

爆笑处世学超轻松、巨幽默

乾坤大挪移

武侠小说上有一种上乘武功，叫「乾坤大挪移」，只有内功精湛、心性高洁的人能够练就。会此功者，便能随意念之行而移动自我或其它物体，以免其遭受不必要的伤害。真似深海游龙，快意无比。在生活中，在指导人们做人做事方面，也有类似的「武功秘籍」。



Q版“武功”，
横行“天下”！

赵丁 编著

挑战幽默极限 创造超炫心法

做人做事的无上心法

7 SKILLS FOR BEHAVING & ACTING PERFECTLY

乾坤大挪移

地震出版社

爆笑处世学超轻松、巨幽默



乾坤大挪移

Q版“武功”，
横行“天下”！

赵丁 编著



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

乾坤大挪移：做人做事的无上心法/赵丁编著. —北京：地震出版社，2005.7

ISBN 7 - 5028 - 2681 - 5

I . 乾… II . 赵… III . 人生哲学 – 通俗读物 IV . B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 053097 号

地震版 XT200500058

乾坤大挪移——做人做事的无上心法

赵 丁 编著

责任编辑：曹 正

责任校对：张晓梅

出版发行：地震出版社

北京民族学院南路 9 号 邮编：100081

发行部：68423031 68467993 传真：88421706

门市部：68467991 传真：68467991

总编室：68462709 68423029 传真：68467972

E - mail：seis@ht.rol.cn.net

经销：全国各地新华书店

印刷：北京秋豪印刷有限责任公司

版 (印) 次：2005 年 7 月第一版 2005 年 7 月第一次印刷

开本：787 × 1092 1/16

字数：216 千字

印张：15

印数：00001 ~ 15000

书号：ISBN 7 - 5028 - 2681 - 5/Z·346 (3311)

定价：25.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题，本社负责调换)

前 言

武侠小说上有一种上乘武功，叫“乾坤大挪移”，只有内功精湛、心性高洁的人能够练就。会此功者，便能随意念之行而移动自我或其他物体，以免其遭受不必要的伤害，真似深海游龙，快意无比。在生活中，在指导人们做人做事方面，也有类似的“武功秘籍”。

《乾坤大挪移——做人做事的无上心法》是一本阐述做人做事基本方法的别具特色的著作。书中涵盖了强化人际关系、求人办事、推销自我、解决问题、正确处理别人的异议、积极寻求和发展与别人的合作和采取非常的手段达成自己的目的等内容，通过人物的情节化描述，阐明一个道理，从而为读者奉献出了一本毫不枯燥乏味的“教课书”。它是为在快节奏的社会里生活，面对激烈竞争和压



前言



做人做事的无上心法

力的社会公众的“快餐”。

书中的许多情节夸张得就如同童话故事，轻松而有趣，但是，很多却似曾相识，好像就发生在我们的身边（书中的故事和情节纯属虚构，如果与你身边的人或事非常类似，那纯属是巧合，请勿生硬地对号入座，以免给彼此带来不必要的烦恼）。

这是一本有关提高做事才能的书，它不是理论著作，思想内涵却非常丰富，深深扎根于为人处世学的理论，同时具有很强的实践性。

作者试图追求一种诲人于无形的境界，在这种轻松、随意的气氛中，为读者指点做人做事的玄机，以学会类似“乾坤的挪移”的“上乘武功”，举重若轻、游刃有余地做人做事，挥洒自如。



CONTENTS

乾坤大挪移

目录

第一招

强化人脉——与人建立契合的关系

- 坦诚地向人求助 / 3
- 不要怕欠别人的情 / 6
- 与同事交往必须避免某些错误 / 8
- 让“关系网”助你一臂之力 / 10
- 对同事还是多些信任好 / 13
- 和当领导的搭关系不容易 / 15
- 酒肉朋友在关键的时候用不上 / 18
- 做事先做人 / 20
- 为人要随机应变，能屈能伸 / 23
- 度过和同事交际过程中的危险期 / 25
- 在办公室里找点乐子 / 27
- 有的时候只能吃哑巴亏 / 30
- 一个微不足道的小人物 / 32
- 意料不到的答案 / 33
- 不能谁说的话都相信 / 36
- 谁都难说会用到谁 / 39
- 尽可能找到让多数人满意的方案 / 40
- 和对方交往时充分考虑对方的水平 / 41
- 学会默默地承受老板的责骂 / 44
- 对小人不能一味忍让 / 45



