

囊括了方圆、糊涂、屈伸、韬晦、变通、进退等一系列的处世智慧

余小小 编著

中国男人的

十项



悟懂处世潜规则，在体会男权社会的复杂与多变之余仍能保持处世应对进退的敏感和弹性，避免无谓的轻狂和躁进，圆融之中显厚道，糊涂之中藏精明，掌控于心，游刃有余。

【蕴涵圆融迂回的做人技巧·囊括方圆变通的处世真谛】

汕头大学出版社

中國男人的 十項 处世修炼

余小小 编著



汕頭大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国男人的十项处世修炼/余小小编著. — 汕头: 汕头
大学出版社, 2009.9
ISBN 978-7-81120-627-2

I. 中... II. 余... III. 男性—成功心理学—通俗读物
IV. B848.4—49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第089091号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhuabookstore.com>

中国男人的十项处世修炼

编 著: 余小小

责任编辑: 胡开祥 杨永龙

封面设计: 思想工社

出版发行: 汕头大学出版社

广东省汕头市汕头大学内

经 销: 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷: 三河市汇鑫印务有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

版 次: 2009年9月第1版

印 次: 2009年9月第1次印刷

定 价: 29.80元

ISBN 978-7-81120-627-2

责任技编: 姚健燕

美术编辑: 王 勇 魏晓舸

排版制作: 思想工社

邮 编: 515063

电 话: 0754-2903126

印 张: 20

字 数: 230千字

发行/广州发行中心

通讯地址/广州市越秀区水荫路56号3栋9A

邮编: 510075

电话/020-37613848

传真/020-37637050

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换



我不是教你诈

荀子说：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”在男权社会，对于一个男人来说，要想成就大事，行动才是硬道理。但是在行动之前，我们有必要先掌握一点必要的“理论知识”——如何在最佳时机里找到自己的出头术，同时一步步走得更加高明；如何在复杂的人际关系中，让自己变得轻松有余、得心应手；如何眼观六路耳听八方，去增强自己的应变能力；如何防范因自己不慎而失手……

这就需要你修炼一身洞悉并运用人生规则、技巧的真功夫。确实，在日常生活中，勤奋的汗水不一定会浇灌出成功的花朵，如果不懂得为人处事的一些技巧，就会使自己走不少的弯路。这些技巧几乎囊括了方圆、糊涂、屈伸、韬晦、变通、进退等一系列中国式的人生智慧。它们是一种做人的智慧和方式，更准确地说是一种人的生存状态，是一种掌控人生的手段，是一种处世的策略，是获得一生成就的成功心法。

不过，只要你学得一套“武功秘籍”，做到圆转纯熟，运用自如，自然会在人生的战场无往不胜，马到成功。比如“降龙十八掌”，让你学会积极主动，调动别人而不被别人调动；比如“武当太极拳”，动静开合，刚柔快慢，上下左右，顺逆缠绕，忽隐忽现，虚虚实实，绵绵不断，对各种力量、各种困难，都能四两拨千斤，潇洒自如地加以处理；比如“乾坤大挪移”，不但不能为敌人的攻击力量所伤，还能为我所用，再“以彼之道，还施彼身”，让敌人自食其果；比

如“凌波微步”，打不过就跑，留得青山在，不怕没柴烧，永远让自己处于“死不了”的状态；比如“黯然销魂掌”，用感情打动对方，制敌于情意绵绵之中；比如“独孤九剑”，抓住敌人的破绽，一招制敌……

人生就如游戏场，本身就是一种博弈，技巧就是你的底牌。不懂为人处世技巧之人要么就是外行，要么就是赌徒。外行总是抱怨自己的底牌不够多，三两下就把自己的底牌给出光了，然后无奈地做一个看客；赌徒则心存侥幸风光一时，最终的结果还是血本无归。唯有智慧之人，能始终牢牢把握自己手中的底牌，防患于未然，所以总能笑到最后。

悟懂人生潜规则，在体会现实社会的复杂与难缠之余仍能保持处世应对进退的敏感和弹性，避免无谓的轻狂和躁进，圆融之中显厚道，糊涂之中藏精明，掌控于心，游刃有余。

出于此种考虑，本书专为中国男人精心选取了十项最重要的修炼之道，通过一个个生动鲜活的事例，并结合各种“武功”招数，以讲故事、说道理的方式，将人生场景中潜藏的一些技巧凸现出来，让您逐步认识社会和周围环境中通行的规律和原则，避免碰壁，绕过人生路上的暗礁与陷阱，顺利走向成功。

