

做事必须懂得的

进退

哲理

周增文
王永磊 编著

能进，不失为勇；而退，则更显示出智慧的一面。
其实，退是一种谋略，退是一种交换，更是一种维系生存的手段。

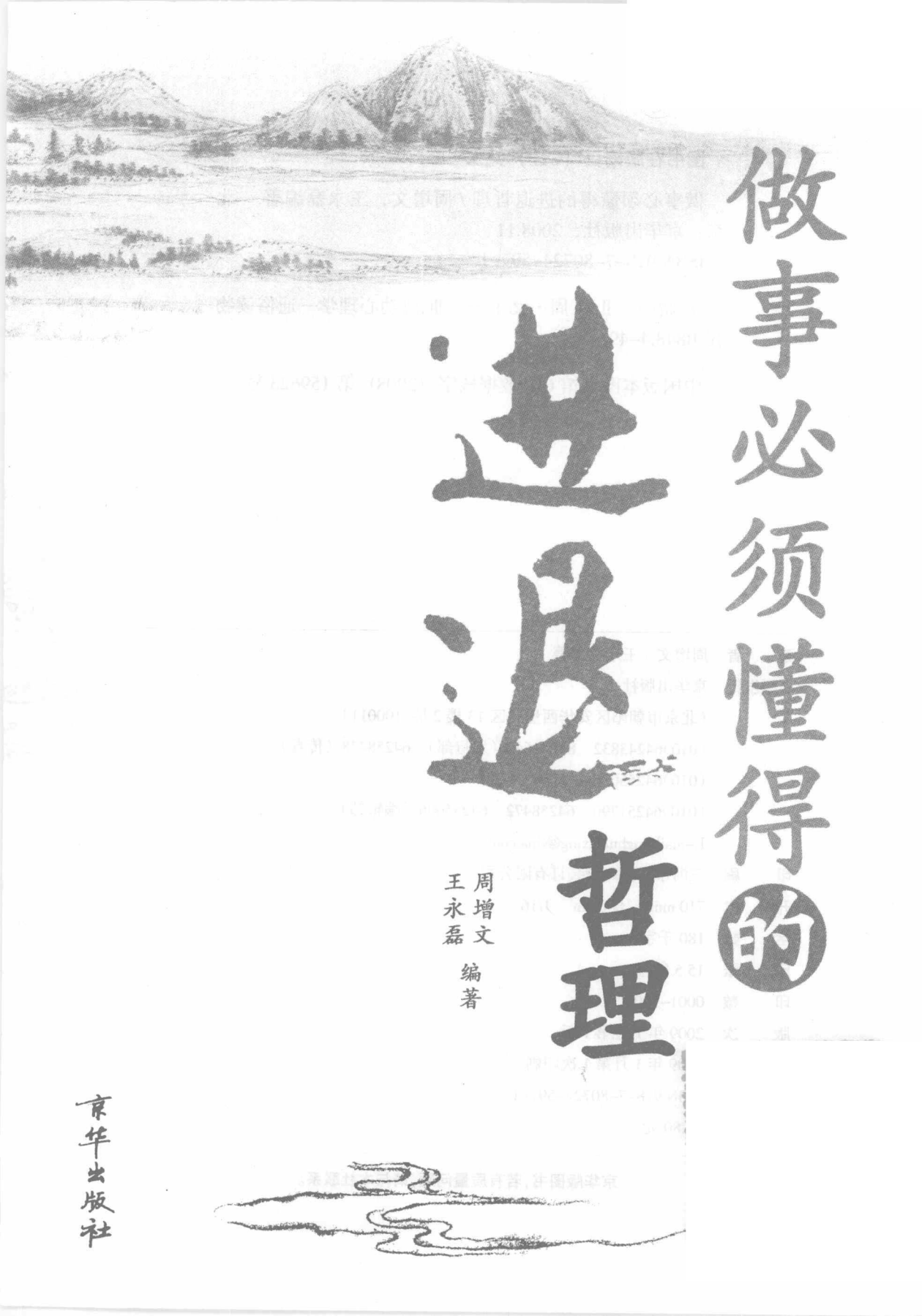
退能保身，退能成事，退是大勇，更是大智。

真正的英雄，能进能退，进退自如，于是不败！

只退不进，是懦夫；只进不退，是莽夫。

进退得当，才能从容面对成败，潇洒成就人生。

京
华出版社



做事必须懂得的

进退哲理

周增文
王永磊 编著

京
华
出
版
社

图书在版编目 (CIP) 数据

做事必须懂得的进退哲理 / 周增文, 王永磊编著. —北京: 京华出版社, 2008.11

ISBN 978-7-80724-597-1

I. 做… II. ①周…②王… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 159623 号

著 者 周增文 王永磊编著

出版发行 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区 13 楼 2 层 100011)

(010)64243832 84241642 (发行部) 64258478 (传真)

(010)64255036 (邮购、零售)

(010)64251790 64258472 64255606 (编辑部)

E-mail: jinghuafaxing@sina.com

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司

开 本 710 mm × 1000mm 1/16

字 数 180 千字

印 张 15.5 印张

印 数 0001~5000

版 次 2009 年 1 月第 1 版

印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80724-597-1

定 价 28.80 元

京华版图书, 若有质量问题, 请与本社联系。



