

在弱肉强食的社会里,你不必做狼,更不可做羊,上上之选是做一只圆融通达的老狐狸。

# 老狐狸

人性丛林中的  
生存智慧

李赫/著

## 格言 [1]



新 华 出 版 社



# 老狐狸

## 格言<sup>[1]</sup>

人性丛林中的生存智慧

看到欲杀之而后快的对手时，该如何应对？

老狐狸说：当众拥抱你的敌人。

古有明训：好马不吃回头草，是这样吗？

老狐狸说：饿死的「好马」就变成「死马」了。

有时我们必须看人脸色，仰人鼻息。

老狐狸说：在人屋檐下，一定要低头。

老祖宗教导：要疾恶如仇，以善如流。

老狐狸说：勿仇小人，勿媚君子。

孔子云：三人行，必有我师焉。

老狐狸说：宁拜人为师，勿好为人师。

常有人感叹：朋友何其多，知心有几个？

老狐狸说：朋友贴心就好，不必知心！

「老狐狸」不代表阴险、狡诈，而是圆融通达、睿智明澈的象征。惟有拥有「老狐狸」的智慧，才能在诡谲险恶、危机四伏的人性丛林里进出自如，行走无碍。本书中的每一则格言，每一个观念，都在颠覆着旧传统和旧思维，不哗众取宠，不危言耸听，有的仅是——很纯粹的人性丛林里的生存智慧。

ISBN 7-5011-6259-X



9 787501 162598 >

ISBN 7-5011-6259-X

定价 18.80元



# 老狐狸格言<sup>[1]</sup>

人性丛林中的生存智慧

李赫◎著

新 华 出 版 社

**图书在版编目(CIP)数据**

人性从林中的生存智慧 / 李赫著. - 北京: 新华出版社, 2003.8  
(老狐狸格言: 1)  
ISBN 7-5011-6259-X

I. 人… II. 李… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 057786 号

京版图字: 01—2003—4864

本书经稻田出版有限公司授权出版中文简体字版本, 非经书面同意, 不得以任何形式任意重制、转载。

**老狐狸格言 [1]: 人性丛林中的生存智慧**

李 赫 著

\*

新华出版社出版发行

(北京市石景山区京原路 8 号 邮编: 100043)

新华出版社网址: <http://xhcbs.126.com>

中国新闻书店: (010) 63072012

新华书店经销

北京迪鑫印刷厂印刷

\*

890 毫米 × 1240 毫米 32 开本 9.25 印张 160 千字

2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-5011-6259-X 定价: 18.80 元

“老狐狸”不代表阴险狡诈，  
而是圆融通达、睿智明澈的象征。



《老狐狸格言》中的每一则，  
都颠覆着旧传统和旧思维，  
助你在险象环生的是非场中  
出入逍遥，纵横自在。



# 序 言

## 序 大家来当老狐狸

在中国人的观念里,“老狐狸”是不好的字眼,因为它代表狡猾、不易捉摸。

有一次和一位长辈见面聊天,他说:“很多人说我是老狐狸,其实当老狐狸又有什么不好?人总是要先学会保护自己呀!不自己保护自己,要谁来保护你呢?何况我又不骗人、不害人,一切都在合理的范围内,比起那些伪君子、假道学,我这不加掩饰的老狐狸面貌可爱多了。不是吗?”

听了这位长辈的话,我深有所感。

的确,人要先学会保护自己,这是一切的起点,因为“自己”如果不存在,一切的未来、理想、正义、公理都将成为幻影。但,保护自己也不是件很容易的事,因为“人性”这座“丛林”里充满着无数的诱惑、险诈、陷阱、争斗,因此人类的世界每天上演着喜剧与悲剧,一出又一出,这边闭幕那边开幕。面对这样一座阴暗的人性丛林,似乎也只有“老狐狸”才能生存!

从这个方向思考,“老狐狸”已不是一个不好的字眼,反而是智慧的化身了。因此,“老狐狸”三字可以用另外一个词代替——“圆融通达”!也就是说,“老狐狸”了解人性丛林,也了解自己,因此他不会使自己受



到伤害,也不会在外树敌,虽然他不一定是强者,但仍能寻得生存的空间。

其实,哪个成功人士不是“老狐狸”?他们都懂得如何获取利益,如何在劣势中求生存,如何躲避别人的陷阱,如何建立人际关系;没有“老狐狸”的本事,怎能有一片天?

因此,我以“老狐狸格言”为主题,“人性丛林中的生存智慧”为副题,就这些年来我的体会、观察,分成90多则加以引申。大体上来说,这本书比较强调“弱者”的生存之道,多讲现实利害,而少讲温情正义,但——一切都在合理的范围之内!

在写这本书时,有朋友问我:“那么你也是老狐狸啰!”

说老实话,我也很希望自己是“老狐狸”,因为在人性丛林里,我并不是一个好手,我也吃过不少的亏,犯过不少的错。因此也可以这么说:这本“老狐狸格言”根本就是我在人性丛林里所受的教训。

所以,我也在学习当一个“老狐狸”,希望您也能成为“老狐狸”!

目  
录

序 ..... 1

**职场·斗争是一种人我平衡**

    ◎ 秀才遇到兵,有理说不清 ..... 3

    ◎ 知己比知彼更重要 ..... 6

    ◎ 斗气不如斗志 ..... 9

    ◎ 一疲天下无难事 ..... 12

    ◎ 永远保持清醒 ..... 15

    ◎ 诈死装败求生机 ..... 18

    ◎ 当众拥抱你的敌人 ..... 21

    ◎ 二流胜过一流,一流差过三流 ..... 24

    ◎ 善用拟态和保护色 ..... 27

    ◎ 了解天敌何在 ..... 30

    ◎ 不可以被激怒 ..... 33

    ◎ 心事不可随便说出来 ..... 36

    ◎ 吹嘘美言皆不足信 ..... 39

    ◎ 要有马屁经,不必当马屁精 ..... 42

    ◎ 人情——热极必冷 ..... 45

    ◎ 掌握别人的好胜心 ..... 48

    ◎ 从人性的角度来了解上司 ..... 51

    ◎ 吃人嘴软没志气 ..... 55

    ◎ 不一定要自己当老板 ..... 58

    ◎ 人与环境也会由“相对”而“相生” ..... 61

    ◎ 成为功臣,就该小心了 ..... 64

    ◎ 绝对不可当“猛虎” ..... 68



- ◎ 好心也会招来祸端 ..... 71
- ◎ 有力量才有开口的权利 ..... 75
- ◎ “斗争”是一种“人我平衡” ..... 78
- ◎ “善意”也会惹来“杀机” ..... 81

### 世情·把喜怒哀乐放在口袋里

- ◎ 勿轻易当和事佬 ..... 87
- ◎ 直言直语,伤人伤己 ..... 90
- ◎ 柔性坚持,无可抵挡 ..... 93
- ◎ 人微言轻少开口 ..... 96
- ◎ 给人面子,你也会有面子 ..... 99
- ◎ 勿仇小人,勿媚君子 ..... 102
- ◎ 做乌龟胜过做刺猬 ..... 105
- ◎ 宁拜人为师,勿好为人师 ..... 108
- ◎ 有“礼”走遍天下 ..... 111
- ◎ 嫉恶如仇,与人结仇 ..... 114
- ◎ 遇强示弱,遇弱示强 ..... 117
- ◎ 想出头,就不要强出头 ..... 120
- ◎ 场面话——可说不可信 ..... 122
- ◎ “一见如故”时就“保持距离” ..... 125
- ◎ 变脸如翻书,好处多 ..... 128
- ◎ 把喜怒哀乐放在口袋里 ..... 131
- ◎ 做好人,但不可做滥好人 ..... 134
- ◎ 见人说人话,见鬼说鬼话 ..... 137
- ◎ 求胜不如求败 ..... 140

目  
录

◎ 多听少说常点头 ..... 143

◎ 给人好处要给得恰到好处 ..... 145

◎ 装聋作哑,不战而胜 ..... 148

人际·没有绝对的天使或魔鬼

◎ 给朋友钱,不借朋友钱 ..... 153

◎ 贴心就好,不必知心 ..... 156

◎ 一回生,二回半生不熟,三回才全熟 ..... 159

◎ 人情变化,有迹可探 ..... 162

◎ 不能靠“亲情”成就事业 ..... 165

◎ “老朋友”也会变成“新敌人” ..... 168

◎ 欺善怕恶是人情 ..... 171

◎ 道义不可掺上利益 ..... 174

◎ 人性——既善也恶 ..... 178

◎ 好意不一定会有好结果 ..... 181

◎ 环境在变,人情也在变 ..... 184

◎ 没有绝对的天使或魔鬼 ..... 187

◎ 失去条件,就失去权力 ..... 191

◎ 不必奢望别人“不念旧恶” ..... 195

◎ 性格也会互相吞食 ..... 199

◎ 没有本事,就会有事 ..... 203

◎ 狗就是狗,不会变成老虎 ..... 206

◎ 在压力之下,友情也会变质 ..... 210

◎ 发挥“正义”要讲求方法 ..... 214

◎ “强者”注定寂寞 ..... 218



- ◎ 当心有舌如剑 ..... 221
- ◎ 天下有不是的父母 ..... 224

### 心态·做橡皮泥,不做石头

- ◎ 弱者也有 一片天 ..... 229
- ◎ 好马照吃回头草 ..... 232
- ◎ 妥协不是投降,也不是屈服 ..... 235
- ◎ 识时务者为俊杰 ..... 238
- ◎ 好汉要吃眼前亏 ..... 240
- ◎ 退——大有奥妙 ..... 243
- ◎ “不好意思”,庸人自扰 ..... 246
- ◎ 一错再错,日子难过 ..... 249
- ◎ 纵容自己就是毁灭自己 ..... 252
- ◎ 驾驭自己的优缺点 ..... 255
- ◎ 世间至毒是“迷汤” ..... 258
- ◎ 每天保持平静的心情 ..... 261
- ◎ 战则败,不战则胜 ..... 264
- ◎ 不可有“妇人之仁” ..... 267
- ◎ 做橡皮泥,不做石头 ..... 270
- ◎ 有仇不报是君子 ..... 273
- ◎ 在人屋檐下,一定要低头 ..... 276
- ◎ 最后的胜利才是真正的胜利 ..... 279
- ◎ 好死不如赖活 ..... 282



职场  
◎ 斗争是一种人我平衡





## ◎ 秀才遇到兵,有理说不清 ◎

秀才遇到兵,往往是“秀才”输给“兵”!  
因此偶尔也可以用“兵”的“老粗”策略来解决问题。

### 解 读

“秀才遇到兵,有理说不清”是流传甚久的俗语。“秀才”指读书人,也就是知识分子;“兵”则指没念过书的粗人,因为古代“好男不当兵”,只有老粗才会去当兵。知识分子碰到老粗,在沟通上会出现几个问题:

——“语言”的表达不同:虽然说的都是同一种语言,但因为二者所受的教育不同,成长经历不同,语言的表达方式也就不同,结果“兵”听不懂“秀才”说的,“秀才”听不懂“兵”说的,于是秀才就“有理说不清”了。

——价值观念不同:“秀才”认为对的,“兵”不一定认为对,“秀才”认为错的,“兵”不一定认为错;而在沟通对错时,“秀才”的语言又不为“兵”所理解,当然就“有理说不清”了。

——秀才有“包袱”,“兵”没有“包袱”:也就是说,“秀才”因为受过礼教的熏陶,反而有些话不敢说,有些事不敢做,当他遇见“兵”时,“秀才”二字便成了他的包



袱；而“兵”因为没有“礼教”的束缚，反而什么话都敢说，什么事都敢做，于是“秀才”就“有理说不清”了。

不管什么原因，“秀才遇到兵”的结果，往往是“秀才”弃甲，“兵”获得胜利！倒不是“秀才”无力取胜，而是“秀才”不耐其烦，心竭力疲，所以干脆放弃；另外，“秀才”有时也会有“不跟你一般见识”的高傲虚矫，所以自动弃甲——很生气又无可奈何地弃甲！

在人性丛林里，为了利益，为了生存，固然不必使出卑鄙下流手段，但有时也不妨运用“秀才遇到兵，有理说不清”的“老粗”策略！

怎么做呢？

——故意使用对方所无法理解的语言，同时也故意装做听不懂对方的语言，让对方在与你沟通时产生挫败感，并激发他的火气。他若发作，则你已立于不败之地，因为发脾气给人的感觉总是理亏；如果他不发作而隐忍，也必定会搅乱思维，在不知不觉中处于劣势！

——故意使双方的意见、话题没有交集。你可以装傻，“误解”他的意思，“扭曲”他的意思，他说他的阳关道，你说你的独木桥，这样来往几回合，他会认为你“不可理喻”，放弃与你交手！

——故意“不讲理”。因为他是“秀才”，你是“兵”，身份不同，知识水准不同，你的“不讲理”虽然没道理，可是却合乎你所设定的身份，对方碍于包袱以及所使用的语言，根本只有接你招的份，而你，反正就是个“不



讲理”的人！不过，“不讲理”要有限度，否则也会把“秀才”逼成“兵”

兵不厌诈，人为了生存，不厌机巧，不过，此法只能视情况使用，否则反而会吃亏！

## 思 维

你是“秀才”还是“兵”？

碰到“兵”时，你要如何应付？请说出5种以上的方法



## ③ 知己比知彼更重要 ③

知彼而不知己，会让人陷入一种假理性的思考之中，做出飞蛾扑火的动作。

### 解 读

孙子兵法上说：知己知彼，百战百胜。

这句话原则上是没错的，但多少人能做到这一点呢？

人性丛林里的斑斑血迹告诉我们，很多人自以为知己又知彼，事实上是既不知彼且不知己，或是知彼却不知己。

我们很难去比较“不知彼且不知己”以及“知彼却不知己”何者付出的代价较大，因为任何事都有偶然；但就实际面及人性面来看，“知彼却不知己”有可能付出较大的代价！理由如下：

——不知彼且不知己的人不一定会有所行动，因为“未知”会让这种人因为害怕而怯于行动，或仅做有限的行动，就算有所行动，也有可能在遭到困难打击时立即退缩。因“不知彼且不知己”而导致行为保守谨慎是人性的通象，但却也因为如此而保全了自己，减少损失。



——知彼却不知己的人最大的问题是：常常在知彼之后，自认为时机成熟、条件成熟，因而采取行动。这种状况之下的行动并不是没有成功的可能，但是失败的几率却很大。因为缺乏“知己”的“知彼”会让人陷入一种假理性的思考之中，认为一切都经过了评估，一切都在掌握之中！殊不知在不知己的状况之下，知彼已失去了意义，反而成了致命的吸引力，只会让人毫不回头地飞蛾扑火！

因此之故，知己比知彼更重要！

这话并不是说为了知己，知彼就不重要了！因为若仅知己而不知彼，则“知己”将使自己更退缩！老狐狸主张的“知己”是和“知彼”相对应，是有现实思考的。之所以提出这样的观点，是因为在人性丛林里，大部分人都以下的毛病：

——自以为是。这种人有的对自己有某种程度的了解，但过度自信。固然能力高强的人有可能一路过关斩将，但也因为不知自以为是也是一种缺点，而在环境产生变化时应对失着而失败。另外一种人是完全以自我为中心的无知者，以无知为知，盲人骑瞎马，不败才怪！

——自我逃避。这种人不愿面对自己的缺点，怕性格、人格、能力上的缺陷破坏他对未来的美丽梦想，以为不去面对，这些缺陷就不存在。

——自我欺骗。这种人深知自己性格、人格、能力



上的缺陷，却告诉自己那是不确实的，自己是优秀的，这种自我欺骗长期积累下来，自己便相信了这些自己编造的谎言，甚至认为自己是超人，是完美的。

人若不知己，则“知彼”会让人产生一相情愿的偏差，看到的并不是真实的“彼”；好比一个眼睛散光的人，看到的影像终究不是实像，这样的知彼是缺乏现实意义的。

因此在人性丛林里，必须有“知己胜于知彼”的观念，能知己则能客观真实地知彼，也能在恰当的时候采取行动——或者根本不采取行动！

要知己不易，因为那是一种接近修行的境界，但血迹却可以让我们加速到达这种境界——不过也有一些人永远到达不了这种境界！

## 思 维

你曾在“知己”这件事上下过功夫吗？



## ◎ 斗气不如斗志 ◎

智者只斗志而不斗气,甚至根本不斗——  
不与人斗,只跟自己斗。

### 故 事

人也是动物,可是人和其他动物不同的一点是:人会“斗气”,其他动物虽然也会相斗,但不会斗气。

男女朋友意见不合而吵架,两人都很生气,谁也不想先开口道歉,这便是“斗气”。

某甲得罪了某乙,某乙回头羞辱某甲,某甲失了颜面,与某乙结下了梁子,从此天天斗,月月斗,年年斗!这也是“斗气”。

A公司生产某产品,独占市场,B公司也推出类似产品,瓜分了A公司一半市场,并声言将击败A公司;A公司不甘示弱,花大钱打广告,发誓把市场夺回来!这也是“斗气”。

### 解 读

斗气是人类很自然的反应,可是斗气只能带给人一时激情式的满足,本身并没有什么建设性,甚至可以说,斗气的破坏性大于建设性。原因如下:



——斗气会模糊你应追求的目标。例如夫妻斗气会妨碍家庭幸福；同事斗气，会荒废事业；公司斗气，会互相毁灭；国家为斗气而打仗，会使民不聊生。为“气”而投入时间、精力、金钱，智者不为也。

——斗气会使人失去理性。“气”是属于情绪性的，“气”的存在，使人呈现感性的一面，但若上升到要“斗”的程度，则会使人失去理性，让人做出错误甚至后悔莫及的决定。所以，智者不为也。

——斗气有时是对方的策略。或许他知道你容易动“气”，所以故意激你，好把你引到歧路，让你因此毁灭；或许他不知道你是不是容易动“气”，但激一激你，可以了解你的底细，而他的目的，当然也是为了破坏你，或是毁灭你！所以，斗气，智者不为也。

——斗气会使人气度变小，“忘”了“气”之外还有更重要的事、更广大的天地。所以，斗气，智者不为也。

斗气，智者不为；智者只斗志！

“志”指“志向”，也就是抱负、理想及对未来的规划。换句话说，不管别人对你如何，也不管自己心里感受如何，只管坚定地奔赴自己的目标，也不在乎对方是不是跑在你前面，你只走你该走的路！

“志”也指“理性”。也就是说，让理性来引导，你的每一个作为都经过仔细的思考，绝无冲动，也不感情用事。

“气”是空的、虚的、浮的，因此也是不久长的；而



“志”却是实的、稳的、充满力量的，因此“志”对“气”，“气”绝无胜算。

很多人的失败都因斗气，这些人也都是到了年纪大了，才了解斗气的荒谬可笑。

所以，智者只斗志而不斗气，甚至根本不斗——不与人斗，只跟自己斗。

## 思 维

你曾和人斗过气吗？有何心得或教训？

你身边有没有喜欢和人斗气的人？他们的日子过得好吗？



## ◎ 一疲天下无难事 ◎

“疲”是一种不受外在力量支配,也不明显表露自己意志的一种态度。然“疲”,则很多目的都可达成。

### 解 读

“一疲天下无难事”不是老祖先的话,其中的“疲”是从闽南语移植过来的,和“疲”这个字其实没有什么关系,但放在“人性丛林里的生存智慧”这个课题上来讲时,这个“疲”字却有着深刻的、丰富的、有人性根据的意义。

闽南语中“疲疲的”,意思是指某人不受外在力量支配,但也不明显表露自己意志的一种态度。表现在外的是嬉皮笑脸,不当一回事,甚至“厚脸皮”,对别人的冷嘲热讽无动于衷。

另外,这种“疲疲的”的人也不生气,就算生气了,也不会表现出来,而且也不太会拒绝别人;但不拒绝并不表示接受,就算不得不拒绝,他也会和颜悦色,不会让你不高兴。你骂他,他让你骂;你欺负他,他也让你欺负!反正,让你拿他没办法就是啦!到最后,你就疲惫、意志崩溃而顺从他的意志了!



“疲惫”了!“一疲天下无难事”的精神正是在这里，因为你受不了他，感到“疲惫”，于是他胜利了！很多人追求异性的爱情，用的就是这种方法，直到对方“疲惫”了，目的于是达成。

前面提过“一疲天下无难事”的“疲”字是有人性根据的，兹分析如下：

——“疲”是把自己摆在下位，可满足对方的“上位”感，因此对方不会对你产生戒心。

——“疲”是和平的、不伤人的，因此对方找不到可以持续打击你的现实上及情理上的理由。若真的被打击了，你的“被打击”甚至还会对对方的良知造成负担，造成他的愧疚感，这对你有利。

——“疲”不带攻击性，毋宁说它只是“防守”的态势，因此很容易耗尽对方的攻击能量及意志，最终放弃对你的攻击。

——“疲”是一种韧性，斩不断，扯不烂，拉长则长，搓圆则圆，捶扁则扁，而且它还有“黏性”，软软地黏住你，弄也弄不走，久了也就——算了！有多少人受得了这种“韧性”和“黏性”呢？

——“疲”是持续的。和对方比起来，你是以静制动，静则久，动则促：你因为静，可持续很久，对方却不可能一直动，他总要停下来，于是你获得了喘息；对方若放弃攻击的意志，你便得到了胜利。

“一疲天下无难事”，不是没有道理呀！在人性丛林



里,这是最平和有效的一招。

## 思 维

请总结“疲”的奥妙。

你是个会使用“疲术”的人吗?

被人使“疲”时,你要怎么办?



## ◎ 永远保持清醒 ◎

有时候你不一定能做什么，但一定要知道你正在做什么。

### 故 事

狮子被猎人捕捉到，并且关在笼子里。

狮子绕着笼子走来走去，一只蚊子问它：“你走来走去做什么呢？”

“我在找逃出去的路！”

狮子并没有找到可以逃出去的路，于是它躺下来休息，偶尔也起来走动走动。

“狮大王，你现在又在做什么呢？”蚊子问狮子。

“我吗？”狮子静静地说，“我找不到路出去，所以我躺下来休息，并且也活动活动筋骨，我在等待机会呀！”

狮子并没等到逃走的机会，反而等到了死亡，因为猎人要杀死他，好剥下它的皮去卖钱。

蚊子问狮子说：“猎人要杀你，你知道吗？”

狮子说：“我当然知道！我始终知道我在做什么、想什么！”



## 解 读

这是一则寓言故事，说的是一头狮子在无能为力的环境中，保持了内心的清醒。

有时候保持清醒是痛苦的事，若环境果真无法改变，迷迷糊糊、醉生梦死反而还能保有一些“快乐”。但寓言是寓言，人世是人世，在人世里，没有绝对的事，1加1并不一定会等于2。世事的发展，总是会出人意料，正因为如此，人世间才有那么多的悲喜剧。

虽然如此，保持内心的清醒还是必要的。因为在没有绝对的世事中，却也有一些“必然”，也就是说，有些悲剧是属于不知道自己在做什么的人，而有些喜剧是属于知道自己在做什么的人。

为什么要保持“清醒”？

因为这样你才能了解周遭环境的变化，也才能了解你该怎么做、做了之后的结果，以及这结果所代表的意义。就算有时候你并不能做什么，但你也要知道你正在“做”什么！无能为力的“无所作为”也是一种“做”，这是经过评估所做的决定。能保持清醒，你就会有一颗敏感的心，能测知环境，尤其能测知人心的变化，并且有敏锐的判断，知道自己该怎么做。能保持清醒，你就不会慌张、忧虑、不安、迷惑，你就会冷静！

要保持清醒的心不容易，因为人是感情动物，各有各的弱点和盲点，但可以经过练习而成，而练习的法则



便是反省！

## 思 维

你是个随时保持清醒的人，还是一个醉生梦死的人？

你会因为人生的不如意或遭遇一些困难而故意“不清醒”吗？

要如何保持每天的清醒？说说你的方法。



## ◎ 诈死装败求生机 ◎

诈死或装败，都是为了保持你那仅有的  
“存在”。

### 故 事

有一种瓢虫，当你用手碰它时，它就停止不动，连脚都缩了起来，任凭你怎么拨弄它，它就一副死样子，可是过一段时间后，它又开始走了！

这就是“诈死”！

有一种鸟，在它孵卵的时期，若有外敌入侵，它会先佯与外敌搏斗，翅膀扑了几回后，便假装受伤，跌跌撞撞地“败走”。外敌受到这个动作的吸引，会过去追逐这只“败鸟”，等外敌远离鸟巢，“败鸟”立刻快速逃走，于是巢中的卵获得保全。

这就是“装败”！

### 解 读

人类对“诈死”与“装败”的运用最令人叹为观止。尤其是两军对峙时，较弱的一方有时就不得不“诈死”或“装败”，以寻求生机；而实力较强的一方，有时也会为了尽速打败对方而采用“诈死”或“装败”的策略。



“诈死”和“装败”若诈得像、装得真，通常可以产生下列的效应：

——混淆对方的判断，制造对方做判断时的负担，并使其做出错误的判断而踏入陷阱。

——迟滞对方下决心的时间，因为对方对你的动作势必会有分析研判的过程，而这个过程正是你喘息的时间。

——助长对方的傲气，使其松弛警戒，而你则可趁此寻找求生的契机。

——诱使对方解除对你的压力，因为对方也巴不得赶快卸下心头的重担，你的诈死装败正好制造了他们心理上的借口。

如果实力较强的一方“诈死”或“装败”，则可降低对方的戒心，甚至让对方误以为有机可乘而做出飞蛾扑火的动作。不过一般来说，实力较强的一方往往会为了面子，“不屑”采用这种策略。

动刀动枪的战争不常有，但在人性丛林里，人性的战争却天天上演，有时候你是强者，但在某些状况之下，你却又是个“弱者”。当你是“弱者”时，苦斗无益，徒费心神而已，因此与其苦斗，不如智斗，以保持你那微小的仅有的“存在”，并以“诈死”、“装败”来寻求生机。

要诈死装败不难，难在使对方相信。如果不能做到让对方百分之百相信，至少也要做到让对方怀疑，他一怀疑，便不敢立即对你有所动作。因此要装得像、诈得



真,必须要有一些“败相”,好作为对方相信你的根据。例如装败的军队,总要在撤退的路上留下大批武器;诈死的指挥官,总来个有模有样的发丧动作。因此与人相争,你力有不敌,要采用诈死装败的策略时,一下子就偃旗息鼓是不大恰当的,这样并不能松懈对方的戒心,因为对方会认为你还在“备战”,有时候反而攻得更猛呢!

也许你会说,装死诈败,非勇者所为也,但问题是,如果真的死了败了,自认为勇者或被人称赞为勇者,又有什么意义呢?

## 思维

你诈死装败过吗?效果如何?说说你的故事。  
勇者要具备哪些条件?



## ◎ 当众拥抱你的敌人 ◎

当众拥抱你的敌人是一种主动的动作，  
可迷惑对方，也可迷惑第三者。

### 解 读

人和动物有些方面是不同的。动物的所有行为都依其本性而发，属于自然的反应；但人不同，人经过思考，可以依当时需要，做出各种不同的行为选择，例如——当众拥抱你的敌人！

“当众拥抱你的敌人”，这是件很难做到的事，因为绝大部分人看到“敌人”都会有灭之而后快的冲动，若环境不允许或没有能力消灭对方，至少也会保持一种冷淡的态度，或说说让对方不舒服的嘲讽话，可见要拥抱敌人是多么难！

就因为难，所以人的成就才有高有低、有大有小。也就是说，能当众拥抱敌人的人，他的成就往往比不能拥抱敌人的人高、大！

此话怎讲？

能当众拥抱敌人的人是站在主动的地位，而采取主动的人是“制人而不受制于人”。你采取主动，不只迷惑了对方，使对方搞不清你对他的态度；也迷惑了第三



者,使其搞不清楚你和对方到底是敌是友,甚至都有误认为你们已“化敌为友”的可能。可是,是敌是友,只有你心里才明白,但你的主动,却使对方处于“接招”、“应战”的被动态势,如果对方不能“拥抱”你,那么他将得到一些“肚量太小”之类的评语。一经比较,二人的分量立即有了轻重。所以,当众拥抱你的敌人,无论从哪个角度来看,你都是赢家!

其次,当众拥抱敌人,除了可在某种程度之内降低对方对你的敌意之外,也可避免恶化你对对方的敌意。换句话说,为敌友之间,留下一条灰色地带,免得敌意鲜明,反而阻挡了自己的去路与退路。地球是圆的,天涯无处不相逢啊!

此外,你的拥抱动作,也将使对方失去再对你攻击的立场,若他不理你的拥抱而依旧攻击你,那么他必招致他人的谴责。

而最重要的是,当众拥抱敌人这个动作一旦做出来,久了会成为习惯,让你和人相处时,能容天下人、天下物,出入无碍,进退自如,而这正是成就大事业的本钱!

所以,竞技场上比赛开始前,二人都要握手敬礼或拥抱,比赛后也一样再来一次,这是最常见的当众拥抱你的敌人。另外,政治人物也惯常这么做,明明是恨死了的政敌,见了面仍然要握手寒暄……

事实上,要当众拥抱你的敌人并不如想像中之难,



只要你能克服心理障碍。你可以这么做：

——在肢体上拥抱你的敌人，例如拥抱、握手。尤其是握手，这是较普遍的社交动作，你伸出手来，对方好意思缩手吗？

——在言语上拥抱你的敌人，例如公开称赞对方、关心对方，表示你的“诚恳”。但切忌过火，否则会造成反效果！

为什么强调“当众”呢？做给别人看嘛！如果私下“拥抱”，那不是双方真的言归于好，就是你向对方投降。“当众”拥抱，表面上不把对方当“敌人”，但心底怎么想，谁管得着呢？

## 思 维

在公众场合，你如何面对你的敌人？



## ◎ 二流胜过一流，一流差过三流 ◎

任何人都应学习二流人才的谦卑、踏实、努力，否则不免聪明反被聪明误。

### 故 事

一位退役的上校军官对他友人说：“你看电视上那些将军，他们都是二流人才！”

友人诧异地问：“那么一流人才哪里去了？”

“一流人才都没当上将军，有的早就退役，生活潦倒，愤世嫉俗！”

“那……你是几流人才？”

“我吗？”退役的上校笑着说，“我是三流人才！”

### 解 读

这位退役上校的话听起来有故弄玄虚的味道，事实上，他的话，正好说出了人性丛林里的若干真相。

他所谓的一流人才是智慧高、反应快，样样优秀的人。这种人的表现让人不敢逼视，所提见解也非一般人所能理解，更能见人所未见，言人所不敢言！然而这种人因为太优秀，对自己太有信心，因而“忘记”身边有一大群“平庸”的人。他的“亮眼”表现，无形中带给这些平



庸的人压力,因此,他的优秀反而成为人际关系上的阻碍。他再优秀,总不可能斗得过平庸之辈的联手抵制吧!更何况,在位者、掌权者也有人为了安全感而容不下他呢!一个年轻的、在人际关系上处处障碍的人,怎有可能出头呢?另外,优秀的一流人才因为了解自己的优秀,当他不为周遭的人接纳时,不是产生很重的挫折感、丧失企图心,便是为了智慧上的倨傲,而不屑与那些“庸才”共事,总是过犹不及!因此不是在原地愤世嫉俗,做个人人避之惟恐不及的“怪物”;便是急流勇退,做个不管世事的凡夫,虽然未必穷途潦倒,但总是“怀才不遇”!

至于二流人才,若以上中下来分,二流人才算是有中上资质的人,比一流人才就是差一点,但因为他看到的、想到的没那么远、那么多,反而能为一般人理解、接受。同时因为这种人“光芒”有限,不至于给别人造成太大的生存压力,加上他们有才华有限的自知之明,因此在人际关系上比较不会出现障碍,上位者也不会对他产生戒心,而可以给予充分的信任和支持。因此,这种“二流人才”反而可以慢慢地发展,最终掌握权力。另外,这种“二流人才”因对自己“才华有限”怀有危机感,因而会保持谦卑及不断地学习,这一点也是“二流人才”经过踏实的努力而超越“一流人才”的原因之一。

“二流胜过一流”就是这么回事,而这是合乎人性丛林法则的。



那么,“一流差过三流”是怎么回事?难道“一流”还比不过“三流”?

“一流差过三流”并非绝对,但却常是事实。“一流人才”一旦落魄,有时会比“三流人才”境遇还惨,因为“一流人才”不屑做“三流人才”所做的事,而“三流人才”却有“一流人才”所不能理解的愚痴的踏实,反而能拥有一片自己的天空。所以,在某些情况之下,“一流差过三流”是存在的。

你是第几流的人才?

如果你是第二流或第三流,那么你不会有太大的问题,但如果你是第一流人才,那么必须小心,你的智慧有可能成为你的负担!

因此,把自己当成“二流人才”吧!学习他们的谦卑、踏实、努力,否则不免“聪明反被聪明误”,因为人性丛林是“二流人才”的世界呢!

## 思 维

你认为你是第几流的人才?



## ◎ 善用拟态和保护色 ◎

在人性丛林里,你有必要对“拟态”和“保护色”进行了解,并适度运用,这样才能保护自身的安全。

### 故事

在动物世界里,“拟态”和“保护色”是很重要的生存法宝。“拟态”是动物或昆虫的形状和周遭的环境很像,让人分辨不出来。例如有一种枯叶蝶,当它停在树枝上时,褐色的身体就像一片枯叶那般。“保护色”是身体的颜色和周遭环境的颜色接近,当它在这个环境里时,它的天敌便不易找出它来。蚱蜢好吃农作物,它的身体是绿色的,这颜色便是它的保护色!

因为“拟态”和“保护色”,所以大自然的各种生物才能代代繁衍,维持起码的生存空间。而一般来说,会拟态的往往兼具有保护色,因此又会拟态又有保护色的,生存条件较只具保护色的好。

在人的世界里,也是有“拟态”和“保护色”的行为,最具体的例子便是间谍。从事这种工作的人要隐藏自己真正的身份,并且要避免被人识破,他们所使用的“拟态”和“保护色”就是在角色扮演上尽量和周遭人接



近,让人分不出他是“外来者”。所以间谍要出任务时,都要先仿真当地的生活,穿当地人的衣服,说当地人的话,吃当地的食物,恶补当地的历史、民俗,为的是把自己“变成”那里的人,以免被人辨识出来。这就是人类对“拟态”和“保护色”的运用。

## 解 读

你不是间谍,也不大可能有机会当间谍,可是在人性丛林里,你有必要对“拟态”和“保护色”有所了解,并且好好运用,尤其当你和周遭环境相较,呈现明显的“弱势”时,更应该好好运用这两种每个人都有的本能。

例如:初到一个新单位,应尽量人乡随俗,认同这个单位的文化,随着这个单位的脉搏呼吸。也就是说,遵守这个单位的“规矩”和价值观念。这是寻找“保护色”,避免自己成为与周围环境格格不入的鲜明目标,否则会造成别人对你的排挤。如果你特立独行,自以为是,那么你的苦日子必定跟着来。当你的“颜色”和周遭环境取得协调后,你也已成为这个环境中的一分子,而达到“拟态”的效果。到了这个地步,起码的生存环境就已经营造完成,不致发生问题了。

“拟态”的特色之一是静止不动。有保护色,又静止不动,那么谁也奈何不了你。因此在人性丛林里,你为了避免不必要的灾祸,必须严守“静止不动”的原则。也就是说,不乱发议论,不显露你的企图心,不结党结派,



好让人对你“视而不见”，那么就可以把危险降到最低的程度。

有些人家中被抢，是因为房子装潢得太漂亮了，让人一看就以为是有钱人家；有人半夜遇劫，是因为戴着名贵首饰，这是他们不知“拟态”和“保护色”的作用。相形之下，有些大富翁出门一袭粗衣，以出租车代步，了不起开辆小车，这种人就深懂“拟态”和“保护色”的奥妙。

“拟态”和“保护色”的本能是生物演进的结果，“弱者”有，“强者”也有。“弱者”是为了自身安全，“强者”是为了不让“弱者”发觉而可进行扑杀。大自然的奇妙，其实也一样存在于人性丛林之中，你好好体会吧！

## 思 维

你如何运用拟态和保护色在你的环境中？

在你的身边有谁把拟态和保护色运用得最好？



## ◎ 了解天敌何在 ◎

在人性丛林里,你要了解你的“天敌”是谁,你又是谁的“天敌”,以及你的“天敌”的“天敌”是谁!

