

中国智慧

(台) 曾仕强 著

● 中国人最拿手的事情——怎么说都有道理
● 中国人最奇特的事情——先说往往会先死
● 中国人最自觉的事情——随时随地教训人
● 中国人最灵活的事情——大丈夫能屈能伸



中国
式
管
理
大
师

曾仕强

倾情奉献

台湾金榜畅销书

中国工人出版社

中国智慧

(台)曾仕强著

中国工人出版社

中国式管理大师 曾仕强 倾情奉献

台湾金榜畅销书



图书在版编目 (CIP) 数据

中国智慧/ (台湾) 曾仕强著. - 北京: 中国工人出版社, 2001.5
ISBN 7-5008-2564-1

I. 中 ... II. 曾 ... III. 传统文化 - 研究 - 中国 IV. K203

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 033143 号

台湾霖园国际集团授予版权
在大陆独家出版发行

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010) 82075964 (编辑室) 62005038 (传真)

发行热线: (010) 62005049 62005042

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京东方七星印刷厂

版 次: 2001 年 6 月第 1 版 2004 年 10 月第 3 次印刷

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

字 数: 410 千

印 张: 16

定 价: 32.80 元

书 号: ISBN 7-5008-2564-1/C·186

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



序 言

序 言

中国智慧

交易的开始

——建立共识的沟通管道

就宗教而言,不论宗教的教义为何,当它要您相信它的教义时,它首先会知道您的困难与需要,并融入您的观念,再引导您与它的共识,而后您会相信它,并且学习它及信奉它。拿宗教来比喻交易或许并非适当,但无可怀疑的,宗教与您之间的关系,就是从沟通开始的。因此,您如何让您的客户、长官相信您的提议,进而和您交易,或采纳您的计划,也就是说,您如何和他们建立起一道坚固的共识?这就是“沟通”的功能,更是所有的交易的开始。

中国的“沟通”哲理——水

中国人将彼此间看法的交换,称之为“沟通”,从文词上已看出与“水”有相当的关系。水,避高趋下,营造形势,包围并吞,无所不及,无孔不入。中国的“沟通”哲理,从文字上已看出绝大的端倪。我们与人沟通,必须避开对方的坚



中国智慧

持,将他的坚持化成对我们意见的助力,化成与我们看法的融合;最后,共同达成我们的目的。中国式的沟通,并非如同西方谈判的绝对方式,谈得成就决议,谈不成就破裂。中国人的沟通,是经过模糊的过程,达到明确的结果。所以说“诸法皆空”,而空就是有变化、有弹性、可以调整。但真本却是不变,故而似“水”融入各种物体般地柔和,在包容后,却无一不化为水的一族。水的形体虽变化万千,可为固体、液体、气体,但其本质却永远是水。所以,中国沟通哲理的智慧,便在这里。

两点间最短的距离

——太极图的奥秘

在数学上,两点间最短的距离是直线,但人与人之间最短的距离,真的也一如数学上的理论,以“直线”为最短吗?这点值得检讨。人与人最短的距离,应该是“曲线”,因为地球是圆的,活在地球上的人们,实难找出一条直线来。中国人在几千年前,便知道这个道理。委婉、婉转、周旋的表达与建立起沟通的管道,才是重要的。谈得成、谈不成,并不是最重要的,重要的是要还有下一次的机会,这样路就会越走越宽广,而不会愈走愈窄了。所以,中国人常说“买卖不成仁义在”,就是这个道理。

二十一世纪市场之首要

——个性化销售

在广告的行销方式逐渐势微之下,二十一世纪的市场,



序 言

又要渐渐地回到以前一对一的个性化销售方式。这种方式,最大的成功秘诀,便是与人的沟通。因此得力的沟通功夫,是您日后成功最大的本钱。而中国人是世上公认最难沟通的民族?并非也,问题在于我们忘了祖先们所教给我们的沟通方法,而在一味的崇洋的心态下,使用西方的谈判方法,来与东方的中国人沟通。然而思想体系上的迥异,西洋式的谈判,便难“融入”中国人的思考模式,故而难以获得沟通的管道、沟通的要件,当然也难以获得沟通的效果了。

