# 小故事大智慧

内容提要：

一个人有没有办事能力决定这个人在社会上立事和处世的成败。办事能力是一个人综合素质的集中体现。大凡能办事和会办事的人都能在事业上行得通，在工作上站得住，在社会上吃得开。一个人如果得到了"能办事"和"会办事"的评价，那就说明这个人已经为社会所承认和所欣赏，其人生和事业的天室也就逐渐露出了绮丽的曙光。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

# 小秘方（广告词）

掌握" 秘方"，因势异利者胜；抛弃" 秘方"，自以为是者败。
成功并非没有捷径可走，因为这需要雄才；
失败根本没有密秘，不需要冥冥苦思……

# 目　　录

1. 三寸不烂之舌,一生受用不尽 …… (1)
2. 凡事莫苛求 …… (1)
3. 慢说"你错了" …… (2)
4. 小不忍则乱大谋 …… (3)
5. 对小人敬而远之 …… (4)
6. 适时闭口 …… (5)
7. 脸皮厚,吃个够 …… (6)
8. 给别人留面子 …… (7)
9. 爱你的对手 …… (8)
10. 只要别人显得比你好 …… (9)
11. 莫要树敌多 …… (10)
12. 怀大谋,忍小辱 …… (11)
13. 妙不在言 …… (12)
14. 想着别人 …… (12)
15. 严于律己,宽以待人 …… (12)
16. 成功来源于内心 …… (13)
17. 做一个有心人 …… (14)
18. 勇敢的说"我配" …… (14)
19. 别太忙碌 …… (15)
20. 自制——人格力量 …… (16)
21. 控制自己的情绪 …… (16)
22. 千招会不如一招精 …… (17)
23. 能力荟萃大揭秘 …… (18)
24. 相约成功曾多走几步 …… (18)
25. 专心与成功相邻 …… (19)
26. 助他人,己受益 …… (19)
27. 切莫画饼充饥 …… (20)
28. 出奇制胜 …… (21)
29. 量力而行 …… (21)
30. 独树异帜,创造奇迹 …… (22)
31. 答非所问 …… (23)
32. 以牙还牙 …… (23)
33. 与人为善方成功 …… (24)
34. 让人们对你有好感 …… (25)

35. 取信于人 …… (26)
36. 悲哉,优柔寡断 …… (26)
37. 当断必断,无后患 …… (27)
38. "礼"、"教"受用不尽的财富 …… (27)
39. 有缘人有好运 …… (28)
40. 好运缘于机遇 …… (29)
41. 尊重别人,赢得好运 …… (29)
42. 温和有益 …… (32)
43. 勇气决定命运,个性创造机遇 …… (33)
44. 东方不亮西方亮 …… (33)
45. 虚掩之门 …… (34)
46. 乐已及人,其乐融融 …… (35)
47. 心灵曾进化 …… (35)
48. 幽默发觉于逆境 …… (36)
49. 自己找寻幸福 …… (37)
50. 成绩≠品格 …… (37)
51. 因为他人而存在 …… (38)
52. 须走正路 …… (39)
53. 人贵有自知之明 …… (40)
54. 不可狂热 …… (41)
55. 忍让与赚钱 …… (42)
56. 信任沉默 …… (42)
57. 己所不欲,勿施于人 …… (43)
58. 多关心他人 …… (43)
59. 战胜自己 …… (44)
60. 蝼蚁亦可撼树 …… (45)
61. 没有迟到的成功 …… (47)
62. 你就是第一名 …… (49)
63. 寻找自己的音符 …… (50)
64. 笑对人生百态,喜迎成功曙光 …… (51)
65. 说一是一 …… (52)
66. 敢为天下先 …… (53)
67. 矢志不移 …… (54)
68. 不入虎穴,焉得虎子 …… (54)
69. 敢于挑战 …… (55)
70. 把哀叹打入冷宫 …… (56)
71. 毅力和恒心 …… (56)
72. 说干就干 …… (57)

73. 别犹豫 …… (57)
74. 不断抉择 …… (58)
75. 志向是财富 …… (60)
76. 失败并不可怕 …… (61)
77. 要有好心态 …… (65)
78. 平常心创奇迹 …… (66)
79. 失败是成功的必经之路 …… (67)
80. 成功的密秘 …… (67)
81. 用心演绎你自己 …… (68)
82. 丢掉情感垃圾 …… (68)
83. 微笑面对难题 …… (69)
84. 莫叫绊脚石阻路 …… (69)
85. 明朗的工作心情 …… (70)
86. 最难相识是自己 …… (70)
87. 不屈的斗志 …… (71)
88. 事事办好不容易 …… (71)
89. 让遗憾逝去 …… (72)
90. 学会乐观 …… (72)
91. 切莫急功近利 …… (73)
92. 不要恐惧 …… (74)
93. 别怕摔倒 …… (74)
94. 行动出于智慧 …… (75)
95. 不计结果 …… (75)
96. 敢于付出 …… (76)
97. 抛砖引云 …… (76)
98. 走自己的路 …… (79)
99. 澄清价值观 …… (79)
100. 把握心灵的方向 …… (80)
101. 信念是用之不竭的力量源泉 …… (82)
102. 好信念创造好人生 …… (84)
103. 观念要正确 …… (86)
104. 坏牌不一定会输 …… (88)
105. 追求使生命变得精彩 …… (90)
106. 无目标无信念 …… (91)
107. 明确人生目标 …… (92)
108. 远大的目标,伟大的成就 …… (93)
109. 目标要高 …… (95)
110. 不要怀疑自己 …… (96)



