

现代经商与理财系列

陈树荣 编著

人际适应



广东人民出版社

初入社会者不可不读
欲求业成者不能不读
事业有成者不妨一读

人 际 适 应

陈树荣 编著

广东人民出版社

人 际 适 应

陈树荣 编著

*

广东人民出版社出版发行

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

(厂址:广东省番禺市市桥镇环城西路工农大街45号)

787×1092毫米 32开本 5.25印张 110,000字

1998年1月第1版 1998年1月第1次印刷

印数 1—5,000册

ISBN 7—218—02687—7/C·75

定价:8.50元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

序

人际适应就是社会生活中对人际关系的适应。古往今来，多少人凭着一股热情和希望，怀着很大的理想和抱负踏入社会，却无从施展他们的学识才干；另一种人为了私欲，猎取个人的名位、权势、金钱反而取得成效。究其原因就在于能不能适应当时社会的人际关系。有些人在事业上取得了成就，也会从事业顶峰上跌落下来，又是什么原因？这都涉及人际适应。

《人际适应》一书，剖析历史和当代社会人际关系的正面和侧面，探讨人际适应的基本道理，和如何创造、获得知遇，把握机遇，不致“英才埋没”，使学识才干得到发挥的机会，实现知识是力量，才干是财富的真正价值。对个人事业成就，对社会创造物质财富和精神文明起到一定的作用，这就是本书的目的。此书不同于我国过去的“处世之道”等一类讲求修身、齐家、治国、平天下的儒家哲学；也不同于西方国家的“成功之路”等一类功利主义和现实主义的不择手段只求实效的实用主义哲学。其特色是通过从感性到理性的认识，而不是空洞的理论，以大量具体事例论证，阐述人际适应的道理和知识。

书中论证人的事业成败不是由命运主宰，人是可以创造命运的，应该由自己掌握命运。命运实际就是机会，成功的因素中机会只是客观条件，主要是才干这个主观条件，加上实践力行，去创造知遇，抓住机遇，还得处理好人际关系，否则机会也会中途失掉。

书中对人际交往不可缺少的各种知识，对如何做到人际关系的适应，都有独到的见地和分析。书中有关人际适应的说话艺术

的论述，读者可以从中学习说话的知识和技巧，欣赏到历史上和当代人物的智慧和语言才能，启发运用语言在人际关系中产生说话的效果。当前市场经济条件下人际关系变得复杂，人际适应成为经营管理上的重要课题，书中就此提出的理论和列举的实例，对企业经营者和生意人甚有实用的参考价值。

此书所阐述的观点和列举的例证，既有社会生活的现实意义，又可对创业有所启迪；读起来既可增广见识，又颇有情趣；是一本创新的书。此书涉猎面广，内容丰富，不单对初踏入社会的人指示人际的奥秘，对欲求事业有成的创业者指导成功的途径，也对已取得成就的在位者有所启示，是一本难得的书。

作者对人提示可能中肯的意见，但作者本人在现实生活中并非成功者。正是由于走入过迷津，才可能替人指示迷津。

目 录

第一章 导言	(1)
第二章 何谓人际适应	(7)
第三章 才干与命运	(11)
一、什么是命运	(11)
二、什么是才干	(12)
三、命运是自己创造的	(14)
第四章 人才与适应	(21)
一、人才、庸才、奴才、蠢才	(21)
二、人才的悲剧	(29)
三、是人才就应懂得适应	(33)
第五章 人际交往的“五应”	(37)
一、应酬	(37)
二、应对	(40)
三、应付	(43)
四、应变	(49)
五、应声	(53)
第六章 上对下的人际适应	(57)
一、用才要高于自己	(57)
二、要有容人的度量	(58)
三、用人不要责备求全	(60)
四、摆好领导自身位置	(62)
五、要使人才辈出	(63)
六、不要从顶峰掉下来	(65)

