

《中国式狼性生存术》

序言：行狼的本能对善良的人同样有益

驰骋于荒原中的狼，凭借特殊的品质和超强的生存能力，成为大自然中一支优秀的族群。它们勇敢顽强，吃苦耐劳，机警敏锐，善于捕捉目标；它们熟悉荒原或丛林中的种种游戏规则，善于躲避天敌的侵害；它们具有极强的适应力，能在各种复杂险恶的环境中生存繁衍并发展壮大……

如果用一个字来概括狼的特性，那就是“狼”。而这恰恰是在弱肉强食的丛林里生存的必杀技。在适者生存的荒原上，唯有“狼”才能成为强者，才能赢得生存的权利，这是万古不易的残酷铁律。

这个道理，放在人性世界里，同样适用。古往今来，心慈手软对政治家、军事家、大商人来说，都是致命的弱点，是那些失败者功亏一篑的重要原因。面对你死我活、你上我下的斗争，对敌人的仁慈就是对自己的残忍。因此，为了生存，为了理想，你必须在实现目标、获取利益的道路上主动出击，而且要出手狠。

凭借一股狠劲儿，刘邦击败项羽，成为最后的赢家；凭借一股狠劲儿，曹操平定各方诸侯，笑傲三国；凭借一股狠劲儿，柳传志带领联想攻占了一个又一个高地，冲进世界 500 强俱乐部；凭借一股狠劲儿，任正非缔造了华为这个信息产业帝国，成为名副其实的“土狼”……

在这个世界上，没有卑微的人生，只有卑微的活法：你付出了艰辛的努力，却被别人攫取了胜利的果实；你的上司没能力、没人品，却总是在你头上耀武扬威；你很有才华，却屡屡遭受打压；你把心都掏给了女朋友，最后她却嫁给了别人。

造成这些悲剧的原因在于，你不了解自己及别人的强弱在哪里，以及不知道如何趋避，乃至最后丧失了行“狼”的能力。

在为人处世中，善于做一个强者，扮演好自己的狼角色，必须知道自己何者为强，何者为弱，别人何者为强，何者为弱，并巧妙地避免以己之弱去面对他人之强，积极地以己之强去面对别人之弱。如果还能灵活地运用第三者与他人的强弱关系，来弥补自己的“弱”，或避免自己遭到别人“强”的侵犯，那你就是真正厉害的狼角色了。

美国策略研习协会主席朱津宁说：“行狼的本能不仅仅属于邪恶、狡诈之辈，它对善良、正直的人们同样有益。”

亚里士多德说：“人生最终价值在于觉醒和思考的能力，而不只在于生存。”我们要说的是，从现在这一刻你要做好两件事，第一是明确“做人要狠”的价值和意义，第二是扮演好自己的狼角色，在未来的日子里生存得更好、发展得更成功！

目录

序言：行狼的本能对善良的人同样有益

上篇 狼性法则

欺软怕硬是动物的天性，弱肉强食是自然的铁律。而在人类社会，“血酬定律”没有人可以逃脱，“适者生存”的魔咒在每个人身上发挥作用。想要混得好、吃得开，立不败之地，你必须像狼一样谙熟大环境的运行法则。

为人处世的过程中，要读懂社会运转的潜规则，掌握利益交换的游戏套路，谙熟无所不在的人情世故，练就说话的本事，对人心有深刻的体察，迎接祸福转换的运势……熟悉了各种规则和禁忌，你才可以游刃有余、大开大合，闯出一番天地、打下一片基业。

第一章，弱肉强食，适者生存——读懂社会运转的潜规则

在大自然里，弱肉强食是公认的丛林法则。豺狼为了生存，搏杀野鹿，没有道理可讲。在人类社会中，血酬定律是放之四海皆准的道理。人们为了生存，为了理想，去争取自己的利益，朝着既定的目标迈进，在前进的道路上要与他人竞争，你不得不出手要狠。

心慈手软，对政治家、军事家、大商人来说，都是致命的弱点，是那些失败者功亏一篑的重要原因。面对你死我活、你上我下的斗争，对敌人的仁慈就是对自己的残忍，为此你必须在为人处世中善于做一个强者，扮演好自己的狼角色。

人生的许多悲剧都是由于不了解自己及别人的强弱在哪里，以及不知道如何趋避所造成的。在人性丛林里，如果知道自己何者为强，何者为弱，别人何者为强，何者为弱，并巧妙地避免以己之弱去面对他人之强，积极地以己之强去面对别人之弱；如果还能灵活地运用第三者与他人的强弱关系，来弥补自己的“弱”，或避免自己遭到别人“强”的侵犯，那么你就不得了了。

1. 一山难容二虎的逻辑 8
2. 知道自己吃几碗干饭 9
3. 先下手为强，后下手遭殃 11
4. 笑到最后，才算是胜利 13
5. “好坏”不是这个世界的标准 15
6. 不要拿鸡蛋碰石头 16
7. 形势永远比人强 18

第二章，利益交换，游戏规则——没有永远的朋友，没有永远的敌人，只有永远的利益

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。人与人之间的一切进退、取舍、权衡，都逃不过一个“利”字。熟稔运用狼性生存术的人，都能够照顾到自己，也想到别人，你中有我，我中有你。如果不懂这一点，凡是好处都自己独吞，那么即使有惊世的才华也只能沦为无用的白纸！

世上没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益。换句话说，人与人交往的本质其实就是利益交换。所以，昔日的竞争对手，在今天可以成为合作的对象；而今天的伙伴，也可能在明天分道扬镳。这，恰恰是为人处世中的狼性铁律。

- 1, 天下没有免费的午餐 19
- 2, 好处要和大家一起分 21
- 3, 和别人在一个锅里吃饭 22
- 4, 以二合一来代替二选一 24
- 5, 分配利益的时候要善于让 26
- 6, 不克扣对方应得的利益 27
- 7, 不要挡着别人的财路 28

