第一章 豺狼处世智慧

我不知什么叫胆怯、什么叫羞愧，
爱我者，心知肚明，心照不宣，
傲我者，大路朝天，各走一边，
害我者，势不两立，绝不容情。
在豺狼的世界里，没有情债……

——豺狼如是说

需要全本请访问 www.ertongbook.com

智慧 1

处世要有软硬两手

人生在世,待人接物,应当说更多的时候是软的,所谓有话好说,遇事好商量,遇事让人三分…… 等等,都是人们待人接物中常有的态度和常用方法。但不是所有的时候软的手段都灵验,有的人就是欺软怕硬,敬酒不吃吃罚酒,好话听不进,恶话倒可让他清醒。这样,强硬的态度与手段就成为必要。

到江州渔船上抢鱼的李逵,全无道理,好话听不进,硬是碰到浪里白条张顺,把他诱进水里,水上的硬功夫,把一个铁汉子黑旋风淹得死去活来,他才不敢冒失了,也才真正领教了逞强的苦头。浪里白条张顺,也是软的办法用尽,才来硬的。并且用计把李逵引到水里,让他英雄无用武之地,这样,张顺才可以发挥自己的硬功夫。

就客观情况而言,在人们的交际活动中,软与硬的两手是相辅相成、密不可分的。如果有所偏倚,自己便要吃亏。也就是一个人如果太软,则易给人弱者的印象,觉得

你好欺负,于是经常受到别人行为、言语、态度的戏弄与不恭。这种现象是普遍的,因为不可能指望人们修养都那么好,公正无欺地待人,而恰恰相反的是,更多的人们总多少有点欺软怕硬的毛病。因此,不可一味的软。

当然,与人交际,也不可一味不转弯的强硬。一个人太强,必然使人觉得他头上长角,浑身长刺,别人对他的态度是:"人狠了不逢,酒酽了不喝。"换句话说就是,人太狠我不惹你,惹你不起还不躲起 这是一般时候的态度。到节骨眼上,别人忍无可忍,墙倒众人推,如张顺和众多渔夫对付李逵,李逵的厄运就难逃了。那时的李逵在水中淹得死去活来,要不是宋江来得及时,再拖延几口气的工夫,只怕李逵就要被张顺丢到江中喂鱼了。

所以,为了生活平安,办事顺利,初入社会的人,或者过分软弱,过分单纯的人,务必要了解软硬两手的效用,心理上有点软硬两手交替着用的谋略与随机应变。

软硬兼施,随机应变,甚至在情场上,对自己所钟爱的人,也要表现得灵活、果断、态度鲜明。而在男女双方,男子又更须具备这种心理的自觉。

在情人及夫妻之间,也须恰当地有软硬两手。闹矛盾了,翻脸了,须有一方主动和解,抚慰对方,这是软的。但如果是原则问题,感情危机,则必须坚持原则,慷慨陈词,有勇气批评自己从心底爱着的人,并且不可让步,这是硬的一手。严格地说,只有经得起摔打的爱情才是真实的,在原则上和稀泥,这不是勇者、智者和胜利者的心理状态与

行为风格。

所以,软与硬,作为一种谋略,或者作为一种交际手段,无论何种场合,不可偏废。从理论上讲,软,体现友善、修养、通情理 硬则显示尊严、原则和力量。它作为软硬谋略的两个方面,存在的基础应是真实与合理,否则,软硬兼施便成了狡诈,成功于一时,终究必吃大亏。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

智慧 2

绝不忍气吞声

人类社会跟自然界相似,时有“弱肉强食”的现象发生,一类人总爱处处占别人的便宜,凌驾于弱者之上,而另一类人就是所谓的“受气包”,很自然地成了前者嘴里的肉。

须知,世界上没有天生的“受气包”,那些经常成为众人发泄对象的人之所以在不受气的道路上迈不开步子,往往是因为他们首先用自己的左脚踩住了右脚。他们从未作过一件自己想做但不敢做的事,他们在第一次受气时就放弃了反抗的企图,这一行为的反复便会形成一种心理定式和社会交往模式,即:你觉得自己可以忍受这种逆来顺受的生活了,而别人则认为你就应该逆来顺受。因此,你所受过的气越多,你就越可能受更多的气。

