

ZHI HUI

现代人智慧全书

智慧

反败术

让你永立不败之地的124种成功法则

主编 林可行 张小云



北方妇女儿童出版社

B848.5
19
23

ZHI HUI

B848.5
19
23

现代人智慧全书

智慧反败术

让你永立不败之地的124种成功法则

主编 林可行 张小云



北方妇女儿童出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代人智慧全书/林可行 主编. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2004. 11
ISBN 7-5385-2703-6

I. 现… II. 林… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 114029 号

内 容 简 介

全面、系统、分门别类地将现代人生存立世必须具备的智慧告诉您。指导您做适者生存、永立人上的强者。

现代人智慧全书

书 名: 智慧反败术 ——让你永立不败之地的 124 种成功法则

主 编: 林可行 张小云

封面设计: 胡小林

出版发行: 北方妇女儿童出版社 (0431-5640624)

地 址: 长春市人民大街 4646 号 (130021)

印 刷: 北京中兴印刷有限公司

版 次: 2004 年 11 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5385-2703-6/G·1841

开 本: 850×1168 (毫米) 32 开

字 数: 499 千字

印 张: 308

定 价: 750.40 元

本 册: 26.80 元

目录

1 做人反败术

1. 不轻易张扬个性 1
2. 不要让自己显得高人一等 3
3. 充分听取别人的意见 5
4. 乐于接受别人的忠告 7
5. 不妨让他一点 9
6. 多数时候允许别人是对的 11
7. 把得意事藏在肚子里 13
8. 得意不要忘形 15
9. 改变偏激的性格 17

10. 不要有怀才不遇的想法 19
11. 拿得起还要放得下 21
12. 适当的“孤独”有益于你的人生 22
13. 不做别人想法的奴隶 24
14. 自我贬低就是可怜虫 26
15. 接受真实的自己 29
16. 做精神的富翁 30
17. 培养积极心态箴言 32
18. 爱自己才会爱别人 36
19. 笑看输赢得失 38
20. 时刻相信我能行 39
21. 品尝快乐生活,就会日益充实 44
22. 如何处理与朋友间的麻烦 47
23. 做人做事的原则 48
24. 气度狭小难成大业 50
25. 避免跟人发生正面冲突 52
26. 用沉默化解难堪 53
27. 千万别庸人自扰 55
28. 克服交往中的猜疑心理 57
29. 宽恕,但不要软弱可欺 58

30. 该说“不”时就说“不” 62

2 辩论反败术

31. 把快乐带给别人 65

32. 奉承话人人爱听 66

33. “嘴荏子厉害”未必是
好事 68

34. 掌握争论的技巧 69

35. 点头称“是” 71

36. 嬉笑怒骂悠着点 72

37. 谦和隐讳,表意明确 75

38. 旁敲侧击,歪打正着 77

39. 说一说二不说三 78

40. 原则问题不让步 80

41. 藏起明白说糊涂 84

42. 善于分辨谈话的真伪 86

43. 不伤害别人的争辩
艺术 89

44. 言语失误莫强辩 91

45. 引咎自责反取胜 92

46. 嬉笑怒骂妙服人 94

47. 说话切忌虚无缥缈 95

48. 说话也要讲求供需平衡 97

49. 言谈贵在真情 100

3 处世反败术

50. 用之不竭的资源 102

51. 选择你的朋友 105

52. 多结交比自己优秀的人 108

53. 情感独立与情感互赖 110

54. 拓展人际关系的十五条
原则 115

55. 成全别人的好胜心 117

56. 学会欣赏别人 119

57. 不要处处当主角 120

58. 悄悄地为他人做点好事 121

59. 任何时候都不可锋芒
太露 123

60. 不要轻言不求人 125

61. 及早编织事业上的关
系网 128

62. 寻求合作路路畅通 129

63. 多一个冤家多一堵墙 133

64. 不求理解但求心安 135

- 65. 消除误会的九种妙法 137
- 66. “小事”和“大事”不流 139
- 67. 乐于忘记,不念旧恶 140
- 68. 不跟小人较劲儿 142
- 69. 坚持原则厌事尊人 146
- 70. 消解厌恶,和睦相处 148
- 71. 分门别类,对症下药 151
- 72. 创造宽松的生活 154