第三章，人情世故，生存法宝——有人飞黄腾达，有人穷困潦倒

出来混的人，一定要懂人情世故！否则，你从一开始就注定了没有成功的可能，这样折腾下去，只是白白地浪费精力。而一个谙熟人情世故的人，哪怕刚开始能力差一些，想要混好还是大有希望的，因为他掌握了为人处世的独门绝技，迟早能够迎来命运的转机。

人情冷暖，世态炎凉，是现实的残酷之处。为此，你必须懂一点“混”的游戏规则，抓住“人情”这个命门，握紧“世故”这个法宝。只要对人际交往的基本原则烂熟于心，就能把各种关系处理得圆圆满满、妥妥当当，不但生存得很好，还能完成飞黄腾达的跃进。

- 1, 世情才是最大的学问 30
- 2, 别伤害别人的面子和自尊 31
- 3, 会拉关系，能套近乎 33
- 4, 说点甜言蜜语永远不会错 35
- 5, 别人都站着，你别坐着 36
- 6, 好面子，好人缘，好关系 38
- 7, “雪中送炭”胜于“锦上添花” 39
- 8, 大家都是一条绳上的蚂蚱 41

第四章，祸从口出，敏事慎言——嘴巴不只用来吃饭，也决定着你的祸福

为人处世，成功与否，首先就取决于你“说”的本领！美国艺术家安迪·沃荷，曾经告诉他的朋友：“我学会闭上嘴巴后，获得了更多的威望和影响力”。会说话，是本事；不说话，则是智慧。在复杂的社会环境里，“说”与“不说”都有很深的学问值得研究。

言多必失，祸从口出，说得越多，显得越平庸，说出蠢话或危险话的几率就越大。因此，有学问的人一般不乱讲话，只有那些胸无点墨又爱慕虚荣的人才喜欢信口开河，大发言论。“宁可把嘴巴闭起来，使人怀疑你是浅薄，也不要一开口就让人证实你的浅薄。”

三思而言，三思而行，谨言慎行绝非易事，没有相当的历练和修养是难以做到的。要想说话少出漏子，务要做到：一是多听少说；二是绝不轻言人事是非，三是话不说死，留有余地；四是不管真话假话都要说得理直气壮真诚动人。

- 1, 舌头底下压死人 42
- 2, 不要谈论别人的短处 44
- 3, 没有不透风的墙 46
- 4, 有话千万好好说 47
- 5, 给你的嘴巴上锁 49
- 6, 别在酒桌上误事 50
- 7, 谁都有说违心话的时候 52
- 8, 不在背后乱嚼舌头 53

第五章，人心难测，防患未然——防人之心不可无

世道险恶，人心难测。昨天还称兄道弟，今天就可能拔刀相向；上午还勾肩搭背，下午就可能形同路人，这在利益至上的社会中已经屡见不鲜了。与人打交道时，务必要谨慎小心，防止吃大亏，上某些人的当。与其说欺瞒他人不正当的行为太卑鄙，倒不如说吃亏上当的人太单纯、太大意。

“明枪易躲，暗箭难防”，这年头，不变成个七窍玲珑，就会一不小心被扫地出门。有能力的人不怕没有咸鱼翻身的机会，但是你可知道，各个道场上的你来我往是有大学问可以研究的。“害人之心不可有，防人之心不可无”，这是每个人都要牢记的一点。

- 1, 防人之心不可无 54
- 2, 小心藏在背后的刀子 56
- 3, 并非每个人都能当密友 58
- 4, 办事要多长个心眼 59
- 5, 做个识别奸人的高手 60
- 6, 提防身边的小人 62
- 7, 不把小人作为你的敌人 63
- 8, 察言观色，想人之想 65

第六章，世道轮回，祸福相依——三十年河东，三十年河西

人生的奇妙之处就在于，它会随着时间的变化呈现出不同的风景。身居高位的贵人早上还是一个公卿，可能到了晚上就会变成一个平民；有人穷困了一辈子，到头来咸鱼翻身。面对诸多让人大跌眼睛的事，与人交往还是不要太势利。

“三十年河东，三十年河西”，世道轮回，命运风水轮流转，永远不要对落难之人落井下石，也永远不要瞧不起现在不起眼的人，因为你永远不知道下一秒谁在河东，谁在河西。但往往有一些人，不懂这个道理，他们只会攀龙附凤，不屑贫苦普通人，缺乏人情味。这样的人是不能有大作为的。

- 1, 三十年河东，三十年河西 67
- 2, 得意的时候，也是最危险的时候 68
- 3, 别瞧不起现在看来很俗的人 70
- 4, 学会辩证地看待得失 71
- 5, 别忘了给冷庙烧香 73
- 6, 忽视小人物会栽跟头 74
- 7, 苦难是成功者的垫脚石 76

8, 祸患在不经意间降临 77

9, 少一个敌人, 多一条出路 79

中篇 狼性韬略

狼这种野生动物, 在地球上已经生存了 100 多万年。他们在山野、荒原、树林、草原栖息, 凭借敏锐的嗅觉、机智的头脑、矫健的四肢在大地上穿行, 具备了超强的适应能力, 掌握了高超的猎捕技术。

同理, 一个人要混出名堂, 在残酷的竞争中分得一杯羹, 也要懂一点儿“混”的韬略, 从而得到自己想要的一切。中国社会里的人情世故, 绵延几千年, 是老祖宗们用鲜血和脑浆写下来的忠告, 关于藏露、方圆、舍得、进退、中庸、忍耐、糊涂, 真可谓字字珠玑、振聋发聩。

第七章, 藏匿锋芒, 韬光养晦——聪明人要懂得自我保护

做事可以高调, 但是做人一定要低调。放低姿态, 在低调中修炼自己, 并且寻求机会, 在不显山、不露水之中, 成就宏图伟业; 在无人关注的情况下, 一飞冲天, 一鸣惊人, 不骄不狂, 豁达从容; 在隐蔽中养精蓄锐, 从而实现胜人一筹的突变。这才是“狼性”手腕。

