

列举中国人最常用的手段
点破现代人最隐蔽的弱点



中国人 成事最常用的办法

志恒◎编著

ZHONGGUOREN

CHENGSHI

ZUI CHANGYONG DE

超越春秋鬼谷子
不输当下精明人

中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

列举中国人最常用的手段
点破现代人最隐蔽的弱点



中国人 最常用的 成事办法

志恒◎编著

ZHONGGUOREN

CHENGSHI

ZUI CHANGYONG DE

BAIFEN

中国城市出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

中国人成事最常用的办法 / 志恒编著. —北京 :
中国城市出版社, 2012.12

ISBN 978—7—5074—2724—0

I. ①中… II. ①志… 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 288737 号

责任编辑	张惠平
封面设计	久品轩装帧设计
责任技术编辑	张建军
出版发行	中国城市出版社
地 址	北京市西城区广安门南街甲 30 号(邮编:100053)
网 址	www.citypress.cn
发行部电话	(010)63454857 63289949
发行部传真	(010)63421417 63400635
总编室电话	(010)68171928
总编室信箱	citypress@sina.com
经 销	新华书店
印 刷	北京建泰印刷有限公司
字 数	252 千字 印张 16
开 本	710×1000(毫米) 1/16
版 次	2013 年 1 月第 1 版
印 次	2013 年 1 月第 1 次印刷
定 价	30.00 元

版权所有,盗印必究。举报电话 68171928

前言

曾有位外国评论家这样评价我们中国人，他说道：“在这个世界上，只有你意想不到的事，没有中国人办不到的事；你能想到，中国人就能做到！”这句褒奖充分体现了中国人的智慧，更体现了智慧的中国人会做事。

的确如此，中国有着悠久的历史 and 灿烂的文明，这些历史和文明不仅赋予了中国人深厚的文化底蕴，而且丰富了中国人的聪明才智。因此，在五千年的历史长河洗礼中，浪淘出一批又一批的做事能人；在华夏文明的滋润下，培育出一位又一位成事高手。

公元 208 年，曹操率领八十三万大军自北向南，准备渡过长江，占据南方，并找来精通水战的降将蔡瑁、张允来训练水军。曹操为笼络周瑜，派蒋干前去劝降，于是，周瑜将计就计，伪造蔡瑁、张允通敌东吴的信件，离间曹操将帅关系，致使曹操盛怒之下杀了精通水战的蔡瑁、张允，最后吞下了兵败赤壁的苦果。

聪明的周瑜巧妙地利用了反间计，取得赤壁之战的胜利。他告诉我们：要成事，就要学会巧妙地利用别人的资源为我所用。

袁绍和韩馥当年曾是共同讨伐过董卓的一对盟友。后来，袁绍屯兵河内，缺少粮草，在被动的局面下决定夺取粮仓冀州。而当时的冀州牧正是老友韩馥，于是，袁绍准备实施他的锦囊妙计。他首先给公孙瓒写了一封信，建议与他一起攻打冀州。又暗地派人去见韩馥，说：公孙瓒和袁绍联合攻打冀州，冀州难以自保。你和袁绍是好友，何不邀请袁绍前来客居冀州，共同对付公孙瓒，来保冀州呢？”于是，韩馥只得邀请袁绍带兵进入冀州，最后被袁绍反客为主，取而代之。

袁绍成功地运用“反客为主”之计，他告诉我们：要懂得抓住时机，同时果断行动，变被动为主动。

秦朝末年，各路豪杰纷纷举起了反秦的大旗。项羽在巨鹿之战中取得了胜利，与刘邦展开了“楚汉战争”。公元前 206 年，已逐步强大起来的刘邦，派大将军韩信出兵东征，出征之前，韩信派了许多士兵去修复之前已被烧毁的栈道，摆出要从原路杀回的架势。但是，暗地里却从小道陈仓出兵，攻了项羽一个措手不及。

韩信“明修栈道，暗度陈仓”，成功地帮助了刘邦统一天下。从中我们可以看出：做事可以不走老路，要善于另辟蹊径。

.....