第七章 市场经济与人际适应	(69)
一、内部人际适应	(70)
二、外部人际适应	(77)
三、对上人际适应	(90)
四、经营竞争的人际适应	(91)
五、广告的人际适应	(97)
六、企业家与生意人的人际修养	(102)
第八章 人际适应的说话艺术	(115)
一、委婉投顺、绕弯抹角	(116)
二、周详剖析、正确判断	(117)
三、援事推理、论断有据	(119)
四、因势顺情、逐层引入	(120)
五、欲擒故纵、以退为进	(123)
六、设喻说理、讽喻托意	(125)
七、隐秀悬念、影射会意	(127)
八、义正辞严、针锋相对	(131)
九、施展雄辩、动以利害	(134)
第九章 人际适应奥秘	(139)
一、欲望与欲念	(139)
二、理性与理智	(147)
三、人际适应的基本原则与规律	(151)
结束语	(157)
后记	(161)

第一章 导 言

人类社会从原始公有制进入私有制，从简单的物物交换发展到商品交换，产生了货币。货币流通打破了自给自足的社会结构，人的接触从“鸡犬之声相闻而老死不相往来”，开始了人际交往。统治机构也从简单的族长式统治发展到有较完整体系的行政统治。社会越向前发展，货币的作用就愈加显著，货币的作用不仅表现为财富，而且显示着权力象征。人际关系也就从相助相扶关系转化为权与利的争夺，权力与财富成为人们追逐的对象和目标，变得复杂交错。封建社会男性中心时代，所谓英雄豪杰，“醒握天下权，醉枕美人膝”才是大丈夫。一代王朝覆灭，一个朝代兴起；一派门阀衰落，一帮势力抬头，三十年河东，三十年河西，莫不反映出对权力、财富的争夺，权力与财富的斗争，权力与财富的相互勾结与利用。

要取得财富，就要取得权力；有了权力，也就可以取得财富。人们清楚“贫不能与富敌，富不可与官争”，认识到官位的重要性。功臣元勋、皇亲国戚的子弟可以凭祖宗的功劳，借祖先的遗荫为宦为官。庶民百姓要走上仕途，攀登官位，拥有权势，广有财富，就得以书本作敲门砖，凭学识才干作阶梯。春秋战国，诸子百家周游列国，凭一家学说，挟一技之长，交谈之间可以为卿相。科举时代，“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉，书中自有千钟粟，书中自有高官禄”，金钱、美人、地位、权势尽可在书中寻求。十载寒窗，一朝高中，就什么都可以得到。到今

天，只要进入重点学校，读上名牌大学，出国留学，拿到文凭，取得学位，就可以谋取高就，搏取名利。尽管时代不同，但还是不谋而合的“统一行动”，不同的只是名词。

在货币社会里，金钱虽不是万能，但不可一日无钱。金钱的魔力越来越大，“有钱能使鬼推磨”，阴曹的鬼是差不到的，阳世的“鬼”能使得动。“钱可通神”，初一、十五多少善男信女往寺庙里挤，烧香、烧纸钱、烧元宝，求菩萨保佑，许下什么愿，不就是向仙佛贿赂去通神。且看那等寺庙，韦陀菩萨手持降魔杵，是寺庙的守护神，等于今天的警卫人员，本应面向山门，提防破坏，捉拿鼠窃狗盗，看看有没有扒手向香客打荷包，可是他却背向山门站立，不理门外事，面对庙内接受烧香化宝。那尊弥勒佛，是知客菩萨，相当今天的公关主任，确实不错，面对大门笑口常开，喜脸相迎，吃到脑满肠肥坐着走不动。这两尊菩萨的尊容和摆设，甚有意思，反映出了上天世界。唐三藏历尽千辛万苦才来到西天，由于不识通神，不知向管经的两位尊者送上礼物，得到的竟是无字经书。孙猴子气忿不过，状告到如来那里，希望讨个公道。谁知佛祖公然袒护，解释西天清苦，尊者他们要点补充是可以理解的。认为索点贿赂合乎情理，暗示应识做。敢于大闹天宫的孙大圣，不断搔脑袋，终于领会不怕官只怕管的道理，明白有求于神双手空空是不行的，只好将师父的金钵贿赂尊者，还要陪着笑脸，说上几句好话，才拿到真经。天上尚且如此，何况乎凡间。否则从私有制开始，历代到今天就没有贪污、贿赂这两个名词，也就不必厉行廉政建设了！“三年清知府，十万雪花银”，指的是清廉之官，不廉洁者就不在此限了。做官有如此好处，当时的人能不追逐做官？当然这说的是封建时代，并不代表今天。

