

观人于微而知其著
患难见真情,新法测人心
学做“某些人”,对付“各种人”
将危机转“危”为“机”

“老滑头” 处世



览千古风云
史著青文
掩长卷沉思
方与圆有道
环境变了
人心变了
针对新世态
处世有新法
能在当今社会关系中
穿梭自如
乃是人生一大境界
本书尽收天下
最新处世名篇
令你平步青云.....

老成 编著

114739

C912.1
149

老头滑世

江苏工业学院图书馆
藏书章

老成 编著

LAOHUATOUCHUSHI

图书在版编目(CIP)数据

“老滑头”处世/老成编著. —乌鲁木齐: 新疆人民出版社,
2003.9

ISBN 7-228-08290-7

I.老... II.老... 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(2003)第 080172 号

责任编辑 衣 壮

封面设计 张 蕾

“老滑头”处世

老 成 编著

出 版 新疆人民出版社

发 行 新疆人民出版社

地 址 乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮 编 830001

电 话 (0991)2816212 2825887

印 刷 广东科普印刷厂

开 本 850×1168 1/32

印 张 14

版 次 2003 年 9 月第 1 版

印 次 2003 年 9 月第 1 次印刷

印 数 1-10 000 册

ISBN 7-228-08290-7

定价:24.80 元



目 录

第一章 针对新世态 处世有新法

1. 针对新的生存环境,精于谋略,善于运筹……………(3)

愚人之所以失败,败在缺乏思考。聪明的“老滑头”事无巨细必加审察,对特别深奥或可疑之事尤其详加斟酌,有时则能通过现象透视其本质。他们的思考比起一般的思考来更要入木三分。

2. 患难见真情,新法测人心……………(6)

古人说:“居心叵测,甚于知天,腹之所藏,何从而显?”答曰:在患难之时。

通过逆境来检验人心,尽管代价高、时日长,又过于被动,然而其可靠程度却大于依靠推理所下的结论。因此,激流之时测度人心不失为一种稳妥的方法。

3. 当今最要提防口口声声以你的“利益”为重的人…(10)

最糟糕的受骗莫过于此。为货物质量所欺,不如为货物价格所骗。这种事最需要审慎明察。辨货与识人是有区别的。能洞察他人气质,分辨其性情是一门伟大的艺术。研读人性,应如精读一本书一样读透。

4. 观人于微而知其著 (13)

辨别金属可听其音，辨别人可听其言。言辞能透露人的品格，行为能透露人的东西则更多。在这方面欲有所获，需要极其的小心谨慎、深刻的观察和鉴别能力。

5. 逆向思维识人术 (17)

对于口里说要行好事，实际上却做坏事的人，有一种很好的识别方法：观其表面之意而作反解，即可识破其虚假勾当。逆向思维的角度，能让我们从一个笼罩着光环的好人好事的反面去发现从正面很难看见的背影，从而避免轻信所带来的失误。

6. 隐退静观辨真相 (21)

张扬的敌手未必险恶，难对付的是外表柔弱的奸邪之徒，因为他容易让我们因疏忽而遭暗算。虽然柔弱之人未必心照，但对他们更应多多防范。

7. 学做“某些人”，对付“各种人” (25)

世界是丰富多彩的。同样，人物也是各种各样的。在这样一个复杂多变的社会里应该学会适应、学会处理与许多人之间的关系，更要学会去做“某些人”。

8. 防病胜过治病 (32)

获得坏名声相当容易，因为坏事易令人相信且难以抹掉。让审慎的人避免这些，注意那些庸俗傲慢无礼的言行，因为防病胜过治病。

9. 小心！躲开背后的袭击 (35)

大千世界，芸芸众生，错综复杂的人际关系，高深莫测的人际社会心理，不容你不正视，不容你不细心对待。因此，为人处世还有很重要的一方面，即在这复杂的人际



关系中,掌握攻防的技巧,躲开背后的袭击。

10. 绕过各种陷阱 (39)

在上班族漫长的岁月中,不得不与形形色色的各种人物打交道,同时也免不了会遇到出卖、敌意、中伤等种种料想不到的事情,犹如设在你面前的口口陷阱。如果事先预料这些事的发生,并一一克服,便能安度职业生涯。

11. 处惊不变,应时自守 (43)

