

学校里学不到的 诀窍

Trick
is Wise

方舟一 编著



LIFE WISDOM BOOKS

01

人生
智典
系列

老师没有教,学校学不到!

观人断事、话术技巧、手段谋略、人及往来……
古往今来成功者的使坏智慧、生存诀窍。

法律出版社 LAW PRESS · CHINA

人生智典系列

学校里学不到的 诀窍



方舟—编著

9 5 9 5 9 5 9 5

图书在版编目(CIP)数据

学校里学不到的诀窍 / 方舟著. —北京:法律出版社, 2011. 4

(麒麟书系·人生智典)

ISBN 978 - 7 - 5118 - 2079 - 2

I. ①学… II. ①方… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 075873 号

项目合作:锐拓传媒 copyright@rightol.com

学校里学不到的诀窍

方 舟 著

责任编辑 王 扬
装帧设计 乔智炜

© 法律出版社·中国

开本 A5

印张 5.75 字数 83 千

版本 2011 年 6 月第 1 版

印次 2011 年 6 月第 1 次印刷

出版 法律出版社

编辑统筹 独立项目策划部

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 北京嘉恒彩色印刷有限责任公司

责任印制 张宇东

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85388843

重庆公司/023-65382816/2908

上海公司/021-62071010/1636

北京分公司/010-62534456

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 2079 - 2

定价:18.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

PART 1

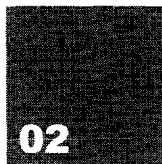
第一章

巧借外力,成就自己



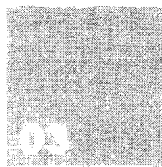
借别人之口,表达自己所想的 / 003

借别人的口,说自己的话,是找寻借口时重要的技巧。



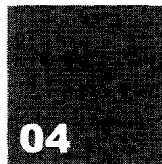
“狐假虎威”成大事 / 009

谁都不愿意被别人说成是狐假虎威的人,可是,众多成功者却都在自觉与不自觉当中,利用着“狐假虎威”的计谋和策略。



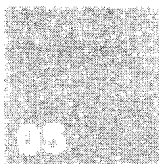
巧借乡情,如鱼得水 / 013

有句俗话说:“十个公章,不如一个老乡”,这句话表达了“熟人社会”对行政资源分配的影响力之大,有时甚至超越体制内办事的程序,还可能直接或间接超越规则。



他山之石,可以攻玉 / 017

聪明的人都善于借助他人力量达到自己的成功!凡成就大事者,都是“借力”的高手,没人敢拍着胸脯说,他的成功不需要“借力”,他的成功都是凭借自己的力量取得的。



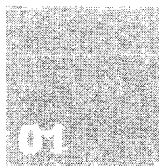
借力打力,将计就计 / 023

大量的事实表明,最出色的竞争者,也就是最成功的竞争者,懂得如何因势而变,并始终引领潮流,懂得借助外力来发展自己。

PART 2

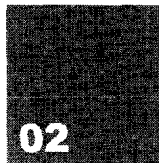
第二章

活用手段,平步青云



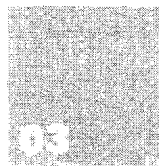
手段灵活,营销自我 / 035

世事变幻无常,没有人能够一帆风顺地过一辈子,那些已经取得成功的人的一个重大发现之一,就是他们发现在通往成功的路上,必须要能适时地灵活变通,否则成功之路将是崎岖难行。



逢场“作秀”,赢得机会 / 041

鼓起勇气,把握机会,逢场“作秀”表现自己,你可能在别人最需要帮助的时候伸出援手,你可能高质量地完成一个复杂的实验,你可能说出积蓄已久的心里话。



会做诱饵,种豆得瓜 / 046

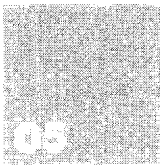
“抛砖引玉”这一计,在于肯吃小亏,所谓“小亏不吃,大亏随来”,终必因小失大。相反地,吃得小亏,愿意施饵,乐意种豆,便会赚得大便宜,钓得大鱼,得到大瓜。



