

老江湖的智慧

人在江湖飘，就必须学会一些江湖的智慧！

黎靖/著

LAOJIANGHUDE
ZHIMI

在中国，有人的地方就有江湖。无论是生意场、官场、职场、情场，还是社交场、朋友场，都存在江湖。可以说，江湖贯穿了我们工作和生活的全部。

有江湖就有争斗，就有陷阱。这就需要那些「老江湖」们的经验智慧来为我们指点迷津，让我们少走弯路，少中圈套，少碰墙壁，在工作和生活中顺风顺水，步步登高。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

老 江 胡 的 智。慧

黎靖/著
LAOJIANGHUDE
ZHUI



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

老江湖的智慧 / 黎靖著. —北京: 新世界出版社, 2008.11

ISBN 978-7-80228-839-3

I. 老… II. 黎… III. 人生哲学 - 通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 173760 号

老江湖的智慧

作 者: 黎靖

责任编辑: 连慧

装帧设计: 木易·金

内文制作: 韩东坡

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679(传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8705(传真)

网 址: <http://www.nwp.cn>(中文)

<http://www.newworld-press.com>(英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京市中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 310 千字

印 张: 20.5

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80228-839-3

定 价: 36.80 元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换

前 言

PREFACE

有句电影台词说得好，“有人的地方就有江湖，你怎么退出？”

确实如此。无论是生意场、官场、职场、情场，还是社交场、朋友场，都存在江湖。可以说，江湖贯穿了我们工作和生活的全部。

既然如此，我们就需要学会一些江湖的智慧，需要那些“老江湖”们来为我们指点迷津，让我们少走弯路，少中圈套，少碰墙壁，在工作和生活中顺风顺水、步步登高。

尤其相对于绝大多数涉世未深的青年人，他们或许学历很高、人也聪明，可是在进入到社会中时，他们仍然感到诚惶诚恐、力不从心。对于他们来说，社会确实复杂，而这些复杂光靠他们在学校里学到的某些专业知识和一些天赋的小聪明是很难应付的。因此，他们自觉或者不自觉地会犯这样那样的错误，走过这样那样的弯路，跳进这样那样的陷阱，受到这样那样的伤害……他们甚至不愿意面对这个社会，这也是很多青年人选择躲在象牙塔里，硕士、博士一路读上去，却迟迟不愿进入社会工作的原因。

所以，那些在社会生存中游刃有余，在激烈竞争中脱颖而出的“老江湖”们，自然是年轻人羡慕乃至学习的榜样。

“老江湖”的智慧不是奸诈、油滑、邪恶的智慧，而是经历过风雨的，在社会实践中得到验证的，能够对我们的工作和生活起到实实在在的指导作用的智慧，是一种“世事洞明，人情练达”的智慧。

每一个即将进入或正在进入社会的年轻人，每一个在社会中遭遇挫折、恐惧迷茫的年轻人，都可以从这本《老江湖的智慧》中吸取营养、总结经验、解开困惑、修炼能力，从而成为事业和生活中的高手，笑傲江湖。

目 录

CONTENTS

人脉即钱脉

——老江湖的社交智慧

算命的秘密 / 002

关系的链条 / 003

酒会 / 005

没人惹 / 006

看不惯 / 007

向冷庙烧香 / 009

财神到 / 011

借你一双火眼金睛

——老江湖的识人智慧

失败的英雄 / 016

总经理的指示 / 018

心如花开 / 019

共同语言 / 021

新官上任 / 022

识人如识树 / 023

细节识人 / 026

看人的立场 / 027

奇货可居 / 029

天下无贼

——老江湖的防身智慧

贼喊捉贼 / 034

财物标刻 / 036

两双男鞋 / 037

激发善良 / 038

猎艳 / 040

明朝的花瓶 / 042

合股生意 / 045

骗色 / 048

租房陷阱 / 052

不设防 / 055

居庙堂之高

——老江湖的官场智慧

一万个人的名字 / 058

死劾 / 059

报捷 / 061

敲山震虎 / 063

不争是争 / 064

恶人先告状 / 066

老江湖的智慧
lao jiang hu de zhi hui



陪同检查 / 068
曹操的奏疏 / 069
最好的权谋 / 071
领导的水平 / 073
失意不快口,得意不快心 / 074
公仪休拒贿 / 076
富兰克林借书 / 077
辞职 / 078
淮青鱼 / 080
田文镜治水 / 081
于敏中的难堪 / 084

