

< 现代人要生存和发展，就必须具备较高的综合能力。 >

黄卫红◎编著

做事三论

论精明 论博弈，论坚持

Three of doing things



也许现在的生活并不那样密实，坚固而不透风，
但只要经过努力，挖掘深度，
提升高度，人生大厦终将建造成功。

山达到自己的高度，
才能耸立云端；
海拥有自己的深度，
才能容纳百川。
提升做人的高度，才能提升生命的境界。

西苑出版社

做事三论

黄卫红

西苑出版社

目 录

论精明	3
第一章 为人处世留缝隙.....	3
第二章 冤家宜解不宜结.....	11
第三章 口下有情，脚下有路.....	16
第四章 天下大事必做于细.....	21
第五章 大小事情都应用心去做.....	27
第六章 灵活变通巧办事.....	34
第七章 做事要懂得借势.....	40
第八章 把时机放在欲望的最高点.....	47
论博弈	56
第一章 男人得冒险，自古富贵险中求.....	56
第二章 心态博弈，先要走进自己的内心.....	65
第三章 人缘博弈，好人缘更易成功.....	71
第四章 打通人缘博弈的“十六法则”.....	76
论坚持	87
第一章 虎头蛇尾者，不可能与成功有缘.....	87
第二章 锲而不舍，才能避免功亏一篑.....	91
第三章 扛得住诱惑，不为名利所动.....	96
第四章 咬紧牙关，就能克服一切困难.....	107
第五章 身处逆境，需要挺起人生的脊梁.....	111
第六章 战胜自己，敢于挑战命运之神.....	116
第七章 人是英雄，钱是胆.....	120

论精明

第一章 为人处世留缝隙

在人际交往中，放开眼界，凡事留有余地，给自己留条退路，就是给自己找条出路。宽恕别人就是宽恕自己。留一步，让三分，是一种谨慎的处世方法。

做人不要太绝

现实生活中，许多人做人太绝，不给人留后路，搞得对方非常尴尬。其实应该想想，如果你自己处在这种状况会怎样。很显然，人一旦处于这种窘境，则不仅仅是气别人，也气自己，气自己无能、无力，甚至会怀疑自己生存的价值和意义，从而萌生很强烈的人生挫折感和失落感。那么，有过这种体验和经历的人就应当设身处地为对方想一想，一旦自己通过努力证明自己比对方强，完全有能力战胜对方，那么就应当适可而止，别再以牙还牙，以毒攻毒，把对方完全置于屈辱的地位，不然只会使对方蒙受如自己当初一样的打击与屈辱，从而为自己制造一个仇敌。

冤家宜解不宜结，问题解决了就要给对方一个台阶下，否则对方记了你的仇，将来还可能伺机报复。在人际交往中，特别是求人的时候，如果受了气，你要放开眼界，把立足点放在解决对策而不是斗气上。

和人家斗气，一来未必能斗得过，二来浪费了时间和精力，对于解决问题没有什么补益，因此换一种视角，换一套思路，另辟途径解决问题是最重要的。一旦问题解决了，你受气的根源也自然消失了，如果这时候你还不解气，还让那些本来已经很尴尬的人下不来台，那就太没有“心机”了。你应当想到，也许下次你还要求人家，要是把后路堵死，你就会无路可走。相反，如果你能够适当给他一个台阶下，他感谢你的宽容大量，下一次办事时也许就能给你帮上大忙。

在人际交往中注意做人不要太绝，完全可以化敌为友。

每个人受了气后都会产生一种报复心理。于是心怀怨恨，寻找时机。这是十分不可取的，因为说不定你哪天还会有更大的气受。相反，如果一个人在有了实力，或是抓住了对方的把柄，完全有能力战胜对方时，能够恰当地利用这种优势，以一种大度宽容的方式来对待对方，求得他的信任与感激，再进一步通过其他方式来增进彼此的感情，那么就不但排除了树敌的可能性，而且多了一个很可信赖的朋友。朋友多了，社会性实力就会强大，同时能够弥补个人能力的种种不足，那就更不容易受气了。对于矛盾的双方而言，这样结局无疑是最为理想的。

己所不欲，勿施于人

自己不想做的事，没必要强加给别人去做，凡事要留有余地，给自己留条退路，就是给自己找条出路。做人要有人情味，给别人留退路就是一种人情味，有心机的人都是最善于顺人情的人。

有一天，孔子的学生子贡问老师：“有没有一个字可以作为终生奉行不渝的法则呢？”孔子回答：“其恕乎！己所不欲，勿施于人。”其意是，自己不喜欢做的事，不要加在别人身上。这句话可视作为人处世的基本修养，如能做到这一点，在交往中，你会给自己和他人留下进退的余地，这样就可以建立良好的人际关系。

战国时魏国与楚国交界，两国在边境上各设界亭，亭卒们也都在各自的地界里种了西瓜。魏亭的亭卒勤劳，锄草浇水，瓜秧长势极好，而楚亭的亭卒懒惰，不事瓜事，瓜秧又小又弱，与对面瓜田的长势简直不能相比。楚亭的人觉得失了面子，有一天乘夜无月色，偷跑过去把魏亭的瓜秧全给扯断了。

魏亭的人第二天发现后，气愤难平，报告给边县的县令宋就，说我们也过去把他们的瓜秧扯断好了！宋就说：“这样做显然是很卑鄙的！可是我们明明不愿他们扯断我们的瓜秧，那么为什么再反过来去扯断人家的瓜秧？别人不对，我们再跟着学，那就太狭隘了。你们听我的话，从今天起，每天晚上去给他们的瓜秧浇水，让他们的瓜秧长得好，你们这样做的时候，一定不可以让他们知道。”魏亭的人听了宋就的话后觉得有道理，于是就照办了。楚亭的人发现自己的瓜秧长势一天好似一天，仔细观察，发现每天早上地都被人浇过，而且是魏亭的人在黑夜里悄悄为他们浇的。楚国的边县县令听到亭卒们的报告，感到十分惭愧又十分敬佩，于是把这件事报告了楚王。楚王听说后，也感于魏国人和睦边邻的诚心，特备重礼送魏王，既以示自责，亦以示酬谢，结果这一对敌国成了友好的邻邦。

宋就在智慧谋略方面的“心机”，显然高于那些亭卒，正是因为他懂得“己所不欲，勿施于人”的道理。

宽恕别人就是宽恕自己。这样可以造成一种重大局、尚信义，不计前嫌、不报私仇的氛围，以及成就双方宽广而又仁爱的胸怀。降至日常生活的处理，又何尝不是这样？尤其是对初涉世事的青年来说，由于一切茫然无知，总是时时处处小心翼翼，左顾右盼地想找出人事上的参照物来规范自己，约束自己，这种反应当然是正常的。但殊不知有时以此处世，反而会导致初衷与结果的南辕北辙。因为在各人的眼中，自己的位置是各不相同的，并没有统一的标准可以提供给你。

所以，不妨就按照“己所不欲，勿施于人”的原则，反求诸己，推己及人，则往往会有皆大欢喜的结果。反求诸己，则易人情，由情人理，自然会生羞恶之心而知义，辞让之心而知礼，是非之心而知耻。自私自利之人，往往不懂得推己及人的道理，往往毫无顾忌地损害他人的利益，把苦转嫁到旁人身上。以这种方式处世，走到哪里，被人骂到哪里，真正是既损人又不利己。

