

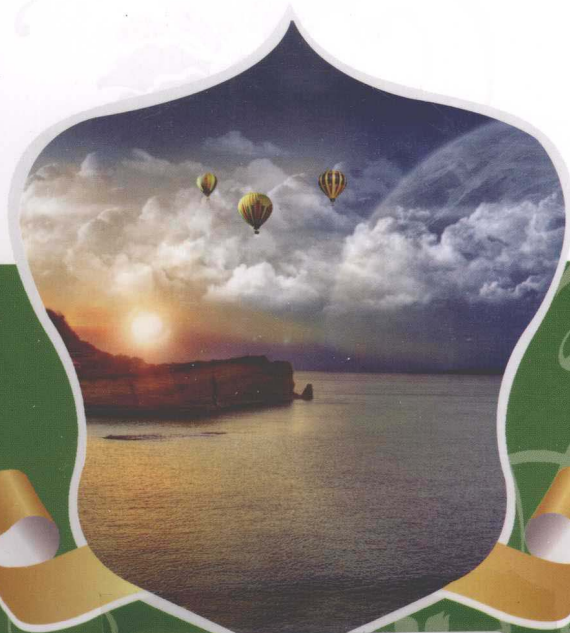
内容全面
故事精彩

道理实用
分类系统

学会生存—— 年轻人一定要懂的 处世哲学

大全集

陈静 主编



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

内容全面 道理实用 故事精彩 分类系统

学会生存—— 年轻人一定要懂的 处世哲学

❧ 大全集 ❧

陈 静 主编



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

年轻人一定要懂的处世哲学大全集 / 陈静主编. — 北京: 外文出版社, 2012
(学会生存)
ISBN 978-7-119-07517-4

I. ①年… II. ①陈… III. ①人生哲学—青年读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 034697 号

总 策 划: 杨建峰
责任编辑: 孙乙鑫
装帧设计: 松雪图文
印刷监制: 高 峰 + 苏画眉

敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 我们未能和部分作品的作者(或译者)取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010-84853028 联系人: 松雪

学会生存——年轻人一定要懂的处世哲学大全集

主 编: 陈 静
出版发行: 外文出版社有限责任公司
地 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码: 100037
网 址: <http://www.flp.com.cn>
电 话: 008610-68320579 (总编室) 008610-68990283 (编辑部)
008610-68995852 (发行部) 008610-68996183 (投稿电话)
印 刷: 北京鹏润伟业印刷有限公司
经 销: 新华书店 / 外文书店
开 本: 889mm × 1194mm 1/16
装 别: 平
印 张: 27.5
字 数: 700 千
版 次: 2012 年 4 月第 1 版第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-119-07517-4
定 价: 59.00 元

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 68995960)

前言

年轻人要想立足社会,想在人际圈中吃得开,就要掌握为人处世的本领。这样才能把事情办得圆满,做人可以做得练达,才能掌握成功的金钥匙,拥有美满而精彩的人生。

俗话说:“三分做事,七分做人。”人的一生无非在用自己的实际行动回答两个问题:一是如何处世,二是如何做人。人的价值体现在做人,不懂做人,不会做人者,到头来仿佛竹篮打水——一场空。而处世是做人的前提,年轻人不懂得处世哲学,必然不会做人。而懂得处世哲学的年轻人,人财两旺是水到渠成的事。

会处世的年轻人善于处理问题,从而赢得他人的尊重和社会的认可,同时也发展和提升了自己。不会处世的年轻人不会处理问题,事业上一败涂地,生活也处于一片茫然之中。年轻人学会处世,就要从自身开始,从提升个人的修养和素质开始。“处世”对于每一个人都是最重要的。年轻人只有学会了处世,才能通过自己的实践成为真正的“人”。

会处世是大难事,也是高深的境界。从普通平凡到不普通不平凡、从不普通不平凡上升到超凡脱俗,再从超凡脱俗上升到鹤立鸡群,这就达到了“做人”的最高艺术境界。

在现实生活中,有些年轻人虽然有想法、有头脑、做事也有效率,但是却不能得到上司的赏识和同事们的拥戴;有些年轻人即使没有太强的能力和聪明的头脑,也能够得到大家的认同与拥护,并在自己的事业上一帆风顺。这是为什么呢?究其原因在于是否懂得“处世哲学”。懂得处世哲学的年轻人能够使自己在人际交往中左右逢源,在事业上平步青云。

面对浩瀚的人海、激烈的竞争、人际交往的纠葛,年轻人只要以完美的处世哲学为指导,拥有讨人喜欢本领,学会处世的本事,便可以赢得知心的好友、甜美的爱情、幸福的婚姻、成功的事业……

本书是迄今为止故事精彩、文字优美、内容全面、道理实用、分类系统的关于年轻人处世的经典之作。本书以实用、方便为原则,将日常生活最有效、使用率最高的处世哲学介绍给广大年轻人,使年轻人在短时间内掌握能言善道、精明处世、完美做人的本领;让年轻人懂得如何在处世时做到“到什么山唱什么歌,见什么人说什么话,遇到什么事办什么事”。

