷有限公司

开 本: 700×1000mm 1/16 开

印 张: 18.75

字 数: 180 千字

版 次: 2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-741-4

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究



前 言

古人曰：“蜀道难，难于上青天”，如今是“做人难，难于上青天。”这绝对不是夸大其词，而在现实生活中也的确就是这样。

今天，科学技术飞速发展，人类已经能够进入太空、“重造”物种，已经能够创造出许多匪夷所思的奇迹。但是，人依然是人，还要做人做事。人们一直在讲做人做事的方法、秘笈、绝招，这终究不能诠释做人处事之道。

本书的价值在于其实用功能，内容通俗易懂，能够渗透到工作中、生活中去。

工作中，与同事相处是在所难免的，而同事间的关系恰巧是人际关系中，较为复杂的关系之一。一句话或一种行为做得不到位，就有可能为自己带来不必要的麻烦。

生活中，处理人际交往中存在的问题，也让人们伤透了脑筋，毕竟是“江湖”险恶。俗话说得好：“人在江湖飘，哪有不挨刀。”而这正是对做人难最好的诠释，不管你是说错了话、交错朋友或是防范心理不够强等，都可能招致灾祸。为此，许多人大叹“做人难，难做人”。

其实，做人并没有人们想象的这般复杂，只是还没有找准方法。中国古代关于做人的子集经典要求人们方圆做人，这还是有



有一种策略叫
隐忍
Yin Ren
reluctant to fight

见地的。所谓的方，是告诉人们在为人处世的过程中，学做人的同时不能违背内心的原则；做人要圆，顾名思义就是要求人们在为人处事中要“圆滑”，这样就不容易让自己受到伤害。

方圆之道在于知进退，而不是一味的前行。俗语说：“出头的椽子先烂”、“枪打出头鸟”。这说明做人有时该藏，有时该露，有时该进，有时该退。知道何时该露，何时该藏，何时有利于进，何时有利于退。

在现实生活中，并非人人都能如此。但是，知进退总比一根筋到底要强，等到撞得满身伤痕时再退为时已晚。本书以鲜明的小故事为底料，以浅显易懂的语言为人们阐述做人的道理，给人以耳目一新、豁然开朗的感觉，让人们不再有“做人难，难做人”的慨叹。

编著者



目 录

第一章 进退有度,明哲保身

只退不进难成气候,一味的猛冲容易碰壁。所以,掌握好进退的尺度是自我保全的方法之一。与其处处碰壁,不如迂回通达,适时进退。

1. 切莫“抬杠争风”,最好“笑脸相迎”/003
2. 关键时刻以“知之”对“不知”/005
3. 小事多糊涂,大事不含糊 /008
4. 不可意气用事,不妨三思而行 /011
5. 把花环戴在别人头上 /014
6. 适时示弱,避免逞强 /017
7. 得意时,心扬神不扬 /021
8. 切忌恃才放旷,还需胸有城府 /025
9. 大勇若怯,大智若愚 /029
10. 不显山露水,以假面孔示人 /032
11. 宠辱不惊,居功不傲 /034
12. 该藏则藏,该露则露 /036
13. 保持沉默,避免祸水上身 /038



第二章 多结人缘,少结人怨

人缘好,才能好办事;人缘好,才能人气旺。所以,做人
要注意多结人缘,少结人怨。莫让自己成了众人的靶子,等
到有了困难的时候,更不会有人相助。

1. 微笑待人,方便自己 /043
2. 与其固执强争,不如以理对之 /046
3. 得饶人处且饶人 /049
4. 忧他人之忧,为自己铺路 /051
5. 与其“乘人之危”,不如成人之美 /054
6. 友善待人,人人为你所用 /057
7. 多点人情味儿,味淡情却浓 /059
8. 真诚对人,酌情对事 /061
9. 留住别人的恩惠,忘却他人的过错 /065
10. 说他人爱听的,做他人想做的 /066
11. 要想自己有面子,先给别人留面子 /069
12. 宽厚容人,慈心结人 /072
13. 夫妻无隔夜仇,宽容是制胜之宝 /075