读书并不是获得权势与财富的唯一途径，况且花的精力和时间也太多。历代许许多多依靠亲戚、裙带关系当上高官的，就比

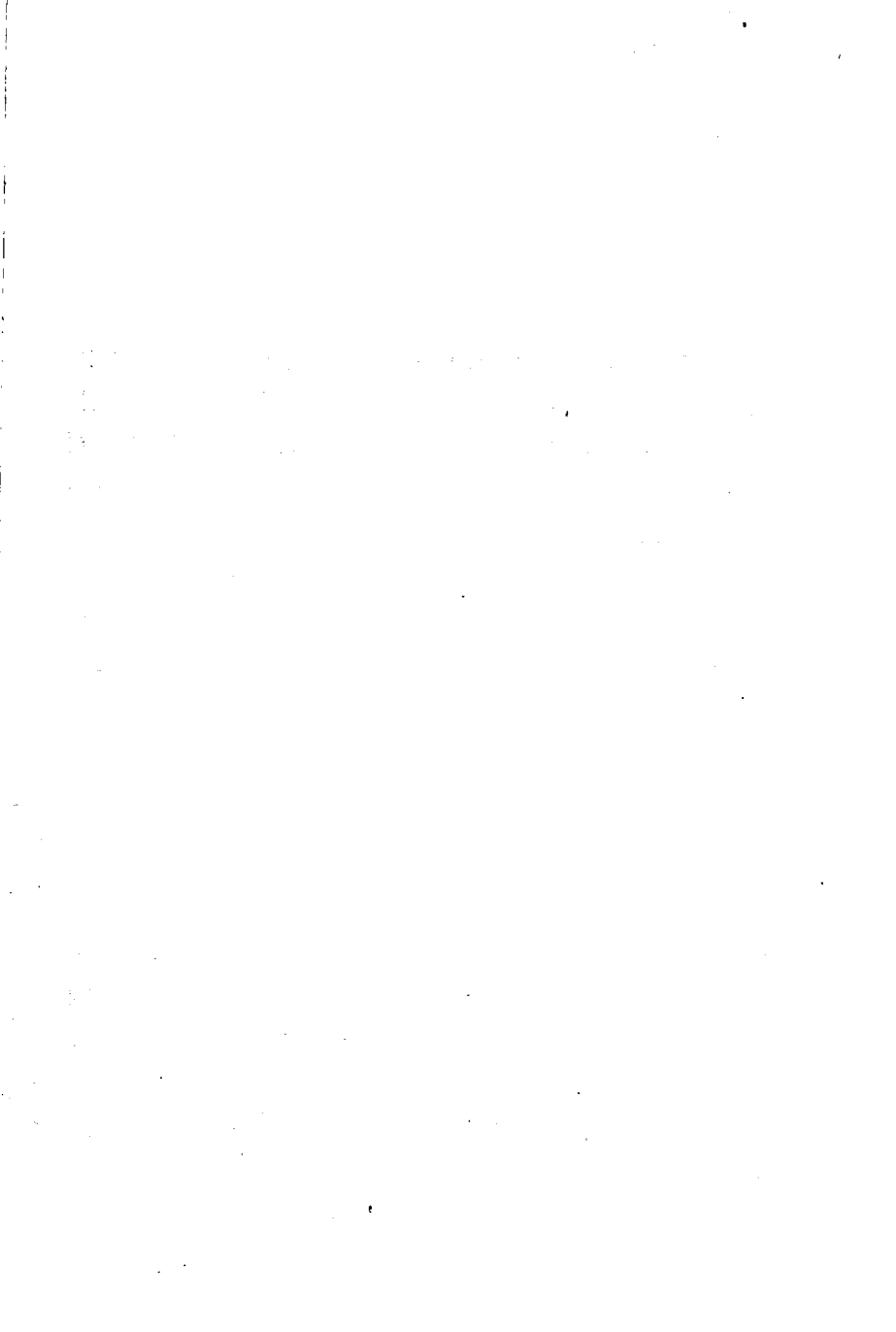
走科举道路便捷得多。也有辛辛苦勤、兢兢业业、从小吏做到大官的。做生意亦可生财致富，若有权力作后台靠山，就更有保证了。经商发了财，又可以买个官来当，清代就有不少“顶戴商人”，卖官鬻爵自古有之，晚清一代开放“捐官”，用钱来买官成为制度，钱、权交易成为公开和合法。有了权就会有钱，有了钱也会有权，权与钱是多么诱人的两个名词。权、钱交易必须通过人际关系来接触，权、钱勾结亦要通过人际关系去完成。官官相扶、钱钱相助、权钱勾结、钱权交易，开展了复杂的人际关系；扩大了人际交往的范畴。资本主义社会，这种现象更加明显和严重，只有到了共产主义社会，各尽所能，各取所需，这种现象才会自然灭迹。人走上社会，在复杂的社会环境中，要适应复杂的人际关系。人生的历程虽不是荆棘满途，也是坎坷多于平坦，在人生道路上前进，如何避免碰到焦头烂额，跨过坎坷走上坦途，确实得下一番功夫去适应周边的人、事、物，在人际交往中一言一笑、一举手一投足，都可使功败垂成。是祸是福，就得讲究人际适应。

