

全国优秀畅销图书

大智慧书坊

将会与《菜根谭》一样走进千家万户，广为流传……

处世之道



本书的每则忠告
都在颠覆着人们习以为常的俗念

青云◎著

◎●助你在险象环生的是非场中出入逍遥，纵横自在。

当众拥抱敌人。

助人一臂，日后获利。

知己知彼，百战不殆。

识时务者为俊杰。

中国民族摄影艺术出版社

《》一样走进千家

处世之道



江苏工业学院图书馆
藏书

助人一臂，日后获利。
知己知彼，百战不殆。
识时务者为俊杰。

●助你在险象环生的是非场中出入逍遥，纵横捭阖。

本书的每则忠告
都在颠覆着人们习以为常的俗念

青云◎著

中国民族摄影艺术出版社

责任编辑:马郁翠

装帧设计:蔡式荣

图书在版编目(CIP)数据

处世之道/青云 著. —北京:中国民族摄影艺术出版社, 2004. 9

(大智慧书坊)

ISBN 7-80069-618-9

I. 处... II. 青... III. 个人—修养—通俗读物

IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 090070 号

中国民族摄影艺术出版社出版发行

(北京市和平里北街 14 号 邮编 100013)

长沙鸿发印务实业有限公司印刷

各地新华书店经销

2004 年 11 月第 1 版

2004 年 11 月第 1 次印刷

开本:880×1230 毫米 1/32

印张:35.75

字数:1194 千字

印数:1—4000

ISBN 7-80069-618-9/Z·55

定价:75.00 元 (全三册)

目 录

一、知己知彼篇	(1)
知己知彼，百战不殆	(1)
把敬业变成习惯	(3)
“斗争”是一种“人我平衡”	(5)
助人一臂，日后获利	(7)
千万别入错行	(9)
别轻易转行	(11)
当众拥抱你的敌人	(13)
斗气不如斗志	(15)
要有“马屁”经，不必当“马屁”精	(17)
从人性的角度来了解上司	(19)
人人皆有奴性	(21)
成为功臣，就该小心了	(23)
好心也会招来祸端	(25)
有力量才有开口的权利	(27)
“善意”也会惹来“杀机”	(29)
魔鬼型的主管是福星	(31)
不要在工作上被人看轻	(33)
不要有“怀才不遇”的想法	(35)
靠实力，不要靠派系	(37)
把自己当成老板	(39)
全力以赴，迎接工作上的种种“测试”	(41)
“新官上任三把火”有必要	(43)

二、积极心态篇	(44)
弱者也有片天	(44)
好马照吃回头草	(46)
妥协不是投降,也不是屈服	(48)
识时务者为俊杰	(50)
好汉要吃眼前亏	(52)
“不好意思”,庸人自扰	(54)
一错再错,日子难过	(56)
纵容自己就是毁灭自己	(58)
驾驭自己的优缺点	(60)
世间至毒是“迷汤”	(62)
每天保持平静的心情	(64)
战则败,不战则胜	(66)
不可有“妇人之仁”	(68)
做橡皮泥,不做石头	(70)
有仇不报是君子	(72)
人在屋檐下,一定要低头	(74)
最后的胜利才是真正的胜利	(76)
好死不如赖活	(78)
留一点空间给你的主管	(80)

三、人际关系篇	(82)
会给面子,也会做面子	(82)
给人面子,你也会有面子	(84)
欺善怕恶是人情	(86)
善恶并存的人性	(88)
没有绝对的天使或魔鬼	(90)
性格也会互相吞食	(92)
给朋友钱,不借朋友钱	(94)
贴心就好,不必知心	(96)
一回生,二回半生不熟,三回才全熟	(98)
人情变化,有迹可探	(100)
不能靠“亲情”成就事业	(102)
“老朋友”也会变成“新敌人”	(104)
道义不可掺上利益	(106)
好意不一定会有好结果	(108)
环境在变,人情也在变	(110)
失去条件,就失去权力	(112)
不必奢望别人“不念旧恶”	(114)
在压力之下,友情也会变质	(116)
发挥“正义”要讲求方法	(118)
“强者”注定寂寞	(120)
当心有舌如剑	(122)
以“播种”的心情来经营人际关系	(124)
有“礼”走遍天下	(126)
多赞美别人	(128)
勿仇小人,勿媚君子	(130)
建立一个“朋友档案”	(132)
朋友也分“三六九”	(134)
交朋友当选“苦口良药”	(136)
保持交朋友的弹性	(138)