前言

磨快你的做事之“刀”

人生活在纷杂而又竞争激烈的社会中,每天要与形形色色的人打交道,每天都要处理各种各样的事务。为什么有人做什么事都驾轻就熟,畅达于世间,有人做什么事都磕磕绊绊,事倍功半?这是值得我们深思的问题。

有一个故事是这样的:

有一个年轻人在林场工作,他每天到森林里去砍树,工作非常努力。别人休息的时候,他还是努力地砍树,一直干到天黑,才肯罢休。他想趁着年轻多干一些,希望有朝一日能够成功。可是来了一个多月,他竟然没有一次能够赢过那些老工人。他想:“我不算不勤奋啊,他们休息的时候我也在拼命地工作,为什么还会输给他们呢?”

年轻人百思不得其解,以为自己不够努力,下定决心明天要更卖力才行。结果,成绩反而比前几天还差!

这时,一个老工人叫这个年轻人过去喝杯茶。年轻人心想:“成绩那么差,哪来的时间休息啊!”便大声回答:“我没有时间,谢谢!”

老工人笑着摇头说:“傻小子!一直砍树,都不磨刀,成绩不好,迟早会被淘汰的,那是蛮干啊!”

原来,老工人泡茶、聊天、休息的时候,也一边在磨刀,难怪他们很快地就能够把树砍倒。

这个年轻人做事不是不认真,也不是为人不谦虚,但如果没有受到那位老工人的点拨,就可能会面临被淘汰的危险。那么,为什么一个勤奋、谦虚的人却做不好事呢?问题就出在那把刀上,刀是钝的,再卖力气也是枉然。

把事例中的道理推而广之的话,这把砍树的刀就相当于我们做事时使用的方法、运用的策略。做事要想取得良好的效果,不是说没闲着,有事做就可以了。提升你的做事技巧,注意办事的方法,你才能节省时间、事半功倍。就像砍树一样,努力是必要的,但是别忘了要记得省力。

有一种说法:世界上有两种人,一种人促使事情发生,一种人观看事情的发生。想必每个人都希望在最大程度上控制事情的进行,千方百计让事情朝着自己期望的方向发展。而要心想事成,一些做事的谋略是必不可少的。这本《做事必须懂得的进退哲理》向你介绍了来自各行各业的鼓舞人心的,机智的和感人的故事以及个人发展方面的实用诀窍。通过阅读这些充满智慧而且极具启发性的文字,希望能帮你把做事的“刀”磨得又快又亮。



