

MOULUERENSHENG

人生是什么？人生，一个朴实而深刻的字眼，人生是一个为自己而创造的过程；人生是一个让自己发光发热的瞬间。



曹树明◎编著



谋略人生的智慧

品味智慧人生书系

人生犹如一本书，愚蠢者草草翻过，聪明人细细品读。为何如此？因为每个人都只能读一次。

人生就像弈棋，一步失误，全盘皆输，这是令人悲哀的事；甚至人生还不如弈棋，不可能再来一局，也不能悔棋。

MoulueRenshengdeZhihui

人生如书，一本深沉厚重的书，一本一辈子才能写完、读完的，但并非所有的人都
能写好、读懂的书。

白山出版社

MOULUERENSHENG

人生是什么？人生，一个朴实而深刻的字眼，人生是一个为自己而创造的过程：人生是一个让自己发光发热的瞬间。



曹树明◎编著



谋略人生的智慧

品味智慧人生书系

人生犹如一本书，愚蠢者草草翻过，聪明人细细品读。为何如此？因为每个人都只能读一次。

人生就像弈棋，一步失误，全盘皆输，这是令人悲哀的事；甚至人生还不如弈棋，不可能再来一局，也不能悔棋。

MoulueRenshengdeZhihui

B868.4

C4

白山出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

谋略人生的智慧 / 曹树明编著. — 沈阳: 白山出版社, 2008. 3

(品味智慧人生书系)

ISBN 978 - 7 - 80687 - 555 - 1

I. 谋… II. 曹… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 031432 号

出版发行: **白山出版社**

地 址: 沈阳市沈河区二纬路 23 号

邮 编: 110013

电 话: 024—23088689

电子信箱: baishan867@163.com

责任编辑: 孙福同

封面设计: 纸衣裳书装

装帧设计: 墨香书坊 吕彦彦

插图绘画: 汪洪廷

责任校对: 赵 中

印 刷: 北京中印联印务有限公司

幅面尺寸: 170 × 230

印 张: 15

字 数: 210 千字

版 次: 2008 年 3 月第一次

印 次: 2008 年 4 月第一次印刷

印 数: 1 ~ 5000 册

书 号: ISBN 978 - 7 - 80687 - 555 - 1

定 价: 150.00 元 (全五册)

序 言

为什么有些人在生活中总能应付自如，总能办成事情，而有些人却总是四处碰壁？原因是多方面的，但基本的是没有恰到好处的人生布局。

人生就像一盘棋，每一步都关乎未来的命运走向。真可谓“一失足成千古恨”。

人生有金戈铁马，有悬崖陡壁，人的一生犹在风雨兼程中。布局——人生，谁将自己的人生进行黄金般的布局，谁就占据了有利的地形，谁就可能成为生活的强者。

本书从交际、爱情、商场三个方面为你——道来，分九章，章章精彩。

一个人首先得学会与人相处，即社会交往。无数个单个的人组成了这个社会，每个人的性情、物质各有不同。所以，才有“交际”这个词。为了成功，你需要有一群良好的朋友，需要有一张良好的人际关系网，需要注意说话办事的分寸和尺度。

爱情不只是一种感情，同样也是一门艺术。它需要人们用心灵的甘泉去浇灌，需要用生命的激情去燃烧。对待爱情，我们应该用心去经营。

商场，它直接关系到一个人的财运与前途。不管你是不是经商者，你都将与商场有缘。所以，你得知道商场个人的修身智术，你得通晓商场交往的原则和实践技巧。

人生这一特定的大舞台，可谓是风起云涌、变幻莫测。从交际、爱情到商场，无一能离开人生布局，只有布局得当，人生才能一帆风顺，拥有黄金般的价值。本书结合了各类实例，夹叙夹议，从以上几个方面给你讲解了与成功有约的112条黄金法则，内容简单易懂，说理透彻，结构严谨，相信你读了以后，一定会大有收获，与成功人生有约。