由此可见，中国人做事总是会想办法，运用点子，筹划计谋，把自己的聪明才智融入到各种妙招妙法里去战胜自己的对手，从而达到自己的目的，成就自己的事业。中国人善于利用天时、地利与人和，精明做人，圆滑处事，取舍得当，方圆合理，懂谋略，会变通……总之，他们运用各式各样的招儿来达到成事目的。

古往今来，这些成事的招儿不仅彰显出中国人成事的智慧，同时也被更多的中国人拿来反复运用，并且屡试不爽。

因此，在竞争日益激烈的今天，要想更好地活在当下，撑起一片属于自己的天空，我们就一定要掌握中国人成事的这些招儿。它们不仅是过去中国人成事的智慧典范，同时也是现代中国人成事的一把利器。学会它们，会让人变得更聪明；掌握它们，会让人更加睿智；运用它们，我们成起事来会轻而易举，不费吹灰之力。这样一来，我们在做事的时候，会少走许多的弯路，少耗太多的精力，少浪费很多的时间。因而，我们可以在最短的时间里，用最简单有效的方式，以最高的效率来实现自己宏伟远大的目标，从而创造出属于自己幸福和快乐的人生！

编 者

目录 Contents

- 001 · 第01法 先义后利——先立德，后得利
- 006 · 第02法 及时行动——快人一步才能赢
- 010 · 第03法 心理施压——轻松驾驭他人
- 015 · 第04法 口才赢人——用最小的成本成事
- 021 · 第05法 示弱退让——等待最佳的机会出手
- 027 · 第06法 取舍有道——把眼光放在远处
- 033 · 第07法 利用强项——做擅长的事最能有胜算
- 039 · 第08法 粘连缠磨——和对手打一场消耗战
- 045 · 第09法 变通巧借——柳暗花明又一村
- 055 · 第10法 明暗两手——有心计就能成为大赢家
- 061 · 第11法 糖衣炮弹——最能赢得对方的信赖
- 069 · 第12法 包装形象——扩大自己的影响力
- 080 · 第13法 巧用攻心——最有效的成事方法
- 090 · 第14法 酒宴之道——在餐桌上搞定事情
- 099 · 第15法 方圆相济——做事不要死脑筋
- 107 · 第16法 屡败屡战——不达目的不罢休
- 113 · 第17法 攀龙附凤——找到自己的靠山
- 121 · 第18法 因势利导——顺其自然就能赢
- 130 · 第19法 险中求胜——有胆识你就能成功
- 135 · 第20法 独辟蹊径——从意想不到的角度出手

002 · 目录

Contents

- 144 · 第21法 主动攻击——让自己把握主动权
- 151 · 第22法 孤注一掷——激发出最大的人生潜能
- 157 · 第23法 合作共赢——让自己变得更强大
- 164 · 第24法 隐藏才智——迷惑对手的最佳方法
- 170 · 第25法 巧卖人情——求人帮忙不再难
- 174 · 第26法 走曲线——轻松办成难办的事儿
- 182 · 第27法 找个借口——做事顺水又顺风
- 187 · 第28法 旁敲侧击——做事四两拨千斤
- 193 · 第29法 多用激将——让别人做他不想做的事
- 197 · 第30法 抬高自我——在人场中抬高自己的身价
- 201 · 第31法 专打气门——牵着对方的鼻子走
- 205 · 第32法 及时更改——避免陷入他人的圈套
- 209 · 第33法 难得糊涂——糊涂做人聪明做事
- 214 · 第34法 方案明晰——凡事豫则立不豫则废
- 218 · 第35法 察言观色——知彼知己，百战不殆
- 224 · 第36法 凡事讲“礼”——“有礼”走遍天下
- 229 · 第37法 长线投资——放长线钓大鱼
- 232 · 第38法 将计就计——不声不响地击败对手
- 236 · 第39法 化敌为友——消灭敌人的最佳方式
- 243 · 第40法 提升自己——靠能力改变命运

第01法

先义后利——先立德，后得利

方法简析

荀子说：义与利者，人之所两有也。虽尧、舜不能去民之欲利，然而能使其欲利不克其好义也。虽桀、纣亦不能去民之好义，然而能使其好义不胜其欲利也。故义胜利者为治世，利克义者为乱世。上重义则义克利，上重利则利克义。所以，中国人做生意、成事业，总会把“义”放在第一位。

