

命运如同掌纹，弯弯曲曲，却握在我们自己的手中。

受益一生的励志经典

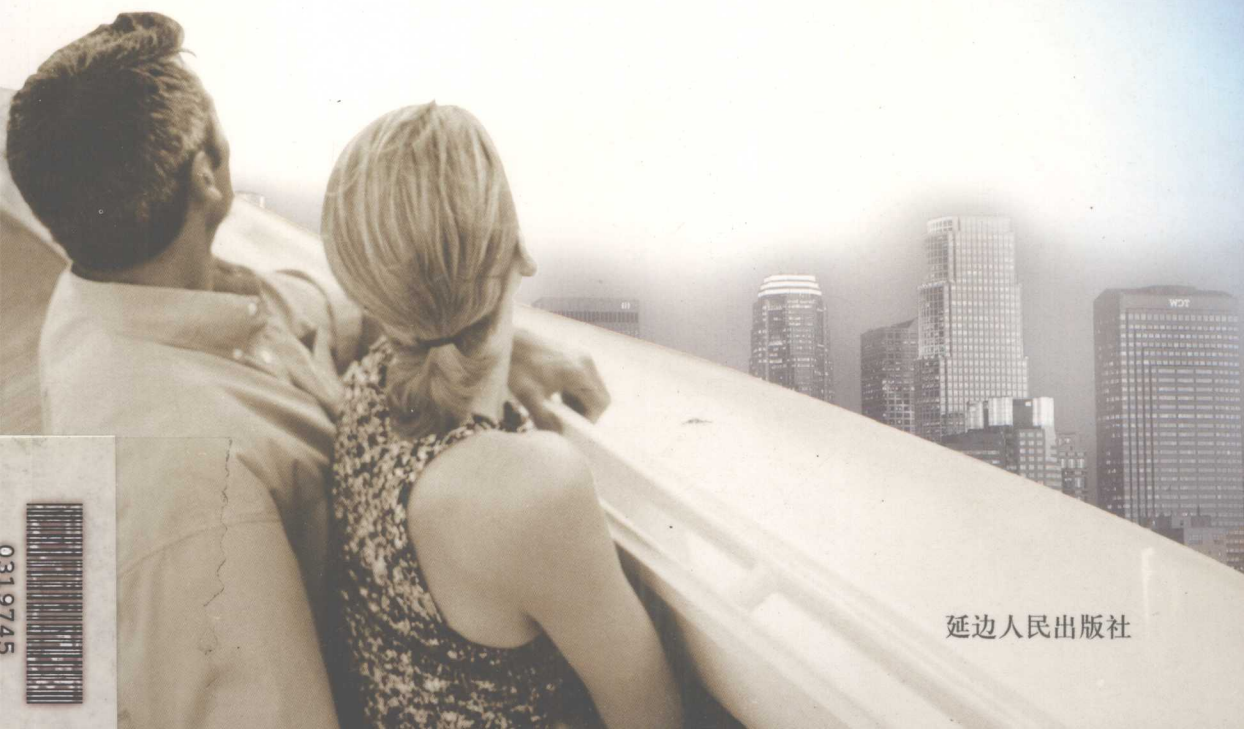
ZHEYANG
ZUOREN ZUI ZHIMING

吴景明◎编著

这样做人最明智

用信心跨越人生的山脉

我们每个人都无法脱离别人而独立存在，无论你想选择什么样的生活方式、实现什么样的人生目标、怎样度过你的人生，你都无可避免地要与他人交往、沟通和相处。所以，成为受欢迎的人，就是你最基本、最重要、最迫切的选择。