### 故 事

在动物世界里,某种动物会是某种其他动物的“天敌”,有些动物看到天敌出现,会赶快逃跑,有的则瘫在地上,只等天敌来收拾他。

人的世界也有“天敌”存在,如果你稍加注意,就可以发现这样的现象:某人蛮横霸道,人见人怕,可是当他面对某人,却乖巧得像小姑娘似的,这人就是他的“天敌”!某人能力高强,会说会辩,可是当他面对某人,却好像神经系统错乱那般,言行都走了样,这人就是他的“天敌”!而“恶马恶人骑,一物克一物”这句话,最能说明人与人之间的这种现象。这种现象非常奇妙,无法用常理来解释,只能把它当成人类世界中的一种“生态平衡”!

### 解 读

在人性丛林里固然有和谐的一面,但身处和谐的



环境时,你也不能忘记邪恶一面的存在,因为一面临利益,和谐也会立即变成邪恶的。因此为了生存,你必须要对“天敌”有所认识。也就是说,你要了解:

——你的“天敌”是谁?关于这一点,你可以透过反省,了解你“怕”谁;所谓的“怕”是指丧失意志力以及你的意志力对他失去作用,若有这种现象,那么他就是你的“天敌”,也就是你斗不过他啦!

——你是谁的“天敌”?你的意志力压得过谁,你就是谁的“天敌”。

——你的“天敌”的“天敌”是谁?一物克一物,天敌也有天敌,这是天地定律。

了解了这些“生态”,你就可以发展出一套生存之道:

——尽量避开你的“天敌”,若避不开,应保持距离,千万不要有利害关系,因为面对天敌,你是占不到便宜的,甚至要吃亏的——连想抗拒都没办法呀!

——如果你是某人的天敌,你也不可恃强凌弱,知道你对他有绝对的支配性就可以了,否则他躲得远远的,对你并没有什么好处。老虎总要有猎物吃吧,否则都跑光了,它会饿肚子的呀!

——当受到天敌压制时,要想办法寻找他的天敌来救你,平时也应和天敌的天敌接近,以接受他的保护,这样你的天敌就拿你没办法了。

不管谁是谁的天敌,以天敌的态度来做人做事是



不大好的,因为人和动物有一点不大一样,人有面子、尊严的需要,当他被压制到不能忍受的程度时,会做飞蛾扑火似的反弹。反弹不一定有用,但却会对他的天敌造成相当的伤害,这一点是“天敌”不能不注意的。最好的方式是采取“共生”的态度,动物世界有很多这种情形,人的世界其实也是做得到的。只是有时造化弄人,欲共生而不可得,反而双方血肉淋漓,而也就是因为这样,你才有必要了解“天敌”这种人性现象。

## 思 维

你有天敌吗?他(她)是谁?请详述你和他(她)的对应状况,以明了为什么他(她)是你的天敌。

你是谁的天敌?你天敌的天敌是谁?

你认为你有力量改变你的天敌吗?



## ◎ 不可以被激怒 ◎

与人应对，千千万万不可被激怒，你一怒，大家便看着你，而不会去注意你的对手的伎俩。

### 解 读

有句话说：“要消灭他，先激怒他！”

激怒他，那不是挑起他的斗志，反而替自己带来麻烦吗？

此问有理，然而挑起他的斗志正是激怒他的目的之一。本来他是不打算同你斗的，但你挑起了他的斗志，你便有了对手；有了对手，不管斗上多久，总会有个“结果”，而“麻烦”当然是“副产品”，但如果能“消灭”他，这“麻烦”便不算什么了！

那么，“激怒”他，就真的能“消灭”他吗？

如果是有计划的，谋定而后动的激怒，那么消灭对方的可能性就很高。因为对方的反应都已在你的掌握之中，而对方在被你激怒之后，常会因失去情绪和理智的平衡而做出错误的判断和决定，你甚至可以不动声色，便使他处于不利的境地。

说这么些，并不是要你去激怒别人，好达到你的目



的。事实上,要激怒别人,还得有两把刷子才行,费心筹谋,多辛苦啊!但是,你不去激怒别人,别人却有可能为种种目的来激怒你!你若不察、不慎,便会掉入别人为你设计的情绪圈套当中。

一般来说,激怒别人有两种方式:

第一种是在言语上激怒你。譬如讽刺你、嘲笑你、挖苦你,或指桑骂槐、无中生有、含沙射影……

第二种是在工作上激怒你。譬如故意为难你,左一句“难以配合”,右一句“可行性不高”……

如果对方有心激怒你,这些动作都会使得不愠不火,甚至姿态摆得很低,你明知他是故意的,却拿他一点办法也没有。惟一的办法只有忍下来,不动声色:他的言语,不要去理会,若要反驳,也要笑着反驳,轻柔地说明;他在工作上的为难,也要平心静气地,一而再、再而三地请求,或央请同事朋友帮忙。他姿态低,你的姿态要更低!

你千千万万不可被他激怒,你一怒,大家都会看着你而不看着他。大家只看到你丧失理性的怒火,而没看到他的卑劣伎俩,于是,本来你是无辜的,怒火一烧,你也变成理亏了!如果你不易控制自己的情绪,怒火可能让你说了很多不该说的话,做了很多不该做的事,也给了别人很多把柄。他分毫未损,而你已遍体鳞伤,甚至一蹶不振!

所以,不管在什么样的情况下,千万别被激怒;有



老僧入定的心情，那些激怒你的动作自然会消失于无形，而且，以后再也不会有人来激怒你。

当然，为什么会有人来激怒你，这一点你也有必要仔细思考。

## 思 维

你容易被激怒吗？曾被激怒过吗？说说你的经验。

如何在对方挑衅中保持不动怒？

你要如何激怒别人？有何妙法？

容易被激怒的人有哪些特质？



## ◎ 心事不可随便说出来 ◎

对人诉说心事时要区分心事的“等级”和说心事的对象,以免对自己造成伤害。

### 解 读

心理学家说,人若有心事,应该说出来,才不会在心内郁积,闷出病来。

这个说法基本上是对的,但老狐狸认为,要说可以,但不能“随便”说。

所谓“随便”是指:

- 一、没区分“心事”的等级。
- 二、没区分对象。

换句话说,如果你的心事必须一吐为快,一定要想到:这件事能对他讲吗?

之所以处理心事要这么慎重,是因为心事的倾吐会泄露一个人的脆弱面:这脆弱面会让人改变对你的印象,虽然有的人欣赏你“人性”的一面,但有的人却会因此而下意识地看不起你;最糟糕的是你的脆弱被别人掌握住,会形成他日争斗时你的致命伤,这一点不一定会发生,但你必须提防。

其次,有些心事带有危险性与机密性,例如你在工



作上承担的压力与牢骚,你对某人的不满与批评,当你快乐地倾吐这些心事时,有可能他日被人拿来当成修理你的武器。你是怎么死的,你自己都不知道呢!

那么,对好朋友应该可以说说心事了吧!

老狐狸的答案还是:不可随便说出来!你要说的心事还是要有所筛选,因为你目前的“好”朋友未必也是你未来的“好”朋友,这一点你必须了解!

家人呢?能不能说?

老狐狸仍然强调:不可随便说出来!除非你的配偶对你有充分的了解与信赖。但两个不同个体,智慧与经验总有缺乏交集的地方,你的配偶对你的心事的感受与反应有时并不是你能预期的,譬如说,她(他)有可能对你产生误解,甚至把你的心事也说给别人听……

然而,紧闭心扉,心事“涓滴不漏”也不是好事,因为这样你就成为一个城府深,心机沉,不可捉摸与不可亲近的人了。如果你本就是这样的人,那无太大关系,如果不是,给了别人这种印象是划不来的。所以,老狐狸说:偶尔也要说说无关紧要的“心事”给你周遭的人听,以降低他们对你的揣测与戒心。

也许你会说,做人这样子实在很痛苦,老狐狸的回答是:谁说做人是快乐的?

## 思 维

你常向别人倾吐心事吗?别人对你这个动作反应如



何？

你如何处理你的心事？

你有从未向人说过的.心事吗？

别人动不动就向你倾吐心事，你会不会感到很厌烦？



## ◎ 吹嘘美言皆不足信 ◎

有些“美言”明知是假的，但很多人却宁可把它当成真的！

### 故 事

徐先生是家乡一位算是有头有脸的人物，颇有一些家产，家族中人都以他为荣。

有一次，朋友介绍他认识一位“要人”，这人相貌堂堂，举止不俗，中英日文朗朗上口，据说是某高官的“堂弟”。对这样一个有来头的人，徐先生当然巴结奉承惟恐不及。这人还说，如果有什么困难需要帮忙的，他会请亲戚协助解决。

过了半个月，这个人送给徐先生一张亲戚签名的照片，然后说他正筹备一家进口公司，准备采购建筑的材料，“很有赚头”。不过因为手头资金不宽，需要数百万元才能解决困难，如果徐先生愿意帮忙，他愿意让他成为股东，每年分红……

徐先生不禁心动，隔天就提了200万元给那位先生，谁知自此之后那人就再也没有出现，他的朋友也成了受害人……



## 解读

这是一桩诈骗案！

诈骗案有很多种形式，这一桩是千百种诈骗案其中的一种，虽然谈不上“代表性”，但骗人者对人性的掌握及被骗者所表现出来的人性现象，却和其他很多骗案大同小异，甚至可以说是“根本一样”！

以这桩骗案来说，骗子掌握了人性的几个特点：

——以貌取人。虽然大家都知道以貌取人是不正确的，可是由于对对方的信息缺乏了解，因此还是依赖外貌作为判断的标准。另外，人对美的东西本来就具有好感，对自己所缺乏的，也有因为自卑而产生的崇拜。因此长得好看的人，很容易得到别人的信任与好的印象，如果这个人还在衣着上下功夫，那么就更吃香了，人们明知这可能是假相，但就是无法抗拒地相信对方！

——攀权附贵。人总是往高处爬的，除了钱希望多赚一点之外，也希望自己的地位能够提升，获得同侪的“尊敬”。因此对一个地位卑劣或苦无“出路”的人，“权贵”的出现无异是天赐良机，也无暇去了解这个人背景的真假，更无力去抗拒“权贵”的光晕，因此对“权贵”的一言一行，便百分之百地相信、顺服。

——贪小便宜。对“小便宜”有坚定抗拒力的人不太多，因为“小便宜”不用花力气就可得到，符合人好逸恶劳的天性，因而也就成为操作运用人性时最有力的



诱因，人们一方面怀疑“天下哪有那么好的事”，一方面又不由自主地相信，并认为“不拿白不拿”，很多人受骗上当都是因为如此！而会上这种当的不一定是物质匮乏的人，连生活优裕的人也难以幸免。

——听信美言。所谓“美言”是指“美丽的言辞”，包括对“远景”美丽的陈述及对人“美丽”的话，诸如赞美、附和等。人基本上是好喜不好忧的，因此总是期待、相信美丽的远景，这种虚假的远景经过多次的重复之后，听者便会信以为真，并产生一种憧憬。至于对人的“美言”，说穿了，也是为了满足对方的自尊及虚荣，听者或许一开始不以为然，但说了三次之后，自己便无法克制地沾沾自喜了。这正是“美言”最厉害，也最危险的地方！

诈骗案的发生，都是以这几种人性特点作为“设计”基础的，徐先生的被骗也是如此，没有值得大惊小怪的地方！

## 思 维

你受过骗吗？为什么受骗？

人被骗还有哪些原因？



## ◎ 要有马屁经,不必当马屁精 ◎

拍马屁是一种艺术,也是一种礼貌。

### 故 事

新主管来了,在第一次会议中,小柯抢在所有同事前面,大声称颂新主管在前一个单位中的贡献与成就,并肯定他的能力与学识,“相信在科长的领导下,本科会创下有史以来最好的成就!”小柯一副兴奋、期待的表情,而听了一番奉承话语的新任主管,尴尬中夹着自得,任何人都看得出来,小柯的话对他产生了作用。

小柯的确拍对了马屁,新任主管对他不错,不但有事咨询会找他,也交付他不少重要任务,小柯一夕之间成为同事口中的印第安人——红人!

一年后,新任主管走了,来接任的是原来主管的死对头,在第一次会议中,小柯又抢在所有同事前面对新主管大肆赞扬一番。但和上次不同的是,他也把前一任主管大骂一顿,说他如何不公,如何有私心,如何无能,听得新来的主管“平静的脸庞隐约漾起笑纹”。

小柯当然又成了“印第安红人”!



## 解 读

与其说小柯的行为“很恶心”，不如说他深深懂得人性的需要，因此发展出他自成一套的生存秘诀。

任何人都需要被肯定，小孩子你称赞他“很聪明”、“很乖”，他便高兴；女孩子你称赞她“美丽大方”，她便高兴；成年人你称赞他“能力好”，他便高兴……“肯定”二字对一个人的心理的确有令人难以理解的“神效”，因此“肯定”这个行为便被运用为横向及纵向人际关系的“处方”——不管这些“肯定”是真诚的还是虚假的。

一般的“肯定”多用在横向的同事、朋友之间及纵向中的主管属下之间。但事实上，主管也需要属下的“肯定”，为他的领导寻找基础及“安全感”，如果听不到“肯定”的声音，便会有高处不胜寒的孤寂。也就因为如此，所以才有“马屁精”的出现；有“需要”就会有“供给”，这是很自然的现象。而“需要者”在获得满足后，给予“供给者”回馈更是人情之常，因此，对“马屁精”的“马屁话”感到“恶心”就大可不必了。有人靠实力求生存，有人靠“拍马屁”赚口饭吃，会拍马屁的人永远会拍马屁，不会拍马屁的人怎么也不会去拍马屁，人各适其性嘛！

至于小柯在新主管面前大骂旧主管，此种行径也不值得大惊小怪，因为世上就是有这种人，为了自己的利益可以不顾恩义。这种人虽然可以获一时之利，但长



远来看,对他还是不利的;因为人性固然“利己”,但对别人却还是要有一客观道德标准的(对自己另当别论)。而对小柯极为不利的是,他这种性格因为太鲜明,好掌握,终将成为有心人利用的对象,利用过后便弃之如敝屣,因为这种性格不具备被尊重、珍惜的元素。尤其是,利用他的人也害怕不知何时会被这种人反咬,所以不如“用过就丢”!这是像小柯这种人的悲哀,更悲哀的是,这种人也永远不会知道、不会承认这种“悲哀”的存在及可能性。

话说从头,“拍马屁”有其必要及作用,那么该如何“拍”才能“恰到好处”?

或许人人各有巧妙,不过原理都一样——让对方感到受尊重、受肯定、感到高兴!就对了。

言语上的“拍马屁”最普遍,但要看对象,就有人不吃这一套,也有人不喜欢过度露骨的奉承,因为有些人不喜欢被他人看出他是个“爱听马屁话”的人。不过无论如何,一两句“马屁话”也是值得说的,这也是一种属于“礼貌”的“场面话”呢!

行动上的“拍马屁”最好,不露痕迹,拍者与被拍者双方都自在,而且更能显出拍者的“真诚”!

## 思维

你如何看待拍马屁这件事?

如果你要拍马屁,你要怎么拍?



## ◎ 人情——热极必冷 ◎

天下没有白吃的午餐，也没有白受的人情。

### 故 事

小惠考进某家公司，开始她离开学校后的第一个工作。

公司里有一位“老大姐”，已经待了10年左右。看到小惠，非常热心地带她熟悉公司的环境和同事，中午还自掏腰包请她吃饭，聊了很多公司的事、她自己的事和小惠的事。到此为止，小惠的感觉是：这里的人真好！

自此之后，小惠一有问题就问这位“老大姐”请教，“老大姐”也不厌其烦地告诉她解决的办法。

可是，半个月之后，“老大姐”的态度慢慢冷了下来，说话只说七分，继而爱理不理，继而面露厌烦之色，有一次甚至一句话也不回。

怎么会这样呢？

小惠找不到答案。

### 解 读

光从这则故事，因为看不到“老大姐”本人，也没有



更多的细节,因此无法真正了解这位“老大姐”的内心世界、不过,人总是人,无法逃脱共同的人性规律。

“老大姐”的表现有两种可能性:

——纯粹是个性因素。对人总是先热后冷,先亲后疏,甚至连她本人也不明白为何会如此。

——是在耍弄人际手段。也就是说,那么亲切热络,是为了拉拢人生地不熟的小惠,让小惠对她心存感激,成为她的“盟友”,以建立或巩固她在同侪间的地位,这是很多喜欢搞人际“合纵、连横”的人常用的手法。

至于“老大姐”突然冷淡下来则有三个可能:第一,测试小惠的“忠诚度”及“真心”。因为由热突然变冷,最容易让人在措手不及中露出本性。其次,逼小惠“表态”。因为先前对小惠的“照顾”使小惠已形成一种“人情压力”,小惠不可能白白享受这份人情,非做出响应不可。可是站在“老大姐”的立场,她不可能直接要求小惠表态,因此采用冷淡的方式对待,如果小惠毫无动作,那么可以肯定“老大姐”不会再去“照顾”小惠了。第三,等待小惠的“回馈”。在“给予”之后希望对方“回馈”是人之常情,因此“老大姐”也有可能在等待小惠“知所回报”,也请她吃吃饭,送送她礼物……

无论哪一种“可能”,“老大姐”这种人性现象,我们都有必要有所了解,也就是说,你要把握两个重点:

一、没有任何基础的“热情”,终必由热而冷,因为



人的情绪也需要“休养生息”。但突然由热而冷,难免让人“适应不良”而“误解”彼此之间的关系。因此面对突如其来的热情,有必要在心情上与之“保持距离”,这样就不会对随之而来的冷淡无法适应了。

二、现实社会中没有任何基础的“热情”常包裹着各种目的,这是一种交换。而出热变冷,就是对方要求“回馈”的信号,若视而不见,可能彼此的关系就要起变化了。对待这种“热情”的最好方法是,在对方热情尚未消退时即“回馈”,然后慢慢“撤退”、“降温”!不欠人情,日后便可行走无碍。只是很多初出社会的人搞不清楚,以为自己人缘好,到处“被人照顾”,殊不知麻烦在后面呢!

明人陆绍珩的《醉古堂剑扫》中有一段话说:“情最难久,故多情人必至寡情。”似乎很能说明“老大姐”的情绪变化。所以,别对初见面即“热情如火”的人特别有好感,对你有益的,反而是那些平淡以对的人!

## 思 维

你平常对人的态度如何? 冷漠还是热情? 如果你是热情的人,你的热情包含着其他目的吗?

面对别人对你的热情,你要如何应对?



## ◎ 掌握别人的好胜心 ◎

在竞技场上应该赢，但在人与人之间却应多输少赢。

### 故 事

F君是个中小企业的负责人，和客户来往，他有特别的一套。

F君酒量不错，也很会猜拳，可是每次和客户应酬，他都谨守着“与其自己喝醉，不如被灌醉”，以及猜拳时“输三拳，赢两拳，不如全输最好”的原则。

F君也会打麻将，可是他都“能输尽量输”。

每回应酬，客户们都很“高兴”。

事后谈生意，客户们大都能按F君的条件成交，而每回谈生意时，F君都会提及“那一天被你灌得好惨”或“你的拳路实在很难抓”，或“那天打麻将，真不知怎么搞的，手气就是不顺”……

### 解 读

F君对人性的掌握相当准确，并将之表现在喝酒和打麻将上；虽然“辛苦”，但却也有相对的代价，只要不弄坏身体，这代价是相当值得的！



F君掌握的便是人的“好胜心”！

“好胜心”有属于“自我挑战”的好胜心，也有意欲赢过别人的好胜心。自我挑战的好胜心不是F君所掌握的重点，F君掌握的是人人都有的，意欲赢过别人的好胜心。

意欲赢过别人的好胜心的表现，因各人条件的不同而有很多多种方式，有人靠事业来赢过别人，有人靠头衔、社会地位来赢过别人，也有人靠衣服、宠物……来“赢”过别人，只要比别人的“好”，自己便有“胜利感”，表示自己“高”过对方！而奇妙的是，人一旦有了这种梦幻的“胜利感”，便忘了他在其他方面其实是“输”别人的。但也有人就是因为其他方面“输”别人，因此越加重视、夸耀他某方面的“赢”过别人，这是一种非常明显的心理补偿作用，因此在某方面“赢”过了别人，心里便油然而兴起一种“满足感”！人的欲望获得满足，内在少了压力，对其他事情要求的尺度便会松一些，标准便会低一些，甚至也有因此失去自卫警觉的人！

F君对待客户的方式基本上也是如此，他让别人“赢”，尤其是让喜欢赢的人赢，连无意赢的人也让他“赢”！他让别人因为“赢”而有满足感、胜利感，也让自己以“输”来造成别人的“亏欠感”。这一方面让赢的人松懈警觉，一方面唤起赢的人弥补亏欠的意识，也就是“昨天把人家赢得那么惨，今天再跟人家斤斤计较便不好意思了”的心理。总而言之，赢的人面对手下“败将”，



便自然地往“让步”那个方向思考；对赢的人来说，这让步也有“恩典”的意味，而这其实就是“输”的人想要的！

所以，到底谁输谁赢，有时候是很难讲的！

当然，也不能“装输”装得不像，否则让对方知道你在“放水”，他“胜之不武”，反而会弄巧成拙。所以，有时候也要“赢”，但切记——不要常赢，也不要赢太多！

你“赢”，表示你强别人弱，或许这是“事实”，但天下哪一个人真能认输？虽然你赢是公正公平公开的，是在一定的游戏规则之下赢的，但那一个输的人不想“一雪前耻”？这从下棋的人一盘盘下个不停就可了解。因此你赢，接下来的便是要面对接踵而来的挑战。在一定游戏规则下的“赢”犹是如此，其他方式，甚至“不义”的赢，就更面对挑战了。正大光明的挑战无须惧怕，倒是暗地来的“挑战”让人猝不及防，这种“挑战”有可能只有一两次，也有可能持续相当长一段时间，说穿了，这种“挑战”就是因“输”而转化的报复行为！

所以，在竞技场上应该赢，但在人与人之间，却应该多输少赢，以免无端生是非，如能像F君那样，用“输”去“赢”，就更好了。

## 思维

与人相处，你赢多还是输多？

你要如何运用输的策略，来为你累积各方面的好处？



## ◎ 从人性的角度来了解上司 ◎

越平庸的人,越会坚持平庸的理念,因为他没有更好的!

### 故 事

G君经过考试,进入一家规模颇大的民营公司做事。他是个聪慧又肯学习的年轻人,因此不到两个月,就率先被调升了薪水。但不到半年,G君便辞职了。

G君的主管是个快50岁的中年人,待人谦虚有礼,对G君也颇欣赏。有一天,主管提了一个构想,要大家去执行,G君仔细研究这个构想,分析了其中的利弊以及可行和不可行,然后向主管提出报告,主管无话可说,但却坚持执行他自己的构想。主管说,别的部门也支持他的构想。

结果一如G君所预料,主管的构想失败了。

G君终于知道为何这家公司有一股“暮气”,不趁早离开怎么可以呢?

### 解 读

G君主管的坚持己见有两种可能的原因:

——怕G君的锋芒压盖过他。G君不到两个月就被



加薪,虽然此一加薪的决定也要主管的考核,按理是主管给了G君一个人情,但面对一个“强大”的手下,当主管的多少会感受到压力;虽不至于被换下来,但如G君太过耀眼,不就意味着主管的“无能”?没有几个主管会欣赏、容忍表现突出的手下的,除非这个主管有比手下更耀眼的能力,因此故意抑挫手下的“威风”也就成为“必要之恶”了。G君的主管不采纳G君的分析和建议,这是可能的原因之一。

——G君所处的公司是个有“暮气”的公司,他的主管又是近50岁的人。从这两个特点我们可以判断以下可能的事实:G君的主管是个平庸的主管。因为民营公司的基层主管一向普遍年龄偏低。近50岁的人,多半已是一级主管以上了,可见G君的主管也是靠年资才勉强有这职位的。换句话说,他当主管是因为年资,而不是因为能力!没有能力的人自然会对手下“戒备、恐惧”,一方面以压制的手段来挫挫手下的锐气,一方面也积极提出方案、计划,以证明自己的能力——虽然这些方案、计划都很烂!至于其他部门主管对G君主管的“支持”,这说明了,不是这些其他部门的主管一样眼光有问题,就是反正事不关己,与其反对讨人厌,不如“支持”少是非,若计划成功,自己也可沾光,计划如果失败,也是“他家的事”!而不论是哪一个可能,都说明了这家公司有一种正在腐烂中的文化,G君的主管受到这种文化的“熏陶”,也就难怪死抱着自己的烂主意不



放了。

那么,到底哪一个才是正确答案?

事实上,两个答案都是“正确答案”!

或许G君的辞职是正确的选择吧!因为一个单位一旦出现“暮气”,日子也就不多了,除非有彻头彻尾的改变!然而这又谈何容易?这也就是不断地有企业倾颓,不断地有新企业崛起的原因!

事实上,当老板的也会有类似G君主管的心理,明知手下的提案好,却坚不采纳,非用自己的案子不可!有些人会抱怨老板固执不知变通,事实并非完全如此。当然,也有老板真的是固执或“不识货”,但有一点是我们有必要去思考的,就是:

老板虽然请人来为他赚钱,但他也需要成就感。他可以拿钱来冒险,可见他对成就感要求的强烈,因此手下的案子一旦获得成功,固然自己可以赚钱,但成就感的失落也是很重的!因此有些老板不免会拒绝手下的建议或提案,这也是有些老板事必躬亲,做到老死的原因之一。

为人手下,常会碰到可能和“上面”沟通或共事的情形,与其自己钻牛角尖,不如从人性面去了解,那么自己应如何自处,也就了然于胸了。

## 思维

如何和平庸的上司或老板相处? 你有无本篇文章没



提到的方法？

初入一个单位,要如何很快的知道上司或老板是平庸或优秀？



## ◎ 吃人嘴软没志气 ◎

人,别以为你是“灵长类”,就吃喝拉撒来看,你和狮狼虎豹并没有什么差别——你再凶悍,也会被“豢养”!

### 故 事

小娟的工作单位来了一位新的主管,不知是对旧主管还存着一种怀念,还是这位新主管长得不高也不帅,小娟对他始终没有好感。

其实对这新主管没有好感的并不只小娟一个,包括两位男孩子,几乎整组的同事都“不喜欢”这位新主管。

可是又不能把他赶走,自己也不可能调职……

怎么办呢?小娟有点担心。

有一天,也就是新主管到任的第二个星期三,新主管宣布请大家吃饭,说是要“大家彼此熟悉熟悉”。

这种餐会是没有理由拒绝的,小娟虽然不太乐意,还是去吃了这顿饭。

席间,这新主管有说有笑,人家吃得很高兴。

小娟开始觉得,新主管也蛮可爱的嘛,其他同事也有同样的感觉……



## 解 读

一顿饭,就化解了隔阂,真奇妙!

这位新主管可以说对人性已有相当的了解,所以不费吹灰之力就解决了他的困扰。

虽然是寻常饭局,但从邀请到进行,都包含着许多值得玩味的意义:

——从同仁的是否接受邀请,可以看出同仁是否“接纳”他。这种邀请不是命令,但在领导统御及人际互动上,已具有“命令”的意涵。换句话说,“拒绝”就等于“不给面子”,和“抗命”差不多,这是任何人都懂的行为语言,因此绝少人会“借故”不去。

——饭桌是很好的、可以彼此拉近距离的场合。这位新主管在饭桌上放下身段,显露他的亲和力,让同仁们认识他“真实”的一面,并制造出他和同仁们在人的尊严上的“对等、平行”。这种动作一般来说,有相当良好的效果。

——民以食为天,没得吃就没得活,所以人类的历史就是一部“求吃”以生存的历史。上古人类“求吃”以生存,现代人也是如此。固然现代人的行为有超越单纯“吃”的意义,但“吃”还是人一天24小时的生活基调。而“吃”是要付代价的,因此对于求生存来说,吃也是一种压力,因此当有人“免费”提供你“吃”,暂时或长期免除你这种压力,享受这免费的“吃”的人,就会产生一种被



“豢养”的行为制约,因而改变自己对对方的立场和看法,这种情形,说得抽象一点就是远古时代人类对求生存残存的记忆,说得更明白具体一些,就是“吃人嘴软”,而越是吃得丰盛,越有这种效果!当然,并不是说请人吃饭就可以达到目的,但对于双方关系的增进,是有其人性的根据的。所以全世界的人都喜欢在餐桌上沟通,有的先吃后说,有的先说后吃,有的则边吃边说。所以有人说,把对方的肠胃搞定,事情已成功了一半!小娟他们就是在这种情形之下,对新来的主管改变印象的!

除了吃之外,收受金钱、礼物也具有和“吃”同样的效果,“拿人手短”是也!所以公关人员对新闻记者、访客都要又请吃饭又送礼物。有没有效?当然有效!这道理和“吃”完全一样。

事实上,一顿饭、一份小礼物,价值也不可能太高,可是吃了、拿了,自己的行为、判断和坚持就会产生变化,人性就是这么奇妙!

## 思维

当别人请你吃饭时,你心里的感受或变化如何?

你试过用吃饭来沟通一些事情吗?



## ◎ 不一定要自己当老板 ◎

伙计也能出头！

### 故 事

他高中毕业后就在一家电器行工作，一直到入伍服役才离开。退伍后，他换到另一家电器行。

新的老板是个能力不错的年轻人，大他没几岁。他平时住在店里，心无旁骛地做着他外务员的工作，忠诚而勤奋。过了几年，老板因代理日本某家电器，开始全省发货，他自然成为要角。又过几年，同事有人离职，要自行创业，他也感受到了“创业”的压力；看到同事的勇气，他的心不禁浮动了起来。

后来有人提供他几个思考方向：

- 老板待他如何？待遇如何？
- 老板的志向及对未来的展望又如何？
- 创业需多少资金，有无办法筹措？
- 市场现况如何？
- 自己对自己的期待如何？

那人告诉他，有很多人事实上并未自己创业，到后来都成为总经理级的人物，有钱，也有地位，日子反而过得比自己创业当老板愉悦充实。



他仔细想了好几天,终于放弃了创业的梦想。他说老板待他不错。待遇也高,而老板还有设厂的计划;至于创业,光是店租押金他就已经吃不消……

“最重要的是能有安稳的生活!”他说。

现在,他已是一家常在电视上看到广告的电器公司业务经理,底下有二十几名业务员,薪水高,红利多,福利好,自己也有了房子、车子,每年都要出国玩一趟,而他也不过35岁!他不是老板,但没有人敢小看他!

## 解 读

这是真实的故事,而我之所以要提这个故事,是因为很多人想创业当老板,也有很多人急急切切地当起老板,结果忙了半天,什么也没得到;更惨的还使家庭破碎,妻离子散,所以我要提醒正处于创业与否的关卡的年轻人:

——当老板风险大,当伙计反而不必担惊受怕,正是“有蚀本头家,无蚀本辛劳”!

——当伙计也可出头!很多商场名人都是从伙计干起,一步步爬上来的。虽然这需要一点机运,但自己的努力也很重要。

当然,当老板也有可能“大发”,因此当老板好还是当伙计好,这没有对错的问题,完全是一种选择!但我要提醒你一句,当老板看来神气,但一步没走好,有时



是要付出惨痛的代价的!人生不过数十寒暑,为人做嫁也一样可伸展志向,并不一定要当老板啊!

### 思 维

- ① 你是否萌生过自己当老板的念头? 结果怎样?
- ② 你觉得自己是当老板还是当伙计的料?



## ◎ 人与环境也会由“相对”而“相生” ◎

由劳入逸易，由逸入劳难！

### 故 事

B君是个人人公认的优秀青年，不但学识丰富，而且冲劲十足。

从学校毕业后，他试着创业，但不到半年便结束了，后来经朋友介绍，到一具有公家色彩的单位做事。

这个单位待遇不错，事情也少，根本没有压力，才经历过创业失败痛苦的B君，第一次领略到日子的快意。不过短短3个月，同学见到他，都说他变“富态”了……

一晃眼，3年过去了，5年过去了，15年过去了，同学见到B君，都惊讶地说B君“变了”，变得温吞、颓废、暮气沉沉，年轻时的那种鲜活、锐气全都消失不见了。

“真的变了吗？”

B君不敢相信，照着镜子，他不相信他“变了”。

### 解 读

B君的改变或许是因缘凑巧。因为他刚刚碰到创业失败的痛苦，信心大受打击，或许也已身心俱疲，碰



到待遇好工作少无压力的单位,心中巨石放下,压力骤除,当然要好好“休养生息”一番。如此一日过一日,不知不觉自己就被这安逸的环境改变了。

如果B君没有创业失败这个前因,是不是就会有“变”的结果呢?这是个无法验证的问题,但有一点是可以肯定的:环境会使人改变!