掌声为你而鸣

——老江湖的职场智慧

坚持 / 088
搭桥与拆桥 / 090
独狼 / 091
报复 / 093
理发师的“手艺” / 094
搞砸的工作汇报 / 095
功劳 / 096
价值 / 097
水货 / 099
贝克先生的女儿 / 100
开会 / 102
明升暗降 / 104
线条的长短 / 106
一件“小事” / 107
包袱 / 108
变色龙比恐龙更易生存 / 110

天之骄子 / 112
“大牌明星”的调动 / 113
弄皱的简历 / 115
守时 / 116
扔掉的机会 / 118
主动表功 / 120
卡位 / 121

那时候,我们不懂爱情

——老江湖的情场智慧

分手,并非因为没有爱情 / 126
女孩的誓言 / 127
等不来的爱情 / 129
爱要说出口 / 131
谁漂亮? / 134
依赖 / 135
女人真可怕 / 138
小姐脾气 / 140
挑水的来了 / 142
择偶条件 / 143
绅士的爱情 / 145

这样说话最聪明

——老江湖的语言智慧

会听才会说 / 150
问题陷阱 / 151
点中要穴 / 152
软硬兼施 / 154
迂回进攻 / 155

谈判的底线 / 156
蒙博托的反语 / 157
林肯的比喻 / 158
罗斯福的婉拒 / 159
布莱尔的自嘲 / 160
推销自己 / 162
触龙说赵太后 / 163
找茬的应对 / 165
忠言何必要逆耳 / 166
反客为主 / 167
顺水推舟 / 168

眼界无穷天地宽

——老江湖的修身智慧

下山前的问题 / 172
最好成绩 / 173
袋鼠的启示 / 174
一碗面条 / 175
成为你想成为的那个人 / 176
神童 / 178
满了没有 / 180
答案 / 181
牛屎运 / 183
把自己放低 / 184

家和万事兴

——老江湖的齐家智慧

别拿自己的老公和别人比 / 188
AA 制婚姻 / 189

女人的情趣 / 190
自立 / 192
家庭妇男 / 193
易碎的花瓶 / 195
婆婆的柔软 / 197
拒绝享受的清福 / 200
两对夫妇 / 202
回忆 / 203

商道即人道

——老江湖的生意智慧

先捡芝麻,后捡西瓜 / 208
卖水和淘金 / 210
两家小店 / 211
占便宜 / 212
线路之争 / 215
放弃 / 217
卖米 / 218
双赢 / 220
价格竞争 / 222
驳面子 / 223
最低价 / 225
但求最贵 / 228

人生看透不看破

——老江湖的做人智慧

无言的表率 / 234
嘴欠 / 235
代班 / 236

老江湖智慧
的
lao jiang hu de zhi hui



目录 CONTENTS

抬轿与坐轿 / 237

做人的姿态 / 240

虚荣 / 241

疑心 / 242

闲话 / 244

助人助己 / 248

评画 / 250

身价 / 252

红包 / 254

鸵鸟的自尊 / 256

嘴上无毛,办事也牢

——老江湖的做事智慧

百万支票 / 260

办法 / 261

法不外乎人情 / 262

复印机坏了 / 263

满足要求 / 264

一次令人终生受益的谈话 265

门路 / 267

微笑的力量 / 270

长远眼光 / 273

晚了一步 / 274

烦恼都是自家生

——老江湖的快乐智慧

幸福 / 278

打碎的鱼盘 / 279

两只老鼠 / 281

相由心生 / 282

把信烧掉 / 283

借雪橇 / 285

快乐的衬衣 / 286

不快乐的工作 / 288

藏宝 / 291

老范的快乐生活 / 292

翻转手心看手背

——老江湖的生活智慧

自尊心 / 298

赠送手机 / 299

花架 / 300

吵架 / 302

装修 / 304

冤大头 / 306

修电脑 / 308

赶时间 / 312

加钱 / 313

介绍来的便宜 / 316

人脉即钱脉

——老江湖的社交智慧



算命的秘密

一位朋友打来电话请我吃饭，说介绍一些人给我认识。我是向来害怕吃这样的应酬饭的，在这样的场合里，我简直不知道应该跟那些不熟的人说些什么。可经不住朋友的三请四请，我还是去了。