如何突破这种恶性循环呢?那就是要勇敢地突破第一次,真正地进行一次反抗,让施气者认识到你并不是天生

就该受别人气的。

许多人选择了忍气吞声的生存方式,往往是由于他们患得患失,怕这怕那,自己在主观上吓倒了自己。而无数的事实证明,挺身而出,捍卫自己的正当权益其实是再自然不过的事了,跨过这道门槛,你会发现,没有什么大不了的,卸掉了精神包袱,你反而会活得更加自在。

不敢进行第一次反抗,就不会有第二次反抗的发生,因为你永远不知道新世界的滋味有多么好。而有了第一次的反抗,尝到了其中的美妙,你自然就有动力去进行更多次的反抗。久而久之,你就会修正你的心理模式和社会交往方式,由一个甘心受气、只能受气的人,变成了一个不愿受气也不会受气的人。

有这样一则故事,对我们就很有启发意义。说的是某大学的一个班集体里,有一位学生比较胆小怕事,遇事过分忍让,因此,虽然班里的绝大多数同学对他并无恶意,但在不知不觉中总是把他当作是一个理所当然的应该牺牲个人利益的人,看电影时他的票被别人拿走,春游时他被分配给看包儿的任务……但在实际上,他心理非常渴望与别人一样,得到属于自己的那份利益和欢乐。

由于他的软弱和极度的忍耐,这种事情一直持续了很

久。但终于有一天,他忍无可忍了,一向木讷的他来了个总爆发,原来一场十分精彩的演出又没有他的票。他脸色铁青,雷霆万钧,激动的声音使所有人都惊呆了。虽然那场演出的票很少,但是这位同学还是在众目睽睽之下拿走了两张票,摔门而去。大家在惊讶之余似乎也领悟到了什么。但不管怎么说,在后来的日子里,大家对他的态度似乎好多了,再没有人敢未经他的同意便轻易地拿走他的什么东西了。换句话说,由于他突破了第一次,他已经由受气者变成了一个不再受气的人。

智慧 3

不可轻信人言

做人处世，有一条很大的忌讳，就是“耳朵根子太软”,盲目地听信别人。

《孟子·离娄篇》中说“:人之患,在好为人师。”如今，喜欢帮人出主意的人越来越多,他们积极主动帮你想办法，热诚感人,但要如何面对他们的“好意”呢？

有些人见你在工作中不大顺心、怀才不遇,就“好为人师”地劝你该如何争权和争表现的机会 也有些人见你在感情上不大顺心,两性关系走得坎坷“;好为人师”地提醒你该如何经管、如何掌控 还有些人“好为人师”地劝你该去运动、去美容、去塑身、去买房子……他们不但劝，有时还拿一堆资料给你,有时还主动牵线,让你觉得不照着做,仿佛自己是个罪人,伤了他的心。

与这些热心人士打交道,首先须不断表示感激,在人情淡薄、人心自私的时代,得到他们如此的关心,实在难得,若拒人于千里之外,显得太狠。

其次要确认对方是否真具有在那个领域‘为人师’的资格 如果他升迁顺利、事业成功,他有关工作的建议就可多听听 他婚姻幸福、家庭美满,一定有独到之处,可以多采纳他的建议 他对某一领域有深入研究,许多人推崇,他在该领域中的意见应该是比较可行的。

相反地,对方既非有专业技能,又非有好品德,就得防着点。有人只是爱讲话、半瓶醋、好管闲事 有人暗藏鬼胎,另有阴谋 有人借机推销,先出主意再卖东西…… 这些人不配‘为人师表’,你我当然不必言听计从,做实验品或牺牲者。

况且,生活中专有一类虚伪的小人,貌似热情慷慨,实际上用心卑劣。在他甜言蜜语地向你献策‘支招儿’的背后,说不定藏着什么险恶的目的,比如 通过你充当某种工具,拿你当枪使,去实现他不可告人的企图。如果你真的听信了他的话,就成了天大的傻瓜!