上司难处,同僚难防,这是许多纵横家的人生遭遇。每个人都想逮住别人的“狐狸尾巴”,要想逮住别人的尾巴,自己就必须先学会夹着尾巴做人,不然别人的尾巴没逮着,自己的尾巴反而被别人逮住了。

12. 不要一条道跑到黑 (49)

据说,狡猾的兔子,总备有三个洞穴。如果一个洞发生危险,就栖身到另外的洞里去,因此,狡兔的生存能力比较强。社会竞争者要想立于不败之地,也应像狡兔那样,在为人处事时多准备几手,留一两个备用方案,以防不测。用现代人的话来说,这叫做不能一条道跑到黑。

第二章

人生暗藏潜规则,深谙此道智慧生存

1. 今天,情面已不能当饭吃了 (55)

情面是一块糖,只可做调剂,不可做主食。就最深刻的道理而言,情面都是私下交易。不审势,宽严皆误。

2. 懂得吃亏,是聪明人的硬指标 (60)

当中国的哲人们看到了幸福所带给人们的灾害时,就努力地提醒人们多多地注意其反面。于是,前辈的著作中所强调的“柔弱的力量,居下的优势和对成功的警戒”这一生存法则,聪明人便能运用自如。

3. 藏起你受伤的手指,以免他四处碰壁 (66)

恶意中伤总是对准我们的痛处或弱点。一副心灰意冷、神情沮丧的样子,只会引得别人拿你取笑。险恶的用心总想方设法惹你生气,它迂回曲行,发现你的伤痛,并想尽千方百计来刺痛你的伤口。你若明智,就应当对不怀好意的暗示置之不理,并且深藏起你个人的烦恼。

4. 勿在失意者面前谈论你的得意 (69)

一般来说,失意的人较少攻击性,郁郁寡欢是最普通的型态,但别以为他们只是如此。听你谈论了你的得意后,他们普遍会有一种心理——怀恨!这是一种深入到心底深处的对你不满的反击!你说得口沫横飞,不知不觉已在失意者心中埋下一颗炸弹,多划不来啊!

5. 巧妙保住他人的面子 (72)

聪明人在与同事交往的过程中。从不会把话说死,说绝,说得自己毫无退路可走。例如“我永远不会办你所搞砸的那些蠢事”、“谁像你那么不开窍,要是我几分钟就做完了”、“你跟XX一样缺心眼儿,看他那巴结相”……如此种种,估计谁听了都不会痛快,人人都最爱惜自己的面子。而这样绝对的断言显然是极不给人面子的一种表现。

6. 留一点空间给你的主管 (78)



不管怎么做,切忌目中无人,尤其当你能力很强的时候,留一点空间让你的主管立足,这是相处的艺术,也是求生存的方法。

7. 把握做人做事的尺度(81)

做人也好,做事也罢,都应讲求一个“度”。凡事离开了“度”,便会引来众人的取笑和嘲讽。因此,在做人做事方面,只做你该做的,也就是说,你认为对的,你就不受动摇地去做,参考别人意见时要看意见本身,而不是看别人的脸色。

8. 尊重别人的“领土范围”.....(83)

人最基本的领土意识就是家庭了,谁若未经同意闯入,轻者责骂,重者恐怕要遭一顿追打。不过,会犯这种错误的人不多,倒是很多人在办公室忽略了这一点。

9. 像蟑螂一样地活着(85)

因为人的一生当中绝对会碰上不如意的时候,这些不如意有很多种,例如:生意失败、失恋、人事斗争败落、被羞辱、工作不顺、家道中落……等等。在这种时候,你不要去计较面子、身份、地位,也不要急着出头,这种日子很容易让人沉不住气,但只要沉得住气,只要“存在”,就有希望,就有机会!

