

人生经营战略必备丛书

有“礼”走遍天下
弱者也有“一片天”
“叛逆”精神不可无
.....

ZHIGUO REN JI
XUE HUI ZHE JI ZHAO

做人必须 学会这几招

王爱国 编著

炼就慧眼看世界
两智相争勇者胜
布衣本可傲王侯
.....

中国三峡出版社

当众拥抱你的敌人
以播种的心情来
经营你的事业
.....

序

我们通常说的做人的手段，其实就是一种做人的技巧和谋略。人的一生，免不了要与他人打交道，无论他是谁，成功者也好，失败者也好。卡耐基甚至说过：“一个人的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，而百分之八十五则是要靠人际关系和他的做人处世能力。”由此可见，与人交往是多么重要。而你要与之打交道的许多人之中，有好人、有坏人、也有不好不坏的平常人，如何与这些人相处，让好人帮助你的事业，让坏人无法危害到你，这就是一种做人的技巧。

苏秦能够纵横六国，最后胸前能够挂满六国的相印，其做人的成功可谓登峰造极，就是因为他能够在做人方面修炼得左右逢源，八面玲珑，而且达到滴水不漏的境界。但苏秦不是天生就如此能干，一生下来就有六个国家等待他去做宰相，而是一步一步地实现他的理想的。想当初游说各国遭到失败，像丧家之狗一样灰溜溜地回到家里时，遭受到的是无穷无尽的白眼冷遇。不但别人嘲笑羞辱，而且连他的嫂嫂也同样如此，连饭也不给煮。苏秦之所以能取得成功，就是因为他能够像本书说的这样，能砥砺自身，能养成气候，能挫败对手，最后达到出人头地的目的。

现代社会虽然不是春秋战国时代了，但无论社会怎样发展，做人的道理却还是一个样的。也许，你不想像苏秦一样做六国宰相，也不想做国家元首；但无论你是一个公司经理，一个政府官员，或者是一个普通职员，你都会碰到各种各样的人与事，如与

同事的竞争、与上司的关系，与下级的相处，都会出现各种各样的矛盾，有时处理得不好，就会导致无穷无尽的麻烦，甚至如下棋对弈，一步走错，全盘皆输。

正因为如此，本书从现代人的生活着眼，以现代人的眼光来看待一个人应该在现实社会中怎样为人处世，让自己的一生少失败，多成功，提供了许多有益的借鉴经验，并且理论与实践相结合。希望读者诸君在读了此书后能有所领悟，在现实生活中派上用场。

是为序。

谢义初

2000年9月20日

目 录

第一章 形成气候

人生之始，就好像一颗小树，根抵浅，力量小，无法承受大风大雨，如果要使自己长成一棵能够历经风雨的参天大树，就必须营造一个适合自己生长的环境，以待来日脱颖而出。换句话说，就是要养成气候。

鼓励自己，以“播种”的心情来经营事业·····	(3)
拜人为师，尽快成为你那一行的专家·····	(7)
控制情绪，心胸宽才能成大事·····	(11)
找一位“贵人”作衣食父母·····	(23)
实力才是你的王牌·····	(27)
笨鸟先飞与笨鸟慢飞·····	(28)

善用拟态和保护色	(30)
如何说话，事关成败	(33)
有“礼”走遍天下	(39)
妥协不是投降，识时务者为俊杰	(41)
弱者也有一片天	(46)
如何交朋友，并“促进友谊”	(50)
培养敏捷的思维	(58)
吃得苦中苦，方为人上人	(60)
听他说，但不可轻信人言	(62)
处世要有软硬两手	(66)
借用别人的智慧来做事	(68)
做老二比做老大更好	(70)

第二章 砥砺自身

古人说“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。一个人要想成就一番事业，自身的素质是相当重要的。而素质是多方面的东西，不仅仅指学识，同时还包括品德、性格、乃至于体质等综合性素质。要提高自身素质，就必须敢于直面人生。

