

胜人一步胜百步

万剑敏/编著



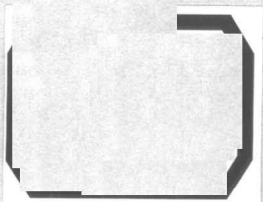
一切都是相对的，重要的是参照物。
既然大家都一般齐，
你若能强人一点，那就可以与众不同，
就可以出类拔萃。

突破平庸

心眼多一点——思考是第一动力 做事勤一点——不会失手的博弈秘诀
嘴巴甜一点——成本最低的有效投入 说话藏一点——降低风险的防守策略 胆子大一点——保守必定平庸
筹码押一点——不出牌等于没牌 头脑活一点——流水不腐，人活不输
意见听一点——少走弯路便是捷径 观念新一点——新一点结果就会好很多 交友慎一点——锋利的双刃剑

做人的10个发力点

中国华侨出版社



胜人一步胜百步

心眼多一点——思考是第一行动力 做事勤一点——不会失手的博弈秘诀
嘴巴甜一点——成本最低的有效投入 说话藏一点——降低风险的防守策略 胆子大一点——保守必定平庸
筹码押一点——不出牌等于没牌 头脑活一点——流水不腐，人活不输
意见听一点——少走弯路便是捷径 观念新一点——新一点结果就会好很多 交友慎一点——锋利的双刃剑

万剑敏/编著

突破平庸

做人的**10**个发力点

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

突破平庸/万剑敏编著. -北京: 中国华侨出版社,
2005.10
ISBN 7-80222-039-4
I.突... II.万... III.人生哲学-通俗读物
IV.B821-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 137790 号

●突破平庸——做人的 10 个发力点

作 者: 万剑敏
责任编辑: 崔卓力
策 划: 万剑声
版式设计: 丽泰图文设计工作室 / 桃子
经 销: 新华书店
开 本: 640×960 毫米 1/16 开 印张/17 字数/250 千字
印 刷: 中国电影出版社印刷厂
版 次: 2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 7-80222-039-4/G·32
定 价: 26.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029
编辑部: (010) 64443056 64443979
发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

强一点,就是与众不同

所谓成功者，他们和普通人究竟有什么区别？能力强固然是一种说法，可是，强在哪？强多少？

我们认为，人与人就能力的“强”与“弱”来说，区别并不大。如果说强，其实也就强那么一点点。但是，能力是多方面综合而成的，多方面都强那么一点点，加起来就起“质”的变化了，命运由此不同。

有个成语叫“鹤立鸡群”，其意思每个人都懂。但它所揭示的做人道理，却未必人人都悟得透：一切都是相对的，重要的是参照物，既然大家都一般齐，你能多一点，那就是出类拔萃。

出类拔萃可不就是我们人人都羡慕的成功者吗？

是的，强一点，你就将与众不同！

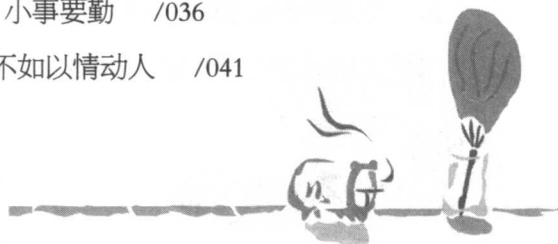
第一章

心眼多一点

——思考是第一行动力

别人没想到的你想到了，别人想到了的你想得更细更远，那叫智慧。智慧人人欣赏，人人佩服。而想不深、想不远、想不透，那只能是越玩越庸俗，人见人讨厌。

1. 冷庙烧热香，用时一当十 /012
2. 对症下药，一把钥匙只能开一把锁 /015
3. 放长线钓大鱼，看得远才能走得远 /018
4. 凡事不能硬顶，办法总比问题多 /020
5. 以实掩虚，智慧本身就是一种实力 /023
6. 借力行事，顺势成事，重要的是结果 /026
7. “黑脸”开戏，“红脸”收场 /029
8. 大智若愚方能左右逢源 /032
9. 大事靠谋，小事要勤 /036
10. 以理服人不如以情动人 /041



