

自信，就是相信自己，这边风景独好！用心经营自己所拥有的一切

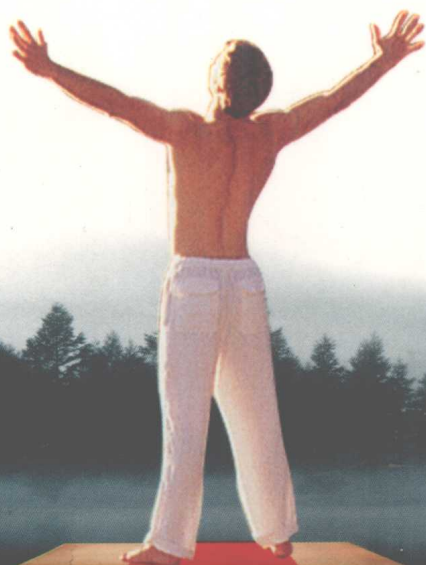
ZHEYANG

受益一生的励志经典 ZUOREN ZUI YOUXIAO

吴景明◎编著

文 样 如鱼得水的交际大法则 做人最有效

俗话说：“酒逢知己干杯少，话不投机半句多”，与陌生人交流的难处正在于此：既不熟悉又没打过交道，自然不知该从何说起，不知该说什么样的话，不知该说的话会不会让人听了感觉不悦……处处无所适从，让人一见如故几乎成为很多人不可能完成的任务！



延边人民出版社

0319755





这样做人 最有效

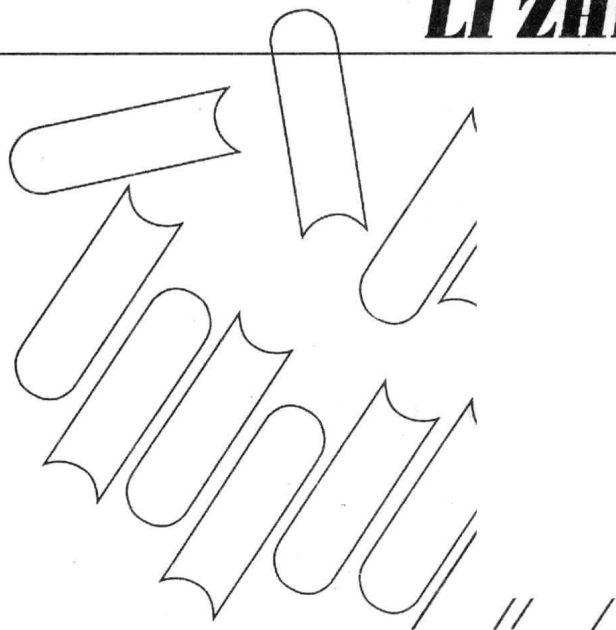
ZHE YANG ZUO REN ZUI YOU XIAO



延边人民出版社

主编◎吴景明

**SHOUYIYISHENGDE
LI ZHI JING DIAN**



图书在版编目(CIP)数据

这样做人最有效/吴景明主编.——延吉:延边人民出版社,2007.6

(受益一生的励志经典;3)

ISBN 978-7-80698-963-0

I. 这… II. 吴… III. 人生哲学-通俗读物 IV.
B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096351 号

受益一生的励志经典

这样做人最有效

主 编:吴景明

责任编辑:许正勋

责任校对:马小丫

责任监制:王 洋

出版发行:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybchs.com>)

印 刷:北京市通州鑫欣印刷厂

开 本:787×1092 1/16

印 张:240

字 数:3360 千字

印 次:2008 年 3 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1-10000 册

标准书号:ISBN 978-7-80698-963-0

定 价:120.00 元

如发现印装质量问题:影响阅读,请与印刷厂联系调换。电话:010-84332212

这样做人最有效

如鱼得水的交际大法则

【内容简介】

俗话说：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”，与陌生人交流的难处正在于此：既不熟悉又没打过交道，自然不知该从何说起，不知该说什么样的话，不知该说的话会不会让人听了感觉不悦……处处无所适从，让人一见如故几乎成为很多人不可能完成的任务！



