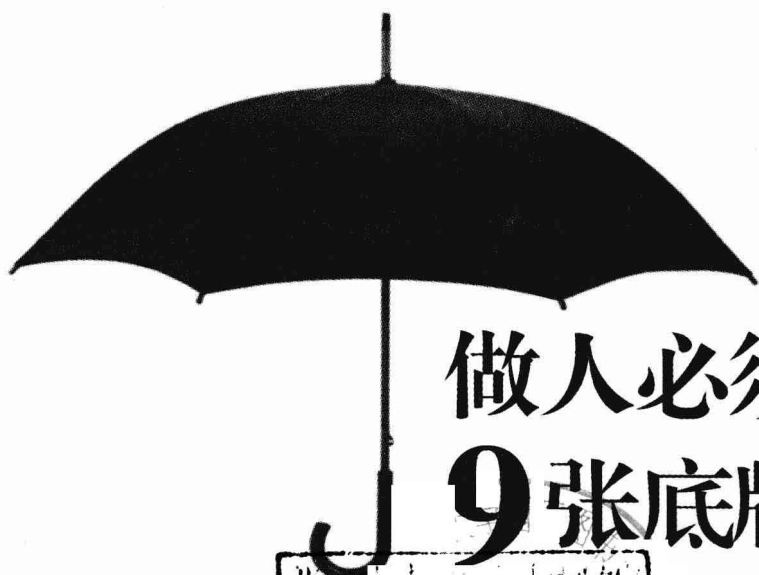


做人必须有的 9张底牌

聂小丹◎编著

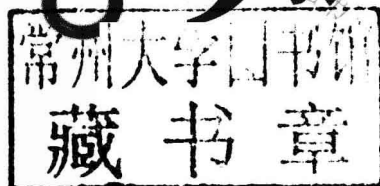
把握做人奥秘，领悟处世玄机。
手握9张底牌，玩转多彩人生。





做人必须有的 9张底牌

聂小丹◎编著



(鄂)新登字 08 号

图书在版编目 (CIP) 数据

做人必须有的 9 张底牌 / 聂小丹编著. — 武汉: 武汉出版社, 2011.4

ISBN 978-7-5430-5534-6

I. ①做… II. ①聂… III. ①成功心理学 - 通俗读物

IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 247200 号

书名: 做人必须有的 9 张底牌

编 著: 聂小丹

本书策划: 李异鸣

责任编辑: 王圆圆 严忠良

特约编辑: 李婷婷

封面设计: 回归线视觉传达

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编: 430015

电 话: (027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail: zbs@whcbs.com

印 刷: 北京画中画印刷有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 710 × 1000 1/16

