

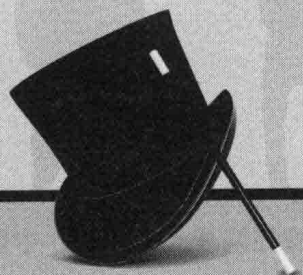
The background is a vibrant red. Scattered across it are numerous black silhouettes of people in various business poses: some walking, some standing, some talking on mobile phones, and some carrying briefcases. At the top center, a black top hat with a white band and a thin stick is tilted. Below the hat is a yellow rectangular box containing the title and author information.

小智慧成大业

王继伟 编著

- ☑ 做人不懂智慧，便会处处碰壁；
- ☑ 做人没有智慧，便会让自己身处险境之中；
- ☑ 做人没有智慧，便会使自己的一生碌碌无为地度过。

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



小智慧成大业

王继伟 编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

小智慧 成大业 / 王继伟编著. —北京: 中国铁道出版社, 2012. 12

ISBN 978-7-113-15106-5

I. ①小… II. ①王… III. ①心理交往-通俗读物
IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第169588号

书 名: 小智慧成大业
作 者: 王继伟 编著

责任编辑: 王晓罡
助理编辑: 王灏睿
封面设计: 猎风文化
责任印制: 郭向伟

出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市西城区右安门西街8号)
网 址: <http://www.tdpress.com>
印 刷: 三河市华丰印刷厂
版 次: 2012年12月第1版 2012年12月第1次印刷
开 本: 700 mm × 1000 mm 1/16 印张: 16.5 字数: 220千
书 号: ISBN 978-7-113-15106-5
定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书, 如有印制质量问题, 请与本社读者服务部联系调换电话: (010) 51873170(发行部)
打击盗版举报电话: 市电(010) 63549504, 路电(021) 73187



成功需要智慧来经营

人们经常会叹息：“人生如戏，戏如人生”。但就算是人生真如一场戏一般，我们也应该发挥自己的智慧，让这场戏变得更加精彩。一场精彩的人生需要智慧，靠近成功需要智慧，智慧是成功的基础，成功需要智慧来经营。

在现在这个变得越来越复杂的社会里，成功是需要谋略的。想要使自己获得更好的生存环境，想要获得更高层次上的发展，首先就要学会为人处世之道。成功的机会对每个人来说都是相等的。你不可能在这个问题上寻求到什么具体的判别，你唯一可以胜过别人、唯一可以找到与众不同的地方，便是你为人处事的方式。为人处事时不懂得使用智慧，便如同扛着一个榆木脑袋的木偶人一般，处处碰壁、事事无成，总是在他人的安排与摆布之下。

不懂得智慧，往往会在糊里糊涂间陷入他人早已设计好的陷阱，从而让自己深陷绝境之中。不仅在做事时无法获得自己期待中的效果，还会影响到自身与他人关系的和谐程度，从而导致自身事业发展的停滞。



人活于世，智慧是必需的。当然，这并不是说我们要使用智慧去使奸诈地算计他人，而是要尝试着让自己懂得利用智慧、头脑与口才去笼络他人，从而在成全他人的同时也使自己获利。有智慧不是让你在做事的过程中，为了一己之利而使用不正当的手段；不是害人之心怀中揣，不是处心积虑地去设计他人，不是玩阴谋耍手段的欺诈之举，更不是让你为了利益去不择手段地伤害他人。这里所说的智慧，就如同在烹饪过程中所需要的调料，也如同针织时所需要的针法、驾驶时所需要的技巧一般，是为了最终能够走向成功而不可缺少的正当手段。

智慧，是从生活中汲取智慧，是在经过了现实的洗礼、生活的磨砺抛却了淳朴与天然之后的成熟。久经涉世者总是会在经历了过多的人情世故之后锻炼出来属于自己的智慧，而智慧也正是自己在人生中现实这所大学教会我们的知识。

为人处世需要有智慧，这不仅是通往成功的必要条件，同时更是保护自己免受他人伤害的需要。智慧不是用来害人的，而是用来帮助自己安全走向成功之巅的重要工具。老人们总说，害人之心不可有，防人之心不可无。人情冷暖，世态炎凉，社会上各种各样的事情就如同一个错综复杂的网一般，一不小心就有可能被阴谋所困。面对充满了危险与残酷的世界，不留有一些智慧，你如何去维护自身的合法权益？