做个聪明人很好, 但是要学真正的聪明, 而不是耍小聪明。有的人自以为掌握一点儿本事, 就在人前卖弄, 忘乎所以。这恰恰是招灾引祸的根源。真正聪明的人会显露出愚的一面, 那主要是深藏不露, 不到火候时不轻易使用“聪明”, 貌似浑厚为的是让别人不眼红。

- 1, 别卖弄自己的聪明 81
- 2, 喜怒不要表露在脸上 82
- 3, 不可跟别人随便交心 83
- 4, 在低调中修炼自己 85
- 5, 有距离才安全 86
- 6, 功高震主是大忌 88
- 7, 彻底消除对方的戒心 89
- 8, 别泄露自己的隐私 90

第八章, 外圆内方, 得心应手——大事讲原则, 小事讲风格

洪应明的《菜根谭》有这样的话: “处治世宜方, 处乱世当圆, 处叔季之世当方圆并用。”人在美好的社会环境下, 都是愿意方正处世的, 但是如果身逢乱世, 只能圆滑地干活, 世道不好不坏, 反而最纠结: 外圆内方, 两面三刀。

方为体, 圆为用。方是以不变应万变, 圆是以万变应不变。方圆兼备, 足可建其功立其业, 无往而不利。与人相处坚持“外圆内方”, 其中“内方”是指做人做事要有原则、对待自己要严格; “外圆”是指做人做事要懂得机变、待人要宽容。

- 1, 柔极则刚, 刚极则柔 92
- 2, 不妨屈就一下对方 93
- 3, 变通让你左右逢源 94
- 4, 以弱示众, 转弱为强 96

- 5, 让他人为你心动 97
- 6, 该低头时就低头 98
- 7, 抹掉自己的棱角 100

第九章，有舍有得，大舍大得——有一种胜利叫撤退，有一种失败叫占领
于“舍得”中见智慧，在“舍得”后感悟人生！“舍得”不仅是生活中的哲学，也是人们为人处世的大智慧，更是一种境界。舍得，有舍必有得，有得必有失。小舍小得，大舍大得，有舍有得，不舍不得。这都是东方禅意中精彩的华丽篇章，也是狼性生存术中的高深学问。

在复杂的人际关系中，懂得取舍的要害，是成就大事的根基。“有一种失败叫占领，有一种胜利叫撤退”，也许等你参透了这句话的智慧，也就懂得了“舍”与“得”的要领。

- 1, 万事让人先，自己当配角 102
- 2, 好东西不要一个人独吞 103
- 3, 既顺流而下，也能激流勇进 105
- 4, 留得青山在，不怕没柴烧 107
- 5, 处世不能贪，要见好就收 109
- 6, 以宽容之心度他人之过 110

第十章，进退自如，游刃有余——进退之机贵在“审时度势”

人生的真谛，只有三个字：知进退。冒进，或是保守，都是不知进退。人贵有自知之明，审时度势，进退有度。一味的前进不知后退之人，其勇气和精神固然值得别人钦佩和赞赏，但大多时候都是莽夫之举，龙潭虎穴固然要闯，但如果略施手腕以最小的损失获得最大的收获，岂不更妙。

中国有句老话，退一步海阔天空，适时的退便是为了更好的进，懂得退的人，易于在待人处事方面获得成功。许多时候，让步有时是必要的，而且它作为一种策略性的后退，是为了更好地向前迈进，而并非懦弱的表现。懂得进退之人，才能在自我发展的道路上游刃有余。

- 1, 懂得退让天地宽 111
- 2, 审时度势，伺机而动 113
- 3, 宽以谦让，不争而争 114
- 4, 功成身退，天之道 115
- 5, 别急着亮出自己的底牌 116
- 6, 逢人只说三分话 118
- 7, 三十六计，走为上策 120

第十一章，中庸之道，不偏不倚——做得恰到好处，赢得圆圆满满

“中”就是不要太过分，也不要达不到，而“庸”，就是指一种平平常常的状态。“中庸”，就是要求人们在事物的两个极端之间选取或者把握一个中道，并可以在人们的日常生活中随时随地加以实践。

为人处世必然要处置各种关系，对今人来说，做人做事遵循“中庸之道”的技巧，能够达到不偏不倚的效果，避免“过无不及”的尴尬，将事务处理得妥贴圆满。心中长存“中庸”的思想，一个人就有了标尺，干任何事情的都会游刃有余、处事不惊。

- 1, 不偏不倚是一种人生境界 121
- 2, 说话要掌握分寸 122
- 3, “开玩笑”不能过火 123
- 4, 吃不到葡萄，别说葡萄酸 124
- 5, 偏激的人总是走弯路 125
- 6, 权威不一定都可信 126
- 7, 刚直自傲不可取 128
- 8, 不做拆台的“小人” 130

第十二章，难行能行，难忍能忍——忍的功夫有多深，成就就有多大

“人生不如意事十之八九”。想要生存在这个纷繁复杂、反复无常的世界里，不“忍”寸步难行，不“忍”难成大事。忍，是中国文化的美德；忍，是佛家智慧中最大的修行。无边的罪过，在于一个瞋字；无量的功德，在于一个忍字。平时，一个人忍寒忍热容易，忍饥忍饿也不算困难；甚至忍贫忍穷、忍讥忍谤，都还容易做到，但是要忍一口气，就不是人人都能做到的了。

历史上，卓绝千古的风流人物无不经历过常人难以想像的磨难，但是他们深刻明了“小不忍则乱大谋”的道理，最终成就了辉煌的人生。“心字头上一把刀”，“大忍者，大智也”，忍耐不是退缩、让步和放弃，而是有智慧、有能力的表现，是一种为人处世的行动策略。

- 1, 小不忍则乱大谋 132
- 2, 为了避祸要委曲求全 133
- 3, 忍让相安，和谐共生 134
- 4, 没有解不开的疙瘩 136
- 5, 别太在意遭人排挤 137
- 6, 忍常人所不能忍 138
- 7, 自古雄才多磨难 139