希望广大年轻人从本书中学好“处世”这门课,不断培养良好的交际素质,苦练与人交际的基本功,从而快速走向成功,为自己创造更大的辉煌!衷心祝福每一位年轻人看完本书后能够学习一些处世哲学,能够有所长进,都能够得到幸福的生活,在人生道路上潇洒畅游。

——每一篇文章都是一泓甜美的清泉,浇灌每一位年轻人的心田。

——每一条处世哲学都是一道营养的火锅,滋补每一位年轻人的心灵。

目 录

第一篇 年轻人修身策略

第一章 年轻人不可以做错人	1	成功人的特点	34
年轻人要学会用忍面对不利	1	找寻属于自己的特质	35
要感激批评自己的人	2	只有善于利用自己的特质,才能谋得 更好的发展	36
学会告别“隐形人”	4	兴趣是才能的源泉	37
自己不喜欢的事也不要强加于别人	6	要善于用自己的特长创造财富	37
做人做事不要较真	7	一个人的成功少不了健全的性格	39
工作中要多动脑,切忌耍小性子	8	人贵在自知	40
做事要谨慎,切忌冲动	9	第四章 品质是成功之母	41
适当的让步有助于成功	11	品格的力量	41
第二章 摆正自己的心态	12	诚实守信是成功的必要条件	42
心态是成功的关键因素	12	决心,蕴含着无限力量	44
心态决定命运	13	做人要勇于负责	45
平平淡淡才是真	13	善待他人,自己也会得到回报	46
与其为失败找借口,不如为成功找方法	14	只有懂得分享,才能得到快乐	47
学会寻找通往生活的另一条道	15	帮助他人就等于帮助自己	49
缺憾也是一种美	16	第五章 规划决定未来	49
心态对于决策者来说非常重要	17	给自己正确的定位更有利于成功	49
过去不等于未来	19	找准自己,改变命运	51
不要让自卑和缺陷影响你的发展	20	做正确的选择,才能让自己的人生路 走得更好	52
心态影响人的选择	21	正确认识自己才能变废为宝	53
保持好的心态能进退自如	22	做好人生规则,才能实现理想	54
过分谨慎只会错失良机	23	要用自己的标准来衡量自己	55
做人不要太追逐名利	24	挖掘自己的潜在能力	57
活着就是幸福	25	依据自身气质来规划人生	58
第三章 修正自己的性格	26	做一个受人尊重的人	59
性格决定命运	26	把苦难当做人生的一笔财富	60
人的性格和气质类型	27	把为自己工作当成人生的目标	60
把性格作为自己人生规划的依据	31	坚持自己的渴望,直到成功为止	62
把性格作为选择工作的依据	31		
用他人作为定位自己的参照	33		



第六章 当方则方,当圆则圆	63	只有宽容才能赢得天下	73
做事要宽容,不要斤斤计较	63	第七章 不会来事讨人嫌	74
做事不锋芒毕露会更容易被人接纳	64	不在失意的人面前谈论得意之事	74
对待小事应糊涂,对待大事应清醒	66	不要自作聪明	76
事事与人争辩只会让你失去更多朋友	67	要谨言慎行	77
人生在世,难得糊涂	68	说话要掌握尺度,不可滔滔不绝	79
做人不要精明露骨	69	得饶人处且饶人	80
在处事时要学会大智若愚	70	尽量用“我们”代替“我”	82
做人要敢于吃亏	72	做人不要口无遮拦	84

第二篇 年轻人齐家方略

第一章 做生活的主人	87	要学会控制自己的欲望	112
习惯决定成败	87	要拒绝诱惑	112
坏习惯是可以改掉的	88	保持快乐的心情	114
要培养好的习惯	89	每天都要保持好的心情	115
光阴无价	90	第四章 经营自己的情感	115
善于抓住零碎的时间	91	婚姻选对了就是人间天堂	115
健康是成功的基础	92	对待婚姻要真诚	116
健康无价	93	要常把爱挂在嘴边	118
要待人真诚	94	平淡也是一种幸福	119
真心待人,才能收获真心	95	信任是爱情的基础	120
第二章 珍惜当下所拥有的	96	婚姻是一种责任	121
不要怨天尤人	96	要注意为婚姻保鲜	122
能改变我们命运的只有自己	97	不要让现在被过去所影响	124
要努力适应环境	98	不要介意“吃回头草”	125
忙,要忙得有目的	99	不要对家人乱发脾气	126
忙,要忙出精彩	100	要注重与家人的沟通	127
努力发现身边的幸福	101	要分清友情和爱情	129
真正的幸福就是珍惜拥有	102	第五章 反哺之心不可少	130
活得简单,才能活得快乐	103	凡事要依靠自己	130
活得越简单越幸福	104	做真正的自己,拒绝依赖他人	131
第三章 每天有个好心情	105	要时刻善待父母	132
要学会控制情绪	105	把孝顺摆在首位	133
人的心理受情绪所影响	106	孝是伦理道德的起点	134
如何处理不良情绪	107	孝不仅仅是赡养	134
要关注细节	108	对于父母的“不是”要微笑面对	135
忽视细节会带来灾难	109	第六章 生活礼仪须知道	136
幽默是快乐的源泉	110	使用请柬要注意礼仪	136
幽默是成功的关键要素之一	111	书写信件的礼仪	137



