

第一辑 识时务才能开创人生版图

不要一窝蜂地跟着所谓潮流或别人的脚步走。因为，那些只懂得一窝蜂的人，绝大多烽都是以失败结局。

做个聪明的老实人	猿
想出更好的制胜方程式	猿
制造玄机就能化解危机	猿
识时务才能开创人生版图	猿
不拘小节，人才才会鞠躬尽瘁	猿
把人才用在最正确的地方	猿
忍耐，是为了累积成功的资本	猿
做人不要强出头	猿
虚心接受别人的建议	猿
当个能综观全局的领导者	猿

第二辑 自作聪明 ,小心惹祸上身

人可以没有大智慧 ,但是绝对不要乱耍小聪明 ,否则就会步上杨修的后尘 ,为自己招来祸害 ,死得不明不白。

目录

不要为了虚名而忘了自己的目的	源
用人不疑的领导态度	源源
领导者要有放手一搏的气魄	源范
要让私心变得名正言顺	缘
抛弃成见才能看见成功	缘猿
自作聪明 ,小心惹祸上身	缘远
随时捉住市场的需求	缘怨
不要死守过去的成功经验	远猿
出奇制胜 ,才是成功的快捷方式	远
在不可能的地方挖出宝藏	远怨

第三辑 以柔克刚 ,才不会两败俱伤

以刚克刚 ,容易落得两败俱伤 ,面对刚烈之人 ,更应以己之长克其之短 ,而不是硬碰硬。

适时把权力分配给下属	殒缘
领导者要有自我反省能力	殒愿
收放自如的领导艺术	愿目录
以柔克刚 ,才不会两败俱伤	愿原
想成大器 ,就不要用情绪处理问题	愿范
限制越多 ,部属越不灵活	怨园
静待时机成熟 ,就能看见成果	怨猿
保持不亢不卑的应对	怨远
把苦难当作成功之前的磨练	怨怨
保持警戒就不会松懈	员圆



第四辑 为自己营造声势 ,就能创造优势

人为即是天意 ,无论是陈胜、赵匡胤 ,还是历史上其他风云人物 ,都是靠自己营造声势而领尽一时风骚。

- 让对手摸不清头绪 ,就能达成目的 员苑
- 给自己一个无限发展的空间 员员
- 为自己营造声势 ,就能创造优势 员源
- 先培养勇气 ,再等待时机 员苑
- 不要被私欲熏昏了头 员园
- 创造情势 ,就能扭转劣势 员猿
- 适时冒险是成功的关键 员远
- 赚钱就如同顺水行船 员怨
- 用自信争取你应得的权利 员趣
- 避免碰壁 ,才能出人头地 员缘

第五辑 要做大事,先把小事做好

不要自视甚高,要抱着力争上游的心情,在最短的时间内把这些琐事做好,这是取得上司信任的最有效的途径。

- 求职失败,要调整自己的心态..... 员愿
- 要做大事,先把小事做好..... 员愿
- 初来乍到要懂得微笑..... 员愿
- 掌握别人对你的第一印象..... 员愿
- 如何成为一位迷人的人..... 员愿
- 办公室里的相处之道..... 员愿
- 怎么和上司交谈最妥当..... 员愿
- 尊重自己的品味,也尊重别人的视觉..... 员愿
- 把握每一个出人头地的机遇..... 员愿
- 放下架子,才能让部属变成垫脚石..... 员愿

第六辑 要当胜利者 ,不要当受害者

不要轻易透露自己的真实想法 ,如此一来 ,你才能打开新局面 ,不但成为办公室中的生存者 ,而且成为最后的胜利者。

目录

把上司当成向上攀爬的梯子	页码
设法当喜鹊 ,不要当乌鸦	页码
“邀功求宠”的五大步骤	页码
六种无法获得上司赏识的人	页码
如何建立良好的形象	页码
要当胜利者 ,不要当受害者	页码
微笑可以为你换来更多钞票	页码
同事相处的六大法则	页码
你是个才华横溢的失败者吗	页码
不妨把上班当成演戏	页码

第七辑 有才华 ,也要懂得生存的方法

才华横溢的人容易恃才傲物、好高骛远，如果你自认是个才华横溢的人，就必须更加熟悉职场的生存法则，以免自己落得悲惨的结局。

控制情绪 ,才不会伤害自己	圆缘
有才华 ,也要懂得生存的方法	圆愿
脚踏双船最安全	圆顽
接近深具潜力的上司	圆源
设法让同事对你又敬又畏	圆苑
踩着同事的肩膀往上爬	圆园
为自己选择一个最好的跳板	圆猿
小心成为被封杀的对象	圆愿
别带着有色眼镜看人性	圆愿

目录

做个聪明的老实人

做人应当诚实正直,不要有害人之心,不过,防人之心也不可无,毕竟人的心思是很难读懂的,必须提防别人口蜜腹剑的算计。

古人一再提醒我们:“防人之心不可无”,强调与人合作或共谋时,在尚未熟悉对方的确实情况之前,千万要小心谨慎,不要让自己过度地暴露个人心思,这样才不会被有心人利用,而让自己陷入危机之中。