宴是好宴，一桌人也都穿戴体面、彬彬有礼。在介绍和寒暄的过程中，我发现朋友请来的客人中，有一大半他自己也并不认识，不是他托熟人转请的，就是熟人带来的。我一脸僵硬的笑容，挨着朋友坐下，心想陪他挨上一两巡酒，就借故走人吧。

还有两、三位客人没到，在等开席前的无聊中，朋友拿出笔记本电脑，说他新学会了一套算命方法，只要把人的名字和生日输进去，电脑就会显示出一大堆什么“天格”、“地格”、“人格”、“命盘”之类，特别准。

很快就有客人表示了兴趣，报出了自己的名字和生日。朋友敲了一阵键盘，然后一行一行念着结果，一边念还一边问客人准不准。这种东西本来就是好玩的，有些客人说很准，有些不准的客人就笑着摇摇头。其他的客人也来了兴致，纷纷要求也算一算……气氛越来越热烈，大家的矜持也都放了下来，互相之间甚至开起了玩笑。等到开席时，一桌子的陌生人似乎都成了老朋友。

席散后，朋友开车送我回去。我笑骂他什么时候对算命这种玩意发生兴趣了。他瞟了我一眼，缓缓说道：“你知道吗？我用这套小把戏不知交了多少朋友，这些朋友就是我做事情的资源。碰到不熟的人，我只要说给他算算命，自然就知道了他的名字、生日。接下来，管它算得准还是不准，很快我就弄清楚了他多方面的信息。而且——”他神秘兮兮地笑了笑，“你要知道，当一个人的秘密告诉你后，他会对你特别亲密，特别信任。这就是我算命的目的啊！”



【指点江湖】

要和一个不熟悉的人在短时间内熟悉起来，过于正式的开场白往往显得做作、客气、费劲。这时候不如找一件大家都可能感兴趣的小把戏来做，就在大家开心的过程中，陌生和尴尬的气氛自然就烟消云散了。

而要跟一个人建立更加亲密的关系，不一定要为他“上刀山，下火海”，最简单直接的办法，就是分享他的秘密。所谓“密友”就是这样建立起来的。

当然，有些秘密是不宜去套取的，因为这些“秘密”是对方生怕泄密的。如果他被你套出来，会心内不安，要求你守口如瓶；或者也要求你贡献出“秘密”作为交换，就像山寨入伙，先要让你纳一个投名状。这时候的“秘密”，就成了你的负担。因此，玩这样的小把戏时，分寸火候一定要掌握好。

关系的链条

我接到一位自称是丁先生的人打来的电话，说有点事情需要我的帮忙。我皱了皱眉，这位丁先生说跟我见过一次面，可是我实在是没有什么印象了。正想找个借口推辞掉，可能丁先生听出了我语句中的冷漠和疑问，于是赶紧提起了丙先生，说他们之间是很好的朋友。

丙先生我倒是认识，可也仅仅是认识而已，对他我并没有太多的了解。这位丁先生托我办的事情其实也不是很难，不过却需要用我的名誉和人格去做担保，老实说，我不太愿意为了一个并不了解的人做这样的事情。

可是很快，这位丁先生又提到了乙先生，说乙先生和丙先生原来在部队里是一个班的战友。乙先生我就不能等闲视之了，他跟我读高中时最要好的一个同学甲先生是世交，他们两家都是一个部队大院的，从爷爷辈起就是革命老搭档。我们也在一起吃过几次饭，聊过几回天，由甲及乙，因此乙先生也算是我的朋友。



到了这里，我已经不好再拒绝丁先生的请求了，于是答应他先试试看。在此之前，我准备把这根关系的链条先捋一捋。

我首先打了个电话给甲先生，这是我的老同学，当然信得过。甲先生在电话里给乙先生拍着胸脯打了保票，让我绝对放心；接下来我又打电话给了乙先生，乙先生同样给丙先生做了证明，说这个人靠得住；再接下来又是丙先生给丁先生保证……由此我得出结论：丁先生是一个可信任的人。我这个人本来就喜欢帮人，而这件事里面又牵涉到这么多人的面子，我当然义不容辞。

可最后的结果证明：这位丁先生是一个见利忘义的小人，我的名誉人格随他一起去扫了地。

急怒之下，我又重新去捋这根友谊的链条，发现每个环节都没有问题：甲是我信得过的，那么乙也应该信得过，既然乙信得过，为什么又信不过丙呢？丁也就不用怀疑了吧？好吧，顺推下去没有结果，我们就倒推：丁既然是个小人，丙所做的保证就一文不值。看起来，这根关系的链条应该就卡在了这一环上。可是，丙本来就不是我的朋友，对他我也并不了解，但我却还是让他对丁先生进行保证，并完全相信这个保证，这又能怪谁呢？