四、能方能圆篇	(140)
勿轻易当和事佬	(140)
直言直语,伤人伤己	(142)
柔性坚持,无可抵挡	(144)
人微言轻少开口	(146)
做乌龟胜过做刺猬	(148)
宁拜人为师,勿好为人师	(150)
嫉恶如仇,与人结仇	(152)
遇强示弱,遇弱示强	(154)
想出头,就不要强出头	(156)
场面话——可说不可信	(158)
“一见如故”时就“保持距离”	(160)
变脸如翻书,好处多	(162)
把喜怒哀乐放在口袋里	(164)
做好人,但不可做滥好人	(166)
见人说人话,见“鬼”说“鬼”话	(168)
求胜不如求败	(170)
多听少说常点头	(172)
给人好处要给得恰到好处	(174)
装聋作哑,不战而胜	(176)
诈死装败求生机	(178)

五、能屈能伸篇	(180)
用自己的脚走出低谷	(180)
顺应环境,少走弯路	(182)
中规中矩,赢得尊重	(184)
天降大任	(186)
将勤补拙,一飞冲天	(188)
精诚所至,金石为开	(190)
兔子资质,乌龟做法	(192)
吃人嘴软,拿人手短	(194)
不被人骗,我不骗人	(196)
哪里跌倒,就在哪里站起来	(198)
巧用“致命的吸引力”	(200)
积极有为,否极泰来	(202)
以戒慎的心情延缓“盛极而衰”的时间	(204)
碰到困难,绝不轻言退却	(206)
做事切勿“率性而为”	(208)
尊重别人的“领土范围”	(210)
不打无把握之仗	(212)
拉长战线,相时而动	(214)
被激怒,就会被消灭	(216)

六、进退自若篇	(217)
柔性坚持,水能克刚	(217)
猛虎入林,人人喊打	(219)
进退之间,奥妙无穷	(221)
一“疲”天下无难事	(223)
主角配角都能演,台上台下都自在	(225)
忍一时,争千秋	(227)
放下包袱,气死秀才	(229)
放低姿态,消除嫉妒	(231)
平心静气少出错	(233)
吃独食? 当心噎着	(235)
控制自己的情绪	(237)
健康是赚钱的老本	(239)
逢山开路,遇水架桥	(241)
一鸟在手,胜过十鸟在林	(243)
积沙成塔,集腋成裘	(245)
以“播种”的心情来经营事业	(247)
借用别人的智慧来做事	(249)
套用别人的成功模式	(251)
找一位对手来跟	(253)
吃小亏占大便宜	(255)

七、生存智慧篇	(257)
了解中国人的处事风格	(257)
父母不是万灵丹	(259)
警惕这几种人	(261)
用“打听”来看人	(263)
用“投其所好”来看人	(265)
用“时间”来看人	(267)
顺着毛摸,老虎也成猫	(269)
生于忧患,死于安乐	(271)
没有白吃的午餐	(273)
赢即是输,输也是赢	(275)
正视自己的弱点,躲避别人的陷阱	(277)
把反省自己当成每日的功课	(279)
诚实地认错	(281)
不要雪上加霜	(283)
自己发光,不要等别人来磨亮	(285)
自卖自夸是好事!	(287)
永远保持清醒	(289)
勿以事小而不为,不因钱少就不赚	(291)
只要五毛钱,不要一块钱	(293)
天下没有“好赚”的钱!	(295)

八、权谋智慧篇	(297)
助子楚,吕不韦长期投资	(297)
惊弓鸟,魏加说楚换大将	(300)
猛项羽,破釜沉舟战巨鹿	(302)
胯下辱,韩信一忍成大业	(304)
求贤才,燕昭王千金买骨	(306)
辱勾践,伍子胥谏勿轻越	(308)
施离间,陈平计解荥阳围	(310)
寻明主,酈食其求见刘邦	(312)
楚汉争,项羽兵败刎乌江	(314)
测忠诚,萧何自污得善终	(317)
御外敌,曹刿以人性论战	(319)
辞封赏,介子推避居深山	(321)
任三良,穆公拖迟多斟酌	(324)
避祸害,冯欢代筹狡兔窟	(326)
装糊涂,齐威王一鸣惊人	(328)
挣前途,汗明以骏马言志	(330)
失商鞅,魏王悔不听臣言	(332)
立楚王,项梁抗秦有名分	(334)
龙种说,刘邦初起异象多	(336)
入关中,约法三章安民心	(338)
宴鸿门,项羽大意失杀机	(340)
逢盗险,陈平示无解危机	(343)
杀功臣,韩信命丧萧何手	(345)
师黄老,萧规曹随奠汉基	(348)
远周勃,文帝正天子威仪	(351)
责无礼,吴王濞险揭叛旗	(353)
七国乱,晁错受诛乱未平	(356)