方法要点

1. 善待别人就是方便自己

人与人之间的交往是一种平等互惠的关系，也就是说，你对别人怎么样，别人就会怎样对你。你帮助我，我就会帮助你。正所谓“投之以桃，报之以李”，一个人只有帮助和关心他人，他人才会给你帮助。所以要想得到别人的帮助，首先要帮助别人。当你帮助别人的时候，别人也会对你心存感激，你有难的时候，向你伸出援助之手。

有一个中年妇女，丈夫因病去世，自己也下岗了，一个人带着女儿艰难度日。在亲戚朋友的助力下，在小镇兴隆服装市场旁开了一家饭店。

饭店刚开张时，生意较为冷清，全靠朋友和街坊邻居们的关照。后来，由于

女店主忠厚老实，又热情公道，小饭店渐渐开始有了回头客，生意也一天一天地好了起来。

也许是女店主慈悲善良的缘故，几乎每到中午吃饭的时间，小镇上的几个乞丐都会相继光顾这里。客人们常对女店主说：“快把他们轰走吧，这些都是好吃懒做的主，别可怜他们！”这时女店主总是笑笑说：“算了吧，谁还没个难处，再者你看他们风餐露宿的，也挺可怜的。”

一天深夜，服装市场里一家经营童装生意的店铺，由于电线短路，结果引发了一场大火。那些服装几乎都是易燃物品，加之火借风势，眨眼工夫整个市场便成了一片火海。

小饭店紧邻服装市场，势单力孤的女店主，眼看辛苦张罗起来的饭店就要被熊熊大火所吞没，那刚刚添置的冰箱和彩电也都将化为灰烬，心急如焚。这时，只见那班平常天天上门乞讨的乞丐，不知从哪里冒了出来，在老乞丐的率领下，他们冒着生命危险将冰箱彩电，还有一个个笨重的液化气罐奋力地搬运到了安全的地方。他们将女店主的财物全都搬了出来。

消防车很快就开了过来，大火被扑灭了。小饭店由于抢救及时，只遭受了一点小小的损失。而周围的那些店铺，却因为得不到及时的救助，全变成了一片废墟。

大火过后，人们都说是女店主平时的善良行为得到了回报，要是没有这些平时受她恩惠的乞丐们出力，饭店恐怕也会变成一堆瓦砾。

如果你平时能对别人表示亲切、善意，适当的时候向他人伸出援助之手，那么，可以断言你一定会有所作为的。如果想成功，不妨参照下列几种方法：

① 做人要诚恳老实，这样你一定能取得别人对你的信任，对你谋求发展将有很大的帮助；

② 做人要善解人意，这样你一下子就拉近与别人的距离，对你在社会、职场上的人际交往有很大的帮助；

③ 做人要踏踏实实，这样你就不会被虚无缥缈的“饵”而诱惑，做到无欲而安，永远能保持一个良好的心态；

④ 做人要多想别人，这样你就会站在别人的立场上考虑，从而更清楚地看清自己；

⑤做人要宽容大度，这样你就不会让别人的一些错误左右自己的思想和情绪，从而更能巩固自己的思想品德。

2. 赢得人心就赢得了财脉

千百年来，无数事例证明：人心背向，决定成败。我们做事又何尝不是如此，如果你要在激烈的竞争中立于不败之地，就必须设法赢得人心。

胡雪岩的钱庄开业不久，接待了一位特殊的客户。傍晚时分，一名军官手里提着一个很沉重的麻袋，指名要见“胡老板”。

胡雪岩来到钱庄后，这名军官把姓名和官衔报了出来：“我叫罗尚德，钱塘水师营十营千总。”然后，把麻袋解开，只见里面是一堆银子，有元宝，有圆丝，还有散碎银子。随后他又从怀里掏出一叠银票，放在胡雪岩面前。

“胡老板，我要存在你这里，利息给不给无所谓，也不要什么存折。”