延边人民出版社

0319745





这样做人 最明智

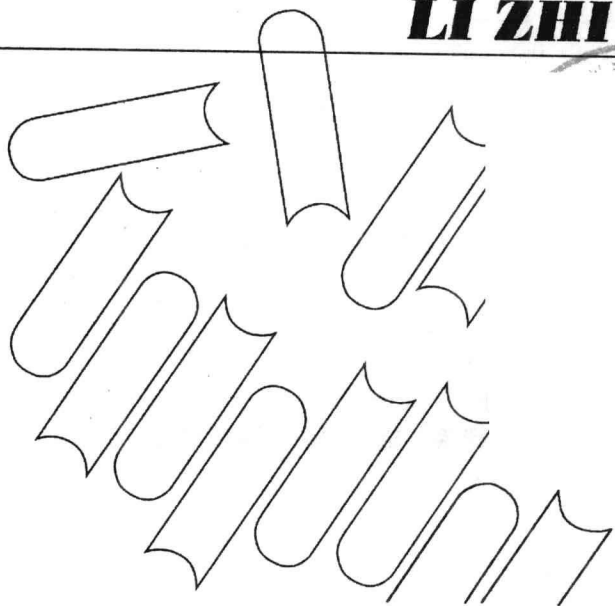
ZHE YANG ZUO REN ZUI MING ZHI



延边人民出版社

主编◎吴景明

SHOUYIYISHENGDE
LI ZHI JING DIAN



图书在版编目(CIP)数据

这样做人最明智/吴景明主编.——延吉:延边人民出版社,2007.6

(受益一生的励志经典;8)

ISBN 978-7-80698-963-0

I. 这… II. 吴… 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(2007)第 096346 号

受益一生的励志经典

这样做人最明智

主 编:吴景明

责任编辑:许正勋

责任校对:马小丫

责任监制:王 洋

出版发行:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

印 刷:北京市通州鑫欣印社

开 本:787×1092 1/16

印 张:240

字 数:3360 千字

印 次:2008 年 3 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1-10000 册

标准书号:ISBN 978-7-80698-963-0

定 价:120.00 元

如发现印装质量问题:影响阅读,请与印刷厂联系调换。电话:010-84332212

这样做人最明智

用信心跨越人生的山脉

1 内容简介1

.....

我们每个人都无法脱离别人而独立存在，无论你想选择什么样的生活方式、实现什么样的人生目标、怎样度过你的人生，你都无可避免地要与他人交往、沟通和相处。所以，成为受欢迎的人，就是你最基本、最重要、最迫切的选择。

.....



前言

生活永远都是绚丽多彩的,它默默地向芸芸众生昭示着最淳朴和深刻的生存智慧。受益一生的励志经典丛书以范例及其它方式用不同的视角的几个方面给中国的青少年读已点播。帮助他们树立正确的人生观;把握做人做事应具备的人生态度;掌握取得成功而应必备的健康心理,让青少年朋友在快乐的读书生活中完美自己的人生,拥有快乐幸福的生活。

我们能从日月轮回之中,感受到生命的珍贵,从花开花落中体味到美的蕴含。我们要想取得成功就要做得更优秀,正确的价值观很重要。树立正确的价值观,对于为人处事以及建功立业都有很重要的意思。没有正确的价值观,无论他如何努力都会像南辕北辙的古人,背离目的地——“成功”。拥有了正确的价值观,就可以完善自己的人格。优秀的人格魅力加上端正的人生态度,就意味着在大事大非前的勇敢抉择更意味着讲道德,讲诚信负责的人是值得信赖及托付的人。

面对玄秘复杂的生命,我们只需要简单的领悟,就能在时光流转中的每一季、每一天活得自在安逸。事业上的佼佼者,就要有良好的心态与口才,要会自己推见自己、谦虚谨慎。成功者是一个人与社会及其他人的接触交流的必然产物,故此要善于接受别人的思想与意见,善于吸取他人的优点,弥补自己的不足,在各种不同的思潮中汲取能量。

倘若你现在被悲观消极的心态纠缠着,你又想去寻找一个崭新和令人满意的起点,那么从现在起在受益一生的励志经典丛书中找寻你的人生真谛!这是一份值得你去珍视的礼物。



目 录

第一章 做人要谦逊低调	(1)
少谈你的得意事	(1)
为别人鼓掌	(3)
把优越感让给别人	(4)
三人行必有我师	(5)
锋芒不可太露	(6)
多听老人言	(8)
不独享荣耀	(10)
谦让可以化解矛盾	(11)
不要太在意赞许	(13)
留下良好的第一印象	(14)
礼貌待人得人心	(16)
客套的作用不容忽视	(17)
用微笑面对每一个人	(18)
把“德”字刻在心头	(20)
低调不是低人一等	(21)
低调不是与世无争	(23)
低调不是悲观	(24)
低调不是颓废	(25)
低调不是懦弱	(27)
低调是宽容	(28)
低调是客观地认识自己	(29)
第二章 好做人才能赢得好人脉	(32)
有钱不如有人	(32)
哪些人能决定你的财富	(43)

