

□ 亦君 / 主编

老狐狸智慧修炼



老狐狸做人术

做人以正直为基轴 以机智为转圆

老狐狸忠告：

做善人、好人、君子和能人
不做恶人、坏人、傻子和小人

中国文联出版社



□ 亦君 / 主编

老狐狸智慧修炼



老狐狸做人术

C912.1

48



中国铁道出版社

卷首语

卢梭曾经感叹地说：“人类的各种知识中最有用而又最不完备的，就是关于‘人’的知识。”的确，人类最关心的是自己，但是，迄今为止最不了解的也是自己。当今世界，科学技术突飞猛进，新事物层出不穷，人与自然、人与人之间的关系越来越复杂，竞争越来越激烈，人们越来越感到生存的危机，越来越感到做人的艰难，为了摆脱生活的压力和困境，一门新的科学也在悄然兴起，这就是人们所说的下一世纪的显学——人学。

人学并不深奥，并不神秘。简单地说，它就是一门研究什么是人、怎样做人的学问。人是一株会思想的苇草，一个猎人进入莽莽林海，他也会带上自己赖以同凶猛的野兽拼搏的猎枪和猎狗，否则，就会葬身虎腹。在一个有合作更有竞争、有朋友也有敌人、有君子更有小人甚至残酷得尔虞我诈、你死我活的社会中求生存求发展，如果不想身败名裂，人又岂能赤手空拳，对自己的对手一无所知呢？又怎么能不用智慧和知识来武装自己的头脑呢？如果真的愚蠢到了这种地步，那就是“盲人骑瞎马，夜半临深渊”，危险万分了。

“知己知彼，百战不殆”，弄清“什么是人”是知晓“怎

样做人”的前提。什么是人，这是自古以来思想家们一直试图解答的“司芬克斯之谜”，孟子提出了性善论，他说：“人之性善也，犹水之就下也，人无有不善，水无有不下”。仁义礼智这四种根本的善在人性中已经具备。与此相反，先秦的荀子提出了性恶论，认为“人之性恶，其善者伪也。”正因为人性本恶，所以才有教化和道德修养的问题。而战国时的告子提出性无善与不善，“性犹湍水也，决诸东方则东流，决诸西方则西流。”同一时期的世硕提出了人性有善有恶论，人生来就有善恶两种属性，就象天地之间有阴阳二气一样，“性各有阴阳善恶，在所养焉”。西汉董仲舒提出了性三品说，认为人性分为上、中、下（善、中、恶）三等，“圣人之性”近于全善，“斗筲之性”近于全恶，“中民之性”可善可恶。我们认为，虽然没有永恒的人性，但是洞悉现阶段人性的优点和弱点，是至关重要的。韩非指出人性自私趋利，人喜沽名钓誉，这可以说是一针见血、切中肯綮的。为我们安身立命、为人处世提供了理论基础。

“世界上没有两片完全不同的树叶”，了解人类的共性，利用人性的优点和弱点，我们就会懂得与人相处的艺术，做到和谐融洽，让人为我所用了。当然“世界上也没有两片完全相同的树叶”，千人千面，各具特色，这里还需要将一般和个别相结合，对身边的每个人具体分析，对症下药，区别对待，因人而异。对待上司，如果你拱手听命，屈己尊人，懂得何时该韬光养晦，何时该大显身手，你就会赢得赏识，获得提拔和擢升。对待下属，如果你平易近人、清正廉明、知人善任、恩威并施，他们就会对你感恩戴德、忠心耿耿。对待朋友，如果你以心换心、洁己爱人、宽大为怀，那么你就会知己满天下，左右逢源。对待同事，如果你推心置腹、

豁达大度、八面玲珑，见风使舵，你就会赢得合作，事业有成。对待小人，如果你有防范之心、以德报怨、不卑不亢、惹得起躲得起，你就会避开暗枪冷箭，游刃有余。对待配偶，如果你机智幽默，忠贞不渝，你就不用担心后院起火、红杏出墙或红颜祸水。总之，有方有圆，百事不难。

《老狐狸做人术》旨在揣摩老狐狸高超的生存智慧，运用古今中外发人深省的做人故事，让你较快地掌握和运用做人的技巧、智慧和策略。它，象一盏明灯，照亮你在黑暗中摸索着前进的道路：象一声棒喝，使你在深渊旁迷途知返；象一味清醒剂，使你对潜在的危险高度警觉。当然，社会生活纷繁复杂，做人之道也必然丰富多采，本书的内容难免挂一漏万，希望读者能举一反三，融会贯通。这样，你就能在茫然浑浊的大千世界高瞻远瞩，世事洞明，人情练达，永远立于不败之地。