4 商场反败个人修身术

- 73. 修身养性是前提 158
- 74. 放开飞翔的翅膀 159
- 75. 自信是成功路上的原动力 161
- 76. 坚定自我 163
- 77. 见利不可忘义 166
- 78. 贪得一时,却失一世 169
- 79. 摒弃狭隘,虚怀若谷 169
- 80. 正直是一个人品格的重要体现 171
- 81. 诚实是最好的策略 173
- 82. 豁达才是人生的奥秘 176
- 83. 守信——一诺千金 178

- 84. 热情具有巨大威力 181
- 85. 每一分钟都沉迷于拼搏中 183
- 86. 一份耕耘,一份收获 186
- 87. 不畏失败 190
- 88. 积极进取与成功有约 197

5 寻找可靠的利益伙伴

- 89. 一个好汉还需三个帮 201
- 90. 采取双赢的竞争策略 203
- 91. 及早编织事业上的关系网 204
- 92. 寻找一个赛跑的对手 206
- 93. 让妻子助你成功 208
- 94. 不能与之合作的三种人 211
- 95. 不挡别人财路 214
- 96. 有好处不要吃独食 215
- 97. 生意场上不轻信朋友 217
- 98. 警惕商场厚黑术 219
- 99. 友善随和 220
- 100. 通晓送名片的技巧 223
- 101. “君子协定”靠不住 225
- 102. 小心“货到地头死” 228

103. 订立合同时应该注意的事项 231

104. 掌握防诈技巧 235

105. 笑容面对别人 239

106. 生意上的说服术 243

107. 经商不能没有戒备心 250

108. 信用可信不可信 252

6 实战不败术

109. 行业选择的禁忌 256

110. 制订行之有效的创业计划 259

111. 做好创业前期准备 263

112. 借助他人力量为自己铺路 266

113. 选择之威力 269

114. 创新——商场不败的法宝 273

115. 目标是成功的起点 275

116. 运气不是凭空而来的 277

117. 求同存异,力求双赢 283

118. 财富偏爱有准备的人 288

119. 捕捉生意贵在独具慧眼 291
120. 如何收集有用的信息 293
121. 搜集情报几条途径 296
122. 懂得“网”上情报 298
123. 通向成功的路径 301
124. 成功经营的十大规则 304

附录 3

1 做人反败术

1. 不轻易张扬个性

年轻人可能都认为个性很重要。他们最喜欢谈的就是张扬个性。他们最喜欢引用的格言是：走自己的路，让别人去说吧！

时下的种种媒体，包括图书、杂志、电视等也都在宣扬个性的重要性。

我们可以看到许多名人都有非常突出的个性。不管他是一个科学家，还是一个艺术家或者军事家。爱因斯坦在日常生活非常不拘小节，巴顿将军性格极其粗暴，画家凡高是一个缺少理性、充满了艺术妄想的人。

名人因为有突出的成就，所以他们许多怪异的行为往往被社会广为宣传，有些人甚至产生这样的错觉：怪异的行为正是名人和天才人物的标志，是其成功的秘诀。我们只要分析一下，就会发现这种想法是十分荒谬的。

名人确实有突出的个性，但他们的这种个性往往表现在创造性的才华和能力之中。正是他们的成就和才华，使他们的特殊个性得到了社会的肯定。如果是一般的人，一个没有多少本领的人，他们的那些特殊的行为可能只会得到别人的嘲笑。

年轻人为什么那么喜欢谈个性，那么喜欢张扬个性呢？我们先探讨一下年轻人所张扬的个性的具体内容是什么。

他们张扬的个性相当一部分是一种习气，是一种希望自己

能任性而为所欲为的愿望。年轻人有许多情绪,他们希望畅快地发泄自己的情绪。他们不希望把自己的行为束缚在复杂的条条框框中,所以年轻人喜欢张扬个性。

张扬个性肯定要比压抑个性舒服。但是如果张扬个性仅仅是一种任性,仅仅是一种意气用事,甚至是对自己的缺陷和陋习的一种放纵的话,那么,这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

年轻人非常喜欢引用但丁的一句名言:“走自己的路,让别人去说吧!”

