

世 | 界 | 励 | 志 | 典 | 藏 | 书 | 系

老狐狸智慧经典

人 与 社 会

□□在弱肉强食的世界中，做狼可恶，做羊可怜，如果难以改变，倒不如做一只圆融通达、左右逢源的老狐狸。

□□展现大千世界的芸芸众生之相，揭示人性丛林中的生存智慧，一本不容错过的励志经典。

□□本书的每一则格言，每一个故事，都将颠覆人们陈旧的思维，助你在险象环生的是非场中出入逍遥，纵横快活。

张德玉 主编



内蒙古人民出版社

老狐狸

智慧经典

laohuli zhihuijingdian

张德玉 主编

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

人与社会/张德玉编著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社,
2008.3

(世界励志典藏书系)

ISBN 978-7-204-08939-0

I. 人… II. 张… III. 社会科学—通俗读物 IV. C49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第032494号

世界励志典藏书系

主 编	张德玉
责任编辑	毅鸣
封面设计	宗沅雅轩
出版发行	内蒙古人民出版社
地 址	呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷	三河市华东印刷有限公司
开 本	710×1000 1/16
印 张	400
字 数	6000千
版 次	2008年5月第1版
印 次	2008年5月第1次印刷
印 数	1-10000套
书 号	ISBN 978-7-204-08939-0/Z·498
定 价	400.00元(全二十册)

目 录

秀才不妨也做回兵	1
知己与知彼谁更重要	2
要斗志不要斗气	4
一“疲”天下无难事	5
知道你在做什么	6
兵不厌诈	8
当众拥抱你的敌人	9
把自己当成二流人才	11
给自己加层保护色	12
了解你的天敌	14
不要被激将法降服	15
心事留给自己	17
辨清真假美言	18
拍马屁，但不当马屁精	20
明白热极必冷的人情世故	22
不妨多输少赢	23
上司也是人	25
吃人嘴软，拿人手短	27
奴性是人的劣根性	29
人与环境的关系	30
功臣更危险	32
猛虎不“猛”	34
好心未必有好报	36
有力量才有开口的权利	38
在斗争中保持平衡	39
提建议的学问	41

人与社会

和事佬不易当	43
寒人言语如三冬	44
百炼钢成绕指柔	46
人微言轻少开口	47
面子，人人都需要	49
勿仇小人，勿媚君子	50
宁做乌龟不做刺猬	51
切勿好为人师	53
礼多人不怪	54
不必嫉恶如仇	56
分清强弱，灵活应对	57
强出头惹嫌恶	58
对场面话别当真	60
“一见如故”时就“保持距离”	61
圆融处世多变脸	63
喜怒哀乐不必挂在脸上	64
“滥好人”不如不做	65
见人说人话，见鬼说鬼话	67
不必事事求胜	68
少说多听常点头	70
给人好处也要恰当	71
装聋作哑，不战而胜	72
借钱与给钱	74
贴心强过知心	75
一回生，二回半生不熟，三回才全熟	77
了解人情变化	78
靠“亲情”难成事业	80
“老朋友”也会变成“新敌人”	81
欺善怕恶是人性	83
道义与利益两分清	85
人性中的善与恶	87
给人好意要无悔	88
人情随着环境变	90

天使与魔鬼分不清	92
失去条件，就失去权力	93
“不念旧恶”是一种奢望	95
性格也会互相吞食	97
没有本事，就会有事	99
江山易改，本性难移	100
伸张“正义”要讲方法	102
寂寞的“强者”	104
舌如剑，伤人伤己	106
天下有不是的父母	108
弱者也可拥有一片天地	109
好马可吃回头草	111
妥协是一种智慧	112
俊杰皆识时务	114
好汉要吃眼前亏	115
退一步天空海阔	116
别“不好意思”	118
不要一错再错	119
纵容无异于毁灭	120
驾驭自己的优缺点	122
别在“迷汤”前犯迷糊	123
平心静气好生活	125
战则败，不战则胜	126
妇人之仁留遗害	128
橡皮泥强过硬石头	129
有仇不报亦君子	130
人在屋檐下怎可不低头	132
最后的胜利才是真正的胜利	133
好死不如赖活	135
权力场上无亲情	136
孝顺是美德也是工具	138
为夺位诈死又何妨	140
一鼓作气，三鼓气竭	141