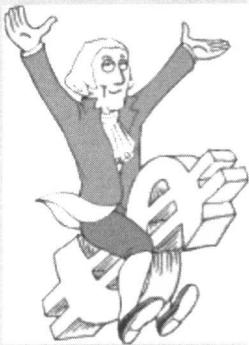
目录

CONTENTS

乾坤大挪移

第二招

求人办事——让别人愿意满足你的要求



坚持自己的底线 / 51

不能期望别人“圆满地”帮你解决问题 / 52

求人办事要选对对象 / 56

让已发达的朋友为你办事 / 58

成功地得到加薪 / 60

索取也要讲究艺术 / 63

让同事爽快地帮助你 / 65

即使失败也比主动放弃强 / 67

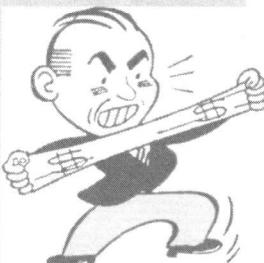
再试一次就成功 / 69

采用拖船策略 / 70

借钱时也要锲而不舍地争取 / 71

第三招

推销自我——增加自己成功的机会



选择能真正鼓舞你的理想职业 / 77

会动脑筋的人总是能找到工作 / 82

太早地放弃就容易失败 / 83

细节决定成败 / 85

简历实际上代表的是你的个人形象 / 87

仅仅能诚实地回答问题是不够的 / 88

CONTENTS

乾坤大挪移

目录

- 真正丢脸的不是失败 / 91
- 执着的精神在求职中是难能可贵的 / 93
- 先干起来再说 / 94
- 找不到更好的发展机会只能怨自己 / 96
- 不可忽视招聘现场的每一个人 / 97
- 勇气能增加你成功的机会 / 99
- 老虎屁股摸不得的心态要不得 / 101
- 投机心态要不得 / 103



第四招

尽心竭力——千方百计解决问题

- 把注意力放在寻求解决办法上 / 107
- 用不懈的努力克服一切困难 / 108
- 以饱满的热情去实现目标 / 111
- 保持冷静才能占上风 / 114
- 狐假虎威并不是解决问题的良策 / 115
- 别忘了向别人求助 / 117
- 设法圆满地解决意外事故 / 118
- 领导的事再小也是大事 / 120
- 自己吃点亏也要“解决好”问题 / 122
- 无条件地服从老板的指示 / 124



目录

CONTENTS

乾坤大挪移

第五招

把握分寸——面对别人的异议不轻易退却



- 有口难辩就只能吃亏 / 129
- 只要“让一步”就能打破僵局 / 131
- 面对别人的欺负不能太软弱 / 133
- 让客户充分表达他的意见 / 136
- 不管成功与否都执著地投入 / 137
- 自己决定自己的命运 / 138
- 借钱给朋友要慎重 / 140
- 不能过于精打细算 / 143
- 钥匙丢了以后 / 144
- 坚持自己的主见 / 146
- 设身处地替别人想想 / 148
- 先让对方冷静下来 / 150
- 间接地暗示对方的不当言行 / 152
- 从对方的需要出发，循循善诱 / 153
- 先赞美对方再作说服 / 155
- 圆满地设下一个“圈套” / 157
- 间接反驳，避免争论 / 158
- 清楚地了解对方的期望 / 162
- 尽量让对方讲话 / 163
- 弹钢琴的兴趣 / 165
- 诱导对方换一个角度想问题 / 165
- 被别人用思维推理误解时 / 167

