

所谓打出去的牌，就是要给人看的牌，这种牌要大、要正、要能说明问题，还要镇得住人，故称之为王牌。

# 做人

## [必须打出去的]



在荆棘密布的人生战场上要想所向披靡战无不胜，  
必须有几样硬功夫。

7张王牌就是帮助你取得成功的7面旗帜。

张

Zuoren Bixuda Chuqude  
7 Zhang wangpai

# 王牌

## [七张王牌， 打造成功人生的无敌利器]

施伟 谢凯军/编著

中国华侨出版社

所谓打出去的牌，就是要给人看的牌，这种牌要大、要正、要能说明问题，还要镇得住人，故称之为王牌。

# 做人

## [必须打出去的]



在荆棘密布的人生战场上要想所向披靡战无不胜，  
必须有几样硬功夫，  
7张王牌就是帮助你取得成功的7面旗帜。

张 施伟 谢凯军/编著

# 王牌

[七张王牌，  
打造成功人生的无敌利器]

中国华侨出版社

做人必须打出去的7张王牌/施伟 谢凯军编著.-北京:中国华侨出版社,2006.9

ISBN 7-80222-116-1

I.做... II.①施...②谢... III.个人-修养-通俗读物

IV.B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第039302号

●做人必须打出去的7张王牌

---

作 者:施伟 谢凯军

责任编辑:李晓娟

策 划:万剑声

版式设计:丽泰图文设计工作室/桃子

经 销:新华书店

开 本:640x960毫米 1/16开 印张/17 字数/280千字

印 刷:中国电影出版社印刷厂

版 次:2006年9月第1版 2006年9月第1次印刷

书 号:ISBN 7-80222-116-1/G·98

定 价:26.80元

---

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼 邮编:100029

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:64439708

## 告诉别人你是一个能成事的人

有些东西应该藏而不露，那叫成熟，叫有城府；有些东西却必须露而不藏，不仅应该让人看见，而且必须像旗帜一样高高举起，最好使之成为你的一种符号，一种身份的代名词，这也叫成熟，也叫有城府。

有一个成语叫“衣锦还乡”。楚霸王项羽解释说，富贵如果不还乡，则如“锦衣夜行”。我们在此暂且不探讨“锦衣”与“还乡”之间的人生哲理关系，单说“锦衣夜行”有什么不好：穿着新衣服晚上行走路人便看不出来，看不出来“新衣服”也就失去了其应有的意义。

所谓打出去的牌，就是要给人看的牌，这种牌要大，要正，要能说明问题，还要镇得住人，让人一说就竖大拇指，故称之为王牌。

王牌，就是必须高高举起的旗帜，就是应该穿给人看的“新衣服”！

# 做人必须打出去的 7 张王牌

ZUORENBIXUDACHUQUDE7ZHANGWANGPAI

- 第 1 张王牌：靠得住——做人的金字招牌
- 第 2 张王牌：宽胸襟——能容人才能容天下
- 第 3 张王牌：善结缘——左右逢源方能事事顺达
- 第 4 张王牌：厚而精——做人要厚道，办事要精明
- 第 5 张王牌：高心气——志存高远，生气不如争气
- 第 6 张王牌：好共事——求同存异，单打独斗难成气候
- 第 7 张王牌：能办事——做人要有几样真本事

## 第一张王牌

# 靠得住——做人的金字招牌

靠得住是做人的一种素质，也是一种智慧，更是做人的一面金字招牌。

靠得住，才能被人信任，被人信任才能获得机会，有机会才能展现和锻炼自己的能力，有能力才能创造一番事业——这是一条生存与发展的必由之路，适用于任何时代。

谁都想出人头地，做一番轰轰烈烈的大事，但是，一个人能否成大事是由众多因素决定的。其中，可靠处处受信任是至关重要的基础部分，而一个不讲信用、做事不负责任、说话不算数的人，就不可能通过这一关。

1. “诚”则“信”，“信”则“立” / 010

2. 脚踏实地的人最容易获得机会 / 013

3. 能吃小亏才有可能获得长远利益 / 015

4. 忍让为先，以德服人 / 019

5. 承诺了就别再找任何借口 / 021

6. 义气为先，名利在后 / 025

7. 在他人患难之时伸把手 / 028

8. “孝敬”是你身后的金匾 / 030

9. 宁可人负我，不可我负人 / 032

10. 贪小利常常会让自己颜面无光 / 034

11. 宁可吃亏也不能伤情义 / 035

12. 耍小聪明者最难让人重用 / 038

## 第二张王牌

# 宽胸襟——能容人才能容天下

人与人不一样，事与事有区别，不可能人人都合我们的心思，事事都如我们所愿，但是，生活还得继续，我们依然每天要与人交往，每天要办事，解决这一矛盾的惟一途径就是学会宽容。能容人才能与人相处，才能最终容天下。