但作为一个社会中的人,我们真的能这么“洒脱”吗?比如你走在公路上,如果仅仅走自己的路而不注意交通规则的话,警察就会来干涉你,会罚你的款。如果你走路不注意安全,横冲直撞的话,还有可能出车祸。所以“走自己的路,让别人去说吧”这种态度在现实生活中是不大行得通的。

社会是一个由无数个体组成的人群,我们每个人的生存空间并不很大。所以当你想伸展四肢舒服一下的时候,必须注意不要碰到别人。当我们张扬个性的时候,必须考虑到我们张扬的是什麼,必须注意到别人的接受程度。如果你的这种个性是一种非常明显的缺点,你最好的选择还是把它改掉,而不是去张扬它。

我们必须注意:不要使张扬个性成为我们纵容自己缺点的一种漂亮的借口。社会需要我们创造价值,社会首先关注的是我们的工作是否有利于创造价值。个性也不例外,只有当你的个性有利于创造价值,是一种生产型的个性,你的个性才能被社会所接受。

巴顿将军性格粗暴,他之所以能被周围的人接受,原因是他是一个优秀的将军,他能打仗,否则他也会因为性格的粗暴而遭

到社会的排斥。

所以我们应该明白：社会需要的是生产型的个性，只有你的个性能融合到创造性的才华和能力之中，你的个性才能够被社会所接受，如果你的个性没有表现为一种才能，仅仅表现为一种脾气，它往往只能给你带来不好的结果。

你要想成就一番事业，应该把个性表现在创造性的才能中，尽可能与周围的人协调一些，这是一种成熟、明智的选择。

2. 不要让自己显得高人一等

有些错误是在无知中产生的，还有些错误是由骄傲自大引发的，被胜利冲昏了头脑，评判事物的标尺就会失衡。所以，即便是取得了一定成就的人，也不应该自鸣得意和沾沾自喜。

不论是属于意外的幸运，还是经过长期奋斗终于取得了成功，心中充满巨大的快乐，以致一时间欣喜若狂都是可以理解的。因为人生中还有什么比成功更值得高兴的事情呢。但是如果一个人因一次成功，从此就一直这么欣喜若狂自以为高人一等，到处显耀自夸，总是表现出一种优胜者的得意忘形和骄傲自满，人们虽然不至于说他是疯子，大概也决不会敬佩他，而只会鄙视他。

如果自鸣得意者只是一种优胜者良好的自我感觉，而且能以此感觉而不停顿地勇敢向前，这当然是一种美好的心理状态，在这种心理状态下他可以不断地取得新的成功。但是一般来说，不谦虚的人很难把自己的感觉控制在这个境界。恰恰相反，他只是自以为已经了不起，而不知道天外有天，人外有人。

自以为高人一等的人大多不能正确地看待自己，并且最容易走进自己重复自己的怪圈。因为他被自己头上的那层光环迷住了双眼，有些眼花缭乱，有些飘飘然，头重脚轻，摇摇晃晃，如

同醉汉。伴随着岁月无声的流逝,你自以为已经走了很远的路,有一天,当你突然醒来一看,才知道自己还停留在当初的出发点上。也许到那时,你才会发现,同龄人及周围的世界已经变得面目全非。山上已是旌旗烂漫,你却仍然躺在山下的池塘边孤影自怜。也许到那时,你才会爬起来,扔掉头上的光环,走出怪圈,不再重复自己。

当你骄狂自得的时候,你可以摸一摸自己的头顶上,是哪一层光环迷住了自己的双眼。及早把它扔掉,你会轻松许多。

几千年前的中国人就告诫过我们:

“天行健,君子当自强不息。”

你看,我们所感觉、知觉到的那无边无际的天体,它也是在永恒地流转不息,旋转前进。我们与万事万物一道,都存在于这个流转不息的天地之间。大凡有志之士,要修成德行、学问、事业、功名,也应效法天道,永无止息地努力、前进、创造。

面对不知有几十几百亿光年广大的宇宙,面对不知存在过几十几百亿年岁月的宇宙,我们人类算得了什么?面对存在过几百万年岁月的人类,面对全世界 60 多亿人类同胞,面对可以在海底修铁道,可以上月球,可以把卫星定点在固定轨道,可以探测到距银河系 20 亿光年的超亮星系的人类同胞,我们个人的全部能量、全部所得、全部所成,一切的一切,又算得了什么?