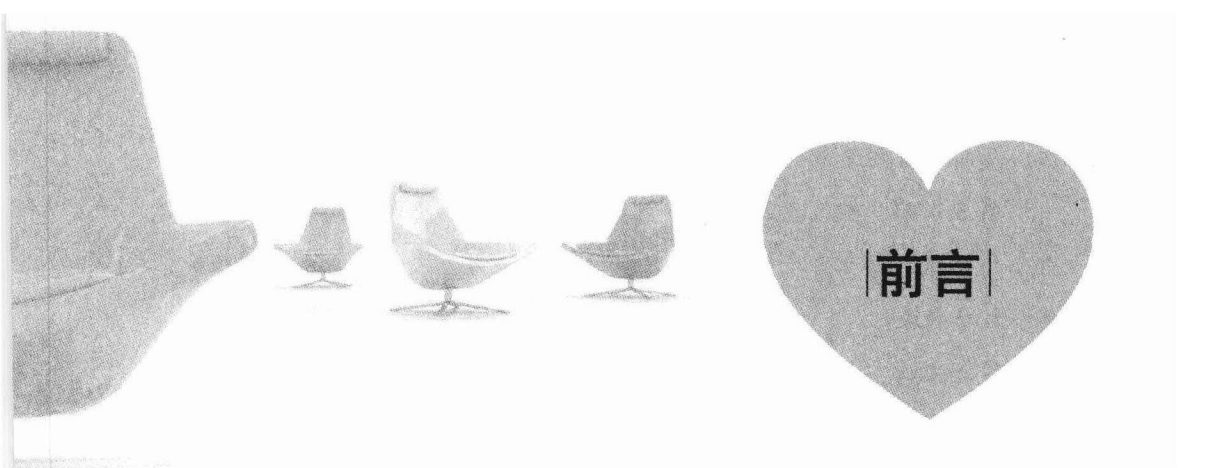
印 张: 19 字 数: 279 千字

版 次: 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 32.80 元

版权所有 · 侵权必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。



前言

不少人都有这样的感慨：“做人难，难做人。”的确，面对各种各样的人、各种各样的事、各种各样的人际关系，怎样处理，怎样处人，怎样处世，人人都有困惑，个个都有难题。我们不能抱怨手气不好，运气欠佳，因为换个角色，换种境遇，我们一样会感到不容易。只有打好手中的牌，才是正理。

同样的一手牌，不同的人去打，会有不同的风格，不同的结局；同样的一件事，不同的人去处理，会有不同的感受，不同的结果。人生的机遇对于每个人来说都是均等的，我们很难在这个问题上寻找到什么差别，我们能胜过他人、与众不同的地方就是做人和做事的方式。

做人，虽然没有固定的成功模式可循，但一些基本的原则和技巧还是有的。在现实中，不管牌局如何变化，只要你手握下面这9张底牌，灵活应变，趋利避害，就能事业成功，人生幸福！

第一张牌，忍字当先。忍受失意，忍受羞辱，忍受吃亏，忍受寂寞，忍住锐气……学会忍，善于忍，才能最终成就自己的一番事业。

第二张牌，深不见底。在现实生活中，世事洞明却深藏不露的人才是真正可畏的人。揣着明白装糊涂是一种达观，一种洒脱，一份人生的成熟，一份人情的练达。拥有这种底牌，就可时时占据主动，常立不败之地。

第三张牌，以计服人。做有头脑、有眼光、有手段的人，凡事多用心

思，巧施计谋，你会成为做人做事的高手，成为社会的宠儿。

第四张牌，八面玲珑。善于在人际中淘宝，精于与成功者结缘，那么，你的发展之途就会一路畅通，一帆风顺！

第五张牌，升级思维。放手去开发你的潜能，更新自己的观念，发现自己的天赋，培养自己的专长，提升自己的能力，不断追求卓越，你就是那个成功的人！

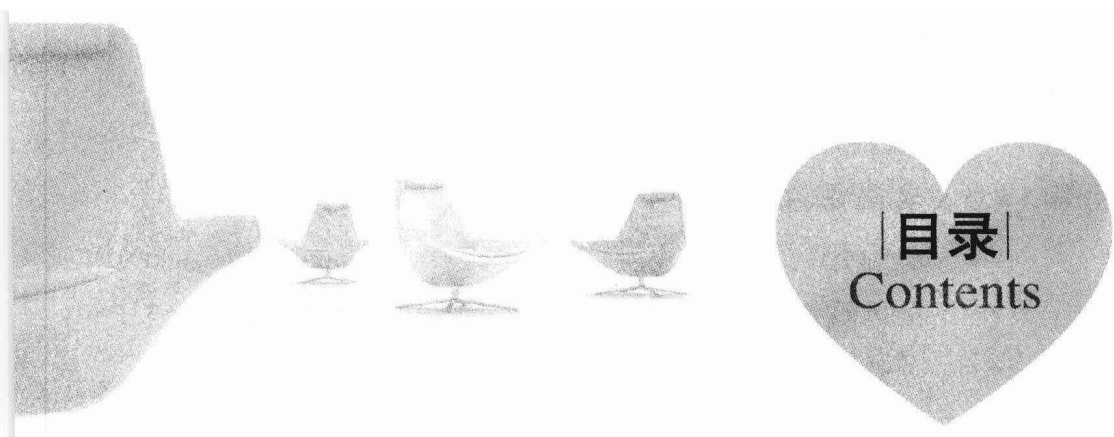
第六张牌，三思智行。“谋定而动，先谋后动，三思而行”。给行动加一份智慧，你的成功就多了一份砝码。

第七张牌，口吐莲花。良好的口才能帮助你获得比别人更多的机会，让你办事顺风顺水，即使无才无能也可居成功之列。

第八张牌，进取之心。乐观进取，心向阳光，带着自信和勇气，朝着目标进发，你会发现，你的生活充满了快乐。

第九张牌，宽心之智。生活中，我们的心态越广，包容的东西就越多。生活中的酸甜苦辣，人世间的喜怒哀乐，都不再是套在我们身上的枷锁，而成了我们成长和成熟必不可少的营养。手握宽心底牌，人生便处处是幸福。

