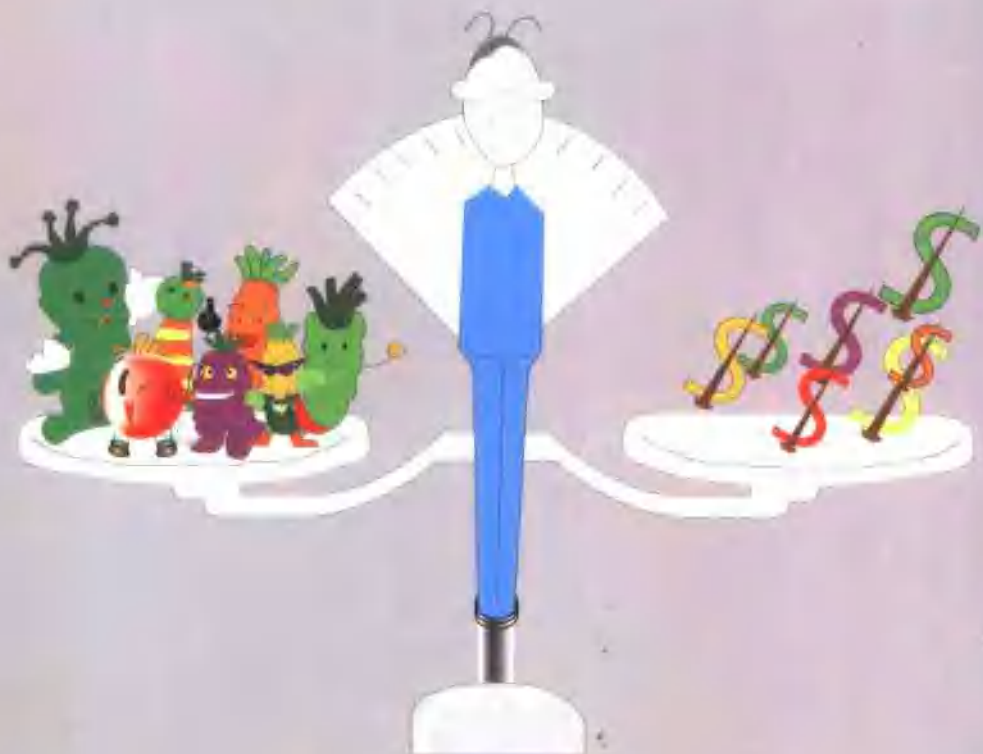




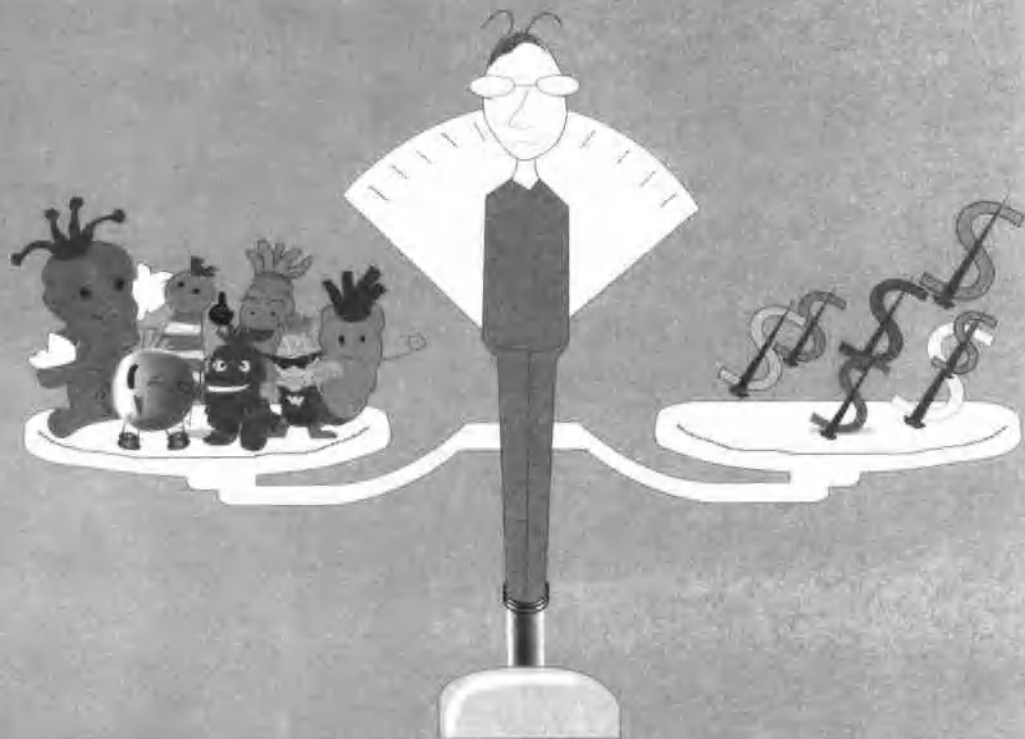
REN SHENG BIXU SUAN DE QI ZHONG ZHANG

人生必须算的

7 种账

人生就是一笔账，不会算者，就会四处碰壁，孤立无援；
不善算者，就会错失机遇，难有成功；
不去算者，就会漫无目的，一生平庸。

中国长安出版社



RENSHENG BIXU SUAN DE QI ZHONG ZHANG

人生必须算的

7种账

人生就是一笔账。不会算者，就会四处碰壁，孤立无援；
不善算者，就会错失机遇，难有成功；
不去算者，就会漫无目的，一生平庸。

中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生必须算的七种账/李昊编著. —北京:中国长安出版社,
2006. 4

ISBN 7-80175-468-9

I. 人... II. 李... III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 039588 号

人生必须算的七种账

著者:李昊 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:010-65270593 65270433

印刷:中青印刷厂

开本:640×960 毫米 1/16

印张:15

字数:160 千字

版本:2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

印数:1-5000 册

书号:ISBN 7-80175-468-9

定价:23.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)

前言



我们都知道企业里会计要算账，不但要算，而且要算得精细，算得清楚，因为这关乎企业的发展以及每个人的利益。其实，不只是企业、单位要算账，我们每个人都应该算账。算什么账呢？谁来算呢？对于人生这笔账，会计就是你自己。

