

学习中国人成事的智慧，了解精明人成事的方法

中国人成事 最常用的招儿

杨承清 编著

提升你的智慧，提高你的能力

麻烦多，是因为方法不对；有困难，是因为能力不足。掌握中国人成事最常用的招儿，你就能够找到成事的方法，弥补能力的不足，做职场、官场的精明人、成功者。

经典 哲理 办法 经验 技巧 手腕

航空工业出版社

中国人成事 最常用的招儿

杨承清 编著

航空工业出版社

北 京

内 容 提 要

五千年的沉淀，成就了中国人的智慧。当下人们仰视孙子的兵法、李宗吾的厚黑、曾国藩的官道、胡雪岩的商经，但其中只是撷取了中国人智慧的一点神韵而已。该书通过鲜活的实例，将中国人的智慧集中打包，让读者从中获得做事成事的招儿。我们可能做不了官二代，但学一学中国人成事的招儿，可以让你成为官一代；我们可能做不了富二代，但学一学中国人成事的招儿，可以让你成为富一代；我们可能做不了宗师，但学一学中国人成事的招儿，可以让你成为一个成功者。

图书在版编目 (C I P) 数据

中国人成事最常用的招儿 / 杨承清编著. — 北京：
航空工业出版社，2011. 8

ISBN 978 - 7 - 80243 - 807 - 1

I. ①中… II. ①杨… 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 153454 号

中国人成事最常用的招儿

Zhongguoren Chengshi Zuichangyong de Zhaoer

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

发行部电话：010 - 64815615 010 - 64978486

北京地质印刷厂印刷

全国各地新华书店经售

2011 年 8 月第 1 版

2011 年 8 月第 1 次印刷

开本：710 × 1000 1/16

印张：24

字数：308 千字

印数：1—5000

定价：36.00 元

前言

有人说，中国人聪明，现在的中国人更聪明！是呀，几千年的华夏文明，让中国人沉淀出成事大智慧。梳理中国历史不难发现，那些成功的人，总是充满着智慧。他们做事，往往拿出立竿见影的办法，从意想不到的角度出手，轻轻松松成事。

姜太公（姜子牙）在商朝时当过小官，商末民不聊生，纣王暴政连年。姜子牙辞官离开商都朝歌，隐居磻溪峡，并在磁泉边以长杆、短线、直勾、背身而钓的奇妙方式去钓鱼。静待多年，最后感动了求贤心切的周文王，姜子牙被拜为司马，辅佐文王。

姜太公让我们明白，要成事，要懂得依靠你的贵人。

刘备请诸葛亮出山辅佐自己，可诸葛亮就是不见刘备，使得刘备三顾茅庐。诸葛亮以此来营造自己的人气，使自己日后封侯将相。

诸葛亮让我们明白，人要善于推销自己。

司马懿兵临城下，自己却无守城之兵。诸葛亮只身一人端坐城池，运用“空城计”却击退了生性多疑的司马懿数万精兵。

这个历史传说告诉我们：只要用点计谋，你可以绝处逢生。

曹振鏞备受皇帝恩宠，在官场上霸气十足，死后还获得“文正”的谥号，并入了贤良祠。清人朱克敬披露云：“曹文正公晚年，恩遇益隆，身名俱泰。门生某请其故，曹曰：‘无他，但多磕头，少说



话耳。’”

曹振鏞让我们明白，做人要圆滑一点。

.....

不难看出，成功者之所以成功，那是因为他们具有独特的生存之道——用招！盘点中国古往今来的那些成功者，他们的成功之道各有不同：有的目标至上，有的注重用人，有的精于取舍，有的善于布局，有的敢于冒险……在这些人身上的，彰显的都是人生智慧的精华和成功做事的制胜招法。

可以说，中国悠久的历史，让巧于成事之道成了华夏民族的特质；对智慧的推崇，让当下人将古人的智慧变成做事的妙招。

当我们初涉世事，我们一定要掌握中国人的成事智慧，运用祖先给我们留下的成事招法。在做事时，要懂得谋划，要懂得变通，要懂得用计，要懂得施策。做事巧用招法，是做事的一种智慧，不是要你使奸诈坑害手法去打垮对手，而是要我们做事时要懂得去利用智慧、策略等击败对手，成全自己。这样，在生活的潮流中，在成功的道路上，我们就能多一把成功的利器，轻松拥有事业与财富，拥有权势与地位，拥有快乐与幸福。