不要恶语伤人。每个人都有过失，人无完人，所以在与人交往的时候，最忌讳口出恶语，伤人自尊。打人不打脸，揭人不揭短。保全了别人的面子，也就是保全了自己的面子。

在《呻吟语》中说：“责人要含蓄。”意即在指责他人过失时，最好不要一次把心中想要说的话完全表达出来。这是从政治生涯中总结出来的名训。《菜根谭》中也有“攻人之恶，毋太严”的教训。

此外，《呻吟语》还具体地指出：“指责他人之过，需要稍作保留。不要直接地攻击，最好采用委婉暗示的譬喻，使对方自然地领悟，切忌露骨直言。”“即使是父子关系，有时挨了父亲的骂，也会无法忍受而顶嘴，更何况是别人呢？”父子有血缘关系，无论如何不能割舍，但朋友就不是这样了，过激的言辞很可能会断送友谊。不揭短，不打脸就是给别人、给自己都留下了退路。

《韩非子·说难》中说：“夫龙之为虫也，柔可狎而骑也。然其喉下有逆鳞径尺，若人有婴之者，则必杀人。人主亦有逆鳞，说者能无婴人主之逆鳞，则几矣。”

龙作为一种动物，经过驯服就可以骑在它的背上，如果你接近并戏弄它咽喉下长一尺左右倒长的鳞，它必定会吃掉你。如人与人之间的交往，对方的短处就是逆鳞，如果你抓住这个加以苛责，必然会令对方感到无地自容，那么你就应当小心了，因为对方总有一天会报这一箭之仇的。因此，即使应该指责对方时，也要为其留一点退路。

与人争辩时也一样，以严密的辩论将对方驳倒固然令人高兴，但也未必非将对方批驳得体无完肤才行。因为只要略想就可知道，这样做其实是很愚蠢的，不但对自己毫无好处，甚

至有时还会适得其反，得不到对方的认可，而且终究有一天会自食恶果，受到对方的攻击。

在人际交往中，要想应付自如，在这方面就得留心。所谓“君子之交绝不出恶声”。即在这个世界上，与人亲密地交往时，须诚意待人，纵使交恶断绝往来，也不可口出恶言，说对方的不是。二个有“心机”的人，无论持何种理由，即使中断来往，也不会口出恶言、诽谤对方。

树立善解人意的形象

当面指责别人是不好的，因为这会令人难堪，而在背后指责人是不诚实的，因为这是欺骗人。最好的办法不是挑剔而是宽容别人。

每天八小时，你对于办公室的感受如何？有人形容它为“人间地狱”，有人则视它为实现理想的地方，当然也有人把它当做一个社会的缩影。就以与同事之间的关系来说，如果你要认真计较的话，每天你随便都可以找到四五件生气的事情，如被人诬陷、同事犯错连累你、受人冷言讥讽等。有人不便即时发作，便暗自把这些事情记在心里，伺机报复。但这种仇恨心理，不单无法损害对方分毫，更会影响自己的情绪，从而自食其果。

办公室里的矛盾，有时真是“无风也起三尺浪”，叫人防不胜防。下面就是较典型的几种：

1.你在公司里担任中层干部，你的上司是个难缠的人物，事事独断专行，而你的下属又往往把你的话当做“耳边风”。每天，你都需要耗掉不少精力在这种人事纠纷上，但这样做的效果未必理想，令你产生极大的挫折感。你渴望息事宁人，大家合作愉快，消除各人的误解与隔阂。问题是，你应该怎样缓和彼此间的矛盾？

首先，你要搞清楚究竟自己对什么事情感到不满？你能否准确地指出问题的症结所在？你是否真的有理由生气？假如你发觉那只是自己一时的偏见或自以为是的弱点在作怪，就应该马上停止这种负面情绪的发展。

无论何时何地，也不管你对着什么人说话，千万别抱着“有理说不清”的消极思想，或乱讲一些晦气的话。你应该坚定地把自已的看法简明道出。

在你未肯定自己的意见必定会对以前，为人为己要留一点余地。换言之，当你将自己的意见说出来后，切勿表现出咄咄逼人的态度。你应该停止说话，大家好好冷静一下，让真相自己显露出来。

2.一个同事不知何故，总和你作对，甚至在背后中伤你，你应该以牙还牙吗？那只会令你沦为泼妇骂街一般的人物，这会妨碍你的事业进展。

3.你偶然发现某位和你十分投缘的同事，竟然在你背后四处散播谣言，说你的不是和缺点，这时你才猛然发觉，原来平日的喜眉笑目，完全是对方的表面文章！

晴天霹雳之余，你会痛心地想，跟他一刀两断吧！然而大家是同事关系，你若摆出敌视态度，一定会吃亏。一则外人以为你主动跟他反目成仇，问题必然出在你身上。这无形中给对方又多了一个借口去伤害你，太不理智了。更何况你俩还有合作机会，加上老板最不喜欢下属因私事交恶而影响工作。所以，你应该冷静地面对。暗中将自己跟对方的距离拉远，因为你知道这是一个不可信任的人，但表面上最好保持以往跟他的关系。

4.你发现自己竟然被某些同事冷落孤立，处于一个十分不利的地位。他们凡事一起行动，对公司的各项政策，全采取相同的反应，对某些部门采取同一态度，只剩下你不知所措。

所谓当局者迷，尝试去找一个走中间路线的同事，恳切地或旁敲侧击地向他探问，究竟同事们对你有什么不满，然后努力将他们看着不顺眼的地方，加以改善或改变。这样不是没有性格，也不是妥协，而是有诚意。而诚意在与同事间相处是十分重要的，大家相处融洽，合作起来才能事半功倍。当知道了问题所在，请冷静地检讨，认定自己可以做出哪些改变。然后首先让步，努力显示自己的改变。

当然，工作上不应因循苟且，请仍坚守原则，公事公办。同时，切莫将此事向上司或老

板告状，因为他们只会认为你太小家子气，这对你一点好处也没有。

5.你十分注重在办公室里的人际关系，自以为在同事间甚受欢迎。有一天，一位同事来向你告密，指出原来有不少人其实是不喜欢你的，甚至仇视你。

你愤怒不已，但这样于事无补。请保持冷静，并告诉对方：“多谢你的提醒，可我受不住刺激，就此打住吧，我不想多知道了。”这样，对方只有告别。在这样的情况下，还是少知一点为妙。一来以免自己失去控制，二来以免对方控制你的情绪。冷静想想对方的来意，如果是你的心腹，有可能是受别人利用；与你的交情泛泛，有可能不怀好意。总之，别完全相信就是。最好离开一下，使情绪平静下来，再反省自己平日的行事为人，有过则改之，无过则勉之。虽然没有人能够讨好全世界的人，但作为一个成功的强人，深谙处世之道是必须具备的本领。记着，要做到遇事不怒，避免情绪化是很重要的。