宽胸襟是一种做人的肚量，也是一种修练之后的大悟大彻。求同存异，是不变的生存法则。懂得宽容他人，其实就是善待自己。

胸怀宽广，是一个人心态处世风格的整体反映，没有人不喜欢与这样的人打交道，他的周围是充满人气。

- 1.能大亦能小，能伸亦能曲 / 044
- 2.以德报怨乃大丈夫所为 / 047
- 3.眼睛里揉得进沙子方能成大事 / 048
- 4.饱满的谷穗总是低着头 / 050
- 5.嫉妒会堵死自己进取的通路 / 052
- 6.沉得住气，才能发得了力 / 055
- 7.得理饶人最聪明 / 058
- 8.给对手留面子就是给自己留后路 / 062
- 9.着眼现在和将来，不计前嫌 / 065
- 10.做人不能太明白，表现不能太精明 / 068
- 11.大强示弱则更强 / 072
- 12.不争一时短长，不计眼前得失 / 076
- 13.不要只盯着别人的缺点 / 079
- 14.落井下石伤人更伤己 / 081
- 15.争执：解决问题最糟糕的方式 / 083

## 第三张王牌

# 善结缘——左右逢源方能事事顺达

朋友多可以互相帮忙，共同发展；朋友越多可供选择的路就越多，办事就会愈发通畅、快捷，成功机率就会大大增加。而少树敌会使自己少受一些恶意攻击和损伤，会减少许多不必要的麻烦。

善于结缘，多交朋友，编织一张结实的“关系网”，就能聚集自己的人脉，使自己做人如鱼得水，做事左右逢源，一生顺达、事事如意。

- 1.多个朋友多条路，多个仇人多堵墙 / 086
- 2.因特网要上，“关系网”也要织 / 089
- 3.好风凭借力，借梯能登天 / 091
- 4.晴天留人情，雨天好借伞 / 095
- 5.老乡关系：剪不断的乡情 / 097
- 6.雪中送炭胜过锦上添花 / 101
- 7.记住对方的名字 / 102
- 8.关心对方最关心的 / 105
- 9.交友不拘泥，诤友不能缺 / 107
- 10.距离不可太远，也不要太近 / 109
- 11.交友不挑剔，心中尺度明 / 111
- 12.滥交祸患大，不可不设防 / 113

## 第四张王牌

### 厚而精——做人要厚道，办事要精明

厚道不是愚钝、蠢笨，不是死心眼，一根筋，厚道是一种为人处世的实用大智慧，是让人信服并且愿意与之交往的一张王牌，是我们聚积人脉、获得机会的“吸铁石”。精明不是耍滑头、玩小聪明，更不是使小伎俩坑害别人，精明是解决问题使双方获利从而实现“双赢”的必要手段，真正的精明应该体现在结果上而不是过程中，是别人感觉很舒服却看不出来的东西。

1. 以力服人不如以理服人，以理服人不如以德服人 / 118
2. 做人要厚道，做事要精明 / 122
3. 打人不打脸，揭人不揭短 / 126
4. 顺势而为，识时务者为俊杰 / 128
5. 借力打力，不偏不倚中间行 / 130
6. 化解难题，四两拨千斤 / 133
7. 大智若愚，大巧若拙 / 134
8. 顺着别人成全自己 / 137
9. 学点“太极推手” / 141
10. 看透未必就要说透 / 143
11. 厚道不等于没原则 / 144
12. 树大招风，枪打出头鸟 / 147

## 第五张王牌

### 高心气——志存高远，生气不如争气

俗话说人争一口气，佛争一柱香。看到别人功成名就，有名车有别墅有丰厚的收入，我们该怎么办？眼红、生气是无济于事的，那样永远也没有机会超过别人。天下没有免费的午餐，别人的大富大贵、腰缠万贯也不是从天上掉下来的。生气不如争气，相信自己，别人能我们也能，化心动为行动，做人只有志存高远，才能有所成就。