需要全本请访问 www.ertongbook.com

111. **失败孕育成功**…… (98)

# 引　言

一个人有没有办事能力决定这个人在社会上立事和处世的成败。办事能力是一个人综合素质的集中体现。大凡能办事和会办事的人都能在事业上行得通，在工作上站得住，在社会上吃得开。一个人如果得到了"能办事"和"会办事"的评价，那就说明这个人已经为社会所承认和所欣赏，其人生和事业的天室也就逐渐露出了绮丽的曙光。

那么是否可以问一下：能办事和会办事的人是天生素质高的缘故吗？这样认识问题的人显然是极端偏见和错误的，同时也是自甘于人后的表现。其实，当代社会学研究成果早就有了结论：人们的办事能力也是后天学来的。因为在社会上办事显而易见的道理是不能想当然地蛮干胡来。一件事从最初的构想到最后成功都要经历一个过程，这个过程决不是直来直去的。直来直去地行事是不符合事件的运行规则和操作程式的。所以，办任何一件事都有一个技巧。手段和艺术的问题。把各种办事技巧、手段和艺术学会了，很多事情也就迎刃而解了。天下没有攻不破的城，也没有办不成的事。事情没办成，不在于对方的不好合作和不通情达理，而多半是因为技巧和手段用的不对头。这技巧和手段/像平常干活使用的工具一样，干什么活就应该选用什么工具。比如你要拧一个螺丝，用木棒不行，用锅头不行，而用扳手或钳子肯定能把螺丝拧下来。你知道干什么活选用什么工具是一个很普通很简单的问题，但是你可知道办什么事该用什么技巧和手段吗？这后一个问题可不这么直观和简单，如果不认真学习一番，可能就永远不得办事的要领。

本书所归纳和总结的正是古今中外特别是当今社会行之有效的办事技巧和手段。学会了这些技巧和手段，你就不会再为"办事难"而感慨万端了。

每个人都有这样的体验，要想在社会上体面地立足和处世绝非易事。今天要办这件事，明天要办那件事，每一件事几乎都不是一个人能够孤立办成的。因为人的社会性决定了任何人都不是孤立存在的。而利益的社会性又决定了人们办事的难度。因为每一件事都是对利益的追逐、交涉和竞争。办事的过程是一个对利益的求索、角逐和分割过程。所以，"办事难"其实就难在对各种社会利益的竞争上。

从一定意义上说，这个世界上的一切好的东西都是给能办事和会办事的人预备的，包括财富、地位、荣誉和一切与人生幸福沾边的东西。这一切都被社会上一把隐形尺子拨到了能办事和会办事者的一边，而不会办事的人却大都被置于对各种利益袖手旁观的角色上。这显然是令人十分悲哀和遗憾的事情。

一个人办事能力强，就会在工作上得到领导的赏识和器重，在社会上得到朋友的拥戴和尊重，在事业上得到各方的支持和帮助，在家庭里得到美满的婚姻和爱情。所以，一切为成功和幸福而奔波和奋斗的人们，都尽快学会办事吧，只要掌握了本书所提供的各种办事技巧和手段，你就会如鱼得水，心想事成。

小故事大智慧

# 1. 三寸不烂之舌，一生受用不尽

古往今来，不知有多少人，凭着三寸不烂之舌，改变了自己平腐的命运。

说话是人们每天生活的主要内容，从早晨睁开眼睛开始，一天中的每件事都必须用语言来推动。因此语言在人们生活中是最简单，最平凡也是最重要的事。正因语言与人们息息相关，所以说话的技巧就显得尤其重要。

西汉初年，汉高祖刘邦杀了项羽，平定天下之后，开始论功行赏，群臣在这个时候，彼此争功，吵了一年多都无法确定。刘邦认为萧何功劳最大，就封萧何为侯，封地也最多，但群臣却心中不服，议论纷纷。在封赏勉强确定之后，对席位的高低先后又起争议，大家都说"平阳侯曹参身受70次伤，而且攻城掠地，功劳最多，应当排他第一。"刘邦因为在封赏时已委屈了一些功臣，多封了许多给萧河，所以在席位上难以再坚持，但心中还是想将萧何排在首位。

这时候关内侯鄂君已揣摩出刘邦的意图，就挺身上前说道："群臣的评议都错了！曹参虽然有攻城掠地的功劳，但这只是一时之功。皇上与楚霸王对抗五年，时常丢掉部队，四处逃避。而萧何却常常从关中派兵员填补战线上的漏洞。楚、汉在荥阳对抗了好几年，军中缺粮，都是萧何转运粮食补给关中。粮饷才不至于匮乏。再说皇上有好几次逃到山东，都是靠萧何保全关中，才能接济皇上的，这才是万世之功。如今即使少了一百个曹参，对汉朝有什么影响？我们汉朝也不必靠他来保全啊！为什么你们认为一时之功高过万世之功呢？我主张萧何第一，曹参其次。"