参加婚庆时要注意的礼仪	138	二十几岁时最好不要把买车作为投资	165
寿宴应注意的礼仪	139	投资一定要留有后备金	166
接待客人的礼仪	140	最好别做赢得起但输不起的投资	167
馈赠礼品时应注意的礼仪	142	第九章 资产配置的秘密	168
探病时应注意的礼仪	143	投资不是赌博,要懂得资源配置	168
吊慰时应注意的礼仪	144	注意形势变化,进行投资组合	170
观光旅游时应注意的礼仪	145	要注意投资品的风险、收益、流动性	171
夫妻之间应注意的礼仪	146	分散投资风险	172
处理婆媳关系时应注意的礼仪	148	逢低加码的窍门	173
与父母相处的礼仪	148	心态决定投资的成败,投资要坚持	
对待岳父母要注意的礼仪	149	“三心二意”的原则	175
与邻居相处要注意的礼仪	150	投资组合应随着年龄变化而变化	176
第七章 树立正确的金钱观	151	第十章 别让没钱成为理财借口	177
金钱是人在社会中自由的保证	151	工薪阶层压力大	177
让金钱发挥它的价值	152	注重理财,稳中求好	177
不要只知道赚钱,还要懂得享受	153	节流——支出等于收入与存数的差值	178
正确认识金钱	153	开源——从赚小钱到赚大钱	178
培养储蓄的好习惯	154	积小钱才能成大钱	179
勤劳是致富的基础	155	第十一章 警惕理财误区	179
学会用钱与赚钱同样重要	156	关于理财的六个错误观念	179
第八章 赚取第一桶金	158	中国人存在的五个理财错误	181
人的第一桶金非常重要	158	使你误入歧途的九种理财方式	183
欲投资,必先控制消费	159	需要注意的理财陷阱	185
上班的真正目的是攒钱投资	160	私人理财的“四大转变”	186
记账可以有效防止财富的流失	161	关于保险的四大误区	187
父母亲友的帮助可以让你赢在起跑线上	162	战胜理财误区的“三大绝招”	188
年轻投资者最好的攒钱方法是借贷	163		

第三篇 年轻人人世技能修炼

第一章 年轻人要懂点人情世故	189	第二章 谦恭好处多,礼多人不怪	202
在工作中要摆脱“孩子气”	189	要学会礼貌待人	202
要主动适应社会,不要等社会来适应你	190	受到帮助要及时表达感谢	203
投资于人际网络至关重要	192	一句真诚的道歉可以化解很多矛盾	205
先做适者才能做强者	194	要坦然接受赞美,更要及时“回馈”	206
要看淡世态炎凉	195	学会用微笑面对一切	208
人际交往中,每个人都看重“好处”	197	讲礼也要适度	210
有资本,别人才会对你感兴趣	198	切勿忽视着装礼仪	211
如何让别人看到你的善意	199	谦虚做人会为你赢得好人缘	212
坦然面对“人情债”	201	对任何人都要表示尊重	214