基本上,人与环境的关系是相对的,也是相生的。在“相对”的阶段中,人改变环境,让环境来顺应人,或人被环境改造,人则来顺应环境。一旦渡过“相对”的阶段,人与环境便会进入“相生”的阶段,彼此“和平共处”。但这种“相生”是好是坏则因环境、因人而异。

以严苛的环境来说,“生于忧患”,为了生存,绝大多数人都会激起斗志,以期改变环境,自己的性格也会因此而呈现坚毅、强韧的特质。但也有人改变环境不成(或根本无意改变),反而成为环境下的弱者,并呈现消极、软弱、悲观、自卑、自怜等负面的性格特质,久而久之,这种性格特质就会定型而难以改变。

事实上,严苛的环境比较能使人保持清醒及自觉,反而是安逸的环境对人的影响较大,而这也正是本文讨论的重点。

人是好逸恶劳的,这个说法相信没有人反对,因为这是人性中很重要的一个特质,所以人每天孜孜矻矻,为的就是要追求一个安逸的环境,而年轻人找工作,也



总把“钱多事少离家近”当成首要考虑。但安逸的环境却很容易腐蚀一个人的斗志，麻痹一个人的自觉，瘫痪一个人的自省能力。当然也有人的警觉性特高，很快就脱离那个环境，但绝大多数人都会陷入这样的机制中——“满意”这安逸的环境，即使有些许的“矛盾”，也会被环境“招降”，最后与环境合而为一，成为环境的一部分！于是，一个暮气沉沉的环境，就会造就一个暮气沉沉的人，一个颓废温吞的环境，就会造就一个颓废温吞的人，这也是和环境由“相对”（被环境改造）而“相生”的结果！这种由“相对”到“相生”的过程，因为人类“好逸恶劳”的特质，所以是“无声无息”的，令人无所抗拒的，而且是不自觉的！

《肖申克的救赎》这部电影中有一位被关了半辈子的老人拒绝出狱，因为他在狱中数十年，早已和环境由“相对”而“相生”，成为狱中环境的一部分，熟悉狱中的生活法则，适应得很好；他怕出狱面对新的环境，反而无法适应。果然他出狱没多久就自杀了。虽是一部电影，但所描述的也是有人性根据的。

《肖申克的救赎》电影也好，B君的例子也好，都说明了环境力量的强大——一松懈，“我”就不见了！

## 思维

你对你目前所处的环境有什么看法？满意吗？

你认为要怎样才能不会被环境吞没？



## ◎ 成为功臣,就该小心了 ◎

“狡兔死,走狗烹;飞鸟尽,良弓藏。”古人有此感叹,今人亦难逃此人性罗网。

### 故 事

廖先生今年40岁,刚离开他待了15年的公司。

15年前,他到一家小电器行工作。廖先生忠诚能干,甚得老板的器重,廖先生颇有“士为知己者死”的豪气,每天卖命地做,老板也未亏待他,两人情同手足,业务也因此而一日千里。

后来公司扩大,进口外国家电,廖先生花了半年时间建立了全省的经销网,可说备尝艰苦。老板对他的表现相当满意,待遇、红利也一年比一年给得多。

3年后,公司开始稳定成长,廖先生的担子放了下来,开始有空出国散心。在老板的指示下,他把很多重要工作交出去,成为一个“德高望重”的“长老”。廖先生也对他能在立下战功之后享“清福”大为满意,谁知半年后,老板拿了一张支票放在他桌上,要他离开这家公司……

廖先生万分不情愿,可是也不得不离开。



## 解 读

这个故事就是“杀功臣”的故事。

并不是每个“老板”都会杀功臣,但“功臣”被杀,也总是有原因的,分析如下:

——就“老板”这边来说,有的纯粹是基于私利,不愿“功臣”来分享他的利益,抢他的光芒,所以“杀功臣”;有的老板为了保持“天下是我打的”的绝对成就感,所以杀功臣;更有的认为“利用”完了,再也不需要这批当年共打天下的“战友”,所以杀功臣。

——就“功臣”这边来说,有的“功臣”自以为帮老板打下天下,如今“天下太平”,自己正可以握重权,领高薪,甚至“威胁”老板顺从自己的意志;有些“功臣”因为的确“功绩不凡”,颇受属下爱戴,因而结党营派,向老板“勒索”权益;有的“功臣”则不断对外炫耀自己的功绩,忘了“老板”的存在……

总之,功臣对老板产生威胁感、剥夺感,老板自尊被损,又不愿功臣成为负担,从义理、私心考量,于是不得不假借各种名目把“功臣”杀了。

说老实话,有时候“功臣”还不得不杀,因为有些功臣在立下“战功”之后,会认为自己的功劳天大地大,其嚣张跋扈反而成为大局的危险因子,杀了他,反而可以使大局清明稳定,所以,“杀功臣”这件事并不见得都应受到责备。



不过,再怎么讲,“杀功臣”之事总是令人伤感,而一个人若有能力,也不必避免当“功臣”,倒是“天下”打下来之时,自己的态度要有所调整:

——急流勇退,另谋出路。功臣不必然会被杀,但被杀的可能性永远存在,因此与其待得越久,危险性越高,不如在老板还“珍惜”你时,以最光荣风光的方式离开,为自己寻找另一片天空!也许你走不掉,至少这个“退”的动作也是表态,老板会欣赏你这个动作的。

——隐姓埋名,不提当年勇。也就是说,如今只有老板的名字,你的名字“消失”了,一切“荣耀”归于老板,你从此“没有声音”!也不可提当年勇,你一提,不就在和老板争锋头吗?他是不会高兴你这么说的!

——淡泊明志,终生为“臣”。利用各种时机表现自己的“胸无大志”,无自立为“王”的野心,永远是老板的人。你若野心勃勃,老板怕控制不了你,又怕商机被夺,迟早会对你下“毒手”!

——与时俱进,自显价值。很多“功臣”认为“理所应得”很多利益而不做事,然后成为退化的一群,因而被“杀”!因此要保全,必须随时显露自己的价值,让老板觉得少不了你,否则一旦成为“废物”,就会被当成“垃圾”丢掉,谁在乎你曾是“功臣”呢?

廖先生的事很令人同情,不过,恐怕他也有需要检讨的地方。



## 思 维

如果你是老板,你要如何和功臣共处?

如果你是功臣,要如何自处才不被杀头?



## ◎ 绝对不可当“猛虎” ◎

不管你是不是猛虎，当你被人当成猛虎时，你就有可能被赶离森林。

### 故 事

邱君是个很优秀的企划人才，有一年，他考进某国营单位，从事企划工作。

邱君的友人们都认为邱君将可一展所长，谁知不到半年便辞职了。

原因是这样的：邱君的单位里有8个人，从主管到科员，除了邱君之外，都对所谓“企划”外行，因而邱君高效率高品质高创意的“企划”对他们造成巨大的冲击。于是他们一起对外放风声，说邱君是个什么叫做“企划”都不懂的人，于是连经理、总经理，都知道邱君是一个“不懂企划”的人……

邱君虽然可以死皮赖脸地做下去，但毕竟他是个有原则有骨气的人，于是毅然辞去了工作！

### 解 读

这样的故事并不稀奇，每个单位都会有，每个有才干的人也都会碰上，只是轻重有别，情节不同罢了。



邱君是无辜的，他的才干是他的天资和努力的结果，坏只坏在他进入了一个不看才华只看人情的单位。不过话说回来，在民营单位，有时也会碰上类似的情形。

那么，为什么邱君会遭到这么严苛的待遇？

简单地说，因为邱君的才干威胁到了他那些同事们的生存，所以他们“团结”起来，保卫自己的利益，而保卫自己利益最好的方法就是把邱君赶走。

也可以这样子来比喻：一座宁静安详的森林，各种动物各安其所，各取所需，彼此虽有小冲突，但却也相安无事，彼此之间构成一个稳定的生态圈。有一天，一头猛虎闯进来，于是动物们不得不改变栖息地和觅食方式。由于猛虎的扑杀，某些动物逐日减少，于是生态圈受到破坏，并且进行改变、重组……

在一个单位里，经过长时间的互动，个人与个人之间，部门与部门之间，自然也会形成一个“生态圈”，彼此共生共存，共享合法或不合法、合理或不合理的利益。他们安于这种环境，不想改变，也无力去改变，谁想改变，谁就会成为“公敌”。邱君碰到的，就是这样的环境，而他引起的效应也是很自然而且可以预期的。

首先，邱君的才干会使他们相对显得“无能”，这会让他们心里很不是滋味。如果邱君的才干没有获得赏识，那么彼此就可相安无事；若获得赏识，那么势必引起生态圈的震荡，切断了他们的“食物链”，使得有些人



丧失既得利益,甚至暴露出他们的不法行为!

邱君的才干,就有如闯入森林的猛虎那般!

最好的方法,当然就是把邱君赶走!

当然,赶不赶得走也得看当事人的态度,以及他有没有犯错,但无论如何,这种对“闯入者”施予“驱逐”手段的人性是绝对存在,而且是普遍存在的!

因此,不管你才干如何,初到新的环境,必须要有“莫扰乱该地生态圈”的认知,除非你有力量、有把握,也愿意面对这种人性现象,否则一定要谨记下列原则:

——姿态放低。否则连工友都会找机会欺负你!

——才干暂隐。切勿初来乍到就自以为很行,应慢慢展露才华,消除他人戒心,才不会引起抗拒!

——广结善缘。“人和”是此阶段最重要的一件事,和大家打成一片,不但可获助力,也可察知他们彼此之间的利害关系及矛盾。

总而言之,不外“客气、谦虚、内敛”六字,切勿把自己当“猛虎”,更不可被别人把你当成“猛虎”! 动物对“猛虎”无可奈何,只能跑只能躲,人对有才干的“猛虎”是会动刀动枪的!

## 思 维

如果你很有才华,你要如何在一个团体里技能有所表现又不被排挤?

面对一个有才华的人,你要如何和他互动?



## ◎ 好心也会招来祸端 ◎

左手拿东西给狗吃时,记得戴上手套,右手还要拿一支棍子。

### 故 事

金先生是某公司的财务主管,由于为人厚道,因此人缘极好。

有一年,组里来了一个新同事,金先生一本做人原则,尽力照顾,谁知这位同事竟因此而嚣张起来,不把其他同事放在眼里,更且煽动一两位较不安分的同事,结成一个小“帮派”,向金先生要求利益。金先生因未事先防范,应变不及,为了维护办公室的安宁,只好向他们低头,真是哑巴吃黄连,有苦说不出。

金先生以为如其所愿,他们就鸣金收兵,谁知过了不久,他们竟连同其他单位的人向他发炮,欲逼他下台。由于金先生在工作上曾有一次不小的疏失纪录,加上事起仓促,无从防备,因而“中箭落马”,而接他位子的,正是那位新进的同事。

### 解 读

有人的地方就有斗争,这是必然的。所谓的“和



谐”，其实只是“均势”罢了！斗争也是一种求生存的方式，这一点你必须了解。

这则故事中的斗争行为很常见，并不特别，不过由此我们对一些人性的特质了解一二，对个人在社会上立足还是有帮助的。

一般来说，给人好处时会引起下列几种效应：

——感激。

——不足。

——得寸进尺、主动要素。

——强取、霸占。

这几种效应可能单独发生，也可能连锁化呈现。大部分人的反应是，给一次好处，多少会有感激之情，尤其在他有需要时，这种感激尤其强烈；再给，他慢慢会感到不足；又给，便得寸进尺，主动要素了。最糟糕的是，当你不能满足对方时，对方干脆采用激烈手段，争取这些“好处”——自己拥有，省得等他人“给予”。

当然，并不是给人好处必定会落到这步田地，但可能性是存在的，如果你手上有“好处”，就必须注意到这点。至于好处该如何给才能给得“恰到好处”，本书另有详细的说明，此处不赘。

另外有一点必须说明。故事中的新同事是“会吵的孩子有糖吃”的一种典型，这也是很多人惯用的手法。这种人充分抓住了环境的脉动和主事者的弱点，甚至自己塑造环境，为自己营造有利条件，然后向资源拥有



者叫阵,以求取利益。为了大局的“和谐”,给会吵的孩子一些糖是无可非议的,但是其中也有一些问题存在,第一个问题是,如何对其他不吵的孩子交代?第二个问题是,有了第一次满足,便会有“不足”,然后便会有第二次行动,到最后演变成“强取”的结果。而要从“给”过渡到“不给”,虽然只是一个决定,但有时情势所逼,也是很难的。

因此,对于类似故事中金先生碰到的情形,金先生可以有三种做法:

——一开始就拒绝不当的索求,尤其是威胁式的索求,这是“意志实力”的展现,可挫挫对方的勇气和企图。而因为一击未中,对方阵营中有人会意志不坚而动摇决心。

——以各个击破方式收买其中成员以分化对方阵营。但对方既来意不正,“收买”易有口实及养虎遗患之忧,并非良策。

——第一次未能满足对方,在对方重施故技时,必须以雷霆之势,采取非常手段打击对方,让对方知道,“吵得太厉害会挨打”。

动物之所以能被人类驯服,只因为人类使用了两项法宝:一是使其挨饿,再用食物规范其行为;另一是暴力,以肉体的痛苦来矫正其行为。

人和动物有什么不同呢?您想一想吧。



## 思 维

如果你是一个资源拥有者,你要如何运用才能既可借此拉拢人际关系,又不会使自己受到伤害?

面对一个不知足且得寸进尺的人,你有无独到的处理方式?



## ◎ 有力量才有开口的权利 ◎

人与人之间也有“生态”，破坏“生态平衡”者，有可能成为重新制造平衡的胜利者，但也有可能成为牺牲者。

### 故 事

小徐刚从学校毕业，很顺利地进入一家小型公司担任职员，说好试用3个月，期满调薪。

公司人不多，小徐自认工作胜任愉快，和学校的生活并没差多少。有次同学聚会，一比之下才发现自己拿的薪水和别人差很多。

“你的能力不应只拿这样的薪水！”同学这么说。

小徐如梦初醒，愤愤难平，终于按捺不住，找老板“谈”。她向老板表示她有能力，不应只拿这样的薪水。老板不置可否。小徐认为自己“胜券在握”，谁知5天后，她的薪水并没调整，小徐十分尴尬，觉得进退两难，忍耐了半个月，终于辞职了。

### 解 读

人性虽然复杂，但在复杂中还是有不变的铁律。这些铁律在任何人身上、在任何时间及场合都不太可能



会改变,而小徐很明显地触犯了这些铁律。因此也可以说,从这些铁律来观察,小徐的要求落空,根本不用等到发薪日就可以确定的。

小徐触犯了哪些铁律?

——“资历”的铁律。资历不代表能力,但却代表了“力量”,他可以让人在某些时机、场合取得优势。换句话说,资历深的人声音大,有“分量”;资历浅的人不要说声音大小,甚至连发音的机会都没有,就算主管或老板让你有“发音”的机会,其他人也会有意见,哪怕他们的学历能力都不如你!这种人性的特质,连老板或主管也无可奈何,而这也就是有些初来乍到的人不随便开口,一开口就表示“我是来学习”“请多指教”的原因。小徐来不到3个月,还在“试用”期间,而且也才刚从大学毕业,一般事都难开口了,更何况“薪事”呢!

——“贡献”的铁律。人眼看高不看低,有成就有贡献,自然可以获得别人的尊敬与“臣服”。在一个单位里,“贡献”更是奠定个人地位的重要条件,也是谈判时的重要筹码。有“贡献”,说明了你是个有能力的人,也标明了你的“价值”,老板需要你的能力,你的要求,他当然会接受!若没有丝毫贡献就去谈判,老板是不可能基于“善意”而答应你的!因为他不了解你的能力,而且他若答应你,他将如何面对他人?小徐才到公司,工作还不算熟练,这么草率去找老板谈,实在是不知天高地厚!



——“平衡”的铁律。一个无资历、无贡献的人是没有权利要求什么,也不可能得到什么的。这是因为一个团体里需要平衡,不仅老板或主管会主动去制造、维持平衡,同僚之间也会去制造、维持平衡。能有平衡的状态,则每个人都可受到“平衡”的庇护,而不致失去立足的根本。另外,老板也需要和下属维持一种平衡的相对关系,也就是说,老板不希望他的下属爬到他头上去。因为一旦这种平衡遭到破坏,老板将会在领导统御上产生困扰,一旦属下壮大,他将失去统御的力量,成为被宰制者。以小徐为例,如果老板轻易在各种条件未备的情况下答应小徐的要求,以后怎么办?是不是任由小徐要挟?对其他员工又要如何交代?

小徐不自觉地触犯了这3个铁律,期望落空势所必然,理想的做法应是:先做满3个月,看老板是否调薪,如果没有,再去“了解”,确定试用是否“及格”;如果老板并无不用你的意思,那么可在工作上多表现,再去要求调薪。

总而言之,没有力量,是没有谈判的权利的!这是人类社会中的铁律!

## 思维

你认为在一个团体里,要如何做才能积累力量?

如果你是老板,你要如何处理一个能干的手下对你的“要挟”?



## ◎ “斗争”是一种“人我平衡” ◎

别人斗你,有时目的不是你的资源,反而  
是为了自保。

### 故 事

廖先生和吴先生是死对头,廖先生是总经理,吴先生是副总经理,二人虽然能力人脉不相上下,但廖先生却是公司的“当权派”,光是“总经理”3个字,就让他在和吴先生的人际斗争中,占了不少优势及便宜。不过,由于环境的变化,吴先生纠集了若干公司里的亲密干部,有把廖先生拉下宝座的意思。廖先生不是聋子,当然知道这些对他不友善的动作,可是二人见了面,仍然非常热络,有说有笑。

不久,春节来了。聚餐时,廖先生和吴先生同桌,也相互敬酒,但开春的新年团拜,吴先生却没有到,连董事长都表示“关切”。事后,吴先生问主办此团拜的廖先生为何没通知他,廖先生连声说“有通知”,不久之后又说“承办人员疏忽,漏掉了”!吴先生听了也无可奈何……

### 解 读

总经理和副总经理其实是应该互相合作的,可是



常见到的情形却是：表面和谐，私下互斗；当然也有明也争暗也斗的。

互斗是人性之常，尤其是旗鼓相当的双方。这倒不完全是为了争夺对方的资源与地盘，反而保卫自己资源与地盘的成分较高。双方若实力悬殊，则较少发生这种争斗，因为弱不敌强，争斗只会导致自己灭亡；强也因为看不上“弱”的一方的种种，加上“胜之不武”，因此也不大会去找“弱”的麻烦，二者因为没有直接利益的冲突，反而互相尊重，各有一片天！你看，总经理会和工友斗吗？工友会去向总经理挑战吗？

二人互斗固然是双方为了生存上的安全感和利益，但二人的角色有时也是“上级”（董事长）的安排，因为二人互斗，都会挟董事长自重。手段高明的董事长面对这种情形当然向双方都表示“支持”，因为二人都会把对方的大大小小的事情告诉董事长，于是董事长什么事都知道，一切都在掌握之中，此中玄机，有时连当事人都猜不透呢！

另外，值得“解读”的是：这二人虽然彼此不服，既争且斗，但表面上却又很热络。

这是一种很微妙的人性现象，就是“绝不撕破脸”，因为谁先翻脸，给对方当场难堪，谁就没风度、没气度，反而使自己处于劣势；何况弄僵了，逼得对方摊牌决战，自己也不一定占得了便宜。再怎么讲，二人在工作上还是有互为依存的关系，这“食物链”是不能随便就



把它破坏的。所以,在成人的社会里,仇人相见,还是要握手寒暄、互祝对方“升官发财”,顶多是不理睬。政治人物最会这一招!

还有一点是总经理否认漏掉通知,事实上,未邀副总经理参加团拜绝对不是疏忽,根本是故意的,这么做有3个可能的目的:

——造成副总经理“失势”、“赌气”(所以才不来)的假象,让员工们去私下猜测议论,并打击对方的士气。

——造成董事长对副总经理的“恶感”,因为董事长在,副总经理不来,这简直是“不尊重”董事长!

——逼对方“出手”,好落以口实,并藉了解对方的实力及能力。

这些事只能暗着做,不能明着说,所以副总经理向总经理兴师问罪,总经理当然否认。但因为纸包不住火,所以事后再把过错推到承办人员身上,副总经理吃了亏也不能怎样!

这种斗争是人类社会的常态,也因为如此,社会才能进步,这种斗争与其说是恶性的,不如说是一种巧妙的“人我平衡”,因此切忌轻易去打破这种平衡,否则自己不见得能得到好处。

## 思 维

有人斗你时,你要如何应对?

你认为凡事都可通过斗争的手段取得成果吗?



## ◎ “善意”也会惹来“杀机” ◎

“敬请批评指教”事实上是一句应酬话，  
所以不能轻易去给人“批评指教”。

### 故 事

新来的主管第一次主持会议，他很诚恳地要求大家以后多提“建议”，并且说：“如果发现缺点，也欢迎大家告诉我。”

现场鸦雀无声，没人说话。第二次会议，主管再次重复那些话，才到职两个月的小许终于站起来提了一些工作上的建议，主管当场表示“嘉许”。他的动作有了示范的作用，有好几位同事相继发言。

在以后的日子里，小许每遇会议，必不放过建议的机会，除了工作上的建议之外，也针对主管个人的言行有中肯而且诚恳的建议。

大家都认为，小许一定不久就会“升官”，谁知却被调到一个闲差，从此再也没有机会在开会时提“建议”……

### 解 读

看来小许是个热情直爽而且单纯的人，他的动机



正确,但做法却有值得讨论的地方。

人有很多种,有些人心口如一,宽容大量;有些人心口不一,嘴巴说得很漂亮,心里完全不那么想。因此要求大家提“建议”,有的人是真心的,有的人却只是故意作态,因为他要符合大家对主管的“角色期待”,所以他必须塑造“开明形象”,免得手下对他产生排斥。另外,一位新主管“从谏如流”,尚有其他目的:

——了解手下的性格。任何建议都可显现该人的内心和价值观念,所以,让手下“开口”,手下的“性格”即一览无遗。

——了解前任主管领导的特色及偏差。手下不一定会批评前任主管,但从他们反映的问题却可发现些蛛丝马迹,这是一位新任主管相当重要的参考。

——了解谁是手下的“头头”及他们彼此的“生态关系”,也要了解谁是“不满分子”,谁是“是非制造者”……

大部分的主管要求建议都是诚恳的,但不可否认的是,有些主管的动作根本就是“虚应故事”,甚至是一种权谋……

小许的主管到底是一个什么样的主管?从这个故事中难以了解,因为这要从他的主管如何面对建议,如何处理建议等多方面来研判。但有一点我们可以肯定,小许被调至闲差,和他对主管个人言行的“建议”有关。

或许也有超大肚量的人吧!不过这种人很少,绝大



多数人还是都有一个混着优点与缺点的自我！这自我需要满足，而且不容冒犯亵渎，因此有些人可以接受九十九句批评的话，却不能接受冒犯到他自我的一句话，当主管的再怎么开明，毕竟还是需要一点“架子”的。小许的意见，对主管已造成压力，他又提出和主管个人行为有关的“建议”，主管就算不发火，也不会太愉快，因为他的建议冲撞了主管的“架子”，也冒犯了主管的自我！所以不被调职才怪。

这位主管不能说他有“错”，只能认为他肚量不够大；但此为人情之常，古代不是有很多皇帝被谏臣惹火而把谏臣杀掉吗？因此要提“建议”，有些要点必须注意：

——不必当“急先锋”，让别人先提，看看“风势”后再开口，免得被心机深沉的主管“引蛇出洞”。

——不可能解决又不切实际的问题少提，因为提了等于给主管增加麻烦，他是会把你当成“麻烦人物”的。

——看主管采纳建议的状况及解决问题的能力，再决定是否要继续提，如果他只是做做样子，那就不要再提，因为提了也没有用，自己还会惹人厌。

——关于主管个人行为的“建议”，能不提就不要提，若非提不可，应在私下委婉地提，否则主管会大大不爽的。

不过，也不能不提，否则在主管眼中，你就变成一



个不会看不会想的人了！

## 思 维

如果要提建议,你有没有你独到的方法？

如果你是主管,你要如何处理手下的建议？



世情  
◎  
把喜怒哀乐放在口袋里





## ◎ 勿轻易当和事佬 ◎

当和事佬有光荣也有虚荣，若没有相当的分量，则不宜当和事佬，否则会好事不成反坏事。

### 解 读

“和事佬”是人类社会中相当重要的一个角色，因为和事佬的存在，使得很多纠纷平息，很多紧张和缓，很多争斗终止——至少维持表面上的平静。

和事佬对改变紧张局面有着关键性的作用，因此若调停成功，常常会受到人们的赞许和尊敬（虽然当事人不一定心服），因此有些人喜欢当和事佬，遇有事端，便迫不及待地介入。

事实上和事佬并不好当，因为他必须了解争斗的来龙去脉，了解当事双方或多方的立场与诉求，更要了解争斗的主要症结点及当事人的性格；调停的过程中，自己还要保持公正客观，既要顾全事理，又要顾全当事人的面子！在当事人公说公有理、婆说婆有理的状况之下，和事佬其实是很难做出公正判断的。

也由于和事佬难为，因此不是人人能为之。

一般来说，和事佬都由有分量的人来担任。所谓



“分量”是相对的,而不是绝对的。也就是说,和事佬必须具备下列各项或其中一项条件:

——年龄比当事人大。年龄虽然不一定能代表什么,但在人类社会中,年龄却也是一种符号。

——资历比当事人深。

——社会地位比当事人高。

——学历比当事人好。

总而言之,和事佬的本身条件要在当事人之上,否则说服力就不够,哪怕你论理公正,当事人也不会信服的。在这里有一个现象你必须了解:和事佬不是法官,法官要判明是非,总要做出“谁不对”的判决;但和事佬的目的只是“和”,谁是谁非似乎不是那么重要,因此论理公不公正并不是和事佬的重要条件。这么说来,和事佬也有和稀泥的味道啰?没错!是有一点这种意思,甚至还可以这么说,当事人和不和,有一部分是看和事佬面子或是看和事佬牺牲得够不够,以及看是否有各种形式的交换条件。所以和事佬若没有一点分量,哪怕你处事公正,也是没人听的。

因此遇到争斗时,若事不关己,先闪一边,一则免遭池鱼之殃,二则可免被拉去当和事佬。若无处可闪,则这种和事佬只能顺势操作,让当事人自行调整,你只当个缓冲者就好了;勿下判断,勿给建议,争斗的人有时也需有个台阶下,你若有此体认,事情就好办;切忌强力介入,更切忌以自己的方式来和事,因为那只会使



事情更复杂化,把自己也卷进去。

国际争端常由美国等大国调停,小国是没资格参与的,这个现象值得你深思。

## 思 维

你有过当和事佬的经验吗? 成功了,还是失败了?

你为什么想当和事佬?



## ◎ 直言直语,伤人伤己 ◎

直言直语是一把双面利刃，而不是一把可以劈荆斩棘的开山刀。

### 故 事

某甲是一公司的中级职员，他的心地是公认地“好”，可是一直升不了职。和他同年龄、同时进公司的同事，不是外调独当一面，就是成了他的顶头上司；另外，别人虽然都称赞他“好”，但他的朋友并不多，不但下了班没有“应酬”，在公司里也常独来独往，好像不大受欢迎的样子……

### 解 读

其实某甲能力并不差，也有相当好的观察、分析能力，问题是，他说话太直了，总是直言直语，不加修饰，于是直接、间接地影响了他的的人际关系。

其实“直言直语”是人性中一种很可爱、很值得大家珍惜的特质，因为也惟有这种直言直语的人，才能让是非得以分明，让正义邪恶得以分明，让美和丑得以分明，让人的优缺点得以分明。只是在人性丛林里，“直言直语”却是有这种性格的人的致命伤，理由如下：



——喜欢“直言直语”的人说话时常只看到现象或问题,也常只考虑到自己的“不吐不快”,而不去考虑旁人的立场、观念、性格。他的话有可能是一派胡言,但也有可能鞭辟入里。一派胡言的“直言直语”对方明知,却又不好发作,只好闷在心里;鞭辟入里的直言直语因为直指核心,让当事人不得不激活自卫系统,若招架不住,恐怕就怀恨在心了。所以,直言直语不论是对人或对事,都会让人受不了,于是人际关系就出现了阻碍,别人宁可离你远远的,免得一不小心就要承受你的直言直语;不能离你远远的,那就想办法把你赶得远远的,眼不见为净,耳不听为静。

——喜欢直言直语的人一般都具有“正义倾向”的性格,言语的爆发力及杀伤力也很强,所以有时候这种人也会变成别人利用的对象,鼓动你去揭发某事的不法,去攻击某人的不公。不管成效如何,这种人总要成为牺牲品:成效好,鼓动你的人坐享战果,你分享不到多少;成效不好,你必成为别人的眼中钉,是排名第一的报复对象。

所以,在人性丛林里,直言直语是一把伤人又伤己的双面利刃,而不是劈荆斩棘的“开山刀”,有这种直言直语个性的人应深思,并且建立几个观念:

——对人方面,少直言指陈他人处事的不当,或纠正他人性格上的弱点。这不是“爱之深,责之切”,而是和他过不去;而且,你的直言直语也不会产生多少效



用,因为每个人都有一个内心堡垒,“自我”便缩藏在里面,你的直言直语恰好把他的堡垒攻破,把他从堡垒里揪出来,他当然不会高兴!因此,能不讲就不要讲,要讲就迂回地讲,点到为止地讲,他如果不听,那是他的事!

——对事方面,少去批评其中的不当。事是人计划的、人做的,因此批评“事”也就批评了“人”,所谓“对事不对人”,这只是“障眼法”。除非你力量大、地位够,否则直言直语只会替自己带来麻烦!如果能改变事实,则这麻烦倒还值得;如果不能,还是闭上嘴巴吧!如果非讲不可,也只能迂回地讲,点到为止地讲,如果没人要听,那是他们的事!

## 思 维

你有过因为直言直语而惹祸的经验吗?请说明一下当时的情况。



## ◎ 柔性坚持,无可抵挡 ◎

柔性坚持是一种令人不易察觉的天下之至柔——但也是无坚不摧的天下之至刚。

### 解 读

在人性丛林里,人与人之间,无时无刻不在进行智慧与意志的角力。固然智慧的高下会影响角力的成败,但意志力却也扮演着相当重要的角色。也就是说,意志力强的人,胜利的机会较大;意志力较弱的人,便会被对方逼退,成为接受对方意志的一方。有时候,智慧低的人甚至还可以意志力迫使智慧高的一方弃守战线,这都是丛林事实,而不是夸大其词。

人与人之间,意志力的表现就在“坚持”二字。坚持又有“刚性坚持”与“柔性坚持”两种。“刚性坚持”像推土机,有铲除异议的力量,让意志薄弱的人不战而降,但却容易在他们心中种下口服心不服的种子,更容易与意志力相当、见解相当的人形成紧张的对立。如果为了贯彻意志而采取语言暴力或行为暴力,更会对对方造成伤害,换句话说,他们并没有接受你的意志,他们只是“屈服”罢了。如果碰上意志力更强的人,那么你就



有可能在一场短兵相接后缴械投降。缴械投降看来是一件立场改变的小事,其实不然:事先屈服于你意志之下的人会把你的缴械投降看成笑话,你原先的坚持变得一文不值;同时为了出一口气,也会有人对你落井下石……因此基于人性的考量,“刚性坚持”不如“柔性坚持”,也惟有“柔性坚持”才是无可抵挡的。

“柔性坚持”可比喻为水,水是天下之至柔,但当它渗透到土里,却会引起山坡土块的崩落,甚至使建筑物的地基松动。而且“渗透”是不知不觉,让人感受不到压力,却是持续进行的动作,因此它又是“天下之至刚”!

“柔性坚持”表现在行为上,便是用客客气气、谦卑有礼的低姿态包裹你的意志。由于低姿态是以对方为尊,很轻易便可崩解对方的自卫系统;又因为低姿态是和平的动作,对方若有不同意见,也找不到打击你的情理,纵不接受你的意志,也不好与你唱反调,因为你已在态度上十足尊重他了!甚至你的低姿态还会引起对方“不好意思”的心理,于是只好勉强自己接受你的意志。至于意志薄弱的人,早就向你“臣服”了啦!

当然,你也有可能碰上智慧比你更高,意志力比你更坚强,并且比你还懂得“柔性坚持”的人。如果你感受到压力,而且无法支撑,那么弃守阵地也不会太难看,因为你姿态本来就很低,此中已有转圜的空间。而且一般来说,对方若也是柔性坚持的高手,应该会给你台阶下,不会让你受窘



不过，要进行你的柔性坚持，也得先看看主观条件。也就是你所坚持的，你能否有合理、周到、具有说服力的说明，如果说都说不清楚，你的坚持就变成胡闹，反而自取其辱了！

## 思 维

你曾经坚持过什么吗？效果如何？

你曾屈服于别人的坚持吗？对方是如何坚持的？

你要如何进行你的柔性坚持？请具体说出方法。

什么样的人该用“刚性坚持”对付？什么样的人该用“柔性坚持”对付？



## ◎ 人微言轻少开口 ◎

若场合不对，有价值的话也会被当成一文不值，因此不如先以沉默应对！

### 解 读

“人微言轻”的意思是：身份不够的人，说话没有分量。

我所谓“没有分量”不是指所说的话没有见地、没有价值，而是没有人重视，甚至没有讲话的机会！

首先要说明所谓“人微”——身份不够。

怎样才是身份够、身份不够？

身份够不够没有标准，它完全是相对的，也就是说，当同一场合的人中，别人的职位比你高，资历比你深，专业素养比你深厚，那么你就是“人微”了。但若换另一个场合，其他人都不如你，或至少和你差不多，那你的身份就不一样了！

那么，为何“人微”就会“言轻”？

其实并不是人微就会言轻，而是因为以下的原因：

——人们总是喜欢倚老卖老。认为他经验丰富，他的看法才对；你若经验浅短，再好的看法也会被反驳。

——崇拜或迷信权威。权威不一定正确，但人们却



又需要权威，因为权威可以让大家有安全感、有所依循，你若权威不够，当然所说的话就没有分量了！

——面子问题。如果你的身份和他们相差悬殊，他们连让你在现场都觉得没面子，你还说话，他们不是更没面子吗？所以他们根本不会重视你的话。

——自私的需要。在某些场合，有些人就算意见相左，但基本上仍是利益共同体的一员，他们怎么可能让你这身份不够的人一两句话就影响他们？

——刻板观念。认为身份不够的人所说的话也没有分量，所以没人听。

因为这样，所以人微言轻，这是自然的人性现象，没什么好奇怪的，倒是处在这种人性丛林中，我们有必要了解一些法则：

——既然人微言轻，那就少开口！因为你没有机会开口，就算开了口，也不会有人重视，甚至还有被嫌恶的可能！比较好的方法是先以沉默的方式取得别人对你存在的认可，并慢慢地赋予你说话的权利。如果你的话有价值，自然就会产生力量，最忌讳的是不甘寂寞，企图以言语吸引别人的注意，以确立自己的地位。如果这么做，将会被驱离那个圈子，如果又言之无物，那么一次就够了，你再也没有翻身的机会。

——如果你非说不可，姿态要很低，以免引起反感。如果你的话很有价值，有可能引起反响，但更有可能当场就受到驳斥，或在事后受到压制，哪怕你说的是



真理！

不过也有一些人虽然人微，却不断出声；这需要相当的勇气与毅力，至于他的声音有没有人听到，听到后受不受重视，那就不一定了！

## 思 维

你是一个爱发言的人吗？你的话受到重视吗？为什么？

如果你“人微”，可是有些重要的话却又不说不行，请问你要如何说？

讲话有分量的人都具有哪些特色？



## ◎ 给人面子,你也会有面子 ◎

中国人可以吃闷亏,也可以吃明亏,但就是不能“没有面子”!