目 录

第一计 审时度势——因势利导,顺势而为	001
因势利导,扭转事情的发展方向	001
动静结合,思考与行动都必不可少	004
 第二计 能进能退——万事皆有度,进退都是招	 007
以退为进	007
进退自如	009
知难而退	010
能伸能屈	011
 第三计 有备无患——凡事预则立,不预则废	 014
做事前要做好规划	014
只可备而不用,不可用而不备	016
不打无准备之仗	017
为自己准备一条后路	018

第四计 刚柔并济——既有软招,又有硬法	021
硬法不行用软招	021
抓住对方的心理弱点	023
刚柔并济,绵里藏针	024
第五计 曲径通幽——做事的迂回战术	027
曲线恰是成功的捷径	027
巧妙周旋于方寸间	029
做事要学会“兜圈子”	031
第六计 点到为止——留有余地是做事的先见之明	034
不要把自己的路堵死	034
弓不要拉得太满	035
避免把对手逼上绝路	037
执左契而不责于人	038
第七计 灵活变通——做事不拘泥于条条框框	040
看得开望得远,凡事不钻牛角尖	040
以情“动”人,巧用情商是解决问题的高招	042
时难得而易失也,用对的方法去做对的事情	043
遇强则迂,遇弱则攻,留得青山在,不怕没柴烧	044
第八计 机不可失——谋事在人	047
远见于未萌,看到别人没有看到的商机	047
慧眼识珠,看准时机就出手	049
踏破铁鞋,机会要靠自己争取	050
时则动,不时则静,不做机会的跟屁虫	052

第九计 三思而行——做事要谨慎,三思而后行	054
三思而后行,谋定而后动	054
乐于接受别人的忠告	056
聪明人要避免干蠢事	057
不做性情中人	059
第十计 沉默是金——言多必失,少说多做	061
只说三分话,不露真心机	061
智者不言,言者不智	063
管住自己的嘴,做好自己的事	064
多听少说,别卖弄自己的雕虫小技	065
第十一计 礼仪天下——事未行动,礼仪先行	068
礼仪的魅力	068
有“礼”走遍天下	070
第十二计 友多路广——平时留下人情债,求人办事口好开	072
晴天留人情,雨天好借伞	072
巧织你自己的人脉网	074
看似无关紧要的联络,其实很重要	075
广交朋友,大事易成	077
第十三计 能说会道——好口才才是做事的有力工具	079
处事嘴巴要甜一点	079
学会看人说话	081
不必强争,万事理为先	083
欲速则不达,说话应点到为止	084

第十四计 不为人先——让别人做你的试金石	086
先出台的往往是小丑	086
莫做趟雷人	088
收敛锐气,等待来时	089
隐藏实力,后发制胜	091
第十五计 合作双赢——一加一大于二的智慧	093
没有永远的敌人	093
优势互补, $1+1>2$	095
合作能弥补个人能力的缺陷	096
利益共享是合作的最高境界	097
第十六计 藏露有时——把握处事露与不露的玄机	100
深藏不露,不给人可乘之机	100
敢露“庐山真面目”	102
不露声色,明装熊种暗使劲	103
半藏半露,把握露与不露的分寸	105
第十七计 取舍有度——拿得起,放得下	107
该放手时就放手	107
只有懂得放弃才会真正得到	108
拿得起放得下,让你获益良多	110
第十八计 见机行事——君子藏器于身,观时而动	113
要做到随机应变首先要适应环境	113
观风撒网,做事要学会捕捉信息	115

在关键时刻发挥作用	116
将计就计反制人	117
第十九计 明察秋毫——及时掌控事情的发展趋势	120
弦动别曲,叶落知秋	120
戴上洞察力的“望远镜”	122
观人于微而知其著	123
识破他人的伪装	124
第二十计 以智取胜——力戒靠蛮力与人较高低	127
用“心力”和对手过招	127
做事不能光用蛮力	128
强者装弱,巧胜对手	130
第二十一计 统筹先后——做事要分清轻重缓急	132
根据轻重缓急来做事	132
运用 20/80 法则,先做重要的事	133
每天开始工作前安排一张先后表	135
第二十二计 欲擒故纵——假意放手,实则为了抓得更紧	137
欲擒故纵,伺机而动	137
欲擒故纵,欲取先与	139
欲擒故纵,形退实进	140
欲擒故纵,互擒互纵	142
第二十三计 长线钓鱼——做事眼光要放长远	143
放长线,钓大鱼	143