第三章 求人办事会变通	215	关爱能帮你赢得更多的朋友	249
有“礼”走遍天下,礼到事易成	215	怎样让他人成为自己人	250
提要求要循序渐进	217	凡事要给人留面子	250
求人办事要找准关键人物	218	创业需要有良好的社会关系储备	251
做事要懂得随机应变,不可认死理	219	创业者务必要交的几类朋友	252
满足他人的要求,换取自己应得的回报 ..	220	不要把仇恨看得太重	253
引导对方做出肯定的回答能拉近双方的 距离	221	要学会利用“老乡”情绪	254
不要太过在意,要放松心态	222	第八章 勿做应酬场上的看客	255
抓住别人的致命弱点,并加以利用	223	寒暄的重要性	255
抓住别人的同情心,变“不可能”为 “可能”	225	恰当的介绍可以打开新的交际之门	256
善用激将法刺激对方的欲望	226	看清对方的喜好,给予对方恰当的称呼 ..	257
要适时地使用蘑菇战术	227	赞美可以增进人与人之间的情感	258
第四章 给人留点余地	228	小恩惠可以换来大回报	259
给他人留面子对自己大有益处	228	事后道谢在人情关系中很重要	260
为人处世要留有余地,不要得理不饶人 ..	229	讲好“场面话”能让你更受欢迎	262
要谦虚谨慎,不要争强好胜	231	劝酒要有窍门	263
发现错误时,要用商量代替指责	232	面对争吵要学会打圆场	264
友善比攻击更容易征服他人	233	第九章 把握好交友这根弦	265
冤家宜解不宜结,要学会化敌为友	235	要宽容和理解自己的朋友	265
主动认错是勇于负责的表现	236	朋友之间要经常保持联系	266
要学会察言观色,不让上司丢面子	237	恰当的拒绝是友谊长久的重要因素	268
与人相处要有所保留,不要“过度投资” ..	238	说话要有分寸	269
以退为进,逐渐迈向成功	240	千万不要得罪小人	270
第五章 细枝末节显才智	241	对人不要太苛求	271
做大事更要注重细节	241	待人要宽,律己要严	272
做事要脚踏实地,不能好高骛远	241	要多记住朋友的好	273
创新的关键在于注重细节	242	一定要记住新朋友的名字	274
要注意把握信息	243	不掺和朋友的家事	276
一见如故不一定是好事	244	不要乱发脾气,以免因小失大	277
第六章 包容智慧须掌握	245	关键时刻才能看出谁是真正对你好	278
只要你愿意就可以解开心结	245	要注意观察人心的变化	279
做事要有分寸,不要不留余地	245	不要对别人随便说出你的秘密	281
做事不要太绝,要学会宽容	246	说话前要多加考虑	282
处世要积口德,切忌贬低他人,抬高自己 ..	246	要与小人保持距离,但切忌得罪小人 ..	283
要注重与人合作	247	在失意的时候,不要随便吐露烦恼	284
不要害怕吃亏	248	不要轻易信赖他人	286
第七章 人脉哲学需知道	248	同情要有度,切忌过分付出	287
要进行长期的情感投资	248	与人交往需要适当的距离	288
		凡事都要学会留一手	289



第四篇 年轻人职场智慧攻略

第一章 求职面试时的智慧	291	第四章 与上司相处的智慧	329
自卑是导致面试失败的重要因素	291	怎样才能做好下属	329
无畏无惧,方能成功	292	工作中切忌与领导作对	331
摆脱依赖走向成功	293	要勇于提出不同见解	332
选择最适合自己的职业	293	工作情况要及时汇报给上司	333
即使能力突出,也不要狂妄自大	294	千万不要越级行事	334
求职场上切忌浮躁	295	千万不要小看自己的领导	334
不要与人进行盲目的攀比	295	要与领导保持一定的距离	335
制作简历应避免的四大毛病	296	面对“多头管理”要冷静,切不可冲动行事	336
了解面试官的心理	297	面对困难要从容	337
用微笑展示自信	298	如何面对领导的批评	338
怎样才能培养亲和力	298	了解老板的喜好,做老板喜欢的人	339
树立良好的第一印象	299	要经常出现在领导的面前	340
通往职场的“五步法”	300	不要过分表现自己,给上司造成威胁	341
不要陷入“自杀式”的雷区	301	雪中送炭比锦上添花更让人感激	342
电话面试时要沉着	302	清除阻碍你前进的“绊脚石”	342
不要过分“推销自己”	303	妥善处理领导让你办的私事	343
第二章 懂得职场基本规则	303	怎样应付职场中的“冷暴力”	344
职场必备常识	303	第五章 与同事和谐相处的智慧	344
不宜在办公室里讨论的话题	305	用真实的自己对待工作和同事	344
办公室中应注意的问题	306	了解团队的重要性	345
办公室中男女不可忽略的优势	307	与同事和谐相处应因性格而异	346
办公室中不可轻视的人	309	要努力让别人认可你	347
如何成为职场明星	309	要相信自己,以免被算计	348
要学会应酬	310	工作要量力而行,别占不属于自己位置	349
要充分有效地利用时间	311	学会用“不”字的艺术	350
三思而后行	312	微笑可以化解矛盾	351
用七步开启职场新人的职业人生	313	了解并利用“办公室政治”	352
第三章 职场礼仪中的智慧	314	不要轻易得罪那些看似不重要的人	353
写求职信应注意的礼仪	314	男女搭配工作,效率更高	354
打求职电话时应注意的礼仪	315	“曲线沟通”的艺术	355
面试时应注意的礼节	316	第六章 与下属相处的智慧	356
电话面试应注意的礼节	317	善待下属,才能得到下属的回报	356
初入职场需注意的礼仪	318	信任别人有利于事业的发展	357
职场称呼须知	320	与下属相处要保持适当的距离	358
职业人士应注意办公室形象礼仪	320	要“扬”“抑”适中	359
接打电话时应注意的礼节	322	怎样才能合理批评	360
转接电话时应注意的礼节	323	学会激励员工	361
怎样与同事融洽相处	325	学会倾听下属的心声	362
与上司相处时应注意的礼节	326		
辞职时应注意的礼节	328		