### 故 事

有位文化界朋友,每年都会受邀参加某单位的杂志评鉴工作。这工作虽然报酬不多,但却是一项荣誉,很多人想参加却找不到门路,也有人只参加一二次,就再也没有机会了!问他为何年年有此“殊荣”,他在年届退休、不再参加此项工作后才公开秘诀。

他说,他的专业眼光并不是关键,他的职位也不是重点,他之所以能年年被邀请,是因为他很会给“面子”。

他说,他在公开的评审会议上一定把握一个原则:多称赞、鼓励而少批评;但会议结束之后,他会找来杂志的编辑人员,私底下告诉他们编辑上的缺点。

因此虽然杂志有先后名次,但每个人都保住了面子。而也就因为他顾虑到别人的面子,因此无论是承办该项业务的人员还是各杂志的编辑人员,大家都很尊敬他、喜欢他,当然也就每年找他当评审了!



## 解 读

老狐狸要告诉你的是,在中国人的社会,“面子”是一件很重要的事,为了“面子”,小则翻脸,大则会闹出人命!

如果你是个对“面子”无所谓的人,那么你必定是个不受欢迎的人;如果你是个只顾自己面子,却不顾别人面子的人,那么你必定是个有天会吃暗亏的人。

中国人很奇妙,可以吃闷亏,也可以吃明亏,但就是不能吃“没有面子”的亏,要在人性丛林里求生存,必须了解到这一点。这也就是很多老于世故的人不轻易在公开场合说一句批评别人的话的原因,宁可高帽子一顶顶地送,既保住别人面子,别人也会如法炮制,给你面子,彼此心照不宣,尽兴而散。这种情形在官场尤其常见。

年轻人常犯的毛病是,自以为有见解,自以为有口才,逮到机会就大发宏论,把别人批评得脸一阵红一阵白,他自己则大呼痛快。其实这种举动正是在为自己的祸端铺路,总有一天会吃到苦头。

事实上,给人面子并不难,也无关乎道德,大家都是在人性丛林里讨生活,给人面子基本上就是一种互助。尤其是一些无关紧要的事,你更要会给人面子。至于重大的事,就可以考虑不给了,你不给,对方也不敢对你有意见!他若强要面子,就有可能在最后失去面子!



## 思 维

你是死要面子的人,还是不在乎面子的人?

你曾做过伤害别人面子的事情吗? 这件事对你造成什么影响?

你希望别人如何给你面子? 你又要如何给人面子?



## ◎ 勿仇小人,勿媚君子 ◎

不必和小人划清界线,也不必去拍君子的马屁!

### 解 读

“小人”每个地方都有,这种人常常是一个团体纷扰之所在,他们的造谣生事、挑拨离间、兴风作浪,很令人讨厌,所以有些人对这种人不但敬而远之,甚至还抱着仇视的态度。

仇视小人固足以显出你的正义,但在人性丛林里,这并不是保身之道,反而凸显了你的“正义”的不切实际,因为你的“正义”公然暴露了这些小人的无耻、不义,再坏的人也不愿意被人批评“很坏”,总要披一件伪善的外衣,这是人性,而你特意凸显的“正义”,却照出了小人的原形,这不是故意和他们过不去吗?君子不畏流言、不畏攻讦,因为他问心无愧;但小人看你暴露了他的真面目,为了自保,为了掩饰,他是会对你展开反击的。也许你不怕他们的反击,也许他们也奈何不了你,但你要知道,小人之所以为小人,是因为他们始终在暗处,用的始终是不法的手段,而且不会轻易罢手。你别说你不怕他们对你的攻击,看看历史的血迹吧,有



几个忠臣抵挡得过奸臣的陷害？

所以，和小人保持距离就好了，不必嫉恶如仇地和他们划清界线，他们也是需要自尊和面子的！何况你也不可能完全“消灭”小人，因为“小人”是一种人性现象，而人性是亘古存在的，因此不如和他们保持一种“生态”上的平衡。而且，有他们的存在，才能彰显你这“正人君子”的价值与可贵啊！

另外有一点也必须了解，“小人”有时也会有一些“正义”，会不留情面地揭人隐私与不法，这对游走于法令边缘的人，未尝不是一种威胁。所以“小人”还是有某种存在的价值的！

至于君子，你也不必去逢迎拍马，因为真正的君子一般都有洁癖，他们不喜欢这些非正道的行为。固然人都喜欢被奉承，喜欢一群人把他捧得高高的，但真正的君子会自省，一旦发现你是故意在奉承他，他基于洁癖，反而会故意疏远你，甚至生起嫌恶之心，对你，这就弄巧成拙了！所以，对真正的君子，保持你的不卑不亢就行了，这样，君子反而欣赏你的这种风格呢！

人性丛林里阴暗复杂，常令人不知如何举措。老狐狸的建议是：多听多看，谁是君子谁是小人，了然于胸矣！



## 思 维

你身边有小人吗？他们长成什么样子？

你如何和小人相处？你曾受过小人之害吗？

你自己是小人还是君子？



## ◎ 做乌龟胜过做刺猬 ◎

与人相处,带一点单纯,可以减少很多不必要的误会与麻烦。

### 故 事

在丛林里,各种动物都有其求生的本能;求生包括两个动作,一种是带有攻击色彩的觅食行为,另一种是保护自己不受伤害的自卫行为。这么多的动物,求生的本能大同小异,也各有其生存的空间;但有两种动物,其性格如果放在人性丛林里来看,则充满了对人类的启发性意义。

乌龟众所周知,它动作慢不说,遭遇外力干扰时,便把头脚缩进壳里,它不会反击,可是你也拿它没办法;一直到外力消失,它认为安全了,才把头脚伸出来。这是乌龟的自卫方式。刺猬则不同,一有外力靠近,它就竖起全身的刺,让外力知难而退。在自卫行为上,乌龟采取的和刺猬完全不同,乌龟不会伤人,但刺猬会伤人。

### 解 读

在人性丛林里,人也需要自卫,但不同的自卫方式,会产生不同的人际效应。这是因为人的世界比动物



世界复杂,而人活着,也不只为了生物性的存在而已。

以人性的观点来看,乌龟式的自卫似乎好过于刺猬式的自卫。

乌龟把头脚缩进壳里,对外力的反应可说是有些“迟钝”,但因为有硬壳的保护,想吃它也不是件容易的事,因此乌龟对外力的侵袭采取的是“逆来顺受”的方式,直到对方倦了、腻了为止。但刺猬是——有风吹草动就竖起尖刺,让其他的动物不敢接近。

人如果采取乌龟式的自卫方式,带一些迟钝,就可以减少很多不必要的误会与麻烦。因为人际的纷争不是单方面可以造成的,必须有人响应才可能争得起来,而迟钝则可化解这些挑衅,“逆来顺受”太极拳式的柔性响应,也可使对方的动作软化,力量散化,让对手“无功而退”。另外,由于你知道自己在做什么,所以你对所处环境有所认知的“心”就有如乌龟的硬壳,使你不致受到伤害。至于刺猬式的自卫,高警觉的反应固然可以立即使自己进入“备战”状态,也可以击退若干不怀善意者,但若击不退对方,势必引起一场厮杀,你会胜利,但也会遍体鳞伤,更有可能被歼灭。为自身权益而战,是人人都肯定的“圣战”,但这种动不动就竖起全身尖刺的动作却也会使一般人不敢靠近你,因为他们不知道你是否会对他们的友善动作做出错误的判断,他们怕被你的紧张、过度保护自己而刺伤!

在人性丛林里,具有乌龟人际性格的人,朋友较



多,也比较不会有人际问题,对他有敌意的人,最后都成了他的朋友;有刺猬人际性格的人则相反,朋友越来越少,因为人人都怕惹他!

所以,做乌龟好过做刺猬!

## 思 维

在人际关系上,你是乌龟还是刺猬?

乌龟和刺猬还有哪些特色是这篇文章没有提到的?

如何切实做好一只乌龟?请举出10种以上的方法。



## ◎ 宁拜人为师，勿好为人师 ◎

若你“好为人师”，就犯了人性丛林里的一个忌讳——侵犯了人性中的“自我”！

### 故 事

孔子说：“三人行，必有我师。”这句话非常实在，因为人各有所长，智慧也各有高低，因此人应在人群中寻找可以启发自己智慧的人。对自我成长而言，孔子的这句话是相当有价值的。

### 解 读

在人性丛林里，孔子的这句话一样适用。也就是说，在人群中，你以别人为师，除了可增进自己的成长之外，也可以满足对方的优越感及虚荣心，很多老师一教就是一辈子，多多少少也有这种被满足的心理。

不过，在人性丛林里，“好为人师”却不是件好事。

在这里的“好为人师”指的不是“喜欢当老师”，而是指喜欢指点、纠正别人。

有一种人，喜欢在工作上指出别人的错误，并“贡献”自己的意见，也喜欢在言语上指正别人的缺点，例如交友方式啦、衣服发型啦、教育子女的方法啦……



这种人有的纯粹是一片善心，对旁人的错误无法袖手旁观；有的则是自以为是，认为别人观念有问题，只有他的观念才是对的。

不管基于什么心态，也不管你的意见是对是错，是好是坏，一旦你主动提出来，你就犯了人性丛林里的忌讳——侵犯了人性里的“自我”！

你要知道，每个人都在努力建立一个坚固的自我，以掌握对自己心灵的自主权，并经由外在的行为来检验自我强固的程度。你若不了解此点而去揭露他的错误，他会明显地感受到他的自我受到你的侵犯，有可能不但不接受你的好意，反而还采取不友善的态度。尤其在工作方面，你的热心，根本就是在否定他的智慧与能力，甚至他还会认为你是在和他抢功劳，总之，他是不大领情的。

所以，“好为人师”是人际关系的障碍。如果你非要“为人师”不可，则必须建立在几个基础上才行：

——两人关系密切。你基于“义”而提出，他有可能会接受你的意见，但不接受的可能性也相当高，这是人性，没什么道理好说。

——你在他心目中够分量。所谓“人微言轻”，如果他一向敬重你，那么他有可能接受你的意见，但表面听从，私下不理的可能性也很高。如果分量不足，那就别自讨没趣。

——你是他的长辈或上司。基于伦理及利害关系，



他有可能会接受你的意见,但,也不尽然……

总而言之,人都有排他性,也有“虽然知道不对也要做下去”的自我毁灭意识,这是他个人的选择。因此,与其“好为人师”招惹麻烦,不如“拜人为师”求自己成长;别人的事,管那么多干吗!除非他自己来“请教”你,但该说多少,还是要有些斟酌的

## 思 维

你喜欢“指点”人家吗?

被人指点时,你的感受如何?



## ◎ 有“礼”走遍天下 ◎

无“礼”，则“有理”会变“无理”；有“礼”，  
则“无理”也会变“有理”。

### 解 读

一般人常说“有理走遍天下”，意思是，只要你站在“理”字边，便可以在人性丛林中畅行无阻。

真的是这样子吗？

以人性丛林的法则来看，“有理走遍天下”这句话只对了一部分，并不全然正确。

首先来看“理”这个字。

依照一般的认知，“理”指的就是“道理”，而“道理”又分为主观的“道理”和客观的“道理”。

所谓主观的道理是指自己认定的标准，和客观的事实以及旁人的标准无关，而主观的道理有正确的，也有不正确的。正确的道理人家当然能予以尊重，或加以接受，如此你当然可以“走遍天下”。但不正确的道理，很显然就会对自己造成阻碍了，因为别人不可能尊重、接受你的道理，你虽然自认有“理”，可是在别人眼中，却是个顽固、蛮横不讲理的人，这样当然不可能“走遍天下”，连出门都难呢！



至于客观的道理,这是众所周知、普遍接受的,符合了道德、法律、公义的标准。可是有了这种“理”,也并一定能“走遍天下”,因为有这种“理”的人,一般都具有君子的正直风格,而正直却是不太适合在人性丛林里存在的东西。因为你有“理”,便显得有些人无“理”!尤其当你的“理”与别人的“理”发生冲突时,对方为了自己的“理”,不见得就会接受你的“理”,如硬要让你的“理”通行,便不免发生伤害,于是人际关系上便会出现阻碍,有些路便走不通了!这是正直君子的悲哀,也是人性丛林里的法则。

因此,有“理”固有“走”的便利,但却不一定能“走遍天下”,你看,许多拥有权势利益者,哪一个是有“理”?

事实上,真的可以让人“走遍天下”的还在于“礼”。“理”是刚的,但“礼”却是柔的。

“礼”就是礼貌,更确切地说,应是包含着客气、谦卑的对别人的尊重。

人都有自我,也都先想到“我”,这是人性丛林的法则,而你的“礼”,基本上就满足了对方的自我,他感受到你对他的“尊重”,不管你有理无理,路就为你开了!这是一种很奇妙的人性现象,很不可思议,但却是事实!

此外,“礼”是一种和平的、内敛的动作,不会激起对方的防卫意识,因此你的路便出现了很大的回旋空



间,而且别人永远不会把你当成敌人,这是“有理”的人所无法做到的。所以,很多办不通的事,有了“礼”就通了!

成就越高的人,越是有礼,当然他们也都有“理”,不过,他们都把“理”藏在“礼”里面,或是跟在“礼”的后面!

### 思 维

天底下有多少“理”存在?请说说你的看法。

你曾有理直气壮但却遭遇挫折的经验吗?



## ③ 嫉恶如仇,与人结仇 ③

嫉恶如仇的人,“坏人”不敢靠近他,连“好人”也会离他远远的。

### 解 读

就像阳光照进丛林里,有明亮的地方,也有阴暗的地方,人性丛林也有明亮的地方和阴暗的地方。

人性丛林里的明亮处就是“善”,阴暗处就是“恶”。在自然界里,阳与阴恒常存在,在人性丛林,善与恶也恒常并存。因此不管你本性是善或恶,在人性丛林里,你必定要面对“恶”的存在,这是人们无可逃避的现实。

对于“恶”,有人所持的态度是“嫉恶如仇”,不仅与“恶”势不两立,甚至必欲去之而后快。因为有这种人的存在,所以社会上的善与恶,才能维持一个基本的平衡。

不过,嫉恶如仇在人性丛林里却常使人处于不利的地位,成为求生存时的一种负担,主要原因如下:

嫉恶如仇的人的“正气”固然令人敬畏,但也会让偶尔也做一两件小“亏心事”的人感到不安,不敢和他打照面;至于真的做了“恶”事的,更会与他为敌,同时为了自卫,还会想办法策动其他人来围堵他,甚至消灭



他！因此，嫉恶如仇的人很容易造成人际关系上的紧张。事实上，绝大多数人都是善恶俱存的，不可能绝对的圣洁，而有时做做“小恶”，在人性上也是合乎“卫生”的。嫉恶如仇的人若太认真，会使自己的人际圈子越缩越小，到处都是敌人。

因此，“嫉恶如仇”固然是一种“美德”，但在人性丛林里，它并不是一种务实的态度。除非你是个绝对的强者，不必和别人形成“共生”的关系，否则“嫉恶如仇”，免不了会和很多人结仇，变成条条是路、却路路不通。

比较好的态度是，自己可以不为“恶”，对“大恶”可以不认同，也可以在适当时机及有力量时参与“讨伐”；但对“小恶”，最好抱持着“包涵”的态度！也就是说，知道它的存在，也容忍它的存在！要知道，你的“正义”是不可能完全根绝人性丛林里所有的“恶”的，那么你又何必冒着与人结仇、阻挡自己去路的风险，去和“小恶”对立呢？

尤其你应考虑到，你的条件、你的力量够“嫉恶如仇”吗？

如果力量不够，那么让有力量的人去对付吧！因为“大恶”者固然不好应付，为“小恶”者如果良心泯灭，也会聚纳邪恶的力量，对你展开报复的。

也许你会说，这样子不是很乡愿，很没有原则吗？

是有这种感觉！

但你要自问一句，在人性丛林里，实实在在的“生



存”重要、还是缺乏力量的“正义”重要？

## 思 维

你嫉恶如仇吗？如果是，请举例说明。

碰到不平的事你要如何处理？

你的“嫉恶如仇”受到赞赏吗？



## ◎ 遇强示弱,遇弱示强 ◎

人不太容易改变自身的强或弱,但却可以以示强或示弱的方式来为自己争取有利的位置。

### 解 读

丛林里的生态圈似乎是天定的,强与弱,谁都不可能去改变。但人类社会却不同,人类固然也有先天的强与弱以及后天的强与弱,但因为人类有智慧,可以通过学习及经验的累积,在人性丛林里巧妙地获得生存的机会,并进而为自己争取较丰沛的利益。

有一个法则值得在人性丛林里进出行走时参考,那就是——遇强则示弱,遇弱则示强!

人不太容易去改变自身的强或弱,但却可以以示强或示弱的方式,为自己争取有利的位置。

“遇强则示弱”的意思是:如果你碰到的是个有实力的强者,而且他的实力明显高过于你,那么你不必为了面子或意气而与他争强;因为一旦硬碰硬,固然也有可能摧折对方,但毁了自己的可能性却也很高,因此不妨示弱,好化解对方的戒心。

恃强凌弱,胜之不武,大部分的强者是不做的。但



也有一些富侵略性格的“强者”有欺负“弱者”的习惯，因此示弱也有让对方摸不清你虚实、降低对方攻击有效性的作用。一旦他攻击失效，他便有可能收手，而你则获得了生存的空间，并逆转两者态势，他再也不敢随便动你了！至于要不要反击，你要慎重考虑，因为反击时你也会有所损伤，这个利害是要加以评估的，何况还不一定可击败对方。须谨记，“存在”才是主要目的呀！

“遇弱则示强”的意思是：如果你碰到的是实力较你弱的对手，那么就要显露你比他“强”的一面。这并不是为了让他来顺从你，或满足自己的虚荣心或优越感，而是弱者普遍有一种心态：不甘愿一直做弱者，因此他会在周遭寻找对手，好证明他也是一个“强者”。你若在弱者面前也示弱，正好引来对方的杀机，徒增不必要的麻烦与损失。示强则可使弱者望而生畏，知难而退。所以，这里的示强是防卫性的，而不是侵略性的，而侵略也必为你带来损失，若判断错误，碰上一个“遇强示弱”的对手，那你不是会很惨吗？

人性丛林里没有绝对的强与弱，只有相对的强与弱；也没有永远的强与弱，只有一时的强与弱。因此强者与弱者，最好维持一种平衡、均势，国与国之间不易做到此点，但人与人之间却不难做到，只要你愿意，也不论你是弱者或强者，“遇强示弱，遇弱示强”只是其中一个方法罢了！



## 思 维

在人性丛林里,你如何调整你的强弱条件?

请写下你的强弱,哪里强? 哪里弱?

曾有人针对你的弱点欺负你吗?



## ◎ 想出头,就不要强出头 ◎

不强出头,自然可以降低损伤,和周围环境维持和谐的关系。

### 解 读

每个人在社会上碌碌奔走,都希望有一天能够“出头”,可是老祖先有一句话说:“烦恼皆因强出头。”这句话可说是人性丛林的经验之谈。

首先,人想“出头”是天经地义之事,不想“出头”的若不是淡泊明志,大概就是白痴了;在自我压力、环境压力之下,要逃出“出头”的自我要求是很难的。

那么为何又说“烦恼皆因强出头”?

这得从“强”这个字说起。“强”在这里有两个意思:

第一个意思是“勉强”,也就是说,自己的能力还不够,却勉强去做某些事。固然勉强去做也有可能获得意外的成功,但这种可能性不高,通常的结果是:做失败了,折损了自己的壮志,也惹来一些嘲笑。“失败为成功之母”不是没有道理,可是在别人眼中,你的失败却是“能力不足”、“自不量力”的同义词。在由别人分配机会的环境里,“失败”是一种致命伤,而且还会成为烙印,跟着你一辈子,这是人性丛林里的现实,也是“强出头”



的烦恼

第二个意思是“强力”，也就是说，自己虽然有足够的能力，可是客观环境却还未成熟。所谓“客观环境”是指“大势”和“人势”，“大势”是大环境的条件，“人势”是周遭人对你支持的程度。“大势”如果不合，以本身的能力强行“出头”，不无成功机会，但会多花很多力气；“人势”若无，想强行“出头”，必会遭到别人的打压排挤，也会伤害到别人，种下仇恨的种子，冤冤相报，没完没了。这就是“强出头”的烦恼。

所以，想“出头”，就不要“强出头”。谨记两点：

——本身能力不足时，就不要强出头。

——“大势”不佳，“人势”不足时，就不要强出头。

不强出头，自然可以降低损伤，可以和旁人维持和谐的关系，也可以透过冷静的观察，掌握大环境的脉动，等各方面条件皆已成熟，自然便可“出头”！

其实，人只要有能力，又能与他人维持良好的关系，别人自然乐意拱他“出头”。因为拱他“出头”，一可做人情“投资”，享受他“出头”后的人情回馈；二可使自己的生存圈单纯化，免得和他长期相处，感受到他各种条件的压力。这个分析是绝对合乎人性丛林法则的。

## 思维

- 如果你想出头，你要用什么方法？
- 如要强出头，你要怎么做？



## ◎ 场面话——可说不可信 ◎

“场面话”不是罪恶，也不是欺骗，而是一种“必要”，但千万不可把场面话当真。

### 故 事

某甲在一公家单位服务，十几年没有升迁，于是透过朋友牵线，拜访一位经管调动的单位主管，希望能调到别的单位，因为他知道那个单位有一个空缺，而且他也符合资格。

那位主管表现得非常热络，并且当面应允，拍胸脯说：“没问题！”

某甲高高兴兴地回去等消息，谁知半个月、一个月、两个月过去，一点消息也没有。打电话去，不是不在就是“正在开会”；问朋友，朋友告诉他，那个位子已经有人捷足先登了。他很气愤地问朋友：“那他又为什么对我拍胸脯说没有问题？”他的朋友也不知如何回答才好。

### 解 读

这件事的真相是：那位主管说了“场面话”，而某甲相信了他的“场面话”！



“场面话”是人性丛林里的现象之一，而说“场面话”也是一种生存智慧，在人性丛林里进出过一段时日的人都懂得说，也习惯说。这不是罪恶，也不是欺骗，而是一种“必要”。

一般来说，“场面话”有以下几种：

——当面称赞人的话。诸如称赞你的小孩可爱聪明，称赞你的衣服大方漂亮，称赞你教子有方……这种场面话有的说的是实情，有的则与事实有相当的差距。听起来、说起来虽然恶心，但只要不太离谱，听的人十之八九都会感到高兴，而且旁人越多他越高兴。

——当面答应人的话。诸如“我全力帮忙”、“有什么问题尽管来找我”等。说这种话有时是不说不行，因为对方运用人情压力，若当面拒绝，场面会很难堪，而且会马上得罪一个人。若对方缠着不肯走，那更是麻烦，所以用“场面话”先打发，能帮忙就帮忙，帮不上忙或不愿意帮忙再找理由。总之，有“缓兵计”的作用。

所以，“场面话”想不说都不行，因为不说会对你的的人际关系多有影响。

不过，千万别相信“场面话”。

对于称赞或恭维的“场面话”，你要保持你的冷静和客观，千万别因别人两句话就乐昏了头，因为那会影响你的自我评价。冷静下来，反而可看出对方的用心如何。

对于拍胸脯答应的“场面话”，你只能保留态度，以



兔希望越大,失望也越大;只能“姑且信之”,因为人情的变化无法预测,你既测不出他的真心,只好抱持最坏的打算。要知道对方说的是不是场面话也不难,事后求证几次,如果对方言辞闪烁、虚与委蛇,或避不见面、避谈主题,那么对方说的就真的是“场面话”了!所以对这种“场面话”,也要有清醒的头脑,否则可能会坏了大事。

## 思 维

什么样的话是场面话?请再举一些例子。

你会说场面话吗?你曾误信别人的场面话吗?



## ◎ “一见如故”时就“保持距离” ◎

“一见如故”固然是幸运,但有时却也是“不幸”的开始。

### 解 读

“一见如故”是很多初见面的人习惯使用的一句话,意思是:虽然是初见面,可是彼此的感觉就好像已经认识很久了那般。

的确是有“一见如故”的情形发生,这是很难用科学来解释的现象,只能说这彼此“一见如故”的人上辈子有过约定或交往了!

能碰到“一见如故”的人是人生中的一种幸运,因为彼此可以少掉“试探”这个过程,而直接进到“交心”的层次。可是以人性丛林里的经验来看,“一见如故”固然是“幸运”,但有时却也是“不幸”的开始。

在人性丛林里,人会呈现他的多面性,在不同的时空,善与恶会因不同的刺激而以不同的面貌出现。也就是说,本性属“恶”的人,在某些状况之下也会出现“善”的一面;本性属“善”的人,也会因为某些状况的引动、催化而出现“恶”的作为。而何时何地出现“善”与“恶”,甚至人自己也无法预测及掌握。例如,一辈子循规蹈矩



的正人君子有可能因为一时缺钱而忽然浮现恶念,这是他过去所无法想像的事,但就是发生了,连他自己都感到不解。

因此之故,当一个人和你初见面,并且热情地说和你“一见如故”时,你可以不必拒绝他的热情,甚至也可回他一句“一见如故!”但你一定要理性地看待这句话,思索这句话的真正意义,因为这可能纯粹是一句客套话,也有可能是一颗裹上糖衣的毒药——他是要用温情来拉近和你的距离,好从你的身上获得某些利益。如果这是一句客套话,你的热切响应不但无法对对方产生效用,自己也会因为对方随之而来的冷淡而“受伤”;还有可能暴露了自己,反给有心人以可乘之机;而最有可能的是,你把对方吓跑了!如果对方真的另有所图,你的热切响应,正好自投罗网,结果也就不用多说了。

因此,当你听到“一见如故”这句话时,你应该:

——想想自己有没有因为这句话而兴奋、感动?如果有,那么就赶快浇熄、扑灭这些兴奋和感动,以免自作多情或自投罗网。

——如果对方的“一见如故”还有后续动作,你应该与之保持一种善意的距离。保持距离的目的是在检验对方用心的真伪,以免自己受伤。

——如果对方和你彼此都“一见如故”,这是最危险的状况。你应该立刻向后退,以免引火自焚,或因太



过接近而彼此伤害,葬送有可能好好发展的友情。如果“一见如故”只是对方一相情愿,“话不投机半句多”,就不必花心思在这上面了!

当然,如果双方“一见如故”,也都理智地“各取所需”,那就另当别论了!

不过,有些人不说“一见如故”,却直接用行动表示,这种人你也应该和他保持距离。

你最应该提防的是,“一见如故”中,有心者常会掺杂很多奉承、拍马的语言,这很容易迷乱一个人的判断,也最难抗拒!因此,当听到这类话语时,你就要提高警觉了!

## · 思维

曾有人对你说过“一见如故”吗?当时的情境如何?你如何应对?



## ◎ 变脸如翻书,好处多 ◎

“变脸如翻书”也是一种圆融的处世姿态,否则不易和人相处。

### 故 事

几年前我去拜访一位做大生意的朋友,深深地领受了他“变脸”的功夫。

那天我去他办公室的会客室等他,隐约听到他在电话里怒声和别人争吵,我心想,来得真不是时候!

过了一会儿,他出来了,竟然满脸笑容,看不出任何刚刚和人争吵的痕迹。坐不到5分钟,有员工进来问他事情,他立刻摆上一张严肃的脸,连声调都充满了权威。

### 解 读

离开他的办公室,我不禁想着,他用笑脸接待我,当我离开后,他会换上哪一张脸?而他用来接待我的笑脸是真的笑脸,还是根本是皮笑肉不笑的笑脸?

不管如何,我还是认为他的变脸功夫有其必要性。试想,如果他用刚刚和人吵架的怒脸来接待我,话说得下去吗?没弄好,我也要和他吵架呢!而他若老是和颜



悦色,恐怕员工也会失去对他的敬畏吧!

世俗来看,这样子“变脸如翻书”有点让人觉得不可捉摸,缺乏一种真诚;但务实地看,这样子随环境的变化而变脸,不也是一种圆融的处世姿态?在复杂的商业社会里,若无变脸的功夫,怎能跟许多不同的人相处呢?

总结起来,拥有变脸的功夫,在人性丛林里有如下的好处:

——避免别人误读你的情绪,造成人际的反效果。例如,若把刚刚跟人吵架的怒容拿来面对客户,客户如果不了解,会误认为你对他的来访不耐烦,你若无恰当的解释,恐怕对方两下就告辞了!同样,在该严肃的场合严肃,在该轻松的地方轻松,也都不是正确的做法,因为这会让别人误解你。

——隐藏自己的私密。你的情绪如果老是写在脸上,喜怒毫无掩饰,别人一看就知道你刚刚发生了什么事,有心人只要用话一套,你就可能把事情原委说了出来,这在人性丛林里是比较犯忌的。这种人说好听是率真如赤子,说难听一点是对情绪秘密缺乏把关力,将给别人“办事不牢靠”的印象。

具有变脸功夫固然重要,但要学到这功夫并不容易。因为喜怒哀乐这种情绪都是难以掩饰的,有些人可以做到该哭就哭、该怒则怒,这种变脸可说已出神入化。



如果你做不到，我想能做到以下的程度也就可以了：随时把哭脸、怒脸转变成笑脸，以笑脸来面对外面的世界。

你要了解，无论你有多哀伤多愤怒，除非你的至亲好友，否则不会有人对你的哭脸、怒脸有兴趣，并进一步表示关怀，更不可能倾听你的哀伤或是愤怒。你若不知此点，不但会造成现场极大的压力，也会留给对方极坏的印象，因而下意识地看轻你。

## 思 维

- ※ 你是个善于变脸者吗？变脸的过程有挣扎或痛苦吗？
- 你如何看待一个善于变脸者？
- 哪种脸变哪种脸最难？



## ◎ 把喜怒哀乐放在口袋里 ◎

喜怒哀乐表达失当，有时会招来无端之祸。

### 故 事

一听到别人奉承就面有喜色的人，有心者便会以奉承来向他接近，向他要求，甚至向他进行“软性”的勒索。一听到某类言语，或碰到某种类型的人就发怒的人，有心者便会故意制造这样的言语，指使这种类型的人来激怒你，让你在盛怒之下丧失理性，失去风度。一听到某类悲惨的事，或自己遭到什么委屈，就哀感满胸，甚至伤心落泪的人，有心者了解你内心的脆弱面，便会以种种手段来博取你的同情心，或是故意打击你情感的脆弱处，以达到他的目的。一个易因某事就“乐不可支”的人，有心者便可能提供可“乐”之事，好迷惑他，以遂行其意图……

### 解 说

喜怒哀乐是人的基本情绪，这世界上应该没有那种“心境一如止水”，没有喜怒哀乐的人吧！

没有喜怒哀乐，这种人其实蛮可怕的，因为你不知



道他对某件事的反应、对某个人的观感，让人面对他时，有不知如何应对的慌乱。

其实，没有喜怒哀乐的人并不存在，他们只是不把喜怒哀乐表现在脸上罢了！而在人性丛林里，这一点是很重要的。所以，要把喜怒哀乐藏在口袋里，别轻易拿出来给别人看。

为什么这么说呢？

在人性丛林里，人为了生存，会采取各种方法来结纳力量、分享利益、打击对手。而任何人，只要在社会上做过一段时间的事，便多多少少练就察言观色的本事，他们会根据你的喜怒哀乐来调整和你相处的方式，并进而顺着你的喜怒哀乐来为自己谋取利益，这原无可厚非，本来就是要这样子的嘛！可是“谋取利益”的另一面，有时却是对你的伤害，就算不是伤害，你也在不知不觉中，意志受到了别人的掌控。

说起来，似乎世人没有一个可靠，而人生也充满痛苦，诚然，连喜怒哀乐都不能自由表达，这种人生没太大意思。不过，若因喜怒哀乐表达失当而招来无妄之祸，那人生不是更没意思？因此，人没有必要做一个喜怒哀乐见不着痕迹的人，但何妨——把喜怒哀乐放在口袋里？

这样子做的目的有：

——把喜怒哀乐由情绪中抽离，你便可以理性、冷静地看待它，思索它对你的意义，并进而训练自己对喜



怒哀乐的控制，做到该喜则喜，不该喜则绝不喜的地步。

——把喜怒哀乐放在口袋里就是不随便表现这些情绪，以免被人窥破弱点，予人以可乘之机。

要这样子做很难，但如果想到人性丛林里的险恶，就不觉得难了！

## 思 维

你如何处理你的喜怒哀乐？

喜怒哀乐中，哪一种情绪你表现得最强烈？



## ◎ 做好人,但不可做滥好人 ◎

“滥好人”只能在家里做,在人性丛林里,  
“滥好人”是不值钱的。

### 解 读

“好人”是人性丛林里的“珍稀动物”,因此大家都喜欢“好人”,也欢迎“好人”! 因为“好人”不具侵略性,不会伤害别人,甚至有时还会为了别人而让自己吃亏! 这种“好人”岂止是“好”,简直是“伟大”了!

那么做“好人”到底好还是不好呢?

事实上,做“好人”或做“坏人”,是由性格决定,而不是由意志决定。换句话说,有人“性本善”,有人“性本恶”,而受教育及后天生长环境的影响,“性本善”的人有时也会呈现“恶”的一面,而“性本恶”的人有时也会不那么“恶”! 性格形成的障碍和弱点,并不是想改变就可以改变,因此做“好人”好或不好的这个问题,只能这样子回答:

做“好人”是性格决定的,想不做都不行;而且做“好人”也有其人际关系上的价值,因此,做好人是值得肯定的,但——不能做“滥好人”!

所谓“滥好人”就是没有原则、没有主见、不能坚持



的“好人”。这种人不知是性格因素,还是有意以“好”去讨别人的欢喜,反正是有求必应,也不管该不该;有时也想坚持,可是别人声音一大,马上就软化下来;因为缺乏原则与坚持,导致是非难分,当事情不能解决的时候,便“牺牲”自己来“成全”大家;有时也想“坏”一点,可是离“坏”还有一大段距离,自己就开始自责,检讨自己这样做是不是不应该……

这种“滥好人”得到的效应和“好人”不同,因为真正的“好人”有原则,所以别人在颂赞这“好人”的“好”时,还带着几分尊敬甚至“畏惧”。但“滥好人”则不然,他在人际关系上的效应是“不能担大任”的风评,而且别人因为深知他的弱点,甚至会设计他、陷害他,得寸近尺,予取予求,反正他不会反抗,不会拒绝嘛!于是所有人都得到了好处,惟独这个滥好人一点好处都没有!

因此,在人性丛林里,做“滥好人”实在不宜。那么,有“滥好人”性格的人该怎么办?

前面说过,人的行为是性格决定的,因此“滥好人”也只能做以下的心理建设:

- 了解做“滥好人”的苦果。
- 了解“拒绝”和“坚持”并不一定会得罪别人,反而还能保护自己。
- 学习“拒绝”和“坚持”。
- 如果自己跳脱不出性格的限制,可请旁人不时暗示你、鼓励你,以强化你不做“滥好人”的动机和决



心。

总而言之，“滥好人”只能在家里做，在人性丛林里，“滥好人”是不值钱的。

## 思 维

请用你的标准为“好人”与“滥好人”下个和这篇文章不同的定义。

你是好人还是滥好人？



## ◎ 见人说人话,见鬼说鬼话 ◎

人话鬼话都能说,条条大路通罗马。

### · 解 读

“见人说人话,见鬼说鬼话”这句话,一般是用来批评别人油滑、投机、不诚恳的,可以说是一句骂人的坏话。

老狐狸要你重新看待这句话。

“见人说人话”,就可以和“人”沟通。

“见鬼说鬼话”,就可以和“鬼”沟通。

见人说鬼话,见鬼说人话,那么就不通了。

所以,“见人说人话,见鬼说鬼话”是“沟通”的秘诀,也是和人相处、交朋友、给人好印象、了解对方的秘诀;这是一种技巧、一种艺术,哪是油滑、投机、不诚恳呢?