舍得诱饵才能钓到鱼	145
钓到的鱼也要喂	146
 第二十四计 兵不厌“诈”——不是教你诈	148
使“诈”意在迷惑对方	148
巧用别人的惯性思维	149
搞一点体面的“小骗局”	151
 第二十五计 攻心为上——赢得人心好办事	153
多进行感情投资	153
投其所好,为其服务	155
巧言攻心,使他人油然而动	156
 第二十六计 隔岸观火——作壁上观,收渔翁利	159
做一个非帮非派者	159
在混乱中寻找自己的时机	161
火中取栗怎样才能不烫手	163
为防渔人得益,手足切莫相煎	164
 第二十七计 狡兔三窟——什么时候都要给自己留好后路	167
不要轻易拿出看家的本领	167
像猫一样防备老虎	168
人无远虑,必有近忧	170
不能一条道走到黑	171
 第二十八计 知己知彼——透彻地了解自己和对方	173
看人下菜,针对不同对象采取不同的策略	173

一把钥匙开一把锁,按对方的方式求取自己的结果	175
迷惑对手,不亮出自己的底牌	177
道行深厚,孙悟空逃不出如来的掌心	178
 第二十九计 草船借箭——做事要善于假物借力	180
借人之语,表己之意	180
“狐假虎威”成大事	182
巧借乡情,如鱼得水	184
他山之石,可以攻玉	185
 第三十计 走为上策——在难事面前主动撤退是上策	187
三十六计走为上策	187
好汉不吃眼前亏,惹不起躲得起	189
人要学会激流勇进,也要懂得顺流而下	190
撤退也是大计谋	192
 第三十一计 大智若愚——貌似糊涂但心如明镜	194
小事糊涂,大事精明	194
适时装傻,不失聪明	196
深藏不露,避免障碍	197
 第三十二计 激将上钩——如何让别人做他不想做的事	199
请将不如激将	199
激对方入吾彀	201
利用道义激将	203
利用面子激将	205

第三十三计 防人之心——小心驶得万年船	207
口蜜腹剑的人要小心提防	207
谨防笑里之“刀”	209
做事要多留一个心眼	210
提防小人把你当枪使	212
第三十四计 出奇制胜——用创新叩开成功之门	214
传统是可以打破的	214
出奇制胜,攻其不备	216
创新从意识开始	217
创新之事无大小	219
第三十五计 以小见大——做事不能忽略细节	221
成也细节,败也细节	221
小处着眼,小处着手	223
疏忽细节的代价	224
不做小事无以成大事	225
第三十六计 步步为营——稳扎稳打,稳中求胜	228
临危不惧,稳坐中军	228
处事稳健,避免急躁冒进	231
稳扎稳打,慎终如始	232



第一计

审时度势——因势利导，顺势而为

中国有句老话『识时务者为俊杰』。所谓『识时务』就是要认清形势，因势利导，顺势而为。管子曾说：『生人只能顺应时势，不能违背时势。聪明的人虽然善于谋划，但总不如顺应时务更高明。』

『审时度势』就是当我们面对问题的时候，需要根据问题发生的时间、地点、人物和当时的形势，进行认真分析，把握问题的实质和要害，理清问题的脉络和因果，然后具体问题具体对待，针对不同情况，采取不同的处理方法和技巧。