做人有方，办事有法，自然进退有据，无往不胜。捧读本书，掌握做人必须有的9张底牌，你会豁然开朗，实现人生的不断突破。



目录 Contents

第1张牌 ♥ 忍字当先：面子能换胜算，脸皮厚一点又何妨

胸中有忍字，后退亦前进	002
以硬碰硬，往往两败俱伤	005
放下面子，不等于失去尊严	008
会吃小亏，才不用吃大亏	011
明处吃亏，暗中受益	014
只有经得住批评，才能收获进步	019
让出功名，得益无穷	022
略微妥协一下，目标更近一些	025
忍住寂寞，走上事业成功路	029

第2张牌 ♥ 深不见底：把糊涂写在脸上，把明白揣在兜里

人可以太善良，但不可以太单纯	034
外愚内智，做到心中有数	036
过分张扬，往往树敌无数	039
“睁一只眼闭一只眼”才好相处	042
巧妙掩饰，不让对方摸清底细	045
主动示弱，保存自身实力	048
学会用糊涂来化解尴尬	050
以“愚”应“智”，不失为妙计	053

即使猜透对方心理，也别轻易说出	056
-----------------------	-----

第3张牌 ♥ **以计服人：降服对手找弱点，战胜敌人攻软肋**

找到弱点，攻其软肋	060
别人的虚荣心，就是你的突破口	063
人脉小投资，换取大回报	066
略施小礼，博取大利	069
巧布话题，套出真话	072
温水煮青蛙，欲攻之先亲之	077
先“冷”后“热”，他会听你的	081
掌握驭人术：左手蜜糖，右手鞭子	085
软磨硬泡，滴水也能穿磐石	088
欲擒故纵，让对方束手就擒	091
用责任感换取委任	095

第4张牌 ♥ **八面玲珑：在人际中淘宝，与成功者结缘**

人际淘金，用名片换金矿	100
注重外形，第一印象值千金	104
求人办事，掌握语言技巧	107
主动结识贵人，多给自己铺路	110
见面一次，就记住对方名字	113
站在对方角度思考，才能真正沟通	116
人情债就是你的“杀手锏”	119
巧妙为人，让关系得到维护	122
合作共赢才是成功社交的关键	125

第5张牌 ♥ **升级思维：培养一技之长，成为行业专家**

有能力才有竞争力	130
----------------	-----

专业主义，一招鲜吃遍天	134
知本时代，要学会不断充实自己	137
发现自己的天赋，找到自己的出路	140
全面是为了更大的发展	143
保持空杯心态，永不自满	146
想要成功，先学会有钱人的思考方式	150
寻找自己的优势所在	153
不要让优秀成为卓越的敌人	156

第6张牌 ♥ **三思智行：行动加一份智慧，成功多一份砝码**

面对危机，沉着冷静	160
草率行事，因小失大	164
将死角变成通路	168
用20%的付出带来80%的收获	172
不要在“随大流”中迷失自己	175
选择正确，就成功了一半	179
勇于创新，方法总比问题多	182
学会顺水推舟，懂得将计就计	185
看准机会出手，犹豫会错失良机	188
善于反思，不断地升级自我	192

第7张牌 ♥ **口吐莲花：两片薄唇，无才无能亦居成功之列**

初次见面，张口就受欢迎	198
说别人爱听的话，不要说自己想说的话	202
幽默的语言往往让你更受欢迎	205
赞美之言胜过金钱	208
巧妙拒绝，不伤和气	212
善用语言激励和调动对方	215

自嘲是化解误会的妙法	219
为别人捧场，让自己受益	222
与不同的人沟通，要讲不同的策略	225
善于倾听，有时会说不如会听	229

第8张牌 ♡ **进取之心：远离消极态度，遇见更好的自己**

消极的态度只能带来失败的人生	234
有目的地成功，有计划地前进	239
过去的成绩只能说明过去	243
比智者多一份胆量，比弱者多一份坚强	246
即时激励，时刻告诉自己“我很棒”	249
不想半途而废，就要勇敢再跨一步	253
做每件事时加一分自信，等于给人生加一分筹码	257
往最坏处打算，往最好处努力	260