曹树明

2007年11月20日

目 录

第一章 学会广结善缘

为了成功,你需要有一群良好的朋友,需要有一张良好的人缘网络。在一定意义上,人缘关系对一个人事业的成败及工作的好坏具有极大的影响,所以说成功在很大程度上取决于你拥有多广的人缘关系,因此与合适的人建立稳固的人缘关系至关重要。

1. 记住别人的名字 (2)
2. 学会关心他人 (4)
3. 以和蔼的笑容博得好人缘 (5)
4. 朋友多了路好走 (6)
5. 与陌生人“一见如故” (8)
6. 谦逊能赢得好人缘 (10)
7. 宽容——王者之心 (11)
8. 让自己因仁爱而无敌 (13)
9. 好人缘来自别人的信任 (15)
10. 恰当地赞扬,能拉近彼此的距离 (17)
11. 多理解别人才能备受理解 (18)
12. 真心待人可以获取更多人情 (19)



第二章

注意说话的分寸

现代社会注重口才,谈恋爱也好,谈生意也好,当服务员也好,说话的技巧都很重要。如果你很会说话,首先能够博得对方的好感;假如你善于说服别人,那办事情就会更加顺利。

- 13. 谦和隐讳,表意明确 (23)
- 14. 原则问题不让步 (25)
- 15. 批评避免直截了当 (28)
- 16. 说话切忌太直白 (30)
- 17. 不伤害别人的争辩艺术 (32)
- 18. 言语失误莫强辩 (33)
- 19. 引咎自责反取胜 (35)
- 20. 嬉笑怒骂妙服人 (36)
- 21. 说话也要讲求供需平衡 (37)
- 22. 言谈贵在真情 (39)

第三章

掌握办事技巧

交往智慧是每个人社会生活中必须具备的思维训练,不管你有意识或无意识,不管你主动或被动,不管你喜欢或厌恶,你都将挟裹在纷繁复杂的社会人事之中。交往智慧帮助你见微知著,高瞻远瞩,立足方寸,远思千里,见人所未见,有所突破和前进,在新时代的挑战中,抓住机遇,走向成功。



- 23. 做个有耐心的听众 (42)
- 24. 交际也需因势利导 (44)
- 25. 学会选择,学会放弃 (45)
- 26. 智圆事方,事半功倍 (47)
- 27. 锲而不舍,坚持不懈 (48)

- 28. 巧言攻心达目的 (50)
- 29. 妙用“激将”引大鱼 (51)
- 30. 不要一条道走到黑 (54)
- 31. 幽默就是文化和智慧的结晶 (54)

第四章 学会憧憬爱情

爱情不只是一种感情,同样也是一门艺术。它需要人们用心灵的甘泉去浇灌,用生命的激情去燃烧。因此,人们在寻找恋人或在处理与恋人的关系时,不能只让其悄然发生,自然生长,而应该是用心去栽培,用心去经营。只有这样,爱情才能开出灿烂之花,结出辉煌之果。

- 32. 爱情让你的人生更美丽 (57)
- 33. “爱情”开课了 (59)
- 34. 了解初恋,把握美好的人生 (62)
- 35. 初恋的注意事项 (64)
- 36. 如何把握热恋的心理 (65)
- 37. 如何摆脱热恋后的冷漠 (66)
- 38. 鼓起勇气面对暗恋 (68)
- 39. 远离失恋的阴影,开始新的生活 (69)
- 40. 怎样做好婚前心理准备 (71)
- 41. 爱是相互欣赏 (72)
- 42. 夫妻共处有艺术 (73)
- 43. 六个简易方法助你言归于好 (75)
- 44. 如何跨越离婚的忧伤 (76)
- 45. 再爱一次的策划 (78)
- 46. 追求平淡婚姻中的情趣 (81)
- 47. 心灵美丽才有爱情美丽 (82)
- 48. 高尚的爱情可以带来事业的激情 (85)
- 49. 爱与被爱是最幸福的感觉 (86)



