

老狐狸曰

给朋友钱，不借朋友钱

宁拜人为师，勿好为人师

当众拥抱你的敌人

好马要吃回头草

好汉要吃眼前亏  
欺善怕恶是人情

新版

# 老狐狸格言

## 人性丛林里的生存智慧

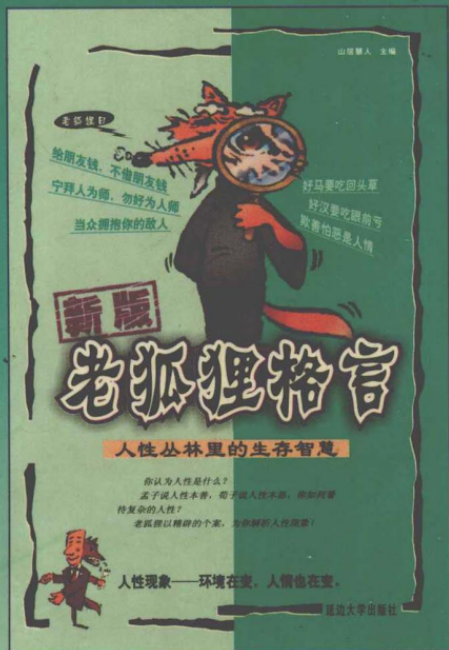
你认为人性是什么？

孟子说人性本善，荀子说人性本恶，你如何看待复杂的人性？

老狐狸以精辟的个案，为你解析人性现象！



人性现象——环境在变，人情也在变。



本书中每一则的格言，每一个观念，都颠覆着旧传统与旧思维；不哗众取宠，也不危言耸听，有的仅是——很纯粹的人性丛林里的生存智慧！

**人性现象——  
环境在变，人情也在变。**

ISBN 7-5634-1624-2



9 787563 416240 >

# 新版老狐狸格言

人性丛林里的生存智慧



延边大学出版社

责任编辑:刘 兰

封面设计:彭志远

## 新版老狐狸格言

山居慧人 主编

---

延边大学出版社出版发行

(吉林省延吉市公园路 105 号)

河北省三河市实验小学印刷厂

---

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:11.5 字数:250 千字 印数:1-5000 册

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-5634-1624-2/G·420

定价:19.80 元

## 序——大家来当老狐狸

在中国人的观念里，“老狐狸”是不好的字眼，因为它代表狡滑、不易捉摸。

有一次和一位长辈见面聊天，他说：“很多人说我是老狐狸，其实当老狐狸又有什么不好？人总是要先学会保护自己呀！不自己保护自己，要谁来保护你呢？何况我又不骗人、不害人，一切都在合理的范围内，比起那些伪君子、假道学，我这不掩饰的老狐狸面貌又可爱多了，不是吗？”

听了这位长辈的话，我深有所感。

的确，人要先学会保护自己，这是一切的起点，因为“自己”如果不存在，一切的未来、理想、正义、公理都将成为幻影。但，保护自己也不是件很容易的事，因为“人性”这一座“丛林”里充满着无数的诱惑、险诈、陷阱、争斗，因此人类的世界每天上演着喜剧与悲剧，一出又一出，这边闭幕那边开幕。面对这样一座阴暗的人性丛林，似乎也只有“老狐狸”才能生存！

从这个方向思考，“老狐狸”已不是一个不好的字眼，反而是智慧的化身了。因此，“老狐狸”三字可以用另外一个词代替——“圆融通达”！也就是说，“老狐狸”他了解人性丛林，也了解自己，因此他不会使自己遭到伤害，也不会在外树敌，虽然他不一定是强者，但仍能寻得生存的空间。

其实，哪个成功人士不是“老狐狸”？他们都懂得如何获取利益，如何在劣势中求生存，如何躲避别人的陷阱，如何建立人际关系；没有“老狐狸”的本事，怎能有一片天？

因此之故，我在社会也是一所大学及社会行走一百诀二本书之后，以“老狐狸格言”为主题，“人性丛林里的生存智慧”为副题，就这些年来我的体会、观察，分成五十余则加以引申。大体上来说，这本书比较强调“弱者”的生存之道，比较讲现实利害，而少讲温情正义，但——一切都在合理的范围之内！