CONTENTS

乾坤大挪移

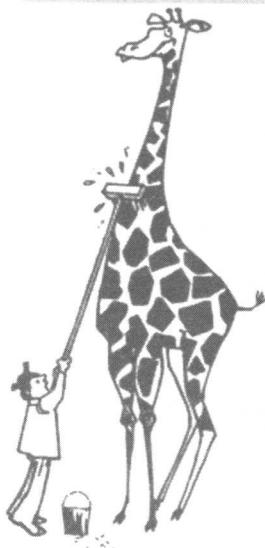
目录

- 在小事方面也要“入乡随俗” / 169
- 尽量避免被上司挑出“毛病” / 171
- 避开一切可能的危险 / 172

第六格

积极合作——让别人愿意和你做生意

- 把热情放在对方身上 / 177
- 利用顾客的逆反心理 / 180
- 必须超越顾客的期望 / 181
- 尊重你的合作伙伴 / 182
- 让顾客觉得和你趣味相投 / 183
- 没钱也要让人给你做广告 / 184
- 猛揭对方的伤疤 / 185
- 设法抓住感情链中的一环 / 188
- 不要忘了对方的“小人物” / 189
- 让顾客觉得自己聪明 / 191
- 适时巧妙地给顾客提建议 / 193
- 让顾客买个明白 / 195
- 逐步提出自己的条件 / 197