人生就是一笔账，有时糊涂，有时清楚。如果你精于算计，那你的生活就会井井有条，清晰明朗；如果你不会算计，那你的生活就会混乱繁杂，如一团乱麻。有人问：“我跟谁算账呀？”当然是跟人算账了。想想人在世界上，打交道最多的不是人吗？在生活中，每个人都具有多重身份，在领导面前你是下属，在下

属面前你又是领导，在工作中大家彼此又是同事，你是亲人的亲人，你是你爱人的爱人。你有朋友，也有生意上的伙伴，你就是要好好算计与这些人之间的账。你的领导是不是过于不讲理，你的下属是不是过于刺头，你的同事是不是陷害你，你的客户是不是很难缠，职场上生存不容易，你需要时时警惕，刻刻小心。此外，你的朋友是不是可靠，你的爱人是否出轨，你的亲人还是不是你坚强的后备力量，所有这些令人头痛又难处理的关系，你都要一笔一笔处理好，否则你就难以生存。

本书从领导、下属、同事、客户、朋友、亲人、爱人七个方面阐述了算账的内容，透析了人生的变幻莫测。精于算账，才能算得精；精于算账，才能算得明白；精于算账，才能算出精彩的人生。



7

目录

1

目
录

第一章 与领导的明细账:生存只在谋略间

经常听到员工这样抱怨:“我的老板异常独裁,根本不听下属的建议。”“我的老板脾气暴躁,动不动就大发雷霆,使人整天提心吊胆。”“我的老板经常大小功劳通吃,还时不时地让我们给他背黑锅。”……凡此种种,都是领导的负面作派。作为员工,你若遇上了这样的老板,千万不能姑息纵容、忍辱生存,要想出种种方法来应对,否则你的日子就永远好过不了。

1. 小心宠信背后的阴谋 (2)
2. 不被欺上瞒下的上司所利用 (5)
3. 找准火候巧妙争辩 (7)
4. 不做上司的替罪羊 (11)
5. 邀功,该得的不要放弃 (14)
6. 躲开上司的挑剔 (18)



7. 智斗“窝里横”上司	(21)
8. 成绩被上司抢,我该怎么办?	(23)
9. 善与独断专行的上司相处	(25)
10. 留点空间给上司,他会有安全感	(26)
11. 不要当众辱骂你的上司	(28)
12. 做老二,先不要做老大	(31)
13. 话说得不要太满	(33)