话又说回来‘师傅领进门,修行在个人’。即使对方再好心,他的主意再好,也只是领你进门,往后的路还得靠自己 这些热心的意见会渐渐不重要,日后碰到了问题,还是向真正专业的人请教为宜。

从另一方面看‘好为人师’是件好事,人们能主动热心地帮助他人。但最好把想要说的信息,做更深入的研究,具有医师、律师、会计师这些‘师’的水准。否则自己的主意害了人,不但‘误人子弟’,还帮了倒忙。这种事情,还是别做吧!

智慧 4

塑造不好惹的形象

吃柿子捡软的捏,生活中一些蛮横霸道的恶人之所以有得意一时,就因为社会上老实人太多。他们作威作福、发火撒气往往找那些软弱善良者,因为他们清楚,这样做并不会招致什么值得忧虑的后果。在我们身边的环境里到处都有这样的受气者,他们看起来软弱可欺,最终也必然为人所欺。一个人表面上的软弱事实上助长和纵容了别人侵犯你的欲望。

人是应该有一点锋芒的,虽然不必像刺猬那样全副武装,浑身带刺,至少也要让那些凶猛的动物们感到无从下口,得不偿失。

树立一个不好惹的形象,是确保自己不受欺侮的一条很重要的处世技巧。这一形象在时刻提醒别人,招惹我是要承担后果并付出代价的。

在社会中生存,事实上,只要你显示出你是一个不受欺侮的人,你就能够做到不受气。也许你不必处处睚眦必

需要全本请访问 www.ertongbook.com

报,只要你能抓住一、两件事,大做文章,让冒犯者品尝到你的厉害,你就立刻能收到一种“杀鸡给猴看”的效果,起到某种普遍性的威胁作用。这就好像是原子弹的发明,除了在“二战”中牛刀小试外,没有在战后的任何一次战争中使用过,但它的威力却是有目共睹的,只要你拥有了原子弹,你即使不去使用它,也会对别人产生震慑作用。

哪些形象最不易受欺侮呢?这里不妨略举一二:

其一,泼辣的形象。所谓的泼辣,便是敢说别人不好意思说出口的话,敢为别人不好意思表现的举动。谁敢让他受气,谁当面就会下不来台。他敢哭敢闹、敢拼敢骂,口才好,又敢揭老底儿,所以,很少有人敢引火烧他的身,自讨没趣。

其二,爱玩儿命的形象。其实,人类一切的弱点都可归结为一个“怕”字,而怕死则是人们最本能的一种东西。而爱玩儿命的人,往往喜欢用武力解决问题,以玉石俱焚的态度来实现自己的意志,这种游戏自然是常人不敢玩、也玩不起的。

其三,有仇必报的形象。人人都知道,仇恨是一种非常可怕的东西,而其最可怕的地方莫过于它的爆发没有时间的限制,令人防不胜防。睚眦必报的小人形象就是非常令人侧目的。而对正人君子来说,在大是大非问题上能够做到还以颜色也是非常必须的。

其四,实力派形象。塑造实力派形象就是要你在平时就要注意展示你雄厚的力量,比如:令人可慕的专业本领、

广泛的人际关系网、神秘莫测的后台等,这些都会在周围的人群中造成一种印象,即 你是一个能量巨大的人,不发威则已,一旦发威则后果难当。所以,人们一般不敢招惹这类人物，持有这种形象的人也很少受气。

总而言之,树立一个不好惹、不受气的形象是很重要的,有了这一形象,就好比是种下了一棵大树,从此,你便可以在树荫下纳凉了。

智慧 5

心胸宽才能成大事

褚裒者是东晋时有名的大将。有一次,他乘船送客往浙江,夜晚投宿在钱塘县的驿亭中。当时钱塘县令也正送客过江,来到驿亭。亭吏因为不知道褚裒是何等样人,为了接待县令,就把褚裒赶了出来。出门在外就得受委屈,智慧就是不烦恼——褚裒聪明地对世态生相,一望就心里有数,泾渭分明,犯不着跟亭吏过不去,于是悄悄卷起行李到江边的牛屋住下。

