

强者的最佳生存手册

狐狸是智慧的象征，它轻巧灵敏，常能以『智』取胜。人们常说狡猾的狐狸，实际上它是圆融通达、睿智明澈的象征。意大利著名政治思想家马基雅维利在他的饮誉世界的大作《君主论》中就指出：君主必须像狮子一样勇猛，又必须像狐狸一样狡猾。

人生在世，要想很好地生存和发展，具备狐狸般的智慧十分重要。作为人类来说，『狡猾』并不可怕，可怕的是不懂得如何『狡猾』。

岳小珍◎编著

狐道



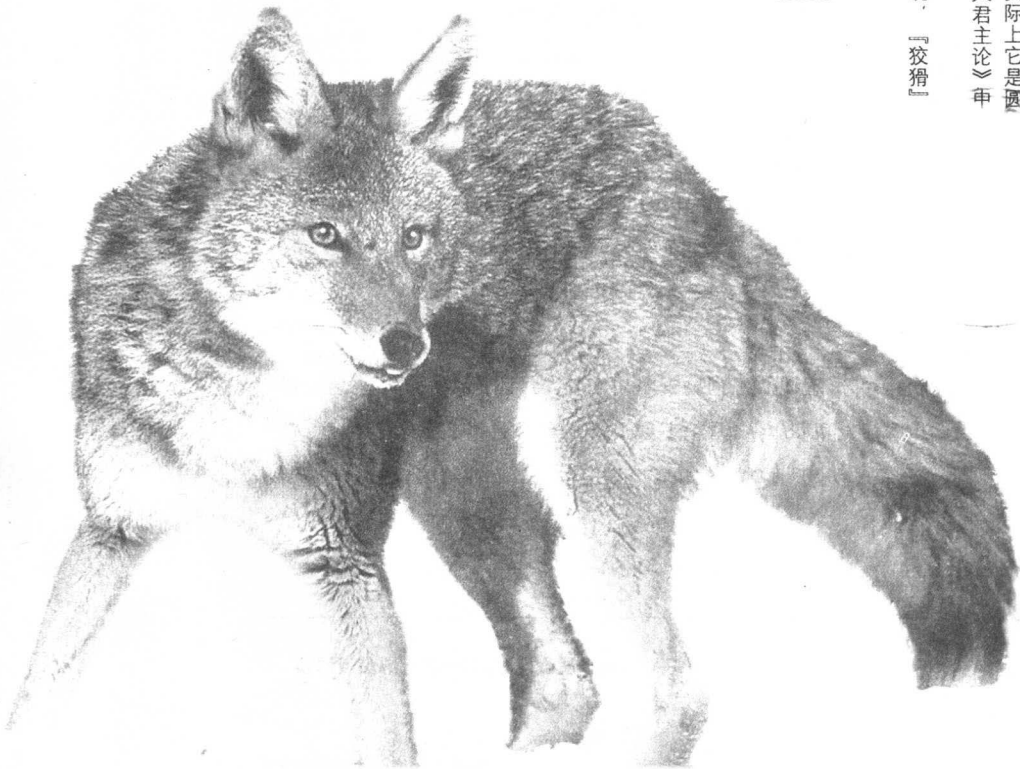
强者的最佳生存手册

狐狸是智慧的象征，它轻巧灵敏，常能以『智』取胜。人们常说狡猾的狐狸，实际上它是圆融通达、睿智明澈的象征。意大利著名政治思想家马基雅维利在他的饮誉世界的大作《君主论》中就指出：君主必须像狮子一样勇猛，又必须像狐狸一样狡猾。