逆境中不屈从	(77)
吃眼前亏，不逞匹夫之勇	(80)
自制才有可能成功	(86)



留得青山在，不怕没柴烧·····	(88)
“叛逆”精神不可无·····	(90)
大丈夫能屈能伸·····	(91)
练就慧眼看世界·····	(93)
做人要学会自我反省·····	(95)
事越烦，越要耐烦·····	(98)
危机意识不能少·····	(100)
挫折和苦难不是坏事·····	(102)
要阅人于微·····	(122)
勇敢是智慧的前提和条件·····	(124)

第三章 与他人竞争

马克思说人是一切社会关系的总和。要想在这个社会上生存下去，并求得自身发展，肯定要树立自己的“敌人”。也就是说，要生存，要发展，就有斗争。而且，你必须把竞争对手打败，世界是属于胜利者的。

靠派系不如靠实力·····	(135)
多方面了解自己的优缺点·····	(137)
装聋作哑，不战而胜·····	(140)
识时务者为俊杰·····	(142)
当众拥抱你的敌人·····	(144)

兔子逼急了也会咬人·····	(146)
敢于以硬碰硬·····	(148)
坚持自己的权利·····	(151)
两智相争勇者胜·····	(153)
了解你的天敌·····	(154)
强者气质就是实力·····	(156)
以低姿态化解别人的嫉妒·····	(158)
与其你死我活，不如你活我也活·····	(160)
遭人暗算如何应付·····	(162)
太离谱的话没有说服力·····	(165)
做乌龟，不要做兔子·····	(167)
投石问路揣心迹·····	(170)

第四章 如何出人头地

人在这个世界上活着，既然有敌人，也就会有朋友，反之亦然。敌人之所以是你的敌人，朋友之所以是你的朋友，是因为与你争夺利益，而朋友与你具有共同的利益。如何摆平朋友与敌人的这些利益关系，从而利用这种关系，是一种人生方略问题，也是出人头地的关键所在。

社会交际十六招·····	(181)
巧用异性魅力·····	(183)

如何广交四方朋友·····	(186)
择友共事要谨慎·····	(188)
美梦天天做·····	(190)
怎样与上司处好关系·····	(191)
不要见权无措·····	(196)
有进取心才会被重用·····	(198)
民心就是人和，就是人缘·····	(202)
如何利用天时与地利·····	(206)
布衣本可做王侯·····	(219)
领头雁与天下皇帝轮流做·····	(220)
决心是梦想的底线·····	(222)
确定奋斗目标，立刻去行动·····	(224)
机会来了，该上就上·····	(228)
包装一副好品牌·····	(232)
多多栽培，小心自保·····	(238)
合伙“先小人后君子”·····	(242)
技术与头脑结合·····	(244)
天上不会掉馅饼·····	(247)

第五章 与人相处的艺术

明哲保身、与人为善固然是一部分中国人的传统观念。但现实生活中，如何处理好自己与周围的人之间的关系，如何使自己在若大的生存空间里，左右逢源，八面玲珑，并使它上升为一种艺术，便是每个人苦苦探求的真谛所在。

如何运用糊涂学·····	(253)
如何任用不同身份的人·····	(256)
与下属打交道的艺术·····	(264)
攻关的谋略与技巧·····	(268)
如何识人庐山真面目·····	(272)
辨人本性，知人善任·····	(278)
顺着个性用人·····	(280)
与人交往，以诚为先·····	(283)
该心慈时心要慈·····	(285)
管人的独特招数·····	(289)
遇强宁愿弱三分·····	(293)
把冲突消灭在萌芽状态·····	(295)
红脸白脸都能唱·····	(298)
喜怒哀乐深藏于胸·····	(300)
商贾的商德与商谋·····	(305)
让沉石浮出海面·····	(308)
把握要领：稳、准、狠·····	(314)
础润张伞，捷足无登·····	(316)
投桃报李，香饵引鱼·····	(318)
赚钱千万别忽略小项业·····	(320)
以人为本是经商的前提·····	(323)
活学活用，随机应变·····	(327)