为此，历代应世之道、处世哲学一类的书和格言、箴言、宝鉴、寓言，不一而足。名家学者正面议论，骚人墨客侧面影射，彼彼皆是。不外教人谦恭、忍让、正直、忠恕等儒家哲学的不二法门。虽然现实中不一定行得通，但起码教人保持人性的良知，是可取的。也有一些人在现实碰壁之后，悟出一点“道理”。清末民初，流行一种掷骰子的赌博游戏，叫《升官图》。用两种签码，科举出身的用平头签，比喻是凭真才实学硬打硬；捐班杂职出身的用尖头签，比喻是靠手段削尖脑袋去钻营。骰子掷下去，往往是尖头签官运亨通，扶摇直上；平头签仕途坎坷，甚至革职下狱。作者对清代官场深有体会，是实际的。30~40年代，人们争看一本叫《厚黑学》的书，该书论述正直、良心是失败的根源，脸皮薄、心肠慈、手肘软的人成不了大气候，只有脸皮厚、

心肠黑的人方能取得事业成就。书中例举古今中外成功人物，莫不是厚颜无耻，心黑手辣的。项羽“妇人之仁，匹夫之勇”注定失败，“鸿门宴”妇人之仁心不够黑，不杀刘邦坐失良机；“亥下之战”匹夫之勇脸皮太薄，一次失败就“无颜见江东父老”，其下场就只有自刎乌江了。刘邦一个小小亭长（相当于今天的居委会主任）能成为皇帝，就是脸皮十分厚：爱好喝酒，常在王、武两家酒店喝酒不付钱；喜近女色，靠说大话和假话骗娶吕雉为妻；当着众人面在读书人的帽子里撒尿；有儒生来谒见，高踞床上让侍女洗脚。心又非常黑：诛彭越、杀韩信自不待言，身为人子，父亲被对手抓去以烹杀来胁迫他，刘邦竟然说“分我一杯羹”；身为人父，当彭城之役，刘邦几乎全军覆灭，为了逃命几次把亲生儿女（汉惠帝和鲁元公主）踹下车去，几次被夏侯婴救起，为此几次要杀夏侯婴。可是刘邦建立了强大的汉王朝。李世民“玄武门之变”，心黑手辣，射杀胞兄太子建成、亲弟元吉；厚颜无耻，逼父亲高祖李渊退位，纳弟妇元吉妻为妃，唐太宗成为历史上赫赫英主。武则天生活在封建时代男性中心社会，唐王朝开国不久，“贞观之治”鼎盛之时，勋戚、功臣掌握朝政大权，她一个弱质女子要达到夺取政权的目的，又不能举兵造反，就只有靠厚颜无耻以色相迷惑李世民、李治父子两个皇帝；心狠手辣大肆杀戮掌权大臣，对亲生女儿、两个儿子、亲姐、甥女、堂兄均不心软，不然能登上皇帝的宝座，改唐为周吗？