

老狐狸

智慧

全集



给你力量励志丛书
GEINILILIANGLIZHICONGSHU



宋建华◎主编

LAOHULI
ZHIHUIQUANJI

老狐狸认为，一个人要想把话说好，就必须遵循一些法则。在这些法则的指导下，自然能够在人群中游刃有余。老狐狸不是在教你诈，而是如何更好地适应社会，适应生存，不断地提升自己的能力和水准，同时寻找到发挥的舞台。希望本书对所有致力于提高处事技巧的读者有所帮助。



中国戏剧出版社

老狐狸

智慧

全集



你力量励志丛书
NILILIANGLIZHICONGSHU



建华◎主编

LAOHULI
ZHIHUIQUANJI

39.80



中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/宋建华 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 宋… 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(2007)第 093301 号

老狐狸智慧全集

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京威远印刷厂

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

2009 年 1 月北京第 2 版

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

本册定价:39.80 元

版权所有 违者必究



目 录

第一章 如何谋得理想的职业

将心比心,让对方同情你	3
正面进攻不如旁敲侧击	4
酒香也怕巷子深	5
出奇制胜:让对方想不到	6
好风凭借力,借梯能登天	8
不要在一棵树上吊死	9
世上没有救世主	11
搞一点体面的“小骗局”	12

第二章 迅速赢得上司的芳心

甘当“迟钝”的乌龟	17
别抖落上司的隐私	20
好马也吃回头草	22
打肿脸也要充胖子	24
与上司“心心相印”	26
在人屋檐下,低头又何妨	29
专捡高枝儿攀	31

第三章 借你一双慧眼好生存

白天鹅变成丑小鸭	39
----------------	----



把水搅浑后再摸鱼	40
虚虚实实何是真	42
空手套白狼	44
注水鸡肉切莫吃	46
黄鼠狼给鸡拜年	47
四两也能拔千斤	49
无风也起浪	51
养肥了猪猡再开刀	52
暗中使绊子	54

第四章 当心小人的陷阱

该出手时就出手	59
当心红颜祸水	60
识破庐山真面目	64
不打狐狸不惹臊	66
夜猫子进宅无好事	69
以其人之道还治其人之身	72
打他个冷不防	74
江山易改,本性难移	76
惹得起也躲得起	77
别让小人当枪使	79
兔子逼急了也会咬人	81

第五章 多留个心眼没坏处

贬低别人才能显出自己伟大	85
引蛇出洞	86
抽头退步:为自己留下余地	90
新官上任夹尾巴	92
部下无才便是德	94
多长一只耳朵	96



第六章 做人不要心太软

二桃杀三士	103
鸡蛋里也能挑骨头	104
多准备些冷板凳	106
功臣可杀不可留	108
愚笨者最聪明	111
“拖”出官来“拖”出财	113

第七章 看菜吃饭：如何调教下属

打开你的钱包	117
一碗水要端平	120
封官不要一步到位	121
把喜怒哀乐藏在口袋里	124
江湖义气坑死人	127
男婚女嫁学问深	129

第八章 宰相肚里能撑船

三个臭皮匠，顶个诸葛亮	135
学会拐弯抹角	137
欲速则不达	139
君子爱财，取之有道	141
喜怒不形于色	143
多个冤家多堵墙	145
吃小亏占大便宜	148
从大处着眼	150



第九章 老虎屁股大胆摸

听其言也要观其行	155
扯其后腿,拆其后台	156
施放烟幕弹	158
大糊涂大聪明	160
天上不会掉馅饼	162
声势也要虚张	163
杀人何须自己动刀子	166
拉大旗作虎皮	168
精心布置迷魂阵	169
权威的力量是无穷的	171
周瑜打黄盖	173

第十章 牵着同事的鼻子走

没有永远的敌人	179
当众拥抱你的敌人	181
见神见鬼都磕头	184
明枪易躲,暗箭难防	186
“好好先生”不吃亏	188
不战而胜最高明	191
别封死了自己的后路	194

第十一章 做个让部下乘凉的大树

用人疑时疑也用	199
好枪不打出头鸟	201
感情投资,一本万利	203
大人不计小人过	206



天塌下来你顶着	208
---------------	-----

第十二章 如何让乌纱帽永不褪色

只拿薪水不干活	211
不要以为官职越多越好	213
到什么庙拜什么神	215
君子动手不动口	217
转个弯弯把事办	219
韬光养晦一泡病号	221
故意干点不得民心的事	223
有官大家当	225
不要当众提意见	226
越无野心越升官	228

