



古今中外，凡能成就大事者都是高级牌手。他们总是把底牌藏得很深，章法严谨却不露声色；每一步都安排得井井有条却让人看不出动静；将一切都掌控于心却让别人不知其意；表面看似无计，实则是计策在心。

做人做事 必须保留的12张底牌

张国庆 / 编著



中国致公出版社

做人做事

必须保留的

12张底牌



中国致公出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事必须保留的 12 张底牌/张国庆编著. —北京:
中国致公出版社, 2011. 3
ISBN 978 - 7 - 5145 - 0044 - 8

I. ①做… II. ②张… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 029534 号

做人做事必须保留的 12 张底牌

编 著 者: 张国庆
责任编辑: 裘挹红

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销: 全国新华书店
印 刷: 香河宏润印刷有限公司

开 本: 710 × 1000 1/16 开

印 张: 19

字 数: 220 千字

印 数: 1—7000 册

版 次: 2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5145 - 0044 - 8 定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究

前言

做人做事是一门学问，更是一门艺术。在风云诡谲的社会中，一个人如果不懂得如何做人做事，无论他多聪明，多能干，背景条件多么好，最终的结局也将会是失败。

社会是个竞技大舞台，充满了人与人之间的博弈，人们在一张张看不见的牌桌上努力争胜。为了能够取胜，人们相互揣摩、相互牵制。在这个过程中，你必须具有高超的做人做事艺术，才能在错综复杂的局势中胜出。

做人做事犹如打牌，每个人都是牌手。牌手有几等：低级牌手是乱出牌，出到哪儿算哪儿，从不顾及什么全局，赢了，就笑得前仰后合，甚至差点就从椅子上跌下来；中级牌手爱装模作样，一只手拿着牌，一只手托着下巴，貌似算计，也能玩出一点小招法，但最后只能打个平局；高级牌手坐在那儿，面色从不露丝毫喜怒哀乐，一招一式都会相联贯，并且能因局势不同而调整攻守方案，所以总是赢家。

古今中外，凡能成就伟业者都是高级牌手，他们总是把底牌藏得严严实实：章法严谨却从不流露声色；把每一步都安排得井井有条却让人看不出动静；将一切掌控于心却让别人不知其意；表面上看似无计，实



PREFACE

前言



则是计策在心，把每一计都藏在心窝里，不张扬、不表露。

身处复杂的社会中，要想处理好错综复杂的关系，除了要把底牌藏得严严实实之外，还要懂得如何使用底牌，知道怎样通过让人捉摸不透的出牌方式来争取主动、赢得全局。

让更多的人了解和使用这些行之有效的藏牌方式和出牌技巧，使做人做事这个棘手的问题变成一件易事、一件乐事，我们特别推出了《做人做事必须保留的12张底牌》这本书。

本书不讲大道理，不讲空话套话，而是在剖析和归纳中，深入挖掘做人做事中隐藏的种种学问，从12个大方面阐述了不同“底牌”的不同用法，启发读者如何在变幻莫测、险礁暗藏的人生路上，措置裕如地驾驭人生局面，使自己左右逢源、进退自如，并把不可能的事变为可能，最后达到成功。

如果你想拥有融洽的人际关系、成功的事业、辉煌的未来，那么请你翻开此书。这些充满智慧和启发性的文字，必将给你带来意想不到的收获！

编者

目 录

一、自我包装

千方百计提升自己的档次

现代社会,任何东西都需要包装,不包装就显得档次低。人也一样,没有自我包装的本事,就会让别人认为你平庸得像老鼠、麻雀、蚯蚓。所以,如果你想让别人看得起你,甚至对你“趋之若鹜”,就必须用好“自我包装”这张底牌。

1. 努力掩盖和淡化自己的弱点 2
2. 勇于和善于为自己“题词” 4
3. 用别人的档次提升自己的档次 6
4. 巧用“凡勃伦效应”自抬身价 8
5. 暗示别人:你是一个大忙人 11
6. 包装成成功者,让人趋之若鹜 14





