

SECRETS FOR ADVANCE & RETREAT

做人做事 进退的秘密



能成大事者必知的 6 个隐规则

李 昊◎编著

你一生孜孜不倦在追求什么？

不过是成功做人，圆满做事而已。

做人难，难在不知深浅；做事难，难在不懂进退。

做人做事，该进时要毫不犹豫，该退时决不愚蠢前行。

中国商业出版社

SECRETS FOR ADVANCE & RETREAT

做人做事 进退的秘密



能成大事者必知的 6 个隐规则

李 昊◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事进退的秘密 / 李昊编著. —北京: 中国商业出版社, 2004.12
ISBN 7-5044-5302-1

I. 做 ... II. 李 ... III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 137242 号

责任编辑: 唐伟荣

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京密云红光印刷厂印刷

*

880 × 1230mm 1/32 10 印张 220 千字
2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷
定价: 21.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

有人说做人靠手腕，做事靠手段；有人说做人要有心计，做事要有心机；有人说老实人不能做，老实人做事易吃亏；有人说善良人不能做，善良人做事要被人欺。还有人说……做人与做事的理论堆起来恐怕比珠穆朗玛峰都要高了。只是你我皆凡人，举目仰望如此高之山峰，难免心生不安和困惑，又有点远水不解近渴之意味。事实上，我们最渴望、最需要的也许并不是这些深奥难懂的理论吧！那么在漫漫人生路上我们最需要的是什么呢？

我们所真正需要的不是高山一般的理论，所谓说起来容易做起来难，大道理谁不会讲？我们最需要的仅仅是一个握在手心的实实在在的智慧和杖，它将助我们攀上生活之中一座又一座山峰，去摘取我们期盼的成功幸福的花环。

做人与做事委实不是件容易的事，否则也不会有这么多人写这么多理论了。由此做人似乎成了数学试卷后面的附加题，因为没有固定的答案，甚至无模式可循，所以引起了各界人士的广泛思考和讨论，也生出了诸多争议。只是说出来，写出来

都是一家之言，难服众人。但是有一点是可以肯定的，那就是做人做事如同在生活的海洋中行船，你要有眼观六路耳听八方之神能，遇到暗礁，灵活转身，化险为夷；碰到风浪，勇敢搏击，力挽狂澜。该进时毫不犹豫，该退时绝不愚蠢前行。总之，舵握在你的手中，你要目标明确，沉着应战，随机应变，所谓识时务者为俊杰也。如此，才能在生活这片汪洋里拨云见日，游刃有余，开创辉煌。

俗话说：授人以鱼，不如授人以渔。这本书就是这样一个工具，它教给你的不局限于知识，更重要的是给你学习知识的方法和技能。

生活中，做人左右逢源，做事圆圆满满，是每个人都在追求的大境界。那么请不妨翻翻这本书吧，它以最优美的语言划出了最灿烂的智慧之光。也许它算不上人生路上的“灵丹妙药”，但它绝对是你生活中绝对不能少的“智慧大餐”！

目 录

第一篇 做人进退的秘密

第一章 掌握主动权 3

1. 先当沙袋,而后据理力争 4
2. 不要碍于面子,主动说“不” 6
3. 故意示弱主动笼人心 9
4. 坦率道歉,由被动到主动 11
5. 含含糊糊意义大 13
6. 替下属承担责任 19
7. 注意!光芒再艳也要懂得隐藏 21
8. 保持平常心 23
9. 善待失败者,给对手一份尊严 25
10. 善于从他人角度思考问题 30
11. 人要有自知之明 33
12. 好汉少提当年勇 35
13. “恶”一回又何妨——做“恶”人不做奸人 38

