

透视社会生存法则

CONGLIN SHE HUI YONG HENG DE
SHENG CUN FA ZE

探寻个人成功之路

丛林社会永恒的 生存法则

不怕没人用 就怕你没用

有的人值得被人用，故能成才；有的人堪受被人用，故能成器；
有的人不能被人用，故难成功；有的人拒绝被人用，故难成事！

宋师道 编著



中国华侨出版社

透视社会生存法则

CONG LIN SHE HUI YONG HENG DE
SHENG CUN FA ZE

搏

丛林社会永恒的 生存法则

不怕没人用 就怕你没用

有的人值得被人用，故能成才；有的人堪受被人用，故能成器；
有的人不能被人用，故难成功；有的人拒绝被人用，故难成事！

..... 宋师道◎编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

丛林社会永恒的生存法则 / 宋师道编著. — 北京:
中国华侨出版社, 2012.12
ISBN 978-7-5113-2965-3

I. ①丛… II. ①宋… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 258498 号

● 丛林社会永恒的生存法则

编 著 / 宋师道
责任编辑 / 文 箏
责任校对 / 孙 丽
装帧设计 / 天下书装
经 销 / 新华书店
开 本 / 710 毫米×1000 毫米 1/16 印张 / 16.5 字数 / 220 千字
印 刷 / 北京联兴华印刷厂
版 次 / 2012 年 12 月第 1 版 2012 年 12 月第 1 次印刷
书 号 / ISBN 978-7-5113-2965-3
定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 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

PREFACE

人都是在“用人”和“被人用”中成就自己的。要明白，我们被人用正说明我们有价值，我们完全可以摆正心态，承认这种法则的存在，并且合理地利用这种价值，在“被人用”中成就自己。

一位建筑老板，总是感觉工程进度太慢，想在底层提用一个工人做工头出来管事。为了找到合适的人选，他直接到建筑工地去探访。到了工地，他便问第一位工人：“请问你在做什么？”

这位工人没好气地回答：“在做什么？你没看到我正在用铁锤来敲碎这些该死的石头。而这些石头又异常地坚硬，让我汗流不止，这真不是人干的活。”

他又继续找到第二位工人，问他：“请问你在做什么？”

第二位工人无奈地答道：“为了每天能拿到养家糊口的工资，不然，谁会愿意干这种又脏又累的活呢？”

他又去问第三位工人：“请问你在做什么？”

第三位工人眼睛中顿时闪烁着喜悦的神采，便说道：“我正在参与兴建这一座雄伟华丽的大教堂。落成之后，这里可以容纳许多人来做礼拜。虽然敲石头的工作并不轻松，但当我想到将来会有无数的人到这儿接受上帝的爱，心里便常为这份工作而感到高兴。”

结果不言而喻，老板决定让第三位工人成为管理者。

通过以上分析，我们可知，虽然这三位工作都在工作，但他们的工作态度却截然不同。前两位面对被人用时，态度消极，只为了工作而工作。第三位面对工作则是充满了感恩之心，能积极思考，凡事在他看来，都是好得不能再好。

那些能够正视“被人用”的人，就能够抓住机会，从中获益。就像第三位工人一般，在“被人用”中找到了自身的价值，并且还心情愉快地度过了每一天，同时还获得了提升的机会。所以，生活中，我们要正视“被人用”，同时也要用他人之力，让自己受益一生。

本书一反传统对“利用”一词的认知，颠覆了人们一贯对“被人用”的反感与厌恶，从积极的方面阐述想要得到成功的秘诀是“不怕‘被人用’，就怕你没用”，强调人应该在“被人用”中成就自己，提升自己。

本书内容翔实，语言生动，贴近现实生活，小故事耐人寻味，深入浅出地向读者阐明了丛林社会永恒的生存法则，让你在“被人用”中逐步地铺好成功之路，成就成功的人生！



第一章 好人气的人“有价值”

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

人气是一个人在有意或无意间显露出来的吸引力和凝聚力。在人际交往的过程中，有的人往往能成为别人眼中的大红人，周围的人都希望能与他结交。这样的人，都是拥有真正实力和价值的。所以，我们可以一无所有，但不能一无是处。



1. 没自信，别指望能提升个人价值 2
2. 工作是反射个人价值的镜子 5
3. 小细节，暗藏提升个人价值的大智慧 7
4. 有潜力，才能有未来 10
5. 会打扮，能赢得更多的好感 13
6. 好行为，让别人对你刮目相看 16
7. 职场“看涨不看跌” 20