这句话也就是说:和对方交谈时,应尽量使用对方能够认同的语言,并说对方熟悉、关心的话题!

比如说,和广东人说话,最好用粤语,和客家人说话,最好用客家话……说得不地道没关系,只要你说了,便能获得他们对你的认同。在话题方面,比如你和有小孩的女性说话,可说说孩子教育和柴米油盐酱醋



茶；和贸易公司职员说话，可说说景气问题……说得不深入没关系，只要你开口了，他们便会不由自主地告诉你很多关于他自己和工作上的事情；如果你还善于引导，他恐怕连心事都要掏出来了。

“见人说人话，见鬼说鬼话”在人际关系上是很有用的一招，它的厉害在于抓住了人们常以自我为中心的弱点，在言语上让对方的自我获得满足，对方的防卫意识便会松弛下来，并且把你对他的客套、亲切，当成你对他的关心，进而对你产生好感。结果是，你了解他已有三四分，他对你却还一无所知呢！

“见人说人话，见鬼说鬼话”虽不一定会和对方建立亲密的关系，但绝对是接近对方、和对方建立初步关系的好方法，如果你能这么做，那么保证你受益无穷。

不过，“人话、鬼话”是需要学习训练的，也就是说，你要：

——训练自己和人交往时，多谈“您”，而少谈“我”。如果你喜欢谈“我”，那么你就很容易把别人对你的客套当成关心。

——多了解各种行业的特色和动态，学习不同族群的语言。了解多了，自然能够“见人说人话，见鬼说鬼话”，什么人都可以交往了！

所以老狐狸说：“人话鬼话都能说，条条大路通罗马。”



## 思 维

你善于沟通吗？如果是，你用什么方法？

你的语言的广度与多样性如何？

你是个勤于吸收各种不同知识的人吗？



## ◎ 求胜不如求败 ◎

在竞技场上要求胜,但在人性丛林里,事事求胜的人却是愚者。

### 故 事

“胜利”是绝大多数人一生追求的目标,可是在人性丛林里,事事求胜,却不一定是好事,有时候,“求胜”反而是“失败”的前奏呢!

有一部电影的部分情节是这样的:

男主角为了查案,想办法进入某一帮会,该帮会的规矩是:欲加入者,必须接受该帮会3名“高手”的挑战。结果男主角先后“摆平”了前两位“高手”,最后碰上帮主,两人在经过十数回合的交手后,男主角俯首认输。女主角知道男主角功夫高强,对他的认输大惑不解。男主角回答说,如果他打败那位帮主,自己就要取而代之,成为帮主。可是当帮主不是他所愿,也无助于查明案情:何况他也不一定能带得动这些人;为了收服这些人的心,还得花很多心思,这对查案无益。因此他不求胜,反而故意求败,给了那位帮主及全体“弟兄”面子。自己因为坐上了第二把交椅,接近权力核心,反而更容易了解案情的来龙去脉!



## 解 读

这虽然是部电影，可是情节却相当合乎人性丛林里的法则，也就是：你的胜利是别人的失败。失败者的心情极端复杂，他可能真正臣服认输，但也有可能在心底埋下一粒复仇的种子，若卷土重来，两人光明正大再度对决则无大碍，怕就怕他在背后射冷箭。此外，胜利也会为你带来很多人际关系上的变化及负担，或许，这也算是为胜利所付出的代价吧！

所以，不必事事求胜，竞技场上不求胜是蠢种，但在人性丛林里，事事求胜的人却是愚者。然而也不是说凡事都要做个失败者，而是你要考虑：

- 这个“胜利”对我的价值及意义如何？
- 为了这个“胜利”，我将付出什么样的代价？
- 打败对方，将产生怎样的人际效应？
- “失败”和“胜利”相比，何者价值大？

有了这些思考，该求胜就求胜，并且也要有承担求胜之后所发生的种种后遗症；如果没必要求胜，那么就求败吧。不过，求败也要有一些技巧——不可不战而败，那会引起对方的不满与怀疑，反而对你不利。你必须“假装”拼命，然后再“狼狈”地落败，否则想要求败都求不得！

求败还有一个好处，那就是可以隐藏实力，别人永远搞不清楚你到底有多少斤两，而这就是你在必要时



求胜的最好本钱！

事事都胜，容易引起别人的嫉妒，有时反而会影响你追求大胜利，所以宁可小事求败，大事才求胜！

### 思 维

在什么样的状况下应求胜或求败？

你是个凡事求胜的人吗？

事事求胜有什么坏处？



## ◎ 多听少说常点头 ◎

多听少说常点头是顺着客观环境，避免突出自己，以降低别人对你的可能伤害。

### 故 事

一位少年只身离家，要到外面打天下，临行前，他的父亲告诉他：“多听少说常点头！”

这位父亲真是尝过人生滋味的人，“多听少说常点头”，真是一粒金丹啊！

### 解 读

事实上，这句话相当浅白，不用解释也懂，但为何要如此做，可不是人人能懂。以下老狐狸就简单——说明。

“多听”，就是多听别人说。听别人的做事经验，听别人的人际恩怨，听别人话语透露出来的有关周遭环境的讯息……你多听，别人就会因为你“多听”而多说，他说得越多，你知道得越多！

“少说”，能多听，自然就会少说。少说不但可以“导引”对方多说，还可以避免流露自己的内心秘密，更可以避免说错话，得罪别人。少说，你就成为一个冷静的旁观者，一切的一切，都在你的掌握之中。



“常点头”，这并不是要你做个没有主见的应声虫，而是避免在群体中成为别人眼里“不合时宜”的人。也就是说，听别人说话时，多点头，表示你的专注和附和，如果有不同意见，也要先点头再提出。无关紧要的事，不必坚持己见，多点头附和，并且行动配合。这样子，人人会当你是好朋友，你就没有走不通的道路。

“多听少说常点头”的原理就在于顺着客观环境，避免突出自己，为的就是降低别人对你的可能伤害。

“多听少说常点头”这个原则适合于人一生中任何一个阶段。初出社会“多听少说常点头”是学习；中年时期，事业呈现往上的态势，“多听少说常点头”则可减少阻力；到了老年，事实上，老年人还有什么好说的呢？不如缄默养气，并且多“点头”，鼓励年轻人，否则就无法获得别人的敬重，成为人人讨厌的老贼了。

要“多听少说常点头”并不容易，其实这并不抵触自己的原则，这是一种处世的柔软。柔软才不易断，才能持久，能持久，才能存在呀！

## 思 维

你是个好说者还是个善于倾听者？

当别人滔滔不绝时，你如何表达你的想法？

多听少说常点头，会不会因此被当成无主见、没见识？

面对一个少说又不时点头的人，你要如何应对？



## ◎ 给人好处要给得恰到好处 ◎

给人好处时要记住，不轻给、不滥给、不吝给！

### 故 事

刘邦还在打天下的时候，有次遭围困，便驰函叫韩信来救，韩信复函要求刘邦封他为“假王”，以方便调兵遣将。刘邦被韩信“要挟”得不愉快，正要发作，张良踩他一脚，刘邦立刻说：“男子汉大丈夫，要做就做真王，做什么假王？”于是立刻封韩信为王，派人驰送印信，调兵前来解围！

### 解 读

每个人都会有“给人好处”的经验，而也惟有给人好处，才能从别人身上也得到一些“好处”！如果从不给人好处，那么这个人不会有太大的成就。

不过，给人好处还是有一些学问的，别以为“给”这个动作很容易，老狐狸认为，给得不恰当，不但对方不会感激你，有时还会怨你呢！你白白损失“好处”，又招人怨，天底下再也没有什么事比这更冤的了。

所以，要给人好处，就要给得“恰到好处”，也就是



说：不轻给、不滥给、不吝给！

所谓“不轻给”就是“不轻易给对方”，总是要让对方为这“好处”吃一些苦头，花一些心力，让他在“付出”之后才“得到”，这样子他才会珍惜这“得来不易”的好处。如果你因为身上有太多“好处”而随便给人，或想以“好处”来讨别人欢喜，那么不但他不会珍惜这些“好处”，对你也不会有任何感激之心，反而还会嫌少、嫌不够好，甚至一再向你要求好处。你如不给或给得不如前次好、不如前次多，对方便要怪你、恨你，比你不给他好处还怨得深、恨得厉害呢！不过，“不轻给”也要拿捏分寸，如果你是故意不给，或摆明有意要在“折磨”他之后才给，那么你也很有可能招怨。你要向对方表明你的“好处”其实不如他所想的那么好那么多，要给他也有身不由己的困难，或是还要同他人“研究研究”等等。决定给他好处了，你也要让他知道，你是如何费尽九牛二虎之力才促成这件事。这样子，对方受了你的好处，心里多少也会有压力，对你的感谢，自然不在话下，而且也不会把你当成“傻子”，动不动就来向你开口，这样你给人好处才给得有价值有意义！

“不滥给”顾名思义就是“不乱给”，该给谁、给多少都要有准则，否则会出现和“轻给”一模一样的后遗症，而且还会造成是非不明的结果。

至于“不吝给”，这和“不轻给”、“不滥给”是没有矛盾的。“不吝给”是指应该给、必须给、不得不给时，就要



毫不吝惜地给、慷慨大方地给；不怕给得多，只怕给得少。这种情形包括人家有恩于你时、奖赏有功的属下时、要重用某人时、要收买人心时，以及为情势所迫时。如果你给得少，给得不干脆，那么这“好处”的效果会减很多，甚至还会引起反效果，得不到别人的感谢也就罢了，有时还会招怨！古代有很多皇帝就是因为“吝给”将领好处而吃苦头！而最不吝给的当属刘邦了，刘邦的“给”，给得多漂亮！而项羽之败，其实也就败在“吝给”，可见“好处”能不能给得“恰到好处”，是影响重大的呢！

## 思维

你给过别人好处吗？你为什么给？如何给？效果如何？  
 你曾连续收过别人好处吗？有一天对方突然不给或少给了，你心里怎么想？  
 你曾有给人好处还招怨的经验吗？



## ◎ 装聋作哑,不战而胜 ◎

装聋作哑可避免成为别人的目标,也可避免自己去找人麻烦,好处真是不少!

### 故 事

以下是一则真实的故事。

某机关有一个女孩子,平日只是默默工作,并不多话,和人聊天,总是微微笑着。有一年,机关里来了一个好斗的女孩子,很多同事在她主动发起的攻击之下,不是辞职就是请调。最后,矛头终于指向了这个女孩子。某日,这位好斗的女孩子抓到了那位一贯沉默的女孩子的把柄,立刻点燃火药,劈里啪啦一阵,谁知那位女孩只是默默笑着,一句话也没说,只偶尔问一句:“啊?”最后,好斗的那个主动鸣金收兵,但也已气得满脸通红,一句话也说不出来。过了半年,这位好斗的女孩子也自请他调。

你一定会说,那个沉默的女孩子“修养”实在太好了,其实不是这样,而是那位女孩子听力不大好,虽然理解别人的话不至有困难,但总是要慢半拍,而当她仔细聆听你的话语并思索你话语的意思时,脸上会出现无辜、茫然的表情。你对她发作那么久,那么卖力,她回



你的却是这种表情和“啊？”的不解声，难怪要斗不下去，只好鸣金收兵了。

## 解读

这个故事说明了一个事实：“沉默”的吸纳力量是何其的大，面对沉默，所有的语言力量都消失了！

老狐狸常说，只要有人的地方，就会有斗争。这不是新鲜事，人性丛林本就弱肉强食，和平相处才是怪事呢，因此你要有面对不怀善意的攻击的心理准备。你可以不去攻击对方，但保护自己的“防护网”一定要有。老狐狸的建议是：不如装聋作哑！

聋哑之人是不会和人起争斗的，因为他听不到、说不出，别人也不会找这种人斗，因为斗了也是白斗。不过大部分人都不是聋又不哑，一听到不顺耳的话就会回嘴，其实一回嘴就中了对方的计，不回嘴，他自然就觉得无趣了。他如果还一再挑衅，只会凸显他的好斗与无理取闹罢了，因此面对你的沉默，这种人多半会在几句话之后就仓皇地“且骂且退”，离开现场！如果你还装出一副听不懂的样子，并且发出“啊？”的声音，那么更能让对方败走！

不过，要“作哑”不难，要“装聋”才是不易，因此也要培养对他人的言语“入耳而不入心”的功夫，否则心中一起波澜，要不起来回他一两句是很难的。

学习装聋作哑，除了可以不战而胜之外，也可避免



自己成为别人的目标,而习惯装聋作哑,也可避免自己去找人麻烦,好处真是不少呢!

## 思 维

请说明“装聋作哑,不战而胜”的基本原理。

你能对不平的事装聋作哑到底吗?

你能装聋作哑而心理也平静无波吗?



人 际 〇 没 有 绝 对 的 天 使 和 魔 鬼





## ◎ 给朋友钱,不借朋友钱 ◎

给朋友钱,钱收得回来;借朋友钱,钱收不回来! 若借与给两相为难,不如就狠心拒绝。

### 解 读

如果有个朋友向你开口借钱,你借还是不借?

很多人碰到这个问题都很困扰,因为借他钱,有可能这一笔钱就要不回来了,或是一再拖延,到最后才拿回一小部分。朋友需要才会来借钱嘛,如果时间一到便去催债,好像自己太没人情味,何况也没勇气开口,更怕一开口,就伤了彼此的感情。不借嘛,自己的钱固然是“保住”了,但朋友有难,不出手帮忙,道义上似乎也说不过去,也担心二人的感情恐怕从此要变质了……

借不借人钱,就是这么让人伤脑筋!

当然,也是有“有借有还”,甚至还本金也还利息的朋友。不过说老实话,这种借款行为还是潜藏着危机——如果他一而再再而三地向你借款,表示他的财务有问题,总有一天会连本金也还不出来!

可是,横在而前的人情、感情与道义,怎么办呢?

老狐狸的建议是:给他钱,而不借他钱!

所谓“给他钱”有两个层面的意义:



在心理层面上的意义是：表面上是“借他”，也言明归还期限和利息多少，但在心理上却抱着这笔钱是“一去不回头”的想法，他能还就还、不能还就当做是“给”他的！这种态度很阿Q，但却有很多好处。第一个好处是不会影响两人的感情，你也不会因为对方还不起钱或不还钱而难过；第二个好处是顾到了朋友间有难相助的“道义”；第三个好处是在对方心中播下一粒“恩与义”的种子，这粒种子或许会发芽、茁壮，在他日以“果实”对你做最真诚的回报。

第二个层面的意义是真的“给”他钱。也就是说，他虽然是向你用借的，但你却表明是给他的，是要帮他解决困难的，并不希望他还钱。这样子做也有很多好处。第一个好处是他不大可能再来向你“借钱”，不好意思了嘛！而你也可表示“我已竭尽所能”，将对方开口的数目打折给他，万一对方真的“还”不起钱，或根本不还钱，你则可以降低“损失”。第二、三个好处和前面一段说的一样，兼顾了“情与义”，同时也在对方心中种了一粒“恩与义”的种子，而这“人情”，他总是要担的。

事实上，不管是“借”还是“给”，钱能不能收回来都是个未知数。老狐狸之所以说“给朋友钱，钱收得回来；借朋友钱，钱收不回来”，是基于：钱只要离开你的口袋，就有回不来的可能，因为对方是没有钱才向你开口，所以明知有可能回不来，干脆就不抱希望，免得催债时给双方造成不愉快，自己也难过。



如果“借”或“给”都觉得很难,那么就狠心拒绝吧!

## 思维

你借过钱给朋友吗? 你是爽快地借,还是为难地借?

那些钱要回来了吗?

如果你不想借钱给朋友,你要如何拒绝? 如果借了又如何要回来呢?

金钱和友情那个比较重要?



## ◎ 贴心就好,不必知心 ◎

“知心”不是美德，而是灾祸的种子；朋友、夫妻、兄弟、同事之间，无不如此。

### 故 事

三国时代的杨修非常聪明，很会揣摩曹操的心思。照道理，曹操应说“知我者，杨修也”，可是他却把杨修杀了，因为杨修不时把自己的聪明表现出来，让曹操失去了安全感！

一个人如果心里面在想些什么你都知道，你想他会不会学曹操？

### 解 读

“相交满天下，知心能几人？”这是人们对朋友易交，知己难寻的慨叹。

其实这不是慨叹，这句话所说的毋宁是一种真实，在人性丛林里进出行走时有值得思考之处。

以这句话来看，交朋友以“知心”为最高境界，其实这是做不到的。

家是人类生活的堡垒，有不欲为人窥见的隐私；人的内心也有一个不欲为人知的隐秘堡垒。在这个堡垒



里,他是主人,有无上的权威,一旦这个堡垒被攻破,再也没有隐秘,他便会产生失去隐蔽物,暴露在众人面前,缺乏安全感的慌乱;而为了重建这个堡垒,他会离开攻破他内心堡垒的那个力量,甚至施以报复,消灭那个力量,以保持堡垒的不再被侵犯。

所以,“知心”是不可能的,不但你知不了别人的心,你也不愿别人知你太多的心。而若强欲知心,便会引起对方的抗拒,激活他的自卫系统,这对两个人的关系自然是有负面的影响。

万一你是个灵慧的、很容易知别人之心的人,那么你千万别自以为聪明,向对方表现你的知心术。

对上司、对同事、对朋友,甚至兄弟、夫妻之间也都是如此!“知心”不是美德,而是灾祸的种子呀!

因此,与其“知心”,不如“贴心”!

知不知心是另外一回事,表现出来的须是贴心。

所谓“贴心”,简单地说就是“体贴的心”,一种主动关怀对方的心和被动倾听对方心声的心!这是在感情上和他交流,这么做,对方会感受到一种温暖而不是压迫。如果你对他的心思也有所了解,那么不可表现得太多,也不可表现得太深,而且应针对无关紧要的事来表现,其他的事,装做鲁钝好了。而且,有时候还得在恰当的时刻表现你的鲁钝,也许他会对你的鲁钝不以为然,但对你却是绝对的放心。不过,在态度上仍要表现出和他的“贴心”,否则你和他的关系也会产生变化。



你呢?最好不要要求有“知心”的朋友,因为一旦有人知你的心,你的日子也会难过的。“贴心”就可以了,而这也正是“朋友”的真义。

“知心”不是美德,而是灾祸的种子;朋友、夫妻、兄弟、同事之间,无不如此。

## 思 维

你认为要怎样才是好朋友?

你的“好朋友”多或少?为什么多?为什么少?

你了解你的朋友吗?

你的朋友如果对你大小事都关心,你觉得如何?



## ◎ 一回生，二回半生不熟，三回才全熟 ◎

保持平静、持续的接触，这样子拓展出来的人际关系才是可以信赖的。

### 故事

某甲参加一个社交聚会，交换了一大堆名片，握了无数次手，也搞不清楚谁是谁。

几天后，他接到一个电话，原来是几天前见过面，也交换过名片的“朋友”，因为那位“朋友”名片设计特殊，让他印象深刻，所以记住了他。

这位“朋友”也没什么特别目的，只是和他东聊西聊，好像二人已经很熟的样子。

某甲不大高兴，因为他对那个人没有业务关系，而且也只见了一次面，他就这样子打电话来聊天，让他有被侵犯的感觉。而且，也不知和他聊什么好！

### 解读

在现代社会中，这种情形常会出现，以某甲的这位“朋友”来看，他有可能对某甲印象颇佳，有心和他交朋友，所以主动出击；另外也有可能是为了业务利益而先行铺路。但不管基于什么样的动机，他采取的方式犯了



## 人性丛林的忌讳——操之过急

拓展人际网络是名利场上的必然作为，但在人性丛林里，还是有一些法则必须注意，才能达到预期的效果，而不致弄巧成拙

这个法则就是“一回生，二回半生不熟，三回才全熟”，而不是“一回生，二回熟”！“一回生，二回熟”还太快了些，“一回生，二回半生不熟，三回才全熟”则是渐进的、长期的、对方不知不觉的！

之所以要“一回生，二回半生不熟，三回才全熟”，是因为：

——人都有戒心。这是很自然的丛林反应，一回生，二回就要“熟”，对方对你采取的绝对是关上大门的自卫姿态，甚至认为你居心不良，因而拒绝你的接近。名人、富人或有权势之人，更是如此。

——每个人都有“自我”。你若一回生，二回就要熟，必定会采取积极主动的态度，以求尽快接近对方。也许对方会很快感受到你的热情，而也给你热情的响应，可是大部分人都会有自我受到压迫的感觉，因为他还没准备好和你“熟”，他只是痛苦地应付你罢了，很可能第三次就拒绝和你碰面了。

“一回生，二回熟”的缺点还不只上面提的两点。因为你急于接近对方，所以很容易在不了解对方的情形下，以自己作为话题，好持续两人交谈的热度，这无疑是暴露自己，犯了人性丛林里的大忌，若对方不是善



类,你这动作不是自投罗网吗?

在人性丛林里,的确需要有人同行,但同行伙伴的获得必须花上一段时间。“一回生,二回半生不熟,三回才全熟”正是最高的指导原则。保持平静的、持续的接触,这样拓展出来的人际关系才是可以信赖的。

### 思维

你如何回应初次见面的人对你的热情?

对初次见面就留给你好印象的人,你如何发展后续的交往?

对初次见面的人,你会说很多你自己的事情吗?

人性丛林中的生存智慧。

161



## ◎ 人情变化,有迹可探 ◎

了解人情变化不是为了刺探别人,而是为了了解人我之间关系的变化,使自己处在“主动”的有利态势上。

### 解读

“人性”是看不见的,因此“人性丛林”也是一座看不到的丛林。因为不是实体,所以就没有“阻碍”,理应可以通行无阻,可是事实不然。人性丛林里人情的阴晴风雨变化,比实际丛林的变化还剧烈,只不过这种变化既无声又无像,因此,对人情反应迟钝的,免不了要吃一些亏。所以,身处人性丛林之中,对人情的变化不能不加以注意,如此才能进退有据。

何谓“人情”?简言之就是“人之常情”,“常情”即是喜怒哀乐与好恶。要了解一个人的喜怒哀乐与好恶不难,难的是当这些“人情”产生变化时,你如何得知?老于世故的人不会把人情的变化说出来,也不会摆在脸上。你以为他还是像以前那般,可是真正接触,才发觉不是那么回事;要不就如坠云里雾中,搞不清是怎么回事!这倒也不是老于世故的人喜欢故弄玄虚,而是他们熟知人性丛林的规则,必须站稳自己的立场,先求保护



自己,所以才不得不让他人猜哑谜。

难道“人情变化”就这么难以捉摸?

非也,人情变化是有迹可探的,方法如下:

——先观察。观察其平常的言语及行为,这些资料经大量累积之后,自然可理出对方若干思维模式及行为风格,这是“平常”。当发现对方的言行有了“异常”,如由亲而疏,或由疏而亲,由热而冷,或由冷而热时,用“平常”来检视这“异常”,必可了解“事有蹊跷”!

——接下来要求证,以免判断错误。求证的方法很多,可开门见山,可旁敲侧击,可迂回向第三者进行了解,至于采用何种方法,要看事件的性质、你的目的及你和对方的关系。不过一般来说,开门见山应尽量避免使用,因为你无法测知对方的反应,有时反而会把问题弄拧,甚至产生误会。最好是,能迂回尽量迂回,能旁敲侧击则尽量旁敲侧击。

了解人情变化的目的不是为了刺探别人,而是为了了解人我之间关系的变化,使自己处在“主动”的有利态势上,并做出妥当的对应。若不如此,自己反而成为被动者,不但不能掌握机会,也不能保护自己免受伤害,很可能在人生的旅途上,成为落败者。

另外还有一点也很重要,了解人情变化,可用来检讨自己的处世方法。因为人情的变化并不完全是对方个人的因素,有时仅仅是他对你言行所起的反应,不见得含有心机,你若不能及时修正你的作为,很可能就会



失去朋友,失去机会!

当然,做个迟钝者也无不可,但在人性丛林里,这种不解人情的迟钝者一般不会有太多的机会!

## 思维

你是一个不解人情变化的人,还是一个对人情变化敏感的人? 这两者各有什么优缺点?

你如何了解人情变化? 请说出你自己的办法。



## ◎ 不能靠“亲情”成就事业 ◎

别对“亲情”失望,但也别对“亲情”寄望过高。

### 故事

林先生从事汽车修护工作,因为已年过三十,很想创业,经过考虑,打算回乡下开设一汽车修理保养厂。奈何构想虽佳,却无妥善地点,后来想到自己的舅舅在大马路边有一块闲置的农地,便和舅舅商量,打算承租,舅舅欣然应允。林先生和舅舅谈租金和租期,舅舅说:“自己人,随便啦!”林先生便告以心目中的租金和租期,舅舅仍回:“自己人,随便啦!”于是林先生便雇工前来整地,铺设水泥,并搭上钢架,打算2个月后正式开幕。谁知此时舅舅来一律师函,附上租约,上面白纸黑字:租金变成两倍,租期缩为一半,保证金也水涨船高。林先生看了,简直是欲哭无泪……

### 解读

林先生欲哭无泪,旁人大概是欲说无言吧!

我们实在不能不对林先生舅舅的手法“叹为观止”,因为他使的正是“养、套、杀”的手法:



第一步：以舅甥的亲情做烟幕，并抓住林先生急于创业又找不到合适地点的弱点，故意制造“钱的事好谈”的假象，让林先生“不疑”，雇工进行整地，这就是“养”。

第二步：林先生的舅舅始终不谈租金与租约，一直到林先生把地整好，花了一笔资金，才正式提出条件，林先生因为已投下资本，面对舅舅提出的条件，答应不是，不答应也不是。这就是“套”，把对方“套牢”。

第三步：既然已把林先生“套牢”，林先生的舅舅已占有绝对有利的位置，爱怎么开口，就怎么开口，林先生则毫无回手能力，只能任凭宰割，这就是“杀”！

当然，林先生也可以有“对策”：

——拆：把地上物拆掉，恢复土地原状。不过如果他舅舅要追究林先生“擅自使用该土地”的法律责任，则此事不一定能善了。而无论如何，拆掉地上物，钱又要花一笔是可以确定的。

——拖：边谈边拖，不过，林先生的舅舅如果要求限期谈妥，则林先生也无抵挡能力，甚至还要接受更高的价码。

所以，林先生几乎是没有任何胜算，只能任他舅舅“宰割”，除非他舅舅“天良发现”！不过看来不可能，因为他下重手，已为自己戴上“现实、寡情”的帽子，若有所退让，那顶帽子仍然存在，人们不可能因为他退让而改变对他的观感，所以对林先生的舅舅来说，怎么做都



已留下“恶名”，那么就不如“恶”到底。

这个故事很令人心寒，因为人性的贪婪在此显露无遗；这个故事也很令人遗憾，因为“舅甥”之情，在金钱的力量之下，脆弱得不堪一击！

不过，这个故事也给了我们一些启示：

——说的不算，写下才算。台湾有一句谚语说：“话是风，字是踪。”意思是口说无凭，若有约定，应该要有文字记载。尤其是关乎双方利益的契约行为，必须先讲明条件，签名盖章，才可进行下一步的动作。别因为双方是“亲戚”、“好朋友”就“说了算”，要知道，对方若变了想法，你是呼天抢地都没有用的。“写下才算”不只是保障自己的利益，也可避免自己改变想法，造成毁约，坏了二人的亲情，所以，这也是尊重对方的一种做法。

——在利益面前，亲情是经不起考验的。这样子说并没有否定亲情价值的意义，而是我们要承认一个事实：亲情因利益而变质是有相当大可能性的。所以，要想在社会上立足，绝对不要抱着“靠亲人帮忙”的想法，那不是长久之计，而且，“亲情”有时候还是一粒糖衣毒药呢！

## 思维

- ※ 你有什么样的亲戚？如果是有钱的亲戚，你想靠他们成功吗？
- ※ 如果有个晚辈向你求助，你要如何处理？



## ◎ “老朋友”也会变成“新敌人” ◎

没有掺杂利害的友情很珍贵，但也很脆弱，因为它还未经过现实的试炼。

### 故 事

徐先生和许先生二人是大学同学，感情不错，毕业后，二人甚至在同一部队服役；二年后退伍，徐先生先找到工作，许先生则不甚顺利，到处碰壁，徐先生伸出道义与友谊之手，把许先生拉进自己的公司，成为同事。

过了一年，徐先生离职创业，许先生也到别的公司任职。

徐先生的创业，成绩并不理想，任何人一看都知道结束营业只是时间问题。很多朋友替徐先生担忧，并且认为许先生应拉徐先生一把。

碰巧许先生的公司有一不错的职位空缺，很适合徐先生，许先生问了徐先生的意愿，徐先生很高兴自己的危机有了转机，答应去许先生的公司上班。

谁知等了一个月，消息毫无，徐先生按捺不住，打电话找许先生，原来许先生自己坐上了那个位子……

许先生的“解释”是：“我本来不要，也推荐了你，可是上面坚持要我……”

隔了半年，徐先生才在一偶然机会中，从许先生同



事口中知道，当初许先生根本没有把徐先生的个人资料往上报。

## 解 读

有人说，大学时期建立起来的友情最珍贵，也最不易变质。

这种说法有对也有不对，说它“对”是因为大学时期彼此没有利害纠葛，往往能坦诚相见，所以比较知心，友情也比较长久。所以很多人的老朋友都是大学同学。反而踏入社会后才认识的老朋友比较少，这是因为踏入社会后才认识的很多是事业上的朋友、利益上的朋友，这种朋友较难知心，要成为老朋友不容易。但这话也有不对之处，道理在于，求学时期因为彼此没有利害上的考验，固然双方可以交心，但却缺乏免疫力，因此一踏入社会，面对利害，有的友情反而更强固，有的却脆弱得应声崩碎！

这个故事中徐先生和许先生的“友情”就是属于后面那种，许先生显然经不起利益的考验！

其实人们也没有必要对许先生苛责，因为他的选择固然违反了朋友间的道义，却符合了求生存的最高原则——自私！

我并不是说所有自私的行为都是可以谅解的，而是强调“自私”是我们对人性应有的理解，若对人性抱持一相情愿的乐观期待，自己将不免大失所望！



不过,许先生的作法也有可议之处:

他表面上替徐先生安排新工作有两个用意。第一个用意是还他当年被徐先生提携之情,第二个用意是对其他关心徐先生的朋友有个交代。

这种做法或许一开始是真心的,只是后来变了质,但不管怎么说,手法并不高明,因为许先生再怎么解释,徐先生都不会相信;或许两个人不会翻脸,但至少友情已经走了味,不若大学时期真诚了。或许许先生早有放弃这份友情的准备,利益当前,友情算什么呢?

这个故事应不是特例,而是通象,也就是说,面对利益时,人的任何感情都在接受考验,连亲情也是如此!因此我们应有一个认知:人心是时时刻刻在变化的。

也惟有抓这“不变”的真理,才能适然面对人心的“多变”,也就不会因为人心的变异而生出苦恼怨怼了。

徐先生看来要失业一段时间,什么时候才能东山再起,也只能看他自己了,因为别人是不能依靠的,尤其是在倒霉的时候。

## 思维

你认为有永久的友情吗?如果有,那是怎么样的一种状况?

• 如果你要还某个人的人情,你要怎么做?



## ◎ 欺善怕恶是人情 ◎

弱者也要有“弱者之恶”，否则就死无葬身之地了。

### 故事

一对南部乡下的老夫妇，在外工作、成家的3个儿子个性都不一样，老大忠厚老实，老二脾气暴躁蛮横，老三则温温吞吞，毫无主见。

三个儿子对父母的态度也不一样，老大柔顺；老二一不合意就出言顶撞，甚至斥责，比对待同辈朋友尤有过之；老三则惟父母之命是从，有恋父恋母的倾向。

按照道理，父母对老大应该最好，老三次之，老二最差。结果不然，老二反而得到父母最好的对待，家中有什么水果收成，总是先送到老二家，其次才是老大、老三。过年给红包，也是老二的孩子比较多，两位老人家始终不敢对老二有不悦的脸色，甚至还主动讨好，对老三却想骂就骂，不留任何情面，对老大则都是要求……

### 解读

当儿女长到一个程度后，亲子关系就会产生变化，像有的父母会嫉妒成就超过自己的孩子、苛待不长



进的孩子、奉承有钱的孩子……其中也有欺善怕恶，如前面故事所述的现象。

其实不只父母对子女有“欺善怕恶”的现象，人与人之间也是如此（国与国之间也不例外，因为国家的行为由人决定，而这个国家领导人做的决定又受民意的影响，而民意又受民族性格的影响），而要解读这个现象，得把人降低到“动物”的层次。

人和大自然的其他动物，就“求生存”的意义上来看，并没什么差别；而为了“生存”的需要，动物便会做出下列的行为：

——以弱者为食。

——逃避强者的扑杀。

人的表现虽然不如一般动物那么赤裸，但仍基于同一意识。因此人会对相对的弱者进行精神及意志的“侵略”，以获取利益或尊严；对“强者”则以逃避的方式以免被“侵略”，若“逃避”不成，则以“讨好”的方式来免除或减少被“侵略”。而当被强者侵略之后，有些人会转而向弱者侵略以寻求精神及意志受到伤害的补偿。

当动物扑杀弱者，欲以弱者为食时，若弱者有抵抗的行为，强者也不一定会坚持到底，中途放弃的也有。人也是如此，因此面对强者的侵略，如果弱者有与之一搏，甚至与之共亡的决心及意志，强者由于顾及本身也可能受到伤害，常会知难而退，或是延缓侵略的时间。也就是说，弱者的力量及意志的展示，对强者有“威吓”



的作用。问题是,这种展示能维持多久?若不能维持,一时之勇也必将被强者窥破!

“欺善怕恶”既是人情,也就不足为怪。倒是我们在理解其基本“原理”后,要为自己的生存,拟定一套应变之计,并修正对“善”与“恶”的观念。也就是说,你要:

——适度地表现你的“恶”。所谓“适度”,是指不能为表现“恶”而伤害到别人,而是要让别人知道,你是不接受别人伤害,甚至有实力“反伤害”的!这种动作象征的意义较大,与国家的武力展示和动物做出自卫动作一样,但还是有作用的。

——遭到别人“恶”的侵袭,可以不还之以“恶”,可以不动声色,但绝不可以显露出你的软弱和无力。因为这会引来对方进一步的侵袭,否则主动权操在对方手上,你将无平安的日子!

事实上,欺善怕恶的人很多缺乏自信、色厉内荏,属于纸老虎一类。这种人靠“欺善”来彰显他的“强大”与“存在”,所以在心理及意志层面上,他们是不堪一击的!

## 思 维

你欺善怕恶,还是欺恶怕善?

你被欺负过吗?为什么被欺负?你反击过吗?