04

背靠“大树”好乘凉 / 054

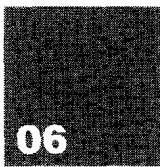
有句话说大树底下好乘凉。的确,在你背后要是有个显赫的人物撑腰,人生旅途自然畅通无阻,这就要求你要有洞察谁是大树的眼光。



05

虚张声势,直上“云霄” / 062

处于现代社会的我们,仍然需要运用此招:资历不深者可虚张声势成为有资历者,别人便更愿意仰仗你;缺乏资源者可虚张声势成有资源,别人更愿意与你合作;初创企业虚张声势成有实力的企业,别人更愿意与你做生意。



06

不要轻易拿出看家的本领 / 069

做人不要轻易亮出真本领,要想至于己不利的一面,要讲究留一手的智慧,在关键时刻才出手,这样才能震住敌人、一招制敌,达到反制的效果。

PART 3

第三章

胜败无常,厚道才有后福



07

像猫一样防备老虎 / 075

做人要留一手,凡事要保留一张“退”牌,以便危急关头有路可走。



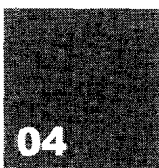
做人做事不可做得太绝 / 078

做人始终要懂得深谋远虑,不可把事情做绝。凡事留有余地,也不至于让别人下不了台而结怨种仇,不失为做人的万全之策。



做人最忌太势利 / 081

如果我们能够时刻注意谦恭礼让,诚恳待人,不势利眼,对人一视同仁,宽厚仁爱,也就是为自己留了一条后路。



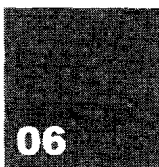
得理且饶人,让人三分又何妨 / 085

“世事曲折如道路,人情翻覆似波澜”,今日的朋友,或许会成为明天的敌人,而今天的手,也许会成为明天的朋友。因此,得理之时不妨让人三分。



晴天留人情,雨天好借伞 / 088

只有晴天留了人情,雨天才好向人借伞。



兔子急了也咬人,不要把对手逼上绝路 / 091

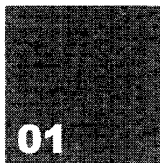
不要在得势时咄咄逼人,而要深谋远虑,主动给人留下余地,适可而止,见好就收。



经营人情,多个朋友多条路 / 094

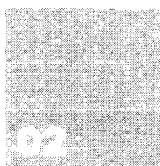
“在家靠父母,出门靠朋友”,这是一句老话了。但事实就是这样,多一个朋友多一条路,朋友多了你才更容易踏上成功的旅程。