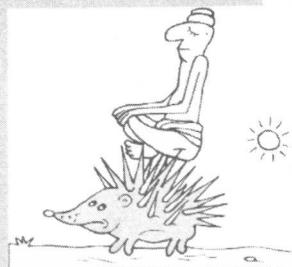
目录

CONTENTS

乾坤大挪移

第七招

出奇制胜——采取非常的手段

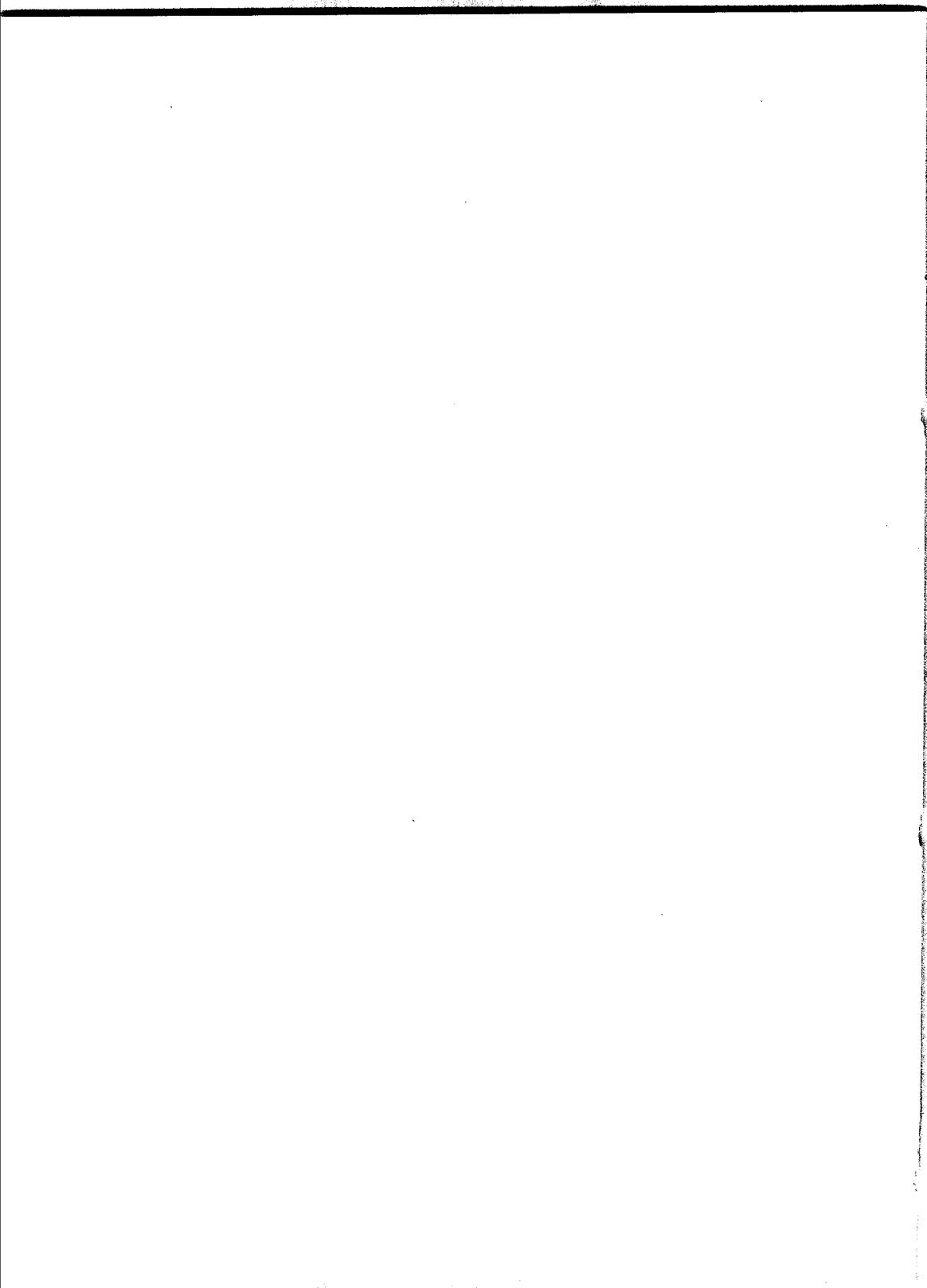


- 故意做出某种样子给别人看 / 203
- 只要拍马就难免会拍到蹄子上 / 206
- 牛皮吹破了也没有关系 / 209
- 执着地“磨”下去直到成功 / 211
- 拉关系不能不择手段 / 215
- 使用名片不能不费心思 / 217
- 会用人者能清闲自在地完成任务 / 219
- 不要忘了你需要上司的支持 / 222
- 什么人都可能助你一臂之力 / 224

化人脉 ——与人建立契合的关系



大
人
脉
经
营
方
法





总说

西奥多·罗斯福说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”每一个伟大的成功者背后都有另外的成功者帮助他。与人相处既要尽量避免冲突，又要维护自己的基本权利，关键是把握住一定的尺度。

坦诚地向人求助

吴伟刚刚参加工作，他的爸爸一再嘱咐他：“如果你想让人成为你的朋友，就请他帮助你。付出固然比获得重要，但重要的是，要让朋友明白你也需要得到他们的帮助。正如你帮助朋友而感到幸福一样，也要为朋友能帮助自己创造机会。”

他的爸爸还举例说，许多年前，那时自己刚刚20岁，冬天的一个晚上，他在某日报采访部忙着用打字机起稿。送稿的工友传话要他到编辑主任办公室去。

编辑主任是个秃头胖子，脾气很古怪。他靠在旋转椅上问吴伟的爸爸：

“你会弹钢琴吗？”

“不会。”

“会拉小提琴吗？”

第一招 强化人脉——与人建立契合的关系

“不会。”

“会唱吗?”

“不会。”

“那么，你去参加和平剧院的音乐会。我们的音乐评论员突然病了，今晚的音乐会就交给你去采访。”

吴伟的爸爸的自行车出了毛病，可当时他急需马上感到和平剧院去采访。

他的同事马丽知道后，主动提出要骑着摩托车专程去送他。为了不给她添麻烦，吴伟的爸爸婉言谢绝了。

坐上了出租车（那时候打车还是非常奢侈、不寻常的事情），吴伟的爸爸才意识到，她肯定很失望。

（果然不出所料，他们的关系就随之冷淡了。另一次，吴伟的爸爸给她打电话说，他准备外出度假，正愁不知如何安排他家的小猫。“让我来照料吧！”她很高兴地承担了这件事。这一次，他怀着十分感激的心情接受了她的帮助。事后，他们的友谊又恢复如初了。）

一小时后，吴伟的爸爸倾听着那位顶级演奏家的演奏，心醉神迷，大为激赏。

真是此曲只应天上有，人间能得几回闻！

吴伟的爸爸小时候第一次接触音乐，是听见街上的手风琴声。可是他家里却从来没有音乐，连旧式大喇叭的留声机都没有。童年时听到的音乐，不过是学校的广播里播放的歌曲而已。年纪稍大，他常到公园里去听铜管乐队的演奏。他读过关于贝多芬、亨德尔、海顿和舒伯特等人的书，却从未听过他们的乐曲。