## ◎ 道义不可掺上利益 ◎

人们不会看到多得到的，只会注意多失去的。

### 故 事

梁先生经营一家出版社，朋友介绍一家印刷厂给他，梁君因为初入此行，印刷厂没有熟的，因此就和那位姓陈的印刷厂老板合作。

为了减少联系上的麻烦，梁先生把印刷、订纸、分色、制版、装订所有工作都交给陈先生包办。

事实上，陈先生的印刷厂只有印刷一项业务，其余部分都要转包出去。当然，陈先生也不会做无用功，转手之间，他还是赚了两成左右的差价。

几年过后，梁先生才发现他因为怕麻烦而多花了很多钱，同时也因为出版社的经营已上轨道，人员也增加了，于是把给陈老板的业务，除了印刷之外，全部收回自行发落。

谁知陈老板勃然大怒，说梁先生没有“道义”。梁先生向朋友抱怨：“要给谁做是我的权利，难道我这样子做错了吗？”后来他就不再和陈老板合作了。



## 解 读

梁先生当然没有错,不过,如果他对人性有进一步的了解,就不会向朋友抱怨了。

类似的故事并不罕见,只是“剧情”稍有不同而已。碰到这样的事虽然很无可奈何,但从人性的角度来看,仍有值得讨论之处:

——陈老板赚取转手的差价虽然合情合理,但梁先生停止和他某部分的合作却与“道义”无涉,买卖本来就是“合则来,不合则去”嘛!问题是,陈老板把转手的差价当成“理所当然”的利益,梁先生不再和他合作,他因此而产生利益被剥夺感,本来可赚一万,现在只剩下五千,心里无法适应这种失落,于是便起反弹了。然而,陈老板是没有权利和立场反弹的,他反而应该感谢梁先生才对。不过人总是这样,你给他好处,久了他便认为你给他好处是应该的,一旦不再给,便认为你失去“诚信”,没有“道义”了。曾有一行政机关首长发生这样的事:前任首长违反规定,挪用一笔巨款作为手下的变相“津贴”,新的首长上任后,发现此事不妥,便予以停发,不想手下反应激烈,并且有人乱投黑函,让他困扰许久。可见“好处”不论该不该得,不动心的很少,“得而复失”,又不动气的更少,这也就是商界“停止合作”,也跟着“停止友情”的原因。面对这样的人性反应,若事先有所了解,就不会慨叹人心不古了。



——梁先生终止和陈先生的合作基本上是正确的决定，因为二人有了不愉快，站在梁先生的立场，大可不必太勉强自己。倒是陈老板应自我反省——赚取外包部分的差价是“多出来”的、印刷方面的利润才是他“理所应得”，面对梁先生的新决定，他应感谢梁先生，并表示愿意继续提供更好的服务才是。结果他不做此想，反而以诋毁来响应梁先生的动作，导致连印刷的生意也飞了。因此我们可以了解一件事，面对握有权力的一方时，“理未应得”的利益是不宜以激烈手段争取的，因为师出无名，理不直气不壮，也得不到其他人的支持。若坚持激烈手段，必败无疑，而且不但争不回多出来的好处，连原有的好处也会失去，因为对方有权力嘛！事实上，陈老板要保住印刷部分的生意也是很难的，因为他的“转手利润”让梁先生有受骗感，惟有停止一切合作才能弥补他自尊受到的创伤。对陈老板来说，也只能尽量以低姿态来抚慰梁先生的自尊，或许这样还有一点效用吧！

梁先生和陈老板二人“翻脸”是一种遗憾，但做生意事关企业生命，该“翻脸”还是要“翻脸”，你不“翻脸”别人还笑你傻瓜！倒是平常与人相处，对于“好处”的给予要多些讲究，否则反而会对人际关系造成伤害，这一点和做生意“翻脸”的“利害”是不大相同的。



## 思 维

要如何做才能不合作也不伤害彼此的关系？  
何谓“道义”？请解释。



## ◎ 人性——既善也恶 ◎

人性中的“恶”只会转换方式出现，不会完全消失。

### 故 事

小玉是一个中学生，班上教语文的高老师很受同学的尊敬与崇拜，小玉更把他平常讲的一些勉励的话和人生哲理抄下来，放在日记本里。

高老师学问好又风趣，有些女同学不禁对他表示好感，可是高老师都不为所动。

小玉认为，高老师真的是一位品德、操守都值得尊敬与学习的君子。

学校里的其他老师也给予他这样的评语。

“这真是我的幸运呢！”小玉这样想着。

可是在小玉快毕业时，高老师却传出了“绯闻”，被她太太在宾馆里“捉奸成双”，而第三者正是教二年级英文的一位很文静的女老师。

这件事给了小玉极大的失望和打击……

### 解 读

小玉的失望来自两方面：



——她认为老师应该是品行无瑕的，想不到老师也会做出“这样”的事。

——高老师在言行上已成为大家的共同标准，想不到大家都“错看”了他。

其实这件事如果从“人性”的角度来看，小玉就不会那么失望了。

首先，我们要了解一件事：

人选择职业是受到环境和性向的影响，和人性较无关系。也就是说，担任神职或教职的人有的是因为自己喜欢这个工作，有的是环境使他自然而然，或不得不从事这项工作，但这个人的本性特质，并不会因他担任教职或神职而改变。因此，神职或教职固然崇高神圣，但贪财好色、违法乱纪的也所在多有。反之，从事低贱工作的人也不完全会因为“低贱”，而失去人性光明的一面。清道夫拾金不昧、目不识丁的村妇义勇为人，诸如此类的故事亦不胜细数。由此可见，人性和职业是两回事。当然，职业对一个人的思想也有暗示和制约的作用，例如从事神职或教职的人，多少会因为此一职业的“神圣性”，而压抑或淡化他人性中“非神圣”的一面。至于能压抑到什么程度，则和个人意志力有关，但有一个事实不能否认——当受到外界刺激时，这人性中“非神圣”的一面就有复苏、向外寻找出路的可能。前述故事中高老师的“外遇”就是在这种情形下发生的。

基于以上的分析，我们对“人”就应有新的态度：



——不要被职业“神圣”的光晕迷惑了对一个人的认识,应保持冷静和客观。另外,也不要因为某人“低贱”的职业而看不起他。不过,世人的通病是:容易崇拜前者而轻视后者!这,也是人性!

——人一时的“没问题”并不代表他一辈子不会“出问题”,没出问题只是“机缘”未到而已。能自律的人很多,但“不能自己”的人也不少,这种人“机缘”一到就会失控,这是我们对人性应有的了解,有此了解,与人相处或领导统御就不会应对无方了。

写到这里,无可避免地要碰触到人性本“善”或“恶”的问题,事实上,坚持“人性本善”或“人性本恶”都偏离人性的真正面目,因为人性是善恶并存的,二者只是比例问题,而且都不可能完全消失!

从这一点,对高老师为何会有“绯闻”,就可看得更清楚了。

## 思 维

在你心目中,一个值得尊敬的人要具备哪些条件?

你曾经尊敬过谁吗?你为什么尊敬他?

人性中的善恶比例应多少才能称之为“善”人或“恶”人?



## ◎ 好意不一定会有好结果 ◎

“好意”别人不一定会领受,有时候这“好意”甚至会成为伤害自己的武器,所以,给人“好意”要“无悔”。

### 故 事

狄君是一出版社的负责人,经人介绍认识了一位“才高八斗”、“才气纵横”,服务于一公家单位的朋友。狄君知道这位朋友平时也写一些文章,便要了几篇来看。虽然这些文章内容平平,没有特殊见地,不过狄君还是很热心地表示要为他出书。这位朋友也就“随缘”地把稿子整理出来交给狄君,并不是很重视。

稿子排出来了,狄君把稿子送给那位朋友,请他看一看,谁知一放一年半,那位朋友直说“忙”,一个字也没看。有一天,那位朋友来电,表示稿子看好了,并希望半个月内出版,因为他有升级的机会,这本书或许可助他一臂之力。狄君明知半个月不可能出版,但仍答应一试。

结果,书一个月后才出版,那位朋友也没升级,二人见了面,那位朋友不但没有过去那副“感谢”的样子,反而对狄君有责怪的意思。狄君向他解释出书有一定



的流程和时间,可是那位朋友好像不太领情……

## 解 读

说起来狄君是相当冤枉、委屈的,因为他为那位朋友出书纯是一番好意,也没考虑到书出后能不能卖,谁知最后反而被责怪了。

狄君确实很冤枉、很委屈,而那位朋友相对地就显得不近情理了,因为他自己耽搁了稿件,想用这本书时才急急忙忙要出版,时间赶不及,他也只能怪自己,怪不得别人!不过我们倒可以借此来了解他的心理转折。

狄君的朋友原本对出书抱持无所谓的态度,既然有机会出版,在人情上总要有“感谢”的意思表示。但从他把稿子一放就一年半来看,他是不十分重视出书这件事的,忙碌固然可能是原因,但主要还在他不把出书当一回事。之所以突然急起来,是因为要利用这本书来增加升级的机会,并不是突然对出书起了兴趣。结果事与愿违,失望之情无处宣泄,狄君于是成了出气筒!

对这件事,狄君也只能抱着无可奈何的态度了,因为最后的状况并不是他能掌握的。

不过,表现在人性上,这个故事中有两点值得我们去加以了解:

——人情变化常在一线之间。因为时空产生变化,有时“好意”会变成“坏意”,而“坏意”也会变成“好意”。像狄君的例子,只因为没赶上他朋友升级之用,本来的



“好意”反而变成对方责怪的目标。所以有时候要帮别人忙,也得看时间、地点和方式,否则有时你的好意“变质”,你会怪对方“不明理”。其实不是对方不明理,而是对方也是“人”,具有和一般人都一样的自私情感。虽然理智上仍然“明理”,但情感却是不讲“理”的,是自然产生的、无法压制的,于是喜怒哀乐便起了变化。这种人情变化我们很难去掌握、预测,但只要了解这个现象,就不会因为人情产生变化而心生怨怼了。

——很少人会把失败归诸于自己的因素,总要找  
个归罪的对象。像狄君的朋友,他升级未成,应该从他的  
工作成绩、人际关系及长官的好恶来检讨,而不应把  
罪归到狄君一人身上。可是大部分人都和狄君的朋友  
一样,因为“检讨自己”就等于承认自己不行,所以,当  
有人无端把气出在你头上时,你就可以了解,你遇到的是  
一个没什么内涵又怯于自我反省的人!

有了这样的了解,就可以进一步掌握人性了。

## 思 维

你曾有过好意帮人,却被怪罪的经验吗? 当时你的  
心情如何?

你曾有把自己的失败怪罪到别人头上的经验吗?



## ◎ 环境在变,人情也在变 ◎

没有不变的环境,更没有不变的人性!

### 故 事

小萧今年40岁,是一家公司的中级职员,工作不是很忙,有一天心血来潮,起了开高中同学会的念头。他花了将近一个月的时间,找到了10个同学,其中只有6位有兴趣见面聊聊,另外4位在电话里不是推说“忙”,就是冷淡以对,让小萧“无趣”而退。和另外6位见面的那天,大家也不是很热络,顶多谈谈学校里的糗事,好像彼此都变陌生了……

过了半年,小萧接到电话,以前的班长也要办同学会,小萧本不想参加,又不好拒绝,只好勉强答应。那天到的有将近20位,而且气氛热烈,连上回那6位同学也又说又笑……

怎么会差这么多?

小萧很纳闷,难道是因为这次是班长召开的,还是因为班长现在是一家大公司的董事长?

### 解 读

高中毕业到40岁,中间有20年的岁月,这20年可以



让一个婴儿成为青年,也可以让一个中年人成为老人,甚至死亡。20年,怎能不让一个人改变?

一位高中生不过十五六岁,念完3年是十八九岁,在这段时间,因为学校生活不涉及利益,因此不论男生女生彼此都能以单纯的一面相处;同时人性中的复杂面尚未成型,也无外在的因素来催化这复杂面的成型,加上心志能力尚未成熟,也不太可能去做出事关“利害”的作为,以及承担与“利害”有关的压力,因此高中生的世界几乎是一个无菌的世界。但是毕业之后,随着年龄的增加,心智自然日渐成熟,在“求生”的本能之下,每个人都会在挫折中、观察中,学习和他人互动的方式。而因每个人接触环境的不同,互动的结果也会有所不同,也就是说,有人才出社会一两年就世故得一如阅尽世事的老者,有的人年逾不惑,仍不知人情世故,但无论如何,比起在学时期,总是“变了”!

以小萧的例子来说,或许他自认他“变”得不多,而其他人都变了,这一点可从几个方面来看:

——同学们对小萧的感情没变,但淡了。这是因为历经20年,每个人的感情生活都有了新的重心,最明显的是重心转移到家庭,于是那20年未再接续的学生时代的感情,便显得不切实际而可有可无了;加上因为所从事的行业不同,彼此缺乏共同的话题,当然就显得陌生了!

——小萧所办的同学会冷冷清清,班长办的就热



闹非凡,这和主办人本身是有相当关系的。首先,能当班长,表示他有某种程度的领袖魅力,号召力自然不同;但更重要的是他现时的地位,假如他现在落魄潦倒,还会有“号召力”吗?因此他能把同学会办得那么热闹,还是和他的财富、社会地位有关。也就是说,人受到求生存意识的支配,会自然而然地向资源拥有者靠近,虽然这个动作不一定能分得什么好处,但心理多少有一种虚荣的满足,这和很多人喜欢在家中挂名人题的额匾,和名人合照的相片,并以和某某名人“认识”为荣的道理是一样的!如果小萧今天是个大富豪,或是大权在握,他办的同学会就不会那么萧瑟无趣了!

所以,人到中年自然会面临一些尴尬的人情变化,这些变化与其说是社会的现实,不如说是人性的真实!能不变一如学生时代之纯真的,可贵固可贵矣,却有不食人间烟火之感,恐怕与人相处会有“不合时宜”的困窘!

## 思 维

你有十数年感情不变的同学吗?你是如何维系你们感情的?

你有突然不想理会的在学时的死党吗?为什么不想理会?



## ◎ 没有绝对的天使或魔鬼 ◎

不要说你有自制力，你只是还没碰到诱惑。

### 故 事

于先生是公务员，由于家教的影响，平常自律甚严，不但在工作上一丝不苟，私生活也中规中矩，不赌不嫖不饮，可说是邻里中人人称赞的模范。

50岁那年，于先生退休了。由于生活简朴，因此虽然没发什么财，生活倒也温饱，加上退休金，反倒有余了。于先生闲散地过了几个月后，突然变了。他不是去饮去赌，而是和一位有夫之妇在一起，于太太知道后，又哭又求的，于先生不为所动，甚至对于太太的哀求表现得冷酷无情。于先生把退休金给了那位有夫之妇，终于回家了。

朋友问于先生：“后悔吗？”于先生回答：“不后悔！”

### 解 读

这是一个相当令人不能理解的案例，因为于先生的行为有3点和一般的观念是相冲突的：

一、和有夫之妇的“不正常”关系是违反法律的，



于先生一生从公,不可能不知道这事的“严重性”。

二、于先生的退休金是“老本”,这钱如果没有了,会影响他往后的生活。

三、于先生有太太有孩子,婚外情对一个家庭的完整有相当大的破坏力,于先生一生谨慎,此事怎会不知?

相信这3点于先生都想过,可是他还是不顾一切地“做”了。为何会如此?

我不能说于先生的情形是个普通现象,但却很值得拿来讨论。

是不是守身如玉的人就不会“沦落”?我认为,每个人性格的“构造”基本上是一样的,差别只在显性与隐性,及某些特质表现强弱的不同。而不同环境,又让不同的人表现出各种不同的性格风貌。换句话说,这世界上没有绝对的“好人”或“坏人”,更没有绝对的“天使”或“魔鬼”,完全随着环境在变化。当然也有一部分人在环境变化之后,仍不改其“本色”。这一方面是其“本色”(性格中的主要特质)过强;一方面也有可能是与旧的环境“相生”之后,被环境定了型(或是“自我定型”),而无法与新的环境“相生”。但这并不表示他性格上的其他特质消失了,这些特质只是“隐伏”下来而已!

如果我们用气球来做比喻,就更能了解性格的这种特质。性格是气球,手是环境,手压哪里,哪里就凹下去,原来的气被挤压到别的地方去了;气球形状已变,



但气并未减少,如果把手拿开,气则再跑回来,气球恢复形状!当然也有一些不同材质的气球“气”无法完全跑回来,气球还是变了一些形状(气根本无法回来的也不是没有)。

也就是说,人的性格的特质并不会因为环境改变而消失,它只是没有表现出来,或用不同的形式表现出来罢了。当外在的环境改变,便会恢复形状(或部分原状),因此被压抑的性格会出现两种可能的结果。第一个可能是:时间久了之后,性格定了型,纵然压抑消失,仍然“回不来”;另外一种可能是:压抑消失,反而反弹得更厉害!从人性上来说,这种反弹也是一种潜意识的补偿与对环境的报复,这完全是人性的,无所谓对错。

从这个角度来看,于先生临老人花丛就可以理解了。他的家教及因为职业而来的自我形象认知,让他压抑了情欲,形成不满足的状态,所以退休之后,心想反正来日无多,亦无工作牵挂,碰到机缘,干脆“一次补足”,这也就是他一再表示“不后悔”的原因!

这样子分析并不是把于先生的行为“合理化”或“合情化”,这只是站在人性角度的看法罢了,与道德是无甚关系的。

## 思维

你压抑吗?你如何看待这些压抑?你觉得你的压抑会在某一天解放吗?



你认为人要如何才能把压抑转化为对自己有利的资源？



## ◎ 失去条件,就失去权力 ◎

戏子靠舞台生活,失去了舞台,只能靠自己生活。

### 故 事

N君在一家大报社担任记者,文章常有别人所无之见地,因此很多人尊敬他,尤其政界人士,没有不买他的账的。

做了几年记者之后,N君感到厌倦,于是他想开公关公司。“我的关系那么好,不愁没有客户。”他如此想着,而他那些朋友也如此赞同。于是他辞去记者工作,真的开起公关公司来了。

开幕那天,朋友送来很多花篮,也有很多贺喜的电话,而且立刻有生意上门。N君很高兴。

过了3个月后,N君发现,那些常在一起喝酒的政界商界朋友的电话少了,偶尔见了面,态度也变冷淡了,打电话去,常谈不到三句话,过去一摊又一摊的应酬也没有了。

N君感到非常的寂寞,也非常的不解。



## 解 读

N君的不解其实是非常平常的,只因为他是“局中人”,不知其中缘故罢了。

媒体是一种“权力”,因此人们对媒体无不又爱又怕,而越大的媒体,人们对它又爱又怕的心情也就越强烈。媒体的工作人员在“权力”的光环底下,也一同分享了人们的“又爱又怕”。尤其是记者,因其一段话,即可能影响一个人的前途、一个企业的兴衰,需要社会形象的公众人物对记者的“礼遇”、“尊敬”也就可想而知了!

N君是记者,所以他享受了人们对他的“礼遇”和“尊敬”,但他忽略了媒体、记者与大众之间真正的关系结构,所以对别人对他的“礼遇”、“尊敬”产生误解。

事实上,人们对N君的“礼遇”和“尊敬”,是因为N君是手握“笔刀”的记者,也因为N君背后是家发行量很大的报社! N君文笔虽好,也不过是权力的装饰品而已。N君不察,以为这种“关系”是他自己建立起来的,殊不知他一离开那权力的光环,就失去力量了。换句话说,在大多数人眼中,N君已失去了价值,好的文笔没有地盘耍弄,也发生不了什么力量啊。

以N君的故事为例,我们可以知道,人与人之间的互动是存有一些规律的,这个规律就是“条件”!

所谓“条件”是指一个人本身所拥有以及周遭能运用、足以对某位特定对象产生“好处”的资源,或是产生



“威胁”的力量。也就是：因为你有这些“条件”，所以我才和你产生亲密关系，希能获得一些“好处”；或是保持距离，避免得罪，以免受到伤害。可是当这条件消失或减弱，你已不再是资源供应者或是威胁者，那么你在别人心中的地位就会产生变化。所谓的“变化”不是指别人从此与你“断绝关系”，而是过去的关系内涵转变成另一种新的关系，这种新的关系的培养需要一段时间，当然也有可能这些过去的关系一去就不复返了。

这种关系变质的现象每个人都有可能碰到，而且几乎没有例外。所以，退休的官员、失意的政客、息影的艺人，都会失去往日的辉煌，可是很多人不察此点，为自己的寂寞怨天尤人，还慨谈“人心不古”、“世态炎凉”。事实上，人性本就如此，何必耿耿于怀呢！

当然，也有不让关系变质的办法，就是：

——本身具备良好的条件，能持续发挥影响力，不过这并不很容易。一如故事中的N君，文笔虽好，又能怎样呢？但，如果文笔不好，就更不能怎样了。

——进一步拥有更多的资源，例如换到更有实力的单位去！

不过N君也不用颓丧，如果他真的有才华，一样可以把公关公司搞起来，过去那些关系总有一天会恢复的——那时，N君又是一位有“条件”的人了！



## 思 维

若想在失去权力之后还获得别人的尊敬，该怎么做？



## ◎ 不必奢望别人“不念旧恶” ◎

有些不愉快的事，你忘了，别人却一辈子记得。所以，一言一行务必三思。

### 故 事

陈君调职了。

新单位中有一位同事是陈君的大学同学，两人的业务有直接关系。陈君很高兴，认为有同学在，对新环境的适应和工作的配合大有助益。谁知事情非陈君所想像的那样，那位同学虽然表面上和陈君很热络，但工作上却一直有意无意地作梗，不是挑毛病，让案子搁浅，就是故意提示错误的信息，让陈君走了很多冤枉路。

陈君既气恼又困惑，请那同事吃饭，他又拒绝，后来，托其他同事去了解，才知道，原来20年前，陈君在言语上得罪了那同事，如今狭路相逢……

### 解 读

陈君的同事把这言语上的得罪记得那么久，那么深，也真不容易！

也许你会说：君子不念旧恶！



这是对君子的要求,也是君子的标准,但事实上,如果用“不念旧恶”来要求君子或衡量君子,那么这世界上就没几个君子了!也就是说,“念旧恶”是一种人性自然的现象,和是不是君子是没有关系的。因此一个人是不是“念旧恶”应从性格来了解,而不是从道德来衡量。不过,为何人会“念旧恶”,这才是我们应该去加以了解的。

首先,我们要了解何谓“恶”,简单地说,“恶”就是伤害了他人尊严(面子)及利益的行为。“恶”的标准因人而异,有的人标准宽,宰相肚里可撑船,有的人标准窄,芝麻小事也记恨在心。但吊诡的是,有的人对某些事不在乎,别人眼中的芝麻小事他却又难以释怀;有的人看似心胸狭小,但有些事却又“肚大能容”。也就因为如此,我们在与人交往时,常不自知地得罪人,而且得罪了,自己也不知道。这种得罪就是此处所说的“恶”。一般来说,随着环境的改变及年龄的增长、心境的变化,这些“恶”会从心中淡去或消失,但我们必须了解一些事实:有些人固然“不念旧恶”,有些人则否,甚至有些人不但“不忘旧恶”,还会因个人因素,如失恋、挫折的刺激和对对方的嫉妒,反而越发对当年的“旧恶”难以释怀。这种不可测的心境变化,才是“恶”所引起的危险所在。

不过,除非此“恶”极大,否则会让人一辈子耿耿于怀的可能性不高。而本文讨论的也不是“大恶”,而是每



个人都有可能犯的“小恶”。

一般来说,绝大多数的人对“旧恶”的反应是这样的:

——不想没事,一想就心里有个疙瘩。

假如这个疙瘩没有消除,会成为自己和对方相处的阻碍,就算自己有意不计较,也总觉“有失立场”,因此一定会在恰当的时机“消消心头之恨”,报个小仇,以取得心里的平衡。有的人“报仇”意思到了就好,有的人则非连本带利不可,像陈君碰到的就是这种情形!

基于上面的分析,我们就可了解,为何有人做人处世强调“圆融”,一句话一个动作,都要思虑再三,为的就是不希望不明不白地得罪他人。有时候,让我们吃亏的不是人得罪,反而是小处让人不愉快呢!

有一则故事很有趣,很能说明以上的情形。

有个人在临终前交代他儿子务必替他报仇,儿子问是为了何事。这个人说:“10年前在一个聚餐场合某人夹了我想吃的一块肉。”儿子问:“为何不赶快夹起来吃?”那人说:“因为筷子上已有一块肉。”儿子说:“把那块肉赶紧吃掉呀!”那人说:“可惜我嘴里正吃着一块肉!”

有些伤害了别人利益和尊严的事,不是我们能预料得到的,因此与人相处有必要格外注意。当然,也没有必要因此让自己手脚绑住,不敢说也不敢动,但无论如何,要人“不念旧恶”是不必奢望的!



## 思 维

你曾得罪过人吗？这个得罪为你带来伤害了吗？  
你被人得罪过吗？你如何看待这件事？



## ◎ 性格也会互相吞食 ◎

选择有好性格的伙伴，自己的性格也会因此而好的改变。

### 故 事

小方是个温和木讷随和的男孩子，念书的时候，班上的同学无论男女都很喜欢他。

毕业、服役、就业、结婚，小方和很多男孩子并没有什么不同。可是参加同学会时，很多同学发现小方和过去有很大的不同，话多了，而且话中常带批判，批判社会人物，也批判在座同学的谈话，充满了尖酸之气。

为什么会这样？很多同学感到不解。

又过了一年，小方带太太参加同学会，同学们才发现，小方夫妻俩的谈话，调调几乎完全一样。

难道小方的改变是受到他太太的影响？同学们都感到纳闷。

### 解 读

我们无法知道小方真正的性格是否就是如此尖酸好批判，虽然念书时他是那么温和木讷，但人的性格的表现会因时空的变化而有所改变。或许我们可以这么



说：小方在念书时所表现出来的性格是温和木讷，而他现在的尖酸好批判，事实上也是性格的一部分，只是时空改变，那未显现的性格被“叫”出来罢了！这是小方性格改变的第一种观点，也是说得通的一个观点。

不过，我要从另外一个角度来看小方性格的改变，也就是：小方的尖酸好批判并不是他性格的一部分，之所以有如此的改变，是受到他太太的影响！

人与人之间的相处基本上是互相斗争，也互相适应的。就性格上来说，不同性格的人对事情会有不同的看法和价值评断，在一事之是非未明之前，每个人都会站在自己的立场来看此事，于是会产生辩论、争执；若事仍未能明，则会发生一种现象——性格较强势的人会影响较弱势的人，使之接受自己的想法。而性格相对弱势的人也会因为对方的无形压力而无力继续坚持，于是采取一种妥协的动作。在工作场合、会议场合，这种情形很常见。虽然这并不代表性格强势的人的主张都是对的，但却说明了性格弱势的人在性格强势的人的面前一种自然的反应，这种反应，其实也就是人在强弱对峙中自我调适，以求得“生存”的本能。也许有些人不同意这种说法，但他得承认一个事实：人与人之间的斗争与竞争，并不纯然是武力的，还包括了智慧的、意志的，因此性格弱势的人，其表现固然也有基于人情世故的考虑，但属于潜意识的本能反应才是最主要的因素。



从上面的分析，我们即可了解小方性格改变的原因。他变得几乎和他太太一模一样，基本上就是面对强势性格时的自我调适。不过，小方的调适和一般人不一样，一般人在办公处所及会议场合会以退让或隐忍、回避来调适，小方和太太朝夕相处，长期的退让、隐忍、回避之后，便慢慢地失去了自我。也就是说，面对强势性格的太太，他的性格就模糊了、隐遁了，甚至可以说是“自我摧毁”了！于是他太太的性格开始“趁虚而入”，对小方发挥影响力。小方为求二人之间的和谐，便下意识地接受他太太的言行模式及价值观，久而久之，小方失去了自己的性格，终于成为他太太的影子！

这就是强势性格“吞食”弱势性格，改造弱势性格！

被“吞食”并不是坏事，很多人的成功就是因为如此，但也有很多人被强势的恶质性格所“吞食”而走向失败。因此与人相处，应保持相当的清醒，“近朱者赤，近墨者黑”，确实有它的道理！不过，我们应更清醒的是：面对强势性格，我们很容易就升起警戒心，但旗鼓相当或弱势的性格，有时也会产生“浸染”作用，让我们在不知不觉中吸收对方一些并不一定好的性格，或许这一点更值得我们自我警惕！

## 思维

从小到人，你的性格有什么样的变化？为什么变化？  
是因为环境吗？



你最近都和什么样的朋友在一起？他们是有好性格的人吗？



## ◎ 没有本事,就会有事 ◎

自己不付出,别奢望别人和你分享利益。

### 故 事

陈小姐是位年轻貌美的影星,虽然所演的戏从没卖过好票房,但她的漂亮却使她常在媒体上露脸。后来她被一富家阔少追求,并风风光光地嫁入这个富可敌国的大家族,可是不到一年便离了婚。她向外界透露原因,说是大家族规矩多,她不习惯,妯娌间防来斗去,她因为个性和善,无法保护自己;公公婆婆虽然不错,但感觉上却离她远远的,不可亲近……

### 解 读

类似陈小姐的故事其实很多,虽然每一个个案的情形不尽相同,但其背后的人性因素却都一样。

首先,我们要对“富豪之家”有个了解。

“富豪之家”的产生有以下两种:

——先人的余荫。

——家族的打拼。

而不管是哪一种“富豪之家”,这家中的成员都会有一种“这是我的”的“拥有感”,尤其是打拼出富豪之



家的成员更会有这种感觉,他们用血汗、青春挣出来的天下,对他们自然有特别的意义!

因此,当一个“外人”来到这个家庭,这个家族中的成员不免有利益将被外人“侵占”的防卫心理,因此对这“外人”采取排斥、疏远的动作,甚至把他斗走也在所不惜,以免这“外人”接触到他们的利益。这样子做还有另一个用意,也就是:不愿意让这个“外人”这么快就和他们“共享”财富,因为他们的财富是他们打拼出来的!就算是先人余荫,至少他们也是“先到者”,因此,总要让这新来的“外人”吃吃苦头,心里才能平衡。此外,“下马威”也是目的之一,主要也是为了维护自己的利益!

在这样的心理背景下,一个嫁入豪门的女人,就不免要受到重重的考验,没有本事的当然只好以离婚收场了。

所谓的“本事”有两种:

第一是斗争的本事。

第二是赚钱的本事。

斗争是属于人际的,如果挺不住他人的攻击,意志崩溃,再体贴的老公也保护不了你。事实上,富豪之家的每一成员也不见得都相当和谐,总是有矛盾存在,只要肯用心,就能抓住人际的突破口,为自己找到立足之地。不过,这不是很容易!

至于赚钱的本事,就是你要表现出你也是能“生财”的,而不是要来“享受”的少奶奶,也就是说,要显出



你的“价值”，让人不致看轻你！

几年前，某大财团少东被歹徒绑架，少东的影星妻子自愿携带巨款与警方配合前往赎人，结果“一战成功”，不但救回丈夫，分文未失，而且逮住了绑匪，轰动整个社会。

这位少东的妻子可说极有智慧，只因为她的特殊身份和不高的学历，使她在这大家族中一直没有应有的地位及获得妯娌的尊重。如今丈夫被绑架，万一遇害，她失去凭借，未来也难在这家族中立足，因此不如亲入虎穴，万一遭到不测，为丈夫而死也可得一世美名，假如救夫成功，自己将因此而奠定她在这家族中的地位，不再遭到轻视！这就是这位影星妻子的“本事”！

只有一种女人不必有本事就可在富豪之家当过太平日子的少奶奶，就是——自己有个强大的娘家！有娘家当靠山，别人自然会“尊重”你！

所以，有机会嫁入豪门是一种幸运，但嫁进去之后是福是祸，就看自己了。

## 思 维

你认为要在一个团体里立足，要具备哪些本事？

有些人看起来没什么本事，却过得很好，你认为他怎么做到的？还是另有别人不知道的原因？



## ◎ 狗就是狗,不会变成老虎 ◎

纵容人性低劣面的人不可原谅,想改变人性低劣面的人是值得敬佩的“傻瓜”。

### 故 事

小莉结婚了。

大家都很惊讶,因为她的对象竟然是那个和她交往四五年,喜欢赌博,又曾经打过她的男友。

小莉对朋友说,结婚前,男友彻底向她悔过,保证婚后不赌、不打她,所以她答应嫁给他。

婚后第二个月,丈夫故态复萌,把月薪输掉不说,还偷了小莉的首饰。之后丈夫流泪向小莉忏悔、发誓,小莉心软了!

一年后,小莉辛辛苦苦上班买的房子被先生输掉了,看到先生的眼泪和哀求,她离婚的决心再度动摇……

### 解 读

站在“解读”人性的观点,这个故事可从两方面来谈。

第一,人的人格倾向是不容易改变的,正是所谓的



“狗改不了吃屎”！

这么说好像对人性有一种失望，的确如此，人们不说“江山易改，本性难移”？因此也惟有先对人性“失望”，才能发现“希望”，也才能不被人性的低劣面所伤害。

为何说“狗改不了吃屎”？

现在的狗吃狗食罐头，那么它们还吃不吃屎？答案是肯定的。因为“吃屎”是狗类的天性，是存于狗类身上不可破的密码。因此虽然吃了好几年的狗食罐头，但一看到屎或闻到屎味，它还是会跑过去嗅一嗅舔一舔。要狗不吃屎，可能还要相当长一段时间，让人类彻底改变狗的生长环境，破坏它们身上的“密码”。

人的人格倾向其实也是一种密码，这密码决定他的思维及行为模式，固然后天的教育及环境的制约，有可能压抑某种行为的产生，但因为未能破坏或重组这些“密码”，因此当受到外在的引诱或环境的制约消失后，被抑制的行为便会显现出来。

小莉的丈夫便是这种典型。因为“好赌”是他的人格特质，他的所有行为都受到这个特质的影响，因此他可以在流泪、立誓之后，仍然去赌，把房子赌掉了，还是要赌。他不是不知此事的严重，而是无法抗拒身上密码的呼唤！

其实不只小莉的丈夫如此，很多赌徒都是如此，甚至切断手指表明“决心”之后，还是去赌！



因此，吾人不必对人性的低劣面抱持太高的期望。是牛，牵到北京还是牛，是狗，就是会吃屎！

第二，小莉的丈夫为了满足自己“赌”的欲望，利用了小莉的同情心，而令人想不到的是，这种诡计竟然一再地得逞。当然，小莉对她丈夫的“同情”中也含有对他的爱情，明知这种同情是不智的，但因为爱情，还是做了。

从人性面来看，“同情心”是弱者可以运用的武器，但却是强者的弱点，因此聪明人都会在恰当的时候，以“无助”、“无辜”的外貌及动作来获得对方的同情，来满足自己的意志。眼泪固然让人觉得软弱，但在某些时候，却也有它难以抵挡的威力。

倒是要提醒你，面对眼泪攻势时，切莫动摇你的意志，流露出你的同情心，因为一旦你成为一个容易同情别人的人，你的特质就会成为人们想利用的弱点。小莉就是被她丈夫抓到了弱点，所以才被她丈夫予取予求。如果她硬起心肠，采用铁血政策呢？当然也有可能使问题更加恶化，再度挨丈夫的拳头。但如能在收放之间取得平衡，或可多少压抑丈夫的赌性——但要记住，不可能去除丈夫的赌性。因此利害得失、现实与爱情，就要靠自己的抉择了。

或许小莉抱着一丝希望——但愿有一天丈夫能洗心革面！事实上，这也是人性中的一种自我欺骗！



## 思 维

你同意“江山易改,本性难移”的说法吗? 为什么同意? 为什么不同意?