第十三章，难得糊涂，大智若愚——糊涂是妥妥当当处世的妙方

俗话说：水至清则无鱼，人至察则无徒。乍听起来，似乎太“世故”了，然而，在为人处世时许多事情往往都坏在“认真”二字上。我们说“水至清则无鱼”，主要强调的是在待人或处世时不能太“认真”，该糊涂时就糊涂，只要不是原则问题，糊涂也未尝不可。

与人相处，要“睁一只眼，闭一只眼”。当然，这并不是说可以随波逐流，不讲原则，而是说，对于那些无关大局、枝枝蔓蔓的小事，不应当过于认真，而对那些事关重大、原则性的是非问题，则要坚持己见。

聪明的人睿智，但要提防“智者千虑，必有一失”的遗憾；糊涂的人愚钝，但又有“愚者千虑，必有一得”的幸运。掌控关系，不能一味较真，太执著会把

关系搞砸，往往让自己身陷泥潭，搞不好就会伤筋动骨，这其实是“聪明反被聪明误”。

- 1, 装傻充愣也是本事 140
- 2, 朋友之间不记隔夜仇 142
- 3, 厚起脸皮应对“揭短” 143
- 4, 大事聪明，小事糊涂 144
- 5, 有些事情不能太较真 145
- 6, 睁一只眼闭一只眼 146
- 7, 大事化小，小事化了 147

下篇 狼性手腕

一个人事业有成、得到社会认可，通常要有这样一个过程——克服了无数困难、化解了诸多危局、闯出了多条新路，最后有了自己的地盘、门路。为此，他必须有一套看家本事，才能闯出这些大局面。

有本事的人，会在关键时刻秀出自己的狠功夫——他们心狠手硬、掌控全局，他们奉上御下、左右逢源，他们恩威并施、驾驭人才，他们杀鸡儆猴、打造威权……做人左右逢源，做事圆圆满满，凭借高超的手腕走出了一条王霸之路。

第十四章，心狠手硬，胜者为王——掌控局面必须挺起胸膛、硬起心肠

“残酷”，是我们这个世界的根本特征之一，许多时候对别人仁慈就甭想混出个样子来。唯有“心狠手硬”，才能维护好自己的利益，让别有用心的人不敢轻举妄动。在人性丛林里，“妇人之仁”会成为一个人生存的负担，甚至是致命伤，这在出现利益纷争的时候表现得尤其突出。

古往今来，成王败寇是不变的法则。一个人要实现心中的梦想，干一番事业，必须在竞技场上击败对手，才可以成为当之无愧的王者。决定生死的瞬间，下狠手征服异己，才可以问鼎天下，否则就只有后悔的份儿。

- 1, 做一个铁腕人物 148
- 2, 别让人情捆住你的手脚 150
- 3, 胆小不得将军做 151
- 4, 别有“妇人之仁” 152
- 5, 要有蛇吞象的霸气 153
- 6, 有时候必须“独断专行” 154
- 7, 把捣蛋鬼拉下马 155
- 8, 懂得利用人的弱点 156
- 9, 设个圈套让人钻 158

第十五章，奉上御下，结盟破敌——在任何一个团队里都要吃得开

在中国这个以人情为重的社会里，要想获得成功，必须赢得上司的信赖、下属的支持，在对外关系中游刃有余。方方面面吃得开，上上下下有人缘，你想干点事情就容易多了，这样就能成为一个办事高手、长胜将军。

天上不会掉馅饼，人缘也不会说来就来，它不仅需要你付出很多的时间和精力，关键还要掌握与人交往的技巧，懂得“用兵之道，攻心为上”。要想在这个

社会吃的开，就得广交朋友，化敌为友，不能成为友人的敌人则要打击反抗，同时还要背靠大树好乘凉。

- 1, 成功，更在于你认识谁 159
- 2, 善于化解各种敌意 162
- 3, 让冷嘲热讽的人臣服 163
- 4, 抱住“老板”的大腿不放 165
- 5, 当好上司肚里的蛔虫 166
- 6, 争当领导的心腹 169
- 7, 奉承话不必亲口说 170
- 8, 对领导的爱好了如指掌 171

第十六章，能唱黑脸，会唱红脸——掌握“变脸如翻书”的本事

“变脸如翻书”，这种为人处世之道似乎缺乏真诚、难以捉摸；但是从现实来看，随环境的变化而“翻脸”，其实是一种圆融的处世姿态。现实生活中，要接触的人来自各个领域、各个阶层。接待客人，要和颜悦色；接触下属，要保持威严。如果没有变脸的功夫，怎么能应对各种复杂局面呢？

拥有变脸的功夫，有两点好处：其一：避免别人误读你的情绪，造成人际的反效果。其二：隐藏自己的秘密。具有变脸功夫固然重要，但要学到这功夫并不容易，因为喜怒哀乐这种情绪都难以掩饰。不过，万变不离其宗，能够相机而动，则无往不胜。

- 1, 红白变化，面部戏法 173
- 2, 要做就做优秀的“黑脸” 174
- 3, 干大事要有作秀的功夫 175
- 4, 要敢于说“不” 175
- 5, 不妨说个善意的谎言 177
- 6, 让别人更有面子 178

第十七章，恩威并施，推拉结合——“萝卜加大棒”是最有效的御人手段

中国历代帝王对人治之术最有效的手腕，莫过于恩威并施、刚柔相加，也就是所谓的“胡萝卜加大棒”的政策。一方面对他人示好、施与恩惠，另一方面显示威权、给予惩戒，两者并举，很容易让对方乖乖就范。

为人处世的道理，也是这样。许多时候，你过分对一个人好，他就不会去珍惜；你总是流露出王霸之术，对方就会离你远去。显然，既给予好处，又表现出你的不好惹，在人际交往中才可以得到对方的承认、敬畏。

- 1, 打一巴掌给个甜枣 179
- 2, 施威之后不忘安抚 181
- 3, “赏罚并用”的效果最好 182
- 4, 必要的时候放他一马 183
- 5, 端点架子自抬身价 184
- 6, 左手权力，右手魅力 186
- 7, 抓住对方的小辫子 187

