Classic books
19.9元
超值典藏

活法

为人处世的智慧

让我们找寻活着的意义，探寻更好的“活法”。
在人际交往中学会申请，在中国的“人情社会”里勇往直前。

吴龙◎编著



吉林出版集团有限责任公司

需要全本请访问 www.ertongbook.com

超值典藏

活法
为人处世的智慧

吴龙◎编著



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目（CIP）数据

活法：为人处世的智慧／吴龙编著．—长春：吉林出版集团有限责任公司，2011.6

ISBN 978-7-5463-5689-1

Ⅰ．①活… Ⅱ．①吴… Ⅲ．①人生哲学－通俗读物 Ⅳ．① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 118175 号

活法：为人处世的智慧

【出版策划】
孙亚飞

【封面设计】
刘　军

【责任编辑】
邓晓溪　张晓辉　刘晓敏

【版式设计】
阮剑锋

【特邀审校】
慧眼文化　一马随成文化

【美术编辑】
辰　征

【文图编辑】
李　强

【插图绘制】
官凯波

出　版：吉林出版集团有限责任公司（www.jlpg.cn/yiwen）
（长春市人民大街4646号，邮政编码 130021）
发　行：吉林出版集团译文图书经营有限公司（http://shop34896900.taobao.com）
电　话：总编办 0431-85656961　营销部 0431-85671728
制　作：日知图书（www.rzbook.com）
印　刷：北京正合鼎业印刷技术有限公司
开　本：889×1194mm　1/16
印　张：15
字　数：240千字
版　次：2011年7月第1版
印　次：2011年7月第1次印刷
定　价：19.90元

FOREWORD

前言

每个人活在这个社会上，都有自己的“活法”。无论是面对生活的碾压苦苦挣扎，还是用心感受生命的精彩纷呈；无论所面对的生活是“自认为的”一塌糊涂，还是深深相信这一切都是上天给自己最好的馈赠，每个人都在这个大千世界追寻着理想的人生。

可为什么大家的先天差别并不大，但彼此之间的际遇会有天壤之别？有些人能够获得幸福的生活、高高在上的地位、非凡的成就，还有多到普通人梦想不到的巨大财富；但有些人却只能庸庸碌碌地生活着，在面对难题时只能暗暗抱怨：这也不公平，那也不公平，什么都不公平！

的确，这世上很多事情都不公平，这些看似的“不公平”让有些人成功而幸福，却让另一些人生活在痛苦与悲惨之中。但归咎于“不公平”，很多时候只是失败者的借口而已。既然这个世界不公平，那么那些成功的、幸福的、富有的人们，他们又是如何在这个“不公平”的世界中寻找到自己的幸福生活与辉煌人生的呢？

很显然，许多人并没有理解为人处世的关键所在，没有找对走向成功的“活法”。一个人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何做人、做事，那么他最终的结局只能是失败。很多人之所以一辈子都碌碌无为，是因为他活了一辈子都没有弄明白该怎样为人处世，怎样找到打开成功大门的钥匙。

《活法：为人处世的智慧》就是一本揭开为人处世密码的书，运用前人的智慧剖析为人处世的准则，给你受益一生的生存智慧，通过一个个生动、具体的事例来阐述做人的道理、做事的方法。掌握了为人处世的智慧，就能够获得内心的平安与幸福，获得人人羡慕的辉煌成就，从而用自己的付出换回财富与荣耀。希望这本书能够带给读者说话办事的实用策略，照亮读者走向成功的未来之路。

活法：为人处世的智慧

目录

第一章

为人处世的黄金法则 7

◎旁观者清 ……7
◎通吃的智慧 …… 11
◎处世难——洞察人心 …… 15
◎低调做人 …… 18
◎高调做事 …… 22

第二章

为人的生存之道 26

◎明哲保身——藏锋掩锐方为成功之道 …… 26
◎善忍方能成大事 …… 30
◎谦卑造就的高贵 …… 34
◎人前莫显己能，背后莫论是非 …… 37
◎大树底下好乘凉 …… 41

第三章

处世的成功之法 47

◎人情积淀法 …… 47
◎充实自己的人情账户 …… 50
◎投其所好——建立亲密的关系 …… 53
◎洞察人心——从情感入手的求人方法 …… 57
◎将欲取之，必先予之 …… 60
◎巧妙的选择——雪中送炭 …… 61
◎求人的艺术——用面子拘住对方 …… 64
◎架子要不得——放下身段才能长袖善舞 … 67
◎见缝插针——求人的策略 …… 70
◎关系要合理运用 …… 71
◎绵里藏针求人法 …… 75
◎善识时务，外部机遇不可忽视 …… 77
◎识时务者才会有出路 …… 81
◎学会创造机遇 …… 86
◎巧妙选择，将“机会”转变为成功 …… 87