给自己留后路,就是留希望



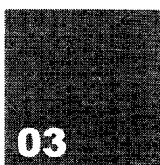
世事多变,该回头时且回头 / 101

俗话说说好马不吃回头草,但在我们做人的大智能大规则中,却要讲究“好马也吃回头草”,这意味着即使你是一匹千里马,关键时刻“回头草”会救你一命、会让你吃得更有味。



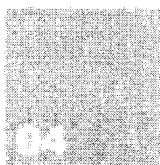
退路上照样能满载而归 / 104

任何事情都是过犹不及,做人也一样,即使是敌对双方针锋相对之时,为了避免两败俱伤,就要学会以退为进,寻找适当的时机再去达到真正的目的。



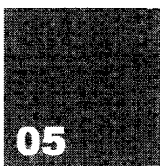
进攻时切记先预留退路 / 108

生活中,不论你的身份地位如何,要时刻想到自己的短处或可能发生的困难,以便在困境时给自己多留几条后路。



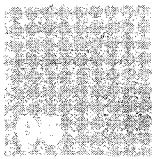
培养几个死心塌地的挡箭牌 / 112

与人交往应该先“搏感情”,先为其着想,有朝在危难时刻,能有忠诚的挡箭牌为你效忠,这也是做人留一手的大智慧。



逢人只说三分话,不可全抛一片心 / 115

俗话说:“逢人只说三分话,不可全抛一片心。”这是保护自己的一种方法。



退却是为了更好地进步 / 120

大多数人都以为人生不断的进取前进,才是进步风光的。却不知在很多时候退却也是向前,退却的人生才更是向前、更是风光。

PART 5

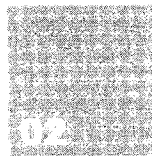
第五章

祸从口出,福从口入



什么时候都不可把话说死 / 129

在言辞上低调做人,与人谈话切切不可把话说绝、说死,当你非要说明一些问题时,讲话态度也要留三分。



不要争论,说话切莫太硬 / 132

凡能成功之人,必能不固执己见。富兰克林曾说:“如果你辩论、争强,你或许会获得胜利,但这种胜利是得不偿失的,因为你永远无法得到对方的好感。”



莫逞一时口舌之快 / 135

不表达什么,是一种策略,让人莫辨根本,从而免受敌害。同时,不表达什么,也是一种境界,是超越人间是非,以及人的认知有限性的一种豁达和彻悟。



多听多看,慎言慎行 / 140

古人云,君子讷于言而敏于行,是说一个人说话要多加考虑,切不可信口开河,不知深浅,没有轻重。



说话要谨慎,行动要敏捷 / 144

说话的过程也是一个人素质体现的过程。语言是否具有魅力,直接影响到自身是否具有吸引力,也关系到工作等各方面的成败。



说话不要触及别人的隐私 / 148

生活是复杂的,由于种种原因,有时说话不得不涉及别人的忌讳,在这种情况下,就要讲究技巧了。

PART 6

第六章

能说会道,笼络人心



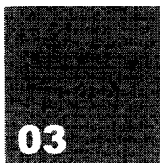
“说小话”是一种机敏的处事策略 / 155

“说小话”是一个人在语言交谈中故意表现的低姿态,它是在承认对方、尊崇对方的基础上而表现的谦让、低就和退步。



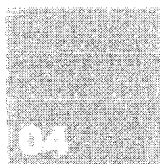
说话要把握好分寸 / 158

面子是人一生的招牌,错误是招牌上的灰尘。所以,在与人交往的过程中,一旦发生矛盾,批评者首先要保住对方的招牌,再去抹招牌上的灰尘。



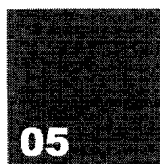
谈话中少提自己 / 161

有些人一旦取得一点成就便得意忘形,不知道自己是谁了。要知道这个时候正是危险的时候,此时一定要了解月盈月亏的道理,否则所得到的东西,也只是昙花一现。



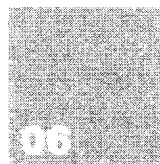
不要当交谈中的“独裁者” / 164

把表达的重点放在事件的客观陈述上,而不要突出做这件事的“我”,更不要使听的人觉得你高人一等,是在吹嘘自己。



人微言轻少开口 / 168

必须记牢“人微言轻”四个字,你要忠于自己的本职,少谈主张,多想办法。



学会看人说话 / 171

学会看人说话是与人沟通的秘诀,也是和人相处、交朋友、给人好印象、了解对方的秘诀,这是一种技巧、一种艺术。

PART 1
第一章

巧借外力， 成就自己

借势发力，战胜对手，壮大自己，为自己的某些目的创造有利条件，这会对你的人生和事业产生事半功倍的作用。面子是别人给的，赞美的话若是出于别人之口，才是真正有价值。聪明的人都善于借助他人力量达到自己的成功！

凡成就大事者，都是“借力”的高手，没人敢拍着胸脯说，他的成功都是凭借自己的力量取得的。他们之所以取得成功，就是因为他们敢借、能借、会借、善借。



01



借别人之口， 表达自己所想的

借别人的口，说自己的话，是找寻借口时重要的技巧。赞美的话经由别人说出来，就不会显得谄媚；难堪的事经由“我听人说”一打扮，就变得不再尴尬；有风险的话，通过别人传过去，便有了进退的余地；不想或不便直接面对的人，也可经由第三者从中周旋，穿针引线，化解矛盾；还有就是想要夸奖自己，以获得提升任用或受别人重视时，则不应该自夸，那只会增加旁人的反感情绪，其结果绝对不是说话者想要的。

