

Wise man will
count off seven
document life

聪明人必算的 七笔人生账

吕叔春◎主编



人生之所以复杂，在于每个人都有个账本，七笔账目呈列其中，交缠繁复、得失难述，正是这一笔笔账目透视着你的人生收支。

现在，你可以从这本书开始，把这一笔笔的人生账算清楚、算漂亮。

清清透透账目 明明白白人生

Wise will
count on seven
document life

聪明人必算的 七笔人生账

吕叔春◎主编



清清透透账目 明明白白人生

图书在版编目(CIP)数据

聪明人必算的七笔人生账/吕叔春主编. —北京:金城出版社,
2011.9

ISBN 978-7-5155-0084-3

I. ①聪… II. ①吕… 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 170887 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,严禁以任何方式使用。

聪明人必算的七笔人生账

主 编 吕叔春
责任编辑 雷燕青
开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张 14.25
字 数 120 千字
版 次 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷
印 刷 北京正合鼎业印刷技术有限公司
书 号 ISBN 978-7-5155-0084-3
定 价 29.80 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)84250838

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

前 言

我们都知道企业里会计要算账,不但要算,而且要算得精细,算得清楚,因为这关乎企业的发展以及每个人的利益。其实,不只是企业、单位要算账,我们每个人都应该算算账。算什么账呢?谁来算呢?对于人生这笔账,会计就是你自己。

人生就是一笔账,有时糊涂,有时清楚。如果你精于算计,那你的生活则是井井有条,清晰明朗;如果你不会算计,那你的生活就会混乱繁杂,如一团乱麻。有人问:“我跟谁算账呀?”当然是跟人算账了。想想人在世界上,打交道最多的不是人吗?在生活中,每个人都具有多重身份,在领导面前你是下属,在下属面前你又是领导,在工作中大家彼此又是同事,你是亲人的亲人,你是你爱人的爱人。你有朋友,也有生意上的伙伴,你就是要好好算计与这些人之间的账。你的领导是不是过于不讲理,你的下属是不是过于刺头,你的同事是不是陷害你,你的客户是不是很难缠,职场上生存不容易,你需要时时警惕,刻刻小心。此外,你的朋友是不是可靠,你的爱人是否出轨,你的亲人还是不是你坚强的后备力量,所有这些令人头痛又难处理的关系,你都要一笔一笔处理好,否则你就难以生存。

本书从领导、下属、同事、客户、朋友、亲人、爱人七个方面阐述了算账的内容,透析了人生的变幻莫测。精于算账,才能算得精;精于算账,才能算得明白;精于算账,才能算出精彩的人生。



第一章 | 与领导的虚实账：生存只在谋略间

经常听到员工这样抱怨：“我的老板异常独裁，根本不听下属的建议。”“我的老板脾气暴躁，动不动就大发雷霆，使人整天提心吊胆。”“我的老板经常大小功劳通吃，还时不时地让我们给他背黑锅。”……凡此种种，都是领导的负面做派。作为员工，你若遇上了这样的老板，千万不能姑息纵容、忍辱生存，要想出种种方法来应对，否则你的日子就永远好过不了。

1. 小心宠信背后的阴谋 3
2. 不被欺上瞒下的上司所利用 6
3. 找准火候巧妙争辩 8
4. 不做上司的替罪羊 11
5. 邀功，该得的不要放弃 14
6. 躲开上司的挑剔 17
7. 智斗“窝里横”上司 20
8. 成绩被上司抢，我该怎么办 22
9. 善与独断专行的上司相处 24
10. 留点空间给上司，他会有安全感 25
11. 不要当众辱骂你的上司 27
12. 做老二，先不要做老大 29
13. 话说的不要太满 31

第二章 | 与下属的权力账：做一个卓然自立的领导者

管理魅力已经成为现代领导理论与实践中的一个重要范畴，树立领导的权威形象能够使管理的影响力达到某种非凡的境界。作为领导，必须能够看透员工的内心，看清其真实意图。对于那些难缠惑众的下属，要下“狠”功夫予以批评。