人生在世，要想很好地生存和发展，具备狐狸般的智慧十分重要。作为人类来说，『狡猾』并不可怕，可怕的是不懂得如何『狡猾』。

岳小珍◎编著

狐道



中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

狐道:强者的最佳生存手册/岳小珍编著. —北京:
中国三峡出版社,2006.1

ISBN 7-80099-966-1

I. 狐... II. 岳... III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 155788 号

狐道

——强者的最佳生存手册

岳小珍 编著

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话:(010)68218553 51933037

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail:sanxiaz@sina.com

地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂印刷 新华书店经销

2006 年 2 月第 1 版 2006 年 2 月第 1 次印刷

开本:710×1000 毫米 1/16 印张:19.125

字数:280 千字 印数:1-6000 册

ISBN7-80099-966-1 定价:29.80 元

凡购买中国三峡出版社图书,如发现质量问题,本社发行部负责调换

前 言

狐狸是智慧的象征,轻巧灵敏,以“智”取胜。平常说狡猾的狐狸,实际上是圆融通达、睿智明澈的象征。意大利著名的政治思想家马基雅维利在他的饮誉世界的大作《君主论》中就指出:君主必须像狮子一样勇猛,又必须像狐狸一样狡猾。

人生在世上,要很好地生存和发展,具备狐狸的性格也是十分重要的一个方面。对人生而言,“狡猾”并不可怕,可怕的是不懂得如何“狡猾”。

本书以狐狸的故事和特性为基础,结合了大量人际关系的实例,灵活地运用狐狸的性格,阐述人际关系处理的最“狡猾”的方法。人际交往是一个千差万别的博弈过程,如果能运用狐狸的聪明狡猾、足智多谋,必能在纷繁复杂的人际关系中屹立不倒。现代社会竞争残酷,一个人要从激烈的竞争中脱颖而出,就一定要具备某些不同常人的性格。狐狸就是圆通处世的一个很好的榜样。

目 录

第 1 卷

狐说九道事业观

狐性辑一 亲近上司，赢得上司的青睐

鼻子灵，耳朵尖，目光敏锐是我获取猎物的生存本领。脑瓜活，嘴巴甜，尾巴善摇是我得到老虎信任的独家秘诀。

——狐的自述

- 一、知己知彼，了解上司的个性 / 5
- 二、亲近上司 / 8
- 三、获得上司的赏识 / 15
- 四、维护上司的形象 / 21
- 五、了解上司心理，时刻懂得上司要什么 / 25

狐性辑二 和则双赢闹则两败，赢得同事的支持

我的皮肤夏天呈灰色，冬天是白色，不同的颜色让我游刃有余于各类生存环境中。

——狐的自述

- 一、对不同类型的同事，采取不同的策略 / 30

强者的最佳生存手册

- 二、保持与同事之间的距离 / 34
- 三、学会赞美同事 / 37
- 四、与同事相处十二忌 / 40
- 五、灵活解决同事间的矛盾 / 43
- 六、好品德奠定好人缘，让同事喜欢你的七个简单技巧 / 51



狐性辑三 客户犹如种子，赢得客户最大的信任

我们不仅爱吃鸡，而且懂得先与看鸡舍的黄狗搞好关系再吃鸡，这就是我的生存法则。

——狐的自述

- 一、赢得你的新客户 / 57
- 二、如何与难缠的客户相处 / 63
- 三、如何赢得忠诚的老客户 / 64
- 四、处理与客户之间的分歧 / 68
- 五、为客户服务达到客户的最大满意度 / 70
- 六、对客户讲信誉 / 74



狐性辑四 恩威并施，赢得下属的忠诚

不近人情尽危机，不体物情俱梦境。善用威者不轻怒，善用恩者不妄施。

——狐的自述

- 一、关心、尊重下属 / 77
- 二、上司用人的策略 / 81



- 三、领导下属，恩威并施 / 85
- 四、深切与员工沟通 / 89
- 五、领导者应有宽容精神 / 93
- 六、多赞美下属 / 96
- 七、做个受下属欢迎的上司 / 99

狐性辑五 狐假虎威，赢得竞争对手的胜利

我的血液里充满了冷酷，而有时又是几分狡诈。也许多情的月亮在森林里暧昧光束的时候，我的心中也感染了几分柔情，但自然界的残酷，我只有在嘴角流出其它动物的鲜血，才证明我的存在！

