

狐狸

为人处世说明书

如歌 编著



LAOHULI
WEIREN CHUSHI SHUOMINGSHU

情练达即文章

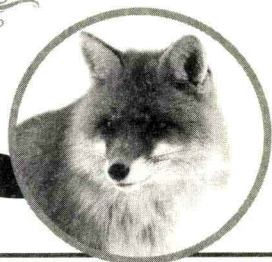
林子大了，什么鸟都有；
阳奉阴违、两面三刀者有之；

人都存在；颠倒黑白、混淆是非者有之；
老奸巨滑、笑里藏刀者有之；
圆滑世故、投机钻营者有之；
老谋深算、城府极深者有之；
老于世故、见风使舵者有之；
老奸巨猾、阴险狡诈者有之；
老谋深算、多端诡计，也有莹莹笑脸背后的许多陷阱……



金城出版社
GOLD WALL PRESS

如歌 编著



老狐狸

为人处世说明书

LAOHULI
WEIREN CHUSHI SHUOMINGSHU



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

老狐狸为人处世说明书/如歌编著.

—北京:金城出版社, 2011. 7

ISBN 978 - 7 - 80251 - 998 - 5

I. ①老… II. ①如… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 122574 号

Copyright©2011 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有, 未经合法许可, 严禁任何方式使用。

老狐狸为人处世说明书

作 者 如 歌

责任编辑 雷燕青

文字编辑 陈珊珊

开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张 19

字 数 280 千字

版 次 2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

印 刷 三河市九洲财鑫印刷有限公司

书 号 ISBN 978 - 7 - 80251 - 998 - 5

定 价 33.80 元

出版发行 **金城出版社**北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编:100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)84250836

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所(010)64970501





为人处世之道（代序）

以往，人们对狐狸的评价并不是很好。狐狸有些机智，有时甚至有几分狡猾，但是，狐狸是为了自保。狐狸作为动物王国的一员，它没有强健的体魄，也没有显赫的身世；它生活在那个社会的夹缝之中，为了生存，它没有其他的选择，只有充分运用它的智慧，周旋于强者与弱者之间。它的生活也并不总是一帆风顺，不过它对自己充满信心；面对困难，它不会退缩，而是积极地想办法去应对，往往胜利就会青睐于它。

林子大了，什么鸟都有；社会复杂了，什么样的人都存在。颠倒黑白、混淆是非者有之；阳奉阴违、两面三刀者有之；有明枪也有暗箭；有心黑脸厚者的多端诡计，也有盈盈笑脸背后的许多陷阱……在生活 and 工作中，相信每个人都有过被小人算计的切肤之痛。

治国要有方略，打仗要有计谋，下棋要有心计，而为人处世，则要有“心机”。处世没有“心机”，就会四处碰壁，孤立无援；处世不懂“心机”，就会稀里糊涂，深陷绝境。因此，我们为了做人容易一些、简单一些，腾出更多的精力来做好事业，就不得不谙熟识破小人形形色色的嘴脸的方法，就必须学会对付形形色色小人的为人处世之道。

“物竞天择，适者生存”，这不仅是大自然的生存法则，也是人类竞争资源，赖以生存的生存法则。即不管是动物还是人，谁拥有的智慧多、力量大，谁就能战胜对手。反之谁愚昧、弱小，谁就是失败者，只能居食物链的底层。狐狸是很聪明的动物，由于它没有力气，个子矮小，因此处境不利。在森林中，狐狸得不到尊敬，没人真正把它放在眼里。为了改变这一点，狐狸想了一个办法，就是说服老虎与它做朋友。通过与力大无比、

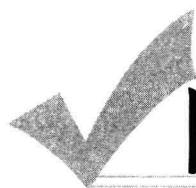
令人畏敬的老虎密切交往，在丛林中四处行走，就可以享受到给予老虎一样的提心吊胆的尊敬。即使老虎不在狐狸身边，得知狐狸与老虎交往甚密，也足以保证狐狸在旷野中得以生存。