第三章 不存害人之想,可有防人之心

情尚未发生之前,处事老练者就为自己留好了退路,一旦事情向坏的方面发展,自己也就有了心理准备,即使受到创伤也只是微乎其微;而刚刚入世者,因为毫无防备,就有可能遍体鳞伤。

1. 不要贬损他人,抬高自己 /081
2. 打人莫打脸,伤人莫伤心 /086
3. 讲话要有度,做人要留情 /090
4. 切莫落井下石 /093
5. 坏朋友,该弃则弃 /095
6. 识人要识心,交往多留神 /097
7. 谨慎交友,太多无益 /099
8. 不得不防备的两种人 /103
9. 警惕突然的热情 /106
10. 一见难如故,浅交不深谋 /108
11. 不得罪不该得罪的人 /110
12. 提防“朋友”的“变脸术” /112

第四章 管好嘴巴,免生事端

“病从口入,祸从口出。”往往一句话说不好,就可能给自己惹来不必要的麻烦。现实生活中,说话不能大意,说话前一定要考虑清楚,什么时候该说,什么时候不该说;什么能说,什么不能说。“说出去的话,泼出去的水”,你必须为自己所说的话负责任。



- 1.逞口舌之快,招长久怨恨 /117
- 2.有话说在前,事后少麻烦 /119
- 3.话说三分,点到为止 /124
- 4.模棱两可的问题,含糊其辞地对待 /128
- 5.该说的话留一点,不该说的话莫开口 /130
- 6.与人闲谈,不可搬弄是非 /132
- 7.过火的玩笑,等于恶语中伤 /134
- 8.话多话少,因人而异 /136
- 9.有话不一定直说,有理不一定强争 /138
- 10.说话要分场合,看情况 /141
- 11.场面话该说还要说 /144
- 12.说话时要注意风俗习惯 /148

第五章 事留余地,人留退路

给人方便,自己方便;做人不要做绝,做事要留后路。
如果做人做得太绝,即便是遇到凶险也不会有人怜惜你,
他们会认为你是咎由自取,自作自受。这样无形中把自己
逼进了死胡同,不要说出路了,恐怕连退路也没有了。

- 1.做不到的事情,别轻率承诺 /153
- 2.在其位谋其职,不要越权惹麻烦 /155
- 3.反驳别人时,别伤他人之心 /156
- 4.让步的目的是为了进步 /162
- 5.见好就收,满则生祸 /164
- 6.适可而止,别“赶尽杀绝” /166

7. 别做损人利己的事 /168
8. 按照等级,建立朋友档案 /171
9. 不做亏心事,不怕鬼敲门 /173
10. 常欺人者必自欺 /175
11. 荣耀均分,躲避事端 /177

第六章 及时感情投资,提防资源匮乏

种瓜得瓜,种豆得豆;种下感情,收获关系。中国是礼仪之邦,讲究人情。“授人玫瑰,手有余香。”施恩于人,真情待人,就相当于把自己真挚的感情播种下去,时机成熟后,定能收获许多关系,关键时刻定会有人伸出援助之手。

1. 平时多“烧香”,急时有人帮 /183
2. 雪中送炭,难中之情情更深 /186
3. 用好亲戚关系,情到事成 /189
4. 平时留下“人情债”,求人办事口好开 /194
5. 积极寻找“贵人”,用时别忘致谢 /195
6. 随时增进同学间的感情,以备不时之需 /197
7. 感情投资,物美价廉 /201
8. 成在施情,败在无情 /203
9. 播种感情,收获关系 /206



第七章 做人不可势利,但要讲究实际

做人不能太势利,太过势利,容易招致众怨。实际点是必要的,免得陷入进退两难的境地,出现难以应对的局面。

1. 注意朋友中有潜力的人 /211
2. 圆通做人,没有什么不好 /213
3. 交朋友要慎重 /215
4. 好马也吃回头草 /217
5. 穷不攀富,面对富人要摆正心态 /219
6. 该放下就放下,不为情面所累 /221
7. 错了不要怕丢情面,敢于承认才有情面 /223
8. 不以貌取人,当以才用人 /225
9. 擦亮眼睛选对手 /227
10. 老好人当不得,谨防好心不得好报 /230
11. 抓大放小,别让小事所累 /232
12. 脚踏实地为本,防止为名利所累 /236