2008.9.15 22:00 9881 2008.9.15 22:00



这样做人最明智

第三章 克服自卑勇于面对挫折	(74)
自卑的产生	(74)
克服自卑心理的法宝	(78)
战胜自卑获取信心	(81)
莫让自己打败自己	(83)
自卑与超越	(85)
不必完美	(87)
自我暗示超越自卑	(89)
接受自我	(90)
不经挫折难获成功	(91)
失败未必是成功之母	(100)
不要以为优秀者总能成功	(103)
如何反败为胜	(105)
毅力要与行动结合	(107)
失败仅仅是一个插曲	(115)
勇于献身科学的诺贝尔	(116)
“科学疯子”的由来	(118)
第四章 职场做人指南	(121)
工作就意味着使命和责任	(121)
敷衍了事最终害的是自己	(123)
勇于承担责任才能更加出色	(124)
寻找借口是缺乏责任心的表现	(125)
服从命令,不要去问为什么	(128)
会服从的人是最优秀的执行者	(129)
执行时要充分领会老板的意图	(130)
与其抬头辩解,不如低头认错	(132)
绝不允许自己重蹈覆辙	(133)
正确回应老板的批评和指责	(135)
每一个老板都注重成本管理	(136)
不要认为大公司就不看重小钱	(137)
节约成本并不只是老板的事	(139)
节俭的员工更易受老板的赏识	(140)
提高工作效率就等于节约成本	(141)
要比别人突出,就要快人一步	(143)



克服拖延,立即行动起来	(144)
分清轻重缓急,设计优先顺序	(146)
专心致志是节时提效的“前提”	(148)
利用零碎时间就是创造新时间	(149)
不要让别人占用你太多的时间	(151)
充分利用时间的 10 个技巧	(153)
出色的业绩对老板最具诱惑力	(154)
勤能补拙,更能让你脱颖而出	(156)
居安思危,不做水煮的青蛙	(157)
向“不可能完成”的工作挑战	(159)
突破陈规,在工作中不断创新	(161)
要物有所值,更要物超所值	(162)
一定要不断提升自己的价值	(163)
有自己的“卖点”才有竞争优势	(165)
努力成为你那个领域的“专家”	(166)
学习是保持竞争不败的利器	(168)
随着老板事业的发展而进步	(169)
胜利总存在于努力的终点处	(171)
团结协作是成功者的共同特性	(172)
做一个具有合作意识的员工	(173)
融入团体,众人拾柴火焰高	(175)
不要让自己的个性走向极端	(176)
用心营造良好的人际氛围	(177)
既要乐于助人,又要乐于被助	(178)
沟通带来理解,理解带来合作	(180)
不要成为公司里的“独行侠”	(181)
一定要尊重身边的每一个人	(182)
真心关爱自己周围的同事	(184)
学会与自己合不来的人相处	(185)
成为团队里的旗帜和领头雁	(187)
让同事之间的竞争“软着陆”	(188)
第五章 在合作与取舍中体会做人的境界	(191)
善于寻找得力的合作伙伴	(191)
帮助他人也等于是帮助了自己	(194)



这样做人最明智

为对方分析利弊得失	(196)
从别人感兴趣的话题着手	(197)
储蓄人情,办好大事	(199)
不要太在乎冷遇	(201)
不论结果如何,都要心存感激	(202)
求人办事,不强人所难	(204)
做事要勤于思考	(205)
每日求新一点点	(206)
做事,从创新开始	(207)
开发你的创造性思维	(209)
换一个角度想问题	(210)
积极思考,创造机会	(212)
走别人没有走过的路	(213)
做事先想“为什么”	(215)
冲出思维定势	(216)
敢于与众不同	(218)
不要“想当然”	(220)
钓胜于鱼	(221)
搬开急功近利这块绊脚石	(224)
切莫好高骛远	(226)
不必苛求完美	(228)
吃亏就是占便宜	(230)
混水摸鱼巧成拙	(232)
兼听则明	(234)
山不转水转	(236)
竞争不等于你死我活	(238)
独乐乐,与众乐乐,不若与众	(239)
做乌龟,不要做兔子	(240)
挑战自我	(242)
吾日三省吾身	(244)
君子坦荡荡,小人常戚戚	(246)
众说纷纭,余取余求	(248)
说到就要做到	(252)
在合适的时间做合适的事	(254)
识时务者为俊杰	(256)