可见，“狐狸”不再是奸诈的代名词，而是一种高级生存的功夫，也是一种智慧。古往今来，凡成大事者除具备真才实学外，均深谙为人处世之道。

老狐狸是谁？他可能是周文王，也可能是唐太宗；他可能是老子，孔子，也可能是庄子，孟子，他可能是孙武子，也可能是韩非子；他可能是名将名相，也可能是富商巨贾。总之，他是中华五千年智慧幻化的一个精灵。也就是说，老狐狸，是一个整合了中华五千年智慧的假设，他拥有古今顶尖人士为人处世，谋事创业的最高智慧。

需要强调的是，人生在世，为人处事一定要扬善驱恶，不要因为善小而不为，更不要因为恶小而为之。这样的处世原则，看似非常简单，其实也是非常难以做得到的事情，因为我们每个人都有不开心，甚至猥琐的时候！因此，我们在日常生活中，要自觉自愿地把多做善事当成一种习惯，让自己的心情不带有任何阴郁色彩和杂质，开心快乐地做好事，真心实意地去帮助那些需要伸出援手的人们，你就会感受到自己生活的坦然轻松，长期坚持做善事的人就没有时间去做恶事了，你就可以成为脱离低级趣味的善良之人，成为一个有善心的“老狐狸”。

本书是用辛酸和泪水，经验和教训，凝聚而成的做人之道。历经世事沧桑，风云变幻的检验和不断的总结更新，教你把握为人处世的修行，教你如何在经营事业和人生中能够达到左右逢源，无往不胜。如此为人处世之境界，自能高人一着，超人一等矣。



目录

Contents

目录

老狐狸为人处世说明书

LAOHULIWEIRENCHUSHISHUOMINGSHU

一 左右逢源——拓展自己的“人脉”圈

人，不需要被崇拜，而需要被人需要。

——卡耐基

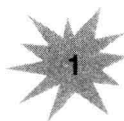
人脉决定你的影响力	(2)
多一个朋友多一条路	(4)
尽早编织事业上的人脉圈	(6)
你与陌生人的距离有多远	(8)
四分钟和陌生人成为朋友	(11)
初次见面，说好一个“我”字	(15)
记住别人的名字很重要	(17)
两个耳朵一张嘴——多听少说	(19)
筛选自己的关系网	(22)

二 真诚赞美——最简单地获得人气的方法

听到一句赞美的话，我就可以多活两个月。

——马克·吐温

美言一句三冬暖	(26)
赞美要情真意切	(28)



赞美要恰如其分	(29)
恭维他最在乎的事情	(32)
善于从细节上赞美	(34)
与优秀的人相提并论	(37)
间接赞美比直接赞美更有效	(39)
不落俗套，力求新颖	(41)
因人摆桌，看人下碟	(42)
“捧”他，他肯定能飞起来	(44)
为每一个上台唱歌的人鼓掌	(46)
多栽花，少栽刺	(48)
请让朋友赢得胜利	(50)

三 互惠效应——人情债的借与贷

己欲立而立人，己欲达而达人。

——孔子

用人情换取人情	(54)
提高自己被利用的价值	(56)
带头献出一点爱	(59)
人情千万不可透支	(62)
天下没有一次性人情	(64)
帮助别人要讲究自然	(66)
成本最低的心理人情	(68)
晴天留“人情”，雨天好“借伞”	(71)
口渴以后再送水	(73)
放长线，钓大鱼	(75)
大脸面求胜，小脸面求败	(77)
给一个堂而皇之的头衔	(79)

四 韬光内敛——在“无为”中而“有为”

绝对不要假设别人和你一样聪明，他可能比你更聪明。

——托马斯

做事要方，做人要圆	(84)
“大愚”之中藏大智	(86)
小事愚，大事明	(89)
不要以为自己很聪明	(90)
把得意事藏在肚子里	(93)
花要半开，酒要半醉	(96)
放低自己才能飞得高	(100)
愤怒以愚蠢开始，以后悔告终	(103)
宰相肚里能撑船	(106)
少一个敌人，就多一个朋友	(108)
学会不同的社会角色“互换”	(112)