刘邦听了，自然是高兴无比，连忙说："好，好。"于是下令萧何排在第一，可以带剑入殿，上朝时也不必急行。

刘邦本是个大老粗，在分封诸侯的时候，将一些从前跟着他出生入死、身经百战的功臣比喻为"功狗"，而将发号施令、出谋划策的萧何比喻为"功人"，所以萧何的封赏最多。明眼人一看就知道刘邦宠幸萧何，所以安排入朝的席位上，高祖虽然表面上不再坚持萧何应排第一，但鄂君早已揣摩出他的心意。于是顺水推舟，专拣好听的话讲，刘邦自然高兴。鄂君因此而被改封为"安平侯"，封地也多了近一倍。鄂君的几句话，使他一生享尽荣华富贵。

# 2. 凡事莫苛求

心胸狭窄的人，会对别人挑肥拣瘦，吹毛求疵；而大肚的人则不会以自己的标准和经验来衡量朋友的所作所为。

生活在大千世界上的人们，性格、爱好、职业、习惯等诸方面存在着很大差别，对事物、问题的认识理解也不尽相同。

刘宽是我国汉朝时代的人，为人仁慈宽厚。在南阳当太守时，小吏、老百姓干了

错事，他只是让差役用蒲鞭责打，表示羞辱。他的夫人为了试探他是否像人们所说的那样仁厚，便让婢女在他和下属集会办公的时候捧出肉汤，把肉汤泼在他的官服上，结果刘宽不仅没发脾气，反而问婢女:" 肉汤烫了你的手吗？' 还有一次，有人曾经错认了他驾车的牛，硬说这牛是他的，刘宽什么也没说，叫车夫把牛解下给那人，自己步行回家。后来，那人找到自己的牛，便把牛送给刘宽，并且向他赔礼道歉，刘宽反而安慰那人。

刘宽的雅量可谓不小，有礼也让人三分。他感化了别人，赢得了人心，对待一般人是这样，对待朋友更是这样。

《菜根谭》中有句话:" 径路窄处，留一步与人行；滋味浓的减三分让人尝。此是涉世一极乐法。" 在道路狭窄之处，应该停下来让别人先行一步。只要心中常有这种想法，那么人生就会快乐安详。此话也可以用在朋友之间，" 人情反复，世路崎岖。行去不远，须知退一步之法：行得去远，务加让三分之功。" 因此走不过的地方不妨退一步，让对方先过，就是宽阔的道路也要给别人三分便利。

## 3. 慢说" 你错了"

人活脸，树活皮，当你不给别人面子的时候，想想自己被如此对待的心境吧！

朋友们，在日常生活中，你是否经常听到别人对你说" 你错了" 这样的话呢？假如听到这种话你会感觉如何呢？我想大多数人听到这样的话心里都不会太舒服吧。短短几个字，虽无恶意，却很容易伤了人的自尊心。

光劳利是纽约一家木材公司的推销员，他多年与那些冷酷无情的木材审察员打交道，常常发生口舌，虽然最后的结果往往是他赢，但公司却总是赔钱。为此，他改变策略，不再同别人发生口角。结果呢？下面是他讲的一段经历：

有天早上他办公室的电话铃响了，一个人急躁不安地在电话里通知他说，光劳利给他的工厂运去的一车木材都不合格，他们已停止卸货，要求光劳利立即把货从他们的货场运回去。原来在木材卸车四分之一时，他们的木材审察员报告说这批木材低于标准 50％，鉴于这种情况，他们拒绝接受木材。光劳利立刻动身向那家工厂赶去，一路上想着怎样才能最妥当地应付这种局面。通常，在这情况下他一定会找来判别木材档次的标准规格据理力争，根据自己作了多年木材审察员的经验与知识，力图使对方相信这些木材达到了标准，错的是他。然而这次他决定改变作法，打算用新近学会的" 说话" 原则去处理问题。

光劳利赶到场地，看见对方的采购员和审察员一副揶揄神态，摆开架式准备吵架。光劳利陪他们一起走到卸了一部分的货车旁，询问他们是否可以继续卸货，这样光劳利可以看一下情况到底怎样。光劳利还让审察员像刚才那样把要退的木材堆在一边，把好的堆在另一边。

看了一会儿光劳利就发现，他审察的过分严格，判错了标准。因为这种木材是白松。而看出他对硬木很内行，却不懂白松木。白松木恰好是光劳利的专长。不过光劳

利一点也没有表示反对他的木材分类方式。光劳利一边观察，一边问几个问题。光劳利提问时显得非常友好、合作，并告诉他说他们完全有权把不合格的木材剔出来。这样一来他变得热情起来，他们之间的紧张开始消除。渐渐地他的整个态度变了。他终于承认自己对白松毫无经验，开始对每一块木料重新审察并虚心征求光劳利的看法。