不久,钱塘潮水涨起,县令沈充观潮来到此处,远远望见牛屋下竟住着人,感到非常惊奇,忙问下属是谁。亭吏不敢隐瞒,回答说:"昨天有一个北方人来投宿,因为你们这些贵宾驾到,所以把他暂时安置在那儿住。"

沈充当时微微有些醉意,所以想开个玩笑,他叫道:"嘿,北方佬,过来吧!快快报上你的姓名,我可以给你一些饼子吃呢!"当官的对平民百姓无礼是常事,但如果是宦

官侮辱外戚,文官蔑视武将,一般是会生出风波来的,甚至互不相让,一直到皇帝那儿,让朝廷好不热闹。

褚衰地位虽不高,大小也算个人物,受一别人的轻视嘲弄,心里老不大高兴。他心里想:上梁不正下梁歪,有什么样的上司,就有什么样的下属,瞧他沈县令那个粗鲁样子,也难怪会有亭吏这样恶吏了。

他心里骂着,嘴上还是彬彬有礼地回答:"我是河南的褚衰。"根本不提起被驱赶的事情。即使介绍自己,也只是冰冷的几个字。话的效果往往跟它的长短成反比,褚衰一下子把沈充镇住了。

沈充早就知道褚衰的大名,现在把褚衰得罪了,很希望对方能责备那个该死的亭吏和自己一顿,自己才好趁机下那难堪的台阶。但褚衰站在一旁不开口,沈充要鞭挞亭吏也被他制止了。于是沈充只好吩咐手下杀鸡宰羊,备妥丰盛的酒宴款待褚衰,请褚衰赏脸。褚衰毫不迟疑地答应下来。沈充知道他对自己一定有看法,但不好直接问他,所以只有更加小心地赔不是,劝酒。

有人把褚衰的做法叫做"皮里春秋",意思是尽管心里对别人有自己的看法和评价,却从不肯轻易谈出,心存芥蒂,却从不随意褒贬别人。褚衰深深懂得,跟别人过不

去,就是跟自己过不去。何况古人还教训过:大人不计小人过。或者以小人之心度君子之腹,看穿了看透了之后,何须把褒贬溢于言辞,喜怒形于声色呢?褚衰如果忍不住,至少可以谴责他们一番,得一些快慰。为了维护自己的合法权益,甚至还可以和县官、亭吏到民事法庭上一见高低,只是那临江把酒,觥筹交错的酒宴恐怕就得泡汤了。

人在受到外来的羞辱时,需要一点儿心胸宽的功夫。否则,羞耻心过重,受到一点刺激就受不了,承担不了委屈,喜怒乐都挂在脸上,这样的人成就不了什么大事。

智慧 6

一定要把好口风

俗话说:一言可以兴邦,一言可以乱邦。所以老于世故的人,对人总是唯唯诺诺,可以不开口的,就尽可能做到三缄其口。比如某君有不可告人的隐私,你说话时偏偏在无意中说到他的隐私,言者无心,听者有意,他会认为你是有意跟他过不去,从此对你恨之入骨。这是说话的第一大忌。

他做的事,别有用心,极力掩饰不使人知,如果被你知道了,必然对你非常不利。如果你与对方非常熟悉,绝对不能向他表明,你绝不泄密,那将会自找麻烦。唯一可行的办法,只有假装不知,若无其事。这是说话的第二大忌。

他有阴谋诡计,你却参与其事,代为决策,帮他执行,从乐观的方面来说,你是他的心腹。而从悲观的方面来说,你是他的心腹之患。你虽然谨守秘密,从来不提及这件事,不料另有人识破机关,对外宣告,那么你无法逃掉泄露的

需要全本请访问 www.ertongbook.com