第四章

掌握语言的艺术 96

◎欲说先听 …… 96
◎交浅言深是大忌 ……100
◎遇事只开三分口，纵会人前只点头 ……102
◎万言万当，不如一默 ……105
◎语言——看不见的“保护色” ……108
◎讲话要有人情味 ……111
◎避免无谓的争执 ……114
◎赞美的艺术 ……117
◎合适的话题让你所向披靡 ……120
◎雄辩是一种生存之道 ……121
◎自嘲是一种人生境界 ……123
◎尊重是处世的基础 ……124
◎语言婉转是另一种处世策略 ……125
◎“坦诚”二字值千金 ……126

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第五章

都市生存法典

128

◎狼的生存智慧 ……128
◎知进退——有所必为 ……131
◎守规矩——有所不为 ……133
◎讲策略———方法好才是真的好 ……136
◎有所不为，有所必为 ……140
◎身处其中，置身事外 ……143
◎知人与自知 ……146
◎识人与用人 ……148
◎失意莫失志，屈伸有度 ……149
◎得意莫忘形，进退自如 ……153
◎外圆内方——把握自己 ……155
◎揭牌与摊牌 ……158
◎牌好是关键 ……160
◎对手的不足就是我们的机会 ……163
◎善攻者动于九天之上 ……166
◎以真诚的心对待可信赖的人 ……174
◎匹夫之勇与妇人之心 ……177
◎胜利属于少犯错误的一方——活得长，你就赢了 180

第六章

财富与荣耀——成功的坦途

185

◎居安思危，未雨绸缪 ……185
◎寻找正确的目标 ……189
◎表面上的胜利是做人的悲哀 ……193
◎专注的力量 ……197
◎借鸡生蛋与大树乘凉 ……201
◎让步是为了更好地进步 ……205
◎审时度势——机会的挖掘法 ……207
◎勇者胜的奥秘——死地决战，才能绝处逢生 210
◎弱肉强食是市场的最高法则 ……214
◎通吃——赢家的特权 ……217
◎以快打慢与后发制人 ……219
◎攫取利润的“门道儿” ……225
◎伯乐之眼——人才靠发掘 ……227
◎恩威并施的驭人之术——赏罚分明才能令行禁止 231
◎将相本无种——寻找属于自我的成功之路 235

第一章

为人处世的黄金法则

活着，是一段艰辛但绚丽的旅途；活着，是一种期待着回报的付出；活着，更是一份怀揣着希望的责任。那么，我们到底如何去做才能拥有更加美好的生活，让我们不会错过那些旅途中的风景，得到应有的回报，实现我们那些美好的希望呢？其实每一个幸福的人生都绽放着一朵智慧的灵魂之花，而这朵灵魂之花所蕴藏的智慧就来源于一种深藏在社会生活之中，蕴含于东西方数千年人类文明发展史之内的“黄金法则”。

旁观者清

为人处世，讲究策略很重要。人活在社会上，首先要学会为人处世。只有学会为人处世，才能使自己真正地自立于世。无论我们做人还是做事，都要灵活一些，学会讲究策略。策略如果运用得当，自然就会迈向成功。

很多事件的发展过程中，除去当事双方外，往往还有个瞧热闹的第三者，此人似有似无，似近还远。可是，一旦他站出来说话，事态则极有可能出现戏剧化转机，就像原本平衡的跷跷板多了个游戏者一样。

下面说一件战国时代的著名事件。当年秦、赵二国战意正酣，秦国派出名将白起，赵国起用后起之秀赵括，两军在长平进行决战。结果，秦国不愧当时的霸主，一举歼灭赵国四十万大军，弄得赵国军心涣散，上上下下一片恐慌。秦国连下十七座城池，将军白起已然直逼赵国都城邯郸，可以说胜利在望。此时的赵国危在旦夕。然而，关键时刻有人叩响了平原君的大门，说是有事求见。苏代，一位名不见经传的小门客。他给平原君献计来了。苏代是合纵大家苏秦的弟弟，不但伶牙俐齿，而且勇气可嘉。他此来是请命赴秦，想找对方说理去。平原君思来想

去拿不定主意，又与群臣商议。最后决定死马当活马医，让苏代去秦国游说。

没过多久，苏代带着大量礼物到了咸阳，第一步拜访宰相范雎。二人对视，范大人一脸的不屑。哪知苏代一开口，就让范雎悚然动容。苏代话说了不少，核心意思只有一个：秦国的武安君白起现在正是威风八面，这次长平一战要再打赢了，对范雎来说，后果不堪设想。赵国灭亡事小，范大人失势事大。我是为您着想。话从何来呢？苏代接着给他分析，如若赵国亡在白起手里，那么他就立了大功，必然赢得秦王赏识，那么您范大人就肯定会被他压倒。苏代的话告一段落，范雎开始询问苏代有何对策？苏代又施展他的如簧巧舌说：“范丞相，我赵国本来已势微，如今灭亡赵国的话，赵北部国土必然入燕国，东部国土必然入齐国，南部国土必然入于韩、魏。这样的话，秦国所能得到的土地、人民能有多少？由此看来，不如允许赵国割地求和，请不要再让武安君建立功勋了。”只要仗不打了，白起没了兵权，范雎就可以继续安安稳稳做秦国的丞相。