10. 置身事外,明哲保身(87)

特别是当你的人生的大海——亲人、朋友以及熟人——掀起风浪之时。人的社会生活有其自身的跌宕起伏、狂风暴雨,明智的办法是避在一个平静的港湾里,待惊涛骇浪自己消退。

明白的不明白,不明白的明白。知道像不知道,这是

最高的境界。

11. 使人常有饥饿感 (93)

让人们嘴唇上总沾上些许甜液蜜浆。尊敬感是以欲望来测量的。例如对付口渴,只宜减轻口渴程度,却不宜彻底解除口渴。美好的东西,惟其少,才加倍的美好。第二度来到的事物往往身价顿减。餍足了的快乐是危险的:它们甚至使那些永恒卓越的东西也受到嘲弄。使人愉悦亦有法则:打开其胃口,但永远不让其吃饱。迫不及待的欲望比饱食之余的餍足感作用更大。期待越久,我们的快感越强。

第三章

为何要研究人性的弱点? 因为这是你成功的突破口

1. 顺水行舟,因人施术 (99)

生活中,常常会遇到各种不同类型的人:性子急的、性子慢的;有的吃软、有的怕硬;有的喜欢甜的、有的得意酸的,等等不一。怎样对待这些人,怎样才能使他们都能与你携手合作,或者为你服务效力,其中,最基本的一条就是,顺水行舟,因人施术。

2. 分文不花地挣友谊 (105)

每个人都需要肯定,尤其是外人的肯定,有外人的肯定,自己的存在便有了安全感,而赞美就是肯定的一种形式。赞美不用花钱,又可鼓舞一个人,让人快乐,为你争



取友谊,你又何乐而不为呢?

3. 别忽略“面子问题”(110)

中国人最讲究面子问题,很多利益可以失去,但面子不能失去。因而在为人处世之时,“不给面子”的行为最易引起是非。

4. 全力维护好上司的“面子”(113)

现代人在处理人际关系时是最讲究“面子”的。上司的面子受损,会使他感到你對他怀有敌意,会使他感到自己的权威受到威胁和损害。所以,下级在提意见时一定要注意给上司留面子。

5. 红花要让上司戴(124)

喜好虚荣,爱听奉承,这是人类天性的弱点,作为一个万人瞩目的帝王更是如此。有功归上,正是迎合这一点,因此是讨好君上,固宠求荣屡试不爽的法宝。

6. 如何让人“花钱买痛快”(127)

在竞争激烈的商业交际中,摸透消费者心理,投其所好,达到促销目的,不能算作是坏事,尽管我们既隐藏了我们的目的,又利用和操纵了人们的心理。同样是掏钱消费,谁不想花钱图个痛快,“善意蒙蔽”实无可厚非。

第四章

时时韬光养晦,踏实做人办事

1. 含蓄的力量(133)

露骨的宣泄、单纯的出击,也许只是一种外在力量的

张扬与炫耀，而含蓄则更多地是一种内在力量的体现，它把难以估算的分量留在了对手的心上。

2. 点点滴滴地展示你的才华 (137)

伟大的导师传授其精妙玄微之术时，其传授之法亦往往精妙玄微。深藏你的拿手绝技，你才可永为人师。在指导或帮助那些有求于你的人时，你应激发他们对你的崇拜心理，要点点滴滴地展示你的造诣。含蓄节制乃生存与制胜的法宝，在重要的事情上尤其如此。

3. 隐藏你的意图 (141)

最实用的知识存在于掩饰之中。亮出自己牌的人可能会输掉。不要让别人的关注战胜你的谨慎和小心。当你的对手像山猫一样窥视你的思想时，你要像乌贼喷墨一样掩饰它，不要让任何人发现你的意图，不要让别人预见到它，也不要别人阻碍或夸耀你的意愿。

4. 秘密，听不得也讲不得 (146)

讲秘密会陷你于不利，而听秘密同样也不安全。许多人因为分享了别人的秘密而不得善终。听秘密也是落人把柄，尤其注意不要与比你强大的人分享秘密。秘密，听不得，讲不得。

5. 为人处世留三分 (150)

说话，评论一件事，一个人，当实事求是，多从好的方面看，也应看到坏的方面，切忌感情用事。喜欢起来，什么都好，厌恶起来，一无是处。如果，眼前不吃亏，将来必知祸从口出。把握好分寸，留有余地，则自己进退自如。

6. “大愚”之中藏大智 (154)

懂得装呆者绝非傻子，显得木呆憨厚有时是最高智



慧者才能为之。许多时候,要想受到别人的敬重,就必须掩藏你的聪明。

7. 积极“守愚”,以退为进(160)