第十八章，收买人心，笼络关系——成大事必须有更多的“自己人”

“得人心者得天下”，这句饱经历史见证的治国古语放在今天，依然掷地有声。一个人的力量再强大也不能失去他人的帮助，获得他人支持是我们顺利推进发展目标的前提。在为人处世的过程中，学会站在对方角度看问题，给予他人支持与合作，甚至在必要时让自己承担部分损失，都是“收买”人心的必要举措。

今天，信奉个人英雄主义的时代早已过去。不难想象，光杆司令能够长久占据司令的宝座，因为没有忠诚强力的助手们的扶托，谁也不可能产生令人侧目的功绩。往小处说，心腹们能够把事办得称心、办得安全、能够成事；往大处说，心腹团队让你在工作上如虎添翼，同时也是你精神上的盟友和安慰者。

- 1，培养心腹，办事不难 189
- 2，做下属的保护伞 190
- 3，该慷慨的时候绝不吝啬 192
- 4，把功劳送给别人 193
- 5，代替领导下地狱 194
- 6，笼络住关键人物 196
- 7，用真心换来“忠心” 197
- 8，把幕后英雄推上前台 199

第十九章，顺毛而摸，事半功倍——让难缠的人服从你、追随你

人都喜欢别人顺着“毛”摸！人的“毛”就是一个人的性情、脾气、观念，也就是一个人心中的“自我”！你如果能顺着对方的脾气和他交往，不去违抗他，他当然会和你成为好朋友的！

不过，这里并不是要你凡事都顺着别人，做一个没有就“自我”的人，如果你真的如此，你就成为别人的影子。“顺着毛摸”只是方法，而不是目的，你如果能成熟的运用这个方法，别人就会在不知不觉中收到你的影响，甚至接受你的意志。

“顺着毛摸”只是方法，而不是目的，你如果能成熟的运用这个方法，别人就会在不知不觉中收到你的影响，甚至接受你的意志。脾气再大，城府再深，主观性再强的人也吃不消这一招。因此，当你硬来不行的时候，不妨试试这一招。

- 1，学会和不同的人打交道 200
- 2，顺着对方的脾气行事 201
- 3，“服从”是最好的选择 203
- 4，学会倾听上司的谈话 204
- 5，打出你的糖衣炮弹 206
- 6，多一些赞美，少一些批评 207

第二十章，杀鸡儆猴，立威造势——秀秀你“不好惹”的一面

国有古训“杀鸡儆猴”，以告广大管理者若猴群有不轨或不驯之现象，即可捉一鸡，当众杀之，以血示警。这一招屡试不爽，效果极佳。在各种处世智慧中，“杀鸡儆猴”有威胁恫吓之意，让他人看到你的厉害之处，是一种驭众的手段。

在社会生活中，一个人的威严是必要的，有威严，才会通达顺利；有威严，才会使人恐惧。当威严的领导者出现时，人们会鸦雀无声，不乱说乱笑，威严可以惊骇百里方圆的地方，但不会丧失一勺酒——它只能带来好处，而没有任何损失。

- 1, 适当表现你的“身份” 209
- 2, 给高傲的人泼头冷水 210
- 3, 是老虎就要发威 211
- 4, 该骂的时候绝不留情 212
- 5, 不出面也能教训人 213
- 6, 千万不要犯了众怒 214
- 7, 让人看到你“不好惹” 215

第二十一章，借力登天，借势成事——把身边每个人都当做你成功的帮手

一个人要想成就一番事业，单靠自己一方面的力量是不够的。在力量不强大时，就要善于借助他方的力量，扛起有名望或有实力一方的大旗，寄人篱下，寻找大靠山。在他方的大树下面开辟一片新天地，这不仅仅是谋略，也是一种成功经验的智慧产物。

借力登天、借势成事、借刀杀人等，会让单枪匹马闯天下的你成为三头六臂，在运筹中找到自己制胜之道，成就一番事业。什么都会做的人，不是真本事，能够让身边每个人为你办事的人，才最厉害。

- 1, 找个梯子往上爬 216
- 2, 大树底下好乘凉 219
- 3, 用名人的光环照亮自己 220
- 4, 借刀杀人不见血 221
- 5, 找到你生命中的贵人 223
- 6, 站在巨人肩上摘星星 225
- 7, 借助团队的力量成功 226

上篇 狼性法则

欺软怕硬是动物的天性，弱肉强食是自然的铁律。而在人类社会，“血酬定律”没有人可以逃脱，“适者生存”的魔咒在每个人身上发挥作用。想要混得好、吃得开，立不败之地，你必须像狼一样谙熟大环境的运行法则。

为人处世的过程中，要读懂社会运转的潜规则，掌握利益交换的游戏套路，谙熟无所不在的人情世故，练就说话的本事，对人心有深刻的体察，迎接祸福转换的运势……熟悉了各种规则和禁忌，你才可以游刃有余、大开大合，闯出一番天地、打下一片基业。

第一章，弱肉强食，适者生存——读懂社会运转的潜规则

在大自然里，弱肉强食是公认的丛林法则。豺狼为了生存，搏杀野鹿，没有道理可讲。在人类社会里，血酬定律是放之四海皆准的道理。人们为了生存，为了理想，去争取自己的利益，朝着既定的目标迈进，在前进的道路上要与他人竞争，你不得不出手要狠。

心慈手软，对政治家、军事家、大商人来说，都是致命的弱点，是那些失败者功亏一篑的重要原因。面对你死我活、你上我下的斗争，对敌人的仁慈就是对自己的残忍，为此你必须在为人处世中善于做一个强者，扮演好自己的狠角色。

人生的许多悲剧都是由于不了解自己及别人的强弱在哪里，以及不知道如何趋避所造成的。在人性丛林里，如果知道自己何者为强，何者为弱，别人何者为强，何者为弱，并巧妙地避免以己之弱去面对他人之强，积极地以己之强去面对别人之弱；如果还能灵活地运用第三者与他人的强弱关系，来弥补自己的“弱”，或避免自己遭到别人“强”的侵犯，那么你就不得了了。

