

做事，把握好露与藏的尺度和分寸

做事必须 留一手

ZUO SHI BI XU
LIU YI SHOU

人生不败之道

郑建斌 编著

**这个世界远非你想象的那么简单，做人做事不妨给自己留一手，
正如下棋隐藏棋路一样，要出得去，更要回得来。**

凡事留一手，给自己也给他人，这并不是示弱，而是一种生存的智慧。

做事就像打牌，手里一定要留有底牌。

底牌就是绝招，就是救命稻草。

如果做事到了只能有什么牌就出什么牌的地步，
那结局的输赢自然是一目了然。

中国华侨出版社

做事必须 留一手

ZUO SHI BI XU
LIU YI SHOU

人生不败之道

郑建斌 编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

做事必须留一手 / 郑建斌编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5113-0651-7

I. ①做… II. ①郑… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 168641 号

做事必须留一手

编 著 / 郑建斌

责任编辑 / 梁兆祺

责任校对 / 高晓华

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/16 字数/298 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0651-7

定 价 / 28.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言

在这个世界上,谁不想出人头地?谁不想做一番轰轰烈烈的大事?

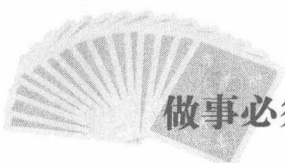
可是,一个人能否成大事,也是由众多因素决定的。人与人不一样,事与事有区别,不可能人人都合我们的心思,事事都如我们的意愿。如何解决这些人与人、事与事之间的矛盾,惟一途径就是学会做事的方法和技巧。

在我们身边,有很多人都存在着一个毛病,就是一见到那些带着一副柔弱可怜相的人,就觉得这样的人一定是诚实的人,没有什么坏心眼,所以做什么事都不懂得留一手,甚至恨不得把心肝都要掏出来给人家。其实,很多时候,这些人往往更会害人,因为你已经把自己的心掏给人家了,你的什么把柄也早已攥在了人家手中,只要他想害你那就简直易如反掌了。

做人有做人的原则,做事有做事的方法。在今天的商业社会里,爱情、友情、亲情都早已显得格外脆弱,一不小心,原本美好的情感就会顿时崩溃瓦解,到时可就不仅仅是心灵受到伤害那么简单了。所以,人生这套马车,如若安上方方正正的轮子,你说还能走吗?你没听说过,我也没听说过,可想而知,只能是寸步难行!

有这样一个故事:两个人在森林里打猎,这时他们看到不远处有一只老虎正慢慢向他们逼近。两个人都意识到了形势的严峻,这时其中一个人就赶紧从背包里拿出了一双轻便的跑鞋换上了。另一个人则急得要命,骂他说:“你想干什么,难道你换上了跑鞋就能跑过老虎了吗?”换鞋的那个人说:“不,我肯定跑不过老虎,但是我只要跑过你就可以了!”

在激烈的社会竞争中,要想更好地生存与发展,就要学会施之必胜的成事之道。如果你不能比其他人多一点的绝招,在遇到危机的时候,很可能你就是第一个被抓来开刀的倒霉鬼。正所谓:“方圆做人,八面玲珑;圆满做事,事事顺心。”有



做事必须留一手

这些东西不应该让人知道的,就要学会深藏不露,这才是一种城府和成熟。

在日常生活中,人与人交往是不可避免的,但在做人做事时就要凡事多留一点心眼,处处要给自己多留一手:

——面对感情,要学会赢得他人的信任和喜爱,要多个“心眼”,掌握灵活多变的手法,以便达到“生当陨首,死当结草”的效果,继而改变我们的人生轨迹;

——面对关系,要学会聚集人脉,编织出一张实用的“关系网”,这样才可以做人如鱼得水,做事左右逢源,一生平顺,事事如意;

——面对强者,要学会避得就轻,更不要让人看破动向,这样才有弥补缺点的机会,在“山穷水尽疑无路”时,做到“花明柳暗又一村”。

——面对贵人,要学会借力打力,巧妙借用自己没有而他人拥有的实力,达到双方在合作中的双赢,使自己取得个人无法达到的成就;

——面对利益,要懂得“海阔天空无需进,吃亏尽头福自来”的道理,学会打好舍弃牌,在舍弃中寻求收获;

——面对对手,要明白“虚就是实,实也是虚”的道理,要学会在最强时隐匿自己,在最弱时迷惑对手,虚实相映,软硬兼施,力求在竞争占据主动;

