

CONGMING
YONG
SHOUWAN

人生策略丛书

聪明

用

手腕

是非场里入出道遥
转个弯弯把事办
给傻子让路
人和万事兴
攻其不备,出其不意
怎样与不同品性的人打交道
顺逆境中纵横自在
不争之争是上争
人海之中高人一筹
糊涂一点是聪明
留一手绝招

文聪 编著



C 912.1

CONGMING
YONG
SHOUWAN

★★★★★
人生策略丛书

114426

聪明

用

手腕

是非场里出入逍遥
转个弯弯把事办
给傻子让路
人和万事兴
攻其不备,出其不意
怎样与不同品性的人打交道
顺逆境中纵横自在
不争之争是上争
人海之中高人一筹
糊涂一点是聪明
留一手绝招

文聪 编著

图书在版编目(CIP)数据

聪明用手腕/文聪编著. —南宁: 广西民族出版社,

2003.10

(人生策略丛书)

ISBN 7-5363-4620-4

I. 聪... II. 文... III. 人间关系—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 097660 号

人生策略丛书·聪明用手腕

文 聪 编著

责任编辑	黄 丹	封面设计	东 腾
责任校对	王少俊	责任印制	蓝剑风
出版发行	广西民族出版社 (地址:南宁市桂春路3号 邮编:530021)		
印 刷	广东科普印刷厂		
开 本	850×1168 毫米 1/32		
印 张	13		
字 数	280 千		
版 次	2003 年 11 月第 1 版		
印 次	2003 年 11 月第 1 次印刷		
印 数	1-10000 册		

ISBN 7-5363-4620-4/Z·533 定价:22.80 元

如有印装质量问题 请与工厂调换

目
录

Contents

第一章 是非场里出入逍遥

1. 做一个“吃得开”的人.....(3)

“人缘”是一个人安身立命的支撑点。有个“好人缘”，你尽可以实现人生设计中的多种幻想，没有“好人缘”则到处受挫，寸步难移。

2. 给傻子让路(8)

每个人来到世上后，都会遇到许多不顺心、不如意的事，甚至还会碰到被冤枉、被欺负的事，在此关头，是忍还是怒，可能在这短暂的时间内就能决定你的祸福。

3. 转个弯弯把事办(11)

当遇到举棋不定或束手无策的事件时，拐弯抹角，也是一种处世艺术。然而，拐弯抹角，也不是漫无边际，只有有的放矢，掌握社交技巧，才能如鱼得水，在人际交往中立于不败之地。

4. 大人不计小人过(13)

孔子说：“小不忍则乱大谋。”无论是用人还是做事，不要因为一点小事而妨碍了事业的发展，须知金无足赤，人无完人。要学会容忍。

5. 给自己留条生路(17)

为人处世遇事有退让一步的态度方为高，因为让一步就等于为日后进一步做准备；待人接物以抱宽厚态度为最快乐，因为给人家方便也就是为自己以后留下方便之门。“让一步，宽一分。”“饶人不是痴汉，痴汉不会饶人。”饶人有无穷的妙用。

6. 深藏不露(22)

处世的方式多种多样，归纳起来不外乎两种，一种是外露型的，一种是隐忍型的。但是，在现实生活中，并没有谁标榜自己的个性是外露还是含蓄，也不可能随便给谁贴上标签。相反，大多数人却在追求“二合一”式的为人规范。给人留下直爽印象的人骨子里可能隐藏着什么不便明言的小秘密，而那些让人老觉着阴险的人，则可能张口就称自己是个直肠子。其实，这就是一种深藏不露的处世哲学。

7. 关系网里游刃有余(25)

孔子曰：“君子坦荡荡，小人常戚戚。”因此，做事讲究先小人，后君子。遇到问题，先是为己利益而坚持不让，或争或吵，是为“小人”也。当看到争吵不能解决问题时，便主动让步，乃“君子”也。

8. 仅有一张厚脸皮还不够(27)

日常生活中难免会因为小小的失误而处于被动尴尬的境地。你是如何应付这些尴尬场面的呢?当你羞得满脸通红、暗自叫苦时,千万不能让对方看到你直冒冷汗。如何幽默得体地化解这类窘况,是一门艺术。

9. 善待别人的尴尬 (35)

在生活中,每个人都有过面红耳赤、非常难堪的时候,这时,不妨设身处地地想想,当别人尴尬时,我们该怎么办呢?