“烛影摇红”为历史上官庭疑案，宋太祖赵匡胤患病，一夜赵光义去探望他，命令太监宫娥退出殿外。候在殿外的太监宫娥似乎听到殿内在争辩什么，突然在窗纱上看到殿内烛影摇红，赵匡胤大叫一声，就什么声音也没有了。一会儿殿内烛影恢复正常，赵光义出来宣称：“太祖皇帝驾崩。”次日早朝，赵光义宣谕：太祖皇帝临崩时遗诏，太子年幼由王弟接任。于是赵光义继位，就是宋太宗。人们怀疑是他亲手扼死胞兄，是一次宫廷政变。赵光义不是心黑手

辣能接位当上宋太宗吗……对《厚黑学》细细品味，不无些道理，它是对封建时代现实社会争权夺利的讽刺和鞭挞。厚黑泯灭人性，不可取，切不应效尤。

时代不同了，人际交往、人际关系的适应必须切合现实社会，要有新的观念、新的意识。



第二章 何谓人际适应

以前教导青年人“立志做大事，不可立志做大官”。事实上，在过去的社会里，不做官何从体现知识才干？不做官又何从发挥学识才能？不做官又怎能去做大事？就算是搞科技、文化的也得当个科技官儿、文化官儿，没有芝麻绿豆职位，从哪儿去研究科技，在哪里发表论著，到何处实践科技成果，在何地施行文化蓝图？知识才干哪有用武之地。过去亦有提倡“实业救国”的，知识分子一无权势，二无资金，从哪儿兴办实业，又何从去救国？虽然知识是力量，知识是财富，可是知识派不上用场，就无力量可言，知识不能转化为生产力，就一文不值。知识要派得上用场，就要得到在位者的赏识；知识要转化为生产力，就要得到大老板的接受。资本主义社会，权、钱主宰着知识，知识成为权、钱的奴隶。

“萧瑟秋风今又是，换了人间”。中国特色的社会主义市场经济为知识铺开了广阔的前景，提供各种人才不一定做官也可以施展知识才干的道路。知识可以自找用场，到人才劳务中心去应聘；知识可以用于生产力，在科技成果展览会上展示，不愁得不到用场和转化为生产力。虽然如此，知识要派得上用场或得以转化为生产力，并非易事，是不会坐而待至的，必须得到赏识和信任的机遇。适者生存，不适者就得受淘汰，倘若对现代社会的人际关系不能适应，仍然摆脱不了“英才埋没”的命运。如果适应自如，适应得当，当能脱颖而出，研讨与探寻对社会人际关系的