第9张牌 ♡ **宽心之智：保持宽广心态，人生处处是幸福**

活在当下，学会宽心	264
忽视不平等的生活，让快乐永相随	268
己所不欲，勿施于人	270
胸中怒火中烧，恰中别人圈套	273
原谅别人，其实就是解放自己	276
不苛求完美，让自己减压	279
欲望越多，心情越差	283
手握快乐遥控器，微笑面对你自己	286
拥有服务之心，奉献也是索取	289
感谢折磨你的人，感恩帮助你的人	292

第1张牌

忍字当先：

面子能换胜算，脸皮厚一点又何妨

孔子说过：“小不忍则乱大谋。”“忍”是中华民族的传统美德，也是做人必须保留的一张底牌。大千世界，纷繁复杂，事物相生相克，做人不可随心所欲，无所拘束。要精明做人，成就一生，就必须忍常人所不能之忍，吃常人所不能吃之苦。

“忍”是我们主大志、成大业必需的利器。忍受失意，忍受羞辱，忍受吃亏，忍受寂寞，忍住锐气……紧紧把握好“忍”这张底牌，学会忍，善于忍，终能成就自己的一番事业。

胸中有忍字，后退亦前进

在中国历史上，“六尺巷”的传说一直作为一种美谈被人们津津乐道，它所彰显的那种中华民族的传统美德，成为告诫世人的典范和楷模。

“六尺巷”是清朝宰相张英的祖宅所在地。据说在康熙年间，当朝宰相张英老家里的人在建造房屋时为争地基与邻居发生了争执。家人飞书京城求助，哪知道宰相并没有仗着自己位高权重而出面摆平，只是回馈给老家人一首诗：“一纸书来只为墙，让他三尺又何妨？长城万里今犹在，不见当年秦始皇。”家人见书信后感觉惭愧，立刻在争执线上退让了三尺，下垒建墙。而邻居深受感动，也把墙主动退后了三尺，建造自己的府院。这样一来，两家的院墙之间就形成了六尺宽的巷道，成了有名的“六尺巷”。正所谓，墙退了六尺，心胸宽了万丈。

“吃亏是福。”这是古人的至理名言。人是要学会隐忍的，忍让能大事化小，小事化了，是处理事情最简单也最聪明的办法。人必须拥有博大的胸襟去包容：大度能容，容天下难容之人；开口便笑，笑天下可笑之事。这是弥勒佛主对世人的告诫。因为修炼不到家，年少轻狂，心胸狭窄，很容易让人归类于脾气暴躁的一介莽夫；而从容淡定，与世无争，自有不怒自威的大将风范。海纳百川，有容乃大。隐忍不但是人格涵养，也是一种处世哲学。

在物欲横流的现代社会，面对金钱美女之类的诱惑，没有些定力是不行的。俗话说，“忍”字头上一把刀，小不忍则乱大谋是很有道理的。无



第1张牌

忍字当先：面子能换胜算，脸皮厚一点又何妨

论遇到什么，我们都要做到失意时坦然面对，得意时不忘形，不张扬，不引人注目，也不争强好胜。要记住，生活因简单而快乐，我们要宽容别人的无礼冒犯，原谅别人的无心过失，要明白忍一时风平浪静，退一步海阔天空。

也许你会发现，在大雪压枝的时候，只有雪松能够生存下来，这是因为，当雪积到一定程度时，雪松那富有弹性的枝丫就开始向下弯曲，于是积雪便从树枝上滑落，待压力减轻后，刚弯下去的树枝又立即反弹过来，因此，雪松能始终保持这苍翠挺拔的身姿。是啊，雪松懂得退让，它知道对于外界的压力，当不能“通过正面抗争去战胜它”的时候，就需要“作出适当的让步，以求反弹的机会”。

唐代禅师布袋和尚有一首诗：“手把青秧插满田，低头便见水中天。心地清净方为道，退步原来是向前。”拥有豁达和淡定的胸怀，怀着一颗恭敬的心，学会低头忍受和步步后退，才能拥有更广阔的天空。