第二章 与下属的驾驭:做一个卓然自立的领导者

管理魅力已经成为现代领导理论与实践中的一个重要范畴,树立领导的权威形象能够使管理的影响力达到某种非凡的境界。作为领导,必须能够看透员工的内心,看清其真实意图。对于那些难缠、惑众的下属,要下“狠”功夫予以批评。

1. 别卷入下属派系之争的漩涡	(38)
2. 用事实封住牢骚者之口	(40)
3. 不要被投机取巧的谄媚者所蒙骗	(43)
4. 驾驭好带刺的千里马	(44)
5. 警惕只会溜须拍马的下属	(46)
6. 用好“降级刺激”法	(47)
7. 不要轻信长舌下属的小报告	(49)
8. 近亲繁殖弊大于利	(52)
9. 莫轻易许诺员工	(55)
10. 不要越下属的权	(57)



11. 奖励一个,带动一群	(61)
---------------------	------

12. 勿吝于提携后进	(65)
-------------------	------

第三章 与同事的合作账:穿上防身铠甲

人有一百,形形色色,世界之大,无奇不有。

在你的办公室里,有好人也有坏人,在你周围的同事中,有君子也有小人。俗话说:“人不犯我,我不犯人;人若犯我,我必犯人。”在与同事相处时多长个心眼没坏处,要谨慎处理各种复杂关系,以免不小心掉进伪善的“陷马坑”中。

1. 戳穿诬陷者的嘴脸	(68)
2. 欲擒故纵,引导对方合作	(71)
3. 既成事实,诱导对方合作	(74)
4. 主动示好,打开有敌意者的心门	(76)
5. 避开敌意,得饶人处且饶人	(80)
6. 守中有攻,巧妙回击爱刁难的同事	(83)
7. 回击挑拨离间者	(85)
8. 以静制动,与“告密”者保持距离	(88)
9. 做人需学会说“不”	(90)
10. 勇于争取你的权利	(92)
11. 如何与嫉妒你的同事相处	(95)
12. 如何与城府深的同事相处	(98)
13. 如何与虚伪高傲的同事相处	(100)
14. 如何与犯过错的同事相处	(103)



- 15. 小心流言 (105)
- 16. 小心马屁精 (109)
- 17. 如何让尖酸刻薄的同事闭嘴 (111)

第四章 与客户经济账:多花心思稳赚钱

做生意就是要战胜对手,取得胜利。这其中,你除了要付出自己的努力之外,还必须运用一定的方法。美国著名成功学家特鲁西说过:“最聪明的人,总能以最好的方法做出最好的事情。”在这里我们就来探讨在与客户交往的过程中需要遵循的“会计”准则,以及“精打细算”的方法。

- 1. 不见兔子不撒鹰 (114)
- 2. 投其所好,争来公道 (116)
- 3. 委曲求全,处理投诉的好方法 (118)
- 4. 攻心为上的取胜战术 (121)
- 5. 巧用软性套牢法“杀价” (125)
- 6. 采用迂回战术曲线诱导 (127)
- 7. 警惕“大生意”背后的“大阴谋” (129)
- 8. 防范“明修栈道,暗渡陈仓”的诡计 (131)

第五章 与朋友的谨慎账:免被朋友撞伤了“腰”

有人以为,作为朋友就应该有福同享,有难同当。那可未必。现实生活中,在金钱与利益面前,能有多少人不会为之折腰?又有多少人曾经或正在



做着卖寻求荣的事?所以在与朋友的交往上,我们应慎之又慎,认清“朋友”的庐山真面目,警惕“友善”背后的阴谋,以免被“朋友”利用欺骗却不自知。

1. 不要轻易对朋友掏心窝 (134)
2. 对朋友的无理要求说“不” (136)
3. 避免被朋友拉下水 (139)
4. 小心朋友之间的钱财问题 (142)
5. 两面三刀不可交 (145)
6. 摆脱攀附权贵的人 (147)
7. 提防朋友“杀熟” (149)
8. 见利忘义翻脸不认人 (152)
9. 爱吹牛的人办事不可靠 (154)
10. 经不起利害考验的友情是脆弱的 (156)