第二章 提升自我价值，做个有用的人

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

当今社会可谓是一个知识大爆炸、技术大革新的社会，时时刻刻都在发生着变化。今天的产品还是一代，深受大家欢迎，过两天二代、三代可能就出来了。再过一些时间，它们可能就都过时了。如果把我们比做一个产品，我们要时刻为提升自己的价值而努力，如此，才能为人所用，为社会所需，不然的话，也只能像过时的产品一样被无情地淘汰掉。



1. 做一个让人觉得了不起的人	24
2. 被老板欣赏是一种本事	26
3. 做一个行业内拔尖的人	28
4. 不满足现状，才能走得更高远	31
5. 给自己正确地定位	34
6. 你的“看家本领”是什么	36
7. 不断学习，提升价值	39
8. 随时给自己“充充电”	42
9. 今天工作不努力，明天努力找工作	45
10. 从小事做起，细节成就卓越	47

第三章 要想找到好出路，就要有“不可替代”性

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

一个没有价值的人，是不会受到他人器重的，更不能在实现价值的过程中实现自己的目标。因此，要想被他人长久地需要，首先就是要让自己“浑身是宝”，有一身的本领，让他人形成缺你不可甚至是非你不可的认识，这样你才会有不会被别人随意就能替代的优势，才能成就自己。



1. 培养吃苦耐劳的精神	52
2. 要有精准的择业眼光	55
3. 敢于冒险，才能抓取机会	58
4. 要有敢为人先的魄力	61
5. 培养把握机会的能力	64
6. 合作的意识必不可少	67
7. 用智慧去寻找成功的道路	70
8. 练就真实力，才能更好地生存	73
9. 练就自身的优势	76

第四章 主动出击，创造机会，寻找好出路

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

想成就大事，机会是很重要的。虽说它不能起到决定性的作用，但是一个人如果没有抓住机会，成功的道路上会遇到更多的坎坷。从某种意义上讲，有相当一部分人的成功靠的是“幸运”两字，这种“幸运”就是他们抓住了别人没有抓住或丢失的机会。机会只会给那些做好准备的人，想要取得成功，让渴望已久的“幸运”也能降临到你的身上，就要学会主动寻找机会，不断地提升自己、丰富自己，最终成就自己。



1. 创造机会，才有好出路	80
2. 正确对待背黑锅	82
3. 等待机会，不如创造机会	85
4. 不愿意求人，难以被重用	88
5. 善于用人者胜	91
6. 多一些“感情投资”	94
7. 创造“双赢”局面	96

第五章 拥有好心态，是快乐生存的关键

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

在合作的时候，只要你有自己的主见，那就是一件好事。一旦得到或创造一个机会，就能够在合作中利用别人给的平台，实现自己的目的，何乐而不为呢？



1. 要学会控制好自身的情绪 100
2. 做人不必太较真 102
3. 能屈能伸，方能成就大业 105
4. 有进取心，困难并不算什么 108
5. 用幽默化解尴尬 110
6. 面对“窘境”，学着自嘲一下 113
7. 学会适时装点“小糊涂” 116

第六章 大智惹愚，韬光养晦，低成是为了未来的高就

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

对我们来说，为人处世是选择聪明还是糊涂是一个两难的问题。用绝对的眼光看待这个问题带来的结果都不会令人满意。我们不能太聪明，让对方意识到任何情况都在你的掌握之中；也不能真糊涂，不管事情对错都莽撞地投身进去。做任何事情都要拿捏好分寸，掌握好一个尺度。为了能够成就大事，该装点糊涂的时候就装一下，该聪明的时候也不含糊。



1. 学会示弱，成就大计 120
2. 韬光养晦，隐忍待时 122
3. 今日之屈，为了明日之伸 124
4. 把握好聪明与糊涂的度 127



5. 既掌握原则又善于妥协	129
6. 硬碰硬，会让你吃大亏	132
7. 盯紧自己的“目标”	134
8. 韬光养晦，争取笑到最后	136

第七章 懂点“读心术”，才不易被欺骗

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

在与人交往时，我们常常会慨叹人心叵测，有时候很难掌握对方的真正意图，有时候做了冤大头却全然不知。为此，我们就需要练就一双慧眼，学会观察人心、辨明真伪，真正认识对方，不被假象迷惑，做到心中有数。这样，我们才能知道自己在做什么、为什么而做。