五 兜个圈子——迂回达到你的目的

交谈时的含蓄与得体，比口若悬河更可贵。

——培根

肠子多几个弯弯绕	(116)
换个角度，别有洞天	(119)
以假乱真，麻痹对手	(126)
此路不通走彼路	(129)
借人口中言，传我心腹事	(132)
不落痕迹地让人自觉	(134)
颠覆既定习惯，正话反说	(136)
何必为拒绝别人而为难	(139)
开出有人情味的逐客令	(144)

六 通权达变——适应人际关系的突然变化

穷则独善其身，达则兼善天下。

——孟子

灵活掌握“权变”的通达	(148)
随机应变化解尴尬	(149)
让人一步不为低	(152)
跌倒了，顺势翻个跟头	(154)
打个圆场——化解别人的尴尬	(159)
虚张声势，弱而示强	(162)
欲擒故纵，后发制人	(165)
先答应，后反悔	(167)

七 心理较量——如何让别人做他不想做的事

如果我能说服别人，我就能转动整个宇宙。

——弗里德里克·道格拉斯

浇花浇根，劝人劝心	(174)
晓之以理，衡之以利	(177)
环顾左右，声东击西	(179)
抓住关键，一语中的	(181)
请将不如激将	(183)
一会儿红脸，一会儿白脸	(187)
严慈相济，恩威并重	(190)
说服的“冷热水效应”	(192)
心理渐变的贝勃规律	(194)
“磨法”中再加眼泪	(197)
“有礼”走天下	(198)

八 秀出自己——在人群中走向高层次

每个人一生中都会有 15 分钟出名的时刻。

——安迪·沃霍尔

要低头拉车，还要抬头看路	(202)
展现你的资本，作秀自我	(204)
善于推销自己	(206)
打造自身的领袖魅力	(209)
形象往往能影响命运	(211)
你就是你所穿的	(214)
粲然一笑，价值百万	(217)
靠口才打天下	(219)
相信自己是最棒的	(223)
立足现在专注未来	(226)
让别人永远觉得你新鲜	(227)
和更强的人打交道	(230)
借棵大树暂寄身	(232)
心中装一部名人大辞典	(237)

九 影响他人——用别人的长处来补自己的短处

帮助别人往上爬的人，会爬得最高。

——松下幸之助

人类是天生社会性的动物	(242)
多一些支持，少一些拆台	(244)
从“零和”到“双赢”	(247)
人我两利，义利相济	(249)
寻找一个赛跑的对手	(251)
用人不疑，疑人不用	(254)
多数时候允许别人是对的	(256)
不能与之合作的三种人	(259)

十 上下有别——甘心做领导的绿叶

无权选择父亲，也无权选择领导。

——赫拉克利特

适应各种上司的作风	(264)
想上司之所想，急上司之所急	(266)
把红花让给上司戴	(268)
拍马而不惊马	(271)
人之恶在于好为人师	(275)
维护上司的面子	(277)
不该说的话不要说	(281)
怎么说要比说什么更重要	(283)
善于捕捉“弦外之音”	(285)
向上司谏言要有理有节	(291)
巧妙地对上司说“不”	(292)

Contents

老
狐
狸
为
人
处
世
说
明
书

LAOXULIWEIRENCHUSHISHUOMINGSHU

一 左右逢源

——拓展自己的“人脉”圈

人，不需要被崇拜，而需要被人需要。

——卡耐基



人脉决定你的影响力

人脉，顾名思义就是说，人际关系的重要性堪比人体的脉络，脉络是为身体各个器官输送血液的管道，没有脉络机体就会死亡，生命就不复存在了。人际关系就是支持血液畅通、保持机体鲜活、充满生机的脉络，只有保证脉络通畅不淤塞，才能保证机体的健康和强壮。

很多成功人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。美国人际关系大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，掌握并拥有丰厚的人脉资源，你就在成功路上走了85%的路程。