第五章

学会赢得芳心

女人的心千姿百态,错综复杂。世间并没有一把能解开女性之谜的万能钥匙,追求女孩也应因时而宜、因人而异,只有这样你才能打动她的心,摘到美丽的爱情之花。

- 50. 展示“绅士风采” (90)
- 51. 男人有男人的魅力 (92)
- 52. 千万别忘记她的生日 (94)
- 53. 适时地改变一下交流方式 (96)
- 54. 这样更易打动她的心 (97)
- 55. 打动她心的四大秘密武器 (100)
- 56. 如何增进自己的魅力 (101)
- 57. 千万别做她不喜欢的男人 (102)
- 58. 创造彼此的“共鸣区域” (108)

第六章

学会赢得男人心

深陷情网的人的心是一个难解的谜、虚幻的梦、无字的书,变幻莫测,难以揣摩。但只要你用心去读,你就能敲开他的心扉,共同拥有一份晴朗的天空。



- 59. 表现女人的独特魅力 (112)
- 60. 让男人动心 (116)
- 61. 用心去爱他 (117)
- 62. 让意中人注意你的6个方法 (121)
- 63. 发现男人的需求 (123)
- 64. 让你的男友爱你一万年 (126)
- 65. 让你的男人诚实可靠 (127)

第七章 培养良好的修养

看着别人成功,瞧着别人发财,心里痒痒的。别急,心急吃不了热豆腐,让我们好好想想,是什么原因使你不能猛展财运呢?是什么原因使财富只光顾别人呢?答案可以有很多,但谁也不敢说他的就一定是标准答案,可是,你总是可以从自身来寻找原因的。

- 66. 修身养性是前提 (130)
- 67. 放开飞的翅膀 (132)
- 68. 正直是一个人品格的重要体现 (133)
- 69. 诚实是最好的策略 (134)
- 70. 豁达才是人生的奥秘 (136)
- 71. 热情具有巨大威力 (138)
- 72. 每一分钟都沉迷于拼搏中 (139)
- 73. 一切努力才有应得的回报 (142)
- 74. 不畏失败 (145)
- 75. 积极进取与成功有约 (150)
- 76. 自信是成功路上的原动力 (152)
- 77. 坚定自我 (154)
- 78. 见利不可忘义 (156)
- 79. 贪得一时,却失一世 (158)



第八章

掌握商场规则

交往能力是商场布局中必不可少的能力,它直接关系到你商场中的人缘关系,关系到你事业的成败。天赋是上天注定,或曰不可更改,而后天的智慧则需要你不断努力的,交往能力更是如此,只要你不断学习,定能掌握它们,而后你必机敏处世,纵横商海,取得大的成功。

- 80. 建立良好的人际关系 (161)
- 81. 通晓派卡片的技巧 (164)
- 82. 笑容面对别人 (166)
- 83. 生意上的说服术 (168)
- 84. 经商不能没有戒备心 (173)
- 85. 信用可信不可信 (175)
- 86. “君子协定”靠不住 (176)
- 87. 小心“货到地头死” (178)
- 88. 订立合同时应该注意的事项 (181)
- 89. 掌握防诈技巧 (183)

第九章

把握商场实战技巧

俗话说“三十六行,行行出状元”,只要拥有商场实战的技术,干什么事情都会心想事成,请相信,你一定行,总会有适于自己的天地。永远不要埋怨,不要泄气,不要叹息成功来得太迟。

- 90. 行业选择的禁忌 (188)
- 91. 制订行之有效的创业计划 (191)
- 92. 做好创业前期准备 (194)
- 93. 借助他人力量为自己铺路 (196)
- 94. 选择之威力 (199)



目 录

95. 创新——商场不败的法宝	(201)
96. 目标是成功的起点	(203)
97. 运气不是凭空而来的	(204)
98. 求同存异,力求双赢	(208)
99. 财富偏爱有准备的人	(213)
100. 捕捉生意贵在独具慧眼	(215)
101. 如何收集有用的信息	(216)
102. 搜集情报几条途径	(219)
103. 懂得“网”上情报	(220)
104. 通向成功的路径	(222)
105. 成功经营的十大规则	(224)