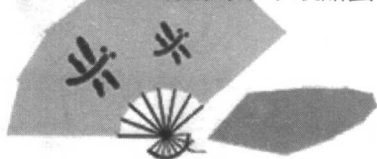
第二章

做事勤一点

——不会失手的博弈秘诀

当你什么都没有的时候，“勤”是你获得机会的最佳手段；当你想干事的时候，“勤”是你取得成功的最短途径。天道酬勤，勤者不败，纵然真的天上掉下馅饼来，你不还得赶个早吗？

1. “勤”者获取机会的概率最大 /046
2. “勤”是通向成功的最短途径 /047
3. “勤”者最难被淘汰 /049
4. “勤”无难事，“勤”者不败 /052
5. “勤”的本质是脚踏实地 /054
6. “勤”的难点在于坚持不懈 /056
7. “勤”的基本要求是说做就做 /058
8. “勤”的天敌是散漫和懒惰 /060
9. “勤”的诀窍是做时间的主人 /062
10. “勤”结出的果子最甜蜜 /065



第三章

嘴巴甜一点

——成本最低的有效投入

喜欢听好话、不喜欢说别人好话都是人性的弱点。如果你能反过来，不仅当面主动说人好话，而且背后也说，并且真诚地说，那你就一定能从芸芸众生中脱颖而出，左右逢源如鱼得水。

1. 适度赞美最能赢得别人的好感 /070
2. 赞美他人要有点创意 /072
3. 表扬和鼓励最能使对方配合你 /074
4. 赞美他人的七种有效方式 /077
5. 真诚、明确是赞美语言的基本特点 /081
6. “说好话”与“拍马屁”的根本区别 /086
7. 善意的谎言有时也是种好话 /088
8. 批评包一层“甜言蜜语”更有力 /091
9. 批评别人的技巧及注意事项 /093



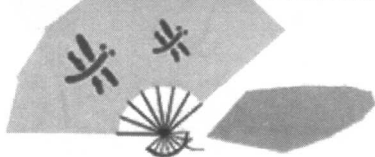
第四章

说话藏一点

——降低风险的防守策略

这是一种成熟与稳重，因为你很有可能会说错或者说不
到点子上，从而伤害别人或者留下被伤害的话柄。你可以不
说或少说，那是你的权利；但不可以乱说瞎说，那是欺骗，
是对别人智慧的侮辱。

1. 口无遮拦是做人做事之大忌 /102
2. 喜欢把不满挂在嘴上的人最吃亏 /105
3. 开玩笑时切不可只图尽兴 /107
4. 见人说话留分寸，就事论事莫多言 /108
5. 不该问的千万不要乱问 /109
6. 锋芒不露真英雄 /111
7. 覆水难收，话说错了收不回 /115
8. “禁忌”话题能不说尽量别说 /117
9. 伤人自尊心的话一定要藏得住 /120
10. 把话说得有弹性是最高境界 /122



第五章

胆子大一点

——保守必定平庸

如果你希望自己的生活向前进，你就必然要面对许多未知的人和事，以往的经验肯定跟不上你的需求。这时，你能借助的只能是胆量和勇气。成功与风险同在，保守必定平庸。

1. 冒险是人生博弈的必要前提 /126
2. 周密论证，放手一搏 /128
3. 墨守成规者不会有好机遇 /130
4. 敢于尝试，是成功的第一步 /131
5. 冒险是捕捉机会的猎人 /133
6. 胆大者做大事成大业 /137
7. 乐观自信，坦然面对成与败 /138
8. 决不能让畏惧捆住自己的手脚 /141