若要真正获得同事的尊敬与爱护，你要注意自己的表现，切勿盛气凌人，恃宠生娇，做出令人憎恶的事情。这里有几个方法可供参考：

你要学习与每一个人融洽相处，表现出你的随和与合作精神。面对同事的时候，不要忘记你的笑容与热忱的招呼，还有要多与对方眼神接触，在适当的时机赞美一下他们的长处。

假如你不得不对某位同事的工作表现予以批评，你的措辞也要十分小心。先把对方的优点说出来，令他对你产生好感后，他才会接受你的建议，还会视你如他的知己良朋。

人人都会遇到情绪低落的时候，你要努力控制自己的脾气，切勿把心中的闷气发泄到同事的身上，这是自找麻烦的愚蠢行为。没有人会愿意跟一个情绪化的人相处，上司更不会对自己这样的人期望过高。所以，替自己树立一个随和而善解人意的形象，这是成功的重要因素之一。

退一步让三分

每个人都有自己的个性，都可能在某些方面与别人不同。朋友相处常常就会有大大小小的矛盾，当我们面对这些矛盾时，不可以为“狭路相逢勇者胜”，因为胜的同时，一份友情也就消失了。《菜根谭》中说：“路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人食。此是涉世的一种手法。”

留一步，让三分，是一种谨慎的处世方法，适当的谦让不仅不会招致危险，反而是寻求安宁的有效方式。个人生活中，除了原则问题必须坚持，对于小事，对于个人利益，谦让一定会带来身心的愉快，以及和谐的人际关系。有时，这种“退”即是“进”，“舍”就是“得”。

交朋友，就像在跳交谊舞，有进有退，有退有进，有时，退一步路更宽。你可能有这样的经历，去登一座有名的山，往往会直奔主峰，一是有点“不到长城非好汉”的气魄，二是听说峰上有日出，有佛光，有云海，十分迷人，所以对沿途的景色不屑一顾。等到了峰顶，已是气喘如牛，满身大汗，结果没见到日出，也没见到佛光，偶见云海，又觉得不过如此，扫兴而归。假如换一个角度，不要将目标定在顶峰，而是走到哪算哪，不慌不忙；一路走去，从容赏景，会觉得到处美不胜收，还会有意外的发现与惊喜。

交朋友也同样。李进与刘文是同窗好友，他俩学成后，同分在一个单位工作，有一个从事推销的位子空下来，两人中只能去一个。谁都知道，这是个肥缺，但李进还是主动让给了刘文，自己在文教科当职员。闲下来，他写了几篇爬格子的文章，抱着试试看的态度投到报社，居然发表。以后，他坚持写作，逐渐小有名气，成为单位的“一支笔”。

这一种方式，不刻意追求反而有所得，追求得太迫切、太执拗反而只能徒增烦恼。以退为进，这种曲线的生存方式，有时比直线的生存方式更有成效。李进的自我筹划，就让他找到了更广阔的天空。

朋友间要退让一步，退一步会发现，活动空间是宽阔的，你会有多种的选择。

当你的事业一帆风顺时，一定要有谦让三分的胸襟，必要时，牺牲一些自己利益。假如你总是利益独享，一毛不拔，本来你的成功已让朋友眼红，甚至不平衡，如此一来，更会引

起朋友的疏远和看不起。人情冷暖，世态炎凉，用心琢磨一下便会明白锋芒不可太露，出头的椽子往往先烂。

退让三分，必须在一个“忍”字上下工夫，学会忍耐朋友的小缺点、小错误，甚至忍耐朋友的不公和无礼。

一帮朋友在一起吃饭，一人将一碗热汤弄翻，洒了旁边一位朋友一身，他连忙道歉，说不小心，岂知旁边的朋友没容他说完，便对他说：“烫到你了吗？”

这一句颇关心友人的反问，其实更胜过他说没关系。那只是一种容忍，而这句反问则让他由被动的忍转为主动的关心。倘若，你被弄了一身汤，你只是皱皱眉头，尽管一个小动作，给朋友的感觉也会不对劲，他也会道歉，也知道他的失误，但你的这个动作，会让他吃到不对的味道，且不说你埋怨他几句。

假如一个朋友误解了你，当时他正在气头上，那么你最好不要去辩解，即使他口不择言，你也要学会原谅他。事后，当他知道真相时，他自然会对此表示歉意。活在世上，本来事情就千头万绪，又何必再为一些小事徒增烦恼呢？有些事，最终会让朋友明白你是无过的，那么，你最好跳出三界之外，忍一时风平浪静。天下没有解不开的疙瘩。如果你已经自觉遭到了误解，最简便直接的办法当然是直接与误解你的人解释交流，推心置腹，真诚相见。不要搁在胸中，不要犹豫顾忌。

纷繁复杂的人生牵涉到千头万绪，方方面面，随便哪一方面哪一时刻的有意无意之间，都可能造成人与人之间的误会。

误会使本可以做到和谐或本来是和谐的关系变得紧张。所以说，它比不良的人际关系更多一层痛苦。它是对原来美好关系的破坏。这种破坏并非主观的、有意识的、故意的，而只是因为互相的隔膜、意识不可通性和感情的客观障碍所致。

误会大多始于日常生活中鸡毛蒜皮的小事，一句笑话，一个脸色，一篇文章，一封书信，一个传闻，一件用具什么的，或长期相互隔绝，互不交往都可能成为产生误会的原因。

不论遭到别人误解或者误解别人，只要是一种负面意义的误解，把美好误为丑恶，把善意误为恶意，把真诚误为虚伪，把正确误为错误，把鲜花误为毒草……都可以成为人生中的一道阴影，一重难堪，一种痛苦。

有些误解初时不深，若未及时消除，可能会随着时间的加长而裂痕愈益增大，误会愈益加深。有的因误会加深而成为仇敌。

误解既已形成，不论是你遭到了误解或你可能正在误解别人，只有互相沟通才能达到理解，使误会消除。

首先难处在于能够自觉地意识到你的人际关系中误解的存在。

通常，人际关系中容易产生误会的是这样一些人：交谈交往极少者，互不了解个性者，性格内向者，个性特别者，自视清高者，狂妄傲慢者，神经过敏者，常信口开河者，爱挑剔小节者等。

与上述这些人交往，不论是初次的或多次的，你都要注意你的言行是否容易产生歧义，是否可能遭到误解，或者你是否对他存有偏见和误会。

你可以借一次家宴、一次舞会或一次公关活动，或一次约会、一个电话互诉衷肠，以你心换他心，使他心换你心，疙瘩解开、冰消雪融，重归旧好。

可能你们没有这种直接交流的机会，或者觉得直接解释交流的方式有些难为情，用书信的方式，详尽地阐明自己，也许可以化干戈为玉帛。

如果对方对你误解太深，已经对你形成偏见，乃至把你视同仇敌，这时，你首先可以通过间接的方式，动用误解者亲近的信得过的人，让他在你们中间作桥梁、作媒介，把误解者的怨气和意见，把你的诚意，你的本心都通过这位中间人在双方间予以传达疏导。传达疏导到一定时机，你们就可以发展到直接解释交流了。

不要把别人推向绝路

人生一世，万不可使某一事物沿着某一固定方向发展 to 极端，而应在发展过程中充分认识，冷静判断各种可能发生的事情，以便有足够的条件和回旋余地采取机动的应付措施。

世界上的事情是复杂多变的，任何人都不应该凭着一家之言和一己之见。自以为是。即使是某些以为拥有科学头脑的人，也应该留有一片余地供别人游览，供自己回旋。否则的话，就会给别人留下把柄。