在写这本书时，有朋友问我：“那么你也是老狐狸罗！”

说老实话，我也很希望自己是“老狐狸”，因为在人性丛林里，我并不是一个好手，我也吃过不少的亏，犯过不少的错；因此也可以这么说：这本“老狐狸格言”根本就是我在人性丛林里所受的教训。

所以，我也在学习当一个“老狐狸”，希望您也能成为“老狐狸”！

## 目 录

序—大家来当老狐狸 .....	( 1 )
不能靠“亲情”成就事业 .....	( 1 )
“老朋友”也会变成“新敌人” .....	( 4 )
人人骗我，我骗人人 .....	( 7 )
欺善怕恶是人情 .....	( 10 )
道义不可掺上利益 .....	( 13 )
要有马屁经，不必当马屁精 .....	( 16 )
人情——热极必冷 .....	( 19 )
人性——既善也恶 .....	( 22 )
好意不一定会有好结果 .....	( 25 )
掌握别人的好胜心 .....	( 28 )
环境在变，人情也在变 .....	( 31 )
没有绝对的天使或魔鬼 .....	( 34 )
失去条件，就失去权力 .....	( 37 )
从人性的角度来了解上司 .....	( 40 )

吃人嘴软没志气！ .....	(43)
人人皆有奴性 .....	(46)
不必奢望别人“不念旧恶” .....	(49)
性格也会互相吞食 .....	(52)
人与环境也会由“相对”而“相生” .....	(55)
成为功臣，就该小心了！ .....	(58)
没有本事，就会有事 .....	(61)
狗就是狗，不会变成老虎 .....	(64)
绝对不可当“猛虎” .....	(67)
好心也会招来祸端 .....	(70)
有力量才有开口的权利 .....	(73)
在压力之下，友情也会变质 .....	(76)
发挥“正义”要讲求方法 .....	(79)
“强者”注定寂寞 .....	(82)
“斗争”是一种“人我平衡” .....	(85)
当心有舌如剑 .....	(88)
“善意”也会惹来“杀机” .....	(91)
天下有不是的父母 .....	(94)
弱者也有一片天 .....	(97)
勿轻易当和事佬 .....	(99)
好马照吃回头草 .....	(101)
直言直语，伤人伤己 .....	(103)
秀才遇到兵，有理说不清 .....	(106)



- 妥协不是投降，也不是屈服····· (109)
- 柔性坚持，无可抵挡····· (112)
- 给朋友钱，不借朋友钱····· (115)
- 识时务者为俊杰····· (118)
- 人微言轻少开口····· (120)
- 好汉要吃眼前亏····· (123)
- 退——大有奥妙····· (125)
- 给人面子，你也会有面子····· (127)
- 勿仇小人，勿媚君子····· (129)
- 不好意思，自己想的····· (131)
- 做乌龟胜过做刺猬····· (134)
- 宁拜人为师，勿好为人师····· (136)
- 贴心就好，不必知心····· (139)
- 有“礼”走遍天下····· (142)
- 嫉恶如仇，与人结仇····· (144)
- 遇强示弱，遇弱示强····· (146)
- 知己知彼更重要····· (148)
- 斗气不如斗志····· (151)
- 一错再错，日子难过····· (154)
- 想出头，就不要强出头····· (156)
- 纵容自己就是毁灭自己····· (158)
- 驾驭自己的优缺点····· (161)
- 一回生，二回半生不熟，三回才全熟····· (164)