第八章 明方圆之道,懂做人心机

治国要有方略,打仗要有计谋,下棋要有心计,而做人必要有“心机”。因为做人没有“心机”,不懂方圆之道,就会四处碰壁,孤立无援,这样就会让自己稀里糊涂地深陷绝



境而无法自拔。

1. 风头不可出尽, 便宜不可占尽 /243
 2. 低调历练, 厚积薄发 /246
 3. 隐忍形色, 莫暴露自己 /249
 4. 匍匐前行, 避免暴露目标 /253
 5. 夹缝中生存要谨慎 /257
 6. 藏峰敛迹, 免得成为众矢之的 /260
 7. 收起锋芒, 平和处之 /264
 8. 先做人下人, 后做人上人 /267
 9. 居高自省, 低调自察 /270
 10. 低调能聚人气, 张扬必遭人嫉 /273
 11. 忍住性情, 耐住贪欲 /277
 12. 水满则溢, 盛极必衰 /280
 13. 枪打出头鸟, 功高震主亡 /283
- 主要参考文献 /286

进退有度 明哲保身

第一章

只退不进难成

气候，一味的猛冲

容易碰壁。所以，

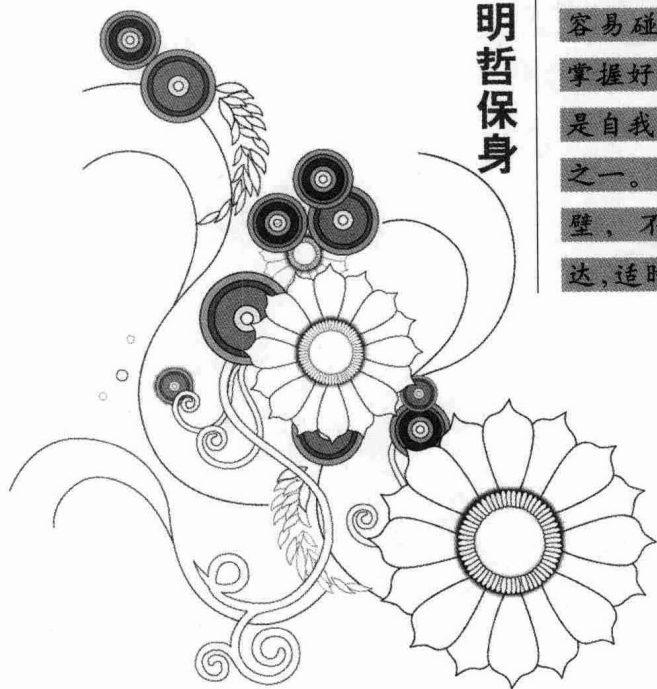
掌握好进退的尺度

是自我保全的方法

之一。与其处处碰

壁，不如迂回通

达，适时进退。





1. 切莫“抬杠争风”，最好“笑脸相迎”

在现实生活中，很多人都喜欢在他人面前显贵，展示自己的“才华”，于是，便喜欢上了抬杠。凡事都要与他人争个你死我活，非要分出个胜负输赢，目的是让别人知道自己的智慧有多么高，显示自己是个多么有想法、多么厉害的人。要知道这样做的结果是自毁前程、自堵退路。

喜欢抬杠的人，不分何时何地，只要一搭上话题，马上就针锋相对，不管别人说什么，他们总要予以反驳。当你说“是”时，他们一定要说“否”；当你说“否”的时候，他们又会说“是”了。总之，事事都要出风头，时时都想显示自己。实际上，这样的人并不一定是才华横溢的人，而很可能是胸无点墨、脑袋空空没有主见的人。