范雎闻言主意已定，立即进宫，给秦王谈起当今天下大势。就说兵燹害人不浅，秦国兵民已被战争拖累得很苦了，何不暂时歇歇，割赵国一块地，同意赵国的求和。果不其然，秦王高高兴兴在协议书上签了字。结果以赵国献出六座城池，秦国退兵终了此事。难道苏代的目的如此单纯吗？实则不然。

首先，战场上的白起将军突然接到一纸调令，让班师回朝。眼看着就要立下不世奇功，却突然要撤军，白起心里十分恼火。回来一打听，范雎提的建议。两人势均力敌，白将军不得不把满腔怒火压了下去。

时隔两年后，秦王心意有变，再次怒向赵国。于是召唤白起将军，这回还请您带队，灭掉赵国。不巧，白将军生病，没法带兵打仗。不得已改派王陵，率领十万大军征讨赵国。此时赵国方面今非昔比，赵国的老将廉颇老当益壮，不是说打就能打败的。好几个回合较量之后，双方互有胜负，秦王气得头发都快竖起来了，又找白起，还请您挂帅出征！白起也坦承了自己的想法：“大王，赵国今有廉颇，那是精通战略战术的奇人，并非当年的赵括可比；另一方面，秦赵两国先前已经议和，现在我们单方发起进攻，一定会令诸侯不服。”秦王碰了软钉子，又派范雎去做动员工作。

自两年前苏代挑唆，白范二人早已成了冤家，而且矛盾越积越深。此番范雎前来求见，白起索性装病不起。回报秦王，气得秦王直拍桌子，怒道：“秦国没人了？除了白起还有人能出征吗？”还真没人了，想想又把王陵派出去了，直奔赵国都城邯郸。一晃打了小半年，赵国安然无恙。秦王没办法，再去请白起。

白起心里的疙瘩始终没解开，如今干脆装作重病不起，秦王实在受不了了，盛怒之下削去白起官职，逐出咸阳。范雎也没闲着，落井下石得落到点上，趁机跟秦王吹风：“这白起留不得啊，他心里恨我也恨您。现在您将他赶跑了，万一别国收留了他，到时反过来咬一口，肯定对秦国不利呀！”秦王一听有理，赐利剑一把，逼得白起自尽身亡了。

上述这起事件当中，将军白起无疑是值得同情的。此人戎马倥偬一辈子，为秦国立下汗马

功劳，然而终究落得死无葬身之地，晚景万分凄凉。范雎听取苏代的游说，不费力就铲除了一个异己。赵国则转危为安。当日白起逼近邯郸，赵国本来已经是筋疲力尽，灭亡就在眼前。可是，一经苏代的煽风点火，秦国白范两位文武大将失和，最终失去了核心战斗力。赵国也就获得了喘息的时机。

上述战争中，秦国和赵国为当事双方，他们各自从战争的角度看待问题，只欲争个你死我活。这种情况下，无论哪一方战胜了，代价也是极其可观的。而苏代则充当了旁观者，他冷眼看待世事，适时理清了敌我双方优劣，并呈送良方，助赵国转危为安。这就是旁观者的成功之处，胜在冷静，胜在客观。

再说一段诸葛亮的事迹。我们都知道《三国演义》中“空城计”的故事。当街亭失守后，司马懿率领十五万大军向诸葛亮所在的西城杀来。此时诸葛亮身边别无大将，对付司马懿的只有一班文官，而五千名军士，已分一半运粮草去了，军中只剩下二千五百名军士在城中。诸葛亮情急之下心生一计。当时众官听得司马懿来攻这个消息，尽皆失色。诸葛亮登城望之，果然尘土冲天，魏兵分两路往西城杀来。而就在这时，诸葛亮传令，所在的人员都装扮成老百姓，各自在自己的地方打扫，如果魏兵进城，谁都不许大叫，违令者斩！于是便大开四门，每一门用二十个人装作老百姓来打扫街道。还吩咐道：“魏兵来到之时，谁都不可擅自乱动，我自己会有应敌的大计。”吩咐完之后，诸葛亮乃披鹤氅，戴纶巾，身边还带着两个小童并携琴一张，登上城楼，凭栏而坐，虽然大敌到来，依然焚香操琴。司马懿军哨到城下看到了这种情况很是怀疑，不敢再前进，将这样的情况告诉了司马懿。开始司马懿还笑而不信，吩咐三军停下之后，自己就亲自骑马去看看情况。只见诸葛亮果然坐于城楼之上，笑容可掬，旁若无人地焚香操琴。又见在诸葛亮的左边有一童子，手里捧着宝剑；右边也有一童子，手执



麈尾。于是就向城中望去，只见城门内外，有二十多名普通的老百姓，除了那些低头洒扫的老百姓之外，就再也看不到人了。司马懿想到诸葛亮平时做事那么谨慎小心，肯定会有埋伏，便命大军后转。就这样后军做前军，前军做后军，望北山路而退。