——狐的自述

- 一、击败竞争对手的策略 / 104
- 二、与竞争对手合作，达到“双赢” / 109
- 三、与竞争对手适当妥协的艺术 / 112

第 2 卷

狐媚惑主爱情观

狐性辑六 伟大与执著，赢得妻子永恒的爱

我个子矮、没力气，但我有机灵的头脑，敏捷的身段以及满口蜜糖的嘴，所以即使遇到泼老虎这样强大的敌人，我同样可以取

强者的最佳生存手册

得胜利。

——狐的自述

一、夫妻之间相处的艺术 / 122

二、丈夫艺术 / 129

三、妻子艺术 / 136

狐性辑七 爱与驯服，赢得恋人不变的情

河里有那么多可爱的鱼，有些是符合我的口味的，我就想吃它们，所以它们一定要吃我的饵。如果它们没有机会碰到我，那是它们的遗憾；有缘碰到了，我一定要钓到它。

——狐的自述

一、恋爱中男女的心理分析 / 148

二、恋爱追求曲 / 149

三、恋爱约会曲 / 153

四、恋爱情书曲 / 156

五、恋爱表达曲 / 158

六、恋爱中的甜言蜜语 / 163

七、恋爱浪漫曲 / 167

八、恋爱冲突处理曲 / 168



第 9 卷

狐唱泉和家庭观

狐性辑八 换位思考，赢得和谐的婆媳关系

我不会遇事不冷静，轻易发脾气，说绝话，办绝事。我会和
睦善良，共同分享，搞好婆媳关系。

——狐的自述

- 一、婆媳相处、换位思考 / 176
- 二、婆媳相处原则 / 182
- 三、若即若离婆媳经 / 183
- 四、宽人严己婆媳相处法 / 185
- 五、婆媳关系中媳妇应该这么想、这么做 / 187
- 六、快乐婆婆有新招 / 193
- 七、丈夫要中间搭桥 / 195

狐性辑九 付出和收获，赢得孩子的美好教育

自然、神明对世间每一种生物的拣选都是独特的，我懂得付出
与收获，让后代都得到良好的教育，让他们永远充满灵性。

——狐的自述

- 一、清楚地知道自己的孩子 / 199
- 二、与孩子的沟通从 0 岁开始 / 201
- 三、如何表扬和批评你家的孩子 / 203
- 四、如何培养孩子的各种品质 / 206