智和愚对人一生命运的影响极大。“聪明一世,糊涂一时”,是说聪明人有时也会办蠢事;“大智若愚”,“难得糊涂”,是说真正聪明的人往往表面上愚拙。这是一种智慧人生,真人不露相。

8. 善于“藏巧”(167)

《阴府经》说:“性有巧拙,可以伏藏。”它告诉我们,善于伏藏是致胜的关键。一个不懂得伏藏的人,即使能力再强,智商再高也难以战胜对手,甚至会招来杀身之祸。而伏藏的又可分为两层:一是藏拙,这是一般意义上的伏藏,也是最常用的。藏住自己的弱点,不给对方可乘之机;而另一种,也是更高明的——“藏巧”。

9. 心随精英,形随痴癫(170)

胸中要有潜藏隐秘的城府:巨大的空间和微小的沟壑均可让重要事沉淀深藏。含蓄来自于自我控制,能够缄默方为真正的胜利。明慎处世的关键在于内心之平和节制。当有人想摸透你的心思,冒犯你以图控制你时,你不妨将自己的身心分开,装成一个“心随精英,形随痴癫”之人。

10. 深藏不露的意图可利用,但不可滥用(175)

对深藏不露的意图可利用,却不可滥用,尤其不可泄露。一切智术都须加以掩盖,因为它们招人猜忌;对深藏不露的意图更应如此,因为它们惹人厌恨。欺詐行为十分常见,所以你务必小心防范。

11. 看清对手再斗智(178)

一般说来,大多数的人对于在运气、性格和气质方面被超过并不太介意,但是却没有一个人(尤其是领导)喜欢在智力上被人超过。因为智力是人格特征之王,冒犯了它无异于犯下弥天大罪。当领导的总是要显示出比其他高明,处处为上。下盘棋有胜有负,你认为是小事,无关大局,其实是大错特错,因为你在智力上让他丢了面子,这比其他方面更为严重。

12. 做一个好听众(181)

一个人为人处世,做每件事情,时时刻刻都要讲究一个用心。因此,时时事事都要三思而行,要用心去听、去看、去学,才能不鲁莽行事,才能具有生命的活力,才能以不变应万变。

13. 底牌不要亮得太早(183)

技能高超的鹰,总是把利爪隐伏在羽毛里,待接近目标时,才突然迅猛地将利爪伸出来,在与人交往中,不要总是故意显露你的才能和战胜别人的欲望,当别人觉得你是个欲望很强的人,就会降低与你交往的热情。因此,一方面要控制欲望,另一方面则不要总是暴露欲望。

第五章

善变的人生,机智的人生——临场“灵”发挥

1. 将危机转“危”为“机”(187)

怎样在危险的环境中转危为安,化险为夷,这就要靠



个人的机智与胆略。所谓机智是指在客观条件发生变化的情况下,迅速地做出恰当得体、有理有节的反应,进而维护自己的安全和利益。而随机应变就是要你不拘泥于固定模式,根据现场的情况变化而变化,这才是根本的应变之道。

2. 揣着明白装糊涂 (192)

假装糊涂是要你不糊涂装糊涂。在平常处世交往中有些事情收缩性大,变通性强,问题的真相也不甚了了,这时你就应该用装糊涂的办法缓解矛盾,摆脱被动局面。

3. 不断改变你的行事作风 (196)

不断改变你的方式方法,这会迷惑人们,尤其是迷惑你的敌手,激起他们的好奇心,分散他们的注意力。如果你总是按你的第一个念头行事,久之别人就会预知你的行动方式,从而加以挫败。

不怀好意的人时时都想算计你,你务必多几个心眼儿,才能棋高一着。棋艺高绝者绝不走正中敌手下怀的棋子,更不会对敌手牵着自己的鼻子下棋。

4. 多兜圈子,少碰钉子 (199)

会为人处事的人,既不会过分外露自己的才能,招致别人的妒嫉,也不会过分直露自己的见解,他们的办事心得是,多兜圈子,少碰钉子。

5. 红脸白脸换着唱 (203)

任何一种单一的方法只能解决与之相关的特定问题,都有不可避免的副作用。对人太宽厚了,便约束不住,结果无法无天;对人太严格了,则万马齐喑,毫无生

气，有一利必有一弊，不能两全。高明的统治者深知此理，为避此弊，莫不运用红白脸相间之策。有时两人连档合唱双簧，一个唱红脸，一个唱白脸；更高明者，可像高明的演员，根据角色需要变换脸谱。