第十三章 掀开上司的“红盖头”

老板更有权力发火	233
领导有一肚子苦水	234
是上司就得摆架子	237
上司也得看下属的眼色行事	238
显微镜下的女领导	240
办公桌上看领导	242
透视男上司	243

第十四章 想出头,但不要强出头

“礼”到天下任你走	247
是狼,也要给自己披上一张羊皮	249
多在八小时以外下功夫	252
报喜不报忧	255



谁人肯向“色”前休	259
让上司言听计从	262
煽情最是多情泪	265

第十五章 处世宝典

好马照吃回头草	271
妥协不是投降,也不是屈服	272
柔性坚持,无可抵挡	273
直言直语,伤人伤己	274
弱者也有一片天	275
秀才遇到兵,有理说不清	276
好汉要吃眼前亏	278
勿仇小人,勿媚君子	279
给朋友钱,不借朋友钱	280
识时务者为俊杰	281
不好意思,自己想的	282
宁拜人为师,勿好为人师	283
做乌龟胜过做刺猬	284
斗气不如斗志	285
一错再错,日子难过	286
有“礼”走遍天下	287
遇强示弱,遇弱示强	288
贴心就好,不必知心	289
想出头,就不要强出头	291
纵容自己就是毁灭自己	292
驾驭自己的优缺点	293
人情变化,有迹可探	294
每天保持平静的心情	295



第一章

如何谋得理想的职业





将心比心,让对方同情你

一位“老三届”在历经磨难——上山下乡、回城待业、到工厂做学徒之后,终于凭借自己的能力与奋斗一步步由学士到硕士,又由硕士拿到了博士学位文凭。但是接近不惑年龄的这位博士在毕业后又面临十几年前回城待业的窘境——没有单位愿意聘用他。

他在四处碰壁之后开始动脑筋了,他想进一家公司,但该公司由于效益好,很多人想进去,只是苦于无路可通。于是,他开始进行调查,先了解到该公司经理以前也是老三届学生,后来被打成“反党分子”,平反后由一名科长升为总经理。

这位博士了解到这一情况后遂生一计,他等待几日,单等这位总经理值班的日子去登门求职。开始这位总经理像对待其他求职者一样,虽然表面上热情接待,但实际上却拒人于千里之外,因为该公司人满为患,“你虽身为博士,我们确实需要,但无奈岗位定编,我们也是爱莫能助”。总经理客气而肯定地拒绝了。

这位博士也很“体谅”他表示理解总经理的难处,转而与总经理唠起“家常”,从上中学时“文攻武斗”和上山下乡“战天斗地”,再谈到回城待业的凄惨经历。这位总经理当然也与他有着相同的背景,二人不免唏嘘涕用。转而博士又大谈起自己现在的窘境与辛酸,并真诚地询问总经理该如何是好。总经理听后良久不语,突然说:“到我这来吧!希望你好好干,咱们一同把公司搞好。”

在这个事例中,那位博士采用的就是“角色互换”之计。角色互换就是将谈话者双方的地位、处境做假设性互换,由此唤起对方的切身体验,从而理解自己。实践证明,这是求职当中非常有效的一个策略。在上面这个例子中,博士与总经理巧妙地进行角色互换,使总经理置于博士现在的处境上,他心里会这样想:“我要是博士该怎么办?如果公司不接受我那该是多么痛苦与失望啊!”这样一想,总经理便觉得录用这位博士是道义上必须做的事情,所以他才下了决心。

在使用角色互换策略时,首先应该了解谈话对方的背景,找出与求职者自己背景的相同之处,然后在谈话过程中有意将话题引到这个问题上,在语言上引导对方做假设性对换,这样才能可能使对方产生设身处地的想法,对求职者产生理解和体谅。有些人一见无计可施时,就搬出哭诉的手段,以为这样就能打动对方,其实并不然,哭诉有可能使对方产生一时的同情,但同时对你的能力和作风却会产生怀疑,显然对你的求职是十分不利的。



正面进攻不如旁敲侧击

1988年在中国历史上出现了一件颇为耐人寻味的事情:9月份,群众当中流传着粮油以及其它生活用品要大幅度提高价格的消息,传者神秘兮兮,只告诉消息不告诉来源;听者感恩戴德,马上付诸行动而不分析判断。一时间商店的一切东西都被市民成捆成箱地往家里买,甚至连食盐也一袋一袋地买,要知道,这一大袋可是100斤呀。多长时间才能吃完呢?结果,这场夏季大抢购使我国经济蒙受了巨大的损失。