1790年7月24日，在法国的一个小城里，一块巨石从天而降，巨大的响声把居住在这里的人吓了一跳。尤其令人惊异的是，这块石头把教堂旁边的屋子砸了一个大窟窿。市民们目睹了这一切，纷纷认为这块破坏了他们宁静生活的怪石来历不明。他们以为这块石头可能还会飞上天去，为了防止它“逃走”，就给巨石凿了个洞，用铁链穿起来，然后把铁链锁在教堂门口的大圆柱上。最后市民们又通过决议，要写一封信给法国科学院，请求科学院派遣科学家来研究这块怪石。市长证实了市民们在信上所写的事实，并且签上了自己的名字，又派专人将信送往巴黎。

在巴黎的法国科学院里，当宣读市民的这封来信时，人群中突然爆发出阵阵哄笑声，有的人甚至笑得前俯后仰，还有人连眼泪都笑出来了。有一些科学家带着嘲笑的口气说：“哈哈，这些人是最爱吹牛皮的，今天他们向我们报告天上落下巨石，过几天他们还会来报告天上又掉下五吨牛奶，外加一千块美味的带血的牛排……”在笑够了之后，他们以科学院的名义作出了决定，对这些人的撒谎和市长的愚蠢表示遗憾，同时号召所有有科学头脑的人，不要相信这些荒诞不经的报告。

那么，究竟是谁有科学头脑，是谁更愚蠢、可笑呢？历史已作出了公正的答案。

不给自己留余地的人在笑够了别人之后，岂知把自己的短见也暴露给别人，在伸手打别人耳光的同时，也是在打自己的耳光。

生活中有很多事情我们无法预料它的发展态势，有的也不了解事情的发生背景，切不可轻易地下断言，不留余地，使自己一点回旋都没有。

小杨与同事之间有了点摩擦，很不愉快，便对同事说：“从今天起，我们断绝所有关系，彼此毫无瓜葛……”这话说完还不到两个月，这位同事成了他的上司，小杨因讲过那样的话很尴尬，只好辞职，另谋他就。

因把话说得太满，而给自己造成窘迫的例子到处可见。把话说得太满，就像把杯子倒满了水一样，再也放不进一滴水，否则就会溢出来，就像把气球打满了气，再充气就要爆炸了。

凡事总会有意外，留有余地，就是为了容纳这些“意外”，杯子留有空间，就不会因为再加进其他液体而溢出来；气球留有空间便不会爆炸；人说话、做事留有余地便不会因为“意外”的出现而下不了台，从而可以从容转身。

我们可以见到一些政府官员在面对记者采访时偏爱用一些模糊语言，如：可能、尽量、研究、或许、评估、征询各方面意见……他们之所以运用这些字眼，就是想为自己留有余地。否则一下把话说死了，结果是事与愿违，那该多难堪啊！

那么，怎么样做人才能为自己留有余地呢？

与人交往，不要口出恶言，更不要说出“誓不两立”之类的话，除非有杀父夺妻之仇。不管谁对谁错，最好是闭口不言，以便他日如携手合作时还有“面子”。

对人不要过早地地下判断，像“这个人完蛋了”或“这个人一辈子没出息”之类属于“盖棺定论”的话最好不要说。人的一辈子很长，变化也很多，不要说“这个人前途无量”或“这个人能力高强”的话语。

帮人就是积善积德

人际关系一个最基本的目的就是结人情，有人缘。求人帮忙是被动的，可如果别人欠了你的人情，求别人办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口。做人做得如此风光，大多与

善于结交人情，乐善好施有关。施恩术是人际关系学中最基本的策略和手段，是开发利用人际关系资源最为稳妥的灵验功夫。

对于一个身陷困境的穷人，一枚铜板的帮助可能会使他解决极度的饥饿和困苦，或许还能干出一番事业，闯出自己富有的天下；对于一个执迷不悟的浪子，一次促膝交心的帮助可能会使他建立做人的尊严和自信，或许在悬崖勒马之后奔驰于希望的原野，成为一名真正的勇士。

对正直的举动送去一个信任的眼神，这一眼神无形中可能就是正义强大的动力。对新颖的见解报以一阵赞同的掌声，这一掌声无意中可能就是对革新思想的巨大支持。

对一个陌生人很随意的一次帮助，可能也会使那个陌生人突然悟到善良的难得和真情的可贵。说不定他看到有人遇到难处时，他会很快从自己曾经被人帮助的回忆中汲取勇气和仁慈。相反，不肯帮助人，总是太看重自己丝丝缕缕的得失，这样的人目光中不免闪烁着麻木的神色，心中也会不时泛起一些阴暗的沉渣。别人的困难，他可当做自己得意的资本；别人的失败，他可化作安慰自己的笑料；别人伸出求援的手，他会冷冷地推开；别人痛苦地呻吟，他却无动于衷。至于路遇不平，更不会拔刀相助；就是见死不救，也许他还会有十足的理由。自私，使这种人吝啬到了连微弱的同情和丝毫的给予都拿不出来。

生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀一种优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的后果，也就是：帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入，正是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了。

也有一部分人抱着“有事有人，无事无人”的态度，把朋友当做受伤后的拐杖，复原后就扔掉。一个没有人情味的人，是永远玩不了“施恩”这看似简单实则微妙的人情关系术的。人们在一起共事时，大家同舟共济，共同的命运把彼此联系在一起，只要采取合作态度，互相支持、互相帮助、互相关照，是最容易产生感情认同的。特别是在困难环境中，彼此相依为命、共渡难关，情谊深厚，可能终生难忘，交情将更为牢固。比如，当年不少知识青年从城里到乡下插队，几年中大家一个锅里吃、一个炕上睡，哪一个人受了欺负，大家一起为他打抱不平，如此心心相印的共同言行，必然转化为深厚的感情，铭刻在各自的记忆中，不管日后分散天南海北，做了什么工作，但谁也不会忘记这段交情。

对身处困境中的人仅仅有同情之心是不够的，应给予具体的帮助，使其渡过难关，这种雪中送炭、排忧解难的行为最易引起对方的感激之情，进而形成友情。比如，一个农民做生意赔了本，他向几位朋友借钱，都遭到拒绝。后来他向一位平时交往不多的乡民伸出求援之手，在他说明情况之后，对方毫不犹豫地借钱给他，使他东山再起，他从内心里感激。后来，他在事业上发达了，依然不忘同乡借钱的交情，常常给对方以特别的关照，这是一种知恩图报的典范。

我们内心都有一些需求，有紧迫的，有不重要的，而我们在急需的时候得到别人的帮助，则内心感激不尽，甚至终生不忘。所以要拥有一个好人缘，便应洞察此中玄机。

花要半开，酒要半醉

所谓“花要半开，酒要半醉”，凡是鲜花盛开娇艳的时候，不是立即被人采摘而去，就是衰败的开始。人生也是这样。当你志得意满时，如果趾高气扬、目空一切、不可一世，这样你不会被别人当靶子打才怪呢！所以，无论你有怎样出众的才智，也一定要谨记：不要把自己看得太了不起，不要把自己看得太重要，不要把自己看成是救国济民的圣人君子似的，还是收敛起你的锋芒，夹起你的尾巴，掩饰起你的才华吧！