第一章 学会广结善缘

为了成功，你需要有一群良好的朋友，需要有一张良好的人缘网络。在一定意义上，人缘关系对一个人事业的成败及工作的好坏具有极大的影响，所以说成功在很大程度上取决于你拥有多广的人缘关系，因此与合适的人建立稳固的人缘关系至关重要。

人事关系在社会上是一种资本，若要它经久就不得不节用。

——列夫·托尔斯泰



那些令人羡慕的成功者，除了他们本身优越的条件外，还有一点，就是他们身边有一群非常要好的朋友。这些朋友为他出谋划策，对他提出高的要求，不让他有丝毫的松懈和半点的放弃。

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缘网络。

从一定意义上说，人际关系对一个人事业的成败及工作的好坏具有极大的影响，是交际布局中最重要的一环。所以说成功在很大程度上取决于你拥有多广的人际关系，与合适的人建立稳固关系对此至关重要。

良好的人缘关系能开拓你的视野，让你随时了解周围所发生的事情，并提高你倾听和交流的能力，对你事业的发展有重要的作用。

对此美国前总统克林顿深有体会。

当纽约时报记者问克林顿是如何保持自己的政治关系网时，他回答说：“每天晚上睡觉前，我会在一张卡片上列出我当天联系过的每一个人，注明重要细节、时间、会晤地点以及与此相关的一些信息，然后输入秘书为我建立的关系网数据库中。这些年来朋友们帮了我不少。”

在克林顿心中人缘关系是重要的——他意识到了人缘关系对事业发展的重要性，从而发挥了人缘关系的重要作用，推动了自己事业的发展，促成了自己的成功。

所以，我们一定要记住：好的人缘关系是通向成功的铺路石。但优秀的关系网络是双向的。如果你仅仅是个接受者，无论什么网络都会疏远你。搭建关系网络时，要做得好像你的职业生涯和个人生活都离不开它似的，因为事实上的确如此。

1. 记住别人的名字

西奥多·罗斯福是美国有名的总统，他和善可亲，异常地受人欢迎，甚至他的仆人都都非常喜爱他，你不禁要问，他运用了怎样的魔法使人们都喜欢他呢？其实很简单，其中的原因之一就是罗斯福很善于记忆别人的名字。

据说有一天，罗斯福在卸任后重回白宫拜访新总统，碰巧塔虎脱总统和太太都不在，这时他真诚地喜欢身份卑微者的情形全表现出来了，因为他向所有白宫的仆人打招呼，并且他礼貌而又真诚地叫起了每一个人的名字，他



第一章 学金广结善缘

叫出每个人的名字来，甚至连厨房的小妹也不例外。当他见到厨房的欧巴桑·亚丽丝时，就亲切地问她是否还烘制玉米面包，亚丽丝回答他，她有时会为仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。“他们的口味太差了，”罗斯福有些抱不平地说，“等我见到总统的时候，我会这样告诉他。”亚丽丝听着端出一块玉米面包给他，罗斯福一边走到办公室去，一边吃，同时在经过园丁和工人的身旁时，还跟他们打招呼……

罗斯福对待这里的每一个人还同他以前一样，仆人们都彼此低语讨论这件事，而一名名叫艾克胡福的仆人道出了大家的心声：“这是将近两年来我们唯一有过的快乐日子，我们中的任何人，都不愿意把这个日子跟一张百元大钞交换。”

显而易见，罗斯福充分赢得了人们的信任，赢得了很好的人缘。

由上述事例，我们可以清楚地看到，在社会交际中，如果你能准确无误地记住了对方的名字，你成功的天平上砝码又会增加一倍。

周恩来总理是这方面的典范，他生前能够赢得人民的敬佩，是因为他的平易近人，是因为他功勋卓著。周总理能够在第二次见面时很快叫出别人的名字，不管这个人是大人物还是个小鬼。

能够叫出别人的名字，一下子拉近了人与人之间距离，这时交际双方可以很快进行深入的交谈，亲切感就是从你的言语中流露出来的。给人这样一种印象，你的心中装着他，他在你的心中占有一定的地位，他是有价值的，是引起别人注意的人，被叫出名字的人有一种心灵的慰藉，有一种满足。他愿意和你交谈，对你有好的印象。