这些技巧都是在深刻研究了中国人的为人处理方式、交际心理的基础上总结而成的，是您轻松行走人际的好帮手。真诚地希望这些潜规则能照亮您的心灵，擦拭您的眼睛，让您把人生看得更明白，把世界悟得更透彻，从而为您的理想插上翅膀，让您在现实社会中游刃有余，早日到达梦想的彼岸！





第一章

降龙十八掌：掌握主动，积极进攻

- 当仁不让也是一种高明 /// 2
- 反客为主，失礼而不失“理” /// 5
- 收放自如，控制对手 /// 7
- 步步紧逼，把握主动 /// 10
- 杀鸡儆猴，树立权威 /// 13
- 我的命运我做主 /// 16
- 勇敢是成功的第一步 /// 18
- 不声不响地清除障碍 /// 21
- 找个“富人”，为自己的梦想“投资” /// 23
- 抓住关键，一招制敌 /// 26

第二章

空明拳：柔弱之中，暗藏机锋

- 倚弱卖弱，弱不可当 /// 30
- 强者也要装脚痛 /// 32
- 生气不如争气，翻脸不如翻身 /// 35
- 过分就是过火 /// 37
- 从后退中赢得进攻的时间 /// 39
- 降低自己，让别人抬高 /// 41
- 聪明人绝对不说自己聪明 /// 44
- 用装糊涂的方式让对方糊涂 /// 47
- 静若处子，动若脱兔 /// 51
- 虽然居功，但不自傲 /// 54
- 谦虚谨慎，赢取人心 /// 57





自我“污染”，平平安安/// 59

忍无可忍，还要再忍/// 62

第三章

武当太极拳：方圆随意，刚柔并济

招不可用老，话不可说绝/// 66

不争是赢家/// 68

耐心放长线，稳坐钓鱼/// 71

发挥才华也要有限度/// 74

劝将不如激将/// 77

刚柔相济，方圆之道/// 80

见人说人话，见鬼说鬼话/// 83

重视小人物的作用/// 85

脚踏两船，有备无患/// 87

利益胜于雄辩/// 89

敌友不分，一团和气/// 92

第四章

乾坤大挪移：借力打力，坐收渔利

一根筷子易折断，十根筷子抱成团/// 96

敌人往往比朋友更有用/// 99

善于利用名人效应/// 103

以彼之道，还施彼身/// 106

隔岸观火，不战而屈人之兵/// 108

懂得空手套白狼/// 110

同窗之谊可珍惜/// 113



- 利用熟人寻找靠山 /// 116
- 借用外力对付敌人 /// 118
- 给他人生路，给自己活路 /// 120
- 模仿经典，成就经典 /// 123

第五章

凌波微步：该绕就绕，该逃就逃

- “厚脸皮”也是一种资本 /// 126
- 绕个弯，便是曲径通幽 /// 129
- 功成名就，适时全身而退 /// 131
- 弃暗投明，禽择良木而栖 /// 133
- 吃自己的回头草，让别人去说吧 /// 136
- 善于暗中下工夫 /// 138
- 后退时也要看清道路 /// 141
- 非常时刻，做人不能太君子 /// 143
- 一张一弛，文武之道 /// 146
- 抛颜面保全身 /// 148
- 假痴不癫，达到目的 /// 151
- 找棵大树来乘凉 /// 153

第六章

落英神剑掌：落英缤纷，不辨真假

- 不能一味“公事公办” /// 156
- 学会“无中生有” /// 158
- 透露虚假信息蒙蔽对手 /// 160





灵活应变，自得其利///162

乱其心智，不战而屈人之兵///164

别因面子丢了位子///166

英雄善造时势///169

以假目标吸引对方“火力”///172

随遇而安，发而当发///176

实则虚之，别让别人看透你///179

向弱者示强，向强者示弱///182

人舍我取，趁低吸纳///184

第七章

七伤拳：将欲取之，必先予之

放下面子，赢取成功///188

有一种耻辱叫抱怨///190

做一个快乐的吃亏主义者///193

给自己施加屈辱，是为了获取光荣///196

拿人情做投资///199

大舍方有大得///201

学会利用自身的价值///203

不要举债经营///206

牢骚太盛防肠断///209

栽好树，兔子才能撞上来///212

第八章

黯然销魂掌：情意绵绵，打动对方

拉拢人心不可操之过急///216





- 说得好不如哭得妙 /// 218
- 有“礼”走遍天下，既要礼貌也要礼物 /// 221
- 糖衣炮弹，威力无穷 /// 223
- 容人之过，方能得人心 /// 226
- 善于制造“人情债” /// 228
- 让别人得意，让自己满意 /// 231
- 感动他，俘获他 /// 235
- 感激谎言背后的善意，忘记谎言本身 /// 237