实惠的鼓励可以激励员工更好地工作·····	363	第九章 提升职场应变能力的智慧·····	394
做大事者应不拘小节·····	364	应变能力对成败有决定作用·····	394
人格魅力比职权更有力量·····	365	怎样表现对上司的尊重·····	395
上司的领导能力决定下属的办事能力·····	366	用“以柔克刚”的方法对待上司的脾气·····	396
要学会尊重和维护下属的利益·····	367	面对犹豫不决的上司切不可匆忙行事·····	396
不要约束下属的潜能,要让他自由地 发挥·····	367	怎样面对争强好胜的同事·····	397
应循序渐进地培养下属·····	368	面对“闷葫芦”的方法·····	399
不要随便给下属开空头支票·····	369	与小人相处的艺术·····	400
第七章 职场竞争中的生存智慧·····	370	受到欺负应如何处理·····	402
不要把怀才不遇当做借口·····	370	怎样面对孤芳自赏者·····	403
让自己的工作无可挑剔·····	371	面对多重上司的技巧·····	404
努力成为工作最出色的人·····	372	第十章 面对职场机遇的智慧·····	405
只有不断提高自己的能力,才能不被他人 超越·····	372	勇敢推开成功的大门·····	405
什么是核心竞争力·····	373	要拥有战胜困难的勇气·····	406
不要忽视“软能力”·····	375	打破常规的束缚,赢得精彩的人生·····	407
不要太过在意别人的看法·····	376	做自己人生的主人·····	407
怎样才能脱颖而出·····	376	勤奋可以带来“幸运”·····	408
解决职场“倦怠期”的五个步骤·····	377	另辟蹊径,寻找新的机会·····	409
如何做好辞职前的事·····	378	抓住灵感就等于抓住了成功的机会·····	410
只有团结协作,才能取得胜利·····	378	要牢记责任,不要找任何借口·····	410
要多向高手学习·····	379	正确做事要比做正确的事更重要·····	412
小人会让你进步得更快·····	380	第十一章 职场晋升中的智慧·····	413
怎样正确面对职场中的诋毁·····	382	升迁应具备的条件·····	413
要注意防范背后的暗算·····	383	要掌握公司的升职规律和程序·····	415
第八章 职场求人的智慧·····	384	寻找有利于自己晋升的条件·····	415
要善于利用人际关系网·····	384	找出自己能升职的条件·····	416
“攀爬关系”的方法·····	385	怎样才能得到上司的器重·····	417
送礼的技巧·····	386	是什么影响了你的晋升·····	418
赞美拥有无穷的魅力·····	387	升职离不开升值·····	418
求人要把握机会·····	388	给自己创造一个空间·····	420
先亮出自己的实力更易求助成功·····	390	第十二章 释放职场压力的智慧·····	421
同学之间要保持联系·····	391	职场中的各种压力·····	421
与人相处要慢慢接触,不可过分热情·····	391	要试着理解适应老板·····	424
患难见真情·····	392	如何排解职场压力·····	425
让小步,赢大利·····	393	用另类的方法释放职场压力·····	426
只有共赢,才是最大的胜利·····	393	用第一天上班的感觉来激励自己·····	427
		从另一个角度思考·····	428
		学会感恩·····	429



第一篇 年轻人修身策略

第一章 年轻人不可以做错人

年轻人要学会用忍面对不利

在现实生活中,很多人或事都需要我们用忍让的态度来对待。在处于不利地位的时候,我们都应该学会先忍一步,别违背中庸之道而选择走极端,因为这往往会使情况向对自己更不利的一面转变。我们所说的“忍”并非不反抗,更不是不讲原则,亦不是低声下气、任人摆布,而是要在忍耐中等待机会,成功是要靠明智的思考来获取的。也许初入社会,你经常会做错事,这不要紧。假如你不懂得一点隐忍之道,事事急躁、火暴,那一定会成事不足,败事有余。那这样的人就会招人厌恶,也就是说,这样的人实际是做错了人。

做人做事必须讲原则,可是,在不违背自己本性和社会道德准则的范围内,我们首先要学会的便是忍耐。能做到忍住小事,忍住激愤,忍住困苦,忍住别人眼中的蔑视,这样,你成功的概率也会大很多。

有句话说得好:“忍人之不能忍,方能为人上之人。”忍,不但是修身养性的表现,更是一种高深的处世之道。每个成功者,在人生最痛苦的阶段都是靠着惊人的耐力,才走上成功之路的。

陈程是一个名牌大学的高才生,大学毕业后,他来到上海。这时的他,内心有无数憧憬,早就渴望大展宏图。可是,在这个人才遍地的大城市里,他所学的东西好像根本没有用武之地。于是,他变得整日抱怨不已,说自己怀才不遇,认为自己的理想无法实现。王刚是陈程的朋友,在一家大型商场做销售总监,看到陈程每日苦痛郁闷的样子,于是,决定帮他一下。

一天,王刚约了几个同是从流水线上渐渐发展成为朋友的人,还特意叫上陈程,大家一起去一家饭店吃饭。因为他们是事先商量好的,所以,在餐桌上,几位朋友都对自己创业的艰辛过程侃侃而谈,其中有两个人虽然只有初中学历,可现在他们的事业都蒸蒸日上。陈程受到了大家的感染,第二天就打电话给王刚说他有工作了,他在一家饭店当服务生。这样的工作虽然听着不太体面,可是,王刚依然替他高兴,庆幸陈程迈出了人生的第一步。