每个人都会遇到一展才华的机会，要善加利用。而有些才华横溢的人会把微小的才干也显露出来，使它成为自己身上的发光点，而他们的卓越才能显示出来时足以令人震惊。当你既有才华又知展示之道时，结果一定惊人。

我们也不应矫揉造作，因为炫耀易流于自大，自大则不免招致轻视。展示也应以谦虚的

态度流露，以免流于粗俗。露才过头，为智者所不屑，应该是无言胜有言，以漫不经心的态度去处理它。巧妙的掩饰是赢得赞扬的最好途径，因为人们对不了解的东西抱有好奇心。不要一下子展露你所有的本领，慢慢来，逐次增多。赢得一次辉煌的成功后再进行下一次，获得热烈的掌声后再期待更大的成功。

作为一个人，尤其是作为一个有才华的人，要做到不露锋芒，既能有效地保护自我，又能充分发挥自己的才华，不仅要说服、战胜盲目骄傲自大的病态心理，凡事不要太张狂太咄咄逼人，更要养成谦虚让人的美德。郑庄公准备伐许。战前，他先在国都组织比赛，挑选先行官。众将一听露脸立功的机会来了，都跃跃欲试，准备一显身手。

第一个项目击剑格斗。众将都使出浑身解数，只见短剑飞舞，盾牌晃动，斗来斗去。经过轮番比试，选出了六个人，参加下一轮比赛。

第二个项目是射箭，取胜的六名将领各射三箭，以射中靶心者为胜。前4位有的射中靶边，有的射中靶心。第五位上来射箭的是公孙子都。他武艺高强，年轻气盛，向来不把别人放在眼里。只见他搭弓上箭，三箭连中靶心。他昂着头，瞟了最后那位射手一眼，退下去了。

最后那位射手是个老人，胡子有点花白，他叫颖考叔，曾劝庄公与母亲和解，庄公很看重他。颖考叔上前，不慌不忙，“嗖嗖嗖”三箭射出，也连中靶心，与公孙子都射了个平手。

只剩下两个人了，庄公派人拉出一辆战车来，说：“你们二人站在百步开外，同时来抢这部战车。谁抢到手，谁就是先行官。”公孙子都轻蔑地看了一眼对手。哪知跑了一半时，公孙子都脚下一滑，跌了个跟头。等他爬起来时，颖考叔已抢车在手。公孙子都哪里服气，拔腿就来夺车。颖考叔一看，拉起车来飞步跑去，庄公忙派人阻止，宣布颖考叔为先行官。公孙子都怀恨在心。

颖考叔果然不负庄公之望，在进攻许国都城时，手举大旗率先从云梯上冲上许都城头。眼见颖考叔大功告成，公孙子都嫉妒得心里发痒，竟抽出箭来，搭弓瞄准城头上的颖考叔射去，一下子把颖考叔射了个“透心凉”，从城头栽下来。另一位大将以为颖考叔被许兵射中阵亡了，忙拿起战旗，又指挥士卒攻城，终于拿下了许都。

才华出众的人往往得不到善终，纵观历史舞台，这样的例子数不胜数。这些人的遭遇让人痛心，但也令人深思。打江山时，各路英雄会聚一个首领麾下，锋芒毕露，一个比一个有能耐。主子当然需要借这些人的才能实现自己独霸天下的野心。但天下已定，这些虎将功臣的才华不会随之消失，这时他们的才能成了皇帝的心病，让他感到威胁，所以屡屡有开国初期滥杀功臣之事，所谓“卸磨杀驴”是也。韩信被杀，明太祖火烧庆功楼，无不如此。大家读过《三国演义》后可能注意到，刘备死后，诸葛亮好像没有大的作为了，不像刘备在世时那样运筹帷幄，满腹经纶，锋芒毕露了。在刘备这样的明君手下，诸葛亮是不用担心受猜忌的，并且刘备也离不开他，因此他可以尽力发挥自己的才华，辅助刘备，打下一片江山，三分天下而有其一。刘备死后，阿斗即位。刘备去世前当着群臣的面对诸葛亮说：“如果这小子可以辅助，就好好扶助他；如果他不是当君主的材料，你就自立为君算了。”诸葛亮顿时冒了虚汗，手足无措，哭着跪拜于地说：“臣怎么能不竭尽全力，尽忠贞之节，一直到死而不松懈呢？”说完，连忙叩头直至流血。刘备再仁义，也不至于把国家让给诸葛亮，他说让诸葛亮为君，怎么知道没有杀他的心思呢？因此，诸葛亮一方面行事谨慎，鞠躬尽瘁，一方面则常年征战在外，以防授人以柄。而且他锋芒大有收敛，故意显示自己老而无用，以免祸及自身。这是韬晦之计，收敛锋芒是诸葛亮的大聪明。

你不露锋芒，可能永远得不到重用；你锋芒太露却又易招人陷害。虽容易取得暂时成功，却为自己掘好了坟墓。当你施展自己的才华时，也就埋下了危机的种子，所以才华显露要适可而止。

第二章 冤家宜解不宜结

善于给自己留后路的人懂得“少一个敌人就多了一个朋友”，话不说满，任何事情都不要做得太绝。俗话说：“冤家宜解不宜结”为人处世，不可树敌太多，树敌太多自己的生存空间就太小。

你可能曾经有过这样的经历，本来与你关系最密切的搭档，不知为何突然变得对你十分不满，他不但对你冷漠得吓人，有时甚至你主动跟他说话，他也不理不睬。

可是，你究竟在什么时候得罪了对方？连你自己也是丈二和尚摸不着头脑。直到有一天，你实在按捺不住了，索性拉着对方问：“究竟有什么不对呢？”但对方只冷冷地回答：“没有什么不妥。”双方的关系僵持到了这个地步，如何是好。

既然他说没有不妥，那你就乘机说：“真高兴你亲口告诉我没事，因为万一我有不对的地方，我乐意改正。我很珍惜咱俩的合作关系。怎么样，一起吃午饭好吗？”

这样，就可使他也面对现实和表态。要是一切如他所言真的没事，共进午餐是很礼貌的行为。或者，邀他与你一起吃下午茶。在你离开办公室时碰上他，开心地跟他天南地北神聊一番。总之，尽量增加与他联络的机会。

另外，假如你另有高就，准备递交辞呈，肯定心里会想：那几个平时视我的痛苦为快乐的同事，一定很开心，如果趁此时，乘机向老板告他们一状，岂不是很好？奉劝你要三思而后行！

因为世界很小。说不定今天被你告状的同事，明天也会成为你新公司的同事，你将如何面对他？这岂非陷自己于危险境地？要是对方的职位比你高就更加不妙，所以何必自设绊脚石呢？此外，同行虽然是冤家，但同行间的往来还是不少的，你原来公司的上司没准正跟你新公司的上司是好朋友，一旦将你背后打小报告的情况相告，你以为你在新公司的前途会怎样？因为所有上司都不会喜欢乱打小报告的下属。他们会想，整天忙于侦察人家的缺点，还有多少时间花在工作上呢？

最好的办法就是留下一个良好的形象，不要做“小人”，所谓“少一个敌人就等于多一个朋友”，开开心心地去履行新职，又与旧公司保持良好关系，才是上上之策。

我们之所以强调“不轻易”得罪人，当然也是有道理的。当事有不可忍时，当正义公理不能伸张时，还是要有雷霆之怒的，否则就是非不分，黑白不明了。这种雷霆之怒的表现固然有可能为自己堵住一条去路，但相信会开出更多的康庄大道。除了这一点，还是不得罪人好。