第二章 洞悉做人方略 43

1. 不要轻易承诺别人 44
2. 不必落井下石,无需棒打落水狗 47

contents

3. 前进与后退都不要盲从别人	49
4. 求名求利不要弃君子之道,做小人勾当	51
5. 斤斤计较遭人嫌	54
6. 牢骚太盛防肠断	56
7. 杜绝抱怨,学会接受	58
8. 偏激执拗没人缘	61
9. 微笑能让人快乐	63
10. 少谈得意之事	66
11. 不要轻易说“你错了”	68
12. 无礼是侵蚀爱情的祸水	72
13. 夫妻之间要有空间,有利于“家庭大统一”	75
14. 猜疑是横亘在人生路上的毒蛇	79
15. 有方有圆才能灵活处世	83
16. 做人不要破罐子破摔	85
17. 偷来的果子最是甜	89
18. 调侃自己也是获得人缘的技巧	92
19. 耻笑讥讽万不可	94
20. 不要过分责备别人	97
21. 尊重别人避讳很重要	99
22. 自我解嘲,退亦是进	102
23. 顾面子易得罪人	103

目 录

第三章 驾驭做人进退规则 107

1. 必要时“虚伪”一把 108
2. 说话直来直去会刺死人 110
3. 要学会反驳别人 114
4. 有时谎言是一种智慧 120
5. 坚决摒弃坏习惯 122
6. 初到新的环境莫扰乱该地“生态圈” 127
7. 不要老用怀疑的态度对人 130
8. 夫妻之间不必争出输赢 134
9. 打人莫打脸,给别人留足面子 139
10. 割掉心灵上的肿瘤——嫉妒 143
11. 贬损他人抬高自己 149
12. 为人信任就是你做人的资本 153
13. 走出自我封闭的圈子 157
14. 友情是弹簧,要注意保持距离 161
15. 善于与不同性格的人相处 165
16. 失言了要及时弥补 169
17. 尽量使自己的话避免歧义 172
18. 宁可送钱给朋友,不借钱给朋友 176
19. “小脸子”只会自讨苦吃 178
20. 软弱打不动人的心 181

contents

- 21. 求爱要会“阴谋”，懂得来点“小手段” 183
- 22. 胆大心细“脸皮薄”，爱在门前要敢说 187

第二篇 做事进退的秘密

第四章 退为上策，退是为更好的进 191

- 1. 托熟人买东西并不好 192
- 2. 攻心为上，拉近心理距离 194
- 3. 从别人的情感出发 198
- 4. 在做事之前多进行感情投资 201
- 5. 办错了事要勇于承认 204
- 6. 呆不下去就撤 208
- 7. 办不到的事不硬拉 211
- 8. 先满足别人再提要求 214
- 9. 不计较冷遇，将来会求到他的 217
- 10. 用眼泪去感人 220
- 11. 求人办事，多吊胃口 222
- 12. 双簧谋略演台戏 225
- 13. 放长线要有手腕 228

第五章 进是有机会不要放过 231

- 1. 不要害怕你做的事会当众出丑 232

目 录

2. 好马要吃回头草	234
3. 积极表现自我,争取机会靠自己	236
4. 从点滴做起不贪快	240
5. 记住:勇于表现要实实在在的行动	244
6. 做事时要多表现自己的特长	250
7. 机会来了要“贪心”	252
8. 用努力来发泄胸中的怒气	255
9. 该翻脸时就翻脸	258
10. 放下身份与架子	261
11. 面面俱到难做事	263
第六章 心动不如行动	267
1. 送礼应酬有时是必要的	268
2. 胆小怕事,就永远做不了事	270
3. 托人办事要对症下药	273
4. 让收买战术成为沟通的桥梁	277
5. 决不优柔寡断	279
6. 把打击当成是成功的馈赠	282
7. 行动比说更重要	285
8. 从对方亲情上找突破口	287

contents

9. 勇气和行动是一致的	292
10. 办事不追求百分之百的完美	294
11. 办事时,不要乱伸友谊之手	297
12. 实力就是一切的一切	300
13. 老钻“牛角尖”的人是“死脑筋”的人	303
14. 人情喜欢顺毛摸	305