总而言之,就是要设法做个聪明的老实人。

唐高宗死后,武则天开始垂帘听政。为了顺利得到天下,并压制宗室大臣的不服与反抗,于是,在东门设立“铜匭”,下令如果发现任何图谋不轨的情况,都可以用密函的方式,将信件扔进铜匭,只要密报经查证后确实无误,告密者便可以得到封官晋禄的奖励。

当时有位胡人李元礼,便是因告密成功,而获得了游击将军的官衔。

其他像尚书都事周兴、来俊臣等人,见状也纷纷效





法,竟相罗织他人的罪名,让自己的官运扶摇直上。

在这些人当中,以周兴最为机敏狡诈,当时他豢养了一批专门告密的地痞流氓,每当他想陷害某人时,便会命令这些流氓前来告密,然后弄假成真。

周兴还挖空心思制造了一系列令人不寒而栗的刑具逼供,还将这些刑罚取了一些好听的名目,如定百脉、突地吼、凤凰晒翅、仙人献果、玉女登梯……等等。

当受审的嫌犯一看到这些“别出心裁”的刑具,早就被吓得魂飞魄散,无不宁愿立即招供,以免受罪煎熬。

然而,风水轮流转,这天周兴居然被人告密了,说他串通其它人试图谋反,蓄意夺权,武则天对此事甚为重视,立即指派来俊臣审理此案。

曾与狼狽为肝的来俊臣深知,周兴是凭着告密用刑起家的,想要让他老实招供并不是件容易的事。

于是,他先邀请周兴一同饮酒,席间则不断地称赞周兴,以松懈他的心理防卫,最后向他请教:“周兄,我最近碰到了一个十分狡猾的犯人,各种刑具我都用过了,他就是不肯招供,不知道你愿不愿意教我几招?”

已经被来俊臣捧得飘飘然的周兴,不知其中有诈,不假思索地对来俊臣说:“老弟,我跟你讲,如果你把这个狡猾的囚犯放入一个大瓮,然后架在火上烘烤,你想



他招或不招？”

来俊臣一听，乐得拍手称妙，立即派人搬出来大瓮，并架起炭火。

周兴一看，原来的好气氛都被弄坏了，不悦地问：“老弟，难道你要在这里审讯犯人吗？”

只见来俊臣笑着命人撤去残席，接着拿出武则天的敕文，板起脸孔对着周兴说：“请君入瓮吧！”