1999年6月12日

亦君於北京

目 录

卷首语

第一章 透视人性

“知己知彼，百战不殆”乃万古不易之真理。唯有“知己”，才能使自己扬长避短，才能使自己的才华发挥得淋漓尽致，成就辉煌事业；唯有“知彼”，才能“对症下药”，才能“一把钥匙开一把锁”，才能走近人，影响人，才能号召、动员人，使人为我所用。“知己知彼”并不困难，只要你细心观察，从细微处入手，从大处着眼，对“彼”和“己”的性格、爱好、兴趣等做到胸中有数，那么你就不难做到这一点。

第一节 获得良好的人缘	1
第二节 认识你自己	3
第三节 投其所好	7
第四节 甜言蜜语	11
第五节 洞悉人心	19
第六节 对症下药	24

第二章 博人欢心

“人都最关心自己”，这一心理大有学问。若想接近人，获得人之好感，不妨在此心理上多下点功夫。对他人，不妨多一点真诚的关爱，多一点善意的抬举，多满足他人自尊或虚荣需要……如果对方时刻感受到你无处不在的深切关怀，如果对方明晓“你的好”，觉得“最爱我的人是你”，自然也会对你别有一种情感，自然也会对你投桃报李。请记住，世界上“没有免费的午餐”，唯有真诚的付出，才会收到真诚的回报。当然有时你不妨要点花招，来对付阴险狡诈之人，来笼络人心。付出你的真诚——请自今日始！

第一节	留下好印象	35
第二节	引人瞩目	44
第三节	巧施笼络	52
第四节	沽名钓誉	57
第五节	主动出击	65
第六节	褒奖奉承	69
第七节	大智若愚	75
第八节	献出真爱	82

第三章 社交场上

“尺有所短，寸有所长”，每人皆有自己的长处和短处、优点和缺点、强项和弱项。克服弱点，发挥强点，增强魅力，乃是社交场上制胜之宝。你的机智，你的幽默，你的爱心，甚至你的吹牛，你的这些闪光点，都足以使你在社交场合中如鱼得水，八面玲珑。在充分展示自己迷人魅力的同时，也注意克服那些与社交原则不协调的方面。如果可能的话，尽可能地将自己的弱点转化为优点。“化腐朽为神奇”乃是一种更高的境界。

第一节	消除心理障碍	91
第二节	运用机智和幽默	96
第三节	虚张声势	102
第四节	巧用暗示	108
第五节	以理服人	113
第六节	拒绝的艺术	121
第七节	学会倾听	126
第八节	巧妙地使人做决定	136

第四章 处世之道

“海纳百川，有容乃大”、“宰相肚里能撑船”，做人一定要有气量，如果事事斤斤计较，处处睡

毗必服，只会给自己增添更多的敌人，更多的麻烦和阻碍，请记住林肯的话“宽容天下，不恨一人”。须知，要广交朋友，广结善缘，自己须得有真诚的“善”，因为唯有“善”才能感化丑陋和阴暗，才能化敌为友，才能赢得真诚的回服。当然，防人之心不可无，要时刻提防小人，他们无是生非，兴风作浪。你不妨敬而远之，此乃上上之策。

第一节	将心比心	153
第二节	豁达大度	167
第三节	利用人性的弱点	176
第四节	曲径通幽	180
第五节	欲抑先扬	189
第六节	树立信心	194
第七节	防范小人	201
第八节	化险为夷	212
第九节	别刺激别人的嫉妒心	221
第十节	攻心战术	230

第五章 驭人有术

驭人有术，让别人心悦诚服、感恩戴德、死心踏地为我所用，你必须注意锻造自己的领导才能，知人善任，恩威并用，宽大为怀，与别人“心心相印”。要懂得笼络人心，凡事得饶人处且饶人，给自己留条后路。

第一节	领导者素质	244
-----	-------	-----

第二节	锻造自己的领导才能	247
第三节	知人善任	251
第四节	以退为进	261
第五节	化敌为友	271
第六节	开启心智枷锁	277
第七节	先破后立	284
第八节	模棱两可	285