1. 看清别人的真实面孔	140
2. 熟人也可能成为骗子	143
3. 朋友之间要“亲密有间”	145
4. 牢记“防患于未然”的古训	148
5. 别有用心的闲话不要听	150
6. “火眼金睛”识上司	152

第八章 欲想被老板很好地重用，赢得信任是关键

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

想成为人际交往中的常青树，不在激烈的竞争中被淘汰，在提高自身能力的同时，也少不了老板的支持。我们不妨想一下，一个得不到老板信任的下属，如何获得个人职业生涯上的飞跃；一个生活在老板怀疑目光下的下属，又怎么有心思安心地去努力。作为下属的我们，在做好本职工作的同时，也要学会尊重老板、服从老板、忠诚于老板，让自己在老板眼中有一个最好的印象，获得他们的信任，这样，我们朝目标就会更近一步。



1. 欲被老板重用，“听话”是关键 156
2. 老板喜欢被人尊重 158
3. 在老板心中，忠诚比能力更重要 162
4. 让老板放心，努力工作是第一位 165
5. 正确领会老板的意图 167
6. 别跟老板抢镜头 170

第九章 有原则有主见，才能不迷失自我

>>> >>>>> > >>> > >>>> > >

原则是我们应坚守的最基本的准则，是我们做人的脊梁。我们要坚持自己的原则和主见，做该做的事，有着自己的思想和本色。



1. 坚持原则是上策 174
2. 切不可迷失自己 176
3. 成功来源于忍耐 178
4. 顺从别人，不等于要做“应声虫” 180
5. 做人原则不可丢 183
6. 有主见，才能有方向 185
7. 多听取他人意见，但不要任人玩弄 188
8. 缺乏主见，只会落得可悲的下场 191
9. 坚持自己，敲开成功的大门 194
10. 命运掌握在自己手中 197

第十章 有智慧有勇气，事业、人气共同提升

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

世事无绝对，我们没有伤害别人的坏心眼，别人不一定就没有伤害我们的恶意。在与人交往的时候，我们没必要处处提防着对方，不过也要学会保护好自己。我们应该学会知人、知心、自强、独立，为成就自己的一番事业，让自己变得越来越强大，越来越有号召力、凝聚力。



1. 切勿让人拿你当枪使	202
2. 一定要警惕的职场陷阱	204
3. “小心”背后，竖起耳朵	206
4. 身处逆境，善于自救	208
5. 告诉自己“我能行”	211
6. 失败了，雄心壮志不可丢	213
7. 寻找有利时机，自立门户	216
8. 不给自己留太多的退路	219
9. 梦想再多，还需行动	222

第十一章 有行动，有恒心，经营属于自己的成功

>>> >>>>>> > >>> > >>>> > >

成功没有捷径，只有努力而已，只有行动而已。我们想要实现自己的目标，在人生的道路上有所斩获，光有一系列的幻想并没有用，需要我们认真地去实践，朝着正确的方向，全情投入，一步一步前进。直到我们真正成功的时候，我们才可以自豪地摆出一个胜利者的姿态。



1. 想与做有距离.....	226
2. 今日事，今日毕	229
3. 克服自卑，努力去做	232
4. 成功属于立即行动的人.....	235
5. 没有失败，只有暂时的不成功.....	238
6. 坚持不懈，方能成功.....	241
7. 成功就是将自己的强项发挥到极致	244
8. 善借他人之智.....	246

第一章

好人气的人“有价值”

人气是一个人在有意或无意间显露出来的吸引力和凝聚力。在人际交往的过程中，有的人往往能成为别人眼中的大红人，周围的人都希望能与他结交。这样的人，都是拥有真正实力和价值的。所以，我们可以一无所有，但不能一无是处。

1. 没自信，别指望能提升个人价值

成功学大师拿破仑·希尔说过这样一句话：成功的外表总能够吸引人们的注意力，尤其是“成功者的力量”，更能吸引人们的赞许性的注意。这种“成功者的力量”，就是人们在自信时散发的独特的气质，它能使别人的目光不由自主地停留在你身上。而很多时候，我们告诫自己要谦虚谨慎，不要锋芒太露，时间一长，反而使自己变得有点自卑。

如果你是一个新产品推销员，在你不自信的时候，可能会用下面几种开场白开始谈话：

“不好意思，我知道您很忙，如果您能给我5分时间，我将不胜感激。”

“今天我是特意来问候您的，祝您事业顺利，万事如意。如果您现在不方便，我可以等一会儿……”