1，一山难容二虎的逻辑

【狼道语录】谁狠谁就赢。

在大自然中，一山难容二虎。在情场上，爱是排他的。在商场和政坛上则是“卧榻之地，岂容他人酣睡”。竞争因此便是必然的，而你要做的是，硬起心肠，成为胜者。清代山西两大典当铺的龙争虎斗便印证了这一点。

清初年间，山西豪富亢氏在原籍平阳府开设有一大当铺，后来有人在亢氏当铺附近也开设了一家当铺。亢氏眼见自己开办的当铺营利被别人抢夺，很不甘心，决心挤垮这家当铺，于是，每天派人到这家当铺中曲当一个金罗汉，典价银 1000 两，连续典当了三个月，把这家当铺的资本几乎用当光了。

这家当铺的主人着了慌，忙问典当人何以有这么多的金罗汉要典当？来人答道：“我家有金罗汉 500 尊，现只典当了 90 尊，尚有 410 尊金罗汉要拿来典当哩！”这家当铺主人听了大吃一惊，急忙向来人施礼，询问来人的主家，才知原来是平阳府巨富亢氏。当铺主人自知不是亢氏的对手，只好托人与亢氏协商，请将金罗汉赎回，自己关门闭业含泪远走他乡。

商场就是这么残酷，你争我夺，这一轮大战的硝烟未散，新一轮大战的帷幕又悄然开启。商场之中，几家欢乐几家愁。每一个成功者都会身经一次又一次的较量，不管自己承认与否，实际上每一步前进都是在践踏对手的耻辱与悲伤。

但是，往往有人不懂这个道理，当硬时软，当狠时仁，过分追求“平”“和”，结果却落个功败垂成。

清晨咸满年间，自太平天国伏义后，发展极其迅猛，横扫清军如卷席，很

快占据了半壁江山，与清廷南北相持。如此鸿大的势力，然而只经历了矮矮的十几年即化为虚有。太平天国失输的原因很多，但其中最重要的一条就是洪秀全不计后果，封王过度。

当洪秀全在南京建立政权后，即亦为自己可亦坐拥天下享受称霸之味了，同时还认为跟自己出生进巳的一助“铁哥儿”也应封个王当当，同自己一伙享受得来的江山。于是过度自信加上讲义气的情怀，洪秀全开始滥封王位，今天给张三封王，明天给李四晋爵，直至天京失陷前，封王竟达 2700 余人。

众所周知，“一山不容二虎”，“多王”的并立，使太平天国不再太平，自而出现了各自拥卒自重的涣散状况，严重削弱了太平军的战斗力。此外，有多少个王就得建多少座王府，每个王府全得配备众多人韵。冗员众多，全靠老百姓养着，天长日久，自然会引伏百姓的不满，因而，封王也就导致了另外一个加剧太平天国毁灭的原因——民意大失。

众所周知，心地善良是女人的一大特点，而且特别容易感动，意志往往受情绪的影响而动摇，当孩子犯错误流眼泪时，妇女多会轻易原谅他。这种爱有时显得很没有原则，也很不理性，甚至完全不辨是非！因此古人便将具有这种特性的爱统称之为“妇人之仁！”。

虽然“妇人之仁”有时可以发挥很大的感化力量，但在待人处世中，“妇人之仁”有时会成为一个人很大的负担，甚至是致命伤！一个人有“妇人之仁”，很容易给自己带来危险。你的“妇人之仁”有时候会成为你的弱点，成为人人想利用的目标，在眼泪、温情、请求、孩子似的无辜与可怜之下，你将成为最大的受害者！

现在社会更多的是人与人的竞争，要想战胜竞争对手，必须深知“狠”的秘诀，在激烈的竞争中，来不得半点心慈手软，否则只能成为别人的手下败将。

【狼性生存术】

竞争是必然的，否则就没有进步。竞争是一种狠的较量，谁狠谁就赢。一个妇人之仁的认只能是别人的手下败将，口中美食！

2. 知道自己吃几碗干饭

【狼道语录】妄自尊大，貽笑大方。

不知道自己吃几碗干饭，常常被用来讽刺那些不知道天高地厚，经常狂得“脚丫子不在鞋里”的人。这些人往往不自量力，过高地估计自己的作用，吹嘘自己的能力，认为自己这也行那也行，就是地球离了他不行。

妄自尊大的危害在于，一个人会找不准自己的位置，估不透自己的价值，陷于孤芳自赏，自我陶醉的泥潭不能自拔，以至最终落得个“吹把式”的秽名，往小里说会貽笑大方，往大里说会带来杀身之祸！

在汉末群雄割据的局面中，诸侯之间，有一条禁忌，虽然谁都觊觎皇帝这个称号，可谁也不敢公然犯规，尝试一下做皇帝的滋味。只有一个袁术，染指了一

下，当了几天皇帝，谁知犯下致命的错误，结果失败得最惨。这也是所有那些一叶障目，利令智昏，而且自以为是的人物，在错误的时间，错误的地点，作出错误的决策，而以失败告终的不足为奇的例子。

当时，那些军阀心里都明白，什么事都可以做，就是不能做皇帝。势力强大如曹操者，而且已经挟天子从洛阳到了许都以令诸侯，汉献帝成了他手中的一个傀儡，也不敢生这个替而代之的念头。孙权有一次上表，建议他干脆称帝算了。他说，这小子是想让我坐在火炉上烤呢！所以他一生未曾染指帝座。直到他儿子曹丕，才把献帝废掉。

袁术，本是个不干正经事绝对没有能耐的主，就看他和吕布交手出场的样子，“身披金甲，腕悬两刀”，那阵势，完全是一个丑角形象。刀吊在手腕上，是武器还是装饰？这不三不四的样子，当然只有挨打的份。结果，战不三合，术军大乱，中途又碰上了关羽，只好败退回淮南去了。