很多人都知道比尔·盖茨成为世界首富，是因为他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。其实比尔·盖茨之所以成功，除这些原因之外，还有一个最重要的关键因素就是比尔·盖茨的人脉资源相当丰富。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是一个无名小卒，但是他在20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强的电脑公司——IBM签的。比尔·盖茨之所以可以签到这份合约，有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是很理所当然的事情吗？假如当初比尔·盖茨没有签到IBM这个单，也许他就不会拥有今天的成功。

难怪乎比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。”

人脉之重要是谁也不能否认的，除非你想当鲁滨逊，但就是鲁滨逊还有个星期五。因为人类是群居的社会动物，大家互相帮忙而赖以生存，人与人之间产生了特殊的情感与利益关系，这就是所谓的“人脉”。

(1) 人脉有多广，情报就有多广

在这个信息发达的时代，谁拥有无限的信息，谁就拥有了无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。换句话说，我们最重要的情报来源是“人”。对我们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的人，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得，最有趣的是他自创一格的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得的两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

日本前外相宫泽喜一就有个著名的“电话智囊团”。宫泽在碰到记者穷问不舍时，往往要求给予一个小时的时间考虑。然后他就通过打电话获得满意的答复，这些答复来自他的10名智囊团成员。

(2) 人脉可以大大缩短我们成功的时间

我们都知道，办事花尽心力，有时不如贵人的一个电话有力。我们每一个人都希望自己有一个生命中的“贵人”，在关键时刻或危难之际能帮我们一把。贵人相助确实是我们成功的道路上宝贵的资源，他可以一下子打开我们机遇的天窗，让我们拨云见日、豁然开朗，直接进入成功的序列和境界；他可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度，使我们站在巨人的肩膀上。

这样的事例屡见不鲜，一位刚毕业想施展身手的MBA，三天内就从班上找到了创业伙伴；一位只身来中国发展的总经理，请客送礼没门，同学一出面就拿下上亿元订单。这都是事实。爱迪生曾说：“成功，是一份天才加上九十九份努力。”转换到当代，成功条件里的“天才”已逐渐被“人脉”取代。

(3) 人脉是认识自我的镜子

“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。人最大的敌人是自己，而战胜

自己的最有力武器是认识自我。但是我们又很难认识自我，唯一的办法只有拿自己与周围的人比较，或者从人的交往中逐渐看清楚别人眼中的自己，有时候必须在多次受到长辈的斥责和朋友的规劝之后，才能恍然大悟，掌握真实的自我。

“以人为镜，可以明得失。”物以类聚，人以群分。在我们丰富的人脉网络中，每一个人都是我们学习的标杆和榜样，从他们身上，我们可以看到自己的不足和缺点，更可以免费地学习到他们成功的经验和失败的教训。

人脉就是财富，关系就是能力。好人脉是一座挖不尽的金矿，是一笔无形的财富。尤其是在当今这个极其讲究人情面子的社会里，人脉的作用更是不可低估。随着经济的飞速发展，带来了人际关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系，比以前更新鲜、更复杂，变化也更迅捷，这就要求我们头脑更灵活、更快适合社会、花费更多的心思、动用更多的手段去经营好周围的人际关系。处理得好，就是你一生最宝贵的资源，为你出人头地、走向事业的顶峰，提供源源不断的助力；处理不好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失，因此说：人脉决定你的影响力！



多一个朋友多一条路

我们知道，人的本性最重要的特征就是人的社会性。在生产活动中，人们结成一定的生产关系；在生活中，人们又结成了复杂的家庭关系、亲友关系、职业关系。不仅如此，人们在进入一定组织后，又与其他组织和个人结成公众关系。人类社会发展到今天，一直在不间断地处理、协调着各种关系。在走向成功的路途中，有很多的因素会影响你的行程，但人际关系无疑是其中最重要的。就好像一个木桶，决定木桶容量的永远都是那块最短的木板，人的命运就是那个木桶，人际关系就是你生命中的那块最