——学会装傻,要想在成功之路上走得更稳更远,有时就要让人看起来似乎憨憨傻傻,这样有时反而比聪明更能胜出一筹,从而在人生舞台上立于不败之地;

——遭遇困境,要学会在保全自己的同时取得成功,要在做事时做到“因地制宜”“因人而异”,在人情关系和人生事业中得到最大的实惠;

——面对变故,要洞明眼前的一切,在做出“精准”判断的同时上演一场“漂亮”演出,成为人生舞台上最“智慧”的主角。

俗话说:“运用之妙,存乎一心。”要想世上立于不败之地,就要多用智慧,多琢磨人和事,以一种全新的观念去掌控自己和他人,这才能在做事游刃有余,如鱼得水。

希望本书能在你品读精辟言论的同时更能提高你的做事本领,从而带给你意想不到的收获,让你打开成功局面,做大人生格局。



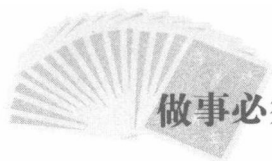
目录 contents

第1章 以情办事要有“磁性”

每个人都有他的感情软肋,最有效的办事手段是攻心

“感人心者,莫先乎情”,可以说,人与人之间的感情在我们的生命中起着极其重要的作用,甚至能够改变我们的人生轨迹。比如,自古就有的“生当陨首,死当结草”、“女为悦己者容,士为知己者死”,无一不是“感情效应”的结果。人的性格无论如何坚强,在感情的防线上都会有其薄弱的环节。做事时如果你能抓住这些环节,就能赢得他人的信任和喜爱,而别人在惊喜之余也会获得一份感动,这份感动往往就是你成功的开始。

搔他痒处,找准兴趣办成事	/ 2
牢记对方好恶,赢得他人好感	/ 4
选择对方最脆弱的时刻去说服	/ 7
传递积极期望,让他“不行”也行	/ 9
增加对方的心理负担,让他不忍拒绝你	/ 12



尽量不说“你”、“你们”，而说“我们”	/ 14
制造一个共同的“假想敌”，唤醒对方的协作意识	/ 17
适当地抬高对方以融洽气氛	/ 19
感激有术，说“谢”也有技巧	/ 23
制造偶然，能显示出你的真诚	/ 26
收拢人心，要针对对方的心理	/ 28

第 2 章 与人交往要有“弹性”

深入发掘“因人成事”的因素，把不可能的事情变成可能

关系的重要性，怎样强调都不过分。生活在 21 世纪，谁都不能逃脱关系的影响力。假如我们把人际关系比做大脑的神经网络，那么其中的每个人就是一个神经元：凸起的越多，与周边的联系就越多，也就比别人更加灵敏，从而更加易于走向成功。可见，人际关系网的力量是多么巨大，对人生的成功又是多么的重要。

人情多是卖给熟面孔	/ 34
进入“圈子”，让自己被更多人接纳	/ 36
找出共同爱好，愈多心愈近事越好办	/ 39
要想让别人认可，必须先认可别人	/ 42
要善建关系，更要善用关系	/ 44
有事要有人，无事也要有人	/ 47
互换人脉资源，壮大关系网	/ 50
增加自己可被“利用”的价值	/ 52
送礼送到心坎里，礼到事易成	/ 54

变成关键人物的“自己人”	/ 57
把握分寸,不要透支人情	/ 60
强人所难,破坏人缘	/ 62

第3章 遭遇强者要有“柔性”

越逞强越会遭人踩,“弱”一点反会有人拉你一把

在人生的战场上,如果实力不足,就很容易让人看破手脚,遭对手长驱直入,瞬间被消灭。相反,如果实力过于强劲,往往又会成为众人的提防的对象,很容易让对方提高警觉、集结力量,而使自己成为众矢之的。因此,何时示强,何时示弱,在人生的很多战场上,也是一门需要审慎斟酌的战术。

硬碰硬易折,以柔克刚是法宝	/ 66
人人都刚强,当当“弱者”也不错	/ 69
适当地吐露自己的隐私,令对方产生亲切感	/ 71
眼泪战术,巧用苦心办成事	/ 73
超出常理,放下面子“耍赖皮”	/ 76
鸡蛋不和石头碰,学会以退为进	/ 78
故意暴露自己的“弱点”,不做别人的假想敌	/ 80
激发他人的同情心,接受他人的“惩强扶弱”	/ 83
有过失就诚恳地认错,人们不会过分为难你	/ 84
表现得“笨”一点,能赢得好人缘	/ 86
越压低自己,就越能让自己弹得更高	/ 89