羞辱之言惹杀机	143
想受人爱戴需展大将风范	145
将奸佞为己所用	147
有远见未必是好事	149
谨慎对待别人的卑辞厚礼	150
重托之中藏祸端	152
不要成为他人富贵之所寄	154
不能落井下石	156
以退为进	158
介子推辞封避深山	159
刚强有时能救你一命	161
倒转主导权	163
得饶人处且饶人	165
欲贵之，先贱之	166
宽宥也是一种激将法	168
任用人才也要多方考虑	170
大度会为你带来生机	172
对顺从的仇敌要提高警惕	173
争功容易招祸端	175
爱将与宠臣过招	177
苦肉计越苦越管用	179
谦恭的败者需要提防	180
弱弱联合亦成强者	182
情债更比钱债重	184
学学狡猾的兔子	186
让小人露出真面目	188
好话好听，实话有用	190
不怕死万事成	192
顺水推舟得人心	193
毛遂自荐功易成	195
谢绝封赏未必是坏事	197
劝说要讲技巧	199
不战而胜的机巧	201

千金买马骨	203
名家代言远胜自夸	205
分余光也要有资历	206
别轻信矛盾方的“善意”	208
永远保持积极的态度	209
创造敌人的智慧	211
行大事勿为德行束缚	213
争辩不如争理	214
名誉比物质更重要	216
换个容易接受的概念	218
对于推荐之言应多观察	219
一碗羹可亡国	221
有钱能使鬼推磨	223
成败在心理	224
上司的心思你要猜	226
人也是一项投资	228
早立志，早成功	230
能为将者不为王	232
师出须要有名	233
张良谦恭得兵法	235
必要时可破釜沉舟	237
豁达是成功人的特点	239
得民心者得天下	241
先放弃不等于永远失去	242
小心温情的醉酒	244
一时大意可错失良机	246
态度决定成就	248
信任自己的属下	250
明修栈道暗渡陈仓	252
“推一把”犹豫的人	253
先辱之后宠之	255
多疑是离间计得逞的温床	257
背水一战选对时机	259

隐忍一时，成就一生	261
生搬硬套会误大事	263
赏赐的艺术	264
天意是人意的集合	266
会用人是成功的基础	268
封赏快比慢好	270
欲扬之故抑之	271
张扬的功臣易招祸	273
将帅各有专长	275
“忠诚”是无价的	276
立威 + 激将 + 抚将 = 成功	278
从职业判断其性格	280
体贴可能是伪装	282
别人的肯定胜过自夸	284
萧规曹随奠汉基	285
时间是无敌的武器	288
领导必须保持威仪	290
“让”出一片天空	292
不能被表象迷惑	293
恃宠而骄会误事	295
谗言面前要冷静	297
防人之心不可无	299
自信是获取器重的门牌	301
独宠并非幸事	303
错误的计策遗害无穷	304
好的政策需要正确执行	306
君臣之间应保持距离	308
权力场上的动作皆有深意	310

秀才不妨也做回兵

秀才遇到兵，往往是“秀才”输给“兵”，因此偶尔也可以用“兵”的“老粗”策略来解决问题。

解 读

“秀才遇到兵，有理说不清”是流传已久的俗语。“秀才”指读书人，也就是知识分子，“兵”则指没念过书的粗人，因为古代“好男不当兵”，只有老粗才会去当兵。知识分子碰到老粗，在沟通上会出现几个问题：

——“语言”表达方式不同：虽然说的都是同一种语言，但因为二者所受的教育不同，成长经历不同，语言的表达方式也就不同，结果“兵”听不懂“秀才”说的，“秀才”听不懂“兵”说的，于是秀才就“有理说不清”了。

——价值观念不同：“秀才”认为对的，“兵”不一定认为对，“秀才”认为错的，“兵”不一定认为错，而在沟通过程中，“秀才”的语言又不为“兵”所理解，当然就“有理说不清”了。

——秀才有“包袱”，“兵”没有“包袱”：也就是说，“秀才”因为受过礼教的熏陶，反而有些话不敢说，有些事不敢做，当他遇见“兵”时，“秀才”二字便成了他的包袱，而“兵”因为没有“礼教”的束缚，反而什么话都敢说，什么事都敢做，于是“秀才”就“有理说不清”了。

不管什么原因，“秀才遇到兵”的结果，往往是“秀才”弃甲，“兵”获得胜利。这倒不是说“秀才”无力取胜，而是“秀才”不耐其烦，心竭力疲，所以干脆放弃，另外，“秀才”有时也会有“不跟你一般见识”的高傲虚骄，所以自动弃甲——很生气又无可奈何地弃甲。