【指点江湖】

都说朋友多了路好走，可有些所谓的朋友，却是穿你的鞋，走他自己的路，让你打的找去吧。

人与人之间的关系，并不是电脑中的复制模式：一个接着一个，直到一千一万都不会有所差别；它是复印机的复印模式：当我们不断地用上一张复印件而非原件去复印下一张时，出来的文件将越来越不清楚。

对一个人，不要完全依赖于朋友、熟人之间的口口相传，而要亲自去进行调查、了解。如果把握不准，就不要轻易将自己卷进去，不管这里面牵涉了多少人的面子。朋友我们应该帮忙，朋友的朋友你就要谨慎了，而朋友的朋友的朋友，你最好就要学会说不！当然，如果你在跟他的交往中对他有了深入的了解，和他直接成为了朋友，那就另当别论。

酒会

陈先生和几位朋友合股，成立了一家小型的地产公司。在香港，这样的小型地产公司多如牛毛，陈先生的公司也只能做做翻新一些校舍、开发一些村屋这样的小项目。而要打开公司的局面，还是要和那些政府高官、地产大鳄、行业精英们扯上关系。

要说机会还是有的，一次地产界举办一次盛大的慈善酒会，陈先生也居然在被邀请之列，他兴奋不已，决定利用这个机会好好拓展一下自己的人脉。

“啊，你就是李先生，见到你太荣幸了，我是××公司的，这是我的名片，请多关照。我们公司是做……”

“郑先生，你能给我一张名片吗？希望以后有好机会你能提携鄙公司一把……”

“你是罗署长吧？我是××公司的，希望以后能多关照一下我们……”

“你们好，请问你们是哪家公司的，这是我的名片，我们交个朋友……”

陈先生蜻蜓点水般地在全场穿梭，碰到任何人都直接上去递名片，然后背书一样地自我介绍一番，要求别人也给他名片。有时候，别人正聚在一起谈话，他也挤过去，没有礼貌地打断对方，要求和别人认识。

实际上，这样的酒会有很多社会名流和行业巨头出席，对陈先生这样的冒昧举动既惊讶又反感。出席酒会的其他业内人士也对他这种无头苍蝇式的乱撞行为讪笑不已。一大圈跑下来，陈先生费了不少口舌，却什么人也未交下，什么局面也没打开。

酒会散了后，在门口的垃圾桶内，陈先生发现一大堆自己发出去的名片被无情地扔在那里。



【指点江湖】

人都是喜欢结成一个圈子的，每一个圈子，都有自己固定的游戏规

老江湖智慧
lao jiang hu de zhi hui



则和社交方式，想打入到某一个圈子中，你首先必须了解的就是这些东西。

慈善酒会不是展销会、交易会，来的人没人是愿意跟你谈业务的，你得了解自己身处的场合。陈先生像一个推销员那样的投递名片，背书一样地去做一番自我介绍，得到只能是对方的轻视和厌烦。而且，在参加这样的酒会前，陈先生既不去了解来参会的都有些什么样的人，更不认真研究这些人的身份背景、兴趣爱好、交际习惯，他就这么直统统地上去要求和对方交朋友，当然会遭到别人的拒绝。

没人惹

琳琳在单位是有名的“没人惹”，为什么？就因为她嘴上太厉害，没理还要辩三分，有理就更不会放过对方了。

领导批评她的工作没做好，她总是要想出各种各样的理由来抵抗、躲闪，实在抵抗、躲闪不了，她还有一招“乾坤大挪移”，把责任推给别人，或者说“某某也是这样的，你怎么就知道批评我？”把个人的错误搞成“法不责众”。

同事给她指出问题，她更是不愿接受，那神情、那语气，就是“你算老几，我还用得着你来教？！”弄到后来没人愿意再给她善意的提醒和建议。

如果是她得了理了，那更不会饶人。有一次，领导因为一件事情批评了她，后来经过调查，发现是一个误会，领导也向她道了歉。可她却把这个事记在了心理，逢人就说领导总是“冤枉”她，是一个不讲道理的“暴君”。这话传到了领导的耳朵里，让他非常生气。如果是同事和她发生了争执，那她更是非要见个输赢不可。即使对方让步了，不愿再继续跟她理论下去，她还在那里喋喋不休，非要让对方打心眼里承认自己错了而她才是对的，方能善罢甘休。