10. 人和万事兴 (39)

“天时不如地利,地利不如人和。”“和事佬”即是创造“人和”的主演,他在任何矛盾纠纷中都采用“和稀泥”的方法,将其“大事化小,小事化了”。

第二章 顺逆境中纵横自在

1. 怎样与不同品性的人打交道 (45)

俗话说:“到什么山上唱什么歌。”和不同形态的人物交往,要用不同的交际之道。

(1)对外方内方的人要诚实委婉 (2)对内方外圆的人要有礼有节 (3)对内圆外圆的人要有板有眼 (4)对内圆外方的人要灵活变通

2. 攻其无备,出其不意 (51)

人与人之间的交往,不可避免地要发生一些纷争,这些纷争实际上就是智力、体力和人心的竞赛。而对精于“诡

道”且凶残无比的小人，在自己与对方实力相差很大或实力相当的情况下，善于利用对方弱点，适时抓住时机，“攻其无备，出其不意”，往往能够收到预想不到的效果。

3. 重视给自己创造逆境的人 (53)

在一般人的心目中，给自己创造逆境的人会使你嫌弃、厌恶、乃至视之为不共戴天的仇人。但在实际上，这些为你创造逆境的人或许正是促使你走向成功之路的反面教师爷。

4. 时时要有危机意识 (57)

中国有一句话说“生于忧患，死于安乐”，意思是人在困苦的环境中因为容易激发奋斗的力量，反而容易生存，而在安乐的环境中，因为没有压力，容易懈怠，反而会为自己带来危难。这一句话也可这么解释：人如果时刻都有忧患意识，不敢懈怠，那么就能生存，如果耽于逸乐，今朝有酒今朝醉，那么就有可能自取灭亡。因此，我们时时要有“危机意识”。

5. 惹不起，躲得起 (60)

在人际交往中，你经常会遇到这样一种人，他们表面上原则性极强，实际上却是生活在私欲里的伪君子。这种人大多带有神经质的倾向，平时横行霸道，粗言粗语使人难以下台。如果你碰上这样的主儿，恐怕只有躲的份儿了。俗话说得好，惹不起躲得起嘛！

6. 做驾驭环境的强者 (63)

锋利的钢刀，要在炽热的烈火中炼就；真正的成功者，要在艰苦的环境里成长。“疾风知劲草，板荡识诚臣。”朋友

们,振作吧!前进吧!做驾驭环境的强者,不做听任环境摆布的奴隶!

7. 不争之争是上争.....(66)

在机关单位里,老同事欺负新同事,本地人欺负外地人,欺软怕硬的事屡见不鲜。在这种时候,我们不妨学学兵法上的“不战而屈人之兵”,成为一个“不战而胜”的聪明人。

8. 职业生涯中的退一进二.....(71)

“宁可收入减少,也要转投他行”这样的建议的确不讨人喜欢,但在职场中发展犹如爬树一样,当发现自己所攀缘的枝干已经腐朽时,惟一可做的事就是退下来,换一个方向继续爬。

9. 调整你的“期望值”.....(73)

人们常说“祝你心想事成,万事如意”等等,当然是一种美好的祝愿。作为当事者本人,遇事总应当朝好的方面想。但一旦行动起来,就不能不从多方面考虑。其中重要一点是调整好自己的“期望值”,使自己处于正常行为和正常竞争的心理状态。这样,你就少了一份失败的危险,而多了一份成功的希望!