善借众人之力	(257)
不偏不倚,中规中矩	(258)
第六章 确定目标义无反顾	(261)
有目标才会成功	(261)
目标的作用	(263)
如何设定目标	(266)
自我定位	(270)
赚钱是人生目标吗?	(271)
做一个“白日梦”	(273)
确立目标付诸行动	(274)
化目标为现实的步骤	(276)
献身目标	(279)

2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036 2037 2038 2039 2040 2041 2042 2043 2044 2045 2046 2047 2048 2049 2050 2051 2052 2053 2054 2055 2056 2057 2058 2059 2060 2061 2062 2063 2064 2065 2066 2067 2068 2069 2070 2071 2072 2073 2074 2075 2076 2077 2078 2079 2080 2081 2082 2083 2084 2085 2086 2087 2088 2089 2090 2091 2092 2093 2094 2095 2096 2097 2098 2099 2100



第一章 做人要谦逊低调

少谈你的得意事

完全不谈得意之事当然不可能,但同样是谈得意之事,不妨谈得艺术一点。

有一位女士,她的女儿从剑桥毕业回国之后,在香港一家金融机构任职,每月数万港元薪水。这位女士非常自豪。她面对亲朋好友时,言必称女儿的风光,语必道女儿的薪俸。慢慢的,她发现亲朋好友都在疏远她,不愿和她交往、聊天。她非常痛苦。女儿知道这种情况后,就极力劝导母亲,说总夸自己的女儿,突出自家好,人家会有什么感受。人家当然不会理你了。

女儿的话在情在理。可见,在叙述自我时,要防止大谈自己的得意之事,过分突出自己,切勿使其他人心理失衡,产生不快,以至影响了相互之间的关系。

上面的故事告诉我们:得意之事少谈,才会受人欢迎。完全不谈得意之事是不现实的,但我们可以少谈,或者先让别人说,你再穿插自己的得意之事,这样双方心理才不会失去平衡,友谊也会更加深厚。

英格丽·褒曼在获得了两届奥斯卡最佳女主角奖后,又因在《东方快车谋杀案》中的精湛演技获得最佳女配角奖。然而。在她领奖时。她不停地赞扬与她角逐最佳女配角奖的弗伦汀娜·克蒂斯。认为真正获奖的应该是这位落选者,并由衷地说:“原谅我,弗伦汀娜,我事先并没有打算获奖。”

褒曼作为获奖者,没有大谈特谈自己的成就与辉煌,而是对自己的竞争对手推崇备至,极力维护了落选对手的面子。无论谁是这位对手,都会非常感激褒曼,会把她当作知心的朋友。一个人能在获得荣誉的时刻,如此谦逊,如此善待竞争对手,如此与竞争者贴心,实在是一种文明典雅的风度。

经常可以看见一些人大谈自己的得意之事,这是不好的。对方不仅不会认

2022/11/19 09:26:17

这样做人最明智



为你是“了不起”的，甚至会认为你是不成熟的、卖弄过去好时光的人，所以，尽可能不要提自己的得意之事。

在人际交往中，你的一言一行都要考虑对方的感受，学会安抚对方的心灵，不可以由于自己的原因使对方心理失去平衡，给对方造成伤害。与此同时，自己的心灵也会因此而安然自慰，有一个好心情。然而，表现自己是人的天性。明知不可谈得意之事，但却情不自禁地大谈特谈，这是比较麻烦的事。所以，完全不谈得意之事当然不可能，但同样是谈得意之事，不妨谈得艺术一点。

至少在别人未谈得意之事之前，自己也不要谈。也就是说，单方面大谈得意之事不明智，所以先让对方发表演讲之后。那种坏印象也就淡薄了。所以，有“心计”的人总先让着对方：“您的见闻广博。您先谈一谈吧！”促使对方发表得意之事，然后若无其事地说：“我也知道这样的事。”如此这般地穿插自己的得意之事，那效果就会好得多。