一个月以后,陈程打电话给王刚说自己升职了,因为老板认为他善于交际,所以,就让他做了大堂领班。过了半年时间,陈程被提升为了总经理助理。由于老板十分欣赏他的才华,没用一年的时间就提拔他做了副总经理。

陈程非常高兴,他没有忘记帮过他的王刚。于是,他约请王刚一起去吃饭。席间,陈程感慨地说,假如不是当时王刚摆下的那个用心良苦的饭局,他现在还不知道在哪里漂泊呢。王刚对他说:“假如你无法放下架子,始终以一个大学生的身份自居,我再怎么做也是无济于事啊!”



现实正是如此,一步登天很难,只有“高人”才可能有这样的奇迹。所以,慢慢忍耐,等我们长成“高人”的时候再说,只有先忍耐才能有以后的成就。而有些人不屑于做小事,总是好高骛远,心浮气躁,如此一来,所谓的大事就会变成诸多空想,结果一事无成。因此,只有忍住浮躁之气,认清自己的位置,一步一个脚印地向前,才会有所成就。放下自己的身份,也是一种忍耐。假如你有真才实学,自然不必担心没有人发现。因此,我们只有先放下心中的那杆秤,才能取得一定的成就。

一位推销员来到一家大公司,他想跟总经理谈一笔生意。按照惯例,他首先要顺利拿下秘书。在秘书恭恭敬敬地将名片递到总经理手上后,一如既往,总经理非常不耐烦地把名片丢回去,说:“又是推销的,赶快让他走!”秘书很无可奈何地将名片退回,还给了站在门外目睹了一切的推销员。可推销员不肯罢休地又把名片递给了秘书,对秘书说:“没关系,我下次还会再来拜访,所以还是把名片留给总经理吧。”最终,秘书没能抵抗住推销员的坚持,无奈之下只有硬着头皮再次走到总经理办公室。

总经理当时就火冒三丈,他撕碎了名片,丢到秘书脸上。秘书开始后悔进来了,她没想到会是这样的场景,愣在原地不知所措。总经理叹了口气,从包里拿出20元钱说:“20元买他一张名片,总可以了吧!”

然而,推销员看到那撕成两半的名片和20元钱时,却异常开心,他大声说:“请你跟总经理说一声,20元能买两张名片,这么说来,我还欠他一张。”接着,推销员又递出一张名片交到秘书手中。此时,从办公室里传出了笑声,总经理出来说:“你是位优秀的推销者,相信雇佣你的公司也是优秀的,现在,我们可以签约了。”

忍天下难忍之事,成常人难成之事。当我们不能摆脱阻碍时,不要急着往前冲,不妨先后退两步。正所谓,退一步海阔天空,它能让我们把前面的路看得更清楚,从而做出正确的判断。能够忍耐,我们便可勇敢向前。如果忍耐是通向成功的路,那么,在这条路上诱惑和坎坷是不可避免的。我们只有敢于挑战这些阻碍我们的因素,才有可能有所转机,在劣势中取得成功。当然,在大是大非面前不能一味地委曲求全,因为只有真正软弱无能、任人欺凌的无用之人才会那样做。



忍耐本身就是一种能力的体现,它是每个成功人士必须具备的素质。要能忍住一时的委屈,才可能为以后的人生打下基础。同时,要保持冷静的头脑,智慧地运用忍,把它作为成功路上的垫脚石而不是绊脚石。

要感激批评自己的人

一位哲人说:“大多数人都喜欢被批评,最需要批评的人往往是最不喜欢批评的人。”事实确实如此,当我们在受到别人的批评时,第一反应常常是不以为然,而不是诚恳接受。即使是善意的批评,我们也会因怒火而忽视其中的善意。而事实上,静下心来想想,批评其实是种关心,人生在世能有人去批评你,只能说明他对你还没有彻底丧失信心。批评你的人是在及时地为你扫除“灰尘”,要想少犯错误、少走弯路,就必须接受批评。有句话叫“揭短短变长,护短长变短”,说的就是这个意思。

有些人非常喜欢被溜须拍马,乐意让人戴高帽子,尽管表面上装出一副“欢迎批评”的样子,可是心中对批评却是极为排斥的,甚至反对别人“揭短”。假如有人“冒犯”了他们,他们就会使用手中的权力或者各种手段找那些人的麻烦。这样的人把自己的尊严看得比真理还重要,所以这种人的结局常常是周围的朋友都是拍马溜须之人,没有一个坦诚相待的。长此以往,难免脱离群众,成了孤家寡人,这种事情确实可悲。

正所谓“一样米养百样人”。人分很多类,因而也有不同的处世方法。你也许发现了,有许多人喜欢天天和你说好听的话;有的人看到你不对就批评和指责你;有些人非常热情;也有的人非常冷



漠,只考虑自己的利益。在这么多种人里,分辨好坏是很难的,你是不是也常常草率地把挑自己毛病的人归为“拒绝来往户”呢?