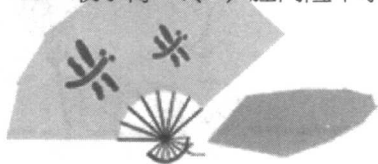
第六章

筹码押一点

——不出牌等于没牌

每个人都经常必须做出非此即彼的选择，这种选择往往影响我们一生。选择是困难的，又是关键的、不可避免的，既然如此，我们完全可以魄力再大一点、目光再远一点，筹码押重一点。该出手时就出手。

1. 干大事必须舍小利 /144
2. 各取所需的“公平”往往皆大欢喜 /146
3. 名与利分开下注胜率最高 /149
4. 做人必须拿得起放得下 /151
5. 欲取先予,不败的博弈法则 /153
6. 赢在平台,做什么比怎么做重要 /156
7. 以退为进,大丈夫要能伸能曲 /159
8. 舍非常之舍,方能得非常之得 /160
9. 示弱不为弱,笑到最后者为王 /162
10. 敢于博“冷”,胜向险中求 /164



第七章

头脑活一点

——流水不腐，人活不输

做人要懂得变通，不能以自己的标准去要求一切，更不能一条路走到黑。变则通，通则透，“通”“透”是一种灵活的势态，始终保持着灵活的势态，人生就将无往而不胜。

1. 好马也吃回头草，做人不能一根筋 /168
2. 人生成败的关键在于把握机遇 /170
3. 机遇总是垂青头脑灵活的人 /172
4. 要沉得住气，好运总会到咱家 /175
5. 盲从不是灵活，灵活必须有方向 /178
6. 落井下石不如雪中送炭 /179
7. 灵活做人的十条原则 /181
8. 择木而栖为俊杰 /183
9. 在人屋檐下，该低头时且低头 /186



第八章

意见听一点

——少走弯路便是捷径

谁都知道听意见是好事，但真做起来程度又不一样了，其中含有人的劣根性，一，固执，不愿意自己被否认；二，怕麻烦，不想搞得太复杂；三，畏难心理，差不多就行了。殊不知这些恰恰是成大事者所必须具备的素质。

1. 听取别人意见，是自我保护最佳手段 /190
2. 缺乏安全感的人往往固执己见 /193
3. 对事不对人，听意见不能择人而听 /195
4. 三人行，必有我师 /198
5. 多听众人的意见 /200
6. 主动听取意见是一种交际智慧 /201
7. 一个人的能力肯定是有限的 /203
8. 走自己的路，多听听别人怎么说 /207
9. 好点子都在低层人士的脑袋里 /209
10. 会听意见更要能鉴别意见 /210



第九章

观念新一点

——新一点结果就会好很多

先进与落后，究其根源，问题最后都是出在人的观念上。一个国家的强弱是如此，一个地区的兴衰也是如此，一个人的成败同样如此。适者生存，更新、创新，人类发展永恒的主题。

1. 与时俱进才能谈论生存与发展 /214
2. 环境影响观念，观念改变环境 /217
3. 更新观念是人生的长久主题 /219
4. 观念不同，结果必然不同 /220
5. 敢创新就一定会有出路 /225
6. 创新是勇者与智者的专利 /227
7. 创新就要敢于反其道而行 /231
8. 如何才能具有观念更新能力 /233



第十章

交友慎一点

——锋利的双刃剑

从广义上说，必须广交朋友，朋友多路好走；就具体而言，交什么人？怎么交？怎么处？却更为重要。事实上，生活中对你帮助最大的是朋友，对你造成最大伤害的也必然会是你曾经的朋友。

1. 多交宜浅，深交务精 /240
2. 时间是分辨朋友的试金石 /242
3. 对朋友不能过分依赖或控制 /245
4. 近朱者赤，近墨者黑 /247
5. 对突然升温的友情要戒备 /249
6. 交朋友理智必须大于义气 /250
7. 逆境莫投友，真朋友会主动找你 /253
8. 利益朋友容易成为最危险的敌人 /254
9. 友情再好也务必保持一定的距离 /257
10. 知无不言是交朋友的大忌 /260