第三章 人海之中高人一筹

1. “糊涂一点”是聪明.....(81)

郑板桥说:“难得糊涂。”这句哲理,是他从几十年风坎

雨打的个人阅历和无数个荣辱成败的他山之石中总结出来的。这句名言,蕴含着深奥的处世学问。一位哲人,在谈及这四字的运用时说,“难得糊涂”,就是认为在处理人际关系上,人们应该“糊涂一点”。

2. 练就一双“火眼金睛”(87)

防君子,更防小人。大多数小人隐藏较深,很难被人轻易识破,不像京剧中的脸谱,生旦净末丑,一目了然。所以,为了避免自己受到伤害,你就必须练就一双“火眼金睛”,认清小人的丑恶嘴脸,慧眼视破小人的招术,为自己构筑一道防火墙!

3. 得失的取舍(92)

将要取之,必先予之,这是一种高明的处世方法。要想取得领导的信任,凡事都要尽最大的力量漂亮完成,对待个人利益要以大局为重,遇到非原则小事,尽管自己觉得委屈,也不要斤斤计较。不要与上司产生对立情绪。久而久之,领导就会觉得欠你的太多,在需要的时候,他必然会首先想起你。这就是人们常说的“吃亏是福”的道理。

4. 多一点“圆桌意识”(96)

独木难成林,一个巴掌拍不响,一个人难以有所作为,依靠众人的力量,就可以达到自己的理想。一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮,用今天的话说,就是要多一点“圆桌意识”。

5. “此地有银三百两”与“此地无银三百两”(101)

诚实固然是值得称道的美德,可却不易时时做到,人对己都是一样。在求职就业的过程中,必要时有人也用

善良的谎言去获得别人的信任,或以谎言掩盖真实(自己的短处),或以部分真实(自己的优势)来掩盖谎言,从而取得他人的信任 and 自我的成功。我们把这种“此地无银三百两”或“此地有银三百两”的计策,称为“以诈取诚”之计。

6. 二桃杀三士(105)

面对貌似强大的竞争对手时,如能找到其内在矛盾和弱点,制定相应的策略,则能达到事半功倍的效果。

7. 留一手绝招(108)

在人际交往中,免不了会遇到出卖、故意中伤、陷阱等种种料想不到的事情。如何事先可以预料到这些事的发
生,并加以防范,才能确保安然无恙。

8. 女追男的攻守之道(111)

祖宗说,男追女,隔层山;女追男,隔层纱。放着现成的纱不用,非得费那个劲儿翻山越岭,多累。现在的孩子们从小被宠惯了的,满脑子新潮思想,女孩子个个是女权主义,敢爱,敢恨,勇于表达自己的思想。她们义无反顾地追男生,理直气壮地当第三者,忍辱负重,不屈不挠。男同志在她们穷追猛打之下,狼狈不堪,步步败退,最后举手投降。

9. 由自信的承诺到成功(113)

任何一个上司,他都不希望自己的下属是一个窝囊废,而希望自己的下属是一个响当当的汉子。而这个“响当当”,首先就表现在自己的口头之上。

10. 好牌不要一次出光(115)

“面试如同打牌。你有一手好牌,不要一次出光。你自

己要控制节奏，每隔几分钟打一张好牌，激发对方的兴奋点。牌局结束，你的好牌，也就是你的优点应该全部展现出来了。”这是一位求职面试者的亲身体会。

：第四章 攻占人生棋盘上的楚河汉界

1. “赖”的艺术(121)

拖，是一种玄机，也是一种睿智。放长线，能拖出大鱼；处逆境，能拖出前程。拖能化害为利，拖能变退为进。

2. 避开别人的家务事(125)

“家家都有一本难念的经”，这是说家家都有自己的难题和弱点。推此及彼，人人都需学会对待每家每户不同难题的不同方法。最普通的一条，就是回避不理。

3. 学会“爱”你的敌人(130)

俗话说：“多个朋友多条路，多个敌人多堵墙。”“墙”就堵自己的路，如果一个人四面八方都有敌人，那就四面八方都堵了路，实际上，那也就是走向死路一条了。所以说，劝人“永远别堵死自己的路”，实际上就是要人多交朋友，少结仇人。

4. 不要完全相信朋友(134)