再有,自己的人生会在很大程度上受到周围人的影响。许多人因为朋友而成功,也有许多人因为朋友而失败,更有甚者因朋友而倾家荡产。也许你会说,既然“朋友”如此可怕,那么,不如不交朋友。这种想法则更是错得离谱,在社会上,没有朋友几乎寸步难行。所以,你总是要面对“交朋友”这个问题。交到好朋友,你不会受到伤害,甚至能受益一生,否则损失是相当严重的。当你发现一个朋友不好时,常常已经为时晚矣。虽然很难分辨朋友的好坏,但有一类朋友一定是值得交往的,那就是会批评和指责你的人。

和那种只会说好话的人比起来,你或许会讨厌那些喜欢挑你毛病的人,因为你喜欢听好话。也许在你正得意的事上,他会泼你冷水;在你有满腹的计划时,他会毫不犹豫地指出其中的问题。于是,你知道他不会说好听的话,便开始慢慢远离他。

生活在二战时期的乔治,在维也纳曾是一位小有名气的律师。可是因为战争的原因他被迫逃去瑞典,从那时起,他开始了默默无闻的生活。

乔治知道,除非他能找到一份工作,否则自己的生存都成问题。庆幸的是,乔治的外语不错,能熟练地说好几个国家的语言。于是,他想如果在一家进出口公司担任秘书工作应该不是问题。可是,他拜访的公司都回信告诉他,由于战争原因他们不需要这个职位,不过他们会在档案中保留乔治的名字,在需要的时候会联系他。

本来就很沮丧的乔治在看到其中一家公司的回信后变得非常气愤,信中这样写道:你对公司生意几乎不了解,而且你对这项工作的性质完全不懂,你连用瑞典文写求职信都是错误百出,语法也不通顺,不要说我们现在根本不需要秘书,即便是需要,也不会录用你。

乔治当时就拿起笔来准备反驳并痛骂那个发信人,但在写到一半时,他停了下来,心想:这个人或许说的有道理。我的确学过瑞典文,但这并不是我的母语,我真的没有意识到自己的错误。如果事实真是这样,要想得到一份类似的工作,我就一定要再努力学习。虽然这个人是用这种难听的话来表达他的意思,可是,对我来说却是一个警钟。我怎么能谩骂帮助自己的人呢,相反,我还要感谢他。

于是,乔治又拿出一张稿纸写道:“非常感谢您能在百忙之中看到并回复我的信,而且还指出了我许多错误和不足的地方,这对我很有帮助。对于我对贵公司生意不甚了解的问题,我在此表示歉意。我之所以写信给你,是因为我知道你是这一行的领导人物。我并不知道我的信上有很多文法上的错误,对此我表示惭愧,现在我准备重新开始努力学习瑞典文,并对以前的错误进行改正。希望我下一封瑞典文求职信会非常准确。”

出乎意料的是,乔治居然在几天之后收到了那家公司的来信,信上说让乔治去他们公司面试。乔治不解地前去面试,最后竟获得了一份梦寐以求的工作。

乔治就是因为接受了他人的批评才获得了理想的工作,你如果能做到这一点,收益也许比他更大。因为赞美虽然会让你风光无限,但批评则会让你变得更冷静。

在社会上行走的人,都会尽量做到不得罪人,所以很多朋友宁愿说一些令人高兴的赞美话,也不说让你厌烦的话。当然,并不是说所有赞美你的人都是“坏人”,但站在朋友的立场上,如果他只会说好话,那么,他就不清楚朋友之间的义务,或者根本算不上是朋友。比如,他明知道你在做一件不正确的事情却不提醒你,这算是什么朋友?不仅不指责,还进一步“赞美”的人则更是居心叵测了。即使这种人不害你,他对你的成功也起不到促进作用,与这样的人交往无异于浪费时间。

此外,很多人在遇到说好话的人时会不知对错,只感觉快乐了,而这些只说好话的朋友则可能是顺着你的意思让你高兴,但实际上,他们是在利用你,许多人就是因为这个原因而被朋友所拖累。相反,那些让你讨厌的“乌鸦”朋友就比较实在,至少他不会拖累你,他的出发点是为你好。就像美国总统杰克逊说的:“批评你的人是你最好的朋友,因为他让我们更加小心谨慎地做事。”

对于批评你的人不管他是出于恶意还是善意,不管他的批评让你恼羞成怒还是幡然醒悟,不能因此而怨恨他,而且应该感谢他们,恶意的批评虽然让你痛苦,可是你把心态调整好,就会发现,批