听了这句话，胡雪岩大为感动，一个素昧平生的人，竟然如此信任自己。不过胡雪岩心想，以罗尚德的身份、态度和这种异乎寻常的行为，这笔存款既可能是一笔生意，也可能是一种麻烦。

随后，胡雪岩了解到罗尚德是四川人，家境相当不错，因为自己要上战场，生死未卜，存折带在身上也是一个累赘。

得知罗尚德的具体情况，胡雪岩心里盘算了一下，说道：“罗老爷，承蒙你看得起阜康，当我是一个朋友，那么，我也很爽快，你这笔款子准定作为三年定期存款，到时候你来取，本利一共一万五。你看好不好？”

“这，这怎么不好？”罗尚德惊喜不已，满脸的过意不去，“不过，利息实在太多了。”后来，罗尚德在战场上战死前，委托两名同乡将自己在阜康的存款提出，转至老家的亲戚家。罗尚德的两位同乡没有任何凭据，就来到阜康钱庄办理这笔存款的转移手续，阜康钱庄在证实了他们确是罗尚德的同乡后，没费半点儿周折，就为他们办了手续。

罗尚德的经历使阜康钱庄的声誉一下子就在军营中传开了。许多军营官兵把自己多年积蓄的薪饷甘愿“长期无息”地存入阜康钱庄。当时胡雪岩的钱庄是新开的，根本没有多少资金流通，可以说军营中官兵的这些存款成了阜康钱

庄的“第一桶金”。

就是从这一点上，我们就能看到胡雪岩仗义而守信用的人品。对罗尚德的守信，使得胡雪岩赢得了湘军将士的人心，也为自己赢得了更大的财源。那么怎么做才能赢得人心呢？

① 古人说：“士为知己者死，女为悦己者容”。一个人要赢得别人的心，你必须以心比心，真心相对。

② 多跟别人分享看法，多听取和接受别人意见，这样你才能获得众人接纳和支持，才能顺利成事。

③ 个人的品质是赢得人心的关键。注重提高品德修养，学会用人格魅力感染人、吸引人。

3. 经商必须先懂如何做人

懂得把做人的利害关系放在第一位，能够以诚待人的人，则会树立起自己的人格品牌，把人格转化为无形的资产，最后成就一番大的事业。

在50年代，李嘉诚初做塑料花的时候，香港皇后大道中有间公爵行，他常去那里接洽生意，并且经常看到一个四五十岁很斯文的外省妇女在那里乞讨，虽是个乞丐，但她从不伸手要钱。李嘉诚每次都会拿钱给她。有一次，天很冷，李嘉诚看见人们都快步走过，并不理睬她，便和她交谈，问她会不会卖报纸，她说，她有同乡也干这行，于是，李嘉诚便让她带同乡一起去见他，想帮她做份小生意。

时间约在后天的同一地点，而有位客户偏偏在这一天提出要到李嘉诚的工厂参观，客户至上，李嘉诚也没有办法。于是在交谈时，他突然说了声：“Excuse, me”，便匆匆跑开。客人以为李嘉诚上洗手间，其实他跑出工厂，飞车来到约定的地点，途中，超速和危险驾驶的事都做了，但好在没有失约，见到那妇人和卖报纸的同乡，问了一些问题后，就把钱交给她，她问李嘉诚姓名，李嘉诚没说，只要她答应自己一件事，就是要勤奋工作，不要再让他看见她在香港任何一处伸手要钱。

事毕后，李嘉诚又飞车回到工厂，客户正在着急，问到：“为什么在洗手间

找不到你？”李嘉诚笑一笑，没有说话。

后来，客户了解到李嘉诚是那样的义气，毫不犹豫地和李嘉诚成了永久的合作伙伴。

对朋友要有义气，今日而言，也许很多人未必相信，但纵观那些事业上有成就的大商人，对他们来说，“义”字，实在是终身用得着的。也许有人认为，传统道德与商业文化大相径庭，水火不容。但成为商界巨子的李嘉诚，却能将这两者很好地融为一体。在香港这个物欲横流的商业社会中，他体现出了一个中国人应有的传统美德，确实难能可贵。在商场上，我们要看到：