前言

生活永远都是绚丽多彩的,它默默地向芸芸众生昭示着最淳朴和深刻的生存智慧。受益一生的励志经典丛书以范例及其它方式用不同的视角的几个方面给中国的青少年读已点播。帮助他们树立正确的人生观;把握做人做事应具备的人生态度;掌握取得成功而应具备的健康心理,让青少年朋友在快乐的读书生活中完美自己的人生,拥有快乐幸福的生活。

我们能从日月轮回之中,感受到生命的珍贵,从花开花落中体味到美的蕴含。我们要想取得成功就要做得更优秀,正确的价值观很重要。树立正确的价值观,对于为人处事以及建功立业都有很重要的意思。没有正确的价值观,无论他如何努力都会像南辕北辙的古人,背离目的地——“成功”。拥有了正确的价值观,就可以完善自己的人格。优秀的人格魅力加上端正的人生态度,就意味着在大事大非前的勇敢抉择更意味着讲道德,讲诚信负责的人是值得信赖及托付的人。

面对玄秘复杂的生命,我们只需要简单的领悟,就能在时光流转中的每一季、每一天活得自在安逸。事业上的佼佼者,就要有良好的心态与口才,要会自己推见自己、谦虚谨慎。成功者是一个人与社会及其他人的接触交流的必然产物,故此要善于接受别人的思想与意见,善于吸取他人的优点,弥补自己的不足,在各种不同的思潮中汲取能量。

倘若你现在被悲观消极的心态纠缠着,你又想去寻找一个崭新和令人满意的起点,那么从现在起在受益一生的励志经典丛书中找寻你的人生真谛!这是一份值得你去珍视的礼物。



目 录

第一章 洞察人心谨慎出口	(1)
每次都是初交	(1)
别让小人当枪使	(2)
不可全抛一片心	(4)
防范主动帮你忙的人	(6)
谨防披着朋友外衣的“小人”	(7)
向别人倾吐心事要慎重	(9)
不被表面现象迷惑	(11)
不要贪恋女色	(12)
“谨慎”二字刻在心头	(14)
识破别点破,面子上好过	(16)
顾全面子,给人铺台阶	(18)
关键时候替领导挽回面子	(19)
在批评中加点糖	(22)
“背后鞠躬”更有效	(24)
善待别人的尴尬	(25)
适当满足别人的虚荣心	(26)
把功劳送给领导	(28)
保住面子即是保住自尊	(31)
不能将错就错	(33)
慎谈他人忌讳的话题	(34)
说话要有所保留	(36)
避开无谓的争论	(37)
让忠言不“逆耳”	(39)
开玩笑要注意分寸	(41)

096636 92016 69625 N286 09035 5N476 28625



这样做人最有效

说话要讲究场合	(43)
用“是”替换“不”	(44)
抓住推销自己的机会	(46)
及时弥补失言	(48)
高雅的谈吐是最好的礼仪	(50)

第二章 诚信处世方圆有度

(53)

诚实不欺,乃是安身立命之术	(53)
诚实是一种为人处世的优势	(55)
坚守诚信,定会化险为夷	(56)
敦厚之人,始可托以大事	(57)
信用是通行人间的特别证件	(58)
信誉是一笔永远增值的财富	(60)
信任是彼此心灵之间的契约	(62)
狡诈阴险,决非处世智慧	(63)
破除侥幸,谎言不会炸药久	(64)
惯用期诈,终归衰微失败	(65)
伪诈毁信,你将一无所成	(66)
修补黑洞,重拾诚信美德	(68)
马善被人骑,过于老实往往被捉弄	(70)
人大善被人欺,不要过于客气和顺从	(72)
拒绝用妙招,委婉含蓄地说出“不”	(74)
当仁必不让,敢于保护自己的利益	(75)
义利要分明,不轻信生意上的朋友	(76)
世途多险恶,防人之心决不可没有	(77)
方,堂堂正正的做人之本	(78)
圆,左右逢源的处世之道	(80)
方圆互变,人生天地常新	(81)
方圆相生,处世游刃有余	(82)
方正为本,圆融灵活无碍	(83)
圆中有方,始终不忘原则	(84)
用卓尔不群的志向凸现“方”	(85)
用天生我材的自信张扬“方”	(87)
用高尚的人格尊严维护“方”	(88)
用百折不挠的意志坚持“方”	(90)



这样做人最有效

多多赞美你的下属	(144)
虚心接受批评	(146)
给下属留面子	(147)

第四章 八面玲珑赢得好人缘

(150)