7. 有“神秘感”才能更吸引人 17
8. 让“行头”为自己的形象增色 20
9. 表现出自信而优雅的姿态 22
10. 给人精明强干的感觉 25
11. 想办法增强外表的威慑力 27

二、借力而行

通过别人的力量达到目标

帆船出海、风筝上天,无不是“好风凭借力,送我上青云”。一个人要想干出一番成就,立于不败之地,仅靠单打独斗是行不通的。古今中外,凡成大事者,都善打“借力”牌,他们敢借、能借、会借、善借,最终实现了自己的目标。

1. 人生就是一个借力使力的过程 30
2. 借别人的智慧为自己所用 32
3. 用借来的光把自己照亮 34
4. 必要时不妨“狐假虎威” 36
5. 借一种旗号提升影响力 39
6. 借助舆论,行所欲之事 42
7. 借别人的钱成就自己的事业 44
8. 善于借时势之力成就大事 47
9. 要懂得扩大自己的外延力量 49

三、欲取先予

主动给予是为了得到更多

俗话说：“拿人家的手软，吃人家的嘴短。”如果你想得到更多，不妨先给予对方好处，积极主动地让对方先占你的便宜、欠你的人情。当然，在给予的过程中，一定要把底牌藏好，不能急于表明企图，否则，也难以取得理想的效果。

1. “一毛不拔”就无法做人 54
2. “舍”之东隅，“得”之桑榆 56
3. 舍得“血本”才有巨大的回报 58
4. 用“互惠原理”制造负债感 60
5. 雪中送炭，口渴喂水 63
6. 先给好处，再提出要求 65
7. 拜冷庙，交落难英雄 67
8. 每份礼物都不要打“水漂” 69
9. 给送礼一个“说得过去”的理由 71
10. 吃亏之后不妨当成顺水人情 73



四、沉稳冷静

稳得住自己才能击垮对手

行走社会，非有城府不足以立世，非有沉稳冷静的心理素质不足以自保。自古成大事者，在任何环境、任何情形之下，都能做到从容镇定，让自己保持清醒的头脑，同时避免别人窥到



自己的底牌,最终击垮对手,脱离不利的处境。

1. 成熟的人不会被感情左右 78
2. 沉得住气,才能发得了力 81
3. 受欺辱时脸上要毫无怒容 82
4. 失去自制,会被人轻易打败 85
5. 别让不良情绪“冒”出来 88
6. 无论何时都要显得从容不迫 90
7. 不要为一时一事的得失所拘 92
8. 要吃热豆腐就不能心太急 94
9. 不要为了面子而大动肝火 96
10. 心里要搁得住事儿 99

五、外晦内明

力戒时时处处都不肯糊涂

做人做事精明过人无疑是一件好事,但物极必反的道理告诉我们,水至清则无鱼,人至察则无友。在复杂的社会上,外晦内明有时比时时处处都抖机灵更能让你把握主动权。这是智者保护自己和维持良好的人际关系的一张重要的底牌。

1. 太精明往往会陷入不幸 104
2. 太过精明会阻碍自己成功 106
3. 不该问的问题一定要“糊涂” 108
4. 假装糊涂比故作聪明更高明 110
5. 以糊涂的表象做明白的事 112

6. 不宜明说的话要含糊其辞	115
7. 以装糊涂的形式巧妙撒谎	118
8. 用模糊思维巧妙回避问题	120

六、以退为进

为了进一丈何妨先退一尺

凶猛的动物在进攻猎物前总是身体先向后撤退,然后再猛扑过去;当我们要越过宽沟高坎时,也总是先向后退几步,再一跃而过。以退让的姿态作为进取的手段,是人性丛林中不可多得的一张底牌,用好它,会让你捕获更多的“猎物”。

1. 知进不知退者难有大作为	124
2. 退让是一种明智的做人方法	126
3. 适时退让才能取得更大的成功	128
4. 情势不妙,退为上策	131
5. 主动退让有时是最好的进攻	133
6. 用主动退让的方式赢得主动	135
7. 不断后退,使对手成为“失道”者	137
8. 明升暗降是以退为进的妙招	141
9. 急流勇退,结局好才是真的好	144