第六章 赢得合作

现代社会虽然竞争激烈，但离开了合作，啥事也做不成。如何赢得和谐融洽的合作呢？有方有圆，万事不难。在局部问题上，委婉圆润，暂时妥协；在大是大非，人格良心的原则立场上，则态度毫不含糊，旗帜鲜明。

第一节	乐观自信	288
第二节	有方有圆	297
第三节	融洽关系	309
第四节	保持良好的心境	312
第五节	批评的艺术	318
第六节	屈己尊人	324
第七节	赢得 100% 的合作	333

第七章 塑造人格魅力

要想使自己魅力四射，那就须着意塑造。因为人际关系不仅是信息的交流，事情的牵涉和处理，更重要的是在这种交往中展现了双方的人格魅力。唯有高尚的人格魅力才能使友谊之树常青。高尚人格的塑造也就在于你愿与人和睦相处，愿意接受别人尊重别人，懂得捐赠你的“面包”去满足别人的需要，因为你的这些辛勤的付出，自然你的人生之树会常青不衰，硕果累累。

第一节	人格的力量	341
第二节	社会互动原理	349
第三节	施舍越多你越富有	355
第四节	塑造魅力的杀手锏	365
第五节	惹人怜爱	375

第八章 挽救感情危机

假如你的友谊之舟出现颠簸时，别跳水离船。你应该尽可能地找出问题的症结之所在，以便对症下药，使之药到病除，度过情感危机。要知道，经历了挫折的情感更显笃重，更显厚实。请那些不希冀风雨、不希冀挫折的情感完美主义者警醒！请记住，唯有经历风雨洗

礼的情感才是更高质量的情感。千万莫因一次小小的误会，一次小小的争吵，亦或因……，而任由友谊之舟沉埋海底，别干此种傻事。

第一节	心花“怒”放·····	383
第二节	化干戈为玉帛·····	387
第三节	亡羊补牢·····	391
第四节	宽大为怀·····	398

第一章 透视人性

第一节 获得良好的人缘

现代社会，我们随时都会递上一张名片，认识新的朋友，甚至许多朋友。

在家里，在单位，我们无时无刻不在与人相处，或者，在网络上，我们也会拥有网友……

我们没法不与人相处。

意志薄弱的人在生活中学会了避免麻烦的与人相处方法，怕羞的、不爱交际的和逆来顺受的可怜虫一类的人也学到了一种“与人相处”的办法，那就是只让别人轻易地攻击自己。

另外一些极端，残暴，热衷独裁的人们也炮制出一种办法来“与人相处”：他压制所有对立面，使他们成为他的奴婢，进而可以轻而易举地攻击这些人。

我们无需太多的关于如何与人相处的书籍，因为我们每个人在这方面已经形成了自己的体系。即使是神经病人也有他自己处理这些关系的特殊办法。心理学家告诉我们，神经病本身可以定义为一种反应模式，这种反应模式是由病人为了与人相处而设计出来的。

我们这里所考虑的是一种与人相处或与人交往的方法。这种方法将给我们带来自身的满足，同时又没有轻视我们所交往的人们的个性。人际关系就是这样一种科学，在与人际交往中，我们的个性和他人的个性都不受到侵害。这是一种唯一的与人相处的方法。它往往给你带来真正的成功和真正的满足。

看一看你的周围，你所知道的最成功的人是那些最聪明、技术最高的人吗？那些最幸福的人和从生活中得到最大乐趣的人一定比别人聪明许多吗？如果你能停下来思考一分钟，那么你很可能会说，你所了解的最成功的、最热爱生活的人是那些“有办法”与别人相处的人。

今天，数以百万计的人们，在社会环境中是缺乏自信、羞怯、胆小和易受伤害的。他们感到自卑，他们从未意识到自己的根本问题是人际关系的问题。由于没有解决这一问题，造成了人们在个性方面的失败，这从根本上讲是在学习成功地与人交往上的失败。

至少从表面上观察，也有与那些羞怯的、不善交际的人几乎完全相反的另一类人。他们表现出自信。他们是“霸道的”，并且能够控制他们所在的任何社会团体，不论是家庭、工作单位，还是俱乐部，在这一过程中，他们也意识到自己也在失去某些东西。他们感到奇怪，为什么他们的雇员和家庭不欣赏自己，他们奇怪为什么别人不能与他们更惬意地合作，他们也奇怪为什么他们得靠不断的强制才能使别人与自己达成一致。最重要的是，他们认识到，在他们比较坦率的时候，他们最急于向其施加影响的人们从来没有给他们提供他们所渴望的赞许和认可。这些人试图强制别人与之合作，