结果是他们接受了全部木材，光劳利拿到了全价的支票。

## 4. 小不忍则乱大谋

中国有句谚语：人在屋檐下，不得不低头，是啊，许多时候，我们权势不如人，机会不如人，我们就不得不低着头，做些不得不做的违心事。有志者会籍此取得休养生息的时间，以图东山再起。这样才不枉当初低头之痛。

隋朝的时候，隋炀帝十分残暴，各地农民起义风起云涌，隋朝的许多官员也纷纷倒戈，转向农民起义军，因此，隋炀帝的疑心很重，对朝中大臣，尤其是外藩重臣，更是易起疑心。唐国公李渊（即唐太祖）曾多次担任中央和地方官，所到之处，悉心结纳当地的英雄豪杰，多方树立恩德，因而声望很高，许多人都来归附。这样，大家都替他担心，怕遭到隋炀帝的猜忌。正在这时，隋炀帝下诏让李渊到他的行宫去晋见。李渊因病未能前往，隋炀帝很不高兴，多少有点猜疑之心。当时，李渊的外甥女王氏是隋炀帝的妃子，隋炀帝向她问起李渊未来朝见的原因，王氏回答说是因为病了，隋炀帝又问道：" 会死吗？'

王氏把这消息传给了李渊，李渊更加谨慎起来，他知道迟早为隋炀帝所不容，但过早起事又力量不足，只好隐忍等待。于是，他故意广纳贿赂，败坏自己的名声，整天沉湎于声色犬马之中，而且大肆张扬。隋炀帝听到这些，果然放松了对他的警惕。这样，才有后来的太原起兵和大唐帝国的建立。

假如李渊当初听了隋炀帝的话，怒火中烧马上与之理论或采取兵变，很可能会因为准备不足，时机不成熟而失败。一旦失败，则永无机会从头再来了。

美国前总统林肯说过：对暂时斗不过的小人要忍耐。与共和狗争道并咬伤，还不如让狗先走。因为即使你将狗杀死，也不能治好被咬的伤。

我们这里讲的忍，是一种等待，为图大业等待时机成熟，忍之有道。这种忍，不是性格软弱，忍气吞声、含泪度日之举，而是高明的人的一种谋略，是为人处世的上上之策。

凡事留有余地

俗话说：" 狗急跳墙。" 国外有句相同的谚语：" 走投无路的老鼠会咬猫。" 老鼠无论如何也斗不过猫，但是在情势所逼，走投无路时，也可能拼命决一死战，给予猫以意想不到反击。

人类的情形与此亦相差不远。对于他人无尽无休的追问置若罔闻的人并不是没有，但是人们为了保护自己，往往会绞尽脑汁地意欲辩驳、反击，而无深思反省的余地。再者，无论是什么人都难免有些缺点，如果办事说话喜欢穷追不舍，紧逼不放，对方

在情急之下，极有可能不顾一切地反咬你一口，从而造成双方僵持不下的尴尬局面。

吴先生是位热心于教育的知名人士，眼下提任某市局研究室主任，虽然年逾半百，但是每天的课间操仍和其他同志一起跑步、做操，其精力之充沛决不亚于年轻人。一天早晨，天正下着毛毛细雨，研究室的同志们不知是否要照例做操，于是去请示吴先生。吴先生说："如此小雨，照做不误。"此时，其中有一位年轻人轻声地咕哝一句："要做你自己去做好了。"不料这话被老吴听到了，于是喝斥道："你说什么？在大家面前再说一遍！"吴先生的怒斥使这位年轻人紧张万分，但是吴先生对此并没有深究。这位年轻人是个不满现实、喜爱制造事端的人，平素即被大家所不欢迎，吴先生的斥责使得其他的人觉得非常痛快，认为他是罪有应得，而且对这位主任的作风深感佩服，从此之后，所有的办事员和科员都越发尊重吴先生了。

当斥责时，不用客气留情，但是斥责必须有分寸，而且在斥责之后必须给予无限的信任和关怀。斥责之后，还应伸出救援之手，使他改正错误，而不是一味追究责骂，从此戴上"有色眼镜"，一棍子把人家打死。迫使对方赤裸裸地坦白，使他受到最彻底的伤害，这是最愚蠢的人才会采取的笨拙方法。

## 5. 对小人敬而远之

君子就是那些为人坦荡、不屑于勾心斗角紧盯蝇头小利之人。而小人恰恰相反，他们是琢磨人的专家。

生活在我们身边的人无非两种：君子和小人。小人的眼睛牢牢地盯着周围的大小利益，随时准备占点便宜，为此甚至为惜一切代价准备用各种手段来算计别人，真是让人防不胜防。因此对付小人没有一套办法是不行的。