七、放低姿态

不要着力表现自己的高明

张扬个性、率性而为固然是自信的表现,但明白轻重、学会内敛才是成功者所必须具备的品质和智慧。在复杂的环境中,要想保全和发展自己,就要藏好底牌,做出一副低恭之态,以避免成为别人攻击的目标,使自己在无声中悄然崛起。

1. 不要总想着到前台出风头 148
2. “野心”不可过早地表露出来 151
3. 做一匹不被看好的“黑马” 153
4. 别把所有眼球都吸引过来 156
5. 不要显得比上司还聪明能干 159
6. 才高自敛方是自保之道 162
7. 在口舌上压倒别人得不偿失 163
8. 切忌表现得比领导更像领导 166
9. 学会淡化别人的妒忌心理 169

八、弓不常满

任何时候都要留一点余地

做人做事,万不可把话说死、把事做绝。在不可预见的人生旅途中,要降低人生路上的各种风险,就要于人于己留下回旋的余地,不把别人推向绝路,让自己行不至于绝处,言不至于极端。这样才能使自己处于进可攻、退可守的有利地位。

1. 凡事留一线,日后好见面	174
2. 留有余地才能使自己有路可退	175
3. 给“意外”留一点回旋的机会	177
4. 不要把话说得太绝对	179
5. 给别人留面子自己才有面子	182
6. 得理不饶人不是明智的选择	184
7. 给犯错者一个再来一次的机会	187
8. 做人做事要“有余不敢尽”	189
9. 别把所有的功劳都揽进怀里	193
10. 双赢是发展自己的最佳选择	195

九、善送“高帽”

将赞美之词说得毫无痕迹

做人处世,最有效的灵丹妙药就是能经常有意识地给他人的心灵撒播阳光和雨露——给予欣赏和赞美。巧妙地给别人送“高帽”,有助于你搞好人际关系,获得更大的成功。能否娴熟地运用这张底牌,是做人艺术、处世水平高低的重要标志。

1. 要生存就要会赞美别人	198
2. 用“高帽”可以轻松改变别人	200
3. 赞美伴侣,既有效又省钱	203
4. 从对方得意的事情说起	205
5. “逢人减岁,遇物加钱”	207
6. 瞄准对方的长处提出要求	209





7. 背后说好话强过当面恭维人 211
8. 有保留的赞美显得更真实 214
9. 从小事上发现值得赞美之处 217
10. 送“高帽”，最好“量身定做” 219

十、刚柔并济

既要有软招，也要有硬法

适当的妥协与退让有利于建立良好的人际关系，但凡事都有一定的原则，也存在一个方式方法及限度的问题。一味的退缩，不仅得不到别人的好感，还会使自己软弱可欺。因此，在做人事时要懂得适时反击，以显示自己的尊严和力量。

1. 人善被人欺，马善被人骑 224
2. 迁就别人必须要有个底线 226
3. 事不过三，忍让要讲原则 229
4. 没事不生事，有事不怕事 231
5. 敬酒、罚酒都要准备好 233
6. 适当恐吓，为自己建立心理优势 235
7. 打蛇打七寸，反击找弱点 238
8. 必要时不妨装“恶”保护自己 243
9. 先硬还是先软都只是一种手段 244

十一、灵活变通

墨守成规不可能有好收成

在漫长的人生旅途中,每一个人都不能不面对变化,不能不选择变化,不能不正确地处理变化。灵活变通是天地间最大的智慧,是才能中的才能,智慧中的智慧。在做人做事时,只有不按常规出牌,方能妙招频出,让一切难题迎刃而解。

1. 一成不变是失败的伙伴 248
2. 已知的事物会成为你的限制 250
3. 别让“经验”束缚了手脚 252
4. 要学会从另一角度解决问题 254
5. 没必要死抓住一个目标不放 257
6. 看势头不对就及时改变策略 259
7. 变通需先一步才能占尽先机 262