铃木太郎在创业之初，与德国西门子公司就有关技术合作问题进行过广泛而深入的商务谈判。谈判开始不久，便陷入了困境，原因是西门子公司坚持技术使用费提成率要占到销售总额的9%，铃木太郎不赞成这一提案。经过艰苦奋斗，最终把提成率降低到5%。但西门子公司尽管做了让步，却又提出了新的要求，要求把技术转让费定为60万美元，并且要一次付清。当时，合同文本的主动权掌握在西门子公司手中，许多条款都是偏向西门子公司，尤其是违约和处罚条款的订立，更加明显地有利于西门子公司。作为弱势的铃木公司，只能听从西门子公司摆布。

当时，铃木电器公司的总资本不超过4亿日元，而60万美元的技术转让费相当于2亿日元，这笔沉重的技术转让费，对于刚刚起步的铃木公司来说确实是一个相当沉重的负担。这让铃木太郎陷入了两难的选择——如果答应，那么公司必将陷入财务危机；如果不答应，公司就会失去一次发展壮大的好时机。

在形势对自己十分不利的情况下，铃木太郎高瞻远瞩地指出，懂得退



让才知进取。于是，他采取了先吃亏后赚钱的策略，假人之手，从中渔利，大胆接受了西门子公司苛刻条约。

由于铃木公司从西门子公司获得了最新研究成果，所以，当时世界上最先进的科技成果，几乎都有铃木公司的参与，这为其一跃而发展成为驰名全日本乃至全世界的公司打下了坚实的基础。可以这样说，双方的合作使铃木公司开始确立了国际大公司的地位。

从表面上看，铃木太郎似乎落了下风，不仅作出了妥协和让步，而且还接受了西门子公司的不公正条款。但事实证明，铃木太郎才是这场没有硝烟的战争中最大的赢家——适当的妥协和退让，成就了一个伟大的企业。

刚则易折，柔能持久。在逆境和压力面前，我们既要敢于抗争，也要学会在适当的时候退让，懂得以退为进。凡事认死理，钻牛角尖，一条道跑到黑，自以为是，不肯妥协，不留余地，其实是一种偏执自负的妄念，只能把自己逼进死胡同。

对我们每个人来说，都要知道适时退让是一种智慧，是一种艺术。就像跳远一样，只有在起跳前距起跳线退离得远些，才会跳得更远。懂得适时退让，才能更好地前进。



以硬碰硬，往往两败俱伤

有时，人们为了争一时之气，在强大的对手面前，常常只会硬碰硬，不顾一切地拼命冲向前。他们认为，只有这样，才能保持自己的尊严，才能赢得做人的面子。结果，常常弄得两败俱伤，各无一利。

山顶上住着一位智者。当地的男女老少都非常尊敬他，不管谁遇到大事小情，都来找他，请他提些忠告。智者总是笑眯眯地说：“我能提些什么忠告呢？”

这天，又有一个年轻人来求他提忠告。智者仍然婉言谢绝，但年轻人苦缠不放。

智者无奈，便拿来两块窄窄的木条，一撮螺钉，一撮直钉。另外，他还拿来一把榔头、一把钳子、一个螺丝刀。

他先用榔头在木条上钉直钉，但是木条很硬，费了很大劲儿也钉不进去，即使把钉子砸弯了，也钉不进去。一会儿工夫，好几根钉子都被砸弯了。

最后，他用钳子夹住钉子，使劲地砸，结果，钉子虽然弯弯扭扭地进到木条里面去了，但木条也裂成了两半。

智者又拿起螺钉、螺丝刀和榔头。他把钉子向木板上轻轻一砸，然后拿起螺丝刀拧了起来，没费多大力气，螺钉便钻进木条里了——天衣无缝。

智者指着木条笑笑：“硬碰硬有什么好处呢？说的人生气，听的人上



火，最后伤了和气，好心变成了冷漠，友谊变成了仇恨。我活了这么大年纪，只有一条经验，那就是绝对不直接向任何人提忠告。当需要指出别人的错误的时候，我会像螺丝钉一样耐心地、婉转曲折地表达自己的意见和建议。”

在现实生活中，一个人难免会跟旁人发生这样那样的矛盾，那么，当你碰到真正的钉子人物时，千万不要跟他们硬碰硬地发火，否则最后吃亏的还是自己。学会迂回，学会忍耐，以柔克刚才是明智之举。

中国古代的名将韩信，家喻户晓，妇孺尽知，其武功盖世，称雄一时，他堪称善用以柔克刚之术的典型。

有一天，韩信正在街上行走。忽然，面前拥出三四个地痞流氓。只见他们抱着肩膀，叉着双腿，眯着眼睛斜视韩信，态度极为傲慢。韩信先是一惊，随即便抱拳拱手道：“各位仁兄，莫非有什么事吗？”