在这个社会上，有些人总喜欢夸示自己，往往认为自己的学识、兴趣高人一筹。每遇亲朋好友，就迫不及待地大肆吹嘘自己的心得、经验，却不知这样会令一旁的好友不知所措。

举个例子来讲，一个嗜赌如命的人，看到不会赌钱的人，很可能会揶揄他一番：“你怎么不会赌博，那人生还有什么快乐可言？”这话传到朋友的耳里，肯定不会让他感到愉快的。

所以，每逢开口说话，不管是什么内容，都需要注意别让别人产生自己被比下去的感觉。

有一点要特别注意：谈论你的得意之事时要看场合和对象，你可以在演说的公开场合谈，对你的员工谈，享受他们投给你的羡慕眼光，就是不要对失意的人谈，因为失意的人最脆弱，也最多心，你的谈论在他听来都充满了讽刺与嘲弄的味道，让失意的人感觉到你“看不起”他。当然有些人不在意，你说你的，他听他的，但这么豪放的人不太多。因此你所谈论的得意，对大部分失意的人是一种伤害这种滋味也只有尝过的人才知道。

你有得意的事，就该与得意的人谈，你有失意的事，就该与失意的人谈，和失意的人谈得你得意的事，表明你不但不知趣，简直挖苦讥讽他。他对你的感情，只会更坏，不会变好的。你要谈得意事，该向得意的人去谈，你捧他，他捧你，志同道合。年轻人涵养功夫不够，稍有得意的事，便逢人就说，自鸣得意，结果就招人骂你小器盈盈，笑你沾沾自喜，并且无意中还会惹起别人的妒忌。偶有不如意的事，使你觉得满腹牢骚，有如骨鲠在喉，不免逢人便诉，只有惹人讨厌，说你毫无耐性。甚至笑你活该。

“木秀于林，风必摧之”，失意时敬人，得意时更要敬人。教人者，人恒敬之。



为别人鼓掌

善于为别人鼓掌,其实也是在给自己加油。当我们没有成功时,我们应该真诚地为走向成功的人鼓掌;当我们走向成功时,更要学会为别人鼓掌。

美国总统选举结果揭晓,民主党总统候选人克里当天就打电话给连任的布什总统,诚恳地承认竞选失败,并祝贺布什成功连任。布什也在随后发表的简短演讲中称赞克里是一个“令人钦佩的对手”,并赞誉民主党总统候选人克里在竞选中的出色表现。这个美好的局面,使原先担心因总统大选出现的选票争端而损害美国形象的分析家们松了一口气,支持克里的说他们没有看错人,布什的支持者也认为克里的表现无可挑剔,说他是输了大选,却赢得了尊敬,克里虽败犹荣,以一个智者的形象很体面地告别大选。

有一次,中央台的节目中有一个场面很让人感动。有一家知名企业在招聘,三位求职者为海外经理一职展开激烈的角逐。由于职位只有一个,大家都显得很紧张。其中有一位求职者当竞争对手说到精彩处时,竟然情不自禁地为之鼓掌,引得现场观众和评委们也跟着鼓起掌来。很多人认为这位年轻人的气度折服,断定他一定会中选。果然,节目进行到最后,企业代表和评委们一致决定把聘书发给这位善于为别人鼓掌的年轻人。

尊重对手,欣赏对手,这是竞争中的一种至高的心态。

把掌声送给别人,不是刻意抬高别人,贬低自己,更不是吹牛拍马、阿谀奉承,而是对别人的闪光点进行肯定,只有真正有实力、有“心计”的人可做得到。如果没有正常的心态,就不可能正确看待别人的能耐。三国名将周瑜,对诸葛亮的加害失败后,责怪上天“既生瑜,何生亮”,终因气量狭小而自天;庞涓贵为魏国大元帅,却因妒恨孙臆之才,终于落得兵败身亡的下场。

善于为别人鼓掌,其实也是在给自己加油。当我们没有成功时,我们应该真诚地为走向成功的人鼓掌;当我们走向成功时,更要学会为别人鼓掌。相互鼓掌才能相互提高,当你善于为别人鼓掌时,才会获得更多人的喝彩。

用你的大度让对方折服。



把优越感让给别人

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”

王小姐是湖南某市人事局的一名职员。由于她近几年工作十分勤奋，十分卖力，取得了不错的成绩，于是人事局领导经过几番讨论研究，派她到市的某一区人事局做主任。

在她刚到区人事局当主任的几个月中，她正春风得意，对自己的机遇和才能满意得不得了。她觉得自己高高在上，不可一世，每天都使劲吹嘘自己在工作中的成绩，如何拼搏取得，如何受到上司的表扬等等。但朋友们听了之后都非常不高兴，都避之唯恐不及。这使得王小姐百思不得其解。过了一段时间，她发现根本没一个再理她，虽然她仍是个主任，甚至连上面的几位局长都不愿理她。她觉得自己活得很空虚，很孤独，每天坐在办公室里唉声叹气。