在人性丛林里，为了利益，为了生存，固然不必使出卑鄙下流手段，但有时也不妨运用“秀才遇到兵，有理说不清”的“老粗”策略。

怎么做呢？

——故意使用对方所无法理解的语言，同时也故意装作听不懂对方的语言，让对方在与你沟通时产生挫败感，并激发他的火气。他若发作，则你已立于不败之地，因为发脾气给人的感觉总是理亏，如果他不发作而隐忍，也必定

会搅乱思维，在不知不觉中处于劣势。

——故意使双方的意见和话题没有交集。你可以装傻，“误解”他的意思，“扭曲”他的意思，他说他的阳关道，你说你的独木桥，这样来往几个回合，他会认为你“不可理喻”，放弃与你交手。

——故意“不讲理”。因为他是“秀才”，你是“兵”，身份不同，知识水准不同，你的“不讲理”虽然没道理，可是却合乎你所设定的身份，对方碍于包袱以及所使用的语言，根本只有接你招的份儿，而你，反正就是个“不讲理”的人。不过，“不讲理”要有限度，否则也会把“秀才”逼成“兵”。

兵不厌诈，人为了生存，不厌机巧，不过，此法只能视情况使用，否则反而会吃亏。

思考

- 你是“秀才”还是“兵”？
- 碰到“兵”时，你要如何应付？请说出5种以上的方法。

知己与知彼谁更重要

知彼而不知己，会让人陷入一种假理性的思考之中，做出飞蛾扑火的无谓动作。

解读

孙子兵法上说：知己知彼，百战百胜。

这句话原则上是没错的，但多少人能做到这一点呢？

人性丛林里的斑斑血迹告诉我们，很多人自以为知己又知彼，事实上是既不知彼且不知己，或是知彼却不知己。

我们很难去比较“不知彼且不知己”以及“知彼却不知己”何者付出的代价比较大，因为任何事都有偶然，但就实际面及人性面来看，“知彼却不知己”有可能付出较大的代价。理由如下：

——不知彼且不知己的人不一定会有所行动，因为“未知”会让这种人因为害怕而怯于行动，或仅做有限的行动，就算有所行动，也有可能遭到困难打击时立即退缩。因“不知彼且不知己”而导致行为保守谨慎是人性的通

象，但却也因为如此而保全了自己，减少损失。

——知彼却不知己的人最大的问题是：常常在知彼之后，自认为时机成熟或条件成熟，因而采取行动。这种状况之下的行动并不是没有成功的可能，但是失败的几率却很大。因为缺乏“知己”的“知彼”会让人陷入一种假理性的思考之中，认为一切都经过了评估，一切都在掌握之中。孰不知在不知己的状况之下，知彼已失去了意义，反而成了致命的吸引力，只会让人毫不回头地飞蛾扑火。

因此之故，知己比知彼更重要。

这话并不是说为了知己，知彼就不重要了。因为若仅知己而不知彼，则“知己”将使自己更退缩。因此，“知己”是和“知彼”相对应，是有现实思考的。之所以提出这样的观点，是因为在人性丛林里，大部分人都有以下这些毛病：

——自以为是。这种人有的对自己有某种程度的了解，但过度自信。固然能力高强的人有可能一路过关斩将，但也因为不知自以为是也是一种缺点，而在环境产生变化时从容应对失败。另外一种人是完全以自我为中心的无知者，以无知为知，盲人骑瞎马，不败才怪。

——自我逃避。这种人不愿面对自己的缺点，怕性格、人格、能力上的缺陷破坏他对未来的美丽梦想，以为不去面对，这些缺陷就不存在。

——自我欺骗。这种人深知自己性格、人格、能力上的缺陷。却告诉自己那是不确实的，自己是优秀的。这种自我欺骗长期积累下来，自己便相信了这些自己编造的谎言，甚至认为自己是超人，是完美的。

人若不知己，则“知彼”会让人产生一厢情愿的偏差，看到的并不是真实的“彼”，好比一个眼睛散光的人，看到的影像终究不是实像，这样的知彼是缺乏现实意义的。

因此在人性丛林里，必须有“知己胜于知彼”的观念，能知己则能客观真实地知彼，也能在恰当的时候采取行动——或者根本不采取行动。

要做到知己并不容易，因为那是一种接近修行的境界，但血迹却可以让我们加速到达这种境界——不过也有一些人永远到达不了这种境界。

思 考

· 你曾在“知己”这件事上下过工夫吗？

要斗志不要斗气

智者只斗志而不斗气，甚至根本不斗——不与人斗，只跟自己斗。

故 事

人也是动物，可是人和其他动物不同的一点是：人会“斗气”，其他动物虽然也会相斗，但不会斗气。

男女朋友意见不合而吵架，两人都很生气，谁也不想先开口道歉，这便是“斗气”。

某甲得罪了某乙，某乙回头羞辱某甲，某甲失了颜面，与某乙结下了梁子，从此天天斗，月月斗，年年斗，这也是“斗气”。

A公司生产某产品，独占市场，B公司也推出类似产品，瓜分了A公司一半市场，并声言将击败A公司。A公司不甘示弱，花大钱打广告，发誓要不惜一切代价把市场夺回来。这也是“斗气”。