自以为了不起而自鸣得意,问题就出在自己对自己错误的认识上。我们本该不断地拥抱新的自我——一个比一个更美丽动人的自我,可是我们如果自鸣得意,那就会总是舍不得放不下那位面目已朽、风韵已衰的自我。

我们生活在时间之流,既不可能让时间凝固,更不可能让时间倒转。过去的一切都已经过去,无论多么辉煌都已经过去,对我们的生命实际上不可能构成新的意义。现在是一个不断成为

过去,不断迎接未来的时刻。所以,不断地对我们的生命构成新的意义的惟有未来。未来的一切可能性都存在于我们的生命运动之中。只有面向未来的生命才可能重放光彩。

我们太应该认清自我,以便不使自己混同于他人,从而实现自我,而不要抄袭别人,更应该不断地超越自我,不要使今天的自我混同或抄袭昨天的自我。

面向未来才能实现对自我的超越。那位学识渊博的浮士德所大声宣称的“我永远不能满足自己”,就是一句不断否定自我,不断超越自我的誓言。海德格尔的超越理论对我们也有一定的启迪价值。他在竭力张扬“亲在”,即“人生在世”,“在——世界——之中”的前提下,对自我的必然被超越、自我如何被超越作出了深刻的思辨,概括了超越的三条途径——实际上是超越的三个方面,即超越世界、超越他人、超越现实。

如果我们能够把自我放在这样一个不断被拷问不断被超越的境地,我们就会迎来“一个比一个更美丽动人的自我”,使我们的生命总是呈现为一种全新的状态。这样,一切自鸣得意,骄傲自满和高人一等的情绪就会烟消云散,最后不得不在谦逊中找回自己的坐标。

3. 充分听取别人的意见

在社交上,有些人不喜欢听取别人的意见,心目中只有自己。而且还自以为比别人高明,事事要占上风,好出风头。对于这类人,即使是你有很大的本事,见识比别人高明,也绝对不能使用这种态度。由于你这样的做法,根本没有给别人留下一点余地,而采用趾高气扬而又蛮横的方法,使别人感到窘迫,无路可走,便明智地不想同你一般见识。如果有这种坏习惯的人,所有的朋友和同事,肯定没有一个人向你提供意见和看法,更不敢

向你进一步提出忠告。这类人,人们往往不想接近他,并且有时会产生看而生厌的情绪。这类人应当有自知之明,逐渐改变其不良习惯。

你应当明白,在日常的人际交往中,谈论的话题十有八九不是学术性上的问题,或国与国之间的外交上的原则性问题,所以是非标准性的,这样,你的意见和看法并不一定是正确的,合理的。而别人的意见和看法也不一定是错误的,无价值的。有这种毛病的人,即使是你比别人聪明,想从自己的思想中提出更高超的见解,也不能用这种方法来对待人,何况,平时的交往所说的事情大多是平凡的,不必费心费时作更高的研究和争辩。我们日常所交谈的目的,消遣多于研究,大可不必认真,大家说说笑笑便行。希望你不要自作聪明,对别人不要随便说教。即使是你的说教有一定的见解,人家也会很不乐意接受。要说教应当婉转,采用征询的口语说出你的看法、见解,人家才比较容易接受。所以,你不要随便摆出架势来教导人家。

在社交上,你的朋友同事帮助你出点子、献策略,你若不能立刻赞成,起码你也要表示可以考虑考虑,这种场面下,是不可马上提出反驳。要是你的朋友和你聊天儿,你更应当注意,不可太执拗,这样很容易把一切有趣的事情变成乏味的了。要是真的对方犯了错,又一时不肯接受指正、批评或劝告,应往后退一步,不要急于提出来,把时间延长一些,隔几天之后或更长时间再说。否则,若双方都固执己见,不仅没有取得成效,还会造成僵局,伤害双方的感情。

而作为你,也应学谦虚些,不要太过于高傲,要随时考虑别人的意见,不要太固执,应该让人们都觉得你是一个可以谈话的人,这样做才合乎情理,是很懂得道理的人。

谈话的目的是在于知道别人对某一件事情的意见和对社会