- 场面话——可说不可信…………… (166)
- 一疲天下无难事…………… (169)
- 人情变化，有迹可探…………… (171)
- 世间至毒是“迷汤”…………… (173)
- 每天保持平静的心情…………… (176)
- 战则败，不战则胜…………… (179)
- 不可有“妇人之仁”…………… (182)
- “一见如故”时就“保持距离”…………… (184)
- 永远保持清醒…………… (187)
- 变脸如翻书，好处多…………… (189)
- 诈死装败求生机…………… (191)
- 当众拥抱你的敌人…………… (194)
- 二流胜过一流，一流差过三流…………… (197)
- 把喜怒哀乐放在口袋里…………… (200)
- 做好人，但不可做烂好人…………… (202)
- 见人说人话，见鬼说鬼话…………… (204)
- 做麻薯不做石头…………… (206)
- 有仇不报是君子…………… (208)
- 求胜不如求败…………… (210)
- 善用拟态和保护色…………… (212)
- 了解天敌何在…………… (215)
- 多听少说常点头…………… (218)
- 不可以被激怒…………… (220)

---

心事不可随便说出来·····	(222)
给人好处要给得恰到好处·····	(224)
在人屋檐下，一定要低头·····	(227)
装聋作哑，不战而胜·····	(230)
最后的胜利才是真正的胜利·····	(232)
好死不如赖活·····	(235)
给对方模糊的暗示·····	(237)
给能干者不重要的工作·····	(239)
责备的艺术·····	(240)
使其激动，而致自灭·····	(242)
让对方感到恐怖·····	(244)
用白色衬托出红色·····	(245)
让对方知难而退·····	(247)
以一句话压倒对方·····	(249)
要求以实例说明·····	(251)
反复攻击对方的小缺点·····	(253)
使威胁的效果加倍·····	(255)
利用对方的小失误·····	(256)
批评对方所爱的人·····	(257)
疲倦会使判断力低落·····	(258)
使对方孤立·····	(259)
以禁止代替激励·····	(261)
各个突破·····	(263)

加一点小缺点·····	(265)
夸张你的小缺点·····	(266)
“不确实”反而让人感到“很确实”·····	(268)
对比效果·····	(270)
使对方没有反抗的能力·····	(272)
把问题整理成三点·····	(273)
利用不相关的第三者传达·····	(275)
“分”比“小时”好用·····	(277)
开会的艺术·····	(278)
命令，会让人有安定感·····	(280)
提供两个选择给他·····	(281)
大家都是这样做的·····	(283)
出价自己做决定·····	(284)
给他一个“大名义”的框框·····	(286)
让对方说出真心话·····	(288)
气氛的利用·····	(289)
接触的频率·····	(290)
利用疑问形式·····	(292)
改变对方的决定·····	(294)
奉承的好处·····	(296)
身体的接触能消除对方的戒心·····	(298)
我也是这么想·····	(300)
每个人都有教训的本能·····	(301)

- 
- 射将不如射马····· (302)
- 人会不接受对自己不利的情报····· (303)
- 忠厚老实是骗子的表象····· (305)
- 缓急交替法····· (306)
- 间接的夸奖····· (308)
- 耐性攻击····· (310)
- 让自己成为评判者····· (312)
- 只给他一点点的情报····· (314)
- 先打招呼，先占优势····· (315)
- 背向光源····· (316)
- 巩固自己的角落地盘····· (317)
- 故意不记得对方的名字····· (319)
- 抽象存在的被害者····· (321)
- 为了你····· (322)
- 同一阵线····· (324)
- 把不需要变成需要····· (325)
- 贵的就是好的····· (327)
- 对立时，自己人批评自己人····· (328)
- 多多利用“共同点”····· (330)
- 要成功，先笼络反对者····· (331)
- “道理”不是解决问题的唯一方法····· (333)
- 利用小声音····· (335)
- 以“一句闲话”来消除对方的气势····· (337)

探出对方真心的方法·····	(339)
把握坐下的机会·····	(341)
把别人的意见归纳出来·····	(343)
别人没有的·····	(345)
小小的承诺，大大的当·····	(347)
道歉的艺术·····	(348)
让对方认为你是个一流的人物·····	(349)
接近老板的位置·····	(351)
说自己很忙·····	(353)