第九章

小李飞刀：多情剑客无情剑，该出手时就出手

- 出手要快，看人要准 /// 240
- 越是“热心”，越要防心 /// 243
- 对事无情，对人有义 /// 245
- 最大的冒险就是不去冒险 /// 247
- 亢龙无悔：该出手时出重手 /// 250
- 优柔寡断是失败之母 /// 253
- 保住领导的面子，保住自己的位子 /// 255
- 面对小人，要先发制人 /// 257
- 步步紧逼，让对方退无可退 /// 260
- 不与熟人做生意 /// 263
- 一剑封喉，打完就跑 /// 265
- “老好人”也要绵里藏针 /// 268
- 妇人之仁要不得 /// 271
- 仁义道德乃成就伟业之资本 /// 273
- 假戏真做，相时而动 /// 276
- 计不惊人死不休 /// 280





第十章

独孤九剑：抓住破绽，乘虚而入

摸清对方底细就是胜利的一半///284

给人戴高帽要有针对性///287

在“老虎”打盹时出击///290

与其坐以待毙，不如绝地反击///292

爱情不妨“趁人之危”///294

声东击西，让对手犯错///296

以诚相待，获得帮助///299

该出手时再出手///301

揪住对方小辫子///303

让对方自相矛盾///305

蓄势待发，见机而作///308





第壹章

降龙十八掌

掌握主动，积极进攻

善使“降龙十八掌”者，从来都不肯坐以待毙，总是积极主动，一刻不停，进攻进攻再进攻，牢牢地将主动权掌握在自己的手里。在疾风骤雨般的进攻下，对手只有招架之功，哪有还手之力？所以此功的精髓，就在于永远主动，永远调动对手而不被对手调动，等对手筋疲力尽，再大举出击，一举将其扫除荡尽。



当仁不让也是一种高明



“谦让”并不是一味讲退让、忍让，在道德信条中，“谦让”是指在名利、权位上的让，谓之“君子不争”。而在原则问题上，在展露自己才华的场所，高明的人又很推崇“当仁不让”。

古代推崇的竞争是雍容大度、自信自强、公平公正的竞争，在该争的时候，是不必谦让的。孔子曾对他的学生说过，“当仁，不让于师”。虽说礼尚辞让，但在为仁这样的事上，则要勇往当之，无所辞让，即使在老师面前也一样。

历史上“何为复让”的故事，讲的就是当仁不让的道理。

晋人王述被调任尚书令，朝廷的任命一到，王述就即刻赴任。王述的儿子得知后，对父亲说：“您应该谦让一下，把职位让给杜许吧。”王述反问儿子：“你说我能胜任这个职务吗？”儿子回答：“您非常合适，但是能谦让一下总还是好些的，至少在礼俗上也应该谦让一下呀！”王述摇着头，不无感慨地说：“你既然认为我能够胜任尚书令一职，为什么又要我谦让呢？别人都说你将来会胜过我，我看你到底还是不如我啊！”

王述本是个“安贫守约，不求闻达，性沉静”的人，但在国家需要自



已承担重任时，却勇当不让。他并不是追逐名利，而是一种责任感和自信的表现，因而在历史上一直被人们所称道。

职场中，每个人都在为自己的利益考虑，都在追求晋升以获得更多的利益，所以在关键时刻还要有“心计”地主动请缨、当仁不让。

张文在厂里一干就是4年，她认为自己工作态度不错，也没有犯过任何过错，可是老板却对她的表现视若无睹。她觉得自身价值没有得到提升，心有不甘却不敢当面跟老板提。虽然，她曾多次在工作总结会上暗示过老板，但老板对此却无动于衷。最后，她还是鼓足勇气，向老板提出了加薪要求。没想到的是，老板在观察她工作几周后真的给她加薪了。

属于自己的权益，还得靠自己主动去争取。而不光自己的权益，有些晋升机会也是可以靠自己争取的。当你能正确地估价自己的分量时，不妨主动请缨，采取“当仁不让”的积极争取策略。

比如说，当你了解到某一职位或更高职位出现空缺，而自己完全有能力胜任这一职位时，保持沉默绝非良策，而是要学会争取，主动出击，把自己的想法或请求告诉上级，这样往往能让你如愿以偿，战国时期赵国的毛遂、秦王嬴政时的甘罗已为我们提供了最好的证明。而过分地谦让只会堵死你的晋升之路。