6. 随需应变 (205)

在人际交往中，面对嫉妒、攻击、诬陷、尴尬等负面言行，要做到随机应变，第一要处事不惊，保持冷静的头脑，方能急中生智，化险为夷；二是要宽宏大量，乱中不忘大局，让人下台阶。

7. 幽默人生无难题 (210)

幽默的谈吐和行为是一个人智慧的体现。应变所推崇的急中生智，最能代表变通水平的，非幽默莫属。

8. 以其人之道还治其人之身 (214)

生活中，我们常常遇到这样的情况，对方蛮横无礼，却又强词夺理，为了占据有利地位，他们甚至用荒谬的理由来反对我们，妨碍我们的行动。这种时候，最好的应变方法就是用他们的荒谬逻辑去形成一种理论，反过来制服对方。

9. “一俊遮百丑” (220)

以一种现象掩盖另一种现象，“一俊遮百丑”，便能轻而易举地达到让人信任的目的。

10. 善听弦外之音，并巧加利用 (223)

有的人之所以覆灭，只不过因为一句含沙射影的恶毒话。善于运用权力的人对于众人的阴谋和一人的恶意毫不惧怕。另外一种有利的含沙射影的话则起相反作用，可使我们声望益增。



第六章

退得巧恰如进得妙——退与进的哲学

1. 披不了狮皮,就披狐皮(229)

跟随时代的潮流是为了领导这个潮流。如果你实现了你的愿望,你的名声就不会受损。如果你魄力不足,不妨施以巧计;此路不通,就换一条路。有以勇气开辟的光明大道,也有以巧计铺设的捷径。勇谋相较,谋取为多;勇谋相搏,谋者多胜,此为不刊之论。如果你难以如愿以偿,常有遭人白眼之虞。

2. 以退让开始,以胜利告终(233)

以退让开始,以胜利告终,是人情关系学中不可多得的一条锦囊妙计。你先表现得以他人利益为重,实际上是在为自己的利益开辟道路。在做有风险的事情时,冷静沉着地让一步,尤能取得绝佳效果。

3. 欲求一尺,先要一寸(237)

在人们社会活动中,由于都有坚持自己意见的顽固性,因此,不同意调和的结果,往往造成“取法其上,适得其中”。为了“适得其中”,就需要提出一个更高的目标,而后作出妥协。退让的姿态,在对方自尊得到满足的同时,你的目的也就达到了。

4. 拿得起,放得下(240)

做一个明智的人,既然“拿得起”那颇有分量的光环,也同样应当“放得下”它,从而使自己步入柳暗花明的新

天地,作出另一种有意义的选择。

5. 新瓶装旧酒 (244)

退让有一种办法是表面上作出让步,实际上却暗中进行了一步。所谓“换汤不换药,还是老一套”,又所谓“新瓶装旧酒”。换了瓶子向对方退步,可酒还是老酒,酒力反而更大,因为对方肯定已猝不及防地毫无还手之力了。

6. 无欲则刚,以退为进 (247)

在我们这个物质还不太丰富的社会里,争名夺利的东西每天都在发生,有人为的圈套,也有的自然是陷阱,它们如同一巨大的漩涡,把无数人都卷了进去。对此,最聪明的做法是,迅速远离它!

7. 让人一步不为低 (251)

为人不可太固执,是你的错,理所当然要致歉和解;如果是占理,让人一步不为低,人们最终会承认你的正确,并称道你的宽宏大量。

8. 抽头退步:为自己留下余地 (255)

从某种意义上来说,社会人际关系越复杂,做人也就愈难;而做人愈难,人之压抑感就越大越强。人们为了获得一点基本的生存权 and 安全感,不得不如履薄冰,疑心重重,顾虑多端,把毕生大多数精力投放于人际关系之中。从这个角度来说,人际关系愈简单愈单纯的社会,科学和艺术就愈有可能大发展,只因为人们有更多的精力和智慧投入其中。

9. 装作不知道,说话更巧妙 (259)

退避有道是谨慎之人克服困难的妙招。即使陷于最困扰人的迷宫,他们也能用一个最优雅的笑话使自己安