俗语：“多个朋友多条路”，其实“朋友”不仅是“路”还是信息，还是声势，还是捧月众星，还是成交鹊桥，还是躲难的法宝。当然同时是一种头痛，一剂泻药。“朋”字在中国传统中是两弯相映的明月组合，讲究一个肝胆相照，义字

目 录

当先,可惜当今正在为一个“利”字浸泡。深圳人对此看得透彻:“钱是大家赚的”,意思是朋友互掏钱包是当今正常之道。

5. 不要与熟人做生意(138)

俗话说,生意场上无父子。这句话之所以流传多年,时至今日仍在教诲我辈,就因为国人很难做到这点。毕竟,中国人的血管里流淌着东方人的亲情之血,在“义”与“利”的冲突中,往往是理智的“利”让位给感情的“义”。但在实际的商战中,以“义”代“利”不仅违背追求最大利润的商界最高原则,也常常带来事与愿违的隐患。

第五章 竞争场上出手不凡

1. 没有永远的敌人(143)

有位商界老行尊说过:“商场上没有永远的敌人,只有永远的利益。”今天可能因为利益分配不均而争吵,或者为争一单生意搞得两败俱伤。然而,说不定明天携手,有可能共占市场,互相得利。

2. 以不变,应万变(148)

古人说:“应万变,索万理,惟沉静者得之。”其意是说,应付万种变化,搜寻万种事理,只有深沉平静的人才能做到。这是非常有道理的,就像水只有平静的时候才能照出人的像,秤杆只有平稳了才能称物一样,人做到了沉静,就能应付外界的千变万化。

3. 挖块好墙角(152)

在当前日趋激烈的商业竞争中,各商家角逐手段的运用真可谓“无所不用其极”。兵法宝典《孙子兵法》、《三十六计》等等中的良谋奇策,被商家活学活用,各有收效。

4. 多种几棵摇钱树(156)

在做生意的过程中,切忌贪婪无度,死抱着一颗摇钱树不放。“没有永不干涸的河流”,一门生意不会永远都那样红火的。所以要及时改变方向,多方面发展生意。

5. 商战中的“借风使船”(159)

商战如果按部就班、规规矩矩,可能永远捕捉不到有利的战机,那就出不了头。因此,要突发奇想,赢取胜利。

敢于钻对手的空子,就会从绝境中杀出生路,为自己赢得胜利,商机就是这样硬闯出来的。

6. 求职也可出奇制胜(163)

当前,我国就业市场的竞争十分激烈,除了少数社会急需、特别紧缺的人才外,如果还采用大众化的求职方法,有时很难获胜。以下办法不同一般,有时反而能出奇制胜。

7. 不争一时之长短(167)

人在不利的情况下,面对假丑的恶势力,不能计一时长短,承认鸡有时比鹰飞得还高,这样真正的英雄方有鹏搏九天的时刻。

8. 活用“你活我也活”的“双赢”策略(169)

“零和”和“单赢”并不是人类社会的生存之道,所以从长远利益上来看,应灵活运用“你活我也活”的“双赢”策

略。

9. 装聋作哑,不战而胜(172)

学习装聋作哑,除了可以不战而胜之外,也可避免自己成为别人的目标,而习惯装聋作哑,也可避免自己去找人麻烦,好处真是不少。

10. 隐势蔽力,游刃有余(174)

隐蔽自己的真实目的和意图,给对方以假象,使对方无法了解自己,达到以假乱真的目的,在商业竞争中具有意想不到的效果。

第六章 躲过人生曲折之路

1. 三思而后言(185)

有句老话叫做“祸从口出”,为人处世一定要把持好口风,什么话能说,什么话不能说,什么话可信,什么话不可信都要在脑子里多绕几个弯子,心里有个小九九。害人之心不可有,防人之心不可无。一旦中了小人的圈套为其利用,后悔就来不及了!

