

行走人间·纵横社会

江湖险，人心更险；春冰薄，人情更薄！

社会历练 心还得

要学到老的是做人的技术，做事是一种本领，做人又是一种本领，只会做事不会做人，只配给别人用，不会用人，只配做伙计，不配做领袖。

西藏人民出版社

赵忠义·著

中国革命史 中国革命史 中国革命史 中国革命史

社会历史



中国革命史

中国革命史 中国革命史 中国革命史 中国革命史
中国革命史 中国革命史 中国革命史 中国革命史
中国革命史 中国革命史 中国革命史 中国革命史
中国革命史 中国革命史 中国革命史 中国革命史

中国革命史 中国革命史 中国革命史 中国革命史

社会历练心得

赵忠义/著

西藏人民出版社

封面设计 风 顺

责任编辑 杨芳萍

社会历练心得

赵忠义

西藏人民出版社出版发行

全国新华书店总经销

遵化市彩印厂印刷

1997年10月第一版 开本:850×1168 1/32

1997年10月第一次印刷 字数:250千字

印数:1-5000 印张9.75

ISBN 7-223-00972-1/Z·60

定价:18.00

前 言

百条妙计在锦囊,成功发财此书寻,欲探知其中奥妙,且听在下表分明。

我在二十三岁时出了学校,随即踏进社会之门,暗中摸索,到如今已有三十多年。虽略有所知,而所知究竟有限,但我的社会生活,经历很多,办过小学教育,懂得些儿童心理;也进过工厂,懂得些实业家心理;进过银行,懂得些金融家心理;进过百货公司,懂得些商人心理;近十年来,又再度进新闻界,也懂得些文化人的心理。我的社会生活方面,一变再变,而所做的工作,是属于对人的居多,对事的居少。因为对人的关系居多,在每个机关中,我的地位虽不高,却须与各方面接触,各等各级人的性情脾气,不能不注意,各部份的工作情形,不能不知道,遇到难题较多,得到的教训亦不少。论事,我是博而不精,论对人,我是认识较深。中年以还,致力于青年修养的著迷,有:怎样应付人、服务与修养、服务的人生、奋斗的生活、处世与人情、力行的哲学、奋斗的人生、行为与思想、时代的青年等。这些都是三十多年来,

目 录

前言	(I)
第一得 做人三阶段	(1)
第二得 做人做事是两种本领	(4)
第三得 应该做些人的工作	(7)
第四得 社会生活的两个动向	(10)
第五得 怎样站牢你的新职位	(13)
第六得 贵办法不贵主张	(16)
第七得 你要多看多听少开口	(19)
第八得 忠实负责得人敬服	(22)
第九得 锋芒不是求人知的方法	(25)
第一〇得 工作不会绝对机械的	(28)
第一一得 你想跳槽以谋发展么?	(31)
第一二得 骑马寻马较稳当	(34)
第一三得 考验你的忍耐心	(37)

第一四得	希望你永不落伍	(40)
第一五得	成名的几条路	(43)
第一六得	注意许多势力圈	(46)
第一七得	说话要留神些	(49)
第一八得	逢人只说三分话	(52)
第一九得	说话的方式	(55)
第二〇得	说话的条件	(58)
第二一得	说话要投其所好	(61)
第二二得	说话注意七忌	(64)
第二三得	说话招致八疑	(67)
第二四得	说话十三诀	(70)
第二五得	说对方的方言	(74)
第二六得	说话要对准对方	(77)
第二七得	反驳的秘诀	(80)
第二八得	说话留心对方忌讳	(83)
第二九得	喜笑怒骂是谏法	(86)
第三〇得	礼多人不怪	(89)
第三一得	会说恰当的恭维话	(92)
第三二得	吹拍是成功的捷径么?	(95)
第三三得	你要做硬汉呢还是不?	(98)
第三四得	好敷衍未必占便宜	(101)
第三五得	表现对方所重视的特长	(104)
第三六得	从对方得意的事情说起	(107)

第三七得	交际场中体味人情	(110)
第三八得	研究你的服装	(113)
第三九得	逢场作戏使得么	(116)
第四〇得	捧捧别人	(119)
第四一得	代为解决为难的事情	(122)
第四二得	无关重要的比赛要让一步	(125)
第四三得	利用人占小便宜的心理	(128)
第四四得	关切对方的生活近况	(131)
第四五得	结纳潦倒的英雄	(134)
第四六得	向冷庙去烧香	(137)
第四七得	利用间接的交情	(149)
第四八得	用诚挚来助人	(143)
第四九得	援救隋落的亲戚	(146)
第五〇得	移花接木救济旧人	(149)
第五一得	熟知生客的方法	(152)
第五二得	慎防他人的疑忌	(155)
第五三得	考验他的真品性	(158)
第五四得	患难是人情的试金石	(161)
第五五得	用利害来测量交情	(164)
第五六得	应付红白帖子问题	(167)
第五七得	催促无聊的客人动身	(170)
第五八得	珍视你的经济信用	(173)
第五九得	复信与立信	(176)