一、知己知彼篇

知己知彼，百战不殆

孙子兵法上说：知己知彼，百战百胜。

这句话原则上是没错的，但多少人能做到这一点呢？

很多人自以为知己又知彼，事实上是既不知彼且不知己，或是知彼却不知己。

我们很难去比较“不知彼且不知己”以及“知彼却不知己”何者付出的代价较大，因为任何事都有偶然，但就实际面及人性面来看“知彼却不知己”有可能付出较大的代价！理由如下：

——不知彼且不知己的人不一定会有所行动，因为“未知”会让这种人因为害怕而怯于行动，或仅做有限的行动，就算有所行动，也有可能在遭到困难打击时立即退缩。因“不知彼且不知己”导致行为保守、谨慎是人性的通象，但却也因此而保全了自己，减少损失。

——知彼却不知己的人最大的问题是，常常在知彼之后，自认为时机成熟、条件成熟，因而采取行动；这种状况之下的行动并不是没有成功的可能，但是失败的机率却很大。因为缺乏“知己”下的“知彼”会让人陷入一种假理性的思考之中，认为一切都经过了评估，一切都在掌握之中！殊不知在不知己的状况下，知彼已失去了意义，反而成了致命的吸引力，只会让人毫不回头地飞蛾扑火！

因此之故，知己比知彼更重要！

这话并不是说为了知己，知彼就不重要了！因为若仅知己而不知彼，则“知己”将使自己更退缩，本书主张的“知己”是和“知彼”相对应，是有现实思考的。之所以提出这样的观点，是因

为大部分人都有以下的毛病：

——自以为是；这种人有的对自己有某种程度的了解，也过度自信。固然能力高强的人有可能一路过关斩将，但也因为不知自以为是也是一种缺点，而在环境产生变化时应对失误而失败。另外一种人是完全以自我为中心的无知者，以无知为知，盲人骑瞎马，不败才怪！

——自我逃避；这种人不愿面对自己的优缺点，怕性格、人格、能力上的残酷现实破坏他对未来的美丽梦想，以为不去面对，这些缺陷就不存在。

——自我欺骗；这种人深知自己性格、人格、能力上的缺陷，却告诉自己那是不确实的，自己是优秀的；这种自我欺骗长期积累下来，自己便相信了这些自己编造的谎言，甚至认为自己是超人，是完美的。

人若不知己，则“知彼”会让人产生一厢情愿的偏差，看到的并不是真实的“彼”；好比一个眼睛散光的人，看到的影像终究不是实像，这样的知彼是缺乏现实意义的。

因此必须有“知己胜于知彼”的观念，能知己则能客观真实地知彼，也能在恰当的时候采取行动——或者根本不采取行动！

要知己不易，因为那是一种接近修行的境界，但血迹却可以让我们加速到达这种境界——不过也有一些人永远到达不了这种境界！

处世忠告：

知彼而不知己，会让人陷入一种假理性的思考之中，做出飞蛾扑火的动作。



把敬业变成习惯

曾在报纸上看到一位企业主的感慨。

他感慨现在的年轻人敬业精神不若以往，工作漫不经心，犯了错也说不得，要求多了，便一走了之！

他说，能虚心学习，苦干实干而且认真负责的实在不多。他并且忧心忡忡地说：“再这样下去，我们的社会怎么得了！”

他所说的有无夸大不得而知，如果真的如此，那么我们的社会的确有令人担忧之处。不过在此不谈这个问题，何况这个问题也非你我所能解决。但是记住一个事实——如果你在工作上能敬业，并且把敬业变成习惯，那么保证你一辈子受益。

首先从“敬业”二字讲起。

所谓“敬业”就是敬重你的工作！在心理上则有两个层次，低一点的层次是“拿人钱财，与人消灾”，也就是敬业是为了对雇主有个交代；高一点的层次是把工作当成自己的事，甚至揉和了使命感和道德感。而不管是哪个层次，“敬业”所表现出来的就是认真负责——认真做事，一丝不苟，并且有始有终！

大部分的人初进社会，做事都是为了雇主而做，不过这并无大关系，你出钱我出力，本该如此；但也有一些人认为能混就混；反正老板倒了又不用我赔，甚至还扯老板后腿！事实上这对你自己并没有什么好处；我认为，“敬业”看起来是为了老板，其实是为了自己，因为敬业的人能从工作中学得比别人多的经验，而这些经验便是你向上发展的踏脚石，就算你以后从事不同的行业，你的工作方法也必会为你带来助力！因此，把敬业变成习惯的人，从事任何行业都容易成功。

有人天生有敬业精神，任何工作一接上手就废寝忘食，但有些人的敬业精神则需要培养和锻炼，而我要告诉你的是！如果你自认为敬业精神不够，那么就应趁年轻的时候强迫自己敬业——以认真负责的态度做任何事！经过一段时间后，敬业就会