“打扰了，请问可以开始了吗？”

“对不起，说到这里可以结束了吧？”

这样的谈话了无生趣，没有生机，也会使自己感到一股潜在的压力，畏首畏尾，对方也就觉得自己高高在上。而一个自信的人，他会这样说：

“很高兴能有与您直接谈话的机会。因此，我想充分地利用这个机会，谈谈我们产品的优点。如果您有什么疑问的话，请随时提出问题。”

“我今天是专程来向您介绍一下这种新产品的优点。”

就这样，你从被动就变为主动，既能介绍产品，让对方了解，也能制造机会，让对方主动提出疑问。这种自信的力量能让对方对你产生好

奇，交流的时候也就愉快多了。

当然，对双方而言，真正的价值是那种长远的、能可持续发展的合作关系，这样才能实现“双赢”。而“成功者的力量”，那种从内而外散发出来的自信正是开创“双赢”局面的保证。

当然，这种从骨子里流露出来的自信，也不是说有就有，就像一个侠客的内功修为，需要长期的沉淀。而当你从内心深处认为自己能够触摸到成功的时候，你的价值才能更好地展现出来。

李萍是一个应届毕业生，在招聘会上，她看好一份发展前景很好的工作，竞争十分激烈。她认真地投上了自己的简历。几天后，她去公司参加面试，到了那儿她才发现，只有两个名额的岗位，却来了近百人参加面试，这给人带来的压力可想而知。不过她相信自己的实力，同时认为如果有压力的话，那对每个来面试的人都是一样的。

当面试官问她：“你觉得你能做好这份工作吗？”李萍十分坚定地回答：“我能行！”

刚说完，李萍又有些不好意思，接着说：“我说‘我能行’，是完全没有根据的。我并非故意要说谎，而是在任何一个面试的时候我一直都说‘我能行’。”

面试管轻轻一笑，说：“这个我是知道的，但是在你身上，我看到了热情和某种闪光的力量。至于实力，在以后的工作慢慢积累就是了。”

就这样，李萍通过了面试，找到了自己满意的工作。

实际上，面试官所说的“某种闪光的力量”，主要还是从李萍身上散发出来的那股自信，它迸发出一股让人难以抗拒的力量，使李萍在众多求职者中脱颖而出。

在我们听一些名人的讲座、看一些名人的访谈节目的时候，总是会不经意地被他们的一些细微的动作吸引，也许是一个眼神，也许是一个手势……在他们的眼神和手势中，透露出一种震慑人心的力量，感染着

我们。我们也希望能结交到像他们一样有实力、有价值的人。

有的人本来信心满满，不过，他们太容易受到外在因素的影响，别人的一句话、一个动作、一个眼神可能就让他们乱了方寸，这不是一个真正自信的人，也很难成为一个有大作为的人。

小范刚参加工作在车间实习的时候，跟随一名老师傅在车床上学习加工零件。在老师傅眼里，他真是一个很有头脑的小伙，学得也很好。“学得真快”“干得好”是他对小范说过最多的话。

很快，小范就可以单独加工一些零件了，并且没有出过不合格产品。一次，车间主任见他独自在加工零件，就走过来对他说：“你自己行吗？师傅不在不要瞎干，出次品怎么办？”脸上显露出一丝责备的神情。结果，小范一整天都在担心，生怕做出不合格的产品，可最后还是有好几件产品不合格，这让他很失望，觉得自己并没有师傅说得那么好，也没有自己想象得那么聪明。

本来，小范可能会快速掌握技术，然后也成为一名优秀的师傅，但他失败了，只因车间主任的那一句话。为了能够提升个人价值，我们一定不能像小范这样缺乏自信，不管遇到什么，都要有着积极乐观的心态和“蔑视”一切困难的勇气。

积极乐观的心态能够让你战胜恐惧。很多时候，失败的原因往往不是自己能力低下，而是信心不足，还没有上场，在士气上就先输了几分。在许多成功者身上，我们都可以看到超凡的自信心所起到的巨大作用。这些事业取得成功的人，在自信心的驱动下，敢于对自己提出更高的要求，并在失败的时候看到希望，最终获得成功。

所以，想要成为焦点，成为一个能够取得成就的人，我们一定要自信。它不是自吹自擂自恋，而是一种积极的心态。充满自信的人似乎总是在一个强大的气场当中，而这个气场正是一种能促使别人渴望与你交流的力量，在无形中提升着我们的价值。