因势利导，扭转事情的发展方向

在做事的时候，要善于用因势利导法，因势利导就是要掌握形势走向，使其朝着有利于自己的方向发展。也就是暗里操控时势的主动权，让事情顺着你的思路走。我们做事要时刻把握住全局的主动权，让别人跟在你后边走，而不要受制于对方，这样才能实现自己的目标。

当某个人，尤其是高高在上的领导者、有权势者，成了事情发展的障碍的时候，由于他们具有一定心理优势，不会轻易采纳他人的建议。所以，因势利导、循循善诱的战术就显得十分必要了。因为如果讲究说话策略，通过诱导，最后让对方自己说出我们想说的话，那么事情的形势就相当于被完全扭转了。

战国时,魏王问张旄说:“我想联合秦国攻打韩国,如何?”

张旄回答说:“韩国是准备坐等亡国呢,还是割让土地、联合天下诸侯反攻呢?”

魏王说:“韩国一定会割让土地,联合诸侯反攻。”

张旄说:“韩国恨魏国,还是恨秦国?”

魏王说:“怨恨魏国。”

张旄说:“韩国是认为秦国强大呢,还是认为魏国强大呢?”

魏王说:“认为秦国强大。”

张旄说:“韩国是准备割地依顺它认为强大的和无怨恨的国家呢,还是割地依顺它认为不强大的并且心有怨恨的国家呢?”

魏王说:“韩国会将土地割让给它认为强大并且无怨恨的国家。”

张旄说:“攻打韩国的事,大王您应该明白了吧!”

在这段对话中,张旄没有直截了当向魏王指出不应该联合秦国攻打韩国,没有像一般游说那样,先亮出自己的观点,然后论证自己的观点。他把观点隐藏在最后,甚至到最后也没有直接说出来,但魏王已经心领神会。采取这种设问的游说方法,可以强化论点,使对方心服口服。设问实际上是将直接游说方法倒置的一种方法。先通过互相问答一步步论证、一步步接近论点,最后自然而然地亮出自己的观点。这种富有谋略特色的游说方式,我们善加运用,也会收到很好的效果。

战国末年,燕王想和秦国修好,共同反对赵国。为了表示诚意,燕王主动派太子丹到秦国去当人质,还希望秦国能派一位大臣到燕国做丞相,辅佐自己讨伐赵国。

消息传到秦国,秦王和吕不韦打算派张唐到燕国为相。不料张唐却不愿意前往,拒绝了前来劝说的吕不韦。吕不韦很不高兴,但张唐曾多次立过大功,又不好拿他怎么样,只得将此议作罢,忿忿离去。

当时,吕不韦有个年仅12岁的门客叫甘罗,他说:“区区小事,丞相何必生气。待小人前去劝说,管保张唐老头儿乖乖地上路。”

吕不韦不相信,心想这小孩不知天高地厚,且让他试试吧。

甘罗来到张唐家中。张唐根本没把他放在眼里,懒洋洋地问道:“小娃娃来干什么啊?”

甘罗知道张唐看不起自己,就有意气他:“前来为大人吊丧!”

张唐勃然大怒,厉声说:“娃娃放肆,竟敢到老夫门上撒野!别说老夫还活着,就是死了,也轮不到你来吊丧!”

“你既然不想死,那小人倒想问问,是您的功劳大呢,还是当年武安君白起的功劳

大？”

“当年武安君南攻楚国，北伐燕国，为秦国夺取了无数土地，我这点功劳哪里比得上他！”

“那么是当年的相国范雎权势大，还是今天的吕相国权势大？”

“当然是吕相国权势大。”

“当年范雎命武安君攻打赵国，武安君不从，范雎一生气，把武安君逐出咸阳，杀死在城外。今天吕相国请您去燕国为相，您竟不愿前去，我不知道您将来要死在哪里。所以，前来为您吊丧。”

张唐听到这里，大惊失色，马上客客气气地说道：“多谢先生前来指教。请转告相国，老夫现在就开始准备行装。”