最后终于有一位朋友一语点破了她的处世原则，她这时才意识到自己的症结到底在哪里。

从此她开始很少谈自己而多听朋友说话，因为他们也有很多事情要说，把他们的成就说出来，远比听别人吹嘘更令他们兴奋。后来，每当她有时间与朋友闲聊的时候，她总是先请对方滔滔不绝地把他们的欢乐炫耀出来，与其分享，而只是在对方问她的时候，才谦虚地说一下自己的成就，慢慢地她的人缘又好了起来。

经常可以看见一些人只顾自己在那儿高谈阔论，大谈自己的得意之事，以显示自己的能力。这是不好的，到头来可能会使你的人缘尽失。所以我们一定要给予别人说话的机会。

有一位已工作十余年的老干部，他向来十分低调，只是坚持不懈地努力工作，从最初的职员到现在车间主任，每次他受到领导的表彰和嘉奖时，他都会对领导说：“这不是我一个人的荣耀，这是整个集体的荣耀，是整个集体的功劳，我没什么可以炫耀的，要嘉奖就嘉奖在座的所有人吧，是他们创造了我们厂的奇迹！”他一直都把荣耀、把优越感献给别人，因此他一直深受工人们的爱戴和拥护。

当我们的朋友表现得比我们优越时，他们就有了一种重要人物的感觉，但是当我们表现得比他们还优越，他们就会产生一种自卑感，造成羡慕和嫉妒。

日常工作中不难发现这样的朋友,其人虽然思路敏捷,口若悬河,但一说话令人感到他很狂妄,因此别人很难接受他的任何观点和建议。这种人多数都是因为表现自己,总想让别人知道自己很有能力,处处想显示自己的优越感,从而能获得他人的敬佩和认可,结果却往往适得其反,失掉了在朋友中的威信。

在与人交往时,不可占尽上风,有时“傻”一点,把优越感让给别人,也不失为一种良策。

向别人学习,尊重有经验的人,能使你少走弯路。

有一天他到单位后面的小池塘去钓鱼,正好正副所长在他一左一右,也在钓鱼。

不一会儿，正所长放下钓竿，伸伸懒腰，蹭蹭蹭从水面上如飞地走到对面上厕所。

正所长上完厕所回来的时候,同样也是蹭蹭蹭地从水上漂回来了。

过了一阵，副所长也站起来，走几步，蹭蹭蹭地飘过水面上厕所。这下子博士更是差点昏倒：不会吧，到了一个江湖高手集中的地方？

博士生也内急了。这个池塘两边有围墙，要到对面厕所非得绕十分钟的路，而回单位上又太远，怎么办。

博士生也不愿意去问两位所长,憋了半天后,也起身往水里跨:我就不信本科生能过的水面,我博士生不能过。

两位所长将他拉了出来，问他为什么要下水，他问：“为什么你们可以走过去呢？”



这样做人最明智

两所长相视一笑：“这池塘里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水正好在水面下。我们大家都知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。你怎么不问一声呢？”

无论何时，遇到不懂的都应该向人虚心请教，所谓“三人行，必有我师”。这是因为：每个人都有自己的长处，也有他的短处，正所谓“尺有所短，寸有所长”，哪怕是伟大的人物，也有他的缺点和不足；哪怕再平凡的人，也有他的长处。这样，以人之长，补己之短，就是一种学习，也就是拜人为师。

三人同行，必有我师。也是告诫人们要谦虚谨慎，不要自以为是，好为人师，要有甘当小学生的精神。正像俗语所说：愚者千虑，必有一得；智者千虑，必有一失。

谦虚不仅是人们应该具备的美德，从某种意义上说，谦虚也是交际获胜的力量。尤其在对峙双方地域不同、文化背景各异的情况下，偶然一句“我不太明白”、“我没有理解你的意思”、“请再说一遍”之类谦恭的言语，会使对方觉得你富有涵养和人情味，真诚可亲。

做人，有什么值得炫耀自己傲视别人的呢？孔子说：“君子做事不自大，居功不自傲。”虚己待人是长进仁德的基础，自谦是受人尊敬的阶梯。念念不忘谦虚二字，自然是高风可仰，心光可掬。