2. “逆鳞”不可触(189)

所谓“逆鳞”就是我们所说的“痛处”,也就是缺点、自卑感。只要我们不触及对方的“逆鳞”,就不会惹祸上身,还能平步青云。

3. 妥善处理和“小人”的关系(193)

俗话说,宁肯得罪十个君子也不要得罪一个小人,可

见小人为害之大。“小人”每个地方都有，他们无是生非、挑拨离间、兴风作浪、令人讨厌。所以，你的当务之急，就是多听多看，认清小人，和小人保持一定的距离，不卑不亢。

多提防小人，这是一种保身之道。

4. 以愚应智(200)

在为人处世中，有些人巧妙地利用了自己在他人心目中的“愚钝”和“低能”，明哲保身，骗过了无数聪明的当事者。真应了那句名言：“愚蠢者最聪明，聪明者最愚蠢。”

5. 正视你的弱点，躲避别人的陷阱(205)

在诸多求生存的方法中，有一种让人防不胜防的就是陷阱，如果你看过猎人所设的陷阱和鸟兽的误入陷阱，你就了解人类社会中陷阱的可怕，所以在社会上行走，如何认识陷阱、避免踏入陷阱是不可以不知道的。

6. 你要小心应对的几种人(208)

——并不是每个人都是“好人”！

要你“小心应对”某些人，实在是件令人伤感的事，因为过不用对人防备的日子还是比较好，可是“一样米，饲百样人”，你不小心应对，便有吃亏的可能，并不是所有人都如你想的是“好人”。

7. 中国人的“圆滑”.....(211)

所谓“圆滑”，是待人处世只顾及各方面的关系，讨好别人，不得罪人，是一种庸俗的世故心理，是一种“泥鳅”的性格。

8. 莫为“红颜”把腰折(217)

中国有句老话：惟小人与女子最为难养也。显然，这句

目 录

话带有歧视女性的味道。但是,将女子与小人相提并论,而且强调其“难养”“不好对付”,也并非毫无根据。女性在现实生活中,往往在很多方面优于男性,同时也很会驾驭男性,利用男性。为此我们必须警惕女人的细微变化。因为女士中也有小人而且比男人更可怕。

第七章 权力场中进退自如

1. 让出头鸟飞远飞好(225)

谚语说:“人尽其才,物尽其用”在某种意义上说,会用人的人,可以使任何人都派上用场,“智者不用其短,而用人之所长也”。

2. 放一笔“感情贷款”(230)

讲究情义是人性的一大弱点,中国人尤其如此。“生当陨首,死当结草”、“女为悦己者容,士为知己者死”,无一不是“感情效应”的结果。为官者大都深知其中的奥妙,不失时机地付出适当的感情投资,对于赢得部下的忠诚则往往能收到异乎寻常的效果。

3. 给下属更高的目标(236)

封官如同商品交换一样,“得一兔则饲以一鼠,得一狐则饲以一禽”,立小功封小官,立大功封大官;要把封官的过程拉得特别长,臣下的官欲永远不会有满足感,这样他才会总有立功的动力。

4. 知足者长乐(239)

既然贪权揽势是致祸的缘由，知足知止也就是避祸的法门，不该伸手别伸手，应当驻足快驻足，这样才可以少树敌招怨，内可以减怒保肝，既可平安于官场，也可快意于人生，实在是养生全命的法宝。

5. 引蛇出洞(242)

俗话说：防人之心不可无。上司对下属的忠诚总不那么放心，于是就采用各种各样的方法对部下进行考验。一旦发现蛛丝马迹便穷追不舍，搞得部下诚惶诚恐不敢对上司有任何离经叛道之举。即使大家相安无事，掌权者仍不放心，还总想在平静的水中搅起一点波浪，于是，他们便采用各种手法对部下进行“火力侦察”，诱使对方误入他所设的圈套之中。这种诱使部下上当的手法，在后世叫做“引蛇出洞”。

第八章 第三只眼睛看骗子

1. 世上没有免费的午餐(247)

有句俗话说：“世上没有免费的午餐。”也就是说所有的免费午餐都是骗子的行骗诱饵，可就是有人不断地受骗上当，比如说，当今报纸上报道的最多的，是“掉物型”、“给奖型”、“托购型”三大类“免费的午餐”骗局。

2. 时刻警惕“糖衣炮弹”(251)