第一章

心眼多一点

——思考是第一行动力

别人没想到的你想到了，别人想到了的你想得更细更远，那叫智慧。智慧人人欣赏，人人佩服。而想不深、想不远、想不透，那只能是越玩越庸俗，人见人讨厌。



1.冷庙烧热香，用时一当十

有些人做人往往过于功利，平时对人不冷不热，甚而还故意回避，有事时立刻换过一副脸孔，又是送礼，又是送钱，显得特别热情。这样的人通常很难成功。在明白人的眼中，你只是把他当作了利用工具，你要求的事自然也难圆满。

俗话说：“平时不烧香，临时抱佛脚。”那样佛祖虽灵，也不会帮助你。因为你平常心中就没有佛祖，有事再来恳求，佛祖怎会当你的工具呢？所以，我们求神，自应在平时烧香。而平时烧香，也表明自己别无希求，完全出于敬意，而绝不是买卖；一旦有事，你去求它，它念在平时你的烧香热忱，也不致拒绝。

如果要烧香，就找些平常没人去的冷庙，不要只挑香火繁盛的热庙。热庙因为烧香人太多，神仙的注意力分散，你去烧香，也不过是众香客之一，显不出你的诚意，神对你也不会有特别的好感。所以一旦有事求它，它对你只以众人相待，不会特别照顾。

但冷庙的神仙就不是这样，平时冷庙门庭冷落，无人礼敬，你却很虔诚的去烧香，神对你当然特别在意。同样的烧一炷香，冷庙的神却认为这是天大的人情，日后有事去求它，它自然特别照应。如果有一天风水转变，冷庙成了热庙，神对你还是会特别看待，不把你当成趋炎附势之辈。

其实不只是庙有冷热之分，人又何尝不是？一个人是否能发达，要靠勤奋、天才和机遇。你的朋友当中，有没有怀才不遇的人，如果有，这个朋友就是冷庙。你应该与热庙一样看待，时常



去烧烧香，每逢佳节，适当送些礼物。如果对方境况不好为求实惠，有时甚至可以送些钱，让他自己买些实用的东西。又因为他是穷人，当然不会履行礼尚往来的习惯，一定是只有你往，他是不会来的。并非他不知道还礼，而是无力还礼。不过他虽不曾还礼，但心中却绝对不会忘记你，也不会忘记未还的礼，这是他欠你的人情债，人情债越欠越多，他想还债的心情就越切。所以日后他若否极泰来，他第一要还的人情债当然是你。他有清偿的能力时，即使你不去请求，他也会自动还你。

有的人能力虽然很平庸，然而因一时时运通达，也会成为不可一世的人物。人在得意的时候，一切就看得很平常，很容易，这是因为自负的缘故。如果你的境遇地位，与他相差不多，交往当然无所得失。但如果你的境遇地位不及他，往来多了，反而会有趋炎附势的错觉。即使是极力结纳，多方效劳，在对方看来也很平常，彼此感情不会有多少增进。只有在对方转入逆境，以前友好，现在则不相识，以前车水马龙，今则门可罗雀，以前一言九鼎，今则哀告不灵，以前无往不利，今则处处不顺，他的繁华梦醒了，对人的认识，也就比较清楚了。

如果你认为对方是个英雄，就该乘时结纳，多多交往。或者乘机进以忠告，指出其失败的原因，勉励其改过向善。如果自己有能力，更应给予适当的帮助，甚至施予物质上的救济。而物质上的救济，不要等他开口，要随时采取主动。有时对方很急着要，又不肯对你明言，或故意表示无此急需。你如得知些情形，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感觉受之有愧，一面又使他有知己之感。寸金之遇，一饭之恩，可以使他终生铭记。日后如有所需，他必奋身图报。即使你无所需，他若是蛟龙必终非池中物，一朝翻身，也绝不会忘了你这个知己。

俗话说：“在家靠父母，出外靠朋友。”每个人生活在社会上，都要靠朋友的帮助。但平时礼尚往来，相见甚欢，乃至婚丧