唐朝时，有个李林甫，他是唐玄宗手下常伴随其身边的一个奸臣，心胸极端狭窄，容不得别人得到唐玄宗的宠爱。唐玄宗有个喜好，他比较喜欢外表漂亮、一表人才、器宇轩昂的武将。有一天，唐玄宗在李林甫的陪同下正在花园里散步，远远看见一个相貌堂堂、身材魁武的武将走过去，便感叹了一句："这位将军真漂亮！"并随口问身边的李林甫那位将军是谁，李林甫支吾着说不知道。此时他心里很慌张，生怕唐玄宗喜欢上那位将军。事后，李林甫暗地里指使人把那位受到唐玄宗赞扬了一句的将军调到了一个非常偏远的地方，使他再也没有机会接触到唐玄宗，当然也就永远丧失了升迁的机会。从这里也可以看出，小人的行为真是让人莫名其妙，其心眼极小，为一点小荣辱都会不惜一切，干出损人利己的事来。所以防小人是我们必须学会的本领，即使我们不屑于与小人为伍，我们也不得小防，以减少不必要的麻烦。

唐朝天宝年间，暴发安史之乱。郭子仪率兵平安天下，立了大功，但他并不居功自傲，为防小人嫉妒，他格外小心。一次，朝中有一个地位比自己低的官吏要来拜访郭子仪，郭子仪事先做了周密安排，因家中侍女成群，他让所有的侍女到时候都避开，不要露面。郭子仪的夫人对此举感到不理解，问丈夫为什么这么做？郭子仪告诉夫人说，这个官吏是个十足的小人，身高不足五尺，相貌奇丑，很忌讳别人说他丑。郭子



需要全本请访问 www.ertongbook.com

仪担心家人见了这个人会发笑，因而让所有家人都躲起来。郭子仪对这个官僚太了解了，在与他打交道时做到小心谨慎。后来，这个小人当了宰相，极尽报复之能事，把所有以前得罪过他的人统统陷害掉，唯独对郭子仪比较尊重，没有动他一根毫毛。这件事充分反映了郭子仪对待小人的办法既周密又老练。

小人之刁钻，几乎无孔不入。有些小人竟也勇敢的得很，不惜牺牲他自己的生命、亲人的生命，或"第二生命"，而与你周旋到底，正所谓舍命陪君子。这时候，就算你有理，也最好避一避此等不要命的小人。小人固然厉害，但我们并不怕他，避开小人是因为我们不值得把太多的精力浪费在一些没有价值的争斗上。一旦把握不好自己的行为界限，得罪小人，他就会想方设法来琢磨你，破坏你的正事，分散你的精力，使你不能安心于工作、学习和生活。

小人不遗余力地陷害别人，就是避免别人胜过自己，谋求心理上的平衡。掌握了小人的这种心理需求，我们不妨投其所好，让小人的心里舒服一些，他们就会把眼光从我们身上收回，转向别处了。

## 6. 适时闭口

嘴是用来吃饭，说话的，隧此这外别无它用，但偏偏有许多不该发生的事都是出自于这里……

每个人都喜欢别人认为自己聪明，有才华能干，因此，很多人言谈举止之间，总是有意无意显示一下自己某方面的优势。如果是同事，朋友之间这样做，应无大碍，若是在领导面前蓄意显能，往往会给自己带来毒运。因为你太聪明了，什么事都瞒不过你的眼睛，他就会视你为眼中钉肉中刺，早晚要铲除掉才安心。

三国时期的杨修，在曹营内任主簿，思维敏捷，甚有才名。由于为人恃才自负，屡犯曹操之忌。曹操曾营造一所花园。竣工后，曹操观看，不置可否，只提笔在门上写了一个"活"字，手下人都不解其意，杨修说："门内添活字，乃阔"字也。丞相嫌园门阔耳。"于是再筑围墙，改造完毕又请曹操前往观看。曹操大喜，问是谁解此意，左右回答是杨修，曹操嘴上虽赞美几句，心里却很不舒服。又有一天，塞北送来一盒酥，曹操在盒子上写了"一盒酥"三字。正巧杨修进来，看了盒子上的字，竟不待曹操说话自取来汤匙与众人分而食之。曹操问是何故，杨修说：'盒上明书一个一口酥，岂敢违丞相之命乎？'曹操听了，虽然面带笑容，可心里十分厌恶。

曹操性格多疑，深怕有人暗中谋害自己，谎称自己在梦中好杀人，告诫侍从在他睡着时切勿靠近他，并因此而故意杀死了一个替他拾被子的侍从。可是当埋葬这个侍者时，杨修喟然叹道："丞相非在梦中，君乃在梦中耳！"曹操听了之后，心里愈加厌恶杨修，便想找机会除之。

曹操率大军迎战刘备打汉中时，在汉水一带对峙很久，曹操由于长时屯兵，到了进退两难的处境。此时恰逢厨子端来一碗鸡汤，曹操见碗中有根鸡肋，感慨万千。这时夏侯＊）入帐内禀请夜间号令，曹操随口说到："鸡肋！鸡肋！"于是人们便把这句

话当作号令传了出去。行军主簿杨修即叫随军收拾行装，准备归程。夏侯＊）见了便惊恐万分，把杨修叫到帐内询问详情。杨修解释道：" 鸡肋鸡肋，弃之可惜，食之无味。今进不能胜，退恐人笑，在此何益？来日魏王必班师矣。" 夏侯＊）听了非常佩服他说的话，营中各位将士便都打点起行装。曹操得知这种情况，以杨修造谣惑众，扰乱军心罪，把他杀了。