诸葛亮的大智慧就在于将自己由“当事者”变成了“旁观者”，跳出了自己一贯谨慎用兵的风格，兵行险棋，使出了“空城计”这一千古流芳的计策，从而化险为夷。而另一位谋略大师司马懿则恪于“诸葛一生唯谨慎”的思维方式，当局者迷，坐失生擒诸葛亮的良机。

春秋时期“一桃杀三士”也演绎了一位旁观者成功的故事。齐国正卿晏婴偶然在一个场合碰上公孙捷、田开疆和古冶子三位武士。这三个人平时就非常霸道和自傲，三人竟没有一人对晏婴施礼。想到自己怎么也是齐国的正卿，晏婴非常气愤。于是晏婴向齐景公建议将此三人除掉，来平息自己心中的愤恨，还要求处置愈快愈好。齐景公经晏婴一番游说之后，终于同意除掉这三位勇士。可是，这三人力大无比，要派人去杀死他们绝非易事。那怎么样才能将其除掉呢?

晏婴在春秋时是出了名的足智多谋，可以说是老谋深算。他对齐景公说：“他们三人平时就自高自大，我们派一个使者带两个桃子送给这三个人，要他们按照自己的功劳吃桃子，谁的本事最大，谁就可以得到一个桃子。”齐景公对他的说法表示同意，于是就派一个使者按照他的说法去送桃子。

结果三个勇士见了两个桃子后，就争论谁的功高，根本就没想到这是害他们自相残杀的一个阴谋。公孙捷第一个表功说道：“我有一次空手制服了一头野猪，另一回我也只凭肉掌就捉住了一只猛虎，凭我的本事就是我们三人之中的大将，我当然应该得到一个桃子。”说完就拿走了一个桃子。

田开疆听了之后很不服气，于是就第二个出场表功。他说：“有一次我是单枪匹马打跑了成群结队的敌人，打得敌人狼狈不堪，就这件事来讲，我当然也应该得到一个桃子。”说完拿走了另一个桃子。

古冶子看两人表功之后，轮到自己表功了，但是自己的功再高，桃子已没有了，于是怒气冲冲地对公孙捷和田开疆说道：“你们应该知道，有一次，我跟随景公渡黄河，河里一只巨鼋抢走了我的左骖之马，于是我潜入水中，在河底逆流百步，游行九里，找回了左骖马，最终还将巨鼋杀死。当时我从水中一手提着马尾巴，一手提着巨鼋的时候，村民还认为我是河神呢。凭着这个本事，难道你们不应该给我留一个桃子吗？”说着古冶子抽出了宝剑。

眼看一场恶斗就要开始，田开疆和公孙捷感到问心有愧了。自己先拿了桃子就觉得对不起自己的伙伴。于是二人一齐对古冶子说：“你的本事比我们大，你的勇猛比我们强，我们真不应该这样做，我们俩先拿了桃子说明我们有贪心，现在我们以死向你表示我们的忏悔。”说完二人拔剑自刎。

面对着两具尸体，古冶子的良心也深感愧疚。心想：“不就是因为一个桃子吗？而现在两

个同伴都死了，我一个人还苟活着，这是不仁；是我用言语吹嘘自己羞辱他俩，这是不义；如果我不为我的行为去死以示谢罪，这就是不勇。我怎么能做这样不仁不义不勇的人呢？”于是也拔剑自刎。就这样，三个有情义的勇士都自刎而死，而作为旁观者的晏婴不费一丝力气就除掉了自己的眼中钉，真可谓是高手啊！

为人处世的智慧，需要学会做一个“旁观者”，不要什么都用“我”的角度。这样的眼光往往因为利益的纠结而片面，甚至是完全错误。要学会智慧的思维方法，学会换位思考的艺术，从旁观者的角度来分析事情的利弊得失，你会发现一个崭新的天地已经向你打开。

通吃的智慧

历史上多少志士仁人都有着过人的才华、高远的理想，但大多数人奋斗的结果往往以失败而告终。失败的原因往往相似，都是因为没有对自己所处的环境有一个清醒的认识。如果你不能认识到竞争的残酷性，你很有可能就成为下一个牺牲品。

在你的周围，总是有很多能力极强、手段极高的人。他们时刻都会对你构成威胁。为了达到自己所谓的成功，他们可以毫无顾忌、不留情分地消除所有阻挠他们成功的障碍。如果你想成就自己的理想，想要做一个成功的人，首先要学会适应这个充满竞争的环境，才能不被淘汰，并且打败各种对手，让自己变成一个强者。通吃的智慧告诉我们，“求生存”是每个人共有的天性，正所谓：“人不为己，天诛地灭。”追求自己的幸福和自由是每个人的本性，同时也是上天赋予每个人的权利，从我们的生活到学习，从呱呱落地的婴儿到成人，这种天性是不可改变的。因此，通吃的智慧告诉我们，要想争取应该属于自己的东西，或者是在自己的利益受到损害的时候，我们完全可以理直气壮地去争取，用一句很俗的话讲就是：该黑脸时就黑脸。