目 录

第01招儿	巧卖人情	
	——求人帮忙不再难	1
第02招儿	走曲线儿	
	——击破成事的壁垒	6
第03招儿	择友而交	
	——先交朋友，后做事情	17
第04招儿	找个借口	
	——让自己的行为变得有理由	24
第05招儿	利用朋友	
	——朋友就是你成事的资本	30
第06招儿	攀枝结贵	
	——给自己找个靠山	38
第07招儿	多积口德	
	——嘴甜的人最招人喜欢	47
第08招儿	自我贴金	
	——学会抬高自己的身价	54
第09招儿	插科打诨	
	——让你轻松化解危机	59



- 第10招儿 多多捧人**
——获得上司赏识的诀窍 64
- 第11招儿 施展强项**
——做擅长的事最能有胜算 70
- 第12招儿 多用激将**
——迫使别人做他不想做的事 77
- 第13招儿 察言观色**
——看准他人心理好办事 83
- 第14招儿 能说会道**
——好口才成好事 93
- 第15招儿 打个圆场**
——把矛盾消除在萌芽中 102
- 第16招儿 自我解嘲**
——护住气门，避免遭人攻击 107
- 第17招儿 事事有“礼”**
——“礼”是最好的“敲门砖” 112
- 第18招儿 旁敲侧击**
——在无形中达到自己的目的 118
- 第19招儿 施威加压**
——巧妙地击败对手 126
- 第20招儿 见风使舵**
——及时调整就能赢 131
- 第21招儿 造势立威**
——让自己成为核心人物 141
- 第22招儿 架势赢人**
——好牌面助你成功 150



第23招儿	明暗两手	
	——有心计就能成为大赢家	158
第24招儿	心理威慑	
	——不战而胜的最好办法	166
第25招儿	将计就计	
	——应对颓势最简便的招法	174
第26招儿	以退求进	
	——为成功积蓄力量	180
第27招儿	找准气门	
	——拿住对方的要害	189
第28招儿	委屈求全	
	——暂时隐忍不算输	196
第29招儿	及时反悔	
	——避免陷入他人的圈套	206
第30招儿	难得糊涂	
	——复杂的事简单化解	211
第31招儿	主动露丑	
	——巧变短处为长处	217
第32招儿	化敌为友	
	——消灭敌人的最佳方式	223
第33招儿	以软服人	
	——一切为了你的目的	235
第34招儿	精于取舍	
	——懂得取舍，赢得成功	242
第35招儿	屡败屡战	
	——成功是熬出来的	250



- 第36招儿 险中求胜
——成功青睐有胆识的人 260
- 第37招儿 软磨硬泡
——用“缠”字诀降服对手 266
- 第38招儿 恩威并用
——最实用的驭人策略 272
- 第39招儿 方案明确
——准备是成功的前提 280
- 第40招儿 盯准目标
——找准方向就能做对事情 287
- 第41招儿 长线投资
——放长线才能钓大鱼 297
- 第42招儿 协作共赢
——快速让自己变得更强大 303
- 第43招儿 利用人脉
——人脉就是你的财脉 313
- 第44招儿 剑走偏锋
——从意想不到的角度出手 318
- 第45招儿 以信谋事
——诚信是决定成功的关键 325
- 第46招儿 先义后利
——先立德，后得利 333
- 第47招儿 以小成事
——聚少成多，积小致巨 342
- 第48招儿 行动及时
——快人一步才能赢 349



第49招儿 利用机遇

——机会是成功的入口 357

第50招儿 不断充电

——靠能力改变命运 363

第01招儿 巧卖人情

——求人帮忙不再难

招法简析

在人情关系学中，施恩是中国人最常用、最基本的策略和手段，是开发利用人际关系资源最为稳妥的灵验功夫。别人欠了你的人情，求他办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口，对方就会主动为你办事。

用招要点

1. 他人遇到困难时出手相帮

中国人常说“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友多一条路。要想他人帮助自己，首先要懂得帮助别人。当我们有乐善好施、成人之美的品德时，才能为自己多储存些人情的债权，这样，临到自己有困难时，事情就好办多了。

钱钟书虽然才高八斗，但脾气比较古怪。当初，很多人想把



《围城》拍成电视连续剧，都没得到钱钟书的允许，但让人意想不到的是，导演黄蜀芹却得到了钱钟书亲允，开拍电视连续剧《围城》。

原来，钱钟书先生写《围城》的时候，生活非常窘迫，他辞退保姆后，由夫人杨绛操持家务，所谓“卷袖围裙为口忙”。那时他的学术文稿没人买，于是他写小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分。然而一天500字的精工细作，却又绝对不是商业性的写作速度。恰巧这时，黄佐临导演上演了杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》，并及时支付了酬金，才使钱家渡过了难关。