智慧的流露，同时也是自保的基础，否则会受到来自于外界与自己的诸多伤害。智慧是生存权益得到保障的必然。只有有智慧的人，才可以在各种各样的危险与威胁中得以善存，从而使自己免受他人的伤害。

成功是需要谋略的，如果只是盲目、没有智慧地认准一条道走到底而不知道有所变通的话，经常会在还没有走到你想到的地方便会失败。所以，不管做什么事情，都不可一闷到底，需要根据具体形势来进行具体的分析，并进行合适方法与策略的设定。学习如此，工作如此，生活亦当如此。很多时候，智慧都是为了使自己的生存才存在的。

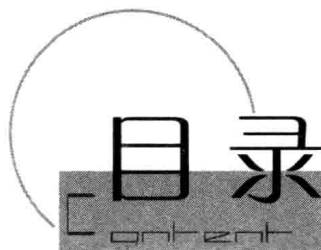
智慧是方圆有度的圆滑，智慧是不拘一格的灵活；智慧更是言谈间的从容自如，人情交际中的乐善好施，更是做人做事的智慧所在。智慧助你在挫折与困难间从容进退，智慧助你在成功之路上不至于忘形。人





生想要成就大业，就必须懂得谋划，而智慧可以确保谋划得以顺利进行。只有这样，人生才不会虚度，才会有所作为。

《小智慧，成大业》，谨以此书献给那些渴望在人生旅途中演绎出自身精彩的人们。



目录

Content

第一章 方圆说话，学会捧场的智慧 · 001

1. 哭泣也能集人气——刘备的成功之道 · 001
2. 委婉相劝助他一臂之力 · 005
3. 为你揭示“点破不说破”的奥秘 · 008
4. 口不择言，闯下大祸 · 011
5. 难得糊涂好办事 · 014
6. 乱问他人隐私惹人厌 · 017
7. 失意人面前不谈得意事 · 020
8. 为什么说忠言也会招人烦 · 022

第二章 以情为桥，赢得人脉的智慧 · 026

1. 我做的就是人情生意 · 026
2. 你会爱护别人的面子吗 · 029
3. 学会与人分享胜利果实 · 032



4. 正确对待你的竞争对手 · 035
5. 启功先生：大肚量，大智慧 · 038
6. 热心肠贴冷面孔的故事 · 041
7. “冷庙”更要烧热香 · 044
8. 帮助他人别张扬 · 047

第三章 联手合作、共赢共存的智慧 · 050

1. 不与“猪八戒”做队友 · 050
2. 马云：阿里巴巴的成功不是我一个人的 · 053
3. 众人同心，其利断金 · 056
4. 保护他人的自尊 · 059
5. 强强联手通往胜利——联合利华的中国发展 · 062
6. 谋和是因为我无力取胜 · 065
7. 结成联盟，中国彩电中的启示 · 069
8. 相逢一笑泯恩仇 · 073

第四章 谋生求强、出人头地的智慧 · 076

1. 我为上司留出指导空间 · 076
2. 她抓住了上司的“把柄” · 079
3. 上司的隐私你别碰 · 082
4. 办公室友情害人不浅 · 085
5. 与其抱怨，不如改变 · 088
6. 他的成功源于结交比自己优秀的人 · 091
7. 该糊涂时糊涂，该精明时精明 · 094
8. 把老板当老板，明确自己的身份 · 97





9. 忽视小人物，后患无穷 · 101
10. 别人的“小辫子”不能老抓着 105

第五章 深藏不露、智取获胜的智慧 · 108

1. 没有智慧是万万不能的——成功者的自白 · 108
2. 把事情做得滴水不漏 · 111
3. 退避三舍是为了更好的获得 · 115
4. 说话不当，惹来麻烦 · 117
5. 此路不通，转角再前行 · 119
6. 我为什么有实力也不惹人喜欢？ · 122
7. 该争取的时候，就要主动争取 · 125
8. 别太把别人不当回事 · 128
9. 学会在背后赞美他人 · 130
10. 求人办事也要有智慧 · 133

第六章 正直做人、交友成功的智慧 · 135

1. 朋友心中完美的富兰克林 · 135
2. 永远保持迷人的微笑 · 138
3. 谦虚随和，主动交友 · 141
4. 以正直和德行交友——强硬的普京 · 144
5. 多鼓励和赞美身边的朋友 · 146
6. 让朋友没面子，朋友也会让你没面子 · 149
7. 不要冷落落魄的朋友 · 152
8. 平日里储存人情 · 155
9. 朋友的过失我该直言相告吗 · 158