果然，周兴还未置身大瓮，便马上招供。

虽然这是则发生在唐朝的历史典故，然而，却是做人做事上常用的厚黑谋略，必须时时以此警惕自己。

做人应当诚实正直，不要有害人之心，不过，防人之心也不可无，毕竟人的心思是很难读懂的，必须提防别人口蜜腹剑的算计。

如果你在得意之时，不小心谨慎，轻易地暴露了自己的实际情况，恐怕会让自己一直处于失败之势！

做事靠手段，做人靠手腕

世界上到处都进行着各种形式的战争，没办法，我们就是爱打仗。我们不是防守的一边，而是进攻抢夺的一边。

——戴维·汉考克



想出更好的制胜方程式

处理棘手事情的时候，别老是直线思考，有时要把问题上下左右思考一番，才会有更好的制胜方程式出现。

精于用兵之道的人，往往能从常理之中洞悉对自己最有利的情况，然后采取违反一般人思考逻辑的方法行事，进而出奇制胜。

这就是所谓的“逆向思考”，只不过，很多人自以为自己在逆向思考，其实只是重新安排自己的偏见。

古希腊的荷马史诗《伊利亚特》中，记载了一则最著名的特洛伊战争，当时联军为了攻破特洛伊城，费尽心机想出一条计策。

当两军交战时，联军假装节节败退，仓皇之中丢下了内藏大批精兵的木马。

特洛伊人眼见敌军败走，不禁欢声雷动，便顺理成章地将这个巨大的木马视为战利品，运回城内。

当晚，特洛伊人为庆祝胜利而狂欢的时候，木马内

暗藏的无数精兵一涌而出，杀得特洛伊人惊慌失措，而在城外守候的联军将士们，一发现城内烽火四起，也立即向城内进攻，一举占领了特洛伊城，而这正是著名的“木马屠城计”。

像这类“逆向思考”方法，运用在经商谋略中，同样能出奇制胜。

美国就有一位名叫麦克的精明商人，很喜欢研究美国有关商业贸易方面的法律，只要他一发现漏洞，便会趁机大捞一笔。

有一次，麦克在法国购买了一万副女式皮手套，但是按照当时的贸易规定，这批货物要进口到美国必须缴纳高额的关税，于是，他为了减少税额，便开始思考新的进货方式。

最后，他想出一个让人意不到的方法，只见他将手套分为两批，第一批先运回美国，另外一批则原封不动。

先运回的手套如期抵达，麦克却故意不去提货，因为依海关法律规定，逾期存放的货物会被充公拍卖，他那批手套自然也难逃此运。

拍卖之日，前去标购手套的商人为数不少，麦克置身其中，不动声色。





当负责拍卖的官员打开包装一看，不禁大叫一声，原来运来的手套尽管材质精美，但都是左手手套，根本无法在市场上贩售。

现场热络的气氛顿时冷却，最后只剩麦克一人还在场内，于是，麦克便以极低的价格买走了所有的手套。

很快的，麦克又运来第二批手套，这次他把一万只右手手套两两相配，冒充成一左一右的“正常”手套。

结果，此计成功，海关人员只收了麦克五千副手套的关税。

如此一来，麦克只用了一半的关税，外加拍卖左手手套时所花去的一小笔费用，顺利地将一万副手套，运进了美国境内。

“怎样才是最有利的方法，如何才能出奇致胜获得成功？”

相信这个疑问，必定在许多力求成功的人心中，不断地被思考着，但是，大家都只在既定的思路上来回探索。

其实，处理棘手事情的时候，别老是直线思考，有时要把问题上下左右思考一番，才会有更好的制胜方程式出现。

像故事中的木马战略，像商人麦克的另类方法，凡



事只要能转个弯想，我们便能找到另类的成功技巧，登上我们等待已久的成功宝座。

做事靠手段，做人靠手腕

一个想法仅仅是一个出发点而已，一旦你把它详细说出来，它就已经受到思想的改造了。

——毕加索





制造玄机就能化解危机

竞争过程中,原本就是要虚实交互运用,让竞争对手摸不准你的实力,从而无法与你进行对抗。

自己的真实力量,有时需要向对手全部展示,但有时候也要巧妙地掩藏起来。

然而,什么时候该进行“火力展示”,什么时候又该隐藏实力,则要依当时的实际情况而定,只要我们运用得当,自然能受益无穷。

孙臧和庞涓都是鬼谷子的学生,后来庞涓先行下山,当上了魏国驸马,并陷害孙臧受到“臧刑”,导致双脚残废。孙臧脱险之后,先以围魏救赵之策大挫庞涓的锐气,然后在战场上与庞涓正面决战。

由于孙臧计高一筹,斗智而不斗力,所以,他运用“减灶法”制造假象,在战场上逐渐减少燃灶的数目,让庞涓误以为孙臧节节败退,命令手下军士紧追不舍。

直到两军在马陵道会战,孙臧依计整合全部兵马,

给了庞涓迎头痛击，庞涓才知道中计，最后被乱箭射死。

这是战场上的谋略，所谓知己知彼，百战百胜，商场之中也是如此。

我们首先要对自己有正确的评价，然后了解对手的虚实，先适度地隐藏自己的实力，学会制造假象，让对方错估情势，进而为自己制造一个绝佳的优势。

曾经，有家银行忽然传出财务不稳的消息。

当时已经接近下班时间，那间银行马上被挤兑的人潮拥得水泄不通，此时如果处理不当，银行很有可能会就此倒闭。


所幸，该银行的经理镇定自若，他不慌不忙地将库存的现钞全部搬了出来，一面延长银行营业时间，另一面紧急向同行拆借现金。

当赶来挤兑的人，看见现场现金如此充足，不禁相信银行的实力没有问题，大都认为财务不稳的消息应该是个谣言，再加上大排长龙的等待，实在浪费时间，便放心地回家休息，挤兑的人数立即明显变少了。

另外，一些银行大户，看见银行的情形稳定，又想到提领完现金还有被抢的风险，索性相信银行，也省得为自己增添麻烦，这场挤兑风波也就此烟消云散。



365 365 365



另一个例子是，曾经有某家上市公司，因为市场派和当权派争夺经营权，而借着拉拢股权的方式争夺不休。

在股权开始进行登记之后，市场派四处活动，到处请托送礼，拉拢的股权份额很快地便超过了当权派。

在两者股权拉长了距离之后，市场派预估其余小股东不会出席，又见当权派无力拉拢，眼见局势已定，他们便自信满满地认为，一切稳操胜算，所以，便对当权派的注意力逐渐松懈，甚至开始为夺权成功而庆祝。

未料，当权派早就暗中拉拢其余的分散股权，努力邀请他们聚餐欢叙，并在登记截止的期限前一刻，带着小股东全数前往会场，进行登记手续。

这个情况让市场派顿时傻眼，面对这样致命的一击，他们根本无法招架，在完全没有挣扎的余地之下，只能以夺权失败而告终。

这仿佛就像孙臬与庞涓决战的现代翻版，说明竞争过程中，原本就是要虚实交互运用，让竞争对手握不住你的实力，从而无法与你进行对抗。

这几则隐藏实力与展示实力的方法，都表现得恰到好处，他们合理地利用自己的实力，然后稍加隐蔽，没有让人们窥破其中的玄机，巧妙地扭转对方的心理，让成