一个在职场里能讨好多数人；一个在家庭里能兼顾老幼感受；一个在争斗中能打倒全部对手；或者群雄角逐中自成一家，咬了东家一块肉，再喝西家一口酒，而自身毫发无损的人，就可称为粗通“通吃”之道的人物了。

女生小鱼最近很苦恼。因为她自觉职业生涯一片混乱，人生已经失去目标。刚毕业那会儿，小鱼削尖了脑袋挤进一家杂志社，如今几年过去了，自己还是名默默无闻的小编辑，工作枯燥单调不说，收入也着实菲薄。几经思索过后，小鱼决定彻底远离与文字为伍的日子。退路也想好了，就去一家外资企业，然后打进销售部。销售工作也不难做，无非接触一点品牌产品，或是媒体宣传吧，总还有点活跃气氛。但是，当小鱼把自己的想法说给朋友颜岩，立马被浇了一桶冰水，直接说她就不是干销售的材料。

小鱼当然不服气，她为自己辩解道：“我还没有去试呢，你凭什么说我做不了？”

颜岩叹口气说：“尽管你还没开始新职业，表面看来一切都是预测。可是我还不了解你吗？直来直去，喜怒哀乐全在脸上。销售行当每天要面对多少形形色色的人，它对人际交往能

需要全本请访问 www.ertongbook.com

力有着多高的要求，还有数不清的乌烟瘴气的应酬，我压根不相信你能应付得来。”

小鱼还是不服气：“我的人际交往能力有那么差吗？以我的口才和能力，让客户了解公司的产品，让他们信任公司并愿意和公司合作，都不是问题。我就不相信，只有那种老式的吃喝公关，美色公关才能起作用。我的职业规划就是要做一名现代意义的营销专员，我有信心帮助公司建立长期良好的客户关系，这些难道还不够吗？就算工作需要喝一点酒，我也能应付……”

颜岩摇头说：“你呀，优点是自信，缺点也是自信，太过自信了……”其实颜岩没有用到另外一个词形容小鱼，那就是“固执”。太过固执就容易忽视自己的缺点和不足。

没有得到肯定的小鱼不甘心，于是跑去问另一个从事销售业的朋友小夏。她开门见山地问小夏：什么样的人才可以做销售员？一个人的人际交往能力到底应怎样衡量？

小夏若有所思地说：“人际交往这个问题太大了，以我多年在人群里摸爬滚打的经验来看，可以给你总结一下。”以下就是小夏为小鱼总结的衡量人际交往能力强弱的三个方面：

首先，衡量一个人的人际交往能力够不够强，主要看他经常接触的人群，以及这个群体的构成。假如一个人朋友遍天下，不仅各行各业，老中青少，有钱没钱的都有，而且他和这些朋友都保持良好的关系，一旦自身有所需求，拨个电话就有人出面帮忙。那么，我们初步可以断定，此人是人际交往高手。另一种情况，一个人也有很多朋友，甚至哥们成群，但分析那些朋友的构成，除了同事，就是同学，要不就是表兄弟。那么基本可以断定此人交际圈狭窄，并非人际关系的能手。

第二，衡量某人人际交往能力强弱，以他的朋友圈做切入点。如果一个人的朋友圈子当中，不乏大量优秀能干者，则可从侧面印证，他本人的实力不俗，人际交往能力很强。与此相反，如果某人身边的朋友鱼龙混杂，不是和他实力相当的，就是不如他的；那么很显然，此人与人交际的心理倾向存在选择性，不善于和强于自身的人打交道。换句话说，这种人的人际交往是存在障碍和缺陷的。

第三，“通吃”检验法。如从一个人朋友圈的年龄构成分析，那种小到二十出头，大到退休职工，期间还有中流砥柱撑着，总之各年龄段的朋友都有，意味着他有很强的人格魅力。一方面善于向年长者汲取生活智慧和经验，另一方面喜欢小朋友的能量与活力。优势互补，都能增强竞争力，这是在职场上立于不败之地的法宝。假如老爱老，幼爱幼，小猫就不和小狗玩，那么毋庸置疑，这种孤立隔阂会时时处处伴随着你，在职场上也不例外。然而一位成功的营销人员，怎么可能只与某一个小群体打交道呢？

讨论进行到此处，小鱼眼含泪花，几乎要哭出声了。因为她感觉到上述三条判断原则是有道理的，而自己完全被划到不善于人际交往那个圈子里了。事实上了解小鱼的朋友都知道，她性格开朗乐观，很有亲和力，遇到同龄人很容易找到共鸣，所以她不缺朋友，甚至其中很多人都要好的像兄弟姐妹。但是，小鱼不善攀附权贵，每次遇到高层领导，或者商界老板，她会表现得怯生生的。其实这些年工作中，她有很多机会结识到位高权重之人，可是全没当回事。比