1. 别卷入下属派系之争的漩涡 35
2. 用事实封住牢骚者之口 37



3. 不要被投机取巧的谄媚者所蒙骗 39
4. 驾驭好带刺的千里马 40
5. 警惕只会溜须拍马的下属 42
6. 用好“降级刺激”法 43
7. 不要轻信长舌下属的小报告 44
8. 近亲繁殖弊大于利 47
9. 莫轻易许诺员工 49
10. 不要越下属的权 51
11. 奖励一个,带动一群 55
12. 勿吝于提携后进 58

|第三章| 与朋友的谨慎账:免被朋友撞伤了“腰”

有人以为,作为朋友就应该有福同享,有难同当。那可未必。现实生活中,在金钱与利益面前,能有多少人不会为之折腰?又有多少人曾经或正在做着卖友求荣的事?所以在与朋友的交往上,我们应慎之又慎,认清“朋友”的庐山真面目,警惕“友善”背后的阴谋,以免被“朋友”利用欺骗却不自知。

1. 不要轻易对朋友掏心窝 63
2. 对朋友的无理要求说“不” 65
3. 来自朋友的伤害 68
4. 避免被朋友拉下水 72
5. 小心朋友之间的钱财问题 75
6. 两面三刀不可交 78
7. 摆脱攀附权贵的人 80
8. 提防朋友“杀熟” 82
9. 见利忘义翻脸不认人 85
10. 爱吹牛的人办事不可靠 87
11. 经不起利害考验的友情是脆弱的 88

|第四章| 与爱人的变幻账:在爱情婚姻中坚守原则

爱之旅风花雪月,情之巅峰回路转。男女双方共同投入情感的世界是人间最美丽的仙境。但遗憾的是,在向这一仙境进发的旅程中,不论男人还是女人都有可能不经意地踏入爱的误区。但爱情也是有原则性的,有些感情逝去了就不会再来了,破镜重圆的故事似乎只发生在极少数人身上。

1. 爱情是马拉松,日久见真情	93
2. 不做情感冤大头	96
3. 糟糠之妻不可轻易弃	98
4. 女人要学会放弃	99
5. “闪电式结婚”后患无穷	101
6. 离婚容易复婚难	103
7. 外遇不是一个人的错	105
8. 你与他人藕断丝连,我只能与你一刀两断	108
9. 离开占有欲太强疑心过重的男人	110
10. 欲望不等于爱情	112
11. 不要接受不爱的人	114
12. 勿脚踏两条船	116
13. 当爱已不在,还是分手快乐	118
14. 走出失恋的阴影	121
15. 我的魅力而不是钱(权)的威力	124
16. 爱,就不要伤害	127
17. 爱情也有良心账	130
18. 他是真的爱你吗?	133

第五章 | 与父母亲戚的亲情账:张弛要有度

每个人都兼具理性与感性,但大小琐事都想用理智衡量是不可能的,而且大部分的行为,都是以感情为出发点的,这是人性真实的一面。但现实却一再地告诉我们:要生存就要学会理智,才能平衡得失。有句话说得好,“亲兄弟也要明算账”,只有把账算到明处,才能平衡得失。

1. 赡养父母需兄弟姐妹齐心协力	139
2. 对父母要晓之以理动之以情	141
3. 同胞兄弟也欺骗	143
4. 亲戚之间也要有借有还	147
5. 不要给亲戚出难题	149
6. 在亲戚家不可为所欲为	150
7. 与婆婆和睦相处	151
8. 窝里斗,害死人	154

第六章 | 与同事的摩擦账:穿上防身铠甲

人有一百,形形色色,世界之大,无奇不有。在你的办公室里,有好





人也有坏人,在你周围的同事中,有君子也有小人。俗话说:“人不犯我,我不犯人;人若犯我,我必犯人。”在与同事相处时多长个心眼没坏处,要谨慎处理各种复杂关系,以免不小心掉进伪善的“陷马坑”中。