◎ 借人之语，表己之意

首先，从赞美别人来讲，借他人之口的方式，既可以达到赞美对方的目的，还可以维护你基本的心理安全需要，并且，

你还可以完全不对你的话负责。而对方则不但要感激你的赞美,还要对你的赞美负责,因为人们总是十分重视自己在别人面前的形象,他不愿意在任何人面前出丑,所以他必须在举止之间来体现你赞美的内容。

一天,房地产公司的推销员到一位学者家里,他带着学者朋友的介绍信。彼此一番寒暄客套之后,他就讲开了:“此次幸会,是因为我的上司李科长(学者的朋友)极为敬佩您,叮嘱我若拜访阁下时,务必请先生您在这本书上签名……”边说边从公文包里取出这位学者最近出版的新书。于是这位学者不由自主地信任他,当然也签下了自己的大名。在这里,李科长的仰慕和签书的要求只不过是个借口,目的是对这位学者进行恭维,使他开怀,赞美人不就是要达到这种效果吗?

我们都知道,在被恭维者面前,若以第一人称的语气这样说,则必有谄媚的味道,会使人很容易观察其目的。但这位高明的推销员有意撇开自己,用“我的上司”这种借他人之口的迂回之法,就比“我崇拜您”更巧妙有效,更容易使人接受。最值得一提的是,一旦他的请求遭到拒绝,那也只能说是第三者的面子不够大,与本人无关。这个第三者无形之中

成了挡箭牌,使自己的面子得以保全。

其次,来说一下“难堪”的话。有些话说出来会让人感到很难堪,或是说者会感到不好意思。我们都知道专门从事介绍男女相识、牵红线的人是“媒婆”,之所以会出现从事这项“事业”的人,主要是古时候男女授受不亲,结婚前不能恋爱约会,有什么要求、愿望全靠媒婆来传递,可以想象这项工作何等之难!如果没有一张伶牙俐齿,不会察言观色,没有一套高明的交际本事,恐怕是难以胜任的。

通过“媒婆”来传递信息的应用范围当然不会这么狭隘,在求人办事的时候应用也很必要。如果你在求人时,能够找到这样一位“媒婆”,让他尽其所能,从中撮合,论理说情,真是再好不过了。

女性一般都比较含蓄、害羞,一些话说出来可能会感到脸红、不好意思,比如思念外出的丈夫之类。这时候,拉别人来做垫背或许就会好多了。孙犁在《荷花淀》中描写几位妇女:“女人们到底有些藕断丝连。过了两天,四个妇女聚在水生家里来,大家商量。‘听说他们还在这里没走。我不拖尾巴,可是忘下了一件衣裳。’‘我有句要紧的话得和他说。’‘我本来不想去,可是俺婆婆非叫我再去看看他——有什么

看头啊!’”

看过这篇文章的人都知道：这几个妇女的丈夫都参军走了，她们的共同心理是很想念丈夫，都很想去驻地探望一下。

但是由于害羞，不好当着众人直接说出来，就各找了一个借口来表达本意，仿佛到驻地去理由是充分的，非去不可，这就委婉地说出了自己的意愿。这种假借他人之口的表达方式，常常是从侧面切入，暗中点明自己要说的最主要的意思。

接下来，我们就来看一下夸赞自己吧。每个人都想得到别人的认可，甚至是羡慕、巴结。这并不是说我们可以自夸，因为非但不一定能达到效果，还常常会适得其反，徒增人们的厌恶之情。

◎ “老王卖瓜，自卖自夸”只能适得其反

有种人常喜欢自我表扬，他（她）这样做只是想让别人知道自己有能力，处处想显示优越感，并想借自我表扬来获得他人的敬佩和认可，结果往往适得其反，失去了别人的信赖与好感。

有位从事统计工作的女性，调到某机关的第一天，就与