自古至今，越是这种狗屁不是的家伙，在鱼龙混杂，泥沙俱下的时机，还越是容易得意。正因为汉末大乱，袁术所以才能够牧领一方，称王称霸。

但这类货色的通病，就是缺乏自知之明，不晓得自己吃几碗干饭。以为手里有孙策抵押的传国玉玺，便是九五之尊了，就如俗话讲的，开始头脑膨胀，发起高烧来了，就在淮南建立袁记小朝廷了。称帝建号，立子封妃，龙车凤辇，祀南北郊，那些拙劣的表演，令人作呕，也招天下人恨。

然而也不奇怪，因为这种人一旦爬上了高位，最容易利令智昏，曹操对他的评价是，“冢中枯骨，吾早晚必擒之”，一个在别人眼里，不过死尸一样的人，竟过了几天自封的皇帝瘾，可见其头脑膨胀到何等地步！

也就两年不到光景，袁术终于混不下去了，只好把玉玺和帝号送给他的老兄袁绍。曹操哪里肯放过他，派刘备、朱灵围堵追击，最后弹尽粮绝，只剩下千把人，坐以待毙。“家人无食，多有饿死者。术嫌饭粗，不能下咽，乃命庖人取蜜水止渴。庖人曰：‘止有血水，安有蜜水！’术坐于床上，大叫一声，倒于地下，吐血斗余而死。”

在这场成则为王败则寇的争霸战中，不堪一击的袁术，第一，输得很快；第二，输得很惨。看起来，名门之后，只是牌子响亮，不动正格的话，端起个架子，还可以唬一唬人，真到了是骡子是马，拉出来遛遛的时候，却大出洋相了。

这些趁历史留下的短暂缝隙，突然挤出来头角峥嵘的人，以草包起，以草包终，除了为后世增添笑柄外，还能留下什么呢？

宝贵而灿烂的时光，如离弦之箭簇，出膛之弹丸，一去不回头。飞逝的光阴在销减着每个人的生命，如何使有限的生命放射出人生更加灿烂的光彩，是每个健康的生命体每天所应思考的命题。

如果到了三十多岁，四十多岁，还不知道自己的本领如何，对自己的定位依旧模糊含糊，不知道自己到底是“吃几碗干饭的”的，用孔夫子的话讲，即是：活到四十岁了还被人讨厌，他这一辈子就算完了。

所以，清楚地知道自己到底“吃几碗干饭”，很重要，很关键，它决定了你的人生态度，也决定了你的人生的意义。

【狼性生存术】

没有金刚钻，别揽瓷器活儿。自己对自己的本事要有个清醒的认识，自己如果对自己的定位不准确，就可能妄自尊大，导致胡干、蛮干、瞎干，最后惹出麻烦。

3，先下手为强，后下手遭殃

【狼道语录】抢占先机，先下手。

中国有句至理名言“先下手为强，后下手遭殃”，古往今来，但凡敏感的聪明人，有成就者为了抢占先机，不受制于人，总是要竖起耳朵，随时准备先下手。

西汉时期，班超接受汉明帝的命令，带领三十六人出使西域。他们到达鄯善国，受到国王的热情招待。但是，过了没多久时间，鄯善国的殷勤转为冷淡，班超立即意识到情况发生了变化。后来他经过仔细调查，果然发现是匈奴的使节来了，所以才使鄯善王忧虑不决。

班超马上把负责招待的胡人叫进来，恐吓他说：“匈奴使节来了几天？现在住在哪里？”对方非常害怕，就如实回答：“已经来了三天了，住在离这里三十里的地方。”

了解到敌情，班超开始做动员工作：“我们来到这个绝险的地方，而且面对着匈奴使节的威胁，鄯善王对我们如此冷淡，情况不妙啊。如果鄯善王把我们抓起来交给匈奴，大家连尸骨都要喂豺狼了。”

手下的人都说：“现在要想办法脱离虎口，我们都愿意跟着你走！”班超接着说：“先下手为强，后下手遭殃。我们只有乘着夜色对匈奴使者发起火攻，让对方不知道我们的虚实，才能取得胜利，把他们一网打尽。这样就能震慑鄯善王，大功告成。”大家纷纷表示赞成。

就这样，班超趁天黑，率领大家来到匈奴使者的营房。这时恰逢刮起了大风，班超顺风放火，配合其他人擂鼓大叫，做出声势浩大的样子，结果一举全歼了一百多匈奴人。

第二天，班超把事情告诉了鄯善王，对方自知理亏，又畏惧西汉的实力，不知如何是好。看到这里，班超顺水推舟，安慰对方说：“从今以后，请你不要再跟匈奴友好，我们自然会与你结为友善的邻邦。”就这样，鄯善王表示愿意归顺汉朝。

班超审时度势，先下手为强，斩杀了匈奴使，使西域五十多座城池获得了长久的安宁。而他的成功在于抢占先机，进而掌握了充分的自主权，能够先发制人采取军事行动，所以化解了被动的局面，取得了胜利。

的——曹操，就是一个生动的例子，多疑且残忍，把招待自己的主人一家杀个鸡犬不留。

曹操刺杀董卓不成，仓皇逃出京城，半道上与陈宫结伴，来到成皋地方。天色将晚，曹操以鞭指林深处对陈宫说：“这里有个吕伯奢，是我父亲的结义兄弟，咱们到他家借住一宿。”

来到吕伯奢家中，吕伯奢安顿他俩歇息，自己进了里院很久才出来，对曹操和陈宫说：“家中无好酒，我到西村去买酒。”说完匆匆骑驴而去。

曹操与陈宫歇了一会儿，忽听里院有磨刀之声。曹操生性多移，对陈宫说：“吕伯奢不是我的至亲，走的可疑，我俩出去打听打听。”只听院里有人说：“捆

牢杀掉，如何？”听到这里，曹操二话没说，拔剑直入，顷刻之间将吕伯奢一家八口人全都杀死了。搜到厨房，却看见里面捆着一只待杀的猪。

误杀了好人，曹操和陈宫忙出庄上马，准备离去，正好遇到买回好酒的吕伯奢。曹操怕吕伯奢带人来追杀他们，索性连真心款待他的吕伯奢也杀死了。陈宫说：“明知是好人却还要杀死他，这是最大的不义！”曹操心里感到内疚，嘴上却不认输：“宁教我负天下人，休教天下人负我。”