黄蜀芹就是黄佐临之女，时隔多年后，她怀揣老爸一封亲笔信，独得钱钟书亲允，开拍电视连续剧《围城》。

黄佐临40多年前的义助，钱钟书在他女儿身上得以报还。在当时，黄佐临导演可能不会想得那么远、那么功利，但他给了我们一个启发：先让对方欠你的人情，日后事就好办了。

运用施恩的招儿时，要掌握以下基本要领：

(1) 施恩时不要说得过于直露，挑得太明；已经帮过的忙，不要四处张扬，以免令对方感到丢了面子，脸上无光。

(2) 施恩不可一次过多，以免给对方造成还债负担，甚至因为受之有耻，与你断交。

(3) 要培养他人对你的感情依赖，让他们心甘情愿为你效力。

(4) 给人好处要注意选择对象。

2. 注意给他人留面子

生活中，我们不难看到这样的人，帮了别人就觉得有恩于人，于



是心怀一种优越感，高高在上不可一世。殊不知，对人的这种态度是很危险的，常常会出力不讨好，甚至给自己带来恶果。正是因为这种骄傲的态度，帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入，还把这笔账抵消了。

华子是某大型企业集团的市场总监。为了迎接销售旺季的到来，广告、公关、销售几大部门都紧张地忙碌着。在拟订整个推广计划之后，总经理突然提出新的建议。他认为今年的销售形式有变，所以要启动全新的销售推广手法，他的想法几乎全盘否定了大家前面的工作，而且由于从未有过先例，所以存在不小的风险。

华子虽然不太同意在如此匆忙的时间内进行全盘调整，但看到公司鼓励打破常规，也就勉强同意了。结果，总经理的方案失败了，公司损失惨重。在董事会严厉的责问面前，华子一口将所有的责任承担了下来，替总经理扛过了这一关。

华子的此举让总经理大为感动。

转眼到了年底，在另一场市场大战中，总经理让华子负责策划，由于华子策略制定得当，公司不仅弥补了先前的损失，还取得了新的战绩。

在盛大的庆贺晚宴上，公司领导对华子赞不绝口，华子当着很多人的面说：“看到了吧，公司没有我是不行的，要是我升职了，肯定可以干出更大的成绩……”

许多人都附和着，只有总经理的脸当时就拉了下来。

接下来，华子又提出了许多市场改革方案，不过基本上都没有得到实施。几个月以后，在一次公司大会上，总经理第一次因为华子工作上的一点失误不留情面地批评了他一顿。又过了仅一个月，总经理找了个冠冕堂皇的理由，让华子离开了公司。



人活一张脸，树活一张皮。人们总是尽其全力来保持颜面，为了面子问题，可以做出常理之外的事。每个人都爱面子，你给他面子就是给他一份厚礼。有朝一日你求他办事，他自然要“给回面子”，帮你完成你要做的事。所以，必须尽量避免在公众场合使人难堪，必须时时刻刻提醒自己不要做出任何有损他人颜面的事。

帮忙时应该注意下列事项：

(1) 不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担。

(2) 帮忙时要高高兴兴，不可以心不甘、情不愿的。如果你在帮忙的时候，觉得很勉强，意识里存在着“这是为对方而做”的观念，势必居功自傲而得罪对方，致使出力不讨好。

(3) 如果对方是一个知恩图报的人，你帮助他的种种好处，他一定会用别的方式来回报你。

(4) 一定要常给他人些帮助，借机多储蓄些“人情债”以备后用。

3. 雪中送炭

雪中送炭、口渴喂水是施恩的一大特征，别人有难处才需要帮忙，这是最起码的道德。

我们内心都有一些需求，有紧迫的，有不重要的，而我们在急需的时候遇到别人的帮助，则内心感激不尽，甚至终生难忘。快要饿死时送一只萝卜和富贵时送一座金山让人内心感受完全不一样。所以，要落人情，在对方最需要的时候给予帮助才最有效。

三国争霸之前，周瑜并不得意。他曾在军阀袁术部下为官，被袁术任命当过一段小小的居巢长，一个小县的县令罢了。

这时候，地方上发生了饥荒，粮食问题日渐严峻起来。居巢的百姓没有粮食吃，就吃树皮、草根，活活饿死了不少人，军队也饿得失



去了战斗力。周瑜作为父母官，看到这悲惨情形急得心慌意乱，不知如何是好。

有人献计，说附近有个乐善好施的财主鲁肃，他家素来富裕，想必囤积了不少粮食，不如去问他借。

周瑜带上人马登门拜访鲁肃，刚刚寒暄完，周瑜就直接说：“不瞒老兄，小弟此次造访，是想借点粮食。”