是什么造成了这股抢购风潮呢?是舆论,舆论是广为传播的持续起作用的一种思想倾向,它能够决定人们行为的产生与终止,所以舆论的作用是不能忽视的。不管是有意还是无意,人们的思维及行为都要受到舆论的暗示与影响。

心理学家曾做过这样一个著名的实验:在屏幕上打出并列平行的几条线段的长度相等,然后找来10个人做为受试者,让他们来判断这几条线是否一样长。前9个人已与实验人员串通好的,一口咬定其中有一条线略长一些。第10个人才是受试者,实验开始,前9个人分别说其中一条线长,并各自陈述自己的判断理由,第10个人由最初的坚定逐渐变得动摇起来,最后也承认说是有一条线稍长一些。以上实验有力地证明了心理学上所讲的“强迫暗示”现象。人们的行为总是受他人行为的暗示的,尤其是舆论,对人的行为暗示作用更为明显。当然,这种作用产生出来的后果是不同的,可以是良性的,也可以是恶性的,这就要看你如何利用了。如果有意识地并恰如其分地运用这一原理,显然是有利于求职就业的,下面请看一个实例。

某厂车间办事员小李,听说厂部缺少一名秘书,便想变换一下职业,到厂部去当秘书。但是他一无门路,二无人缘,要想提拔到厂部工作几乎是绝无可能。在这种情况下,他只好采取了“未雨绸缪”的策略。他先是有意无意地向几个好朋友“不慎”透露出要到厂部去当秘书的消息,发觉“失口”后便一再叮嘱这几位朋友千万不要对别人讲,传出去不好。消息不胫而走,许多人悄悄来询问小李是否有这个事情,小李先是不置可否,然后便是竭力反驳说决无此事。但是小李越这样说越让人感到这已是内定,所以一时间全厂所有人都认为小李马上要做秘书了。原来的那位候选人闻听后,认为一定是小李“门子”硬,觉得自己没有了希望,于是便放弃了努力。再说厂领导们,个个都心里纳闷:讨论的人选中没不小李呀!怎么全厂人都说是小李呢?于是对小李便开始注意起来,观察来观察去,觉得小李这个人还真不错,



是个干秘书的材料。再说既然大家都这样认为,众人的眼光一定错不了。最后,厂领导竟全部通过让小李来做秘书,小李也就如愿以偿了。

小李的成功,全在于他不动声色地把自己的愿望化成一种舆论,使人们在心理上无意地受到舆论的强迫暗示,最后达到自己的目的。

当然,使用“未雨绸缪”之计首先要分析一下可能性,如自身条件差得太多,实施这种计策不但不能成功反而会坏名声。其次要运用自然,露了馅那就不是成功与否的问题了。最后还要注意竞争对手在舆论形成过程中的动作,要知道人家会制造相反的舆论来抵消你的努力的。



酒香也怕巷子深

“不论是一位医生、律师、舞蹈教师,还是银行职员,你的一生成败大部分依赖于你推销自己潜能的能力。有些人天生懂得怎样有效地推销自己,并给人们一种良好的印象,这完全是因为他们使用了一点额外的智力,我们姑且称之为‘推销潜能意识’。”这句话摘自法国著名职业选择研究家巴乐肯所著的《形体、性格与职业选择》一书。

什么叫“潜能推销”呢?下面先让我们来看几个例子。

一家女主人打算在她休假期间招聘一名临时管家来看管她那豪华的住宅。许多女孩子上门来要求得到这份工作,但是女主人却在众多求职者中选中了一位貌不惊人的姑娘,因为她一进门便惊讶地说道:“你这间屋子是多么地漂亮呀!”女主人听了这句恭维话异常高兴,也不再多问那个女孩子的资格,便决定雇用她。

每当夏季销售旺季,某菜市场都需要增添人手,待遇从优。一个男孩子要求来干,经理看他瘦小的样子,只答应让他试干一天。一天未到,经理便拍板留用了他。因为他干完本职工作以后,还做了些份外的工作,而这些工作恰恰表现出了他的潜能。他对一位来买东西的阔太太说:“太太,我想应当替您把牛油和肥皂分别包装才好。”那位太太听了这话十分高兴。随后,他又拖着大批货物送到那位太太的汽车上,问道:“把这些东西放到哪里合适?”他扶那位太太上了汽车之后,又说了一句:“谢谢您。”经理看到了这个场面,从而认定这位小伙子是把好手。