俗话说得好：" 聪明反被聪明误"。应该肯定，杨修是一个绝顶聪明的人，问题在于他被聪明所误。处处都要露一手，所谓" 恃才放狂"，不顾及别人受不受得了，不考虑别人讨厌不讨厌，而这个别人，却是曹操这个恃才傲物的顶头上司。于是，针尖儿对麦芒，杨修终于送掉了自己的小命。

这里，杨修智慧超人，却因过于自负，不给曹操留一点面子，而丧了性命，这是每一个想以" 聪明" 博得上司欢心的下属应该吸取的一条教训，曹操的" 鸡肋"、" 一盒酥" 及门中的" 活" 字等，都是一种普通的智力测验，是一种文字游戏。他的出发点并不是真为了给大家出题测试，而是为了卖弄自己的超人才智，因此，他主观上猜着了，也只能含而不露，甚至还要以某种意义上的" 愚笨" 去衬托上司的" 才智"。但是，杨修却毫不隐讳地屡屡点破了曹操的迷局。虽然说杨修锋芒外露，好逞才能，因此而赔上了自己的性命，未免太可惜了。杨修聪明反被聪明误的故事告诉我们：欲利用上司的下属，必须要具备良好的素养，处处想到表现自己，放任自己，无视上司的自尊心和心理承受能力，锋芒毕露，咄咄逼人，必然会招来上司的忌恨，引火烧身。

由此看来，郑板桥的" 难得糊涂" 倒真是处世之道至理明言了。面对上司，想必每个人都有" 伴君如伴虎" 之感。因此，我们要学会降虎之术，那就是让自己显得笨一点、愚一点，让上司显得英明一些，高大一些，这样我们这些" 笨头呆脑" 的家伙，在他眼里也就会可爱许多了。

## 7. 脸皮厚，吃个够

俗话说：脸皮厚，吃个够，脸皮薄，吃不着。今天看来不无道理。

中国是有着五千年文明历史的国家，二千年的儒永文化的熏陶，让我们脑中有了这样的观念：宁可饿死、冻死，也不能让人家擢脊梁骨。这种强烈的自尊自强意识着实可嘉，但在新时代新形势下，仍然抱此观念不放，守着一张脸皮不放，那可就称得上是愚腐人。

古往今来，从东方到西方，有许多利用厚脸皮获得成功的事例。他们只所以能够成功，就是因为他们练就了刺不进扎不透的厚脸皮，保护着他们免遭旁人所有可能的非难和自己良心的遣责。

从历史上看，脸皮薄儿而成功者极其罕见，大凡那些获得超人成功者，皆为厚脸皮者。最有名的莫过于越王勾践，为了复仇竟然在众目睽睽之下替夫差亲口尝大便的味道。然而，他最终以自己的厚脸皮换来了" 三千越甲可吞吴" 的辉煌。刘备出道以来整天惶惶不可终日，四处托庇于人，见人先哭后说话，依靠自己的厚脸皮忍辱负重

才终于有了三分天下。韩信更不用说，乞食于漂母，受辱于胯下，才有了垓下一战功成。

不光是政治家，清朝时有个读书人无依无靠，寄居寺庙靠和尚施舍度日，和尚为了赶走他，故意在吃饭时不敲钟，一次等到吃完饭才敲响开饭的钟声，这个读书人跑去一看啥都没了。这个人可真算是厚脸皮了，在这样的情况下他也只不过墙上题诗两句聊以解嘲，并没有负气出走，而是继续死皮赖脸地苦读"蹭饭"，总算换来高官得中的一天。衣锦还乡回来一看壁上两句诗早已被绿纱罩上了，又写出了"二十余年尘拂面，如今始得碧纱笼"的感慨与得意。

细思之，厚脸皮其实是"胜固欣然败亦喜"的平常心，"走自己的路让别人说去吧"的勇气，愈挫愈奋、百折不挠的坚忍，抱负远大、志在高远的胸襟，还有志在必得的自信。归根结底就是心理素质好，实为当今成功者所必备。

我们这里所提的"脸皮厚"，并非是让我们要无赖，丧失尊严。而是希望我们在为人处世时，学会忍耐，学会等待时机，学会主动把握机遇。那些羞羞达达，不肯降低身价做事的薄脸人，在激烈的竞争中，肯定会陷入被动的境地。

## 8. 给别人留面子

你伤害过谁，也许早已忘了。可是被你伤害的那个人永远不会忘记你。他决不会记住你的优点。

中国人最大的特点就是爱面子，我们无论做什么事都会考虑到自己的面子。"面子"到底是什么东西呢？面子说明了就是尊严。谁都希望自己在别人面前有尊严，被人重视，被人尊重。因此，我们在与人交往时，为自己争得面子的同时，也别忘了给别人也留些尊严，这一点非常重要。