1. 戳穿诬陷者的嘴脸 159
2. 欲擒故纵,引导对方合作 162
3. 既成事实,诱导对方合作 165
4. 主动示好,打开有敌意者的心门 167
5. 避开敌意,得饶人处且饶人 171
6. 守中有攻,巧妙回击爱刁难的同事 173
7. 回击挑拨离间者 175
8. 以静制动,与“告密”者保持距离 177
9. 做人需学会说“不” 179
10. 勇于争取你的权利 181
11. 如何与嫉妒你的同事相处 184
12. 如何与城府深的同事相处 187
13. 如何与虚伪高傲的同事相处 189
14. 如何与犯过错的同事相处 192
15. 小心流言 194
16. 小心马屁精 197
17. 如何让尖酸刻薄的同事闭嘴 199

|第七章| 与客户的金钱账:多花心思稳赚钱

做生意就是要战胜对手,取得胜利。这其中,你除了要付出自己的努力之外,还必须运用一定的方法。美国著名成功学家特鲁西说过:“最聪明的人,总能以最好的方法做出最好的事情。”这一章我们就来探讨在与客户交往的过程中需要遵循的“会计”准则以及“精打细算”的方法。

1. 不见兔子不撒鹰 203
2. 投其所好,争来公道 205
3. 委曲求全,处理投诉的好方法 207
4. 攻心为上的取胜战术 210
5. 巧用软性套牢法“杀价” 213
6. 采用迂回战术曲线诱导 215
7. 警惕“大生意”背后的“大阴谋” 217
8. 防范“明修栈道,暗度陈仓”的诡计 219



第一章

与领导的虚实账：
生存只在谋略间

经常听到员工这样抱怨：“我的老板异常独裁，根本不听下属的建议。”“我的老板脾气暴躁，动不动就大发雷霆，使人整天提心吊胆。”“我的老板经常大小功劳通吃，还时不时地让我们给他背黑锅。”……凡此种种，都是领导的负面做派。作为员工，你若遇上了这样的老板，千万不能姑息纵容、忍辱生存，要想出种种方法来应对，否则你的日子就永远好过不了。

1. 小心宠信背后的阴谋

一般来讲，精明的上司都很难缠，精明的上司往往是一些天生的心理学家，他们常常利用下属的心理错觉，玩弄手腕达到自己的目的。所以，作为下属的你要时刻提防他的“小人”之术。

由于职场的复杂性，人与人之间产生了各种各样的相互关系。其中上司与下属的关系是较难处的，大部分原因是由于上司的“小人”手段造成的。

不幸的员工遍布天下，因此能够遇上一名真正关怀下属的好上司，不知是多少下属的心愿。但实际工作中，上司总是拿员工当做手中的一颗棋子，随意调遣利用。

许多经验说明，下属一旦被上司作为协商的对象一起私下讨论问题时，就会对上司萌发感激之情，于是事后就不得不对自己当时的话负责。“有点事儿想和你商量……”这样充满尊重而又有礼貌的话，大概是没有哪一个员工会觉得讨厌的。下属一旦被上司挑起自身的某种尊严感，就一定会对上司丧失了防范之心。

人们在面对与自己同等或是比自己差的人时，往往是别人越表现拙劣，自己就越能建立起心理上的自尊，甚至还会产生几乎感到不好意思的优越感。

精明的上司正是利用下属的这种心态，拿出一些有问题的事情来找你商量，然后说你的意见正合他意，并且连连向你道谢。殊不知，此处却有一个大陷阱在等着你：如果事情真按你的意见去做，而发生了无可挽回的错误，这时你就该倒霉了。

“事先不知道会闹出这样大的事。”如果上司以这样一句话作结，那么你就应该感到庆幸并且要对他心存感恩了；如果他再来一句：“我太信任××了”，一口咬定完全是依你的意见行事的话，恐怕你就得负最主要的责任！

所以说,如果上司一找你商量事情,你就得意扬扬的话,说不定什么时候就会被扯进这种麻烦里。

这个方法,还经常被上司运用在会议上。为了在重要会议上达到有利于自己的目的,这些上司以笼络出席者的口吻说:“敬请多多批评指教。”同时直率地向对方提出自己想要通过的议案,装作接受指导的样子:“请多指教。”一听到这句话,下属心里就会产生一种优越感,而容易被上司所利用。

精明的上司有时还会利用你的虚荣心,采用使双方立场倒置的言辞对你进行诱导,从而达到他们自己的目的。

人天生有一种抗拒心理,特别是对上司不合理的命令不愿意服从。然而,同样是上司的命令,如果用“拜托”这个字眼来扭转彼此的身份,即使对自己不利,人的反抗心理也会微乎其微,常常不会感觉出这也是命令。