第一章 形成气候

人生之始，就好像一颗小树，根柢浅，力量小，无法承受大风大雨，如果要使自己长成一棵能够历经风雨的参天大树，就必须营造一个适合自己生长的环境，以待来日脱颖而出。换句话说，就是要养成气候。

鼓励自己， 以“播种”的心情来经营事业

我常常想，当我们碰到低潮时，谁来拍拍我们的肩膀，给我们打气呢？

说实话，当你碰到低潮时，看你好戏的人多，真正能为你打气的人少。看不得别人好是人的天性，因此你也不必对人性的这种现象慨叹。或许你的老师、长辈会为你打气，但他们也没法子天天拍你肩膀。父母兄弟呢？他们是最有可能不断为你打气的人，但很多父母看到陷入低潮的子女，不但没有鼓舞，反而不断责骂，兄弟也是如此。如果你的低潮也间接拖累他们，那你恐怕得不到他们的原谅，“鼓舞”？“打气”？别想了吧！（当然，如果有能不断鼓舞你的亲人，那是你的幸运）。

所以，我主张，当你碰到低潮时，要自己鼓励自己！

我并不否定别人的鼓励的作用，事实上，别人的鼓励会让你有“毕竟我不孤单”的感觉。于是生起一股奋起的力量；但是，我要告诉你：

——千万别乞求、冀望别人的鼓励，因为那只会让你像个可怜虫，而这种鼓励也带有怜悯的意味。

——千万别依靠别人的鼓励来产生勇气和力量，

因为你未来的路还会有许多坎坷，可不一定每一次你低潮的时候，就会有人来鼓励你。

所以，要自己鼓励自己，让勇气和力量自己的在心中产生，好比开了泉孔，泉水自己源源涌出那般，任何时候，任何状况，你都可“自己取用”。

不过，人在低潮时，说不好听一点，有时连“活”都不想了，怎么来“鼓励自己”呢？

因此，遇到低潮时，你第一个要有“活下去”的决心，因为这是“自己鼓励自己”的先决条件。

之后，你要告诉你自己：我要走过这个低潮，我要做给别人看，向所有人证明我的强韧！换句话说，你要为自己争一口气，不要被别人看轻。

有了这样坚定的信念，接下来就是“做”了，这当中还会有挫折、沮丧和“不知何日出头”的漫漫长夜等待，而你也很有可能再度被打倒！

怎么办呢？

有人在墙上贴满励志标语，每天在固定的时间默念；有人找个僻静的地方，痛快地流泪；有人拼命看成功人物的传记，有人藉运动来强化意志，忘却沮丧……。

方法很多，不一定每个人都适用，但这都是不靠他人的“自己鼓励自己”的方法。也许你不认同这些方法，但不管你的方法如何，你一定要做到“自己鼓励自己”——人遭逢低潮就有如孤身闯入原始雨林，在这种时候，你不靠自己又要靠谁呢？

能自己鼓励自己的人就算不是一个成功者，但绝对不会是一个失败者，你，还是趁早练得这种“功夫”吧！

我主张用“播种”的态度来经营人际关系，至于经营事业，我也同样主张“播种”的心情。

——事业要有个开始。再大再多的事业都要有个开始，像有家连锁餐饮就从路边小吃摊开始，这个“开始”就是一颗种子，有种子，才有发芽、苗长、开花、结果的可能；有“开始”，才有可能发展成大事业。这个“开始”说难很难，因为第一步最难跨出，但说容易也很容易，只要有勇气，有决心，第一步并不难。虽然有“开始”不一定就会有好的结果，但没有“开始”，绝对不会有“结果”，就像播种那般，不播种，那会有果实可以收获呢？

——事业勤加照顾。播种下去之后，有时候不用照顾，这粒种子照样可以发芽、苗长，但经营事业不可能有这么好的事，你一松懈，就出问题，包括人员管理的问题、财务的问题、业绩的问题……我还没听说放任不管的事业会赚钱或是存在的。果树死掉可再种一棵，自己的事业弄垮了，要再重来可不是那么容易的，所以严谨、认真的经营你的事业是绝对必须的。