强者的最佳生存手册

- 五、妈妈如何与孩子沟通 / 213
- 六、爸爸如何与孩子沟通 / 218
- 七、正确对待孩子的学习，建立新型家教模式 / 220

第 4 卷

狐党虎伥朋友观

狐性辑十 真诚与信赖，赢得朋友的真心

只有肚子饿的时候，吃东西才会有益无害，同样，只有当我有“心”的时候，与同类打交道才会有益无害。

——狐的自述

- 一、朋友之道，重在交心 / 228
- 二、朋友之间交往的艺术 / 233
- 三、结交朋友好人缘 / 241
- 四、朋友交往的误区 / 244

狐性辑十一 赞美与幽默，赢得异性关系的融洽

我永远不会招惹异性偏执狂。我会用赞美与幽默，赢得异性关系的融洽。

——狐的自述

- 一、恰当地赞美异性 / 249
- 二、善用幽默语言 / 254



三、男女应如何与异性交往 / 263

四、与异性朋友之间的“度” / 266



狐性辑十二 察言观色，赢得陌生人的支持，扩大人际交往圈

我善察言观色，能赢得陌生人的支持。我不能改变环境，但我能适应环境。我要用犀利的目光练就独特的处事方法。

——狐的自述

一、打破心理障碍和陌生人相处 / 269

二、与陌生人沟通的各种技巧 / 272

三、如何与陌生人交谈 / 282

四、与陌生人愉快相处 / 287

五、赠送礼物的技巧 / 290

六、微笑的魅力 / 292



强者的最佳生存手册

第一卷

狐说九道事业观





亲近上司，赢得上司的青睐

鼻子灵，耳朵尖，目光敏锐是我获取猎物的生存本领。脑瓜活，嘴巴甜，尾巴善摇是我得到老虎信任的独家秘诀。

——狐的自述

狐道新解

列那狐偷鱼

列那狐沿着树林缓慢地走着，东瞧瞧，西望望，想不出寻找食物的任何办法。刺骨的寒风猛吹着它的皮毛，抽打着它的眼睛。它陷入了恍惚的沉思之中。

忽然一阵大风刮过，远处飘来一股诱人的香味。这香味直送到列那狐的鼻子里。

它立刻抬起头，使劲地嗅了几下。

“是鱼的味儿吗？”它想，“这明明是鲜鱼的香味啊！”

“可是，它是从哪里来的呢？”

列那狐纵身一跳，跳到路边的篱笆旁。它不但鼻子很灵，耳朵很尖，而且目光也特别敏锐：它发现打老远的地方驶过来一辆大车。毫无疑问，这股诱人的味道就是从这辆车子散发出来的，因为当车子逐渐走近时，它清清楚楚地

强者的最佳生存手册

看到车上装的都是鱼。

确实，这是去附近城里鱼市场卖鱼的商贩，他们的筐子里装满了鲜鱼。

列那狐一秒钟都没有迟疑。当它馋得流下口水，急不可待地想吃这些鲜美的鱼儿时，它的脑子里忽然闪出了一条妙计。

它轻轻一跳，越过了篱笆，绕到离大车还很远的大路的一端，躺倒在路中间，装出刚刚暴死的样子：软绵绵的身子，闭着眼睛，伸着舌头，跟断了气一样。

鱼贩们到了它跟前，停下车，果然以为它死了。

“啊？那是一只狐狸还是一只獾？”其中一个商贩看到这只躺着的東西喊了起来。

“是只狐狸。快下车，快下车！”

“不是个好东西。不过，它那张皮倒不坏，可以把它剥下来。”

两个商贩连忙下车，上前去看列那狐。这时，列那狐装死装得更像了。

他们捏了它几把，把它翻过来，又抖落了几下，这时他们才欣赏到它那身漂亮的皮毛和雪一般洁白的喉部。

“这张皮能值四索尔。”其中一个说。

“四索尔，不止！起码值五索尔。五索尔我还不一定肯卖呢！”

“把它扔在车上吧！到了城里，我们来收拾这张皮，卖给皮货商。”

两人漫不经心地把列那狐扔到了鱼筐边，重新上车，继续赶路了。

你们一定会猜到，我们这只狐狸在车上笑得多么开心！

它正落在好地方：那里有够它一家人吃的丰盛的午餐。

它几乎一动也不动，毫无响声地用锋利的牙齿咬开了一个鱼筐，开始了它的美餐。一眨眼工夫，至少三十条鲱鱼进了它的肚子。虽然没有佐料，但它并不在意。

吃完后，它丝毫不想逃跑。它还要利用这个好机会呢。

咔嚓一下，它又用牙齿咬开了另一个鱼筐。那是一筐鳗鱼。

这次，它要为家里人着想了。它自己只尝了一条，那是为了察看鱼儿是不是新鲜，保证亲人不会受害。

它巧妙地把好几条鳗鱼串起来做成一个项链，挂在自己的脖子上，然后轻轻地从车后滑到了地上。

列那狐利用人类贪心的心理特征通过装死的策略获得了一顿丰盛的午餐。现



代职场中的我们,又何尝不是一只饥肠辘辘的“列那狐”,为了自己和家人的“午餐”而打拼。了解上司的个性和心理,像“鼻子灵,耳朵尖,目光敏锐的列那狐”那样,充分发挥自己的长处,再利用一些小小的策略来赢得上司的赏识。