第六章 与亲人的亲情账:张弛要有度

每个人都兼具理性与感性,但大小琐事都想用理智衡量是不可能的,而且大部分的行为,都是以感情为出发点的,这是人性真实的一面。但现实却一再地告诉我们:要生存就要学会理智,才能平衡得失。有句话说得好,“亲兄弟也要明算账”,只有把账算到明处,才能平衡得失。

1. 赡养父母需兄弟姐妹齐心协力 (160)
2. 对父母要晓以理动以情 (163)



3. 同胞兄弟也欺骗 (165)
4. 亲戚之间也要有借有还 (169)
5. 不要给亲戚出难题 (172)
6. 在亲戚家不可为所欲为 (173)
7. 与婆婆和睦相处 (174)
8. 窝里斗,害死人 (177)

第七章 与爱人的清醒账:在爱情婚姻中坚守原则

爱之旅风花雪月,情之巅峰回路转。男女双方共同投入情感的世界是人间最美丽的仙境。但遗憾的是,在向这一仙境进发的旅程中,不论男人还是女人都有可能不经意地踏入爱的误区。但爱情也是有原则性的,有些感情逝去了就不会再来了,破镜重圆的故事似乎只发生在极少数人身上。

1. 爱情是马拉松,日久见真情 (182)
2. 不做情感冤大头 (185)
3. 糟糠之妻不可轻易弃 (188)
4. 女人要学会放弃 (189)
5. “闪电式结婚”后患无穷 (190)
6. 离婚容易复婚难 (192)
7. 外遇不是一个人的错 (194)
8. 你与他人藕断丝连,我只能与你一刀两断 (197)
9. 离开占有欲太强、疑心过重的男人 (199)
10. 欲望不等于爱情 (200)

11. 不要接受不爱的人	(202)
12. 勿脚踏两条船	(204)
13. 当爱已不在,还是分手快乐	(206)
14. 走出失恋的阴影	(209)
15. 我的魅力而不是钱(权)的威力	(213)
16. 爱,就不要伤害	(216)
17. 爱情也有良心账	(220)
18. 他是真的爱你吗?	(223)



第一章 与领导的明细账

生存只在谋略间



经常听到员工这样抱怨：「我的老板异常独裁，根本不听下属的建议。」「我的老板脾气暴躁，动不动就大发雷霆，使人整天提心吊胆。」「我的老板经常太小功劳通吃，还时不时地让我们给他背黑锅。」……凡此种种，都是领导的负面作派。作为员工，你若遇上了这样的老板，千万不能姑息纵容、忍辱生存，要想出种种方法来应对，否则你的日子就永远好过不了。





经常听到员工这样抱怨：“我的老板异常独裁，根本不听下属的建议。”“我的老板脾气暴躁，动不动就大发雷霆，使人整天提心吊胆。”“我的老板经常大小功劳通吃，还时不时地让我们给他背黑锅。”……凡此种种，都是领导的负面做派。作为员工，你若遇上了这样的老板，千万不能姑息纵容、忍辱生存，要想出种种方法来应对，否则你的日子就永远好过不了。

1. 小心宠信背后的阴谋

一般来讲，精明的上司都很难缠，他们往往是一些天生的心理学家，常常利用下属的心理错觉，玩弄手腕达到自己的目的。所以，作为下属的你要时刻提防他的“小人”之术。

由于职场的复杂性，人与人之间产生了各种各样的相互关系。其中上司与下属的关系是较难处的，大部分原因是由于上司的“小人”手段造成的。

不幸的员工遍布天下，因此能够遇上一名真正关怀下属的好上司，不知是多少下属的心愿。但实际工作中，上司总是拿员工当作手中的一颗棋子，随意调遣利用。

许多经验说明，下属一旦被上司作为协商的对象私下讨论问题时，就会对上司萌发感激之情，于是事后就不得不对自己当时的话负责。“有点儿事想和你商量……”这样充满尊重而



又有礼貌的话，大概是没有哪一个员工会觉得讨厌的。下属一旦被上司挑起自身的某种尊严感，就一定不会对上司丧失了防范之心。

人们在面对与自己同等或是比自己差的人时，往往是别人越表现拙劣，自己就越能建立起心理上的自尊，甚至还会产生几乎感到不好意思的优越感。

精明的上司正是利用下属的这种心态，拿出一些有问题的事情来找你商量，然后说你的意见正合他意，并且连连向你道谢。殊不知，此处却有一个大陷阱在等着你：如果事情真按你的意见去做，而发生了无法弥补的错误，这时你就该倒霉了。