- ① 只贪图利益的，充其量一辈子做一个小商人。
- ② 能够看清市场的，只能做一个中商人。
- ③ 一个能把做人的原则放在首位的人，才能成为一代大商人。

第 02 法

及时行动——快人一步才能赢

方法简析

聪明人总是随时准备先下手，知道先人一步就会快人一筹。因此，无论是商战上，还是科技创新上，要想成为“先驱”，必须敢走在他人的前面，成为成功的弄潮儿。

方法要点

1. 成功就是马上行动，决不拖延

很多染上了拖延恶习的人，与成功的距离越来越远；而那些不找任何借口、不找任何理由、绝不拖延的人则让成功女神青睐。马上行动，不要有任何拖延。这样我们才能抓住机会，这样我们才能拥有充足的时间，这样我们才不会因没有及时行动和成功失之交臂而感到懊悔和遗憾！

汤姆·霍普金斯是全世界单年内销售最多房屋的地产业务员，平均每天卖一幢房子，至今仍是吉尼斯世界记录保持人。

同时，他也是当今世界第一名推销训练大师，接受过其训练的学生在全球超过 500 万人。

当他的事业迎来辉煌的时候，很多人企盼得到他的成功秘诀。

一次，有一个人问汤姆·霍普金斯：“请问您成功的秘诀到底是什么？”

他说：“马上行动！”

“当您遇到困难的时候，请问您都是如何处理的？”

他说：“马上行动！”

“当您遇到挫折的时候，您要如何克服？”

他说：“马上行动！”

“在未来当您遇到瓶颈的时候，您要如何突破？”

他说：“马上行动！”

“假如您要分享您的成功秘诀给全世界每一个人，那您要告诉他们什么？”

他说：“马上行动！”

行动和速度是成功的关键。成功者必须做到马上行动、决不拖延。21世纪打的是速度战，时间是无比宝贵的，如果我们不能抢在别人的前面行动，别人就会把我们甩在后面。

在很多时候，我们已经具备了知识、技巧、能力、良好的态度与成功的方法，懂得比任何人都多，但却依然不能成功，这很可能就是因为我们的行动速度不够快。

在今天，行动慢，就等于白行动，甚至没行动。只有快速行动、立刻去做，比竞争对手更早一步知道、做到，才有成功的机会。

马上行动，你可以这样做：

① 只有凡事马上行动的人才能改变这个世界，才会在这个时代获得成功。拿一张纸写上“马上行动”，贴在你的书桌、床头、镜子前，贴满你的房间，你一看看到它就会有行动力的。而且现在就去！

② 一定要让马上行动成为一种习惯。为了养成马上行动的好习惯，可以大声地告诉自己：“凡事我要马上行动，马上行动！”连续讲10次，立即就讲！先强化意识，再强化行为，最后形成习惯。

③ 要做什么事时，马上就迈出第一步。宇宙有惯性定律。什么事情一旦拖延，就总是会拖延，但一旦开始行动，通常就会一直做到底，所以，凡事马上行动就是成功的一半，而迈出第一步就是迈出了最重要的一步，行动应该从第一秒开始，而不是第二秒。

2. 决断，必须刻不容缓地进行

做事情，要快速做出决断，并立即付诸行动，否则，你将后悔莫及，痛失大好时机。只有果断的人，才能抓住成功的机会。

美国石油大亨洛克菲勒，在经营他的石油帝国的初期，正是原油开采急剧增长的时期。本打算进行投资的他，经过一段时间的考察，他敏锐地感觉到，由于石油需求有限，每天生产出的石油卖不出去，他预测油市一定下跌。这是盲目开采，他告诫自己说，现阶段不能进行投资。果然，不出洛克菲勒所料，由于疯狂地钻油，导致油价一跌再跌。

洛克菲勒以自己敏锐的直觉，预测出原油市场的行情，于是当机立断，做出决断，放弃原油市场的投资。从而避免了自己的巨大损失。

3年后，原油一再暴跌之时，洛克菲勒却认为这是投资石油的时候了。他与朋友一起合伙开设了一家炼油公司，采用新技术提炼煤油，使得公司迅速发展起来。他在耐心等待，冷静观察一段时间后，决定可以放手大干了。而合伙人举棋不定，不敢冒风险，洛克菲勒则坚决不让步，两个人只好分道扬镳。