学习整套沟通的哲理十分重要

中国人的沟通哲理,有其原则、哲理和应用的理论与方法,祖先们都留有著作传世,只是我们大部分人没有好好去研讨与应用,所以最吃亏的,是我们这些自称是“龙的传人”。因为,我们并没有被“传”到,但点滴的认识中国沟通的哲理,并不能让我们发挥出全部的能量。惟有全面地对中国沟通哲理进行学习、认识,才能灵活运用,而显出它的威力。而要学会沟通,前提是要先了解中国人,知晓中国人思考问题的心路历程、行为方式和思考方式,知晓中国人遇到一件事时心里在想什么,为什么这样想。你才能够用得上沟通的哲学,即知道怎样做。这三者相辅相成,缺一不可。因此,借助中国工人出版社为您安排的整套由曾仕强教授倾囊相授的对中国人的心理解析和中国人沟通哲理课程,让您更充分、全面地了解我们中国人自己,从而真正发挥中国人沟通的智慧,开拓您二十一世纪强盛的商场雄力。

本书发行借助姚远女士强力推荐,姚远女士对中国大



中 国 智 慧

陆提升企业竞争力,不遗余力,特此感谢!

我们期望您的参与及指教。

台湾霖园国际集团 董事长

李冠霖



序 言

原版序言

这不是一本骂中国人的书。身为中国人，专门骂中国人，就算写得十分精彩，毕竟“灭自己人的威风”，何必？骂到后代子孙失去了信心，对我们到底有什么好处？

这也不是一本捧中国人的书。自己捧自己，等于“往自己脸上贴金”，并没有实质意义。捧得后代子孙自以为高人一等，处处眼高手低，亦是枉然！

我们所做的，只是描述、分析中国人。不敢说什么“客观”，至少保持相当“忠实”。中国人看似简单，实际上很复杂。骂的人骂来骂去，都只骂到中国人的皮毛，并没有伤害到躯体。捧的人费尽口舌，不过是锦上添花，好像也没有让中国人格外光彩。

骂也好、捧也好，中国人几千年来，永远还是中国人！

说中国人改变了，似乎没有。我们不是常说中国人不改农业社会的习性吗？江山易改，本性难移，有什么办法呢？

说中国人没有改变，好像也不对。我们时常担心，中国



中国智慧

人变了,变得愈来愈失去中国人的味道。世风日下,人心不古。时代不同了,中国人也改变了。

这到底怎么一回事?

全世界的民族,不都是这样?有稳定的部分,就有变迁的部分。从社会文化发展的过程来看,不可能完全稳定下来,维持不变。也不可能变得失去原来的面目,因为上一代的血液,依然流在下一代的身上。

然而,中国人比较特殊。我们的历史那么悠久,证明中国人在“持续中有变化,变化中有持续”的功夫,确实有其独到之处。

中国人一直在变,却又永远没有变。

所以不必紧张地怀疑:“什么是‘中国人’?”凡是认同中华文化而又正在实践中华文化,换句话说,具有中国人特质的,都是中国人。

如果不认同中华文化,失去中国人的本性特质,就算拥有中国人血统,面貌像中国人,而且中国话说得很流利,恐怕已经不是中国人了。

当然,认同与否,必须出乎自愿,丝毫没有勉强的必要。人各有志,何必强人所难?血统、语言、风俗习惯,不过是构成民族的自然条件,今天这些条件都已不如过去般具有力量。认同文化,形成民族意识,发挥良好的民族精神,才是真正的中国人。

关于论述“中国人”的书籍,已经为数不少。有骂的、有捧的,当然也有客观研究的。不过,我们希望能从另一个角度,采用另一种方式,来剖析中国人。

首先,我们找出中国人最常见的现象,用案例来加以分



序 言

析,期盼对中国人的深层心理,得以浅出地获得真实的表达。

中国人最常见的事情,当然不限于本书所列举的内容。我们抱着抛砖引玉的心情,希望有兴趣的读者,大家一起来参与研究分析。如果大家深具同感,我们还会有续集。

方智出版社顾问简志忠先生,从事文化事业多年,亲眼目睹中国人的生活百态,亟思对中国社会有所回馈。多次聚谈,共同获得初步认识:要解决中国人的问题,惟有帮助中国人真正地了解中国人。居于这点小小的心意,才有这本小书的发行。其中案例部分,曾经在直效行销杂志连载;附录部分,也在“中央副刊”发表过,在此谨向有关人士致谢。并请各界朋友,不吝指教,幸甚。