恭维话也要说	(150)
委婉拒绝,你好我也好	(152)
望望四周再说话	(154)
挖掘你自身的幽默因子	(155)
妙答让你避尴尬	(157)
也让忠言不“逆耳”	(159)
开玩笑,也要讲分寸	(160)
绕弯子说话,轻松将对方套牢	(162)
善意的谎言更美丽	(164)
学会赞美,赢得好感	(165)
功成身退,见好就收	(167)
三十六计“走”为上策	(169)
要给自己留有回旋的余地	(170)
宽恕别人,让自己获得更多	(171)
惹不起,“躲”得起	(173)
适可而止,不可击跨对手	(174)
退路安排好,进攻免烦恼	(176)
口无遮拦不可取,话不点透留余地	(178)
索取也要适可而止,万万不可被贪念所蒙蔽	(179)
得理且饶人,给自己留条退路	(181)
搞关系:每天进步一点点	(183)
时刻存储你的感情账户	(184)
卸下你的情感“包袱”	(185)
关系网要织,也要修	(186)
懂得如何借助外力	(187)
低头也是一种智慧	(189)
赠人玫瑰,手有余香	(191)
帮助别人就是帮助自己	(192)
留一个台阶,给足别人面子	(193)
别与敌人划清界线,该握手也要握	(195)

09768 2266 1386 0962 9812 2927 9100 207A0

உள்ள புகாரை நேர்நின்று விசாரித்து



这样做人最有效

你,没有副本	(247)
用信心跨越人生的山脉	(249)
给生活一个笑脸	(251)
善待自己,放松自己	(252)
解开心结,成就幸福	(253)
小事不必太认真	(255)
找到你生命的富矿区	(257)
不要空手爬起来	(259)
享受生活	(261)
掀起机遇的盖头来	(262)
机会最爱有准备的人	(264)
用慧眼去捕捉每一个机遇	(266)
留心身边事,机遇自然来	(268)
对待机遇,要“狠心”一点	(270)
借“机”升天	(272)
花开堪折直须折	(274)
机遇是腾飞的翅膀	(275)
机遇乃是昙花一现	(277)
机遇,要捉住它,更要创造它	(278)

2008 年 11 月 23 日 09 时 21 分 26 秒 2008 年 11 月 23 日 09 时 21 分 26 秒



第一章 洞察人心谨慎出口

每次都是初交

做人要有“心计”，生意就是生意，容不得“温情脉脉，否则第一次就没有必要斤斤计较。”

有一个日本商人请一位犹太画家上馆子吃饭。坐定之后，画家便取出画笔和纸张，趁等菜的时候，给坐在边上谈笑风生的女主人画起速写来。

不一会儿，速写画好了。画家递给日本商人看，果然不错，简直栩栩如生。日本商人连声称赞道：“太棒了，太棒了。”

听到朋友的奉承，犹太画家便侧转身来，面对着他，又在纸上勾画起来，还不时向他伸出左手，竖起大拇指。在一般情况下，画家在估计描画对象各部分比例时，都用这种简易方法。

日本商人一见这副架势，知道这回是给他画速写了。虽然因为位置关系，看不见他画得如何，还是摆好了姿势让他画。

日本人就这样一动不动地坐了约10分钟的时间。

“画好了。”画家站起来说道。听到这话，日本人松了一口气，迫不及待地凑过去看，不禁大吃一惊，画家画的根本不是日本商人而是他自己左手大拇指的速写。

日本商人连羞带恼地说：“我特意摆好姿势，你却捉弄人。”

犹太画家却笑着对他说：“我听说你做生意很精明，所以才故意考察你一下，你也不问别人画什么，就以为是在画自己，还摆好了姿势。从这一点来看，你同犹太人相比，还差得远啦。”

到这时，那位日本商人才如梦方醒，明白过来自己错在什么地方：看见画家第一次画了女主人，第二次又面对着自己，就以为一定是在画自己了。

2308 21413 2260 9821 2269 2106 2316



这样做人最有效

有意思的是，对自己，犹太人要求做到“每次都是初交”，不为别人策动；但对别人，犹太人则毫不迟疑地在“第二次”利用对方的先入之见来策动别人。

犹太人的生意经上赫然写着一条：“每次都是初交”。这样做起码有两大好处：

其一是不会因为自己对对方的先入之见而掉以轻心，相反，可以有足够的戒备防止对方可能的一切手脚。

其二是可以保证自己第一次辛辛苦苦争取得到的赢利，不至于在第二次生意中为顾念前情而作出的让步所断送。生意毕竟是生意，容不得“温情脉脉”，否则第一次就没有必要斤斤计较。