方逢年过节，她从不忘记给亲朋好友送去祝福，然而利益关系全想不到。朋友们也善意地提醒过小鱼，她自己也有所察觉；然而本性善良，她还是无法向权钱发出谄媚的信号。

小鱼还是小鱼，可是发生在她身上的事和我们大多数人都很相像。我们都乐于结识新朋友，却往往疏于“保鲜”和“推进”友谊。所以，熟人成了永远的熟人，无法发展成为心心相印的好朋友。茫茫人海当中，我们无时无刻不与人交往，有时我们需要一点勇气，去拉拢一个原本陌生的人；有时需要一点幽默，去讨好一个喜欢的人；有时需要一点计谋，去左右逢源……

“通吃”通赢，而不去伤害他人，乃是至高境界。

我们主张通吃的智慧，绝不是鼓动人们在世间行恶。只是为了每一个人以合适的方式在一生中赢得真正属于自己的那一份幸福。通吃的智慧就是在不放弃道德的前提下，只要使自己在各个领域中取得最大的优势，就毫不犹豫地使用它。我们所说的通吃的智慧，不是简单的诡计多端、阴险狡诈，它更有着睿智、谋略与高瞻远瞩的深刻内涵。谁要想充分实现自我的价值，谁就要拥有更多的智慧与策略，这是现代人成功所必需的条件。当年曹操便是一位“通吃”行家。三国后期，关羽败走麦城，结果被孙权所擒杀。为了避免刘备的报复，孙权派人将关羽的头颅盛在木匣之中，送给曹操。曹操看出了孙权的嫁祸之计，将计就计，收下东吴送来的关羽人头，命工匠刻好一具香木的躯体，与关羽头颅同藏，并率文武百官以王侯礼为关羽送葬。刘备得知此事之后，果然心恨东吴，倾举国之兵与东吴大战一场，曹操反而坐收渔人之利。如此一来，曹操笑到了最后。或许曹操的做法并不为正义人士所认可，但是，身处惨烈的权力斗争之中，你不得不运用谋略去厮杀。在那样的年代中，毕竟生存和权力才是硬道理。而现在，我们需要的是运用通吃术智慧的一面，有时我们运用这种智慧，只是为了能够战胜邪恶。



1960年，吉姆斯·林恩作为林恩电器公司的创始人，下决心要挣更多的钱，并且他已经想出了一个很好的办法，就是利用股市进行兼并。

开始，林恩为了使公司扩充，就用现金买下了另一家电器公司，紧接着公司的股票就上涨起来。然后，林恩就利用公司良好的声誉和股票上涨的行情筹措资金。这样一来，林恩又买了一家电子公司，还改名为林恩电子公司。紧接着，又买了其他的两家电子公司，他收购的这些公司总营业额已高达1500万美元。

看到自己已经有了雄厚的资本，林恩还是不满足。经过多番了解，他的目光落在了休斯·福特股份有限公司上。因为这个公司不仅是美国重要的飞机和导弹的制造商，还是林恩的一个强大竞争对手。通过从证券市场公开购买，私下与公司一些股东交易等手段，没过多久林恩就成为该公司最大的股东，拥有了该公司40%的股权。与此同时，华尔街开始有了“集团企业”，这种“集团企业”的股票卖得很红火，而休斯·福特再次成为了“集团企业”的佼佼者。

其后一段时间林恩还运用自己的老方法，继续不断地收购新的公司。为了使自己的企业王国变得更为强大，林恩开始想吞并威尔逊公司了。这可是个庞大的集团企业，每年的营业额就是休斯·福特公司的两倍。这个林恩实在是野心勃勃，是不是他的想法也太自不量力了？但是更令人吃惊的是，他的计划居然得手了。

原来，威尔逊公司不善于做大广告，也不善于在股市上哄抬股价。也正是因为如此，威尔逊公司在同行中，股票价格偏低。林恩经过一番考虑之后，认为8000万美元就可以控制该公司的股权。于是，林恩在银行借了8000万美元买下了威尔逊公司的大把股票，还将休斯·福特公司所有的股票来作为抵押。从此威尔逊就成为休斯·福特的一部分。但休斯·福特公司背上了8000万美元的债务，林恩又将大部分的债务转到了威尔逊公司的账下，这样威尔逊公司就成了债务人。于是，林恩又将威尔逊公司分成了三个小公司，但是三个公司的股权绝大部分都归休斯·福特公司所有，而其余的就向公众发售，发售金额正好偿付了林恩在银行借的8000万美元。这样的话，林恩就等于没有花一分钱，就将这样庞大的威尔逊公司占为己有。这种赢家通吃的办法实在是叫人叹为观止。