所以，当你感到自己的利益被侵害时，不被尊重时，请想想，勿轻易动气。此外，也切记不要气焰高涨，盛气凌人，这种只有自己没有别人的态度也很容易得罪人，而且常不自知。

当然，在工作中，谁都难免会与人发生一些不愉快的事情，产生一些摩擦和碰撞，引起冲突。这时候，如果处置不当，就会加深鸿沟，陷入困境，甚至导致双方关系的彻底破裂。特别是若与上司发生冲突，问题就更复杂了。善于给自己留后路的人都懂得“冤家宜解不宜结”的道理。具体来讲，主要有以下一些方式方法：

1. 引咎自责，自我批评

心理素质要过硬，态度要诚恳，若责任在自己一方，就应勇于找上司承认错误，进行道歉，求得谅解。如果主要责任在上司一方，只要不是原则性问题，就应灵活处理，因为目的在于和解，下属可以主动灵活一些，把冲突的责任往自个身上揽，给上司一个台阶下。

2. 丢掉幻想，主动搭腔

不少人都有这样的体验，即当与对方吵架之后，有时候谁见了谁也不先开口，实际上双方内心却都在期待着对方先开口讲第一句话。所以，作为下级遇到上司特别是有隔阂后，就

更应及时主动地搭腔问好，热情打招呼，以消除冲突所造成的阴影，这样给上司或公众留下一种不计前嫌，大度的印象。

3.不与争论，冷却处理

当下属与自己的上司发生冲突之后，作为下属不计较，不争论，不扩散，而是把此事搁置起来，埋藏在心底不当回事，在工作中一如既往，该汇报的汇报、该请示的请示，就像没发生过任何事情一样待人接物。

4.请人斡旋，从中化解

找一些在上司面前谈话有影响力的“和平使者”，带去自己的歉意，以及做一些调解说服工作，不失为一种行之有效的策略。

5.避免尴尬，电话沟通

打电话解释可以避免双方面对面的交谈可能带来的尴尬和别扭，这正是电话的优势所在。打电话时要注意语言应亲切自然，不管是由于自己的鲁莽造成的碰撞，还是由于上司心情不好引发的冲突，都可利用这个现代化的工具去解释。

6.把握火候，寻找机会

譬如：当上司遇到喜事受到表彰或提拔时，作为下级就应及时去祝贺道喜，这时上司情绪高涨，精神愉快，适时登门，上司自然不会拒绝，反而会认为这是对其工作成绩的同享和人格的尊重，当然也就乐意接受道贺了。

但是话又说回来，如果下属偏偏遇到的是位不近情理、心胸狭窄、蛮横霸道的上司，大搞顺者昌逆者亡，把下属的顶撞视为大逆不道，必欲将其置之于死地时，处于如此环境、如此高压之下，就没什么值得留恋，不必抱什么希望了，这时，就应当机立断，毫不犹豫地“三十六计走为上”。

适可而止，留下回旋的余地

有一个叫小楠的七岁小孩，大家都说他傻。因为如果有人同时给他 5 毛和 1 元的硬币，他总是选择 5 毛，而不要 1 元。有个人不相信，就拿出两个硬币，一个 1 元，一个 5 毛，叫那个小孩任选其中一个，结果那个小孩真的挑了 5 毛的硬币。那个人觉得非常奇怪，便问那个孩子：“难道你不会分辨硬币的币值吗？”小楠小声说：“如果我选择了 1 元钱，下次你就不会跟我玩这种游戏了！”这就是那个小孩的聪明之处。

的确，如果他选择了 1 元钱，就没有人愿意继续跟他玩下去了，而他得到的，也只有 1 元钱！但他拿 5 毛钱，把自己装成傻子，为以后拿到更多的 5 毛钱留下了回旋的余地。于是傻子当得越久，他就拿得越多，最终他得到的，将是 1 元钱的若干倍！

因此，在现实生活中，我们不妨向小楠学习——不要 1 元钱，而取 5 毛钱。适可而止，留下回旋的余地。

在社会上，更多的人却常有一种不拿白不拿、不吃白不吃的贪婪！殊不知你的贪婪不仅损害了他人的利益，还会使他人对你的贪反感。或许他人可以容忍你的行为，不在乎你的贪婪；但如果你懂得适可而止，他会对你有更好的印象与评价，并因此愿意延续和你的关系。

有个富人去拜访一位部落首领。首领说：“你从这儿向西走，做一个标记，只要你能在太阳落山之前回来，从这儿到那个标记之间的地都是你的了。”富人很高兴，马上动身。太阳落山了，富人却没有走回来，因为走得太远，他累死在路上了。

可叹的是，现代社会充斥着下列现象：人际关系一次用完，做生意一次赚足！以为自己这样做是聪明，殊不知这都是在断自己的路！

贪心人走不回来，是因为贪。然而现实生活中还有一些人，他们不贪，可是也走不回来。

欲望的永不满足不停地诱惑着人们追求物欲的最高享受，然而过度地追逐利益往往会使人迷失生活的方向。因此，凡事适可而止，才能把握好自己的人生方向。

几个人在岸边垂钓，旁边几名游客在欣赏海景。只见一名垂钓者竿子一扬，钓上了一条

大鱼，足有一尺多长，落在岸上后，仍腾跳不止。可是钓者用脚踩着大鱼，解下鱼嘴内的钓钩，顺手将鱼丢进海里。围观的人发出一片惊呼，这么大的鱼还不能令他满意，可见垂钓者雄心之大。就在众人屏息以待之际，钓者鱼竿又是一扬，这次钓上的还是一条一尺长的鱼，钓者仍是不看一眼，顺手扔进海里。第三次，钓者的钓竿再次扬起，只见钓线末端钩着一条不过几寸长的小鱼。众人以为这条鱼也肯定会被放回，不料钓者却将鱼解下，小心地放回自己的鱼篓中。众人百思不得其解，就问钓者为何舍大而取小。钓者回答说：“哦，因为我家里最大的盘子只不过有一尺长，太大的鱼钓回去，盘子也装不下。”

当然在今天，像钓鱼者这样舍大取小的人是越来越少，反而是舍小取大的人越来越多。

俗话说，贪心图发财，短命多祸灾。心地善良、胸襟开阔等良好的品性，才是健康长寿之本。贪图小便宜，终究是要吃大亏的。

住持在一家店铺里看到一尊精致的释迦牟尼铜像，心想若能带回寺里，该有多好啊。可店铺老板要价 5000 元，分文不能少，加上见住持如此钟爱它，更加咬定原价不放。住持回到寺里对众僧谈起此事，众僧问住持打算以多少钱买下它。住持说：“500 元足矣。”

“怎样普度他呢？”众僧不解地问。“让他忏悔。”住持笑答。众僧更不解了。住持说：“只管按我的吩咐去做就行了。”

第一个和尚下山去店铺里和老板砍价，和尚咬定 4500 元，未果回山。第二天，第二个和尚下山去和老板砍价，咬定 4000 元不放，亦未果回山。

就这样，直到最后一个和尚在第九天下山时，所给的价已经低到了 200 元。眼见着一个一个买主一天天离开，价钱却一个比一个给得低，老板很是着急，每一天他都后悔不如以前一天的价格卖给前一个人。他难免深深地自责：自己太贪心了。