- 第六〇得 反激自负的人 (179)
- 第六一得 正面激励老于世故的人 (182)
- 第六二得 欲擒先纵是不得已的办法 (185)
- 第六三得 善用你的欲纵先擒 (188)
- 第六四得 用实者虚之的方法应付劲敌 (191)
- 第六五得 用虚者实之的方法阻挡对方的进攻 ...
..... (194)
- 第六六得 取瑟而歌促其警觉 (197)
- 第六七得 封送告密消弭劲敌 (200)
- 第六八得 尽力成全能者 (203)
- 第六九得 用苦难来磨练人才 (206)
- 第七〇得 策励上进的好方法 (209)
- 第七一得 发掘新人才 (212)
- 第七二得 用背水阵渡过难关 (215)
- 第七三得 用苦肉计来弭平风潮 (218)
- 第七四得 顺水推舟转危为安 (221)
- 第七五得 险些冤枉了他 (224)
- 第七六得 替他留一条生命 (227)
- 第七七得 怎样叫他人吃苦? (230)
- 第七八得 争取下属的几个要点 (233)
- 第七九得 特别待遇笼络贤能 (236)
- 第八〇得 利用娱乐结合部属 (239)
- 第八一得 众生只有一个目的 (242)

第八二得	注意和缓的反抗	(245)
第八三得	注意问题的根据	(248)
第八四得	不公允是反抗的根据	(251)
第八五得	留心双方的弱点	(254)
第八六得	高压注定失败	(257)
第八七得	疲劳轰炸与解决水准	(260)
第八八得	先礼后兵在争取同情	(263)
第八九得	应付顽强的要求	(266)
第九〇得	晓以利害的方法	(269)
第九一得	解除对方的团结	(272)
第九二得	当断不断,反受其乱	(275)
第九三得	解决问题不止一个机会	(278)
第九四得	解决水准双包案	(281)
第九五得	怎样做调解人?	(284)
第九六得	准备挨骂受攻击	(287)
第九七得	小心应付群众运动	(290)
第九八得	副领袖的做法	(293)
第九九得	青年最好不要当舵	(296)
第一〇〇得	名、势、利	(299)

第一得

做人三阶段

做人要先从自己做起

你在社会上做人，应该分成三个阶段：

第一个阶段，着重于你自己。俗语说：做人要从自己做起，从自己做起，最要紧的，是把握你自己的动向，好像船航大海，必须有指南针，必须拿稳这指南针，才不会飘忽不定，才不会迷失途径。论到处世应备的条件，为数很多，而且各人有各人的看法，主张不会一致，你应该把握住颠扑不破的几个基本条件，深信不疑，奉行不怠。这些基本条件，又须浅近易行，人人可以做到，并非高不可攀，对于社会生活，同时为必不可少的条件，有此条件，“虽蛮貊之邦行矣”，无此条件，“虽州里行乎哉！”你的动向，把握得住了，能够安之若素了，可以“不勉而中，不思而得”了，古人叫做“从心所欲，不逾矩”。你要做到这种功夫，必须建立你的信心，必须养成你的习惯，才能“行之而不着焉，习焉而不察矣”，先由信心的控制，勉强

而行之，等到“山径之蹊涧，介然用之而成路”才能行无所事。

第二个阶段，着重于对人。猜摩一般人的心理，什么是所好？什么是所恶？什么是乐于接受？什么是必不听从？什么是普通的人情？什么是特殊的人情？明白人情，必须懂得心理，不懂心理，无从说人情！人情猜透了，才可以讲到适应人情的技术，懂心理是学理，明人情是诊断，而适应人情，是处方！不明学理，怎能诊断？不能诊断，怎能处方？这种对人的做人方法，比第一阶段，要难上百倍，你要猜摩熟练，至少要化上十年的功夫。你要知道你的对人，是否得当，只要看人缘的如何，人缘的好坏，只要看对你的口碑，如果对你的口碑很好，这就是你的成功，口碑不好，这就是你的失败，万一失败，你不必怪别人，应该再下苦功。心理不熟，研究心理，诊断不确，研究诊断，处方不合，研究处方，细细检讨你缺点之所在，庶不致心力浪费。

第三阶段，着重于做领袖（主管）。做领袖必须懂得部属的人情，对个人是如何应付？对群众是如何应付？能应付个人，不能应付群众，不配做领袖。一方面是做到上情下达，一方面做到下情上达，情的交流，畅通无阻，情的运用，圆转如意，才配做领袖。做领袖自有领袖哲学，人情的应付，不过做领袖的一