10. 学会体会朋友的需求 · 161

第七章 学会自强、厚黑做人的智慧 · 164

1. “严己宽人”里的成功秘密 · 164
2. 克制让他更幸福 · 168
3. 知恩图报者的幸福 · 171
4. 拍马屁也是有讲究的 · 175
5. 谦让让你吃亏不多，好处不少 · 178
6. 居高者的自省 · 181
7. 伸手者都不打笑面人 · 184
8. 该忍则忍，切不可盲目行事 · 187
9. 深藏不露的成功者 · 190

第八章 拓宽思路、巧妙经商的智慧 · 194

1. 海尔：真诚可以到永远 · 194
2. 不怕吃亏，生意人才能赚得更多 · 198
3. 引导个性潮流的苹果品牌 · 201
4. 日本人与“盛唐气象” · 204
5. 员工也是老板的火锅店 · 207
6. 爱凑热闹的商业奇才 · 210
7. 《时代》周刊“无赖”式的推销 · 213
8. 人有我优的派克笔 · 215
9. 以人文胜出的比利时公司 · 218

第九章 智取爱情、享受甜蜜的智慧 · 221

1. 让他明白你的爱 · 221





2. 做一个依赖他“小女人” · 225
3. 如何追爱——爱情里的策略故事 · 228
4. 嫉妒是调味剂还是毒药 · 231
5. 爱情需要保持适当的“神秘” · 234
6. 用撒娇为爱情润色的巧女子 · 237
7. 别让爱情输给了“面子” · 240
8. 我是最无辜的“第三者” · 243
9. 寻找真正适合你的爱情 · 246
10. 在失恋中不断长大 · 249



第一章 方圆说话， 学会捧场的智慧

1. 哭泣也能集人气——刘备的成功之道

对于刘备的“哭”，曾有人这样评论：刘备生平善哭，一旦刘备遇到不能解决的问题的事，只要痛哭一场便可扭转局势。那么，刘备究竟是怎样将“哭”如此淋漓尽致地演绎出来的呢？

在这个世界上，任何一个人都不可能在“孤岛”上生活，总要和各种各样的人打交道。一个善于捧场的人，能够时刻做到识人、辨人，从而营造自己的良好关系网。同样为人，为什么有的人做任何事都是一败涂地，而有的人却能够功成名就呢？关键就在于后者总能做到方与圆的灵活统一，善于经营自己的人脉圈，利用人脉帮助自己发展事业。没有人脉，就会四处碰壁，孤立无援；没有人脉，就会遭人暗算，深陷绝



境；没有人脉，就会碌碌无为，一生平庸。

纵观古今中外，刘备便是一个善集人气、丰富人脉的高手。人们常说：“刘备的江山是哭出来的。”这个观点完全来自于对历史小说《三国演义》中刘备善哭形象的总结。据粗略的统计，《三国演义》中刘备哭泣的次数达30多次，而因为刘备的哭泣行为受到感动而流泪的次数也不少于20次。有的学者甚至认为，之所以刘备能赢得北抗曹魏、东拒孙吴的鼎立之势，在很大程度上都源自于他的哭。事实上，刘备的“哭”就是“心计”的一种。“哭”人人都会，但能哭得让身边的人死心踏地，抛头颅洒热血的却是少之又少了，由此可见，刘备的确有他的过人之处。

一哭占荆州。赤壁之战以后，刘备便依照诸葛亮的计策，成功夺取了军事重镇——荆州。对此，周瑜十分气愤，于是便决定起兵再与刘备一较高下，后经鲁肃的劝说才罢兵言和。然而，在周瑜看来，刘备占据荆州必定是东吴称霸的心腹大患。所以，便派遣鲁肃向刘备讨回荆州。刚开始的时候，刘备以辅助侄儿刘琦为由不予返还，鲁肃也只好作罢。但刘琦死后，鲁肃再一次去讨荆州，诸葛亮又以“天下乃天下人之天下，非一人之天下”来辩解，并立下文书，取了西川后再归还荆州。无奈之下，鲁肃又一次空手而回。后来，刘备娶了孙权的妹妹，做了东吴的乘龙快婿，孙权又命鲁肃讨还荆州。这个时候，刘备着实已经无计可施，便问诸葛亮要如何办，于是，诸葛亮便告诉刘备只要一直哭就行，接下来的事情就交由他处理。