在平时,一般上司给下属的命令都比较严肃,语言也运用“职务语言”,如“我现在把每个人的工作任务安排一下,……大家各就各位,开始工作。”而精明的上司为了掩饰自己不可告人的目的,他可能会故意走到下属的桌旁客气地对你说“有一件事想拜托你……”。本来应该用命令的语气,上司却对下属称“拜托”,由于措词使说话者的立场(身份)逆转过来,如此一来下属的虚荣心膨胀,飘飘然起来,很容易按上司的意图去行动。有时候,上司还会用很具亲和力的字眼来称呼下属,这时双方之间的情势也会扭转过来,使下属抱有优越感,对上司也会变得信赖、顺从,对其命令也容易失去戒备心。

能够跟上司这么近乎地打交道,在下属看来是一件很荣耀的事。精明的上司有时故意做出某个举动,说些熟络的话,把自己降到普通人的地位,甚至通过语言的印象,使下属格外受到尊重,这是借着立场的逆转挑起对方的虚荣心。

对此下属要有清醒的认识,不能沉溺于上司的奉承之中。一旦出现这种情况,你就要提高警惕——是否又有难办的事交给你去做了。最好的办法是,当上司突然与你拉近乎、套关系时,你千万不要轻易答应上司,要先发制人改变话题。比如,当上司说:“小李,我有件事想拜托你帮忙办一下。”你可以说:“哎呀!这恐怕不好,您上次吩咐的事,我正好处理了一半,一旦中

断，恐怕又得从头干起了。”然后，你就与他谈你正在办的事情，并把他的注意力吸引到这件事上，这样，上司就会把注意力从那件难办的事上移开了。

如果上司与你套近乎，你也别乐昏了头，你可以在对方问题还没有提出之前，先提出你的问题，让他围绕你的问题思考。

总之，一旦上司莫名其妙地与你亲热起来，你就要提高警惕，前后思量，注意防范。



2. 不被欺上瞒下的上司所利用

有的上司为了达到自己的目的,不惜采用一些卑鄙的手段刺探下属的消息,然后再在上级那里做一些欺骗上级的汇报,作为下属一定要识别其中的花样,以免上当受骗。

在现实生活中,既有诚实的上司,也有虚伪的上司;既有大公无私的上司,也有自私自利的上司。作为下属既要看到值得尊敬的上司,又要警惕各种危险的上司,欺上瞒下的上司便是一种危险的上司。他们从来都是和颜悦色,从不威胁别人,但他们从来都是善于玩弄手段,隐藏事情真相,绝不会对你、对任何人讲真话。他嘱咐你做事,却不会把要你做此事的真正原因告诉你。他玩花招、耍手腕,真的认为他能在智力上战胜你。他并不是在帮助你,而是在利用你摆脱那些他自己惹出的麻烦。

这种上司会突然走到李四面前,煞有介事地说:“我最信任你,我想从你们几位下属中安排一个人来做一件工作,所以要了解你们几位下属的人品和能力。我知道你很为难,但没有关系,在不妨害你的前提下,请你给我提供一些情况,我一定替你保密。”看到上司这么诚恳,李四就把各位下属的优缺点客观地向上司做了汇报。

没想到上司却把李四的意见添油加醋后对张三说:“你对李四要小心,虽然你们是同事,但他说你……你千万不要太大了。”

受到上司如此的信任,张三又把各位同事的优缺点向上司一一作了陈述。

像这样的上司,总会利用各种各样的下属,假装和你很亲密,以表示自己对下属的信任,而有些下属自以为碰上了信任自己的好上司而心怀感激,因此拼命收集情报向上级汇报。没想到上司竟用这种方法来诱骗下属互揭隐私,造成下属之间的各种矛盾,从而更有利于上司对下属的控制。

和这样的上司相处时要知道他的做法都是不道德、不合理的,采用的手段也是卑劣的。他如果让你帮忙做什么事的话,你要巧于应对,先思而后行。假如你不能做他要你做的事,你就要设法躲避,但同时又要避免触怒他,以防他日后伺机报复你。