在一家财务公司工作两年后，王萍获悉自己将接任客户服务经理。然而，她没有得到该职位最有油水的工作——为新客户设计培训教学材料。这一工作由她的新上司负责。

但新上司没时间自己动手设计，王萍于是毛遂自荐。她对新上司说：“我富有创意，又有设计和写作经验，您就等着瞧我的吧！”不到3个月，她就出色地完成了这项工作，后来新上司自动让贤，将这个职位让给了她。宜暗则暗，宜迂则迂，这要根据周围的环境因素而定。



当仁不让，得到你应得到的东西，这本是理所当然的事情，过分地谦让反而会让你显得虚伪。如果自己非常适合某个职位，那就应该不假思索地坐上去，因为在这个位置上你可以创造出很高的价值，别人却不行。如果你将这个位置让出去了，这对你和位置都是损失。不仅自己的才华没法施展，而且大家的利益也会因此受到损害。如果你千辛万苦地追求一样东西，等到即将到手，你却谦让，那在别人看来，很可能是一种惺惺作态，虚伪假装。所以你要当仁不让，该出手时就出手。





反客为主，失礼而不失“理”



去求人之前，如果你能够提前知晓对方的心理，先声夺人，步步紧逼，把对方逼到自己的尊严和利益的底线附近，就会迫使对方就范。

《三国演义》中讲到，曹操率领大军南征，刘备败退，无力反击，大有坐以待毙之势。以刘备单独的力量，绝对无法与曹操的势力相抗衡，解决的办法只有一个，就是与江东的孙权联手。此时，诸葛亮自愿出使到江东做说客，他并不是像一般人那样低声下气地求孙权，却采用“反客为主”的方法，表现出一副强硬的态度，硬是激发了孙权的自尊心。

当时，东吴孙权自恃拥有江东全土和十万精兵，又有长江天堑作为天然屏障，大有坐观江北各路诸侯恶斗的态势。他断定诸葛亮此来是做说客，故采取了一种居高临下的姿态等待着诸葛亮的哀求。

不想诸葛亮见到孙权，开门见山地说道：“现在正值天下大乱之际，将军你举兵江东，我主刘备募兵汉南，同时和曹操争夺天下。但是，曹操几乎将天下完全平定了，现在正进军荆州，名震天下，各路英雄尽被其所网罗，因而造成我主刘备今日之败退，将军你是否也要权衡自己的力量，



以处置目前的情势？如果贵国的军势足以与曹军相抗衡，则应尽快与曹军断交才好。如果抵挡不住曹军，则应尽早投降才好。”

诸葛亮只字不提联吴抗曹的请求，他知道孙权绝不会轻易投降，屈居曹操之下。孙权听完诸葛亮一席话，虽然不高兴，但不露声色，反问道：

“照你的说法，刘备为何不向曹操投降呢？”

诸葛亮针对孙权的质问，答道：“你知道齐王田横的故事吗？他忠义可嘉，为了不服侍二主，在汉高祖招降时不愿称臣而自我了断，更何况我主刘皇叔乃堂堂汉室之后。钦慕刘皇叔之英迈资质，而投到他旗下的优秀人才不计其数，不论事成或不成，都只能说是天意，怎可向曹贼投降？”

虽然孙权决定和刘备联手，但面对曹操八十万大军的势力，心里还存在不少疑惑。诸葛亮看出这一点，进一步采用分析事实的方法说服孙权：

“曹操大军长途远征，这是兵家大忌。他为追赶我军，轻骑兵一整夜急行三百余里，已是‘强弩之末’。且曹军多系北方人，不习水性，不惯水战。再则荆州新失，城中百姓为曹操所胁，绝不会心悦诚服。现在假如将军的精兵能和我们并肩作战，定能打败曹军。曹军北退，自然形成三分天下的局面，这是难得的机会。”

孙权遂同意诸葛亮提出的孙刘联手抗曹的主张，这才有后来举世闻名的赤壁之战。诸葛亮真不愧为求人高手。

人一般都有欺软怕硬的心理，遇到弱小的一方总是喜欢以强欺弱，这是人的一种劣根性。如果你居于弱势地位，当对方不肯轻易顺从你的意见，甚至显示出一种居高临下的姿态时，你可以开始就以“恐吓”压制住对方，从而让对方屈从或改变主意，而你则反客为主，占据主动地位。人生就是一场博弈，如果你不想被对方压倒，那你就得先声夺人，反客为主，时刻占据上风才能赢。