甘罗也正是利用因势利导法来提醒对方，其实就是让其顺着自己走，控制了對方的思路，就等于控制了对方。

有一个地主，平时恃强凌弱，他订了一条规矩：穷人看到他都要低头行礼。触犯这条规矩，就会遭到地主的报复。

这一天，济公来到地主的门口，正好碰到了这个地主。

“臭和尚！你为何不向我行礼？”地主气势汹汹地说。

“我不认识你，为什么要向你行礼？”济公反问道。

“因为我是这里最有钱的人，有钱就有地位、有势力！穷和尚，你要不行礼，我就叫人揍你！”

济公依然昂着头。

围观的人越来越多，地主又拿济公没有办法，他眼珠一转，低声对济公说：“这样吧，和尚，我把我兜里的十两银子分你一半，你就向我行个礼，然后快点走人吧！”

济公不慌不忙把五两银子揣进怀里，对地主说：“现在你有五两银子，我也有五两银子，我又凭什么向你行礼呢？”

围观的人都哈哈大笑起来。地主又羞又怒，无可奈何，气极败坏地拿出剩下的五两银子：“好吧，臭和尚，这五两银子也给你，只要你向我低头。”

济公拿着十两银子，一边分给大家一边对地主说：“现在，我们都有钱了，而你却一个儿子都没有，用你的话，有钱就有势，你得向我们行礼了吧！”

济公同样是让地主钻进了自己所设下的“圈套”，从而把握住了事情发展的主动权。

人人都想做一个掌控大局的领导者,因为那样能更好地实现自己的目标。而要做到这些,你就需要施以因势利导法,来把握对方的走向,控制对方的思路,使其按照你所设计的步骤,一步一步向前走。

动静结合,思考与行动都必不可少

审时度势的做事策略集中体现在一“静”一“动”上面。“静”,就是在观察事情态势的时候冷静思考,瞅准动手的最佳时期;“动”则是在机会出现的时候,不能优柔寡断,而应当机立断、该出手时就出手。

审时度势的做事策略集中在“审”与“度”上面,即充分考虑事态的发展情况,当进则进,当退则退。三国时期,刘备就因为一时冲昏了头脑,使得蜀国一蹶不振。

三国时期,刘备历尽艰辛终于拥有了东西两川和荆州之地。然而由于关羽的失误,荆州被东吴夺了过去,关羽也被杀害。刘备听说之后,悲愤交加,发誓要为关羽报仇,他要起兵伐吴。赵云劝刘备说:“现在的国贼是曹操,并不是孙权。曹操虽然死了,但曹丕却篡汉自立为帝,神人共怒。陛下你应该讨伐曹丕,而不应该讨伐东吴,倘若一旦与东吴开战,战争就不可能立刻停止,别的计划就不能实施。望陛下明察。”刘备对赵云说:“孙权杀害了我的义弟,还有其他忠良之士,这是切齿之恨,只有食其肉灭其族,才能够消除我心中的仇恨。”诸葛亮也劝刘备要以天下为重。刘备答道:“我不为义弟报仇,纵然有万里江山,又有什么意思?”刘备已完全失去了理智,完全失去了审时度势的能力。最后他感情用事的结果就是被陆逊火烧联营七百里,大败而归。

一个人有七情六欲是完全正常的,也是完全应该的。然而,事情是复杂多变的,做大事需要具备超常的理智,面对复杂多变的形势做出正确的分析和判断。“一个被感情左右的人一定是一个不成熟的人。”刘备就是被感情左右了,在审时度势这一点上,他就无法与曹操相比了。

当年,曹操镇压了黄巾军后,拥有了一块稳定的根据地,于是他派人去接自己的父亲曹嵩。曹嵩带着一家老小四十余人途经徐州时,徐州太守陶谦出于一片好心,设宴热情招待,最后还派兵五百护送曹嵩。谁知这批护送曹嵩的人原本是黄巾军余党,他们看见曹家装载财物的车辆无数,便起了歹心,于是在半夜杀了曹嵩一家,抢光了