这种与人抬杠争风的做法，并不是智者所为。凡事都想抢占上风的人，在与人抬杠时，都摆出一副不把别人逼进死胡同誓不罢休的架势，下场不用说，大家也都极清楚。

喜欢与人抬杠的人不知道他们有没有想过，你与他人抬杠时，自己的虚荣心得到了满足，而别人会是怎样的感受呢？喜欢抬杠的人大都没有意识到这一点。

在生活中，与人争风的人，在别人眼里只是一个跳梁小丑，难成什么大气候。在工作中，这种不良习惯也会使你与同事们产生隔阂，没有人愿意给你提好的意见或建议。原本是好人的你，一旦不



幸染上抬杠的坏毛病，朋友、同事都将会远离你。

首先要明白，在日常谈论中，你所提出的看法不一定就是正确的，而其他人的想法也未必就比你的差。因此，你没有任何理由完全反驳别人的看法。或许这些喜欢抬杠的人聪明者居多，当然也不能排除那些自作聪明的人，他们总认为自己的智商比别人的高，自己的聪明才智无人能及，实际上他们只是一个不懂得做人的“傻瓜”；亦或许他们太过于热心，总想从自己的头脑中提出更高超的见解，认为这样做才能让他人刮目相看，但事实上完全错了。生活中有很多细小的问题，根本没有必要将时间与脑细胞浪费在这些不值得关注的问题上。既然如此，不是在研究讨论问题，又何必在这些琐事上与他人争得面红耳赤呢？如果在轻松愉悦的闲谈中交流，保持原有的快乐气氛，又何乐而不为呢？

那么，如何才能做一个聪明人呢？其实，方法很简单。

当你与他人闲谈时，对方根本没有准备请你说教，只是想娱乐一番罢了。倘若这时你自作聪明，一定要拿出自己对谈论话题所持有的“高见”与对方抬死杠，相信任何人都不会接受的。所以，你千万不能时刻摆出教训人的架势与他人抬杠，即使他人的看法是错误的也要“佯装”赞同，因为那只不过是为了娱乐而已。

当你的同事向你提出意见或建议时，即使你对他们的看法产生怀疑，也不要当场反驳或与他们抬杠。聪明人这时会处理得相当得当。他们会自愿充当个“愚者”耐心地倾听对方的意见，即使不赞同也要表现出对对方的看法有浓厚兴趣的模样，并表示一定会仔细考虑对方的意见。这样一来，不但尊重了别人，还完善了自己的想法。要知道，自己的想法不可能尽善尽美，而他人的意见也并非一无是处。

当你与朋友一起聊天时，一些细节更不能忽视。一旦忽视了抬杠的危害，就有可能伤害到友谊。如果朋友在某个问题上出现了错误而自己却不自知，你向对方提出意见而他又不肯接受时，你就不



必急于求成,不妨让一步,“佯装”自己与他站在同一条战线上,目的只是为了把时间拖得长一些,过几天再找对方接着谈。

由此看来,最聪明的做法就是表现得谦虚些,尊重别人的想法,避免与他人发生争执,要知道与他人抬杠只会让别人越来越讨厌你,久而久之,你就会被淘汰出局。

经典提示:

为了给自己创造一个好的生活及工作环境,聪明人都善于退让,关键时刻充当个“愚者”,不在他人面前显露自己的才能,虚心请教他人的意见或建议,绝不要抬杠争风。这样一来,不但尊重了别人,还完善了自己。真可谓一举两得,何乐而不为呢?

2.关键时刻以“知之”对“不知”

任何人在为人处事时,都应该学几招保身之术,关键时刻以“知之”对“不知”就是很好的一招。因为,在复杂的人际交往中,没有一点儿保全自己的方法是不行的。否则,会处处吃亏。

古往今来,在关键时刻变“知之”为“不知”的事例很多,有人用这种办法摆脱困境;有人用这种办法摆脱别人的攻击等等。

(1) 泄愤嘲骂他人

明末清初,抗清英雄夏完淳巧骂洪承畴的故事广为流传。