即使他言而无信、出尔反尔,你也要始终保持冷静,处理相关的事要敏捷、老练。如果他搞阴谋诡计引起麻烦,那是他的问题,没有你的事。你要变被动为主动,让其阴谋不能得逞。如果事情引起的后果不是很严重,且不造成损失伤害,也可以听之任之;但当它的危害性可能较大时,便绝不可视之为儿戏。从这几个因素出发,综合地考虑其中的利害与得失,便能够较为明确地采取相应的方法加以防范。这不仅关系公司的利益,甚至对社会都有危害,你就要挺身而出诉诸法律。



3. 找准火候巧妙争辩

一味盲从是懦弱无能的表现，辩护不等于逃避责任。被上司批评或指责，虽然应该诚恳而虚心地听取，但并非说你一定要忍气吞声，不管他说得对不对都要全盘接受，必要时应该勇于为自己辩护，并且要做积极的辩护。

有的上司天生脾气暴躁，他的情绪很容易失去控制。这些上司经常会为了一点芝麻大的小事就对下属大发脾气，有时根本就不是下属的错误，他也会不分青红皂白地指责下属，甚至还会不分场合公开地斥责下属。如果出现了这种情况，作为这种上司的下属，你应当把握时机，积极辩护。

积极地辩护绝对不等于逃避责任。现实生活中的确有这样一些人，他们在面临麻烦的时候常用辩护来逃避责任。其实，这就是走到另一个极端了。这种推卸责任的辩护，偶尔为之尚可原谅，倘若一犯再犯，肯定会失去别人对你的信任。我们说的积极辩护并不是那种为了逃避责任的狡辩，而是一种正当的自我保护行为，是应对脾气暴躁上司的一种有效方法。因为在实际工作中，有很多时候做错了事的责任不在下级，大部分是在上司或其他人，这时就应大胆辩解。不辩解，只能使上司对你的印象更加恶化，而丝毫不会考虑到他自己也有责任。

所以，工作中尤其是下属与上司之间，在因地位不同而发生意见相左的情况下，不要害怕自我辩护会被认为是顶撞。应积极地说明理由，沉默不语只能使问题更加复杂而难以化解矛盾。

也许大多数与脾气太大的上司相处的人都曾产生过辩解的想法，可是却苦于找不到合适的时机和方法，不知道自己应该什么时候辩解，也不知道自己应该采取哪种方式辩解。

与脾气太大的上司相处的确很难，而想要向他解释事实的真相就更难。

因此遇到这类棘手的对立状态时,更应该积极辩解,明确责任。

其要点大概有如下几个方面:

一、不要畏惧。

许多人都很害怕这种上司,看到他火冒三丈的样子心里就直打哆嗦。对于那些脾气太大的上司,你千万不要心存畏惧。其实,这根本就没有必要,他脾气再大也不会活活吃了你。

经验证明:越是嚷得凶的上司,往往心越软。况且他只是脾气上来时才那样不可理喻,等到发完脾气之后就又变得心平气和了。

还有一种脾气大的上司是外强中干。正因为他们内心里不自信,不踏实,没把握,所以才借大发雷霆找回一丝余威。所以,不管怎么样你都没必要惧怕他们。

二、把握时机。

对于一个下属来说,与脾气太大的上司相处一定要学会运用灵活变通的原则。如果上司错误地指责了你,那么你应当找一个最合适的时机加以积极地辩解,这对一个下属来说至关重要。

那么,什么样的时机才算合适恰当呢?这就要根据实际情况来判断。不过,经调查研究表明,向脾气太大的上司辩解应该越早越好。辩解得越早,则越容易采取补救措施。否则,因为害怕上司的责骂而迟迟不说明,越拖越误事,上司会更生气。在上司火气正旺时急于辩解,那样只能是火上浇油,不但什么事也说不清楚,还会把事情弄得更加糟糕。

你可约他私下谈一谈,可以对你的上司这样说:“昨天,你因为我的工作出现了失误而在我的办公室当着我的下属斥责我,未免有点过火,弄得我很难堪,连我的下属也很不好意思。要知道他们对我的尊重很重要,就像我应该尊重你一样。你当众批评我,会影响我的威信,也影响我以后能力的发挥。这对你、对我、对咱们以后的工作都不利。我相信你是希望我很好地发挥我的才能的。我希望以后类似的事能到你的办公室去谈,或者当咱们俩单独相处时进行。我相信那样效果会更好,因为我会心平气和地听着你的话。”

一般来说,这样的话你的上司即使没有爽快接受,之后也会进行冷静思