——不可急于求利。种果树不可拔苗助长，因为那是自取灭亡的行为。经营事业也不可为了求一时之利而盲目扩充，盲目扩充也是“拔苗助长”，看

起来有“成长”，其实是伤害根基。事实上，作物的生长有一定的过程，一点也急不得，经营事业也会有开创期、经营期、危险期、收获期，以及低获利期、高获利期。这个阶段没有一定的时间，但以我的观察，没有成立两三年就赚大钱的，有的甚至要十几年才真的赚钱！有这样的认识和想法，你就不会为利润而心急、盲动了。

——要提早播种。也就是说，提早了解你要经营的事业的相关知识，同时也要把眼光放远，比别人早规划、早部署，能这样子，当别人才开始“经营”时，你已开始享受果实的甜美了。

——勿过密，也勿过疏。一块田里种太多的果树，不但会照顾不来，而且因为彼此争夺养分和阳光，反而互相妨碍生长；但如果种得太疏，每一棵果树自然可以长得很好，但却浪费资源，边际效益不高。经营企业也是如此，应衡量人力和财务状况，找出适当的企业规模和经营的项目，太多太少，太大太小都不适合。

——要汰老换新。果树和人的生命一样，也会变老，如果要维持你的收获，就必须不时播种、栽植新株、汰换老株，并寻找新品种、新技术。经营事业也要提防事业生命的衰老，或是产品的衰老，因此你必须顺应社会潮流，不时在经营方式、培训人才和新产品上推陈出新，以维持你的“果园”的欣欣向荣和丰收。

有人曾做过调查说，国内企业生命超过十一年的不多，不管这个调查结果正确性如何，都值得你和“播种”这个概念一起思考。

拜人为师，尽快成为 你那一行的专家

孔子说：“三人行，必有吾师”，这句话非常实在，因为人各有所长，智慧也各有高低，因此人应在人群中寻找可以启发自己智慧的人。对自己成长而言，孔子的这句话是相当有价值的。

在人性丛林里，孔子的这句话一样适用，也就是说，在人群中，你以别人为师，除了可增进自己的成长之外，也可以满足对方的优越感及虚荣心，很多老师一教就是一辈子，多多少少也有这种被满足的心理。

不过，在人性丛林里，“好为人师”却不是件好事。

在这里的“好为人师”指的不是“喜欢当老师”，而是喜欢指点、纠正别人。

有一种人，喜欢在工作上指出别人的错误，并“贡献”自己的意见，也喜欢在言语上指正别人的缺点，例如交友方式啦、衣服发型啦、教育子女的方法啦……。

这种人有的纯粹是一片善心，对旁人的错误无法袖手旁观，有的则是自以为是，认为别人观念有问题，只有他的才是对的。

不管基于什么心态，也不管你的意见是对是错，是好是坏，一旦你主动提出来，你就犯了人性丛林里的忌讳——侵犯了人性里的“自我”！

你要知道，每个人都在努力建立一个坚固的自我，以掌握对自己心灵的自主权，并经由外在的行为来检验自我强固的程度，你若不了解此点而去揭露他的错误，他会明显地感受到他的自我受到你的侵犯，有可能不但不接受你的好意，反而还采取不友善的态度。尤其是工作，你的热心，根本就是在否定他的智慧，甚至他还会认为你是在和他抢功劳，总之，他是不太领情的。

所以“好为人师”是人际关系的障碍。如果你非要“为人师”不可，则必须建立在几个基础上才行：

——两人关系密切；你基于“义”而提出，他有可能会接受你的意见，但不接受的可能性相当的高，这是人性，没什么道理好说。

——你在他心目中够份量；所谓“人微言轻”，如果他一向敬重你，那么他有可能接受你的意见，但表面听从，私下不理的可能性也很高。如果份量不足，那就别自讨没趣。

——你是他的长辈或上司；基于伦理及利害关