1922 年，土耳其人同希腊人经过几个世纪的敌对之后，土耳其人终于下决心把希望腊人逐出土耳其领土。穆斯塔法·凯墨尔对他的士兵发表了一篇拿破仑式的演说，他说："不停地进攻，你们的目的地是地中海。"于是，近代史上最惨烈的一场战争展开了。土耳其最终获胜。

当希腊的迪利科皮斯和迪欧尼斯两位将领前往凯墨尔总部投降时，土耳其士兵对他们大声辱骂。但凯墨尔却丝毫没有显现出胜利的骄气。他握住他们的手，说："请坐，两位先生，你们一定走累了。"然后，在讨论了投降的有关细节之后，凯墨尔安慰这两位失败者；他以军人对军人的口气说："两位先生，战争中有许多偶然情况。有时最优秀的军人也会打败仗。"卡耐基说："凯墨尔即使在全面胜利的兴奋中，为了长远的利益，仍然记着这条重要的信条——让别人保住面子。"

每个人都有自己的脸皮观念，这关系到自己的尊严和地位。面对失败者或是弱劣群体，我们却很少想到这一点。缘于自己的优越，我们常常无情地剥掉了别人的面子，伤害了别人的自尊心，抹杀了别人的感情，却又自以为是。扪心自问，这种心理是多么浅薄，心胸是多么狭窄啊！朋友们，即使我们自己很优秀，也千万记得给别人留些

面子，这样我们才会被人所尊敬。

而事实上，我们每个人都有值得称赞的地方，我要做的就是表达出那来自内心的赞美之声。

## 9. 爱你的对手

"爱"是友好的表示，爱亲人，爱朋友，爱恋人，这都是内心情感般需要，是人的本能，而"爱你的敌人"却是令人费解的事……

能当众拥抱敌人的人，他的成就往往比不能爱敌人的人高出许多。

体育竞技场是最能体现这种特殊的情感的地方。随着比赛哨声的吹响，拳击台上走来两位选手。他们两位可以称上是势均力敌。走在前面的那位叫阿森，笑容满面，礼貌地向全场观众挥手致意。后面那位叫约翰，显然他还没有消除对阿森的敌意，因为上一场比赛阿森让他出尽了丑。约翰一上场，就虎视眈眈地瞪着阿森，对全场热情的观众不理不睬甚至连比赛的礼仪——双方握手拥抱也粗暴的拒绝，就那样瞪着血红的眼睛，看着阿森，单等裁判的哨声。

对于约翰的无礼，阿森显得比较宽容，耸耸肩，一笑了之。

比赛一开始，约翰就以夺命招来取阿森企图先声夺人，制对手于死地。不但阿森心里明白，连全场观众也知道约翰这是在报仇，是在发泄，而不是在进行高质量高水平的比赛。于是所有的目光都聚集在阿森身上，所有人都在为阿森加油。

终于，比赛以阿森胜利而告终，这正是众望所归的结果。如果我们说这场比赛的胜负取决于两人的态度和心态，似乎有些武断，甚至是牵强附会。但不可否认，在这场势均力敌的比赛中，良好的心态绝对是阿森取胜的重要因素。

无论如何，爱你的敌人并不吃亏。此话怎讲？

能爱自己的敌人的人是站在主动的地位，采取主动的人是"制人而不受制于人"，你采取主动，不只迷惑了对方，使对方搞不清你对他的态度，也迷惑了第三者，搞不清楚你和对方到底是敌是友，甚至都有误认你们已"化敌为友"；可是，是敌是友，只有你心里才明白，但你的主动，却使对方处于"接招"、"应战"的被动态势，如果对方不能也"爱"你，那么他将得到一个"没有器量"之类的评语，一经比较，二人的份量立即有轻重，所以当众拥抱你的敌人，除了可在某种程种之内降低对方对你的敌意之外，也可避免恶化你对对方的敌意，换句话说，为敌为友之间，留下了条灰色地带，免得敌意鲜明，反而阻挡了自己的去路与退路；地球是圆的，天涯无处不相逢。

此外，你的行为，也将使对方失去再对你攻击的立场，若他不理你的拥抱而依旧攻击你，那么你必招致他人的谴责。

# 10. 只要别人显得比你好

如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧：如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。

当我们的朋友表现得比我们优越，他们就有了一种重要人物的感觉：但是当我们表现得比他还优越，他们就会产生一种自卑感，造成羡慕和嫉妒。

有一位年轻的纽约律师，他参加了一个重要案子的辩论；这个案子牵涉到一大笔钱和一项重要的法律问题。在辩论中，一位最高法院的法官对年轻的律师说："海事法追诉期限是 6 年，对吗？'律师愣了一下，看看法官，然后率直地说："不，庭长，海事法没有追诉期限。"

这位律师后来说："当时，法庭内立刻静默下来。似乎连气温也降到了冰点。虽然我是对的，他错了；我也如实地指了出来。但他却没有因此而高兴，反而脸色铁青，令人望而生畏。尽管法律站在我这边，但我却铸成了一个大错，居然当众指出一位声望卓著、学识丰富的人的错误。"