第4章 借机成事要有“灵性”

用活不花钱的良策,猛打猛冲不如尝试“借势”与“借力”

“好风凭借力,送我上青云”一个人在事业上要想获得成功,除了靠自己的努力奋斗外,有时还要借助他人的力量才能事半功倍。借力而行是为人处世成大事的最高境界,是实现自己人生使命的有效途径。所以,会不会借,能不能借,也会关系到你的人生目标和事业的宏图。借得对,就会大大裨益于自己的理想和事业;相反,就会功亏一篑,竹篮打水一场空,自己的宏图伟业也作烟云散,因此不可不慎重对待。

- 顺水行舟易,逆水划船难 / 94
- 懂得借势,化“势”为利 / 96
- 物各有时,把握好做事的最佳火候 / 99
- 擅吃“窝边草”,熟人的力量最好用 / 101
- 像鸟儿爱护羽毛一样爱护自己的“名声” / 104
- 利用好他人的“权威”光环 / 107
- 将计就计,化不利为有利 / 109
- 舆论的力量不容忽视 / 112
- 借手栽树,利人利己 / 115
- 借朋友之力清除障碍 / 117
- 顺着别人成全自己 / 119



第5章 面对利益要有“理性”

舍弃眼前唾手可得的小利,把眼光放在更为长远的目标上

“舍得”、“舍得”,有舍才有得。没有勇气舍掉的人,是难于得到的。取舍的勇气与得到的成功是成正比例关系的。舍得既是一种生活的哲学,更是一种为人处世的艺术。舍与得就如水与火、天与地、阴与阳一样,是既对立又统一的矛盾体,相生相克、相辅相成。正所谓:“有舍有得,不舍不得;小舍小得,大舍大得;欲求有得,就要先舍。”舍得,就是一种精神、一种领悟、一种智慧、一种人生的境界。

不争闲气,退一步海阔天空	/ 124
赢得人情要付出,把吃亏当成结缘的开始	/ 127
该放弃时就放弃,舍得“孩子”才能套到“狼”	/ 130
不计前嫌,成大事者要目光远大	/ 132
再小气也要表现出你的“大方”	/ 134
与人合作,你吃甜枣我吃梨	/ 136
让对手看到你的风度	/ 139
留有余地,切忌做一锤子买卖	/ 142
好吃的东西不要一个人独吞	/ 145
把好处让给你重要的人	/ 147
见好就收,给人留条退路	/ 149

第6章 与人过招要有“狼性”

学会放“烟雾弹”，在看清对手的同时隐藏自己

在太极拳中，最讲究的就虚实结合，虚实就是相辅相成的。什么是虚？虚就是灵活松软轻灵含蓄。什么是实？实就是紧张坚实沉稳厚重。人为处世，也应掌握虚实之道，有虚有实才可以让他人不明真相，分散他人的注意力，如此一来，自己就有成事的机会了。

- 先开枪后瞄准，遇事别坐着等死 / 154
- 欲速则达，小心车到山前没有路 / 156
- 有理也声高，见到强手要敢于过招 / 159
- 以果断坚定的语气说话，让对方无法拒绝你 / 161
- 软硬兼施，对付难缠的人 / 162
- 故意沉默不语，让对方摸不清你的态度 / 165
- 有意与一些人拉开距离，别让其因熟悉而轻慢你 / 167
- 学会以话套话，了解对方的真实看法 / 169
- 故意制造些意外，观察对方的反应 / 172
- 佛靠金装，三分人才七分装扮 / 174
- 善用“保护色”，在人性的丛林中保全自己 / 177

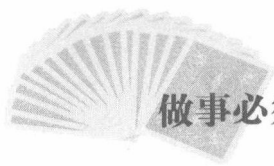


第7章 装庸扮傻要有“钝性”