如果你作为一个商人，就必须在经商方面有自己的一套手段，才不会在竞争激烈的商场中被对手打倒。商场如战场，胜者为王。当今社会的竞争更为残忍和激烈，要想在商场上立于不败之地、占据上风，就必须懂得商场中的经营之道、制胜之法。而这些方法都与通吃的智慧有着不可分割的关系。比如，经商要同时使用“软”、“硬”两手。合作、牟利、分享成果时需要的是“软”道；创业、投资、竞争时需要的是“硬”术。与人合作讲求诚信、赢得客户更要懂得让利于人，通吃的智慧在经商方面的运用，既告诉你一种崭新的经营智慧，也诠释了商界成功者的不败法则。

如果你作为一位领导者，你就必须妥善地处理好你所管理的事务，让自己所管理的事情发挥最大的作用。但要做到这一点也不是一件容易的事情，通吃的智慧会让你管理起来变得轻

松。你必须学会运用杀一儆百、铁面无私、除恶务尽的立威之术；也要学会忍辱负重、不耻下问、背靠大树的坚韧之术；更要学会屈与伸、沉与浮、赏与罚的对抗之术；在未看清是非曲直之前，不妨先装装糊涂，不可轻举妄动；在某些特定的场合，出于对全局的考虑，需要使用一点模糊领导的方法；面对危难时能屈能伸，亦严亦宽，才能显示出领导者的本色，从而真正树立自己的权威，做一名优秀的领导者。

作为普通人的我们，也同样要学会用通吃的智慧来指导我们在为人处世时获得最大成功。人生在世，每时每刻都离不开与人打交道，而为人处世的方法却是不可忽视的。然而，世事如井，我们必须先探得其中深浅，才能达到如鱼得水、悠然自得的境地。社会竞争激烈的今天，世事尤其纷繁，人心更加险恶，在为人处世举步维艰的时候，要想做到让自己的人生更加完美，就必须在必要的时候学会使用通吃的智慧。使自己心硬一点，真正做到“随机应变”“八面玲珑”，所谓“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，只有充分利用通吃的智慧，才能获得成功。

▶处世难——洞察人心

当今经济飞速发展，社会竞争日趋激烈，人类无休止的欲望，对金钱的渴望，对权力的渴望，以及对地位的追求等等，就是因为这些原因，才使许多人为了得到自己想要的而不择手段，甚至有时候还会做有损良知的事情。所以，人类才变得虚伪狡猾，才变得世故、势力、现实等等。我们如何做才能在这样的局面下立于不败之地呢？

有人常说“人心难测”，现在人与人之间彼此不敢信任的情况很多，这是全社会的共同问题。如今，各种战事仍在世界各个角落进行着，不仅包括了武器的战争，也包括了心理的战争。这些都会消耗人类大量的物资与精神力量，使人精疲力竭，人们的相互信任同时也受到影响。要想解除“人心难测”的恐惧，首先大家应该要彼此信任，彼此谅解才对。有主见是件好事，但是如果太过分的话，反而会产生人与人之间的对立。怎样才能用明智的方法去解决呢？首先是把问题说出来，摆到桌面上，而不是用争斗、陷害等不良的方式来表达。上天之所以赋予人以语言功能，也正是有此作用。其次是站到对方的立场上去，换位思考。世事中的许多纷争，只要彼此置换一下位置，同时又不要蛮不讲理，问题自然就能解决。

相传很久之前，在一个地方住着一位老神仙，他掌握着人世间所有的智慧，问他什么问题，他都能准确无误地回答出来。

有一天，村里的孩子王张阳把伙伴们召集起来，对他们说：“我有一个好主意，我问的问题，那老爷爷肯定答不出来。我捉到一只虫子，我把它捂在手里，问那老神仙虫子是死的还是活的，如果他回答是‘活的’，我就假装不知，悄悄掐死它；如果他回答是‘死的’，我就让虫子爬走。”于是，一群孩子拥到神仙那儿，孩子王问神仙：“神仙爷爷，您知道我手里的虫子是活的还是死的？”

神仙沉默片刻，开口说：“孩子啊，这个答案握在你的手里。”



是呀！今天的人们如何对待朋友和他人呢？你能不能待人以诚，答案其实就在你自己的手中。为什么呢？你自己有思考的权利，你厌恶他人，批判他人，责备他人，支配你这些行为的是你自己。寻找他人的优点及缺点，也全凭你自己。然而可笑至极的是，我们总是不喜欢看到他人身上有一点缺点。在我们的心目中，总是有一幅亲戚、恋人或朋友的十全十美的画像。当这些画像与现实中的他们稍有不同时，哪怕是小小的不足或缺憾，也会在我们的心里涌出恼怒和愤慨，因为“完美的形象”被破坏了。