一个面包房里的年轻女店员,尽管每天只是替人做包点点心面包的无聊工作,但是她的做法与众不同。她对一位来买面包的先生说:“我把这个奶油巧克力点心替您另外装起来,您小心拿着,以免奶油被压坏。”说完对先生莞尔一笑,他也还她



一笑——她所售出的不仅是奶油点心,她连自己的潜能也充分售出了。

甚至在擦皮鞋这个行当上也有表现自己潜能的机会。某一天,在一排擦皮鞋的小孩面前急匆匆地走着许多人,其中一个孩子喊到:“先生,今天是星期日,擦点鞋油不好吗? 只需一角钱。”特别提出今天是星期日来鼓动人们擦亮皮鞋,这说明这个小孩子有招来顾客的潜能。

法国歌唱家亚尔乔在电影《情歌悲泪》中唱的一首歌使他走红,而嗓子决不比亚尔乔差的一位年轻漂亮的歌唱家,在一家咖啡馆里也唱这同一首歌,他的身子斜依钢琴,两手把在胸前,用极优美的声音低唱那首歌,十分优美动人,但是经理每周只给他 75 美元,而亚尔乔每周却赚 3500 元。不解之余,人们终于发现了他俩唱歌的不同:亚尔乔走到台边,一只腿跪下,两手张开,眼睛睁大,嘴也张着,向你悲歌,向你哀求,深深地打动听众的心弦。

人人都有潜能,但并非人人都能表现出潜能。所以,善于推销自己潜能就成为求职就业的至胜法宝。下面就给你介绍一些推销自己潜能的原则:

首先,应该在适当的场合下,恰当地表现自己的潜能。比如你有绘画的潜能,而你从事的却是销售工作,那么你就可以在搞销售的同时充分表现出这种潜能,绘制漂亮的标签和宣传广告,这样你就比其他销售人员多了一种优势。

其次,应该善于迁移自己的潜能。把自己的潜能与其它活动结合起来,创造出一种新的能力,这种能力就是别人所不具备的了。

最后,推销自己潜能的目的在于让对方接受自己,所以推销潜能还要顾及对方,不可一味卖弄,弄巧成拙。



出奇制胜:让对方想不到

在求职就业过程中,为了达到求职或升迁的目的,人们总是力求与众不同,或以其奇思妙想而取胜,或以其奇计奇才而成功。我们把这种超出常人一般思维水平、力求标新立异而获得成功的计策,称为“出奇制胜”之计。

“出奇”是相对于平常而言的,其想法和效果都是出乎常人意料之外的,故此便能以之取胜。

某大公司负责人不苟言笑,平常人们难以接近他,就算是送礼他也不接收。有一个人想到该公司工作,又苦于没有机会,偶尔有一天他想出一个奇特的念头来:他等待这位负责人多日,然后用自行车将其撞倒在马路上,旋即苦苦哀求饶了他,



其后送那位负责人到医院,大献殷勤,短短几天住院期间,小伙子对他照顾得无微不至,把自己的长处表现得淋漓尽致。出院时,这位负责人已对小伙子十分赏识,待小伙子一提出求职要求,便一口应允。看,小伙子出奇制胜的计策奏效了吧!

在求职就业的过程中,如今的奇招妙计就更多了。为了谋得职业或在工作中得到升迁,人们争先恐后地创造和运用着千奇百怪的方法。

“出奇制胜”之计,或以出乎寻常的方式达到迷惑对方的目的,或利用人们喜欢新奇刺激的心理特点(如广告),来获取轰动的效果。它常以“标新立异”为特征,使人或惊叹不已,或出人意料之外,常让人抱怨“我怎么没想到呢?”这是一种竞争意识很强的计策,难度也很大,多用于就业过程中。

要想很好地运用“出奇制胜”之计,有两个要诀:

第一,以独一无二的方法取胜。

在工作中,常有人奇计无穷。独一无二的方法本身不仅出人意料,而且其效果也常常是意想不到的。

在1915年巴拿马世界博览会上,世界各国的商品琳琅满目。我国的茅台酒因包装非常“土气”而受冷落。在场的一位中国官员非常不服气,气愤之中生出一条妙计:他故作不慎把酒瓶摔在展览厅的最热闹处,顿时醇香四溢,芬芳扑鼻。茅台酒终于在这次博览会上获得了世界第二大名酒的美称。

这位官员不是商人,可他却以“摔瓶”这独一无二的妙计使“茅台”从此芳名远播,这在他的仕途生涯和成功之路上该是辉煌的一页吧?如果不是他的这一妙计当年“金玉其中”的茅台酒就不会像今天这样盛名远扬,或至少得晚上十几年吧!