变成你的习惯！把敬业变成习惯之后，或许不能为你带来立即而可观的好处，但可以肯定的是，把“不敬业”变成习惯的人，他的成就相当有限，因为他的散漫、马虎、不负责任的做事态度已深入他的意识与潜意识，做任何事都会有“随便做一做”的直接反应，结果不问也就可知了；如果到了中年还是如此，很容易就此蹉跎一生！

所以，“敬业”短期来看是为了雇主，长期来看是为了你自己呀！

此外，敬业的人还有其他好处：

——容易受人尊重，就算工作绩效不怎么辉煌，但别人也不会去挑你的毛病，甚至还会受到你的影响哩！

容易受到提拔，老板或主管都喜欢敬业的人，因为这样他们可以减轻工作的压力，你敬业，他们求之不得哩！

现在的工作机会比以前多，因此常有企业招募不到员工的情形，你千万不要以为到处都有“爷去处”而对目前的工作漫不经心，也不要因为不怎么喜欢目前的工作而一日混一日，你应该趁此机会，磨炼、培养你的敬业精神，这是你的资产呀！

处世忠告：

把敬业当成习惯，短期来看是为了雇主，长期来看是为了自己。



“斗争”是一种“人我平衡”

廖先生和吴先生是死对头，廖先生是总经理，吴先生是副总经理，二人虽然能力不相上下，但廖先生却是公司的“当权派”，光是“总经理”三个字，就让他在和吴先生的人际斗争中，占了不少优势及便宜。不过，由于环境的变化，吴先生纠集了若干公司里的亲密干部，有把廖先生拉下宝座的意思。廖先生不是聋子，当然知道这些对他不友善的动作，可是二人见了面，仍然非常热络，有说有笑。

不久，春节来了。聚餐时，廖先生和吴先生同桌，也相互敬酒，但开春的新年团拜，吴先生却没有到，连董事长都表示“关切”。事后，吴先生问主办此团拜的廖先生为何没通知他，廖先生连声说“有通知”，不久之后又说“承办人员疏忽，漏掉了”！吴先生听了也无可奈何……

总经理和副总经理其实是应该互相合作的，可是常见到的情形却是：表面和谐，私下互斗；当然也有明也争暗也斗的。

互斗是人性之常，尤其是旗鼓相当的双方。这倒不完全是为了争夺对方的资源与地盘，反而保卫自己资源与地盘的成分较高。双方若实力悬殊，则较少发生这种争斗，因为弱不敌强，争斗只会导致自己灭亡；强也因为看不上“弱”的一方的种种，加上“胜之不武”，因此也不大会去找“弱”的麻烦，二者因为没有直接利益的冲突，反而互相尊重，各有一片天！你看，总经理会和工友斗吗？工友会去向总经理挑战吗？

二人互斗固然是双方为了生存上的安全感和利益，但二人的角色有时也是“上级”（董事长）的安排，因为二人互斗，都会挟董事长自重。手段高明的董事长面对这种情形当然向双方都表示“支持”，因为二人都会把对方的大大小小的事情告诉董事长，于是董事长什么事都知道，一切都在掌握之中，此中玄机，有时连当事人都猜不透呢！

另外,值得“解读”的是:这二人虽然彼此不服,既争且斗,但表面上却又很热络。

这是一种很微妙的人性现象,就是“绝不撕破脸”,因为谁先翻脸,给对方当场难堪,谁就没风度、没气度,反而使自己处于劣势;何况弄僵了,逼得对方摊牌决战,自己也不一定占得了便宜。再怎么讲,二人在工作上还是有互为依存的关系,这“食物链”是不能随便就把它破坏的。所以,在成人的社会里,仇人相见,还是要握手寒暄,互祝对方“升官发财”,顶多是不理睬。政治人物最会这一招!

还有一点是总经理否认漏掉通知,事实上,未邀副总经理参加团拜绝对不是疏忽,根本是故意的,这么做有三个可能的目的:

——造成副总经理“失势”、“赌气”(所以才不来)的假象,让员工们去私下猜测议论,并打击对方的士气。

——造成董事长对副总经理的“恶感”,因为董事长在,副总经理不来,这简直是“不尊重”董事长!

——逼对方“出手”,好落以口实,并藉了解对方的实力及能力。

这些事只能暗着做,不能明着说,所以副总经理向总经理兴师问罪,总经理当然否认。但因为纸包不住火,所以事后再把过错推到承办人员身上,副总经理吃了亏也不能怎样!

这种斗争是人类社会的常态,也因为如此,社会才能进步,这种斗争与其说是恶性的,不如说是一种巧妙的“人我平衡”,因此切忌轻易去打破这种平衡,否则自己不见得能得到好处。

处世忠告:

别人斗你,有时目的不是你的资源,反而是为了自保。