看起来有些笨的人,往往把心思用在别人看不到的地方

巴西有句谚语:“傻瓜缴学费学习,聪明人用傻瓜缴的学费学习。”自以为聪明的人,往往就是败在自作聪明上,反倒让看似愚笨的人捡了便宜。聪明是天赋的智慧,糊涂则是聪明的表现,人贵在能集聪与愚于一身,需聪明时便聪明,该糊涂处且糊涂,随机应变。人生就像是一个万花筒,要想在变幻之中用足够的聪明智慧来权衡利弊、以防变化,就要学会以静观动,守拙若愚,这种处世的艺术有时反而比聪明更能胜出一筹。

聪明过头并非明智之举	/ 182
假装“迟钝”,你不糊涂他糊涂	/ 184
没有更好的选择时,相信别人合作的诚意	/ 187
猜疑是对他人的一种轻视	/ 190
言多必失,记住祸从口出之训	/ 193
明哲保身,避免过早地卷入不良竞争	/ 195
看到周围的人出丑,最好不露声色	/ 197
否定自己的论调,让反对者不再反对你	/ 199
“天真”的言论能让人对你掉以轻心	/ 201
不当众指出他人错误,可避免麻烦缠身	/ 203
时势所迫,该低头时便低头	/ 206



第8章 解决难题要有“韧性”

走直线被挡回来的时候,你可以换个思路试一试

远行之人,前有高山挡路、巨石绊脚,自然会想办法绕过去,或动脑筋另辟蹊径。在做事时,遇到难以消除的障碍时,我们同样可以谋求避开或越过障碍的方法来解决问题。有些话不能直言,便得拐弯抹角地去讲;有些人不易接近,就少不了逢山开道、遇水搭桥;搞不清对方葫芦里卖的什么药,就要投石问路、摸清底细;有时候为了使对方减轻敌意,放松警惕,我们便绕弯子、兜圈子,甚至用“王顾左右而言它”的方法。所以,在很多时候,当别人拒绝我们的要求时,不妨采用迂回之术,与对方巧妙周旋,然后再见机行事,从而达到自己的目的。

- 避开钉子,先兜圈子再办事 / 210
- 做事不能太死板,换一种方式结果大不同 / 212
- 循序渐进提要求,突破戒心办大事 / 215
- 央求不如婉求,劝导不如诱导 / 217
- 率先小小地退一步,方可大大地进一步 / 219
- 欲擒故纵,胜算率最高 / 222
- 旁敲侧击,靠暗示来表达意思 / 224
- 二者选其一,把对方引向你指引的方向 / 227
- 非常时期非常对待,好马要吃回头草 / 229
- 方圆处世,令事态转向自己期待的方向 / 231
- “以子之矛,攻子之盾”最稳妥 / 234
- 发怒往往会暴露你的弱点 / 236
- 陷入危机也不能自乱阵脚 / 238

做事必须

ZUO SHI BIXU
LIU YI SHOU

第1章

出招

以情办事要有“磁性”

每个人都有他的感情软肋,最有效的办事
手段是攻心

“感人心者,莫先乎情”,可以说,人与人之间的感情在我们的生命中起着极其重要的作用,甚至能够改变我们的人生轨迹。比如,自古就有的“生当陨首,死当结草”、“女为悦己者容,士为知己者死”,无一不是“感情效应”的结果。人的性格无论如何坚强,在感情的防线上都会有其薄弱的环节。做事时如果你能抓住这些环节,就能赢得他人的信任和喜爱,而别人在惊喜之余也会获得一份感动,这份感动往往就是你成功的开始。



做事必须留一手

搔他痒处，找准兴趣办成事

和人交流的方式虽然多种多样，但并不是每种方式都能取得最好的效果，只有将自己的需求与对方的兴趣相结合，从心底里引起对方的兴趣，这样才能使对方最大限度地满足你的需求。

威廉·费尔普是美国耶鲁大学的文学教授，他在其出版的图书《论人性》中就讲过这样一个故事：

在威廉·费尔普 8 岁的时候，有一次他到姨妈家去度周末。

晚上，有一个中年人来访，他跟威廉·费尔普的姨妈寒暄了一阵之后，便把注意力集中到了威廉·费尔普的身上。那时威廉·费尔普正对帆船十分着迷，这位中年人就劲头十足地跟威廉·费尔普讨论起帆船来。

威廉·费尔普兴奋极了，甚至当他走的时候心里还恋恋不舍，盼望他明天再来。

威廉·费尔普对姨妈说：“这个人真好，他对帆船那么有兴趣！”

可是，威廉·费尔普的姨妈却淡淡地说：“他是一个律师，才不会对帆船感兴趣呢。”