美国前总统约翰逊，把与人相处的9条原则写在纸上，放在自己的办公桌里。其中第一条是熟练地记住别人的名字，如果做不到，总意味着对那个人不太关心。许多人往往对自己的事物较有兴趣，尤其是对自己的名字感兴趣。

曾任美国邮政部长的吉姆有一个专长——初次相见，就能牢记对方的姓名。他没有受过高等教育，年轻时在砖瓦厂做过工。在他在政界取得成功后，有人问他成功的秘诀。他简单地说：“辛勤。”那人说：“别开玩笑。”吉姆反问：“那你说是是什么？”那人说：“听说你记得住1万人的姓名。”吉姆笑了：“不止。我大概可以叫出5万个人的姓名。”吉姆曾当过一家石膏公司的推销员，就在那时，他发明了记住别人姓名的方法：初次见面，他就将对方的姓名、家庭情况、政治见解等牢记在心。下次再见面时，不论相隔半



年还是一年，他都能问问对方家里人的情况，例如对方庭院里的树长得怎样了等等。难怪认识他的人都喜欢他。

如果你能记住一个人的姓名，并能轻易叫出，你就已经拉近了与他之间的距离。

你如果想有好的人缘的话，你应该自己有一份交际档案，包括别人给你的名片，别人给你打电话时，你记下的对方情况的纸片，你所见到的所有见过面，并且知道姓名的人的情况整理出来，放在你经常坐的地方或办公桌上，或床边，休息时常翻看，作为一种消遣的方式，这样你的交际空间便一天比一天宽起来。对于你经常打交道的老朋友的姓名档案，你可以剔除，往里天天加新的，这样今天的新朋友就成了明天的老朋友，有了新朋友，不忘老朋友，天天都有新朋友，你可以变成一个拥有大量财富的人了，财富不是朋友，但朋友却是最可宝贵的财富。这样一来，你交往的范围越来越宽，自己的路也就越走越宽。

记住别人的名字是获取别人好感，拥有好人缘的重要方法之一。

2. 学会关心他人

卡耐基说：“如果我们想交朋友，就要先为别人做些事——那些需要花时间、体力、体贴、奉献才能做到的事。”正像我们自己需要别人的关心一样，别人——你的朋友、同事、上司、下级、顾客，以至陌生的路人，也需要人们的关心。对别人的冷暖无动于衷的人是无法得到别人的好感的。如果在别人遭遇不幸时自己却洋洋得意于自己的高兴事里，那就更是只能遭人反感。关心他人要真诚，要细心，要真正心中有着对方。

你真诚地关心别人，别人也会关心你，在你困难时还会助你一臂之力。这样的故事太多了。

春秋时，赵宣子见一个人卧在桑树下，因为饥饿，都站不起来了。赵宣子就给了他一些食物。那人拜谢收下了，却不吃。赵宣子很奇怪，问他为何不吃？那人答道，要留给家里的老母吃。赵宣子赞赏这人的孝心，就给了他大块牛肉和一些钱。两年后，晋灵公派了一批刺客追杀赵宣子。一刺客追上赵宣子，一照面，惊道：“竟然是您，请让我为您代死吧！”赵宣子问：“义士何姓？”刺客说：“我就是您救过的桑下饿人。”说完，转身与追来的刺客



搏斗而死，赵宣子于是得以逃脱。

再看一个外国的故事：

弗莱明是一个穷苦的苏格兰农夫，有一天他救起了一个不小心掉进粪池里的小孩。过了一天，一位绅士乘马车来到农夫家，自我介绍是那孩子的父亲。绅士说：“我要报答你，你救了我小孩的性命。”农夫说：“我不能因为这个而接受报酬。”这时，农夫的儿子恰好走进来。绅士说：“我们来个协议，让我带走他，并让他接受良好的教育。”农夫答应了。后来农夫的儿子从圣玛利亚医学院毕业，并成为举世闻名的弗莱明·亚力山大爵士，也就是盘尼西林的发明者。他获得了诺贝尔奖。几年后，绅士的儿子得了肺炎，是盘尼西林救了他。那位绅士是上议院议员丘吉尔，他的儿子是英国政治家丘吉尔爵士。