这两条看上去很平淡，但犹太人深知，由于它们作用的是人的潜意识层面，往往在人们的漫不经心中被忽略了，先入之见的厉害之处在于会使人都想不到去纠正它。直到事情的结果出来了，大失所望甚至绝望之余，人们才不无懊悔地察觉到自己的疏忽。

今日社会上发生的诸多合同诈骗中，有多少“善良的人们”就是因为单凭一张熟人甚至仅仅一面之交的熟人的面子或者一次小小的“成功”而上了别人的圈套。这些人难道不应该把“每次都是初交”作为自己经商活动中的座右铭吗？

所以，“每次都是初交”实是犹太人在漫长的历史时期中由活生生的商业活动而得出的生意经。而其适用范围竟然已经到达潜意识层次。只有一个发明了精神分析学的民族商人，才会在这种极其细微、极不容易觉察的地方，有如此清晰的认识，并且驾轻就熟、游刃有余。这真是一条保持内心平衡，不被他人策动的生意经。

哪怕同再熟的人做生意，我们也决不要因为上次的成功合作而放松对这次生意的各项条件、要求进行审视。否则，到时候吃亏的是你自己。

别让小人当枪使

做人要有“心计”，言谈举止一定要掌握好时机和火候，不要让小人利用了你在言谈举止上的失误，拿你当枪使，以达到损人利己的目的。

2018年11月15日星期三 11:15:00



这样做人最有效

如此。

二世非常生气，对赵高说：“我平时常有闲着的时候，丞相不来求见。偏要等我一玩到高兴的时候他就有事要来请示，扫兴。这不明明是认为我年轻瞧不起我，真是太不像话了。”

赵高见二世动了气，便乘机大进谗言，诋毁李斯，最后以谋反的罪名除掉了李斯。

李斯因为没有识破赵高的小人伎俩，在不知不觉中为其利用，最终招致了杀身大祸。

在日常生活中，我们一定要小心提防身边的小人，一旦中了小人的圈套为其利用，后悔就来不及了。

比如某人有不可告人的隐私，你说话时偏偏在无意中说到他的隐私，言者无心，听者有意，他会认为你是有意跟他过不去，从此对你恨之入骨。

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

某人有阴谋诡计，你却参与其事，代为决策，帮他执行，从乐观的方面来说，你是他的心腹。而从悲观的方面来说，你是他的心腹之患。你虽然谨守秘密，从来不提及这件事，不料另有人识破机关，对外宣告，那么你也无法逃掉泄露的嫌疑。你只有多亲近他，表示自己并无二心，同时设法侦察泄露这个秘密的人。

万一对方对你并不十分信任，你却极力讨好他，为其出谋划策，假如他采用你的方案，而试行的结果并不好，一定会疑心你在有意捉弄他，使他上当；即使试行结果很好，他对你也未必增加好感，认为你只是偶然发现，不能算你的功劳，所以在这个时候还是沉默为好。

一言可以兴邦，也可以乱邦。所以有“心计”的人，对人总是唯唯诺诺，尽可能做到三缄其口，以防被小人当枪使。

不可全抛一片心

在待人处世中，尤其是对摸不清底细的人，切记做到“逢人只说三分话，不可全抛一片心。”否则，吃亏受伤害的将是你自己。



刘经理出差的时候在火车上遇见一位“台商”，二人一见如故，互换名片。这位台商举手投足之间都显示出一种贵族气质，这使刘经理对其身份毫不怀疑。恰巧二人的目的地相同，台商又对刘经理的产品非常感兴趣，似有合作意向，便与之同住一个宾馆。吃饭、出行几乎都在一起。这一天，刘经理与一客户谈成了一笔生意，取出大笔现金放在包里。午饭后与台商在自己屋里聊天，不久刘经理起身去卫生间，回来时吓出一身冷汗：台商和那个装满钱的皮包都不见了！刘经理赶紧报警，几天后案子破了，罪犯被抓获后才知道，原来他并不是什么台商，而是一个职业骗子。这让刘经理对自己的轻易相信他人、交出自己底细的做法痛悔不已。