吴伟的爸爸对音乐一窍不通，而现在却身在顶级演奏家的音乐会上。若说派他正式做音乐评论员，除了那位编辑主任——他厌恶那些信口雌黄而自以为是的音乐评论——而外，任何人，连他自己在内，

都会认为不可思议。但，吴伟的爸爸却立意要尽力完成这桩奇怪的任务。

这时，在剧院通道的另一边，泰然坐着另一家日报的音乐评论员。那人学问渊博，又擅于舞文弄墨，吴伟的爸爸断定，明天他准会发表一篇精彩的评论，自己怎么能够和他抗衡呢？

吴伟的爸爸只希望交一篇漂亮的文章，使任何人看了都不会认为他不称职，他就可以正式做音乐评论员了。

演奏暂停的时候，他从防火梯跑到外边，独自在黑暗里凝思这问题。音乐会一完，他便跑到后台去敲那位小提琴家化妆室的门。

疲乏的演奏家正在接待一群政要和他们的家属。

“演奏大师，”吴伟的爸爸说，“我是记者，有一桩十分重要的事必须和你单独谈谈。”他这样一说，任何有名的人物都会有点心惊。

客人都被请了出去，剩下了吴伟的爸爸和这位在音乐和风范方面都令人敬仰的当代人物。吴伟的爸爸对他倾诉了自己的窘境，他惊奇地听着。

“你可以帮我写评论吗？”吴伟的爸爸恳求说。

他对着吴伟的爸爸笑了起来。

他果然肯帮忙，告诉了吴伟的爸爸关于他所奏的那首新乐曲的意境。那是位年轻作曲家的作品，他详细讲解乐曲中描写“礁湖”那段旋律的纤妙和优美。他谈到音调的共鸣和声学以及弱音的运用。

吴伟的爸爸都写了下来。他那位杰出的对手，无论他写得怎么好，在持论确切、了解深入以及对演奏大师的赞誉方面，都不能和吴伟的爸爸经过这位提琴家亲自指点而写的评论相比。

吴伟的爸爸果然成为正式的音乐评论员了。他勤奋地研究和工作，使自己称职。其后的五年，他参加音乐会和歌舞晚会，总是坐最好的座位。所有的音乐会他都有免费入场券。

“从这次经验中，”吴伟的爸爸说，“我领悟了一项可贵的真理：无论你陷于怎样的困窘境地，只要你坦诚地向人求助，人家不见得不会同情谅解而袖手旁观。”

他正讲得起劲儿，吴伟的妈妈接上了话茬：“当别人给你提供帮助或恩惠的时候，最好能够大大方方地领情，这样双方都会感到很愉快，而且只有这样，才能体会到人间真情。”她说着，陷入了对往事的回忆之中。

不要怕欠别人的情

吴伟的妈妈年轻的时候，是一个非常随和的人。

一天，她去朋友家玩，认识了一名来自西藏的小姑娘，名叫斯琴。

斯琴皮肤很白，似乎完全没有紫外线照射的影子，高高的额头，长长的辫子。斯琴会讲汉语，但是她却很少说话，神情安静而又腼腆，然而又有一种极晶莹透明的东西在眉宇间闪耀。

吴伟的妈妈一下子被她吸引住了，不停地向她问这问那，她只是简短地回答着，常常沉默地微笑。

到了后来，她们的话题也山穷水尽，可是吴伟的妈妈又不甘心就此罢休，便开始夸她的服饰。在吴伟的妈妈不厌其烦的赞美声中，斯琴脸红地坐了许久，然后一声不响地钻进了里间。过了一会儿，她又换了身衣服走出来。

“这一身也很美。”吴伟的妈妈以为斯琴是穿给自己看的，便情不自禁地说道。

“我就带了这两身衣服来，”斯琴说着把她刚换下来的那身衣服递给吴伟的妈妈，“所以，我只能送你一套。”