- 1.心动不如行动 / 152
- 2.梦想，人类不能缺少的动力与激情 / 154
- 3.风水轮流转，总会到咱家 / 156
- 4.自己不言败就没败 / 158
- 5.设定一个目标，给自己一个奔头 / 161
- 6.做人就得有点不服气的劲头 / 164
- 7.苦难是一种宝贵的财富 / 167
- 8.贫穷是一种“传染病” / 172
- 9.困境只能困住无志之人 / 174
- 10.执着+毅力=生存 / 178
- 11.自卑是为无为者的专利 / 181
- 12.没有谁注定是平庸之辈 / 184
- 13.可以藏傲骨，不可有傲气 / 186
- 14.志向再大也要脚踏实地 / 188

## 第六张王牌

### 好共事——单打独斗难成气候

好共事不是简单的好说话好脾气，而是优势互补、求同存异的生存策略与艺术。好共事，能够与人和谐相处，是人與人合作的基础，也是成就大事的必然选择。

合作已成为社会发展的必然要求，那种想凭借一己之力，靠单打独斗成事的个人英雄主义，已经不适应时代的步伐，不与人合作或者不会与人合作就不可能成大气候。

- 1.学会和人抬水喝 / 194
- 2.优势互补，1+1 大于 2 / 197
- 3.站在对方的立场上看问题 / 199
- 4.突破“已有的圈子”寻找合作伙伴 / 201
- 5.协作是人最重要的能力之一 / 206
- 6.独角戏不好演 / 208
- 7.求同存异，世界更精彩 / 210
- 8.一根筷子易折，十根筷子难断 / 212
- 9.别以为只有自己最能耐 / 213
- 10.吃独食不香，与人分享才能长久 / 216
- 11.做好人但不充好人 / 220
- 12.好共事不是盲目服从 / 222
- 13.各耍心机，合作只能“双亏” / 223

## 第七张王牌

# 能办事——做人要有几样真本事

靠天靠地靠关系，不如靠自己。做人不能全是虚的，有本事、能办事，才能在社会上稳住脚跟。一切都会改变，唯有真才实学是别人无法抢走的，也无须担心时运不济。没机会时我们可以韬光养晦为别人服务，那时我们是一块有价的“香饽饽”；逮着机会立刻就能趁势而起，那时想停都停不住。

- 1.有文凭，更要有水平 / 229
- 2.有才华，更需要务实 / 232
- 3.一招鲜，吃遍天 / 235
- 4.说话的分量取决于自身的实力 / 237
- 5.做人做事，凭的是真功夫 / 239
- 6.准备越充分机会越多 / 242
- 7.扬长避短，经营自己的优势 / 244
- 8.再有能耐也不可逆势而为 / 247
- 9.贪多嚼不烂，样样通样样松 / 250
- 10.“夹生饭”，最难办 / 252
- 11.有本事让别人去说，不可自卖自夸 / 254
- 12.关键时刻要出招，办法总比问题多 / 256



# 第1张王牌

## 靠得住 ——做人的金字招牌



靠得住是做人的一种素质，也是一种智慧，更是做人的一面金字招牌。

靠得住，才能被人信任，被人信任才能获得机会，有机会才能展现和锻炼自己的能力，有能力才能创造一番事业——这是一条生存与发展的必由之路，适用于任何时代。

谁都想出人头地，做一番轰轰烈烈的大事，但是，一个人能否成大事是由众多因素决定的。其中，可靠处处受信任是至关重要的基础部分，而一个不讲信用、做事不负责任、说话不算数的人，就不可能通过这一关。

---

## 1. “诚”则“信”，“信”则“立”

诚信的重点在于“诚”先“诚”才能“信”。人无信不立，中华民族历来把诚实守信作为立身处世之本，这是一种习惯性文化，是谁也违背不了的。

孔子曾经说过：“人而无信，不知其可。”只有诚实守信的人才能得到别人的尊敬和信任。孔子的门徒曾子，听说妻子为了让孩子听话，哄孩子说要杀猪给他吃，就真的杀了家里惟一的一头猪，怕的是大人说话不算话，影响到孩子将来的发展，因为他深深懂得“人无信不立”的道理，即使对自己的孩子，也不能失信。商鞅变法时，为了树立威信，推行改革，在国都南门口立了一根三丈长的木头，并当众许下诺言：能把这根木头搬到北门的人，赏五十金。很多人不相信。有一人抱着试试看的态度将木头搬到北门口，商鞅果真当面赏了他五十金。商鞅的这一举动树立了威信，取得了百姓的信任，让百姓相信他是个说话算话的人，而他更深层的目的在于推行自己的改革。后来商鞅的变法取得了成功，使得秦国逐渐地强大起来。这和他言而有信有很大的关系。