卡耐基指出：这位律师确实犯了一个"比别人正确的错误"。在指出别人错了的时候，为什么不能做得更高明一些呢？

安德鲁·卡内基是美国的钢铁大王，他白手起家，既无资本，又无钢铁专业知识和技术，却成为举世闻名的钢铁巨子，这当中充满着神奇的色彩，使许多人迷惑不解。

有一位记者好不容易才令卡内基接受采访，他迫不及待地劈头问："您的钢铁事业成就是公认的，您一定是世界上最伟大的炼钢专家吧？'

卡内基哈哈大笑地回答："记者先生，您错了，炼钢知识比我强的，光是我们公司，就有 200 百多位呢！"

记者诧异道："那为什么您是钢铁大王？您有什么特别的本领？'

卡内基说："因为我知道如何鼓励他们，便他们能发挥所长为公司效力。"

确实，卡内基创办的钢铁业是靠其一套有效发挥员工所长办法取得发展的：卡内基的钢铁厂因产量上不去，效益甚差。卡内基果断地以 100 万美元年薪，聘请查理·斯瓦伯为其钢铁厂的总裁。

斯瓦伯走马上任后，激励日夜班工作进步竞赛，这座工厂的生产情况迅速得到改善，产量大大提高，卡内基也从此逐步走向钢铁大王的宝座了。

可见，卡内基是十分聪明的，如果他自命是最伟大的炼钢专家，那么，至少会导致一些水平与其不相上下的专家不肯为其效力，即使是斯瓦伯这样的管理专家，也不会被看重使用，而人们也不会如此敬仰卡内基了。

德国人有一句谚语，大意是这样的："最纯粹的快乐是我们从那些我们的羡慕者的不幸中所得到的那种恶意的快乐。"或者，换句话说："最纯粹的快乐，是我们从别人的麻烦中所得到的快乐。"

卡耐基指出：你的一些朋友，从你的麻烦中得到的快乐，极可能比你的胜利中得

到的快乐大得多。

## 11. 莫要树敌多

一个人的意见相左的敌人越多，那他的事业就越难以发展，他的人际交往也就越失败。

无论是伟人、名人还是平常老百姓，都或多或少有一些敌人——和自己意见、观点、性格都相反的人。志不同、道自然也不合。

1996 年 6 月，在俄罗斯大选中爆出了一个大冷门：列别德单枪匹马竞选总统，获得了 15%的选票，名列第三，后来，叶利钦为了蝉联总统，将列别德招至麾下，委以安全会议秘书和总统国家安全助理的重任。这使支持列别德的选民转而支持叶利钦，使叶利钦在第二轮选举中奠定了胜局。于是，列别德名声大震，成了政坛的大红人。连叶利钦都预言：列别德将成为 2000 年的俄罗斯总统。

可是，就是这位政坛红人，在 10 月 17 日，被叶利钦撤销一切职务。仅仅 121 天，这位被称为" 明星政治家" 的人被撵出了克里姆林宫。列别德怎么那么快就从权力高峰上跌落下来，原因何在呢？

有人说是他祸从口出，一有人说他权力欲太强，两种说法都对，而且是互为表里，表面看是祸从口出，实质上是他野心太大，要让总统、总理下台，搅乱了克林姆林宫的政治平衡。

列别德的下台，主要起因在和 50 岁的内务部长库利科夫的争吵。库利科夫得到叶利钦的支持，又是总理切尔诺梅尔金的盟友，他是林宫中参与决策车臣战争的" 强硬派"。但是，当列别德一进入克里姆林宫，把手伸向库利科夫权力范围内时，库利科夫当然就和他发生了对抗。列别德雄心勃勃，独自同车臣反政府力量达成了在车臣停火和俄军撤出的《哈萨维尤尔特协议》，这个举动使他获得了一定的声望，但他处理独断，引起库利科夫巨大的反感，他坚决反对从车臣撤军，认为这样做将导致战争车臣化，会搞乱俄罗斯南部局势……列别德针锋相对，还把车臣战争责任推给库利科夫，还认为库利科夫判断失误，根本不配当内务部长，并要他辞职。列别德还要叶利钦在他和库利科夫两人之间做出选择：" 有他无我，有我无他"。一下子便矛盾激化起来。

列别德" 这头鲁莽的公牛"，把自己估计得太高了，他真以为在这个世界里，除了他是" 救世主" 外，别人都是无能之辈。

他抡起大牌把上下左右的同行们揍了个够：他攻击切尔诺梅尔金政府的经济政策不是维护国家利益，而是有利于某些" 势力集团"；他指责总统办公厅主任丘拜斯是" 挟天子以令诸侯"，想充当俄罗斯的" 摄政王"；他又阻挠叶利钦总统任命前总统国家安全助理巴图林担任负责高级军职任免机构的领导人；他一再攻击库利科夫，而且要其" 引咎辞职"；最后，他又和以前的好友、国防部长罗季奥诺夫吵翻了，他指责罗季奥诺夫对空降部队进行改革是" 企图消灭空降部队"。这个目中无人的家伙在议会，在党团到处树敌，他谁也看不起，而且野心勃勃。他刚担任安全会议秘书，就要求扩大



需要全本请访问 www.ertongbook.com