短的木板。

俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友。”一位哲人说得不错：“如果你把快乐告诉一个朋友，快乐就变成了两个快乐；如果你把忧愁向朋友倾吐，你的忧愁便剩下半个忧愁。”另一位哲人说得更好：“假如一个人独自升天，看见宇宙的大观，群星的美丽，他并不感到快乐，他必须找到一个人向其述说他所见的奇景，他才能快乐。”

朋友还有一个重要的益处，只要想想一个人一生中有多少事务是不能靠自己去做的，就可以知道朋友的重要性了。“感谢周围的人对我的帮助”，这是多数成功的创业者常常挂在嘴边的话。可以说，朋友就是第二个“我”。

刘邦是汉朝的开国皇帝，出身卑微，仅是一个小小的亭长。后来，刘邦在总结胜利的经验时说：“运筹帷幄之中，决胜千里之外，我不如张良；治理国家，押运粮草，经理国库，经营百姓，我不如萧何；冲锋陷阵，东挡西杀，万军阵中取敌军首级，我不如韩信。但是三个人能被我所用，是我最大的本事。而项羽只有一个谋士，叫做范增，他还不珍惜，所以他肯定不是我的对手！”

刘邦赢在人际关系上。韩信、张良和萧何被称为汉初三杰，都是能够独当一面的人才，而刘邦不过是个布衣出身，却能在楚汉相争中战胜楚霸王项羽，不得不说他在用人上很有水平。

有的人认为事业的成功都是自己打拼的结果，事情最终的决定力量在于自我。可是他不懂得“独木难成林，一滴水聚不成海洋”的道理，事情成功与否，自己的努力很重要，但是离开了别人的帮助，就会遇到意想不到的困难。一个人爬山，已经达到自己的极限了，身上再也没有一点力气，这时候别人伸出援助之手拉你一把，你就能省下力气为将来做准备，如果没人管你，你尽管挣扎，即使有攀登顶峰的雄心壮志，也是心有余而力不足。

现代化的生活中，交通和资讯的发达，使得人与人之间的关系也变得复杂起来，以前各人自扫门前，休管他人瓦上霜，现在不行了，离开了大众，离开了社会，不与别人交流沟通根本无从发展。人与人之间的关系是

相互依存的，你中有我，我中有你。商业社会的组织结构决定了人和人之间只有和谐合作，才能共同进步，取得双赢的结果。这样，我们就不难理解，为什么许多民营企业家们热衷于到中央党校学习了。因为，那里汇聚着最前沿、最新鲜的中国政治经济信息；那里汇聚着决定中国发展方向的智慧精英；那里汇聚着中国最有潜力和实力的政治精英和商界精英。

为了成功，你也需要有这样一群良好的朋友，需要有这样一个良好的人脉网络。



尽早编织事业上的人脉圈

我们在阅读名人传记时，会发现这些成功的人士似乎都有复杂的“人脉”，查一查这些政治界、金融界的名人家谱，他们的祖宗三代地位显赫，无论祖父、祖母、父亲、母亲都出于名门。

由此观之，仿佛纠朋结众是和我们普通人绝缘的，其实不然，我们知道，交友是每个人所必需的，并不是政治家或金融家的专利，在我们周围，就有不少人选，待你去发现。比如，你的长辈、兄弟，他们的工作内容可能和你毫不相关，但是他们都交有一些朋友，这样一来，长辈和兄弟也可以作为你广结人缘的对象。再进一步说，如果以长辈和兄弟为媒介，则能找到更多的朋友。再看看你父亲的那一边吧！假如父亲的兄弟还健在的话，以年龄来看也许已经达到相当的地位了；同样的，你母亲这边也应检查一下，同辈的堂表兄弟们，也可以作为广泛交友的来源。此外，连你的姻亲，都是广结人缘的对象。像这样仅仅靠着血缘的关系，就可以使你的交友范围逐渐地扩大起来。

英年早逝的著名诗人徐志摩，就很善于利用血缘关系来寻找自己的师友做“朋友”。徐志摩还在7岁的时候，就已经非常聪明，且对语言及文学表现出浓厚的兴趣，但直到15岁，他还觉得自己在这方面的学习长进不