一、知己知彼,了解上司的个性

狐狸是聪明与灵活的代名词,它们鼻子灵,耳朵尖,目光敏锐。在与上司相处中,如何在劣势中求得生存,如何与上司建立良好的人际关系,上上之选就是做一只智慧聪明的狐狸。

做狐狸首先要运用敏锐的嗅觉,闻出不同的上司爱听不同的“歌”。

孙子曰:“知己知彼,百战不殆。”天天和老板或者上司在一起工作,为了保证工作富有成效,并使双方都获益多多,首先应该了解你的老板,特别是你的顶头上司。比如,他是个为人豪爽的人,还是个优柔寡断的人;是个只愿把握大局的人,还是个事必躬亲的人;他是个工作狂,还是志趣广泛的人……不同的山上要唱不同的歌,不同的上司也爱听不同的歌。

1. 豪爽惜才的上司

一般来说,豪爽的上司都喜欢有才能的人,因为这样的人才不易获得。因此,在这种上司手下干活,倘若你有什么对工作有利的新方案,即便不是你的份内工作,也一定要找个适当时机提出来,你的上司绝不会认为你是在卖弄,因为他爱才。

在这种上司手下干活,最重要的是把握好时机。如果时机未到,你就老老实实干活,要干得多快好省,最好是表现出游刃有余的样子;要善于观察,时时留心机会,一旦发现脱颖而出的机会,就要不失时机地抓住它。找个较轻松的场合,如喝茶或午饭时,把计划详细说一遍,当他赞同,才表示可以预备一份计划书。稍后呈上让他仔细参谋。如此既“显山露水”了,又不会与具体负责此项工作的同事产生矛盾。

需要注意的是,千万不要表现得过分积极,否则上司会以为你要和他争饭碗,哪怕再好的计划也会被他否决。要知道,一般来说爱才的上司自己本身也断不会是个平庸之辈,在这种人的内心深处,爱才与嫉才往往是不断斗争的。

2. 做事犹豫的上司

犹豫的上司最显著的特点就是：多谋少断。表现出来就是对下属提出的建议、计划、方案等，都是含糊其辞，没有一个明确的态度，大多时候都不置可否；或是往往已经定好的决策，只要别人提出一些修改意见，就会使他改变初衷，底下人就要不断地重新来过。

其实，上司对自己的犹豫不决是最痛苦的。他也知道很多时候都要果断行事，但他也有难处：或者天性谨慎；或者有过一朝蛇咬的教训，使得他不敢轻易下结论；再不然就是政治权势或资金等等方面的原因使他不能找到自己应对的办法。

面对这样的上司，下属千万不能手足无措，且尽量避免用茫然或命令的口吻说“要怎么办？”、“请快一点”这样的话。与犹豫不决的上司交往，下属要学会站在他们的立场上考虑问题，把“你的心情我了解”、“你的想法我也很赞成”等信息传递给他。在让他不感到有失身份的前提下，大胆和他商讨一些决策，帮他痛下决心，再设法让他坚持下去就轻松多了。

3. 总揽大局的上司

总揽大局的上司，一般是一个心胸宽广，眼光长远的人，不会在小事情上与下属纠缠。

但这种上司往往事情比较多，可以接触的时间特别少。

遇到这样的上司就要有随机应变的能力，常去请教打扰上司，会遭来上司的反感。如果在执行工作中遇到困难，最好是自行解决，不必请示。事后口头报告说明你当时处理问题的方法和理由，他就会很高兴。而且在报告中要尽量避免夸张的口气，即使事情的难度的确比较大，也要用平静的口气加以轻描淡写，这样才能表现出你的本领。

4. 事必躬亲的上司

这种上司除了爱对下属的工作吹毛求疵外，最叫人受不了的是他们什么事都爱亲自插手，不放心放手让下属去独挡一面。

遇到这样的上司交给你任务时，绝不能抱应付差事的心理。一定要在事前问清楚他的要求、工作性质、最后完成的期限等等，并要不时向他汇报进度，以求尽量符合他的要求，并让他感觉到，你是一直在他的指挥下工作的。

5. 工作狂型的上司

遇到个上司是工作狂，真是有苦难言。因为在工作狂的心目中，认为不断