威廉·费尔普非常诧异地说：“那他怎么会和我谈得那么起劲呢？”

姨妈的回答使威廉·费尔普永远也忘不了。她说：“因为你对帆船有兴趣，他就谈一些使你高兴的事，他这样做是为了使自己受欢迎。”

中年律师这样做是狡猾吗？不是！这就是他会投其所好，会搔他人心最痒的地方。

俗话说：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”说话一定要善于制造共同感兴趣的话题，否则便会越谈越无味。

第1章 以情办事要有“磁性”

在与人交流时，为了顺利地把自己的信息准确地传达出去，使对方能够准确地接收自己的信息，这就要将自己的话与对方的事联系起来，绕一个弯子，讲一些对方关心的事。由此，才可以从一开始就吸引住对方。然后，待对方兴趣起来了，再一步步转入正题。

也就是说，在找人办事的时候一定要摸清对方的心思，注意揣摩对方的心里在想什么，根据对方的潜在心理，把话说到他的心坎儿上，把事做到点子上。这样，在人际交往中才会受到大家的欢迎，才会起到“言到功成”的作用；否则，就容易使自己陷入被动的局面，甚至产生一些不必要的误会。

比如，你在旅途上遇到了一位老农，如果你把话题引向现代女性的美容上去，肯定是“驴唇不对马嘴”。倘若你说：“大叔，今年的收成咋样啊？每亩地的麦子能收多少？”这样，就能激起老农与你谈话的共鸣点和兴奋点，也会激起老农对你的好感，认为你是真心的关怀他。

再比如，遇到年长者时，你可以问一问他的小孙子或小孙女，对他的小孙子或小孙女表现出关爱。老人一般都疼爱自己小孙子、小孙女，往往胜过疼爱自己，所以在老人的心目中，他的小孙子也往往是最可爱的。所以，去找一位年长者办事时，你给老人买东西有可能还不如给他的小孙子买东西，这样反而会让他对你的印象更深刻。

针对不同的人，总是用同样的做事方式是不合适的。人是一种情绪的动物，彼此间的交往、应对，如果没有考虑到对方的感受，照顾好彼此的情绪，有时你即使说出的话是善意的，也有可能被对方看做是来者不善、别有用心，而引发他对你的反感，甚至会节外生枝，闹得不愉快。

尤其是在你有事求人的时候，说出的话和做出事若正是对方歆慕已久的，那么这种做法显然会得到更好的效果，所以，你必须根据对方不同的特点，学会对症下药，多研究研究对方的性格、经历、背景、知识水准等，这样才能使交往愉快地进行，才能达到我们办事的目的。

谈论别人感兴趣的事，就是人际交往中的最基本的原则。正所谓：“好



做事必须留一手

的开始就是成功的一半。”特别是在你表达自己的思想和观点的时候，不能从一开始就抓住对方，从一开始就吸引住对方，对你办事的成败往往会有着直接的影响。

俗话说：“物以类聚，人以群分。”这句话是很有道理的，看看我们身边的每一个人，哪个人没有这样的心理倾向，就是希望结识那些与自己类似的人，喜欢与那些兴趣爱好、人生态度、价值观与自己一致的人交往。

在生活中，有很多事情本是好事，但当你去处理的时候对方却不领情，甚至会遭到对方的拒绝。这时，就需要找准对方的兴趣点，让他自己去体会，去感知。只要有了这个好的开头，对方就会给你一个办成事的机会。

所以，在做事时为了达到自己的目的，就要多了解对方的心理，学会迎合别人的兴趣。

牢记对方好恶，赢得他人好感

“知己知彼、百战不殆”，这句老话，是很有道理的。战争如此，做人做事人也必须如此。

人生在世，每时每刻都离不开与人打交道，为人处世与每个人的关系就如鱼儿与水一样，须臾不可分离。然而，世事如井水，如何探得其中深浅，最终达到如鱼得水的境地，是需要下一番工夫的。

有一个小伙子为人热情大方，很善于与各种各样的人打交道。在调到一个新单位后，他首先想到的就是如何赢得主管的好感和赏识。

在做了一番调查后，他得知主管为人处世比较保守，于是他就毅然舍弃了长发、牛仔裤等时髦装扮，而以循规蹈矩的形象出现在上级面前。

在初步赢得上级的好感后，这个小伙子又充分发挥自己热情、乐于助