第二,“出乎其类,拔乎其萃”,即以奇才取胜。

人们常用“出类拔萃”来形容和赞美那些奇才奇智的人。这种人叫人惊叹和敬重不已,“青年才俊”就是对这种人的称赞。

5岁能吟“白毛浮绿水,红掌拨清波”的骆宾王,终不愧为是一名诗人,他的奇才使他从小就出类拔萃,使他的成功看起来顺理成章。

卡尔·威特的儿子小威特是德国也是世界著名的数学家。很小的时候他的奇才就使他有了“小神童”的美称,14岁就成为莱比锡大学的数学博士。他在成功之路上攀登的时候,自然也少不了勤奋,可也不能说他没有依靠自己奇异的才能,因为这条路上的人很多,可成为数学家的却微乎其微。把你的才能充分挖掘和发挥出来,那你就有成功的希望,只要肯去做,别懈气。“神童”毕竟不多,我们普通人的成功,靠的是我们自己的才能!关键是运用得好,以奇取胜。

“出奇制胜”之计,贵在于“奇”,把你的平凡用奇妙的方式表现出来,那么,在求职就业的过程中,就会经常使你与众不同!



好风凭借力,借梯能登天

《红楼梦》中的薛宝钗填过一首《柳絮词》,其中有一句是“好风凭借力,送我上青云”。她一反大贬柳絮飘浮无根、无所依附的写法,而是用肯定态度对其做了赞美。这正如有人不仅看到了辛勤耕耘的黄牛,也看到了黄牛背后不断抽动着鞭子,这正是见识的独到之处。从她的才识可窥其为人处事之道,从中也可得到一个启示:一个人在事业上要想获得成功,除了靠自己的努力奋斗之外,有时需要借助他人的力量,才能平步青云或扶摇直上。我们把“好风凭借力”这句话中所蕴含的人生哲理用在求职就业的过程中,就可以称它为“借梯登高”之计。

对于准备求职就业的人来说,这里的“梯”指的是他人之力,如名人、亲戚、朋友、同学等的地位、名望、财富或权力等;而“高”则是指求职就业者将要获得的某种较为理想的社会职业。他人有时是你接近成功或走向成功的桥梁与阶梯,尤其是那些德高望重的名人,他们的力量更能帮你寻到走向成功的捷径。古往今来,借助于名人之力成功的事例真是数不胜数,汉高祖刘邦立太子的故事就是其中之一。

汉高祖刘邦共有八个皇太子,生母不一,为了争夺太子之位,展开了子与子、母与母之间的明争暗斗。刘邦有立戚夫人之子如意为太子之意,可吕后想立自己的盈为太子,她找张良帮忙。张良献上一计:“一直想招聘四个在野的贤人出山,但他们始终不肯,若将他们迎为宾客,太子常请此四人赴宴,必会被皇上看见而问其原因。”果然不出张良所料,高祖以为盈为人恭敬仁孝,天下名人慕名而来,终于立盈为太子。盈的成功完全仰仗四大贤人的盛名,借助他们的名望得到了皇帝宝座,当然也包括他母亲吕后和张良的妙计,只有刘邦被蒙在鼓中。

一代伟人毛泽东,当年就是靠李大钊的引荐才成为北大图书馆的管理员,而这一职业为他日后成为杰出的诗人、军事家和政治家奠定了成功的基础。如果没有李大钊的引荐,毛泽东就可能选择其它职业,而这个差别对他的一生必然产生重大影响。历史是必然的发展,有时也是偶然的巧合,但成功之路却大同小异。

我们的民族历来看重宗族亲情,以至在今在仍然盛行“走后门”之风。这种“后门”其实就是一种看不见的裙带关系网,类似于我们所说的“梯”。利用后门去干违法乱纪的事情,当然是不足取的,但如果你想能充分发挥你的才智,有所成就,在某些时候借助“梯子”还是必要的。尤其是刚走出校门又缺乏社会经验的学生,要想在社会上谋得一份理想的职业,得到社会的承认和认可,就必须靠熟人或名人的引