轻易许下诺言而又失信的人也很多，他们成为人们嘲笑和谴责的对象，而失信的人也因此付出了很大的代价。明代《郁离子》一书中记载了一则一个商人因失信而丧命的故事：某商人过河船沉，他拼命呼救，渔人划船相救。商人许诺，你如救我，我付你 100 两金子。渔人把商人救到岸上后，商人只给了渔人 80 两金子，

渔人谴责商人言而无信，商人反而斥责渔人太过贪婪，渔人无言而走。后来商人又乘船遇险，再次遇上渔人。渔人对旁人说：他就是那个言而无信的人。众渔人停船不救，商人被淹死在河中。我们虽然不提倡见死不救，但可以看出商人的死和他不讲信用密切相关。

虽然在物欲横流的今天，诚信在人们的眼中淡化了，然而我们仍然生活在这个地球上，我们人类仍然需要相互交流，不断交往，因此，诚信在现代社会还是很重要的，是无以替代的。假如每个人都带着虚假的面具，假如人与人之间都在编造谎言，彼此互相猜疑，彼此不信任，那么世界肯定会暗无天日，我们也会感到无所适从，不知道如何与人交往，不知道该如何在世界上立身。因此，诚信是我们必不可少的品德，它应该而且必须在现代这个经济社会中起到至关重要的作用。

现代人需要拥有的品质很多，但是以诚信为最重要。在现实生活中，讲信用的人受到尊重和信任的事情很多，但因失信而遭人唾弃的例子也屡见不鲜。无论是爱情、生活、工作与学习的哪一个场合，缺乏诚信就没有人格魅力，就没有真正的“身价”。外在财富、容貌和职位可以影响别人对你的评价，但你若无诚信，你的外部条件只能使你更加遭人反感；你若有诚信，这些外部条件就会加倍地放大你的人格魅力。

现在来看看赫赫有名的罗特希尔德家族财团创始人梅耶·安塞姆给我们带来的一个关于诚实的故事。

18 世纪末，梅耶·安塞姆生活在法兰克福著名的犹太人街道上，这里的人过着卑微和屈辱的生活，他的同胞们在这里遭到令人发指的迫害，生命的尊严遭到随意的践踏。虽然关押他们的房门已经被拿破仑推倒了，但那时犹太人仍然要在规定时间内回到家里，否则将被处以死刑。在这种情况下，安塞姆开始创建了自己的罗特希尔德事务所，他在一个小角落挂了一个红盾，就在这里

开始了他的借贷生意。

当时，当地的富豪兰德格里夫·威廉被拿破仑从赫斯卡塞尔地区赶走的时候，把他的 500 万银币交给了安塞姆——这个他可以信赖的人。安塞姆为了保住这笔钱，就把它埋在后花园里，等敌人撤退后，他再以合适的利率把它们贷出去。等威廉返回时，安塞姆就把这笔钱连本带息还给了他。这使威廉喜出望外，他认为，事隔多年，又没有凭据，钱是不可能要回来了。罗特希尔德基于诚信经营信贷为务，最终办成了横跨欧陆的大型银行集团。

现在罗特希尔德家族世代代的成员，不管在生活上还是在事业上，没有一个人给家族诚实的名誉抹过黑。

正是因为正直的品格，可靠的信用，才使许多公司几十年甚至几百年的名字不倒。这些名字就像商标和专利一样，成了诚实可靠的同义语。没有人会去怀疑他们的产品是怎样制造出来的，也没有人会去检查带有这些标志的产品的质量和可靠性。因为这些名字就是质量可靠的象征，就是最好的广告。

在一个印第安人生活的地区开设一个店铺，这是一个名叫苗智卡拉的美国人的一个奇想。可是店铺开始却吸引不来顾客，这里的印第安人只看不买。过了一段时间，当地的印第安酋长来了，他对苗智卡拉说：“把你的货物拿来看看。我要给妻子买一条毯子，给我的孩子买一块印花布……”。“我的毯子需要付三块貂皮，印花布需要付一块貂皮。”苗智卡拉诚恳地说。

第二天，酋长背来一个大包，包里全是貂皮。“我来买你的商品了。”他从包里抽出四块貂皮，放在柜台上，稍稍犹豫了一会儿，他又抽出第五块，这是一块特别珍贵、特别稀有的貂皮，他把它也放在柜台上。“已经够了，”苗智卡拉把它推回去，“我的商品只值四块的。”这时，酋长的脸上露出了满意的神色。

然后酋长跨出门去，朝他的族人喊道：“我的族人们，来跟他做买卖吧，他不会欺骗我们印第安人的！他不是个贪心的人！”