如果你要改变一个人,你要用什么方法?



## ◎ 在压力之下，友情也会变质 ◎

没有成就没有朋友，有了成就失去朋友。

### 故 事

郭先生和黄先生二人是大学同班同学，而日是4年同寝室的室友，加上是同乡，生活背景相近，二人无话不谈，彼此都没有秘密。因此班上同学都说他们二人是“难兄难弟”、“上辈子走失的兄弟”，而他们二人也以彼此间的友情而自豪，并且相当珍惜。

大学毕业后，二人碰巧分在同一部队，退伍后又同一家公司做事，并且租同一幢房子，二人的亲密，几乎被人怀疑是“同性恋”。

几年过后，二人的工作分别换了，也先后结了婚，讨了老婆，买了车子……二人仍然来往频繁。

后来郭先生一度落魄，黄先生则不时给予关怀。

过了五六年，郭先生东山再起，发了，站在一个黄先生根本无法跟上的位置。但自此之后，二人关系淡了，郭先生找黄先生，黄先生总是借故逃避，至于黄先生，则未曾打过一个电话给郭先生……

为什么如此？郭先生十分纳闷。



## 解 读

郭先生和黄先生在校时感情甚好，步入社会时仍能维持一定的关系，原因有二：

——二人出身、背景相近，彼此都感受不到对方的压力，因此能融洽相处。如果二人中一为豪门世家，一为寒门子弟，恐怕就不是这个样子了。

——初入社会，彼此“成就”差不多，压力尚未形成，因此还能维持相处的热情。

不过，人是好“比”的，“比”的目的是在建立自己在同侪中的地位。因此，绝大多数人不会去和不同行业者比，不会去和不同年龄者比，不会去和职位差太多者比。总是会 and 同班同学比，和同行比，和同阶层比；能比对方“高”、“好”、“多”，自己就会有一种自我满足。大学生从学校毕业后，前几年看不出先后，但七八年、十多年之后，成就的高下就出现了，所以大学初毕业后几年，同学会还办得起来，10年后就不容易办了，因为前几年大家都差不多，10年后成就有了差距，自认没有成就的就不想参加了。

郭先生和黄先生的问题也是出在“比”这个字。

本来黄先生认为他是可以超越郭先生的，所以他也不吝给落魄中的郭先生以关怀，谁知世事无常，郭先生反而在几年后超越了黄先生，让黄先生很不是滋味；黄先生过去的乐观破灭，心里受到了“估算错误”的打



击,同时也有了成就比较上的压力,一时无法调适,所以和郭先生疏远——少见面少生闷气!

这种现象包含着嫉妒、羡慕的心理,基本上是属于维护自我尊严的防卫性行为,但有时也不无转成攻击性行为的可能。

所以,当一个人突然在事业上跑在同侪的前面,第一个影响就是原来的朋友突然少了。不过,这些突然疏远的朋友,也有可能在经过一段时间之后和你重新建立关系——反正也比不上你,不如和你保持接触,以免失去一条可贵的人脉!

女孩子也会有这种情形,而且可能表现得更为明白强烈,例如当某位女孩嫁了一位人人羡慕的老公,那么她的闺中密友也有可能很快流失,因为她们受不了她的“幸运”而生她的闷气!

不过,这也是一件无可奈何的事,友情诚可贵,“成就”价更高,人与人之间本就来来去去,不必勉强,也勉强不得!

当然,如果你愿意花点心力,以谦卑的态度、诚恳的心情主动来维系友情,还是会有一点用的——其实他们等的就是你的这个动作!如果你能顺便表现“并不如外人想像中那么好”,消消他们的“气”,那么就更好了!



## 思 维

你目前的成就如何？以前的朋友还剩下几个？  
你和别人比吗？和谁比？比什么？



## ◎ 发挥“正义”要讲求方法 ◎

言者“无心”，听者却常常“有意”，因此一言一语都应小心。

### 故 事

余小姐的第一个工作是出版社的助理编辑，她文笔不错，学习意愿高，因此才进出版社3个月，与出版有关的事已摸得一清二楚。

有一次，老板召集大家开会，轮到余小姐报告时，她提出印刷品质不好及成本太高的问题，并说假如能降低5%的成本，每个月就能省下二三十万，说到激动处，还说那家印刷厂“吃人不吐骨头”。

老板对她的报告没有发表任何意见，但从这一天开始，余小姐开始感受到负责印务的同事对她的不友善。

第四个月，余小姐离开了这家出版社。

### 解 读

年轻人最容易犯余小姐的错误，因为年轻人纯真、热情、有正义感，尤其第一个工作，更是力求表现。

那么，余小姐到底犯了什么错误？请看以下的解



析：

按照故事中所提供的资料，余小姐应该只是协助编辑业务，每本书的发印另有其人。负责编辑的人理应有权对书的印刷品质表示意见，因为品质不佳，影响销路，编辑部门也难逃被检讨的命运。但余小姐只是一名新进的助理编辑，年纪轻、职位低、资历浅，在公开的会议上检讨、批评别的部门所负责的工作，本就要冒一些风险：

——任何人都不喜欢被批评检讨，尤其是在公众场合。因为一则有伤自尊，一则任何批评检讨都会引起旁人的联想与断章取义的误解，总之，是带有伤害性的一件事。余小姐的批评，狠狠地踢了印务部门一脚，印务部门的同仁不“记在心里”才怪！

——众所周知，任何单位都会有“油水部门”，以出版社来说，印务部门就是“油水部门”。不管承办此项业务的人有没有拿到油水，被批评“品质不好、成本太高”，就等于被人指桑骂槐，暗示“放水、拿回扣”，此事攸关面子及操守，承办人员的心情也就可想而知了。

——有些老板会对余小姐这种做法抱着沉默态度，不处理，也不劝诫当事人“少开口”，目的在利用双方的矛盾，让他们相互“制衡”，并从中获取情报及员工的隐私。余小姐未明此点，而老板也没有因为她的忠诚而刻意保护她。她，被牺牲了。

事实上，余小姐的正直与勇气相当值得佩服及肯



定,但这种人却常常成为人际斗争下的牺牲品,不是自己辞职,就是被孤立。说起来很悲哀,但人的世界就是这样,所以正直的人常有“天地之大,无容我之处”的慨叹。

因此,老于世故的人总是非常小心,不轻易在言语上得罪人,尤其是“无心之言”! 因为“有心之言”是“谋定而后动”,为什么而说、如何说以及对方会有什么反应,自己都很清楚;“无心之言”则完全相反,因此常得罪了人自己还不知道。

面对余小姐所处的环境,比较好的处理办法是:

——先和同事们建立良好的人际关系,如此可减低失言时对自己的冲击。

——发现不合理的事,与其在会议上提出来,不如私下告知同事,但仅能点到为止,不宜深究。而且也应尽量避免和不相干的同事讨论,以免走漏“风声”,让人误会你另有企图。

当然,你执意要说也无不可,但要有心理准备:

——这是“开战”,以后还有仗要打,而为了打好这场仗,你就要了解对方的“实力”,包括他的应变及人脉,也评估你自己的力量,包括应变及人脉,并且也要有打败仗辞职走路最坏的打算。

## 思维

面对一个团体里的不公不义,你认为要怎样处理才



能既不伤害正义,也不伤害自己?

初进一个公司,要如何做才能“有所表现”又不会伤害到自己?



## ◎ “强者”注定寂寞 ◎

人们崇拜强者,但也极想打倒强者!

### 故 事

丁先生大学毕业,在家乡颇得邻里长辈疼惜,因为他是村里惟一的大学生。

七八年前丁先生因为冲动,贸然创业,结果不到两年便宣告倒闭,还欠了一些债,家乡的长辈对他也不若过去热络。而他最倒霉的时候,也正是他左右邻居的童年玩伴风光的时候,他们常到丁先生家谈论他们的事业,让丁先生很不是滋味。

经过几年的奋斗,丁先生终于爬了起来,不但有了车子、房子、妻子、儿子、金子,“五子登科”,事业的前景还颇为看好。可是他那些童年玩伴却不来他家聊天了,见了面,表情淡淡的。丁先生自认并没看轻他们的意思,虽然他的学历比他们高,事业成就已超越了他们……他想不通为什么。

### 解 读

丁先生因为冲动而创业,这事没有对或错,因为冲动而创业的人也有成功的,倒是他周遭的人际变化很



值得玩味。

丁先生是村里惟一的大学生，在学历普遍不高的地方，这“大学生”三字是个荣耀，也是一种“成功”的象征。因此长辈把丁先生当自己小孩那么疼惜，在“慈爱”中不无带些“现实”的意味，这和攀权附贵的道理是一样的。可是很不幸，丁先生失败了。失败的人本来就是人人“敬鬼神而远之”的，但对丁先生的长辈来说，他的失败还打破了长辈们对他的幻想——原来“大学生”三字并不就代表成功！于是丁先生的地位从云端跌至谷底。丁先生觉得长辈们不再对他热络，这或许是事实，但也不无另一种可能：长辈们的态度并没有大变化，但失败的人因为容易“疑心生暗鬼”，所以会有这种感觉！这是正处于失败的人应该注意的一件事，以免伤害了人际关系。

至于他的童年玩伴向丁先生谈他们的事业，固然也有和丁先生“分享”喜悦的意思，但丁先生正在失意时，因此这种分享实在有些“残酷”；另外，丁先生因为学历比他们高，小时候这不是问题，出社会后，这对丁先生的童年玩伴却是一种压力，而丁先生的失败，正好解除他们这种压力。向丁先生谈他们的事业，就不无带着以下的心理：

——炫耀自己的能力。

——否定丁先生的能力。

还可能有报复、打落水狗的心理！丁先生面对这种



局面,也只有闷声忍耐了,因为人性本就如此!谁叫他是大学生呢?如果他只有小学毕业,遭遇就不是如此了。

丁先生能东山再起,说明了他的意志及能力,因为“东山再起”是一项严苛的考验。在大家等着看好戏的时候,丁先生以事实向他的童年玩伴做了最有力的反驳,虽然他没去向他们炫耀,但他的成就对他们的自尊却是一种挫伤,因为丁先生说明了两件事:

——他们的能力还是在他之下。

——他们当初的炫耀是不智的、缺乏智慧的。

于是他们一方面吃醋、嫉妒,一方面感到自卑,因此和丁先生就冷淡了、疏远了。这些心理中,或许也有一种惭愧的成分,惭愧当初以为丁先生起不来了!

丁先生很感慨这些人际变化,其实也不必感慨,因为人性本就如此,成功和失败,总会带动周遭人际关系的重组及变化,也可让你看清人性的真相。不过,人总是在失败时才能看到真正的人性,成功时便看不清楚了,因为太多的奉承和自满,让人的心眼儿失去了对焦的功能,这也是人性!

## 思 维

要怎样做,强者才不会寂寞?

你曾因失败而觉得周遭的人看不起你吗?



## ◎ 当心有舌如剑 ◎

利舌如剑，伤人也伤己。

### 故事

小王和小梅二人是对交往已经两年的情侣，小王个性虽强，脾气尚称温和，小梅个性也差不多，但情绪较为不稳，易被小事惹怒。由于小梅口才甚佳，因此和小王若有争执，不管谁对谁错，小王总是“输”得一肚子发作不出来的气。

有一次，二人又为了一件小事吵架，小王基于每次都无力招架，只好采取沉默战术，任凭小梅如何说，他只是沉默。小梅并没有因此而收兵，反而逼问小王此举用意何在，一连逼问了半个小时，小王终于说：“那我们分手算了！”

小梅是什么个性的人，当场同意分手。

于是他们真的分手了。

事实上，这并不是小梅要的结果。

### 解读

有好的口才是好事，但有时候却也是坏事。说是好事，是因为有好的口才，可以说服别人，摧折别人的言



词,但如果不懂得人性,那么有好的口才有时候就会变成坏事。

以这则故事来说吧!

人与人之间,尤其是掺杂感情在内时,谁是谁非,有时候是很难弄得明白,也不必去弄得太明白的。因为对与错往往是主观的认定,而主观又受到当时的气氛、自己的情绪,以及二人相处经验的影响,因此本来没什么的事,甚至根本谈不上“错”的事,经过主观意识的化学作用,便会复杂起来。如果硬要在这上面“辩”、“争”得一清二楚,便会有一方被言语伤害。如果以这则故事来看,常被伤害的应是小王——明知自己没错,却要因辩不过小梅而“默认”。这种说不出口的气,任谁都难以忍受的。小王能和小梅交往两年,不能不说涵养到家吧!

事实上,二人吵吵闹闹,若不太过分倒也无伤,但小王以“沉默战术”对付的这一次就有问题了。

小王被小梅逼迫表明“用意”,他只有两个选择:

——说明自己并没有其他用意,但在小梅的强势逼问下,这种回答根本等于“投降”。投降也无不可,男女感情嘛,相爱多年,实不必太认真,以投降换取“美娇娘”,划算。问题是,小王忍气吞声太多次,始终没有得到小梅在言语上的对等尊重,原以为此次的沉默战术可“不战”而屈小梅,谁知小梅反而比先前更加悍厉;再“投降”一次,那么以后再也无战术可用了。所以小王没



做这个选择是可以理解的。

——直接摊牌，分手算了。这并不是小王的意愿，可是为了他一点面子及坚定，不要再显得软弱，只好做此“宣示”。小王其实也只有这个选择了。

平心而论，小梅“直逼城下”的战术非常厉害，但她忽略了一点，直逼城下固然可以逼降，但也会逼战。逼降固然可以显出自己的威风，但对方不见得心服，也没有“降”的理由，因为他没有错，他只是口才较差罢了。于是他积忿在心，总有一天会发作。好面子的、宁可玉石俱焚的人，很有可能会不惜一战。只要一开战，绝对两败俱伤，自己也占不到什么便宜。

所以与人在言语上的交锋，应考虑到人性的需要。能不争不辩最好，如非争非辩不可，则不宜过于尖锐，除非是辩论比赛，或牵涉到生死存亡之事，否则不必把对方逼到墙角，因为对方会为了不显得软弱而反扑，人性就是如此，没什么道理可说。

在语言使用上，有人“欲擒故纵”，有人“点到为止”，有人“意在言外”，有人“欲言又止”，各有各的巧妙，而一切也都在“掌握”之中，何必非逼对方摊牌不可呢？

### · 思 维 ·

- ~ 你口才好吗？你曾因口才好而得利，或反因口才好而惹祸吗？
- ~ 在言语的交锋上，要如何才能恰到好处地达到目的？



## ◎ 天下有不是的父母 ◎

“亲情”不是特效药，“自立自强”才是万灵丹。

### 故事

小江是个有理想有抱负的青年，退伍后努力工作，存了一点钱，然后和两位朋友合作，开了一家小餐厅，没想到两年不到就收摊了，不但辛辛苦苦积存下来的钱泡汤，还背了一屁股债，每个月光是利息就不少。

小江一个人撑下所有的后果，在朋友弃他而去的困窘中，他回到南部的老家，希望家的温暖可以使他好过一点。谁知父母对他不但没有半点安慰与鼓励，反而骂他毛躁冲动，也没问他负了多少债，还说要不是他及时收摊，这个家就要被他拖垮了！

事实上，小江并没拿家里一毛钱，虽然负了债，他也没有要父母来助他渡过难关的意思，他回家，只是想“休息”一下罢了，谁知父母的态度竟然如此，不是说“天下无不是的父母”吗？

小江心情沉重，噙着泪水，连夜离开老家，而父母亲也没有要他第二天一早再走……



## 解读

我宁可相信“天下无不是的父母”这句话，可是看看真实的社会，“不是”的父母却比比皆是，变质的“亲情”也数不胜数。

说起来伤感，但这却是人性的真实体现——并不是所有父母一辈子都“爱”着他们的孩子的！

之所以会如此，可以从以下数点来了解：

——人也是动物的一种。虽然人和其他低等动物不同，同时也因为受教育的缘故，强化了“灵性”的一面，但属于远古的动物性记忆仍残存在潜意识里，因此有些父母会和动物一样，排斥长成的孩子；换句话说，孩子“长大”，繁殖后代的天赋任务已经完成，哺育期的亲情便消失了，这是亲情变质的原因之一。

——父母进入夕阳年龄时，谋生能力降低，对即将结束的生命一方面依恋，一方面无奈，同时也有不可避免的不安全感。基于“生存”的本能需要，对子女的“奉养”能力不免出现势利眼；加上原始亲情的稀化，“表现”不好，有可能回头去依靠、掠夺父母生存资源的子女，当然就不易得到父母的关爱与鼓励了！

这样子分析，并不是要你把亲情物化，而你也不必对亲情感到失望，毕竟好父母还是不少，我是要你了解一个事实——有时候，有些人的“亲情”是有条件的！

因此，在你已“成年”，足堪自立之后，你切不可再



有依赖之心,认为父母还可以像过去一样呵护你;你也不可以冀望在失意的时候得到父母谅解的鼓励。相反,你应该尽量“壮大”起来,展现你“回馈”父母的能耐,否则你将在兄弟姊妹中失去地位,除非你是独生子!碰到不如意的时候,也尽量把眼泪往肚里吞吧,长大后你的眼泪,在父母眼里是不值一文钱的……

事实上,不只父母对子女的亲情会变质,子女对父母也是如此!也就是说,子女长大后对双亲“孝顺”的程度也受到物质的影响。以恭顺的态度来获取父母的资源,这是为了“生存”的需要,属于动物的本能,不足为奇。另外一方面,子女长成,翅膀硬了,不再需要父母的羽翼,所以对父母的感情便因依赖的减少而淡薄,甚至消失。自然界的动物大都如此,不过,人层次较高,所以表现出来的和其他动物有所不同。当然,教育以及社会伦理规范也有很大的影响,但属于远古的动物性记忆仍然存在于意识的底层,这是不可否认的——而这也就是有“伦理教育”的原因!

基于以上的分析,我们可以知道,亲情的变质是不值得大惊小怪的,反倒是对于无怨无悔、始终如一的亲情,我们要加以珍惜!

## 思 维

- ◇ 如果你有“不是”的父母,你要如何面对?
- ◇ 如果你是为人父母者,你要如何面对不肖子女分食你的生存资源?



心态  
◎  
做橡皮泥  
·  
不做石头





## ◎ 弱者也有一片天 ◎

在人和动物的世界里，只有相对的强者和弱者，没有绝对的强者和弱者。

### 故 事

黄昏的草原上，一只落单的野鹿不安地四处张望着。

黄土丘上的老虎发现了这只野鹿，它站起身子，跃下土坡，借着草丛的掩护，潜行到野鹿后面。野鹿还没发觉，老虎突然像子弹般射出，冲向那只野鹿，野鹿这时才知危险已经到来，本能地闪躲老虎的攻击。老虎第一回合扑了个空，转身再度扑来，野鹿拔腿狂奔，闪进一处灌木丛里。在灌木丛里追逐不是老虎所长，它在外面逡巡了一会儿，低吼几声，蹒跚地回到原来的土丘上。

这只老虎已经饿一天了……

### 解 读

这是一则仿真出来的草原竞争，虽然是仿真，却是事实——老虎是草原上的强者，它的威猛和速度，很多动物根本不是它的对手，更有些动物，一看到它就四肢无力，瘫在地上等它来吃！



可是您也发现了吧,有时候老虎也会抓不到野鹿!和老虎比起来,野鹿是弱者;野鹿之外,草原上还有许多弱者,像兔子、老鼠、羊……可是,这些弱者至今仍然存在,反而老虎永远就那么几只。可见动物的世界里,没有绝对的强者和弱者,只有相对的强者和弱者。

这是一种生态平衡,所以我们可以这么说——在动物世界里,弱者也有一片天!

是的,弱者也有一片天!

和动物世界一样,在人的世界里,也没有绝对的强者和弱者,只有相对的强者和弱者!也就是说,强或弱,是比较出来的。例如在田径场上,跑得快的便是强者,跑得慢的便是弱者;在考场上,书读得好的便是强者,读得差的便是弱者!可是,田径场上的强者并不一定是考场上的强者,考场上的强者也不一定是商场上的强者!因此,所谓的“优胜劣败”只描述了一部分的真实,这句话并不是真理,如果错认了这句话,那么自认为弱者的人就一辈子没有出头日了!

事实上,人的世界也有一种“生态平衡”,和很多人形成一种“相生相克”的关系;换句话说,别人某方面的“强”并不一定会威胁到你的“弱”,而他的“强”和你其他方面的“强”一比,也有可能就成为“弱”了。因此,在人性丛林里,人如果知道自己何者为强,何者为弱,别人何者为强,何者为弱,并避免以己之弱去而对他人之强,积极地以己之强去面对别人之弱,如果还能运用第



三者与他人的强弱关系,来使自己的“弱”变“强”,或避免自己遭到别人的“强”的侵逼,那么你就是个“强者”,而不是“弱者”了!

人性丛林里的悲剧,都是不了解自己及别人的强弱在哪里,以及不知道如何趋避造成的。

弱者也有片天,所有人都应牢记!

## 思 维

你认为你是弱者还是强者? 为什么是弱者? 为什么是强者?



## ◎ 好马照吃回头草 ◎

饿死的“好马”就变成“死马”，而不是一匹“好马”了！

### 故 事

某甲因故被炒鱿鱼，一个星期后，老板要他回去，某甲生气地拒绝：“好马不吃回头草！”

某乙被女朋友甩了，过了一段时间，女朋友回头向他认错，要重续旧缘，某乙“无情”地说：“好马不吃回头草！”

### 解 读

“好马不吃回头草！”这句话不知是谁先说的，说这句话的人要为很多人的失意和悲剧负很大的责任，因为这句话让人缺乏回旋的空间，自己把路堵死了！

或许你会说，“好马不吃回头草”是一种志气，老狐狸的看法是，如果真的有志气，宁可当“死马”也不当“活马”，那么该立碑纪念。但“志气”和“意气”你有把握分得很清楚吗？绝大多数人在面临该不该回头时，都把意气当成志气，或用志气来包装意气，明知“回头草”又鲜又嫩，却怎么也不肯回头去吃！



人生有很多种可能，并不是不吃回头草就必“饿死”。回不回头完全是一种选择，但何妨有一些弹性。在面临回不回头的关卡时，思考下列事情：

——我现在有没有“草”可以吃？如果有，这些草能不能吃饱？如果不能吃饱，或目前无草可吃，那么未来会不会有草可吃？在吃到草之前，我尚能支持多少时间？

——这“回头草”本身的“草色”如何？值不值得去吃？对你的意义又是如何？

除了这两点之外，其他诸如面子、志气这些事情，你都不必去考虑，因为一考虑面子和志气，你就会使你失去对目前处境的冷静和客观。换句话说，你要考虑的是现实问题，而不是面子问题和志气问题！

当然，吃“回头草”时，你会碰到周遭人对你的议论，让你“消化不良”！老狐狸要说的却是：你吃你的草，他们议论他们的，你只要认真诚恳地吃，填饱肚子，养肥自己就可以了！何况时间一久，别人也会忘记你是一匹吃回头草的马；甚至当你回头草吃得有成就时，别人还会佩服你：果然是一匹“好马”！

每个人观念都有所不同，但在面对残酷的现实时，老狐狸要说的便是：饿死的“好马”就变成“死马”，而不是一匹“好马”了！



## 思 维

你认为“好马不吃回头草”好不好？请说出和本篇文章不同的理由。

你见过“吃回头草的马”吗？你对他的看法如何？



## ◎ 妥协不是投降,也不是屈服 ◎

妥协可改变现况,转危为安,是非常务实、通权达变的丛林智慧。

### 解 读

人性丛林里的争斗有很多种解决方式,“妥协”是其中的一种。

“妥协”是双方或多方在某种条件下达成的共识,在解决问题上,它不是最好的方法,但在没有更好的方法出现之前,它却是最好的方法,因为它有不少的好处:

——可以避免时间、精力等“资源”的继续投入。在“胜利”不可得,而“资源”消耗殆尽日渐成为可能时,妥协可以立即停止消耗,使自己有喘息、整补的机会。也许你会认为,强者不需要妥协,因为他资源丰富,不怕消耗。理论上是这样子,但问题是,当弱者以飞蛾扑火之势咬住你时,强者纵然得胜,也是损失不费的“惨胜”,所以,强者在某些状况下也需要妥协。

——可以藉妥协的和平时期,来扭转对你不利的劣势。对方提出妥协,表示他有力不从心之处,他也需要喘息,说不定他根本要放弃这场“战争”;如果是你提



出,而他也愿意接受,并且同意你所提的条件,表示他也无心或无力继续这场“战争”,否则他是不大可能放弃胜利的果实的。因此妥协可创造“和平”的时间和空间,而你便可以利用这段时间来引导“敌我”态势的转变。

——可以维持自己最起码的“存在”。妥协常有附带条件,如果你是弱者,并且主动提出妥协,那么虽然可能要付出相当的代价,但却换得了“存在”。存在是一切的根本,因为没有存在,就没有明天,没有未来。也许这种附带条件的妥协对你不公平,让你感到屈辱,但用屈辱换得存在,换得希望,相信也是值得的。

“妥协”有时候会被认为是屈服、软弱的“投降”动作,但若从上面所提几点来看,妥协其实是非常务实、通权达变的丛林智慧。凡是人性丛林里的智者,都懂得在恰当时机接受别人的妥协,或向别人提出妥协,毕竟人要生存,靠的是理性,而不是意气。

不过,“妥协”要看状况。

——要看你的大目标何在。也就是说,你不必把资源浪费在无益的争斗上,能妥协就妥协,不能妥协,放弃战斗也无不可。但若你争的本就是大目标,那么绝不可轻易妥协。

——要看“妥协”的条件。若要面子就要求面子,要里子就要求里子,但不必把对方弄得无路可退,这不是为了道德正义,而是为了避免逼虎伤人,是有利害考量



的;更何况,除非你把对方杀了,否则他的力量是永远存在的。如果你是提出妥协的弱势者,且有不惜玉石俱焚的决心,相信对方会接受你的条件。

总之,“妥协”可改变现况,转危为安,是战术,也是战略,搞政治的人最会玩这一套,不是有人说“政治就是妥协的艺术”?

## 思 维

碰到危机时,你是个妥协者还是死硬派?

投降和妥协有什么不同?

·人性丛林中的生存智慧·

237



## ◎ 识时务者为俊杰 ◎

成功人士都是识时务者，醉生梦死的人很少是成功的。

### 解 读

“识时务者为俊杰”是一句古语，很久以前的老祖先们就已这么说了。

这句话是在人性丛林里行走的金玉良言，谨记在心，并且诚恳实践的人，必可在人性丛林里履险如夷。

所谓“识时务”是指了解客观环境的变化，给予妥善的应对。

由于人性丛林里的情势复杂多变，而“识时务”在求生存的观点来看，有两种用意：

第一种是防范未然，并且捷足先登。也就是说，你必须时时注意环境的变化，并搜集别人的看法，研判未来可能的发展，如此即可避免伤害的产生，并比别人早一步行动，先期获取利益。而事实证明，成功人士都是识时务者，醉生梦死的人很少是成功的。

第二种是通权达变，转危为安。也就是说，在面临危机时，你必须评估各种处理方式对你的影响，并采取对你最有利的决定，而“识时务者为俊杰”这句话最常



被人使用,也就是在这个时候。为何如此?因为绝大多数人都缺乏防范未然的“识时务”措施,所以才会碰上危机,又因为种种顾忌,而弄得鼻青脸肿,因此“识时务”这三个字才益发显出它的价值。能识时务者才能转危为安,也才是“俊杰”,古人之论,真是务实呀!

不过,最值得一论的不是如何以智慧去化解危机,而是如何体察利害关系,这也就是“通权达变,转危为安”的“识时务”的精义。而它的最高指导原则便是——只要能解决问题,使自身的利益获得保全,所有解除危机的办法都可以考虑!

一般人在面临危机时除了考虑到本身能力之外,也常考虑到面子、身段。事实上,这二样东西只有在太平时代才有价值,当生死存亡的关头到来时,这二样东西便不值半文,甚至成为负担、讽刺了!因为,当自身失去了存在,面子、身段也都将随风而去,并且为人所淡忘。因此一个人性丛林的战士必须了解,结果比过程更重要,为了结果,过程可以委屈一些,这正是处世的柔软与应付危机的“变”,能“变”就能“通”,能通就能生存!

## 思 维

你认为识时务和见风转舵、软弱有什么不同?

识时务和坚持两者的差距在哪里?

如何才能识时务又不伤害自己?

你是个识时务者还是不识时务者?



## ◎ 好汉要吃眼前亏 ◎

吃“眼前亏”是为了换取其他利益，是为了“存在”和更高远的目标。

### 故 事

老祖先说：“好汉不吃眼前亏。”老狐狸则说：“好汉要吃眼前亏！”

假设这样一个状况：你开车和别车擦撞，对方的车只是小伤，甚至可以说根本不算伤，你不想吃亏，准备和对方理论一番，可是对方车上下来4个彪形大汉，个个横眉竖目，围住你索赔，眼看四周荒僻，不可能有人对你伸出援手。请问，你要不要吃“赔钱了事”这个亏呢？

### 解 读

你当然可以不吃，如果你能“说”退他们，或是能“打”退他们，而且自己不受伤！

如果你不能说又不能打，那么看来也只有“赔钱了事”了！你说他们蛮横无理，欺人太甚，老狐狸要说的是，在人性丛林里，是不大说“理”这个字的！适者生存，那有什么理可说啊？



因此,以这假设的故事为例,“赔钱”就是眼前亏,你若不吃,换来的可能是一顿拳殴或是车子被破坏。报警?人都快被打死了,还报警?报警也不一定有用啊!

所以老狐狸说:“好汉要吃眼前亏。”因为眼前亏不吃,可能要吃更大的亏!

“好汉要吃眼前亏”的目的是以吃“眼前亏”来换取其他的利益,是为了“存在”和更高远的目标,如果因为不吃眼前亏而蒙受庞大的损失或灾难,甚至把命都弄丢了,哪能说未来和理想?

可是有不少人碰到眼前亏,会为了所谓的“面子”和“尊严”,甚至为了所谓的“正义”与“公理”,而与对方搏斗,有些人因此而一败涂地不能再起,有些人则获得“惨胜”,但是元气大伤!

汉朝开国名将韩信是“好汉要吃眼前亏”的最佳典型,乡里恶少要他爬过他们的胯下,不爬就要揍他,韩信二话不说,爬了!如果不爬呢?恐怕一顿拳打脚踢,韩信不死也只剩半条命,哪来日后的统领雄兵,叱咤风云?他吃眼前亏,为的就是保住有用之躯——留得青山在,不怕没柴烧啊!

所以,当你在人性的丛林中碰到对你不利的环境时,千万别逞血气之勇,也千万别认为“士可杀不可辱”,宁可吃吃眼前亏。

“吃得眼前亏,可保百年身”呀!



## 思 维

你吃过眼前亏吗？当时的情形如何？感受又如何？  
要如何才能不吃眼前亏？  
眼前亏不得不吃时，要怎样才能把损害降到最低？  
除了韩信之外，你知道还有哪些“吃得眼前亏”的英雄豪杰？



## ◎ 退——大有奥妙 ◎

退是一种手段与权宜，而不是目的与逃避——能退就能进，有退就有进！

### 故 事

在都会区开车，常会在窄巷和别的车子“狭路相逢”，按照开车人一般有的默契，先进巷子或车先到中间线的有不必要后退的“权利”，虽然如此，若对方后退不方便，也有人会主动放弃“免后退”的权利。谁进谁退，全凭开车人的默契和“心甘情愿”。

不过也有漠视来车权利，甚至步步紧逼的，面对这种态度恶劣的开车人，也只能退之大吉了！否则就有吵起来，甚至打起来的可能。

· 人性丛林中的生存智慧 ·

243

### 解 读

其实在人性丛林里，“退”也是一种求生存的妙招，它在人际互动上产生的效用有时巨大得超乎人们的想像。

我并不主张人们凡事皆退，固然“退”有其作用，但凡事皆退却会塑造出一种退缩怯懦的性格，而缺乏与人交锋的战斗性格；虽然可以保全自己，但也会丧失很



多机会！因此，“退”是一种手段与权宜，而不是目的与逃避，这是采取退的动作的人必须有的认知。

那么如何退呢？

首先，我们要了解“退”的意义与目的。

一般来说，“退”有以下几种目的：

——解决问题。也就是说，“退”只是为了换一个角度、换一个方向，或腾出一些空间。好比两车相逢，有时必须自己先退以让来车，自己才有前进的可能，或是前进无路，只好后退另走他途。这种退，纯粹是技术考虑。

——保存实力。也就是说，正面对战已无取胜可能，而且将耗损自己实力时，知此则可退，以补充战力。

——诱敌深入。也就是说，“退”只是一种手段，主要是使对手进入一个对他不利但对自己有利的战场，但要追得不让对手起疑，还须讲究一点技巧。

——以退为进。“退”是一种手段，是一种姿态，也是一种交换，更是一种条件！因此退也可以换取另一种形式的补偿。所以在某种情况下，退就是进；若能“退二进三”，那么退便能获得更大的效益。

“退”，大有学问，能妥善运用必有大的获益；倒是当你看到对手进时，必须提高警觉，千万不要误认为这是你的胜利，因而得意忘形。这种误判所导致的失败常常是猝不及防，想都想不到的！



## 思 维

你认为“退”是怯懦的行为吗？

你曾为某事退吗？你的退为你带来什么效应？

主动退和被动退有什么不同？

只知道进不知道退，和只知道退不知道进的人，各有什么样的人生境况？



## ◎ “不好意思”，庸人自扰 ◎

有些事你“不好意思”，别人反而笑你笨  
哩！

### 解 读

动物会不会有“不好意思”的行为，这得问动物学家才知道。不过看来是没有，因为动物的动作都出自本能，无论是觅食或是求偶，想做什么就做什么。

人和动物的不同，就是人会“不好意思”（当然还有其他很多不同点）。之所以会如此，除了本身性格因素之外，礼教的束缚及文化的熏陶也是重要的原因。所以有些人动不动就说：“啊，不好意思嘛！”这种“不好意思”的特质有时很“可爱”，有益人际关系；但相对的，有时也会让人失去很多该有的权益及机会，因此，“不好意思”的性格特质有必要加以调整。

事实上，“不好意思”，庸人自扰！也就是说，这是一种个人的反应，有些事根本与道德、羞耻无关，别人也不认为做了这种事就该“不好意思”，但有些人就是不敢做。例如追求女朋友，有人就会“不好意思”，这种“不好意思”就是“庸人自扰”，而不是别人的想法。

在人性丛林里，人人暴露欲望，个个展现实力，慢



一步就没有了机会。因此面临生存竞争，你应该认清“不好意思，庸人自扰”的真相，大胆地表现你的想法，并采取必要的动作，否则你“不好意思”，别人反而笑你笨哩！尤其以下3件事，你绝对不能“不好意思”：

——关于权益的事。你千万不可“不好意思”，你应该大方大胆地争取、维护，你如果因为“不好意思”而丧失权益，是不会有人感激你的。

——想拒绝的事。很多人就因为同事、朋友、亲戚的关系而“不好意思”拒绝，于是借钱给别人、为人作保，甚至蹈险为其“两肋插刀”。结果，一句“不好意思”，帮了别人，害了自己！

——该要求的事。很多人就因为“不好意思”，而有很多话不好意思说，结果事情做不好，对方得不到好处，你也苦了自己。尤其是当主管的，在工作上，绝对不可以“不好意思”要求部属，否则将失去权威，被部属欺瞒。

这几件事如果能做到不会“不好意思”，在人性丛林里就不会有生存的问题了！

不过，“不好意思”的性格要去除并不容易，只能慢慢学习，逐步改善；只要你愿意，也能了解人性丛林里生存竞争的残酷，经过一段时间后，自然就不会动不动就“不好意思”了！

但是，如果完全没有“不好意思”的观念，那么这个人心中已没有“廉耻”二字，偷骗抢的事都做得出来，会



大成功,但也会大失败! 人性丛林里固然你争我抢,但还是有一些规范的。

## 思 维

你是一个容易“不好意思”的人吗? 曾经因为“不好意思”而丧失好的机会吗?