曾仕强

序于台湾交通大学



目 录

目 录

序言 中国的智慧 /1

原版序言 /1

上篇 中国人你在想什么

中国人,你心里在想什么? /2

一、中国人最可笑的事情——

自己看不懂自己 /5

案例实录一

台北市的交通乱中有序 /7

二、中国人最自豪的事情——

未尝有一己之私 /12

案例实录二

中国人喜欢充分利用 /13

三、中国人最拿手的事情——

怎么说都有道理 /19

案例实录三

人人各有一套大道理 /20

四、中国人最奇特的事情——



中 国 智 慧

- 先说往往会先死 /27
案例实录四
先说出来就得不到情报 /28
- 五、中国人最奥妙的事情——
不要听人家的话 /34
案例实录五
中国话要用看的不能用听的 /35
- 六、中国人最神气的事情——
用心想就会知道 /42
案例实录六
自己想的比较可靠 /43
- 七、中国人最高明的事情——
善用平衡思考法 /50
案例实录七
要买一本农民历,却不必看它 /51
- 八、中国人最自动的事情——
随时随地教训人 /56
案例实录八
骂别人才显得自己伟大 /57
- 九、中国人最灵活的事情——
大丈夫能屈能伸 /63
案例实录九
一切看情况办事 /64
- 十、中国人最倔强的事情——
永远都不肯认输 /71
案例实录十
遭遇失败马上找理由搪塞 /72
- 结 语 /78
中国人最讲道理 /78
不随便说“随便” /81



目 录

将信又将疑	/85
中国人的观念，	
难道都是错误或落伍的？	/89
中国人的事情，	
到底要怎样才能改善？	/90
中国人的情趣，值不值得保持？	/91

中篇 你为什么这样想

中国人，你为什么这样想	/96
一、中国人的基本立场——	
既不反对 也不赞成	/99
案例实录	/100
析说：阴阳兼顾，动态平衡	/102
迷津点通	/105
二、中国人的高明立场——	
深藏不露 以策安全	/107
案例实录	/108
析说：中国人的守身哲学	/111
迷津点通	/114
三、中国人的权宜立场——	
防人乘危 自保面子	/117
案例实录	/118
析说：看似“骗人”，实为托词或“保面子”	/121
迷津点通	/123
四、中国人的圆通立场——	
二合一大于二选一	/127
案例实录	/128
析说：圆通与圆滑	/130



中 国 智 慧

迷津点通 /133

五、中国人的可怜心态——

哀莫大于心死 /136

案例实录 /136

析说：“相”随“心”转 /139

迷津点通 /141

六、中国人的自卑心态——

盲目崇洋媚外 /144

案例实录 /145

析说：崇洋媚外 /148

七、中国人的不良心态——

把责任推出去 /152

案例实录 /153

析说：“对不起” /155

迷津点通 /157

八、中国人的自保心态——

好功夫留一手 /160

案例实录 /161

析说：“秘传”的真意 /164

迷津点通 /166

九、中国人的明朗态度——

含含糊糊 /169

案例实录 /170

析说：“含糊”与“糊涂” /173

迷津点通 /176

十、中国人的争取态度——

半推半就 /179

案例实录 /180

析说：“让”与“当仁不让” /182

迷津点通 /184



目 录

十一、中国人的抬轿态度——

长相左右 /187

案例实录 /188

析说:心的“感通” /191

迷津点通 /193

十二、中国人的层级态度——

亲疏有别 /195

案例实录 /195

析说:情、理、法 /198

迷津点通 /201

结 语 /204

下篇 乱中有序的奥秘

一、中国人的某些习性 /210

慢条斯理,从容不迫 /210

未雨绸缪,及早盘算 /211

谋事在人,成事在天 /212

深藏不露,量力而为 /213

随机应变,见机行事 /214

无欲则刚,知足常乐 /214

我们的建议 /215

二、中国人的另一些习性 /217

动如脱兔,捷足先登 /217

能拖且拖,到时再说 /218

趋吉避凶,善于补过 /219

见义勇为,舍我其谁 /220

择善固执,坚持原则 /221



中 国 智 慧

取法乎上，方得其中 /221

我们的建议 /222

三、中国人是太极民族 /224

阴阳是一种气的变化 /224

太极特性是一内含二 /225

阴极成阳而阳极成阴 /226

孤阴不生孤阳也不长 /227

一生二但二也能生三 /227

当阳则阳而当阴则阴 /228

我们的建议 /229

四、把二看成三的妙用 /230

中国人最擅长兼顾 /230

兼顾观念来自太极 /231

阴阳有如两把刷子 /232

能进就进该退就退 /233

二看成三变化多端 /233

变来变去时最重要 /234

我们的建议 /235

上 篇

中国人，你在想什么