鲁肃一看周瑜丰神俊朗，显而易见是个才子，日后必成大器，他根本不在乎周瑜现在只是个小小的居巢长，哈哈大笑说：“此乃区区小事，我答应就是。”

鲁肃亲自带周瑜去查看粮仓，这时鲁家存有两仓粮食，鲁肃痛快地说：“也别提什么借不借的，我把其中一仓送与你好了。”周瑜一听他如此慷慨大方，两人当下就交上了朋友。

后来周瑜当上了将军，他牢记鲁肃的恩德，将他推荐给孙权，鲁肃终于得到了干事业的机会。

人对雪中送炭之人，总是怀有特殊的好感。对身处困境中的人，仅仅有同情之心是不够的，应给予实实在在的帮助，使其渡过难关。雪中送炭的行为，最易引起对方的感激之情，常常让施恩的人得以厚报。

这种方法，有几点技巧：

(1) 饮足井水者，往往离井而去。所以你应该适度地控制，让他总是有点渴，以便使其对你产生依赖感。

(2) 不要轻易答应他人的请求，要学会调人胃口，让人感到“帮你我也有困难，但还是千方百计帮你了”。这样，可以提高你帮忙的价值。

(3) 在急需帮助的时候出手。不需要帮助的时候你出手帮助，会让对方感到你瞧不起他，怀疑他的能力，这样的帮助会适得其反。

第02招儿 走曲线儿

——击破成事的壁垒

招法简析

所谓走曲线儿，就是指在不能直接达到目的时，绕点圈子、拐着弯儿从侧面下手，这样往往能把事情办成功。在做事的过程中，往往采用走曲线儿战术不失为一种好办法。懂得走曲线儿，就不会硬碰硬，从薄弱处下手，这样容易把事情做成。

用招要点

1. “曲”意逢迎，树情在先

生活中，有些人因为地位显赫或富有，往往具有高高在上的心理。在这些人面前，如果你把自己与他放在同一个高度上，自然得不到对方的帮忙。因此，做事之前，要先联络感情，这样做事才能顺利。

一天，朱元璋在皇宫偏殿内接见一位从乡下来的穷朋友。当朱元



璋问起“我们有何交情”时，该人直通通地回答：“皇上，你不记得我们吃豆的事了？从前你我都替人家放牛。有一天我们在芦花荡里把偷来的豆子放在瓦罐里清煮——还没等煮熟，大家就抢着吃，罐子也打破了，豆子撒了一地，汤也都泼在了泥地上。你只顾满地抓豆子吃，不小心连红草叶子也送进嘴里，叶子梗在喉咙里，噎得你直流眼泪。还是我出的主意，叫你吞青菜叶子，才把红草叶子带下肚去……”还没等他说完，朱元璋早就不耐烦了，大怒道：“什么放牛、吃豆，全是一派胡言，分明是想攀结官家。来人，将此人推出去斩了！”

“穷朋友揭皇上短被杀”这件事，让朱元璋的另外一个穷朋友知道了，他想：“这个老兄也太莽撞了，我去拜见，定能大富大贵。”于是，他也来到京城看望他小时候的朋友——当今的皇上。

见过皇帝后，这个人便说：“皇上还记得吗？当年微臣随着您的大驾，骑着青牛扫荡芦州府，打破了罐州城，汤元帅在逃，你却捉住了豆将军，红孩儿挡在了咽喉之地，多亏菜将军击退了他。那次出兵我们大获全胜啊！”朱元璋认出了眼前之人是孩提时的朋友，听他把自己当年的丑事说得含蓄而又动听，顿觉脸上有光，不禁大笑。又想起当年大家饥寒交迫有难同当的情景，心情一激动，就把来人留在了自己的身边——加封他御林军总管之职。

你看，后来的“穷朋友”将一件无趣甚至低俗的事说得多么妙趣横生、引人入胜。芦花荡成了“芦州府”，瓦罐成了“罐州城”，煮豆的汤汁成了“汤元帅”，豆子成了“豆将军”，红草叶子成了“红孩儿”，青菜叶子成了“菜将军”。立刻使当年饥寒交迫、乞丐般的苦难岁月，变成了“金戈铁马、攻城略地”的“光辉记忆”。脸上被贴足了“金”的朱元璋，怎能不“龙颜大悦”而对来人大加封赏呢？