十二、未雨绸缪

把一切防范措施放在前面

“多行不义必自毙。”害人的事无论如何都不能干,但同时也要明白,世界上并不是所有的人都那么善良。无视社会的复杂性,必然会让自己伤痕累累。因此,我们一定要时刻谨守“防范”二字,凡事多长个心眼,以更好地保护自己。

1. 害人的事不干,防人的心要有 266



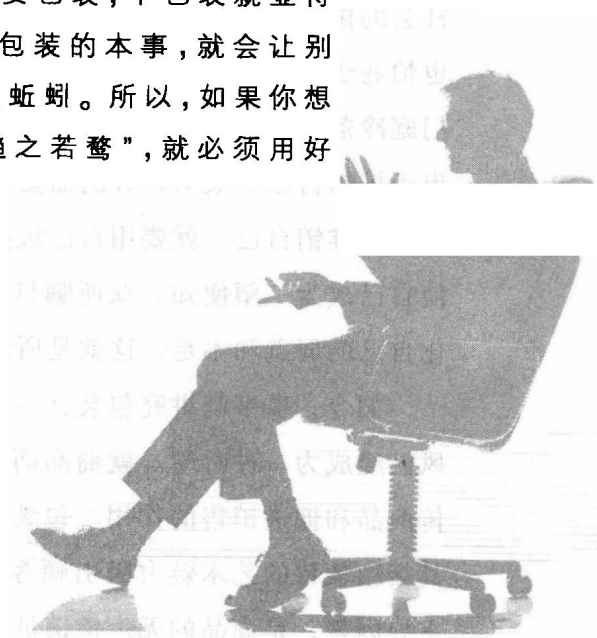


2. 尽量做到知人知面也知心	268
3. 把不可交的人挡在门外	271
4. 处在是非之境中要多思考	273
5. 小处设防才能避免大处遭殃	276
6. 警惕“甜头”背后的“苦头”	278
7. 同情心可贵,但不能滥施	280
8. 宁得罪君子,不得罪小人	282
9. 把对小人的蔑视藏在心里	285
主要参考文献	289

一 自我包装

千方百计提升自己的档次

现代社会,任何东西都需要包装,不包装就显得档次低。人也一样,没有自我包装的本事,就会让别人认为你平庸得像老鼠、麻雀、蚯蚓。所以,如果你想让别人看得起你,甚至对你“趋之若鹜”,就必须用好“自我包装”这张底牌。





1. 努力掩盖和淡化自己的弱点

在现实生活中，任何一个领域都存在这样一群人：他们默默无闻，朋友不多，生活过得平平淡淡，在工作上让人放心却不受重视。但如果你有机会接近他们、了解他们，你会发现，他们中的许多人都有着丰富的内心世界，并且不乏才华横溢和技艺卓越者。他们之所以没有取得大的成就，只是因为不善于包装自我、推销自我，从而被这个世界所遗忘。

随着市场经济的不断发展，我们已经开始走向一个推销的时代。要想在诸多供给者中脱颖而出，你就必须告诉别人你是最好的。传统社会的供求模式是“皇帝的女儿不愁嫁”，现代社会转而变为“酒香也怕巷子深”。没有自我宣传的意识，缺乏主动出击的精神，必然会门庭冷落。现代商业社会无处不在的广告轰炸、公关策划等，无不是出于推销自己、吸引顾客的需要。

要推销自己，就要用自己最擅长的东西、最突出的特色去打动人，使自己成为一望便知、众所瞩目的亮点。相应地，就要努力掩盖和淡化自己的弱点和不足，这就是所谓的“包装”。

如今，事事都讲究包装，一事物一包装，就身价倍增，包装之风已经成为一种时髦。就商品而言，精美的包装可起到美化商品、宣传商品和促进销售的作用。包装既能提高商品的市场竞争力，又能以其新颖独特的艺术魅力吸引顾客、指导消费，成为促进消费者购买的主导因素，是商品的无声推销员。