最后，洛克菲勒以高价买下合伙人的股份，取得了公司的控股权。他后来回忆说，这是一个具有决定性意义的时刻：“这是我平生所做的最大决定。”从此，他的石油帝国慢慢成长起来。

不难看出，传媒大王默多克以他的果敢的决断、迅速的行动，一次又一次获得成功。无独有偶，石油大王洛克菲勒也因为他能及时出击，而成为美国历史上的首富。这证明了什么？快速决断是成功者必须具备的基本素质，只有这样，才能在竞争越来越激烈的社会里，引领自己走向成功。那么，怎样才能刻不容缓地决断呢？

① 看准时机，果断出手。

② 在决断之前，一定要充分地、快速地考量自己所要做的事，决断让你刻不容缓，决不是要你逞一时之勇。

③ 对自己充满自信。相信自己的判断力和做事的能力，这样，才能做好要做的事。

3. 不要拿心动当行动

在现实生活中，总有许多空想家存在。他们是“言语上的巨人，行动上的矮子”，虽然时不时地喊出几句豪言壮语，想要达到如何的成就，却总不能付诸到实际行动中，因此最终还是庸庸碌碌、一事无成。

一个青年拿到硕士学位并在社会上闯荡了两年后，决心自己创立一番事业，而恰好此时他对市场上刚产生的一个新项目产生了浓厚的兴趣，于是，他开始搞市场调查、研究可行性、撰写计划书等等。

就这样，足足忙了大半年后，正当他的疑问越来越多、出发的脚步越来越迟疑时，却获悉几个下岗女工早已经把这个项目开展得如火如荼，生意做得遍布全国了。

生活中此类青年人确实不少，倘将著名诗人艾青的“梦里走了许多路，醒来还是在床上”这句话送给这些人，真是再合适不过了。

他们小心谨慎，为了达到理想和目标，研究来研究去，考察了许多实际情况，制订了很多详细的计划。可是下一步却不是按照计划去执行，而是左思右想，又推翻了原有的计划，重新罗列新的打算、制订新的计划，而这些新的打算和计划列出后，又马上会被更新的打算和计划所取代……就这样一而再、再而三，在周而复始中时间已经白白流逝，最终也一无所获、一事无成。所以，心动不如行动，心动更要行动！具体的做法是：

① 只有抓紧生命里的每一分钟，别让光阴耗费在蹉跎中，踏踏实实地去把想法变成行动，才能取得应有的成绩。

② 只有下定一个不更改的决心，历经学习、奋斗、成长这些不断的行动，才有资格摘下成功的甜美果实。

③ 光会做黄粱美梦的“空想家”是永远也没有机会品尝成功的甜蜜，只有善于行动的实干家才能把握机会，向着理想的目标，以一个个踏实的脚印迈向成功。

④ 有理想目标是不够的，必须付之于行动，否则到头来也只是竹篮打水一场空。

第 03 法

心理施压——轻松驾驭他人

方法简析

大多数人都无法忍受恐惧、战胜怯意，这便是恐吓得以奏效的心理基础。适当地恐吓多用于较量的开端处，这样可以为自己建立心理优势，从而顺利达到自己的目的。

方法要点

1. 长自己胆气，灭他人威风

与人较量，先要学会长自己的胆量，灭敌人威风。当你灭了对手的威风，那么，离战胜对手也就不远了。

廉范是赵国名将廉颇的后裔，做过云中太守。当时，匈奴大规模入侵，廉范率领部队，前往边境抵御匈奴。

匈奴人多势盛，廉范的兵力弱小，正巧日落西山，廉范命令战士们每人将两根火炬交叉捆在一起，点燃其中的三个头，另一头拿在手中，分散在营地和营地周围列队，顿时火点如同满天的繁星，很是壮观。匈奴军队远远望见汉军营地扩大，火烛甚多，以为来了许多援军，大为惊恐。

廉范对部下说：“现在我们的谋略是，乘黑夜用火去突袭匈奴，使他们不了