像刘经理这种被人摸清底细钻了空子的事几乎时有所闻。而“台商”的骗术仅在于：他交出“假心”，以此诱骗你交出“真心”。而你不知江湖险恶，就心实厚道地什么都对他说了。所以，在这一点上我们有必要吸取教训，换一种不那么“实心眼”的做人态度。

碰上老实的人，你们一见如故，把“老底”全都抖给对方，也许会因此成为知心朋友；但在现实中，更多可能的情况是：你把心交给他，他却因此而小看你，更有甚者会因此打起坏主意，暗算于你。

和人初次见面，或才只见到几次面，就算你觉得这个人不错，而你也喜欢他，也不该把你的心一下子就掏出来。对还不了解的人，无论说话或行为，都要有所保留，不可一厢情愿。

人性复杂，你若一下子就把心掏出来给对方，用心和他交往，那么就有可能“受伤”。把心掏出来，这代表你的真诚和热情，但见你把心掏出来，他也把心掏出来的人不大多，而且也有掏的是“假心”的人。若这种人又别有居心，刚好利用了你的弱点，好比薄情郎对痴情女一般，那么你的日子就不好过了；而会玩手段的人，更可以因此把你玩弄于股掌之中。

另外还有一种情况，你一下子就把心掏出来，如果对方是个谨慎的人，那么你反倒会吓着他，因为他怀疑你这么坦诚是另有目的的。如果是这样，你可能会弄巧成拙，断送了有可能发展的情谊。

在与人交往中，与其把心一下子掏出来，不如慢慢观察对方，有了了解之后再“交心”。你可以不虚伪，坦坦荡荡，但绝不可把感情放进去，要留些空间作为思考、缓冲——不掺杂感情因素，那么一切就好办了。



防范主动帮你忙的人

信任人是没有错的，但不防人往往却是个致命的错误，尤其是对于主动帮你忙的“热心人”。

一日，朱小姐在自动取款机前取钱，孙某紧跟其后。朱小姐由于对信用卡的使用不是很熟练，连着输入了两次密码都没能取得现金。孙某装作非常“热心”，上前把朱小姐的卡退出来，拿到旁边的自动取款机上试了半天，也没有取出钱来，便说可能是自动取款机坏了，转身将信用卡还给了朱小姐。朱小姐第二天再到银行查询时，账上的5000元钱早已不翼而飞。后来犯罪嫌疑入孙某被公安机关抓获。其实骗子的手法很简单。骗子等在自动取款机附近，看到有人用自动取款机取钱时操作不熟练，就走上前去假意帮忙，就在他们拿过取款人的银行卡时，便以熟练的手法偷梁换柱，用自己手中一张没有钱的空卡插入取款机。在取款人输入密码时，由于已经换卡，当然密码不符，取款人不得不再输一次密码，此时骗子已经把密码看在眼里，他们悄悄把密码记下来，然后帮取款人取出银行卡，还“好心”地提醒取款人，可能密码记错了，今天不要再取钱了，免得卡被机器“吃”了。取款人谢谢后离去，骗子们便马上把取款人卡上现金全部取走，而后再用这张空卡去骗下一个受害人。

一个傍晚，张大妈正在散步，街上灯火辉煌，张大妈一边欣赏夜景一边往前走，一位年轻人突然从旁边走过来，热心地搀扶着她边走边说：“大妈，瞧您这么大年纪，还是走人行道安全，小心车把您给撞了。”面对如此热心的年轻人，张大妈心中一阵感激，连声说：“谢谢！”很快，年轻人就消失了。这时，张大妈觉得有点蹊跷，她心想自己身子还算硬朗，而且走的路并不是危险地带，这个年轻人却主动将他扶上人行道，心会这么好？她摸摸口袋，才发现200多元钱“不翼而飞”，张大妈这时才恍然大悟，刚才那位“热心人”已经在扶他的过程中将他的口袋里的钱掏走了。

“好心人”主动帮忙，最后被帮助者吃亏上当的事例举不胜举。当有人主动“热心”地帮助你时，防人之心一定不可无。

在一般情况下，我们自己有什么事时是主动找别人帮忙，但有时却恰恰