强求别人给他们忠诚和友谊，强制人们为他们进行生产。但有一件事他们不能靠强制取得，而这又是他们所最想得到的，这就是他们无法用强制讨得人们的喜欢。他们从未得到自己所真正需要的东西，因为他们从未掌握与人交往的艺术。

波拿劳·欧韦思特瑞在她的《理解自己与他人的恐惧》中指出：“分裂情绪的问题总有其人际关系方面的根据。一个有开车经验的人当他驾车在结冰的公路上行驶时也会感到恐惧。但这种恐惧并未改变他的个性。一把榔头掉在一个人脚上，他会感到疼痛，但这种疼痛不会使他产生出仇怨。一个人不能容忍和不能保持健康情绪的损失，乃是他自己与同伴之间丧失了互相间的善意。”

人们为什么会那样想，为什么会在特定情况下对事物作出那种反应及其会有那种理由？

我们将要了解人的本性，了解我们为什么这样做的“所以然。”

当我们了解自己、了解别人之后，才可能成为一个成功掌握人际交往技巧的人。

第二节 认识你自己

我们这里有一组运用现代大心理学家佛洛伊德的心理理论精拟出的问题，你若肯对这些问题作出绝对诚实的回答，那么，你便可借助于此进一步自己了解自己的性格，使得你更为顺利的走向事业的成功，前途的幸福。

如果你在回答了这些问题之后，拿自己答出的答案去和

本章所附在后面的心理分析资料作一个对比，你一定会对你的性格有所了解，也能正确找出你各种行为的动机，以这种较新的科学知识为依据，你将会知道该怎样调整你自己的生活，去获取巨大的效益。

问题如下：

(一) 假若你在赴一个会议或参加其它聚会时迟到，而会场的前排正好有一个空座位，你会不会不管影响别人与否而走过去坐？

(二) 你喜欢在公共场所故意大声说话，用此引起别人对你的羡慕？

(三) 你是否想在各种场合和在场的最重要的人物交谈？

(四) 你在精神状态不佳的情况下，是喜欢独品孤独？看书刊杂志？欣赏电影？听音乐？还是喜欢想一些有关于自己的事情？或是从事一些社会活动呢？（请随便答三个，以一二三为序）

(五) 你是否喜欢热闹繁华的城市渡假还是喜欢选择风景秀丽的幽地渡假？

(六) 你是否对别人推销给你而你喜欢的商品，有不好意思拒绝的感觉呢？你是否对无意走进商店而不购物有些不安呢？你对自己的穿着引起别人的注意是否有难为情之感呢？请教别人问题时是否自然？和陌生人交谈吃力吗？主持各种会议或活动是否有困难之感？买东西是否有讨价还价之心而无讨价还价之力？（用“是”“否”作答）

(七) 你会打断别人的话吗？你在别人发生意外事故时会帮忙吗？你的演说是否易受观众多少的影响？是否有心慌的感觉或动作？

(八) 你工作不顺心的第一个反应是什么？ a、怪自己
b、怪外界因素 c、查出原因进行补救 d、想办法忘掉
(任选一个答案)

(九) 你相信灵魂吗？你相信和平将会永恒吗？你是否认为婚姻制度圆满？你相信进化论吗？你同意工作比玩耍重要吗？(用“是”“否”作答)

(十) 你最喜欢下列哪一项(假定条件允许)。①周游世界②加薪③购屋。

(十一) 你认为你和什么样的人相处最自在？同性，异性，年老者，年幼者。

为了进一步说明，我们以人的本能欲望为标准，分成四种心理类型：

- (1) 在自己的下意识中，安定欲强于其他欲望型
- (2) 感情强烈型
- (3) 出风头，权力型
- (4) 多变猎新型

你分析一下你自己属于何种类型的人，然后可根据分析的结果选择适合于你的工作、事业和社会地位。如果你如实回答了上述十一个问题，你对自己将会有有一个更加充分的认识。

例如，若你宁愿加薪而不愿周游世界(十问)，那么你属于第一类人，你的安定欲强于其它一切欲望。你在需要有丰富想像力或冒险精神的职业上会成就不大。你若不喜欢交友，在忧烦的情形下宁愿独品孤独(四问)，那么你可能不大注意感情的交流，属于第二类人。你不习惯和别人共同生活，你的内心和外界环境时时出现倾斜现象。那么你在追求