做人自谦，从个人来说这是最老实的态度，世界之大，无奇不有，个人无论如何神通也不过宇宙间一个尘埃而已。更何况山外青山楼外楼。水平高的人多的是，只是你未看见而已。从外人来说，自谦也是最实际的。夹着尾巴做人不是虚伪而是诚心。朱熹在给其长子家信中说：“凡事谦恭，不得盛气凌人，自取耻辱”。这就是说自谦招福，自傲招害。

所以，为人处世，尾巴不要翘得老高老高，而是应永远放下来，夹起来。这样做似乎弱些，似乎软些，一时还会让小人得志，其实笑到最后的一定是你。有“心计”者处世的高明之处正在于着眼于大处，着眼于长远。

有“心计”的人，善于把别人的知识和经验拿来为我所用。

锋芒不可太露

有“心计”的人懂得在与人共事时留下较大的回旋余地，这既是一种必要的自我保护，也是成就事业的资本。

大文豪萧伯纳从小就很聪明，且言语幽默，但是年轻时的他特别喜欢崭露



锋芒,说话也尖酸刻薄,谁要是被他评价一句话,便会有体无完肤之感。后来,一位老朋友私下对他说:“你现在常常出语幽默,非常风趣可喜,但是大家都觉得,如果你不在场,他们会更快乐,因为他们比不上你,有你在,大家便不敢开口了。你的才干确实比他们略胜一筹,但这么一来,朋友将逐渐离开你,这对你又有什么益处呢?”老朋友的这番话使萧伯纳如梦初醒,他感到如果不收敛锋芒,彻底改过,社会将不再接纳他,又何止是失去朋友呢?所以他立下旨宗,从此以后,再也不讲尖酸的话了,要把天才发挥在文学上,这一转变造就了他后来在文坛上的地位。

这个例子告诉我们,平时锋芒毕露会使我们众叛亲离,走进死胡同,而适当地收敛锋芒,将才华用在有用的大事上,积蓄力量,必然能有光辉的前途。

袁世凯窃取革命果实后,想拉蔡锷入伙,便以组阁为由,召其进京。蔡明知是调虎离山之计,整天饮酒狎妓,在八大胡同流连忘返。尽管如此,袁仍不放心,每天都要派密探监视蔡的行踪。

不久,袁氏称帝,蔡内心作痛却不动声色,他晓谕部下拥戴帝制。不但如此,蔡还整天与袁氏帮凶六君子、五财神、八大金刚等人周旋,甚至帮助筹备登基大典。袁氏疑虑稍减,拿出巨款收买蔡锷。蔡暗中把钱存下以作日后大举经费,表面上更是沉溺于酒色,还经常留宿名妓小凤仙之处,甚至为口角闹到法庭要与夫人离婚。这下子,袁世凯放心了,把密探全部撤掉了。对此,蔡仍无什么反应,反而整日忙于广置田产,修造房屋,收集古玩,连公府召见也难得一见蔡将军的影子。

一天傍晚,蔡锷在小凤仙的住所举行宴会,邀请六君子、五财神等高朋好友,席间歌声笑语、猜拳行令,一派花天酒地。蔡将军大饮大嚼,兴致欲狂,终于酩酊大醉,来宾们也酒意十足,畅然散去。次日天未破晓,小凤仙推醒蔡锷说:“时间已经到了。”

蔡将军悄然离去,赴天津,去日本,转道海上至云南。云南独立后,其他各省继起响应,人们方才领悟其韬光养晦之计。蔡将军之所以纵情声色,购置田产,与妻子离婚等等,都是故意掩饰自己的真实面目,麻痹老奸巨猾的袁世凯,为以后脱身做掩护。

在适当的时候表现得收敛,是许多有“心计”者在宦海周旋中的法宝。收敛,并不意味着退缩,还是那句话:木秀于林,风必摧之。是锥子,也得藏着点。

有些人可能喜欢平淡从容,有些人可能喜欢锋芒毕露。而我们发现踏踏实实的人很容易与人共处,而锋芒毕露的人则没有什么太好的人缘。人缘可不是小问题,它的好坏直接影响着你的前途。

有多少人由于年轻气盛,爱出风头而处处碰壁,最终一事无成。有句话不是说“好刀出在刃上”吗?一个人的锋芒也应该在关键时候、必要的时候展露

2008.11.13 22:00 28.11.13 22:00