## 不能靠“亲情”成就事业

老狐狸格言：

别对“亲情”失望，但也别对“亲情”寄望过高。

牵涉到利益的“承诺”，非得写下来才算，就算是亲人，也要如此。

金钱是哈哈镜，人类的感情在其面前不变形的很少。

牵涉到利益时，越轻易的承诺，越要提防对方包藏祸心或反悔。

### 故 事

林先生从事汽车修护工作，因为已年过三十，很想创业，经过考虑，打算回乡下开设一汽车修理保养厂。奈何构想虽佳，却无妥善地点，后来想到自己的舅舅在大马路边有一块闲置的农地，便和舅舅商量，打算承租，舅舅欣然应允。林先生和舅舅谈租金和租期，舅舅说：“自己人，随便啦！”林先生便告以心目中的租金和租期，舅舅仍回：“自己人，随便啦！”于是林先生便雇工前来整地，铺设水泥，并搭上纲架，打算二个月后正式开幕。谁知此时“舅舅”来一律师函，附上租约，上面白纸黑字：租金变成二倍，租期缩为一半，保证金也水涨船高。林先生看了，简直是欲哭无泪……。

## 解 读

林先生欲哭无泪，旁人大概是欲说无言吧！

我们实在不能不对林先生舅舅的手法“叹为观止”，因为他使的正是“养、套、杀”的手法：

第一步——以舅甥的亲情做烟幕，并抓住林先生急于创业又找不到合适地点的弱点，故意制造“钱的事好谈”的假相，让林先生“不疑”，雇工进行整地；这就是“养”。

第二步——林先生的舅舅始终不谈租金与租约，一直到林先生把地整好，花了一笔资金，才正式提出条件，林先生因为已投下资本，面对舅舅提出的条件，答应不是，不答应也不是。这就是“套”，把对方“套牢”。

第三步——既然已把林先生“套牢”，林先生的舅舅已占在绝对有利的位置，爱怎么开口，就怎么开口，林先生则毫无回手能力，只能任凭宰割，这就是“杀”！

当然，林先生也可以有“对策”：

——拆：把地上物拆掉，恢复土地原状。不过如果他舅舅要追究林先生“擅自使用该土地”的法律责任，则此事不一定能善了。而无论如何，拆掉地上物，钱又要花一笔是可以确定的。

——拖：边谈边拖，不过，林先生的舅舅如果要求限期谈妥，则林先生也无抵挡能力，甚至还要接受更高的价码。

所以，林先生几乎是没有任何胜算，只能任他舅舅“宰割”，除非他舅舅“天良发现”！不过看来不可能，因为他下重手，已为自己戴上“现实、寡情”的帽子，若有所退让，那顶帽子仍然存在，人们不可能因为他退让而改变对他的观感，所以对林先生的舅舅来说，怎么做都已留下“恶名”，那么就不如“恶”到底。

这个故事很令人心寒，因为人性的贪婪在此显露无遗；这个



故事也很令人遗憾，因为“舅甥”之情，在金钱的力量之下，脆弱得不堪一击！

不过，这个故事也给了我们一些启示：

——说的不算，写下才算；台湾有一句谚语说：“话是风，字是踪”，意思是口说无凭，若有约定，应该要有文字记载；尤其是关乎双方利益的契约行为，必须先讲明条件，签名盖章，才可进行下一步的动作。别以为双方是“亲戚”、“好朋友”就“说了算”，要知道，对方若变了想法，你是呼天抢地都没有用的。“写下才算”不只是保障自己的利益，也可避免自己改变想法，造成毁约，坏了二人的亲情，所以，这也是尊重对方的一种做法。

——在利益面前，亲情是经不起考验的；这样子说并没有否定亲情价值的意义，而是我们要体认一个事实：亲情因利益而变质是有相当大可能性的。所以，要想在社会上立足，绝对不要抱着“靠亲人帮忙”的想法，那不是长久之计，而且，“亲情”有时候还是一粒糖衣毒药哩！

## 思维区

你有什么样的亲戚？如果有“有钱”的亲戚，你想靠他们成功吗？

如果你有个晚辈向你求助，你要如何处理？