其中一个撇了撇嘴，怪笑道：“哈哈，仁兄？倒挺会说话。我们哥们儿是有点事找你，就看你敢不敢做啦！”

韩信依然很平静地说：“噢？不知是什么事，蒙各位抬爱，竟看得起我韩信？”

那些人都哈哈大笑起来，刚才说话的那人说：“哈哈，什么抬不抬的，我们不是要抬你，而是要打你。”其他人继续打哈哈，指着韩信嘲笑他。

韩信看看他们，依旧平心静气地问：“各位，不知我哪里得罪了大家，你我远日无冤，近日无仇，为什么要打我，我实在是不明白。”

那人怪笑三声，说：“不为什么，只是听说你的胆子很大。今天我们几个想见识见识，看你到底有多大的胆子，是不是比我们哥们儿的胆子还要大？”韩信一听，明白了他们是故意为难自己。于是便赔笑道：“各位，想是有人信口误传。我韩某人哪里有什么胆识，又岂能跟你们相提并论。”

那群人轻蔑地望着韩信，听他这样说，依然不肯放他过去。那领头之



第1张牌

忍字当先：面子能换胜算，脸皮厚一点又何妨

人“当啷”一声将宝剑抽出来，往韩信面前一扔，将头向前一伸，对韩信说：“看你老实，今天我们不动手，你要是真有胆识，就把剑拿起来，砍我的脑袋，就算你小子有种。如果不敢，就从胯部钻过去，哈哈……”韩信望望地上亮闪闪的锋利宝剑，又看了看面前叉腿仰头而立的地痞头头，皱了皱眉。围观的人纷纷议论，都非常气愤，让韩信去拿剑宰了这狂妄的小子。

韩信暗暗咬咬牙，并未去拿那剑，而是缓缓地屈身下去，从那人的胯下爬了过去。众人无不惊愕，连那群流氓也怔在那里发呆。韩信则立起身掸尽尘土，头也不回，扬长而去。从那以后，这伙地痞反倒开始对韩信客气。而韩信后来功成名就，又提拔当年的那个流氓做了小小的官吏，那人自然是感恩戴德，尽心尽力。

韩信可谓是一个聪明、顾大局的人。试想，如果当时韩信火冒三丈，一怒之下拾剑杀了那人，那么必然会有一场恶战。胜负难料不说，纵使是韩信胜了，也免不得要吃官司。平空出横祸，对他日后的发展定会产生很大的障碍或留下深深的隐患。

所以，我们说，无论在任何时候都不要硬碰硬，那样做，只能让你头破血流。要知道，适当适时地迂回退守，正是为了取得更大的成功。



放下面子，不等于失去尊严

面子观念由来已久。“人活一张脸，树活一张皮”，“人争一口气，佛争一炷香”等和面子有关的俗语比比皆是。生活中，我们也常常能看见有人为了面子讳疾忌医、邯郸学步、沐猴而冠、夜郎自大……

要面子是人之常情。然而在日常生活中，不少人常将“面子”与“尊严”等同。“面子”与“尊严”是一回事吗？读了下面的故事，我们就明白了。

有一个人，常因感到没面子而心情晦暗，便去找一位大师请教。大师说：“当你再感到没面子的时候，就往口袋中放个鸡蛋，但要保护它不被打破而且必须随身携带。一个月后再来找我，我自然会告诉你答案。”

这人照大师的话去做了。可是，放在口袋中的鸡蛋没过几天就变质发臭了，散发出极难闻的气味，不仅让别人避之不及，连自己也难以忍受。

一个月之后，当他再见到大师时，大师说：“其实你口袋中的鸡蛋已经告诉了答案——越在意面子，越放不下面子，面子就会像这个鸡蛋一样变质发臭，最后让你自己都难以忍受。”

大师又对他说：“倘若你做了捍卫尊严的事，就往口袋里放一块金子，一个月后再来见我，我会告诉你尊严和面子究竟有何区别。”

这人也按大师的话去做了，但因清贫的缘故，所以，即使他做了捍卫尊严之事，也拿不出金子往口袋里放。

一个月后再见到大师时，这人显得精神愉快，容光焕发。大师问：