“事先不知道会闹出这样大的事。”如果上司以这样一句话作结，那么你就应该感到庆幸并且要对他心存感恩了；如果他再来一句：“我太信任×××了”，一口咬定完全是依你的意见行事的话，恐怕你就得负最主要的责任！

所以说，如果上司一找你商量事情，你就得意洋洋的话，说不定什么时候就会被扯进这种麻烦里。

这个方法，还经常被上司运用在会议上。为了在重要会议上达到有利于自己的目的，这些上司以笼络出席者的口吻说：“敬请多多批评指教。”同时直率地向对方提出自己想要通过的议案，装作接受指导的样子：“请多指教。”一听到这句话，下属心里就会产生一种优越感，而容易被上司所利用。

精明的上司有时还会利用你的虚荣心，采用使双方立场倒置的言辞对你进行诱导，从而达到他们自己的目的。

人天生有一种抗拒心理，特别是对上司不合理的命令不愿意见服从。然而，同样是上司的命令，如果用“拜托”这个字



眼来扭转彼此的身份，即使对自己不利，人的反抗心理也会微乎其微，常常不会感觉出这也是命令。

在平时，一般上司给下属的命令都比较严肃，语言也运用“职务语言”，如“我现在把每个人的工作任务安排一下，……大家各就各位，开始工作”。而精明的上司为了掩饰自己不可告人的目的，他可能会故意走到下属的桌旁客气地对你说“有一件事想拜托你……”。本来应该用命令的语气，上司却对下属称“拜托”，由于措辞使说话者的立场（身份）逆转过来，如此一来下属的虚荣心膨胀，飘飘然起来，很容易按上司的意图去行动。有时候，上司还会用很具亲和力的字眼来称呼下属，这时双方之间的情势也会扭转过来，使下属抱有优越感，对上司也会变得信赖、顺从，对其命令也容易失去戒备心。

能够跟上司这么近乎地打交道，在下属看来是一件很荣耀的事。精明的上司有时故意做出某个举动，说些熟络的话，把自己降到普通人的地位，甚至通过语言的印象，使下属格外受到尊重，这是借着立场的逆转挑起对方的虚荣心。

对此下属要有清醒的认识，不能沉溺于上司的奉承之中。一旦出现这种情况，你就要提高警惕——是否又有难办的事交给你去做了。最好的办法是，当上司突然与你拉近乎、套关系时，你千万不要轻易答应上司，要先发制人改变话题。比如，当上司说：“小李，我有件事想拜托你帮忙办一下。”你可以说：“哎呀！这恐怕不好，您上次吩咐的事，我正处理好了一半，一旦中断，恐怕又得从头干起了。”然后，你就与他谈你正在办的事情，并把他的注意力吸引到这件事上，这样，上司



就会把注意力从那件难办的事上移开了。

如果上司与你套近乎，你也别乐昏了头，你可以在对方问题还没有提出之前，先提出你的问题，让他围绕你的问题思考。

总之，一旦上司莫名其妙地与你亲热起来，你就要提高警惕，前后思量，注意防范。

2. 不被欺上瞒下的上司所利用

有的上司为了达到自己的目的，不惜采用一些卑鄙的手段刺探下属的消息，然后再在上级那里做一些欺骗上级的汇报，作为下属一定要识别其中的花样，以免上当受骗。

在现实生活中，既有诚实的上司，也有虚伪的上司；既有大公无私的上司，也有自私自利的上司。作为下属既要看到值得尊敬的上司，又要警惕各种危险的上司，欺上瞒下的上司便是一种危险的上司。他们从来都是和颜悦色，从不威胁别人，但他们从来都是善于玩弄手段，隐藏事情真相，绝不会对你、对任何人讲真话。他嘱咐你做事，却不会把要你做此事的真正原因告诉你。他玩花招、耍手腕，真的认为他能在智力上战胜你。他并不是在帮助你，而是在利用你摆脱那些他自己惹出的麻烦。

这种上司会突然走到李四面前，煞有介事地说：“我最信