请真诚地关心他人，这将为你赢得更多的朋友，更多的帮助，更多的人生快乐。

3. 以和蔼的笑容博得好人缘

一般人无法想象，微笑能产生多大的效果。一位记者对此却有独特的感受，他说：“有一次，我参加一个私人晚宴。有一位女宾身上披着貂皮，浑身上下又是钻石，又是珍珠，叮当作响，热闹非凡！可是那一张面孔，是那么的任性和不可一世，叫人感觉噎了嗓子。她忽略了作为一个女人，脸上的微笑远比身上衣裳更重要的事实。”

日本奇异公司的总裁夏目次郎经常教导他的员工说：“你们必须时常地微笑。”著名推销员休华普的微笑具有百万美元的价值，这句话一点也不夸张。他那种凌驾众人的成功，就是凭他的人品、魅力以及招人好感的能力带来的。他那种魅力十足的微笑，可以说是他受欢迎的最重要因素。

美国密西根大学心理学教授的麦克尼尔博士，对于微笑说出了这样的感想：“面带微笑的人，比起紧绷着脸孔的人，在经营、贩卖，以及教育方面，更容易获得效果。微笑比绷紧的脸孔，藏有更丰富的情报。”

微笑是笑中最美的。对陌生人微笑，表示和蔼可亲；产生误解时微笑，表示胸怀大度；在窘迫时微笑，有助于冲淡紧张气氛和尴尬的境地。

微笑是一种健康文明的举止，一张甜蜜微笑的脸，会让人愉快和舒适，



带给人们热情、快乐、温馨、和谐、理解和满足。微笑展示人的气度和乐观精神，烘托人的形象和风度之美。

微笑要笑得得体、笑得适度、笑得大方、笑得优美、笑得自然、笑得纯真、笑得甜蜜才好，而不是冷嘲热讽的讥笑或无中生有的傻笑。

有些人在第一次见面时，通常会有一种不安的感觉，存有戒心，而真挚友善的微笑，可以消除这种初次见面的窘态。微笑是好感的象征，是人际关系的润滑剂，一个人脸上时常浮现微笑，会令人感到心中十分舒服。生活中许多人对于不带微笑的寒暄，极易产生反感，也不会产生愉快的心情。但假如我们有求于别人，遭到别人微笑地拒绝，我们也不至于太过分地生气。因为同样是拒绝，如果对方虽然礼貌，却无半点笑容，我们就会觉得受到冷淡，不愉快的心情也就油然而生。

因此，真挚的笑容是重要的，它能使你博得好的人缘，拥有更多的朋友。

4. 朋友多了路好走

在竞争激烈的现今社会，朋友之间的交往十分重要，善于交朋友的人不仅生活得快乐自在，而且会机遇多多，时时可以得到众人的帮助。因此，一个人的人缘如何，交友能力如何，实际上反映出一个人人生布局的能力。

在当代社会中，传统友谊的内涵十分丰富，而友谊也常受到利用而被玷污，友谊的误区比比皆是。不过，我们还是坚信：“有了朋友，生命才显示出全部的价值。智慧友爱，这是照亮我们黑夜的唯一的光亮。”（罗曼·罗兰）人生活于社会，不仅要和睦相处，还应该互相帮助，互相尊重，互相关心。

不要靠馈赠获得朋友。你须贡献你诚挚的爱，学会用正当的方法来赢得一个人的心，那样你才能在人生的路上一路好走。

“这些年，一个人，风也过，雨也走，有过泪，有过错，还记得坚持什么”，周华健一曲《朋友》唱出了朋友的心声，唱出了朋友在人一生中不可替代的位置。

生张熟李的人，人缘看起来挺不错，新朋友一个接一个，但是真正需要帮忙的时候，只怕一个可依赖的朋友也没有。