种技术。所谓领袖，有大有小，几十人的领袖，是小领袖，几百人几千人的领袖，是中领袖，几万人几千万人的领袖，是大领袖，人数越多，做领袖越难，人情的应付，越显得重要。

这三个阶段，虽不能截然分开，而先后却有不可颠倒的次序，不能对己，怎能对人？不能对人，怎能对群众？“登高必自卑，行远必自迩”，“企者不立，夸者不行”，傻等是不会成功的。你不要自以为怀抱很大，认识很真，过了几时，变为茫然了；你不要自以为懂得人情，善于应付，过了几时，觉得困难了；你不要以为领袖无能，左也不对，右也不对，自己去尝试一下，才知道事不容易了。“初学三年，天下去得，再学三年，寸步难行”，处世之难，人情之奥，久而后信；看人挑担不吃力，自上肩膀叫苦恼，足见“事非经过不知难”呢！

第二得

做人做事是两种本领

要学到老的，是做人的技术

做事是一种本领，做人又是一种本领，只会做事，不会做人，只配给别人用，你不会用人，只配做伙计，不配做领袖。做事的本领，在学校里可以学到，做人的本领，没有学校可以学习，学习的场所，惟有社会，学习的方法，只有从到处碰壁的经历中，逐渐体味得来。

自来做师长的，从不肯把做人的技术，根据自己的经验，传授他的学生，即有所指导，不是一些空洞原则，便是些门面话。他们以为做人技术，必须自己体味得来，教是没有用的，而且做人讲术，总有些权诈的嫌疑，所以做人的技术，除了对于自己的子弟，还肯传授，公开发表，无人愿做。

相传曾国藩有挺经十八条，是做人的秘诀，只有李鸿章传他恩师的心法，别人都不知道。李鸿章显贵以后，曾国藩也已去世，有一次特别高兴，空余之

暇，特对曾国藩的亲戚某甲，说起恩师传授的挺经，某甲非常高兴，恳求他传述，谁知李鸿章只讲了一条，某甲虽请他继续说下去，他却笑着说够了，够了！所以到现在，只传了挺经一条，这条挺经，在若干年前有些书本上也选入的，其余十七条挺经，究竟是什么方法，何种体裁，不得而知。

就流传下来的一条看，他是讲一位老儒用自愿赤足立水田中，激动了挑杂货担的小贩，解决其儿子立在田埂上彼此不肯相让的僵局。完全是寓言体裁，见仁见智，仍凭各人的体味。这倒并不是想利用故事来引起听者的兴趣，而是要避免做人用术的嫌疑，不然，挺经传授给李鸿章的时候，李鸿章已是中年人，决不需要趣味化的寓言，这是显而易见的事实。而且做人的技术，无论如何，决不是十八条挺经，可以包括无穷，而十八条挺经，决不能成为万应灵丹，到处可以收效。你看社会如此复杂，人品如此不齐，做人的技术，决不是简单的问题。

俗语说：“做到老，学到老，学不了。”我以为你必须学到老的，决不是别的，而是做人的技术；你就是学到老，结果还是学不了的，决不是别的，而是做人的技术。其实做人的技术虽极繁复，如果有人肯抛却“文以载道”的道学气味，赤裸裸的把做人技术尽情宣布，丝毫不要藏头露尾，不要故意绕不必要的曲

折，如曾国藩的挺经，深信不会学到老，如使学到老，也不会仍是学不了的。

但是一个人的社会生活，范围较狭，凭一个人短短几十寒暑的经验，要尽得世故人情，写成一本小册子，这是万不可能的事，这本书中所述各种做人技术，至多只配做你处世的参考资料，你还得从社会上留心学习，补充你的不足。你还得注意，明白做人的技术是一件事，运用做人的技术，又是一件事！能明白，未必能运用，能运用而运用的巧妙程度，也有高下深浅的不同；比方变戏法，某种戏法，的确给你变成了，可是手脚不灵活，已被人看出了破绽，结果人家都要笑你弄巧成拙呢！用术不尚诈而贵诚，以诚用术，感人自易，以诈用术，虽巧必有揭破之日，从此你诈我虞，只有坏处，不会有好处！

第三得

应该做些人的工作

对社会的现实,你不必须闷

初入社会,总是抱着满腔热望,因为你对于社会只看见光明,不看见阴暗的缘故。光明浮在社会的表面,阴暗藏在社会的里层,表面的光明,一望而知,里层的阴暗,必须身入社会以后,逐渐发现。

你入社会的时期渐长,对于阴暗的发现愈多,与你最初估计的社会越是不同,于是你的热望渐减,而失望日增,到后来,你更觉得“社会的光明面”是假相,“社会的阴暗面”是真相,于是你在失望之余,变为厌恶,变为诅咒,想想自己,整天在很深的社会染色缸内打转,无法摆脱,于是你更觉得人生意味的渺茫,而意志也因此消沉,一切烦闷,由此而起。

其实你要明白,社会的现实,原是如何,你不必烦闷,因为现实使你不满,你就应该负起改造的责任来。而且社会始终在不停的进展,从短的尺幅中看,当然看不出有什么进步,从长的尺幅中看,社会总是