琳琳自以为在单位“没人惹”，其实就是“没人理”，最后变成了“没人要”，不久后就被单位辞退了。



【指点江湖】

中国有句俗话，叫做“得饶人处且饶人”，在交际中，不必对别人的过失或缺点耿耿于怀，否则势必导致人际关系的恶化。

在社交场合中，我们固然希望与人和气相处，但人和人的脾性、见解不一，发生争执也是难免的事。没理我们不要强辩，这样即便争赢了，非但不会有益，很可能对自己还会有害；有理呢？也不必咄咄逼人，因为你的步步紧逼，反而会激发对方的抵触心理，结果，旧矛盾未解决，新矛盾又产生了。

争吵从来就不会有真正的赢家的。你自以为说服了别人而洋洋得意，其实别人对你只不过是“惹不起，躲得起”而已。面子既没有得到，里子更丢了，一个人的“精神胜利”不过惹人耻笑而已。

看不惯

菲儿在家人和同事的眼里，是一个性情孤僻的人。在单位里，她没有入缘，吃不开；在生活中，她也没有知心一点的朋友，甚至连一个能陪她逛街购物的玩伴都没有。

她不是没有尝试去多认识一些人，多和别人交往，可是常常是因为她对别人某方面的“看不惯”，导致一个新的人际关系刚刚建立，就被她掐掉了。

这天，办公室新来了一个女孩，人挺爽朗大方的，见到年长的就叫大哥大姐，见到菲儿这样的同龄女孩更是亲热，到了中午，两人已经能够坐在一张桌子上，一边吃饭，一边聊天了。

有人主动和自己交朋友，菲儿当然很高兴。办公室里就她们两个小女孩，关系自然就比较密切，平时互相之间帮点小忙、带个东西什么的都无所谓。按理说，她们俩即便不能成为知心的朋友，也会成为关系融洽的同事。



但不久后，菲儿就开始看不惯这位新同事有点拖沓懒散的习惯了。有一次，这个女孩向菲儿求借一张某超女的签名唱片，说好下周一上班的时候还。菲儿是这位超女的铁杆粉丝，对她的唱片宝贝得不得了，尤其是这张签名唱片，是菲儿千里迢迢从南京跑到长沙，在偶像的签售会上得到的，轻易不外借。这回一来对方声称也是该超女的粉丝，二来她也不好伤了刚刚建立起来的友谊，一咬牙就借了。但她强调，下周一唱片一定要还。

可是到了下周一，这位新同事唱片忘带了。她连声跟菲儿说对不起，答应第二天一定记得带，到了第二天，她居然又忘了带，直到第三天才将唱片还给菲儿。

菲儿很不高兴，第一，她怀疑对方是故意不守约，好多用几天；第二，即便对方真的忘了，但这样马马虎虎，就是不爱惜她的东西，甚至于就是对她不尊重。由此，菲儿对这个女孩的看法越来越多，对她身上的其他缺点也更有意识地去关注。渐渐地，她与这个女孩的关系越来越远，她又失去了一个“可能”的朋友。



【指点江湖】

戴眼镜的人一定有过这样的经验：透过镜片看人时，很容易看到别人脸上的缺点，一些青春痘啦、一点疤痕啦、几丝皱纹啦等等。也许对方本来是一个帅哥或者美女，但到了我们的眼里也就打了折扣。某一天，当我们忘了戴眼镜时，再去看同样一个人，会觉得他或她今天不同寻常，显得格外漂亮。这就是模糊产生美的原理。对方脸上的缺点并没有消失，但因为模糊，我们不会特别注意到，自然就觉得对方美了。

在我们处理人际关系时，同样适用这样一个模糊原则。所谓“人无完人”，这个世界上的每一个人，都会有他的缺点。有些人可能毛病多一些，有些人少一些；有些人毛病隐藏得好一些，有些人不懂收敛；有些人知道反省并努力去改正自己的毛病，有些人没这个意识……既然如此，我们在与人打交道时，就不必太过于较真，更不必“因噎废食”。

古人云：“水至清则无鱼，人至察则无徒”，什么意思呢？就是说太清的水里是养不了鱼的，比如说蒸馏水。而人如果把什么事都要分辨得一清二楚、毫不通融，这样的人也不会有朋友。我们在人际关系上，要学会对