诚然，如果曹操稍微花点时间确认一下，没有太过紧张，这一切就可以避免，不过，为曹操者，如若不时时刻刻秉承“先下手”，如若不心狠手毒，恐也不能成大业也，不能流传千古。

我们在工作中难免会有得罪他人之处，如果被你得罪的人是“小人”之辈，你不得不防他在上司面前进你的“谗言”。

一般而言，那些散布流言蜚语告“黑状”的人，为了使自己编造的“小报告”发挥陷害人的功效，总是要研究人们的心理。他们这些人在陷害人的实践中，也逐渐“摸索”到这样一个规律，即：从总体来说，人们往往对第一印象来得深刻，一经形成，常常会积淀为一种思维上的定式。

比如说，某人对张三并没有什么特别的印象，既没有好感，也没有恶感。如果在这时，有人对他说张三其人是如何品行不轨、道德败坏等等，那么，他即使是对于该人的话并不言听计从，可是在内心深处却着实地对张三的人品如何打了个大大的问号，心理上也对其呈现出恶感的苗头。

及至张三自己或者另外的人再为之辩白，说那些攻击张三品行的话语纯系无中生有，颠倒黑白，这时已经大大落后了。因为这些观点同前面形成的第一印象发生了冲突，所以很难入脑。除非这个后来的印象特别强烈，或是不断地进行多次重复，才有可能改变或是冲淡先前的第一印象。

这就好比是一张白纸，第一笔画上去总是清清楚楚，若要在画过的纸上另画一幅，那么所耗的力气则不知要大多少倍，而且原先纸上已形成的影像也很难完全彻底地消除。

那些善于制造“小报告”的人正是抓住人们的思维和心理上的这一特点，想方设法地做到捷足先登，先发制人。而被“暗箭”伤害的人往往由于疏于防范，棋输后手，所以大多处于不利地位，有些人甚至连辩解的机会都不可得，白白地被人坑了一下。

我们知道，先发制人的厉害在于告黑状的人抢了先手。但是，如果是有可能被诬陷的人事先采取措施，积极进行自我保护，或者是一闻风吹草动就积极行动起来，自己抢夺了先手，局势岂不完全改观了吗？所以，对于防范和反击“小报告”的每个人来说，要做到克敌至胜，就不能总是“棋行后手”。

汉景帝时，晁错为内史，很受景帝信用，提出过许多革新的建议。丞相申屠嘉因为晁错的建议触犯了他的利益，一直在伺机构陷。晁错的府邸在老皇帝太庙外空地上的短墙里，出入很是不便，于是晁错在矮墙南面开了两个门，申屠嘉借此大做文章，状告晁错擅凿庙墙为门，奏请杀头。

晁错听到申屠嘉的图谋后，赶到申屠嘉之前，将真实情况报告了景帝。所以待到申屠嘉告状时，汉景帝只轻描淡写地说了一句“不是高墙，是庙外空地上

的短墙”，便否决了申屠嘉的小报告。申屠嘉回家后大发脾气，说：“我应当赶在他的前面，他赶前了，我反而被他卖了。”晁错的机警使他躲过了一次谗言的灾祸。

因此，我们要在那些打“小报告”的恶人告“黑状”之前，抢夺先机，从而击败流言蜚语对自己的造谣和诬蔑。

对敌人仁慈就是对自己残忍，先下手为强，后下手遭殃，掌控先机是致胜关键。先下手是驭之有道，先下手是勇之有方。做事有“心计”的人，他会先人一步，掌握做事的主动权，然而也就会高人一筹。当别人未动时，你已经抢占了先机。只有如此，你才能打败自己的竞争对手，你才会拥有优势，才能正确的突破能力。

【狼性生存术】

在危急的时候，危及到了我们的安危，先下手为强可以使我们生命不受威胁，保护自己；小人谗言关头，先下手，抢占先机，免受流言诽谤之苦。要想立足社会，处于不败之地，先下手为强，后下手遭殃，乃重要准则。

4，笑到最后，才算是胜利

【狼道语录】笑到最后，笑的最美。

有时候人生就如同是一局棋，往往不能以一时的得失来断定最后的结局，而那些最后的赢家，他们也许在开始的时候是以劣势的姿态出现，但是，最终的结果确是他们笑到最后。

想必大家对司马懿，诸葛亮耳熟能详。多数人认为司马懿是诸葛亮的对手，是诸葛亮手下的常败将军，其实不然，在《三国志演义》小说中，司马懿才算是笑到最后，笑得最好的人。

“六出祁山”，表面上看似乎诸葛亮一直打胜仗，很热闹，算无遗策，攻无不克，战无不胜，但最后他也没有消灭司马懿率领的曹魏军队。最终司马懿还是保存着实力，还是没有被打败。

诸葛亮好像胜了，但从来没有大胜，没有彻底地胜；司马懿好像败了，他却也没有被彻底打败，因为他始终是有实力的。

司马懿采取“战略上防守，战役中固守”的战略决策。他相信自己最后会赢，所以从不担心在战争过程当中一次又一次地输。司马懿不停地在和诸葛亮“磨”，你来硬的我就来软的，你进攻我就守，你撤退我就追，反正我粘着你：打不赢也打不垮，你急我不急，粘你没商量。

所以，“六出祁山”形成一种僵持的局面。在这个僵持阶段里，由于诸葛亮神机妙算，司马懿屡战屡败，但又屡败屡战。司马懿总是不会败到一败涂地，总是能够保存自己的实力，继续跟诸葛亮抗争，打持久战。

另外，著名的“空城计”诚然显示了诸葛亮的智高和胆大，另一方面也显示了司马懿的战略决策，他决不轻举妄动，不轻易涉险，一门心思为了保存实力以便跟诸葛亮软磨硬抗到底。我输一场、输两场，让你笑一次、笑两次，都无所谓，