解 读

斗气是人类很自然的反应，可是斗气只能带给人一时激情式的满足，本身并没什么建设性，甚至可以说，斗气的破坏性大于建设性。原因如下：

——斗气会模糊你应追求的目标。例如夫妻斗气会妨碍家庭幸福，同事斗气，会荒废事业，公司斗气，会互相毁灭，国家为斗气而打仗，会使民不聊生。为“气”而投入时间、精力、金钱，智者不为也。

——斗气会使人失去理性。“气”是属于情绪性的，“气”的存在，使人呈现感性的一面，但若上升到要“斗”的程度，则会使人失去理性，让人做出错误甚至后悔莫及的决定。所以，智者不为也。

——斗气有时是对方的策略。或许他知道你容易动“气”，所以故意激你，好把你引到歧路，让你因此毁灭，或许他不知道你是不是容易动“气”，但激一激你，可以了解你的底细，而他的目的，当然也是为了破坏你，或是毁灭你。所以，斗气，智者不为也。

——斗气会使人气度变小，“忘”了“气”之外还有更重要的事、更广大

的天地。所以，斗气，智者不为也。

斗气，智者不为，智者只斗志。

“志”指“志向”，也就是抱负、理想及对未来的规划。换句话说，不管别人对你如何，也不管自己心里感受如何，只管坚定地奔赴自己的目标，也不在乎对方是不是跑在你前面，你只走你该走的路。

“志”也指“理性”。也就是说，让理性来引导，你的每一个作为都经过仔细的思考，绝无冲动，也不感情用事。

“气”是空的、虚的、浮的，因此也是不久长的，而“志”却是实的、稳的、充满力量的，因此“志”对“气”，“气”绝无胜算。

很多人的失败都因斗气，这些人也都是年纪大了，才了解斗气的荒谬可笑。

所以，智者只斗志而不斗气，甚至根本不斗——不与人斗，只跟自己斗。

思 考

- 你曾和人斗过气吗？有何心得或教训？
- 你身边有没有喜欢和人斗气的人？他们的日子过得好吗？

一 “疲”天下无难事

“疲”是一种不受外在力量支配，也不明显表露自己意志的一种态度。然而，“疲”则可达成很多目的。

解 读

“一‘疲’天下无难事”不是老祖先的话，其中的“疲”是从闽南语移植过来的，和“疲”这个字其实没有什么关系，但放在“人性丛林里的生存智慧”这个课题上来讲时，这个“疲”字却有着深刻的、丰富的、有人性根据的意义。

闽南语中“疲疲的”，意思是指某人不受外在力量支配，但也不明显表露自己意志的一种态度。表现在外的是嬉皮笑脸，不当一回事，甚至“厚脸皮”，对别人的冷嘲热讽无动于衷。

另外，这种“疲疲的”的人也不生气，就算生气了，也不会表现出来，

而且也不太会拒绝别人。但不拒绝并不表示接受，就算不得不拒绝，他也会和颜悦色，不会让你不高兴。你骂他，他让你骂，你欺负他，他也让你欺负，反正，让你拿他没办法。到最后，你就疲惫、意志崩溃而顺从他的意志了。

“一‘疲’天下无难事”的精神正是在这里。因为你受不了他，感到“疲惫”，于是他胜利了。很多人追求异性的爱情，用的就是这种方法，直到对方“疲惫”了，目的于是达成。

前面提过一“疲”天下无难事的“疲”字是有人性根据的，分析如下：

——“疲”是把自己摆在下位，可满足对方的“上位”感，因此对方不会对你产生戒心。

——“疲”是和平的、不伤人的，因此对方找不到可以持续打击你的现实上及情理上的理由。若真的被打击了，你的“被打击”甚至还会对对方的良知造成负担，造成他的愧疚感，这对你有利。