你觉得容易不好意思是个缺点吗? 或者它根本是一个人间难见的美德?

如果你是一个容易“不好意思”的人,问问别人对你这个特质的看法。



## ◎ 一错再错,日子难过 ◎

少出错的人成就高,常出错的人成就低——鸟兽就是因为一错再错才被人类赶尽杀绝的。

### 解 读

人的智慧是有限的,而外在世界是无限无界的,因此以有限的智慧去对应无限无界的外在世界,想不出错很难!

人的经验也是有限的,而人与事的变化却是无止境、无规律的,因此以有限的经验去对应无止境的变化,要不出错也很难!

所以,天底下没有不出错的人!

那么,为何有人成就高,有人成就低?

答案是:少出错的人成就高,常出错的人成就低。而少出错的人若还能不重复犯同样的错,那么成就就更高了!常出错的人若还一错再错,日子就难过了。

所以,在人性丛林里行走进出,不犯同样的错误是必须谨记的法则。

犯同样错误,影响有深有浅,这是必然要付出的代价。不过,在人性丛林里,犯同样错误,却有另一层你可



能没想到的后果：

——泄露了你的思维模式及行为习惯。因为你犯同样的错误，显然你的思维有僵化之处。也许你经过检讨，但并没有发现问题所在，所以下次做，还是做错！也许你发现了问题，但因为受到长期累积下来的行为习惯的束缚，下次做，还是“明知故犯”。这个人若是带兵打仗，铁定是打败仗；待人处事，也会生出许多是非。早就被人料准下个动作，哪还有什么胜算可言？

——影响别人对你的评价。一个人对他人的评价是先看外表，再看他所做的事。能做事，评价就高；老是做错事，评价就低；若是一再犯同样的错，评价就更低了！因为别人会对你的反省能力、做事能力及用心程度产生怀疑，就算你是无心之过，犯的是小错，别人也会对你的评价打个折扣。这是人性丛林里的现实，没什么道理好说。

不过，人做事难免会受到感情的干扰而出错，要在人性丛林里做个生存者，就必须摆脱感情的干扰，严肃地面对“犯错”这件事。

首先要做的是反省与检讨，彻底了解犯错的原因何在，是技术问题，还是性格问题、观念问题？尤其是后者有必要做毫不留情的检讨，才不会自我欺骗，逃避真正的问题。

其次是反刍自己及别人错误的经验，借反刍来提高自我警觉。人会犯错，常常是因为性格及习惯造成，



反当错误的经验有助于修正性格及习惯上的偏差。

也许你会说，一错再错，会有这么严重的后果吗？

看看丛林里的陷阱吧！鸟兽就是因为不会反当别的动物的教训，才会被人类赶尽杀绝呀！

## 思 维

相信你也曾做错事过，你如何看待这些错事？

你重复犯错过吗？



## ◎ 纵容自己就是毁灭自己 ◎

大人物之所以为大人物，就因为他们永远不会纵容自己，他们总是不断地反省，永远地自律。

### 故 事

人性丛林里有多少敌人与险诈？答案是：敌人无所不在，险诈无处不有！

那么，最大的敌人是谁？答案是：自己！

再问，最可怕的险诈藏在哪里？答案是：藏在对自己的纵容里！

### 解 读

“最可怕的险诈是藏在对自己的纵容里。”这是一种观念性的说法，意思是说，人一纵容自己，外面的险诈便有了入侵之机。所以人类最大的敌人是自己，能战胜“自己”，外面的敌人便没什么好怕的了！

那么，“纵容自己”指的是什么？有以下数点：

——纵容自己的怠惰。有人是天生怠惰，这种人没什么好说，因为他根本无“怠惰”的自觉，谈了也是白谈。有人则是属于特定条件下的怠惰，例如长久工作后



休息所产生的无力无心再起的心理性怠惰以及高压压力下所引起的反弹式怠惰。除了天生怠惰,任何形式、原因的怠惰都是可以理解与接受的,因为这是一种放松,一种自我治疗。但若纵容这种怠惰的情况存在,甚至耽溺于怠惰,则危机必伴之而生,除了本身的退化之外,也给外敌有可乘之机。

——纵容自己的弱点。人都有弱点,有些弱点是先天的,无法矫正,但性格上的弱点却可以人力去矫正或补强。例如好色、好赌等这些致命性的弱点,你如果不愿坦诚面对,尽力节制,而纵容自己在里面寻求满足,那么将予人以可乘之机,为自己带来灭亡。

——纵容自己的安逸需要。人都是好逸恶劳的,但安逸和危机是双胞胎,如果耽于安逸而不做危机思考,或贪图安逸而逃避问题,则麻烦必至。“生于忧患,死于安乐。”古人之言,今人仍不可不信!

——纵容自己的欲望。满足欲望是人性,但不论有无满足欲望的条件,纵容自己的欲望绝不是件好事,因为这将使你失去清醒,模糊你追求的目标,于是险诈至矣!

——纵容自己的情绪。放纵喜怒哀乐的情绪,除了会影响别人的情绪之外,也会改变别人对你的态度。尤其是“怒”的情绪,这是一把利剑,很容易伤人。除了会使你的人际关系产生变化之外,也会因别人不愿冲犯你,不愿提供你可靠的情报,使你对周遭的环境认识产



生扭曲，失去判断的准确性。

大人物之所以为大人物，就因为他们永远不会纵容自己，他们总是不断地反省，永远地自律，所以，在人性丛林里，他们往往是胜利者，因为他们先战胜了自己！

## 思 维

你曾纵容自己吗？纵容什么？后果如何？

你有哪些不应纵容的事项？你又要如何避免或改善这种纵容的现象？



## ◎ 驾御自己的优缺点 ◎

人的优缺点会在不同的时空产生变异，  
优点不再是优点，而缺点却反而成为优点。

### 解 读

每个人都有优点和缺点，绝对没有十全十美的人。但一个人如果能了解自己的优点和缺点，以及这些优点和缺点在不同时空对你所代表的意义，那么也差不多接近十全十美了！

人的优缺点有的是与生俱来，无法加以改变的；有的则是被后天环境诱发塑造而成的；有的则与性格无关，纯粹是一种外在条件，例如美与丑。

而不论你愿不愿意，这些优缺点都将跟着你一段时间，甚至跟你一辈子，对你产生影响，并且决定别人对你的态度，成为你在人性丛林里求生存的助力或阻力。

按理，优点对人的求生存会是助力，缺点则是阻力，因此优点多的人，成功得快，缺点多的人，不易成功！可是事实又不尽然如此，就有很多优秀的人才抑郁潦倒，也有不少平庸之辈表现不凡。之所以如此，有两个原因：



——优缺点的种类与本质。也就是说,有些人虽然优点不少,可是却有致命性的缺点,这种缺点会破坏甚至毁灭其他优点所创造的成果,优秀人才的潦倒大都因为如此;平庸的人缺点虽多,但若这些缺点不具破坏性,而优点又具有建设性,那么这种人的成功自可预期。

——机遇。机遇会影响一个人的转折,这些转折有好有坏,至于好坏则看机遇与你的优缺点的关系。换句话说,机遇落在优点处,则有好的转折;落在缺点处,则有不好的转折。

优缺点的本质很难加以改变,机遇也不是人所能掌握,但一个理性、冷静的人应该可以做到驾御自己的优缺点,而不让优缺点驾御自己!

之所以强调“驾御”二字,是因为人的优缺点在不同的时空会产生变异,优点不再是优点,而缺点反而变成优点了!因此人要充分了解自己的优缺点,尤其重要的是,要了解这些优缺点的“值”;有了这些了解,还要诚实地面对,不可有一相情愿和逃避现实的想法,然后才能自由地驾御这些优缺点。

关于“驾御”优缺点,要做到以下两点:

——依不同环境,灵活运用优缺点。也就是说,尽量以优点来面对环境,当环境转变,并且直逼你的缺点时,你不必逃避,应先思考二者之间的机能性关系。因为有时候你的缺点反而在这个时候成为“优点”,如果



没有这个可能,就要考虑闪躲了!

——以优点支持缺点,以缺点掩护缺点。前者是在无法闪躲时的补强措施,避免一直处于挨打的地位;后者则是为了模糊你自己,避免成为被攻击的目标,并且降低别人对你的戒心,因为你让他们看到了你的缺点!

不过,要做到很难,但总是要试着去做,因为“生存”是现实问题呀!

## 思 维

你有哪些优缺点?请把它写下来。

你如何驾御你的优缺点?成效如何?

你曾因缺点而吃亏,因优点而得利吗?



## ◎ 世间至毒是“迷汤” ◎

迷汤人人爱喝,适度地、技巧地灌灌别人  
迷汤也是人性丛林里的生存之道。

### 解 读

“迷汤”是人性丛林里的一种“武器”,这种武器若运用得法,使用者可以得到任何他想得到的东西。

所以,你怎可不学习使用这种“武器”呢?

何谓“迷汤”?

“迷汤”是指任何让人听了足以“神魂颠倒”的言辞,也就是恭维的话、赞美的话。当一个人向另外一个人进行赞美、恭维时,他就是在“灌迷汤”。

为何“迷汤”威力强大?

绝大多数人都是自我的,除了凡事先想到“我”之外,也希望获得别人的肯定。自大自信的人需要这种肯定,自卑的人更是需要!自大自信的人听到别人对他的肯定,等于为自己的自大自信找到了更强而有力的依据,这种人可千万听不得坏话!自卑的人通常条件较差,他更需要别人的肯定,以建立自己的信心,甚至连与事实脱离的“肯定”他都信以为真!所以,“迷汤”人人爱喝,表面说不爱,心里爱得很。有的喝了眉开眼笑,有



的则表情严肃,甚至发起脾气来,可是等你走开,他便笑了。由于“迷汤”是用人性弱点熬成的,所以几乎无往而不利。历史故事中有很多根本无甚本事却居高位的臣子,就因为他会对皇帝灌迷汤;很多其貌不扬的人娶的竟是如花似玉的美人,其中有的就因为会灌迷汤。现代官场,有人升官有如坐电梯,一部分原因就是会灌长官迷汤。不说升官发财吧,会灌迷汤,保证有还不错的人际关系!因为“灌迷汤”抓住的就是人性的弱点!

“灌迷汤”的技能人人必备,但使用这种“武器”也有后遗症。也就是,灌迷汤若一再得逞,则会成为习惯,让你每天钻研灌迷汤的技巧,而荒疏了本身实力的发展,甚至得到“马屁精”的封号,到这个地步,福就一转而为祸了!而且也总有在喝足迷汤之后而清醒过来的人,这种人会对你的灌迷汤技巧有新的看法,这一点是不能不注意的。

大体来说,迷汤人人爱喝,适度地、技巧地灌灌别人迷汤,也是人性丛林里的生存之道!

不过,在这里也必须提醒你,“迷汤”是补药,但也是毒药!它不一定很“补”,可是其毒却是天下之至毒,意志力、自省力较差的人,还会有“迷汤”瘾,一旦不喝就全身不对,而这时危险就来了!这危险不是必然,但绝对有可能出现,这危险是:

——喜欢喝迷汤,则必然会对灌迷汤者产生信任的感情,看不到、也不在乎他的缺点,若他对你另有所



图,成功率会很高。

——迷汤有些是虚假的内容,你若喝了,会影响你的自我评价,促使你去做力所未逮的事情。

——迷汤有迷醉的作用,让你感受到虚幻的快乐,并且影响判断的品质。

所以说,人间至毒是“迷汤”,兵不厌诈,在人性丛林里,人们也是无所不用其极的啊!所以当你听到别人灌你迷汤时,冷静地加以思考吧,如果你听了感到快乐,这正是警讯哩!

## 思 维

你喜欢喝迷汤吗? 你会灌人迷汤吗?



## ◎ 每天保持平静的心情 ◎

心情起伏变化大，或是变化频率很高的人，做错事的比率也比别人高。

### 解 读

人的行为受到两大力量的导引，一是理性，一是心情。理性强的人，他的行为不会因为心情的变化而受到影响；理性弱的人，每天的行事会让心情牵着走。

理性的强或弱看起来对一个人的处事影响不大，因为“理性”并不代表“智慧”，而理性弱的人也不一定没有智慧。所以在做重要决断的时候，理性弱的人也有可能做出正确的判断与抉择。可是，有一件事你必须相信：一个心情变化起伏很大，或是变化频率很高的人，他做出错误判断与抉择的几率比别人高，有时候甚至会丧失做判断与抉择的能力，因为“心情”扰乱了、瘫痪了他的思考系统与机能，在人性丛林里，这一点对他是相当不利的。

人性丛林里看起来平静安详，事实上它里面潜伏着种种险恶，有很多状况必须审慎对应，对应不当，重则惹祸上身，轻则灰头土脸，甚至好事也变成坏事。而这么多的状况当中，有的很单纯，有的很复杂，有的看



起来单纯,其实很复杂。单纯的或复杂的,应对并不难,最难的是让人看不清“属性”,真假难辨,虚实不明的状况。这些状况有的是自然产生的,有的是有心人故意布置的,应对失当就要惹大麻烦!面对这些状况,也惟有透过理性及智慧来研判、思考,才能发现它真正的意义,这个时候,平静的心情就很重要了!平静的心情就如平静的湖面,可以让思虑澄净,映现真正的智慧及事物物的本质。

所以,在人性丛林里行走,保持心情的平静是一件很重要的事,因为这样你才不会说错话、做错事。要保持心情平静说难不难,说容易却也不容易。对某些人来说,他天生就是个冷静的人,他的心情不会有太大的起伏;但有些人则不然,心情很容易起变化,不但别人摸不清,他自己也感到苦恼。不过,还是有一些方法可以协助训练心情的平静,例如:

——静坐。这是很多大人物采取的方式。静坐可以滤净思绪中的杂质,让心情保持稳定的状态,不过并不好学,也需要旁人的指导。

——暗示。每天告诉自己“保持心情的平静”,或是写成字条,放在容易看到的地方,以随时提醒自己控制自己的心情。日子久了,“保持心情平静”就会成为习惯。

——自觉。每天检讨自己的心情变化,甚至可以画一张“心情起伏曲线图”,透过此图来强化“保持心情平



静”的动力。

——规律。生理会影响心情,这是众所周知的事,例如睡眠不足,便容易暴躁。因此保持规律的生活是很重要的。

此外,也可透过个人的方式,如宗教上的祈祷、阅读书籍、聆听音乐,或和朋友聊天,来保持心情的平静。不过,最好能训练到不用靠外力,就可以保持心情的平静,到这个地步,在人性丛林里,你就没什么好怕的了!

## 思维

一个月当中,你有几天心情平静,几天心情不平静?  
为什么不平静?  
你曾因心情不平静而遭到伤害或损失吗?



## ◎ 战则败,不战则胜 ◎

“不战”可以避免损失,可以避免失去“存在”,弱者尤其谨记此点。

### 解 读

丛林里,大小动物、昆虫,日夜不断进行着生存战争。

在人性丛林里,人也日夜不断进行着各种形式的生存战争。

面对人性丛林里的战争,你该如何应对?

根据人性丛林里的现象及法则,你应谨记“战则败,不战则胜”这句话。

这句话表面上看来是有些矛盾,因为胜与败要“战”才能知道,只有“不战而胜”,哪有“不战则胜”之理?而“战”才有可能大败对方,哪有“战则败”的说法?

诚然,必须“战”才知胜败,譬如竞技场上,不“战”怎知谁胜谁败?可是,人性丛林里的战争和竞技场上的战争不大一样,竞技场上的战争有一定的战争规则、一定的胜败标准、一定的场地、一定的战争时间以及一定的裁判,可是人性丛林里的战争不然,它复杂多了!它无时无地不在进行,没有规则,只有结果;没有裁判,只



有观众。

由于人性丛林里的战争是一场智慧之战、时间之战、耐力之战，也是命运之战、人性之战。因此强者看来可以主宰一切，可是也不必然能打胜仗；而弱者似乎注定当个被主宰者，但在某些状况下也不必然被主宰。人性丛林里的战争就是这么诡异难测，因此对这种战争，最好的态度是：不战！

所谓“不战”有两个层面的意义：一是针对“强者”，一是针对“弱者”。

就“强者”来说，他“战”，是有可能“胜”，但除非对手是绝对的“弱”，否则他势必也要付出代价，这是“战”的风险之一；另外，“强者”也不无“败”的可能，不管是由于自己大意、第三者介入，还是不可抗逆的意外，这种“败”的例子史上不少，这是“战”的风险之二。“战”有可能使强者变成弱者，而若一再地“胜”，也会使强者因好战而耗损过多而转弱。

所以，“不战”是上策。

就“弱者”来说，保持“存在”是他当务之急，虽然弱者也可利用矛盾，利用强者之弱而获得“存在”，但他也必须时时面对强者的压力，因此“存在”也是一件困难之事，但他绝不可为了摆脱压力而主动求战，因为虽然也有获胜的可能，但胜也必然胜得凄惨，至于灭亡的可能性就很大了！

所以，“不战”是上策。



因为“不战”，所以可以避免损失，可以避免失去“存在”，弱者尤应谨记此点。同时弱者也应理解：只要“存在”，就有可能在一段时间之后成为“强者”，在态势上取得“胜利”！因此“战则败，不战则胜”这句话对弱者格外显得有价值。

当然，也有想“不战”都不行的时候，那么你也要有“应战”的准备，而为了这随时可能出现的“战争”，你平常就要在“知己知彼”上下功夫了！

## 思 维

你好战吗？如果是，你常获胜吗？

非战不可时，你会不惜一战吗？



## ◎ 不可有“妇人之仁” ◎

在人性丛林里，妇人之仁有时会成为一个人生存的负担，甚至是致命伤。

### 故 事

有一则这样的寓言：

一匹狼跑到牧羊人的农场，想扑杀一只小羊来吃。牧羊人的猎犬追了过来，这只猎犬非常高大凶猛，狼见打不过也跑不掉，便趴在地上流着眼泪哀求，发誓它再也不会来打这些羊的主意。猎犬听了它的话语，看了它的眼泪，非常感动与不忍，便放了这匹狼。想不到这匹狼在猎犬回转身的时候，纵身咬住了猎犬的脖子！幸亏主人及时赶来，才救了猎犬一命，但猎犬也流了很多血，它伤心地说：“我原不应该被狼的话感动的！”

· 人性丛林中的生存智慧 ·

267

### 解 读

妇人的特色之一是心特别柔软，她们容易感动，意志容易受到情绪的影响而动摇。这种特色在有孩子的妇女身上尤其明显，因为她们全身的血液流着一种母性的爱，当孩子犯错流着眼泪时，妇女都会抱着他，原谅他。这种爱有时显得很没原则，很不理性，甚至没有



是非！古人便将有这种特性的爱称之为“妇人之仁”！

“妇人之仁”有时可以发挥很大的感化力量，但在人性丛林里，“妇人之仁”有时反而会成一个人生存时的负担，甚至是致命伤！就像前面那则寓言所叙述的，猎人因为“妇人之仁”而差点丢了小命！

当一个人有妇人之仁时，容易产生下列危险：

——“妇人之仁”因为容易动摇意志与理性，因此常在放弃自己立场之后，伤害了自己。例如不怀好意的借债者，你在他的哀求之后借给他钱，结果却一毛钱也要不回来！

——一个人的恶行因为你的“妇人之仁”获得了宽宥，但有时你的“妇人之仁”不但没有感动他，反而让他有另外的机会再次犯下恶行，对别人造成伤害。

——你的“妇人之仁”会成为你的弱点，成为人人想利用的目标。在眼泪、温情、请求、孩子似的无辜与可怜之下，你将成为最大的受害者！

——你的“妇人之仁”会弄得你对周遭的人与事是非不分，你的“仁”反而成为人际上、前途上的负担。

因此，“妇人之仁”不是好事。可是，天生有柔软之心的人怎么办？难道注定在人性丛林里做个被剥削、被凌辱者？这种人应该要训练自己的思考与判断，用理性与智慧来指引你的行为，而不要让感情牵动你的思考。这需要时间，也需要面对“挥剑斩情丝”的痛苦，但总是要经过这种试炼，才能成长、果断！



“妇人之仁”的风险和代价很高,如果不能去除这种感情特质,那么也只有远离冲突点了!

## 思 维

何谓妇人之仁? 请补充说明。

如果你有妇人之仁,你打算怎么办?



## ◎ 做橡皮泥,不做石头 ◎

比软不比硬,硬脆易裂,软才能保全。

### 故 事

一位政治犯被关了二十几年,释放出狱后接受记者的访问。记者问他是怎么度过这二十几年的,这位坚毅的政治犯说:“我把自己变成橡皮泥,你可以捶我撞我,捏我拉我,我会变形,可是橡皮泥依然存在。换句话说,环境再怎么折磨我、打击我,我的外在会随着改变,但我的内心依然不变,我就是我!”

### 解 读

在人性丛林里,再也没有比这更伟大的适应哲学了。

每个人一生当中都会遭遇困境,有些困境挺一挺就过去了,有些困境却让人感到茫然与绝望,不知何时黎明才会来到。意志薄弱的人很容易在严苛的环境中灭顶,丧失自己;也有人采用刚烈的手段,以硬碰硬,结果也丧失了自己,真正能改变环境的并不多!因此在困境时有“橡皮泥”的柔软就十分必要了。

这可分两方面来谈。



面对物质的困境时，你可以去做你平时看不起或不十分愿意做的事。例如你失业了，可是又找不到如意的工作，为了生活，摆地摊、挑砖块、当跑堂等，都是可以做的。这是“橡皮泥”的变形——虽然工作形态改变，但壮志与抱负、坚持并未磨损变质，也就是外形变本质不变，很多落难的英雄其实都是如此！

——面对人为的困境时，你必须在这种种无法违抗的人为力量下，做他们要你做的事。可能很卑贱、很委屈自己，但这只是肉体上的屈服，你的意志并未屈服，你的原则并未改变，这也是外形变而本质不变！像有些伟大人物遭到冤狱或陷害时，用的都是这种方法；他们甚至装疯卖傻，可是他们比谁都清醒！

也许有人会认为，做一团“橡皮泥”太没志气。看起来的确如此，可是当无力改变环境时，也只能尽量保持“我”的存在，否则“我”消失了，还能谈什么理想与抱负呢？一个铁锤下来，石头会碎裂，可是橡皮泥却吸纳了铁锤的力量，不但没有碎裂，反而还包住了铁锤，这种力量，才是最可畏的啊！

也许你尚未遭到困境，不过人际关系上多多少少也会遭到一些不愉快，那么，做一块橡皮泥吧，让其他人感受到你的柔软、你的吸纳与包容，千万不要做一个石头，橡皮泥可以变回原形，可是石头裂了，就再也补不回了。



## 思 维

适应艰苦的环境,你有没有自己的一套方法?  
你处世的态度是柔软,还是像石头一般的硬?  
你曾因“硬”而“脆裂”过吗?



## ◎ 有仇不报是君子 ◎

“报仇”这件事虽然可消心头之恨，但“心头”之恨消了之后，也有可能失去了自己。

### 故 事

俗语说：“有仇不报非君子。”老狐狸则说：“有仇不报是君子！”

有一部电影描述这样的故事：

美国西部拓荒时期，一位牧场的主人因为全家大小被土匪枪杀，因而变卖牧场，天涯寻仇。

家被毁了，这种仇任谁都想报的，可是当这牧场主人花了十几年的时间找到凶手时，才发现那位凶手已老病缠身，躺在床上毫无抵抗能力，要求牧场主人给他致命的一枪。牧场主人把枪举起，又颓然放下。

结果是，牧场主人沮丧地走出破烂的小木屋，在夕阳照着的大草原中沉思，他喃喃自语：“我放弃一切，虚度十几寒暑，如今我也老了，报仇——它到底有什么意义呢……”

### 解 读

电影是人编的，但编剧者根据的也是现实生活，因



此虽然是电影,但一样可以提供人们深刻的反省,而这反省也就是老狐狸强调“有仇不报是君子”的道理。

首先来看看一个人要“报仇”所需的投资:

——精神的投资。每天计划“报仇”这件事,要花费很多精神。想到切齿处,情绪的剧烈波动,更有可能影响到身体的健康。

——财力的投资。有人为了报仇而投下一辈子的事业,大有“玉石俱焚”的味道,就算不投下一辈子的事业,也要花费不少的财力来做部署的工作。

——时间的投资。有些仇不是说报就能报,三年五年,八年十年,甚至二十年四十年都有可能报不成。就算报成了吧,自己也年华老去了。

由于“报仇”此事投资颇大,而且还不一定报得成,而不管报得成或报不成,只要对“报仇”这件事你不只心动而且行动,你就会元气大伤!因此老狐狸主张“有仇不报是君子”!

老狐狸所谓的“君子”是指成熟的人、有智慧的人!

一个成熟的人、有智慧的人知道轻重,知道什么东西对他有意义、有价值。“报仇”这件事虽然可消“心头之恨”,但心头之恨消了,也有可能失去了自己,所以“君子”有仇不报!

仇是可以不报,但是不可以忘记,因为“仇”会带给你奋发的力量,刺激你成长,让你可以用“成就”来“报仇”!而且一旦你力量比“仇人”大了,你的仇人自然不



是逃之夭夭就是前来请罪,因为你的“不报”成为他心头最大的阴影——他怕你哪一天真的下手“报仇”!所以“不报”才是君子最好的“报仇”!

## 思 维

你有没有想报之仇?是什么仇?请具体说出来,并说明为什么要报仇?

你曾为报仇采取行动了吗?仇报了吗?如果报了,滋味如何?

原谅别人困难吗?



## ◎ 在人屋檐下，一定要低头 ◎

只要在别人屋檐下，就一定要低头。“不得不低头”充满了无奈和勉强，“一定要低头”则自在且自然。

### 故 事

老祖先有一句话：“在人屋檐下，不得不低头。”老祖先可说洞彻世事人情，因此这句话是相当有智慧的，可是老狐狸认为这句话有加以修正的必要。

### 解 读

老狐狸认为，“不得不”充满了无奈、勉强、不情愿，这种“低头”太痛苦，因此这句话应改为“在人屋檐下，一定要低头”！

把“不得不”改成“一定”并不是在玩文字游戏，而是有很多考虑的。

所谓的“屋檐”，说明白些，就是别人的势力范围。换句话说，只要你人在这势力范围之内，并且靠这势力生存，那么你就在别人的“屋檐”下了。这“屋檐”有的很高，任何人都可抬头站着，但这种屋檐不多，以人类容易排斥“非我族群”的天性来看，大部分的“屋檐”都是



低的！也就是说，进入别人的势力范围时，你会受到很多有意无意的排斥和不明就里、不知从何而来的欺压。这种情形在你的一生当中，至少会发生一次以上，除非你有自己的一片天空，是个强人，不用靠别人来过日子。可是你能保证你一辈子都可以如此自由自在，不用在人“屋檐”下避避风雨吗？所以，在人屋檐下的心态就有必要调整了。

老狐狸的主张是：只要是在别人的屋檐下，就“一定”要低头，不用别人来提醒，也不用撞到屋檐了才低头！这是一种对客观环境的理性认知，没有丝毫勉强。

这样子做有几个好处：

——不会因为不情愿低头而碰破了头。

——因为你很自然地就低下了头，而不致成为显著的目标。

——不会因为沉不住气而想把“屋檐”拆了；要知道，不管拆得掉拆不掉，你总要受伤的。

——不会因为脖子太酸，忍受不了而离开“屋檐”下。离开不是不可以，但要去哪里？这是必须考虑的。而且离开后想再回来，并不是很容易。

——在“屋檐”下待久了，甚至有可能成为屋内的人。

总而言之，“一定要低头”的目的是为了让自己与现实环境有和谐的关系，把二者的摩擦降至最低，是为了保存自己的能量，好走更长远的路，更为了把不利环



境转化成对你有利的力量！这是处世的一种柔软，一种权变，更是人性丛林中的生存智慧。

“在人屋檐下”是人生必经的过程，它会以很多不同的方式出现，当你看到了“屋檐”，请不要“不得不”，而要告诉自己：“一定要低头！”

当然，“一定要低头”，脖子也会酸，但揉一揉也就过去了。

## 思 维

- 你是否自觉到，你目前也在别人屋檐下？
- 假如屋里的主人对你不友善，你怎么办？为什么屋里的人会对屋檐下的人不友善？
- 在人屋檐下，要怎样才能进到屋里？



## ◎ 最后的胜利才是真正的胜利 ◎

为了最后的胜利，任何屈辱压迫都是可以忍受也是必须忍受的。

### 故 事

甲乙两球队比赛篮球，由于实力相当，因此打来格外精彩。甲队在上半场表现颇佳，始终保持领先，但到了下半场便出现疲态，被乙队赶上，拉成平手，然后你来我往，互有领先，甲队在终场前还一度领先，但最后却输了。

### 解 读

很多比赛是这样子的，先赢后输。

先赢后输，那么先前的赢便变得毫无价值。当然也会有人肯定他们的球技，或是用“球运”来予以安慰，但输了就是输了，好心的肯定与安慰不仅无济于事，而且是多余的！

球场亦等同于人性丛林里的生存竞争，惟有最后的胜利才是真正的胜利。例如有人做生意，先是大赚，然后大赔，终于宣告倒闭；有人一辈子得意，却在老年落魄……这都是“先赢后输”的典型，他们并没有争取



到最后的胜利,虽然他们曾经辉煌过。

因此,争取“最后的胜利”应作为每个人在人性丛林里的战略目标。而为了达成这个目标,你应该:

——不要太看重一时的胜利。如果能取胜,当然不必放弃,因为“胜利”可以强化信心及士气。只是如果这个胜利意义不大,跟取得“最后的胜利”没有太大的关系,且又多花力气,那么可以放弃这种“胜利”。

——不必逞强去争取胜利。逞强当然也有胜利的可能,但不管这个“胜利”的意义为何,如果失败,伤害了元气,不要说“最后的胜利”,有时会连“再起”的力气都没有。所以,实力不足时要避免硬仗,因为硬仗有可能让你毁灭。你必须保存实力,等待最有利的一击。

——清楚战争的空间和时间。也就是说,你要清楚地知道,这一场仗我要打多久,战场有多大,想要得到什么样的战果。这是有计划的战争,也是“有限战争”、“局部战争”。只要获得这战争的胜利,这就是这战争的“最后胜利”。如果没弄清楚,胡乱扩大战场,拉长作战时间,以为可以扩张战果,那么就有可能反胜为败。

——要保住战果。人的通病是,打胜仗后便自以为是,很容易在外界的引诱及野心的膨胀之下,以既有的战果再度投入战场。当然,不是没有可能又打了胜仗,但要再投入之前,必须好好衡量计算,因为一旦失败,那么先前的战果都毫无意义。人一生的“最后胜利”是由许多阶段性的“最后胜利”组成的,失败半生,到老了



才去争取“最后的胜利”，说老实话，不大可能，因为没力气了。所以，对保住战果这件事，你要好好思量，毕竟没有战果的胜利根本不算是胜利

如果你有“最后的胜利才是真正的胜利”的认知，那么你在人性丛林里所遭遇的一切，包括屈辱、压迫，也就能视若平常，甘之如饴了。

## 思 维

你看过先盛后衰的例子吗？有何感想？

到目前为止，你的人生胜负如何？

你的人生最后胜利决战点设在哪里？



## ◎ 好死不如赖活 ◎

死,代表失败,是自己把自己打败;只要身体不死,心境绝对有苏醒的一天!

### 解 读

求生存是人类的本能,几乎可以这么说,人为了生存,什么事都做得出来,所以,人性丛林里,才会有这么多的纷争。

可是,也有人在遭逢人生大转折,遭逢大打击时,产生“求死”的念头,认为活着很痛苦,不如死掉算了!

求死或许也是一种解脱;是不是真的解脱,其实还有宗教层次的问题需要讨论,不过本文只讨论现实的问题。孔子不也说“未知生,焉知死”?他也一样强调“现实”的重要。而对这个问题,古人一句“好死不如赖活”最实际,也是人性丛林里的最高指导原则。

“好死不如赖活”强调的就是:活着总比死了好,因为不管死得如何痛快,这代表的是一切现实的结束,包括“希望”的结束!可是只要活着,虽然活得很痛苦,很绝望,但总是存在着“希望”!也许这个“希望”在遥远的未来才可能实现,可是再怎么说,这还是“希望”啊!而一死,就什么都没有了。



这么说，似乎不太能体会想死的人的心情。事实上，“心情”是个人的事，你的心情如何，没有人在乎，说一句最没感情的话：你想死，与我何干啊？你死，说不定还有人高兴哩！

死，代表失败！这是懦弱的象征，他不是被对手打败，而是自己把自己打败！

因此，与其“好死”，不如“赖活”。

所谓“赖活”是指辛苦地活着、委屈地活着、卑微地活着，虽不满意但可以接受地活着。当一个人有了这样的态度，其实就不会想死，因为他已把对“活着”的要求降到最低，这种心境已与“死”差不多了。当有了“赖活”的态度，一切境遇便会开始转好——不是境遇真的转好，而是因为心境先处于“死”的状态，由死而生，任何事物，都充满了新鲜的意义与价值；而由于心境历经了一趟“死亡之旅”，由死而生之后，人生观也会产生改变，成为一个崭新的人！

人性丛林里生存竞争的胜负是没有规则的，既看过程，也看结果，而有了结果，过程就不重要；人们只会向最后的胜利者献花，而不会向中途弃权的人致敬。你不必做个打败别人的胜利者，但要做个战胜自己的勇者，而你惟一依靠的便是“好死不如赖活”的韧性。

只要形体不死，心境绝对有苏醒的一天，身体一死，便什么都没有了。



弱者也有一片天,但死者只有一坯土,这都是人性  
丛林里的法则!

## 思 维

你曾因为挫折而兴起“不如一死”的念头吗?  
你认为活着就一定有希望吗?  
好死不如赖活,请问,应如何“赖活”?