第十天，住持亲自下山，说要出 500 元买下它。老板高兴得不得了，价格竟然反弹到了 500 元！当即出手，高兴之余另赠送住持一具龕台。

话不说满，要给自己留后路

在一些场合说话懂得“话不说满，模糊表态”的道理，不能给他人留下话柄，可以让你在一些复杂的、困难的和尴尬的局面中为自己留条后路。

所谓“话不说满，模糊表态”即是采取恰当的方式、巧妙的语言，对别人的请求或者是意见作出间接的、含蓄的、灵活的表态。其特点就是不直截了当地表明态度，避免最后事与愿违的尴尬和责任的承担。

单位领导就某项决策征求职员意见的时候，在表现自己的同时，别忘了给自己留一条后路。当你在单位决策上发表自己看法的同时，别忘记加上一句话，“这仅仅是我个人的想法，还要看上级的最终决策。”

事情办成了当然是皆大欢喜，但如果出现了问题，每个人因为自保都会推卸责任的，而关键就在当时大家发表意见时每个人的说法上了。

一个公司的产品部经理在每个产品进行市场预测的初期，总是要开公司会议，还经常叫上销售部和设计部共同讨论。同时私底下也会征求个人意见。

正所谓“初生牛犊不怕虎”。开会的时候，公司新来的两个员工孙壮和赵书辉都表达了自己超前的思想，得到了公司领导包括销售部和设计部的好评。而且两人在阐述自己想法的同时，还强调如果按照他们的方法做一定会成功。产品部经理当即表示要孙壮和赵书辉一起写一份详细的计划书出来，公司一定会认真考虑。此话一出，孙壮和赵书辉欣喜若狂。作为新人的他们能得到领导如此重视，想来自己也算是幸运的吧。但是新产品在制作的过程中出现了问题，这令公司上下非常紧张。

事后，当公司处理这个问题责任的时候，孙壮和赵书辉成了众矢之的。而本该为这个项目负责的产品部经理，参与产品研讨的销售部经理、设计部经理都相安无事。最后，孙壮和赵书辉出于无奈，递交了辞职信。

事外的人，大概都认为那些领导应该为这件事情负责吧。正常来说，领导不仅肩负着本部门的工作，公司发展和重要决策的决定他们也应该负 90%以上的责任。但这次公司新产品出了问题，为什么不让领导来负责，而是拉出了孙壮和赵书辉这两个替罪羊呢？原因就出在产品部经理让孙壮和赵书辉共同写的计划书上。当初让他们写的原因是希望参考年轻人的想法，当然，如果出现问题自然有文字上的东西为公司中层们开脱。

话不说满就是给自己留有回旋的余地。有些问题需要进一步了解事实真相，或看看事态的发展及周围形势的变化方可拿主张。孙壮和赵书辉也有问题，他们不懂得“模糊表态”的说话方法，最终留下了话柄。他们在开会时不仅表明了自己的想法，还要在后面加上按照这个方法来做一定能够成功。这种飘飘然的自我夸大，也注定了他们最后自讨苦吃的结果。当公司要追究责任的时候，产品部经理把孙壮和赵书辉共同写的文书一交，自然把自己的责任推得一干二净。

所以当别人征求你意见的时候，在阐述自己想法的同时，一定要注意“话不说满”，千万别忘了加上一句“这仅是我个人的想法，还要看上级的最终决策”。这样不仅表达了自己的看法，关键时刻还不用负责任，达到明哲保身、留有后路的目的。

有时候“话不说满”还可以作为拒绝别人的最佳方法，既留给了对方的面子，也不会让自己为难。它可以让对方保留一点希望之光，有利于稳定对方的情绪。

当有人要求你解决或答复问题的时候，他的内心其实一定寄予着厚望，希望事情能如愿以偿，圆满解决。如果突然遭到生硬的拒绝，由于缺乏必要的心理准备，很可能因过分失望或悲伤，心理上难以平衡，情绪难以稳定，产生偏激言行，有碍于人际交往。相反，倘若话不说满，一切都尚未完全说死，则使他感到事情并非毫无希望，也许经过更多的努力或者过一段时间机会降临，事情会向好的方向转化，因而情绪趋于稳定。

凡事没有必然的定式，并不是说在任何情况下都要“话不说满”。任何事情的发展变化都得有个过程，有的还得有一个相当长的演变过程。当事情处于发展变化初期，实质性的问题尚未表露出来，这就难于断定其好坏、美丑、利弊、胜负。这时，就需要等待、观察、了解研究，切不可贸然行事，信口开河地去下定论瞎承诺。

要给对方留些说话的空间

许多人认为交往中话不能少说，甚至有人口若悬河、滔滔不绝。其实让交谈能顺利进行，最佳方案绝不是你一个人的独角戏，而是要给对方留些说话的空间。

在恰当的时间，恰当的话题，成为谈话中以听为主的听众，给发话者以呼应，或赞成，助其深入；或反对，引起思考，也能表现出你的说话水平。

有的人在谈话中，喜欢不给他人插话的机会，或者是没有给他人留下足够的时间表达自己的意见。表面上看起来，谈话场面很热烈；而实际上，因为缺少其他人的参与，呈现出外热内冷的局面。

这里有性格方面原因，有的人天性就爱在他人面前表现自己；也有不善于运用谈话技巧方面的原因，不管出于哪种原因，都是一种不良的表现。切记，沟通是谈话最重要的目的，只有双向交流，才可以使谈话场面热烈，气氛和谐。

我们敬爱的周总理在听别人讲话时态度极其认真，不论对方职位高低、年龄大小都同样对待。对此，美国一位外交官曾评价道：“凡是会见过他的人，几乎都不会忘记他。他身上焕发着一种吸引人的力量。长得英俊固然是一部分原因，但是，使人获得第一印象的是他的眼睛……你会感到他全神贯注于你，他会记住你和他说的话。这是一种使人一见之下顿感亲切的罕有天赋。”

所以，我们要成为一个受人尊敬、崇拜的人，就应该向周总理学习，学会去倾听别人说话。尽量不要去堵别人的话头，使说者欲言又止，产生反感。即使对方看上去是在对你发脾气，也不要反击。别人的情绪或反应，很可能和你一样，是由于畏惧或是受到挫败而造成的。

这时你可做一个深呼吸，然后静静地从一数到十，让对方尽情地发泄情绪。例如说：“多告诉我一些你所关心的事”或是“我了解你的失落”。这些话总比立即堵住他的话头，如说“喂，我正在工作”或“这不是我分内的事”，要好得多，因为这样很容易激怒对方。