——“疲”不带攻击性，毋宁说它只是“防守”的态势，因此很容易耗尽对方的攻击能量及意志，最终放弃对你的攻击。

——“疲”是一种韧性。斩不断，扯不烂，拉长则长，搓圆则圆，捶扁则扁，而且它还有“韧性”，软软地粘住你，弄也弄不走，久了也就——算了。有多少人受得了这种“韧性”和“私性”呢？

——“疲”是持续的。和对方比起来，你是以静制动，静则久，动则促：你因为静，可持续很久，对方却不可能一直动，他总要停下来，于是你获得了喘息机会，对方若放弃攻击的意志，你便得到了胜利。

“一‘疲’天下无难事”，不是没有道理呀。在人性丛林里，这是最平和有效的一招。

思 考

- 请总结“疲”的奥妙。
- 你是个会使用“疲术”的人吗？
- 被人使“疲”时，你要怎么办？

知道你在做什么

有时候你不一定能做什么，但一定要知道你正在做什么。

故 事

狮子被猎人捕捉到关到了笼子里。

狮子绕着笼子走来走去，一只蚊子问它：“你走来走去做什么呢？”

“我在找逃出去的路。”

可是，狮子并没有找到可以逃出去的路，于是它躺下来休息，偶尔也起来走动走动。

“狮大王，你现在又在做什么呢？”蚊子问狮子。

“我吗？”狮子静静地说，“我找不到路出去，所以我躺下来休息，并且也活动活动筋骨，我在等待机会呀。”

狮子并没等到逃走的机会，反而等到了死亡，因为猎人要杀死他，好剥下它的皮去卖钱。

蚊子问狮子说：“猎人要杀你，你知道吗？”

狮子说：“我当然知道。我始终知道我在做什么、想什么。”

解 读

这是一则寓言故事，说的是一头狮子在无能为力的环境中，却始终保持着内心的清醒。

有时候保持清醒是痛苦的事，若环境果真无法改变，迷迷糊糊、醉生梦死反而还能保有一些“快乐”。但寓言是寓言，人世是人世，在人世里，没有绝对的事，1加1并不一定会等于2。世事的发展，总是会出人意料，正因为如此，人世间才有那么多的悲喜剧。

虽然如此，保持内心的清醒还是必要的。因为在没有绝对的世事中，却也有一些“必然”，也就是说，有些悲剧是属于不知道自己在做什么的人，而有些喜剧是属于知道自己在做什么的人。

为什么要保持“清醒”？

因为这样你才能了解周遭环境的变化，也才能了解你该怎么做、做了之后的结果，以及这结果所代表的意义。就算有时候你并不能做什么，但你也要知道你正在“做”什么。无能为力的“无所作为”也是一种“做”，这是经过评估所做的决定。能保持清醒，你就会有一颗敏感的心，能测知环境，尤其能测知人心的变化，并且有敏锐的判断，知道自己该怎么做。能保持清醒，你就不会慌张、忧虑、不安、迷惑，你就会冷静。

要保持清醒的心不容易，因为人是感情动物，各有各的弱点和盲点，但可

以经过练习而成，而练习的法则便是反省。

思 考

- 你是个随时保持清醒的人，还是一个醉生梦死的人？
- 你会因为人生的不如意或遭遇一些困难而故意“不清醒”吗？
- 要如何保持每天的清醒？说说你的方法。

兵不厌诈

诈死或装败，都是为了保持你那仅有的“存在”。

故 事

有一种瓢虫，当你用手碰它时，它就停止不动，连脚都缩了起来，任凭你怎么拨弄它，它就一副死样子，可是过一段时间后，它又开始走动了。

这就是“诈死”。

有一种鸟，在它孵卵的时期，若有外敌入侵，它会先佯装与外敌搏斗，翅膀扑了几回后，便假装受伤，跌跌撞撞地“败走”。外敌受到这个动作的吸引，会过去追逐这只“败鸟”，等外敌远离鸟巢，“败鸟”立刻快速逃走，于是巢中的卵获得保全。

这就是“装败”。

解 读

人类对“诈死”与“装败”的运用最令人叹为观止。尤其是两军对峙时，较弱的一方有时就不得不“诈死”或“装败”，以寻求生机，而实力较强的一方，有时也会为了尽速打败对方而采用“诈死”或“装败”的策略。

“诈死”和“装败”若诈得像、装得真，通常可以产生下列的效应：

——混淆对方的判断，制造对方做判断时的负担，并使其做出错误的判断而踏入陷阱。

——迟滞对方下决心的时间，因为对方对你的动作势必会有分析研判的过程，而这个过程正是你喘息的时间。

——助长对方的傲气，使其松弛警戒，而你则可趁此寻找求生的契机。