第一篇

做人进退的秘密

第一章

掌握主动权

1. 先当沙袋，而后据理力争

毛先生工作了六年，一路走来也算是有惊无险。他的经验是对不同人的发怒用不同的应对方法。

先甘当沙袋，而后据理力争。

6月的一天，上司对公司上半年的营销状况极不满意，当着众同事的面，甩出一沓报表，把主管营销的毛先生臭骂一顿。问题其实出在广告宣传上，毛先生有许多委屈，但不便马上反驳，否则将是火上浇油。他把上司的意见记在笔记本上，待上司情绪平稳后才说：能否听我解释？

他先肯定了营销工作确实有待改进，然后提出对广告宣传的意见。

上司听他侃侃而谈，十分重视，随即召来广告部负责人与毛先生一起共商对策，事情就这样圆满地解决了。

朱先生是毛先生的同事兼对手，见上司喜欢差遣毛先生，心有不服，便时常找碴儿与之针锋相对。毛先生采取的态度是不卑不亢。平时十分注意把与之相关的工作处理得当，让朱先生无话可说，遇到对方不识趣非要恶言相向，毛先生仍不愠不火。等到单独相处时，毛先生正色道：“竞争是争业绩不是争是非，我忍你一次不会忍多次，如果你实在不服，咱们可以请上司来评理。”

以上所述似乎并没有越过“万事以忍为上”的古训，其实忍让并不是上策，适时而发才是上策。

人在工作的职场上就如人在江湖，总有身不由己的感觉，跌跌绊绊的事总是难免。处理得当将受益匪浅，否则，就会进退两难。有些人往往保持沉默的态度，也不会适当地发发脾气，动动怒，在工作上经常吃亏。

应对盛怒。我们生活中碰到盛怒的人颇令人尴尬，尤其是这个人是你的上司或是与你关系微妙的对手。在某外企做部门经理的汪先生，对此感受颇深。他为人性格内向，当了部门经理之后，几次部门的重大决策都被手下的人搅黄，原因就是因为他温良恭俭让的好脾气，部下已形成了思维定势，反正天塌下来有汪先生顶着。弄得他好不窝火懊恼。痛定思痛，认为自己决策失误后，他有意改变自己的形象，说话粗声大气，甚至有时还当众批评下属，措辞严厉，没想到从此反而有令必行，业绩遥遥领先。

沉默是金，不过总是沉默，不是懦弱无能，就是天生哑巴，必要时，发点儿火，还真能显示出强者的风范，须知人没有威严是不行的。由此可知，做人掌握主动权，乃是在生活中进退自如的秘密所在。

秘密点拨

2. 不要碍于面子，主动说“不”

小张又跟妻子吵架了，原因又是小张的狐朋狗友向他借钱，小张难以开口说“不”，只好委屈自己把钱借给他们。

“你有什么不好意思说‘不’的呢？钱可是我们自己的，借给他们是人情，不借给他们也是天经地义的，又不是你欠他们的钱不还。”小张妻子吼道。

“但是，拒绝别人总是不好意思的嘛，而且人家问我们借钱，也一定是有他们的难处。”小张很委屈。

“好的，如果他们说要我们把房子送给他们，你也难道难以拒绝全部给他们吗？就是由于你的钱好借，所以他们才天天来向你借钱。”小张妻子又吼道。

的确，小张妻子讲得不无道理，就是因为小张平时对借钱的人来者不拒，人家才经常找他借钱。如果懂得了适当拒绝别人，既不会得罪朋友，也不会委屈自己。

“不”这个字好写，音节也简单，但拿到人与人之间，却很不容易说出口。很多人或因为感情因素，或因为个性关系，或因为时势所迫，无法把“不”说出来，因而吃了大亏。

小张就是这样一朋友向他借钱，总是无法拒绝，怕说了“不”，伤了对方面，更怕说了“不”，与对方日后出现隔膜。他的朋友们深知他的钱好借，手头不便就向他开口，当然有借有还的占大部分，但有借无还的肯定也有人在呀。小钱不还倒也无所谓，但有一天，有人向他借一大笔钱，说是要开店，如果