我们可以打个比方：做过推销工作的人大概都认为遇到那些喜欢讲话的顾客是件很麻烦的事，因为当推销员拜访他时，他高谈阔论起来就滔滔不绝，使得推销员在那里停留的时间要比预定的时间多，倘若告辞的时机与方式不恰当的话，又会被顾客认为是服务不够周到，推销产品缺乏诚意。所以，这个时候推销员要有耐心，千万不要堵住他的话头。有的顾客是有意地拿“多侃”做挡箭牌，占用更多的直销时间，使推销员更多的是在听顾客海阔天空不着边际地“胡侃”，而陷于被动。在这种情况下，有经验的推销员首先要及时指出顾客说话内容中矛盾的地方，发现顾客内心真实的欲望，但不可让顾客对推销产生抵触情绪。然后，要尽快给顾客一种错觉，好像推销员一直在全神贯注地听着，使顾客认为自己把推销员弄得糊里糊涂，随后放松警惕或抵触心理，甚至开始对产品进行胡乱评价。这个时候，推销员可以利用顾客内心的矛盾、误解、欲望，用简捷的方式突然直击要害，逼其对关键环节表态，促使事情明朗化。

为人处世留缝隙，得饶人处且饶人。人生在世，为人处世要留缝隙，任何事情都不要做得太绝，得饶人处且饶人。宽容别人就是宽容自己，给别人留条后路就是给自己留条后路。

古人在建房子的时候，都会在需要的地方恰到好处地留一点空间，从而避免拉裂或挤压变形出现，可以说，这就是以不太完美的形式达到完美的境界。

宋代的吕蒙正，每当遇到与人意见相左时，他必定以委曲婉转的比喻来晓之以理，动之以情。由于他胸怀宽广，气量宏大，有大将风度，皇帝对他很是信任。

当吕蒙正初次进入朝廷的时候，有一个官员指着他说：“这个人也能当参政吗？”

吕蒙正假装没听见，付之一笑。

他的同伴为此愤愤不平，要质问那个官员叫什么名字。吕蒙正马上制止他们说：“一旦知道了他的名字，就一辈子也忘不了，不如不知道的好。”

当时在朝的官员也佩服他的豁达大度。后来那个官员亲自到他家里去致歉，两人结为好友，相互扶持。

吕蒙正这样做是对的，为人处世，留有缝隙，是一种君子风度，可以显示一个人博大的胸襟和深厚的修养。

其实，在为人处世方面就应该这样，留一点缝隙，也就是为自己留一条后路。如果我们时时处处工于算计，事事锱铢必较，不给别人留半点余地，不让自己牺牲一点利益，那么人与人之间，必定会出现剑拔弩张的局面。

这个世界说大也大，说小也小。人海茫茫也会狭路相逢，你今天得理不饶人，又怎么知道他日会不会与那人相遇呢？给别人留余地，就是给自己留余地。给别人方便，就是给自己方便。

为人处世留缝隙，得饶人处且饶人。不让别人为难，就是不让自己为难；让别人活得轻松，就是让自己活得潇洒，这就是做人要留有缝隙的妙处。不管是谁，一定要谨记：权力不可使绝，金钱不可用绝，言语不可说绝，事情不可做绝。

有这么一个寓言故事：有一头大象在树林里漫步，由于光线比较暗，一不小心把刺猬的老巢踩坏了。大象很惭愧地向刺猬赔礼道歉，但是，刺猬却对此耿耿于怀，不肯原谅大象。

一天，刺猬看见大象躺在地上睡觉，心想：“机会来了，我要报复大象，至少，我可以咬这个庞然大物一口。”

但是，大象的皮特别厚，刺猬根本咬不动。刺猬围着大象转了几圈，想啊想，终于想出一个好办法。刺猬发现大象的鼻子是个进攻点，于是忘乎所以地钻进大象的鼻子里，狠狠地咬了一口大象的鼻腔黏膜。

大象感觉鼻子里一阵刺痛，它猛烈地打了一个喷嚏，将刺猬射出好远，刺猬被摔了个半死。

好久，刺猬才从地上爬起来，痛不欲生，对前来探望它的同类说：“要记住我的惨痛教训，得饶人处且饶人！”

生活中常常有些人像刺猬一样，小肚鸡肠，无理争三分，得理不让人。假如是重大的非问题，自然应当不失原则地论个青红皂白，甚至为追求真理而献身。如果是非原则性问题，则应得饶人处且饶人。

朋友之间因为一句闲话争得面红耳赤，形同路人；邻里之间因为孩子打架导致大人拌嘴，老死不相往来；夫妻之间因为家庭琐事同室操戈，劳燕分飞。如此等等，不一而足。得饶人处不饶人，结果往往害了自己。

第三章 口下有情，脚下有路

人与人之间原本没有这么多的矛盾纠葛，往往只是因为有人逞一时之快，说话不加考虑，只言片语伤害了别人的自尊。让人下不来台，对方心中怎能不燃起一股邪火？

为人处世一定要口下留情

在社交过程中，以尖酸刻薄之言讽刺别人，只图自己嘴巴一时痛快，殊不知会引来意想不到的灾祸。

诸葛亮离开荆州之前，曾反复叮嘱关羽，要东联孙吴，北拒曹操。但关羽对这一战略方针的重要性认识不足。他瞧不起东吴，也瞧不起孙权，致使吴蜀关系紧张起来。关羽驻守荆州期间，孙权派诸葛瑾到他那里，替孙权的儿子向关羽的女儿求婚，“求结两家之好”，“并力破曹”。这本来是件好事。以婚姻关系维系补充政治联盟，历史上多有先例。如果放下高伪的架子，认真考虑一番，利用这一良机，进一步巩固蜀吴的联盟，将是很有益处的。但是，关羽竟然狂傲地说：“吾虎女安肯嫁犬子乎？”

关羽不嫁女儿就不嫁嘛，又何必出口伤人呢？试想这话传到孙权那里，孙权的面子放在哪里呢？又怎能不使双方关系破裂？关羽的骄傲，使自己吃了一个大大的苦果，被自己的盟友结束了生命。

为人处世一定要口下留情。人与人之间原本没有这么多的矛盾纠葛，往往只是因为有人逞一时之快，说话不加考虑，只言片语伤害了别人的自尊，让人下不来台。对方有了机会，自然要报复咬一下，也是人之常情。

骄傲自大，尖酸刻薄，最易伤人面子。谦卑待人，才能得到友谊。

赵涛自我感觉良好，然而在单位人缘不好。因此他经常抱怨世态炎凉，责怪同事寡情。真的是世态炎凉、同事寡情吗？非也！原来是赵涛自命不凡，每逢单位开会，年终考评，他都喋喋不休地贬损他人，以显示自己“崇高的思想”、“卓越的才能”、“非凡的业绩”。因此，同事们都觉得李先生太过分了，太不像话了。于是大家都不买他的账，他陷入了孤家寡人的境地。显然，赵涛人缘不好，其原因在于贬低他人，抬高自己。

有的人为了抬高自己、贬损他人，竟达到了捏造事实的地步。尽管他所说是捏造的，可也是有鼻子有眼的，颇能迷惑人。面对捏造事实的指责，受害人往往有口难辩，无可奈何。

唐耀文与李桐同去某地出差。采购一种紧缺物资。他们到某地时，当地已无货供应，必须再等一个月才有货。于是唐耀文和李桐空手而归。可是在向领导汇报时，李桐竟对领导说：“年轻人就是贪睡，那天早晨如果小唐早点起来，我们可能就买到货了。”唐耀文说：“本来就没有货了啊，这与起早起迟有什么联系呢？”领导连忙批评唐耀文说：“老李说得对啊！你应该接受，以后改正！”唐耀文听了领导的批评只有无可奈何地叹气，还有什么可辩解的