接下来，刘备便依诸葛亮之言行事，待鲁肃前来讨要荆州之时，他便用双手捂住脸大哭起来。等他哭到天昏地暗、天塌地陷的时候，诸葛亮便循声而来，对鲁肃说：“当初我家主公借荆州之时，曾写下取得西川便归还荆州的文书。但如今细细一想，主持西川军政大事的刘璋是我家主公的兄弟。大家毕竟都是汉朝的骨肉，若是兴兵讨伐西川，必定会被万人唾骂，但如果不取西川，归还荆州之后便无处安身；若是不还，那东吴主公孙权又是舅舅。我家主公正处于这两难困境，子敬又三番四次地来讨，所以才泪出痛肠，不由放声恸哭。”诸葛说完后，示意刘备





继续大哭，鲁肃见刘备如此哀痛，也只能再次作罢。所以，荆州就这样得以保住了。

二哭出仁义。事实上，刘备之所以能够让那么多人为他抛头颅、洒热血，其实与他善“哭”的艺术是息息相关的。刘备非常善哭，而且哭得极有心计。就在刘备攻下西川不久后，关羽因为刚愎自用丢了荆州，刘备便准备亲率大军前去讨伐东吴。见此，诸葛亮等人极力劝阻，认为为了报兄弟之仇而率领百万大军去征讨东吴，实属存小节而失大义之举。而且，蜀吴相争，得利者必是曹操。更何况，刘备一直自称是汉室之后，如果此次不为复兴汉室却为报私仇而出兵伐吴的话，实乃有负复兴汉室之名。其实，刘备也深知于此，但因为始终难以舍弃“桃园结义”的情结，而朝中文武百官都极力劝谏，不让刘备出兵，他只好终日以泪洗面。正是因为刘备这样的哭诉，才让人感动于他的仁义，使众人改变主意，心甘情愿地为他攻打东吴。

三哭当皇帝。事实上，以刘备的聪明才智，做皇帝是绰绰有余的，但他一直以汉朝宗亲的身份自居，如果直接称帝，定会引来天下人的反对和不满。所以，他又一次使出了自己的杀手锏——哭。当时，曹丕在废了汉献帝之后，便自立为大魏皇帝，在这一消息传到成都之后，已经自立为王的刘备不禁大吃一惊。其实，此时的刘备已经羽翼丰满，内心深处也很想弃王而称帝，但着实不好说出口。起初，虽然曹操独断专权，但毕竟傀儡皇帝还夹在中间。名义上，天下还是属于刘家的，但如今曹丕废主自立，实属逆天而行，这时的刘备又不知该怎么办了。虽然刘备身处四川，但无时无刻都在想着问鼎中原，而且这个时候时机也已经成熟，有了足够的资本称帝，然而，自己名为皇室宗亲，就不好直接表明自己的心迹。

刘备思前想后，最终还是选择了哭。自此之后，刘备水米不进，每日只知痛哭，令百官挂孝，遥望许昌而祭之。因为这一次刘备是想要当皇帝，所以不能仅限于痛哭了，还要哭出病来。后来，刘备干脆不理朝政，将所有的大小事宜全权交由诸葛亮处理。最终，在以诸葛亮为首的所有大臣的极力劝说下，刘备终于得以自立为帝，并改国号为“大



蜀”。

四哭扼诸葛。这一次的哭是刘备在时日无多之时上演的一出好戏，其主要目的就是要将诸葛亮扼杀，并让诸葛死心塌地地为刘家后代鞠躬尽瘁，而且，最终也达到了自己的目的。在这场戏中，刘备之用心可谓奸猾狡诈，先是痛哭不已，然后逼迫诸葛亮表态，最后更是让自己的儿子称诸葛亮为相父。这样一来，诸葛亮不仅不敢取刘家之天下为己有，而且还要肝脑涂地为阿斗这个庸帝心甘情愿地效劳。所以说，刘备的哭是有艺术、有心计的，他通过自己的哭而得到天下、保住天下，真可谓前无古人，后无来者。

在我国传统思想的熏陶下，人们普遍认为男儿有泪不轻弹，所以，很多男性同胞都认为哭是弱者的表现，即便是再苦再累，也绝不能哭。实则不然，其实每个人都有情绪低落的时候，很多时候哭出来也是一种发泄。但是，如果你能如刘备一样掌握哭的艺术，那这种哭就不是单纯的发泄了，而是集人气、成大事的法宝。所以，做人一定要有心计，更要善于积攒人脉，否则，就只能在人生旅途中步履维艰。