适应，这就是人际适应。如果能成为一门学问，可以叫“人际适应学”。

商品经济发达的西方国家，流行“公共关系学”。近年来，我国出现并流行“关系学”，不同的是外国讲的是公共关系，我国讲的是私人关系。后来又增加“后门学”，更加广泛应用和盛行。“关系学”和“后门学”全国高等学府都没有开设，大小书店亦买不到这两类书籍，可是街知巷闻，人人皆晓，不学自通，都会应用，极具效应，这是市场经济体制尚未健全，法律规章未臻完备，机关办事不够透明度的相应产物。改革开放，经济发展势头来得猛，来得迅速，要办的事就多了。制度法规赶不上去，加上旧意识、旧观念、旧形态、旧框框等原因，办件事走了十多个单位和部门，仍然办不成事。问来问去不知缘故，弄到精疲力尽，无所适从。只得诸多请托，托上托，找关系、走后门。说也奇怪，居然门路畅通，水到渠成，省时省力，办事顺当，于是“关系学”和“后门学”就大行其道，都认为是极具效果的人际适应。在经济改革的大浪潮下，出现这种不正常的奇特现象，是可以理解的。西方资本主义发达国家在经济发展过程中，也出现过类似现象，到了社会主义市场经济一切走上正轨，这两门“学问”该再派不上“人际适应”的用场了。人际适应不讲找关系，不求走后门这些旁门歪道，而是探讨人际关系的现象，以达到人际适应，希望发挥才干，求得事业成就和巩固事业。人际适应是对人际关系的适应，人际关系主要反映在人际交往上，人涉足社会，出来工作、谋生创事业，不可能没有人际交往，就得有社交活动。有社交就少不了参加或大或小的应酬，遇上简单或复杂的答问、咨询要应对，遇到或多或少的事情要应付，碰到突然发生的麻烦或事故要应变。就算是对上唯唯，遇事诺诺，也得随和应声几句。应酬要有见识，应对要有学问，应付要有能力，应变要有机智。应声也并不简单，也要有点本事，否则应错声、表错

情，会弄巧成拙。人与人交往不能不说话，说话不可信口开河，更不可胡言乱语，从说话的内容和态度可以看出其人的学识、修养与素质。因此，说话只有讲究说话的内容和方式方法，方可取得说话的效果。在人际交往中，不管是应酬、应对、应付、应变、应声，处理得当，只要说话得体，就可以创造机遇，学识才干就可以得到发挥的机会，事业可成。处理失当、语言失体，则功败垂成。处理不当、言语得罪，则祸患可见，人际适应可不简单！任何人的学识能力是有一定限度的，不可能是万能，要创事业不可能单枪匹马取得成功，一定要得到有知识才干的人的助力，取得了事业的成就，也需要有知识才干的人的辅助，方可巩固事业并继续发展，否则也会失败。有了事业，也得讲究人际适应，具有对人才的吸引力，方能使得有学识才干的人为自己服务，为自己效力，这就是“得士者倡，失士者亡”的道理。市场经济中的商业竞争，从信息来源、市场调查、决策、生产、销售、管理到市场反馈，无不涉及人际关系；企业内部上下员工的协作，刺激劳力，开发智慧，都不可缺少人际适应。对企业外部同行业之间，政府主管、有关职能部门及其人员的人际适应，不可掉以轻心，否则都会影响到企业的成败。人际适应的内容与涉及面很广。

必须澄清，人际适应不是教唆人做官、追求发财，不是鼓励争权夺利，相反是不主张争权夺利。无可讳言，自从有了货币，人们就开始追逐名利，这是人类进入货币社会几千年的历史现实。在货币社会，名利不应是人去追求的惟一目标，但不可排除不是普遍目标；追求名利并不是私有制的绝对准则，亦不可能不是相对准则。历史上有学问才识之士，不追求名利，鄙视功名富贵，孤芳自赏的隐士，历代不乏其人。不妨直说，这等人并非天赋性格拒人千里，遁世逃名，大多数是由于怀才不遇，学识才干得不到施展，在现实社会碰壁之后，愤世嫉俗，逃避现实。亦有

这等人，以“隐居”来标榜，实际是等候时机，待价而沽。莎士比亚有句名言：“机会包围着你，但你得去捕捉它。”人际适应就是不应该宁静地等候机遇，而是积极地去捕捉和创造机会，发挥知识是力量，才干是财富的本能，恢复知识本来面目。把资本主义社会本末倒置的权、钱支配知识，重新倒转过来，让知识支配权、钱，创造社会精神文明和物质财富。使学识才能得以发挥，事业有成，就个人说是实现自己的理想和抱负，从社会来说是促进生产力的发展，造福社会。