威尔·罗杰曾经这样讲过：“我至今没有遇到一个我不喜欢的人。因为每见到一个人，我总是设法赶走使自己产生厌恶心态的情绪，寻找他身上让人喜欢的部分。”请努力地寻找他人身上的优点吧！从宽容他人中获利的是你自己而并非别人。这时，你会发觉你很幸福，更喜欢自己，更深深地享受人际关系和谐带来的欢乐。相反，如果你没有宽容的胸怀，不满、空虚、凄惨等等负面情绪就会乘虚而入，最终将侵蚀你的心灵。除此之外，我们还要随时提防“糖衣炮弹”。人类心理变化的微妙是不可思议的。抛开人类最正常、最普遍的那些心理需求，因为我们每个人都是凡夫俗子，都很平淡，都有着性格上的缺陷和心理上的弱点，这就更使得小人、恶人的生存大有市场。他们惯用“糖衣炮弹”的手段俘获人心，它华丽的外表、令人眩晕的辞藻最容易造成人心的迷惑，除非我们有着足够的理性和清醒的认识；否则，我们是很难将这些华丽的外表下掩饰的虚伪与善意、真情与伪善等情形区别开来的，人类固有的某些弱点更使得这两者的界限变得模糊不清。

下面是一则令人唏嘘的职场故事。老武是老李的入党介绍人，局里正在秘密调查老武。老武出国去了，科里的事就交给老李全权负责。“再秘密的事也要让负责人知道”，这是公司的规定。于是，老李来了个反戈一击，声泪俱下地向局领导控诉了老武的全部隐私，然后补充说：“就拿这次出国来说，本来局里是决定让吴总去的，可……唉！”

后来老武从国外归来后，见他的办公桌被老李占了，他的东西已不知去向，便吃惊地问老

李这是怎么回事儿？老李悲痛欲绝地哭诉道：“唉，有道是人心难测呀，老首长！不过，您对我恩同再造，有我在，不会让您受制的。至于您那些东西，我都好好地替您保存着呢，没一个人看过一眼，您就放一百个心吧！”老武于是明白了一切，不再说什么，只是十分感激地同老李握握手，背起自己的东西，拿着老李递给他的介绍信到市委党校报到去了……

宫局长出国时，专门把老李带了去。谈论起局里干部素质时，老李煞有介事地说：“不瞒您说老局长，要说正直，咱们局老武当数第一；要说爱戴高帽子，却要数吴总。还记得半年前我汇报老武那些事情时说的话吧，局里明明没决定让吴总去嘛，可他当着你们几位领导的面硬是一声不吭。唉，人心莫测！”宫局长很不满意：“既然这样，你当初怎么说了那么多老武的坏话？”老李说：“看您说的，那怎么能叫坏话——我说的哪件不是事实？难道向组织上反映一个党员的真实情况，就是说坏话？”宫局长想想也是。运动时期嘛，谁能不说几句违心话？何况老李也没说老武什么。遂无言以对，到此为止。于是，从国外回来，老李便搬到总工程师办公室，而吴总却去市委党校学习去了……

“反腐倡廉”开始后，市委工作组进驻老李所在那个局，因为该局问题最多。事多并不等于复杂，可以确定的一点就是：该局用人不当。人事大权一直掌握在宫局长手里，他自然难辞其咎。于是，宫局长被顺理成章地打发到党校学习去了。而老李，却被顺理成章地提升为局里的一把手。机缘巧合的是，“反腐”工作组的正组长是老武、副组长是老吴，他俩亲手送走了老宫。工作组任务圆满完成后，老武、老吴在老李家做客。三个人都很少说话。只有老李在筵席结束后喝茶时意味深长地说：“真个是人心莫测，世事难料啊！”

我们每个人一生中所接触的人太多——有的人匆匆一瞥，有的人一面之缘，有的人短暂陪伴，有的人一路随行。有的人因缘相识成为朋友，有的人因孽相逢成为冤家，有的人相互利用成为路人，还有的人相互关爱成为亲人。总而言之，真正需要你用心思考，真诚面对的也就身边那几个人。他们有的需要你提防、琢磨、应对，有的则给予你支持、帮助、关爱。可是，身为凡夫俗子的我们怎样才能区分出这些形形色色的人呢？赐予一双慧眼给我们，强迫所有的人都如我般真诚善良，可能吗？每个人都有一颗心，这颗心时而热情似火，时而冷酷如冰，时而善良友爱，时而阴险毒辣。要明白没有人会和你有同样的思想、价值观、是非标准和行为准则，所以不要去强求一切，要想不被伤害，要想不太失望，那么就努力地去适应社会，宽容待人。

社会在变，时代在变，自己有时也要变，保持自己的个性，不转弯的人，在社会上容易被排挤，被孤立；所以，有时还是要随波逐流一下。因为没有办法，所以要改变自己去适应社会。另一方面，我们还要学会约束自己，学会知足，同时也要学会放弃。让自己与众不同，但又不会被孤立，这样活着才精彩。有个良好心态，相信平平淡淡才是真，所谓的名利只不过是过眼云烟，这样活着才愉快。所以，我们要学会坚强地去面对生活给予的一切挑战，做一个真正懂得“为人处世”智慧的人，才能使自己在走向成功的道路上更加顺利、更加畅通无阻。

需要全本请访问 www.ertongbook.com