其实，哭不能仅仅被当成是一种软弱的表现，有时候它更是一种心计。这种有心计的“哭”会使你赢得人心，帮助你走向成功。当然，这种哭的本领也不是与生俱来的，也是需要后天的持续探讨和深究，需要仔细地观察周遭人群之间微妙而复杂的关系，学习那些在社交中如鱼得水的经验和教训才能拥有的。只要做到这些，相信成功就不会离你太远。





2. 委婉相劝助他一臂之力

卡耐基在《人性的弱点》中曾指出：“每个人都有与他人意见不符的时候，每个人也都有强烈的自尊心和面子观念。所以，在你采用直截了当的方式反驳对方的时候，无论你采用怎样的口气和神态，都会让对方感觉到你没有给他面子，伤了他的自尊。那么，这样的局势就会让自己于无形中多了许多不必要的麻烦。相反，如果通过先扬后抑的转折句间接地表达你的想法，将会产生不一样的效果。”

但凡深谙为人处世之道的人都知道，拐弯抹角比直言不讳的效果要好得多。在日常生活中，有时候需要迅速地去改变另一个人的行为或想法，面对这种情形，你最好采取委婉的劝诫方式。那些“得理不让人”的气势汹汹的做法，往往会于事无补，甚至适得其反。

其实，在人与人的交往中，说话是要讲究技巧的。说话时要像迂回婉转的溪流，一定要含蓄委婉；劝谏时必须委言婉致，用巧妙的暗示潜移默化地影响对方，唯有这样才容易取得成效。在人与人的谈话之中，难免会发生争执的情况，那么，这个时候的你是选择婉转地扭转局势，还是直言否定别人的意见呢？其实，凡是深谙为人之道的人，都知道直接否定可能带来的严重后果，他们会以委婉的态度提出自己的意见，这也是让对方容易接受的最佳方法。那么，何为委婉呢？就是在否定对方意见的同时还要对他人的观点表示一定程度的认可，然后再将自己的真实想法表露出来。如此一来，既保全了对方的面子，也表达了自己的想



法，可以说是一举两得。

对于迂回的说话艺术，春秋战国时期的晏子堪称大师。齐相晏子的头脑极为机敏，而且巧言善辩，经常劝谏齐景公轻赋省刑。

有一次，齐景公非常喜欢的一匹马死掉了。为此，齐景公勃然大怒，不容辩解就要将养马的人肢解。那个时候，晏子也在旁边，看到养马人颤抖的身体以及提刀而来的侍卫，他不动声色地问齐景公：“当年尧舜在肢解人体的时候，是由谁的身躯开始的呢？”齐景公想也没想就回答说：“从自己开始。”齐景公刚回答完的时候就意识到，晏子是在委婉地批评他，于是便下令不再肢解养马人了，吩咐侍卫将养马人送进地牢。

这时，晏子又一次开口了：“那也好，但请允许下臣代大王说说他所犯下的罪行，这样他才能心服口服。”齐景公说：“那你姑且说来听听！”于是，晏子便开始数落养马人的“罪行”：陛下让你养马，你却将马养死了，这是你的第一条大罪；更严重的是死掉的竟然是陛下的爱驹，这是你的第二大罪；你让陛下因为一匹马而杀人，若百姓得知，必定会认为陛下残暴，若是被邻国知道了，也一定会耻笑陛下而轻视齐国，这是第三条死罪。你可知罪？来人，将他打入大牢！”晏子明着是在数落养马人的罪行，但齐景公却听明白了晏子的弦外之音。于是，开口道：“把养马人放了吧，不要因为这件小事将我的仁政毁于一旦。”由此可见，委婉、含蓄的劝谏，是多么的神奇且极具成效。

其实，在人们的日常生活中，直来直去的说话方法对家人或是知心朋友来说还是可以接受的，但如果是同事、上下级或是普通朋友的话，这种说话的方式必定是多有不当的。下属与老板之间的谈话，最好是多旁侧、少直入。旁侧就是要从题外话说起，而这题外话又必须与你所说的主题相关，切不可偏离主题，要让对方能够领会到你的言外之意、弦外之音。其实，想要掌握这一技巧，就要求说话者具备一定的学识和技巧了。比如在你有求于老板的时候，你可以先从他的兴趣入手，然后适时地恭维一下老板，老板自然会洋洋自得起来，气氛也就会活跃起来，在这种轻松的氛围中切入主题，万事也就好商量了。