评无所谓善恶,因为在这个竞争无处不在的时代,批评是一种激发你改正错误和积极向上的力量。

所以,对那些批评你的领导要持一种感激的心理,不管他的脾气多么刁钻古怪,无论他是平易近人还是严厉待人,他都是你认识性格差异的启蒙老师。不管你是不是做过职场规划,领导的高标准永远在逼迫你进步。感谢批评你的朋友,无论你们的价值观是不是类同,朋友的指责甚至是谩骂都有可能让你变得智慧且包容。感谢所有批评你的人,因为不管他们是在老生常谈还是花样翻新,且不说批评会让你更加完美,起码前者能锻炼你的耐力,而后者是锻炼你的适应能力。



对于那些批评你的人,也许你做得更多的是愤怒和反驳,可是你忽略了指出你错误的人恰恰是你最应该感谢的对象,因为他给你提供了一次改掉缺点、完善自我的好机会。

学会告别“隐形人”

张强是个内向的人,他进一家公司5个月之后,感觉自己被遗忘了。当初他是被大老板亲自招聘到公司的,可是自从进来以后,他和大老板说话的机会就再也没有了。由于对人际关系不擅长,顶头上司对他不闻不问,不过倒是经常找他的搭档——一个活跃的女孩聊天。张强感觉自己在上司眼中好像是多余的,虽然他想多参与一些工作,可是每次都是出力不少,但是到了论功行赏的时候却没他的份。张强当然明白,如果不把自己展现给上司,即使闷头做得再好也没用。

在生活中,经常会发生这种事情,比如,当你进入某个场合一段时间后,做了很多努力却没有任何人关注你和认可你。毋庸置疑,此时你可能已经陷入了“隐形人”的尴尬境地。在社会中处于“隐形”地位的人常常是孤独和寂寞的。让他们痛苦的不是他人的排斥,而是看不到自己存在的价值。同时,这种“隐形”的状态会阻碍他们自身的发展,被“隐形”会让很多机遇与之失之交臂。而对于这类人本身,他们也会在“隐形”的尴尬中越陷越深,走不出来。

社会中的“隐形人”是一步一步形成的。刚进入某种场合,他们表现得很沉默,从来都不主动与别人交流。作为一个初来乍到者,如果不主动去和别人打招呼,自然会被逐渐遗忘,就像上文中提到的张强一样。所以,你一定要明白究竟谁该先主动。比如在平时,多主动向人问好或者请教一些问题,并且不要忘记说声谢谢。这些很普通的一句话能为双方的沟通奠定基础。如果你连主动向别人表示重视都做不到,那么,别人怎么可能去重视你呢?

小敏是个性格内向的人,她默默地做了很多工作。可是让她苦恼的是,尽管自己工作很尽心、很努力,但总得不到晋升的机会,而且她也得不到上司的青睐。让她伤心的是,上司曾不止一次把她的成绩归功于别人;还有一件更让她伤心的事,有一次上司过来,居然根本想不起她的名字。

故事中小敏的“隐形人”算是做到极致了,付出很多,但顶头上司对她的名字都不了解。在这个社会中,究竟还有多少默默无闻埋头苦干、数年甚至数十年如一日的“隐形人”呢?事实上,这些“隐形人”大多是老实人,他们始终坚信:只要努力了,就一定会得到应有的回报。他们自以为每个人都在别人的视野中,别人一定会看到自己的努力。值得一说的是,这类人的想法太过简单了。有这种想法的人实在应该反思一下了。不是故意泼你冷水,事实上,很多人都容易患“眼疾”,即使你再努力,如果一直在不声不响地工作,对方也可能视而不见。客观说来,这有一部分原因在于你自身。通常,那些高调的人和事会更多地吸引人们的注意力,而那些规规矩矩、踏踏实实的“隐形人”反而容易被忽视,甚至是有意被忽视,“隐形人”在现实中基本和吃亏画上了等号。

李飞是一名室内设计师,他有创意、有头脑、肯努力,唯独缺乏毛遂自荐的做法。他觉得只要自己努力了,老板总会看到的,如果主动向老板推销自己,肯定会被他看不起。



抱着这样的想法,他每天都辛苦工作,常常为了一张图的设计而几天几夜泡在工作室内,直到最后交出完美的成果。因为李飞是一个不善于表达自己的人,虽然他能从自己的设计图中得到足够的自我肯定和满足,但是,老板并不知道他背后的付出,因此,李飞没给老板留下特别的印象。所以,当老板看到一张完美的设计图时,总认为是整个设计部一起努力的结果,从来没有因为李飞是总设计师而对他刮目相看。于是,李飞付出比其他人多几倍的辛苦,薪水却和别人拿的一样多。每次一想到自己付出的辛苦和老板的漠不关心,他都觉得委屈。在这种强烈的不平衡下,李飞提出了辞职。最后,老板平日的视而不见在此时变成了心如明镜,他以高薪挽留住了李飞。李飞此时才明白,要在恰当的时机适当高调一下,过于低调反而把自己变成了隐形人。

在现代社会中,做“无名英雄”可能会导致真的无名,想在“江湖”飘的人最好避开做“无名英雄”的尴尬。千万别抱着“付出总有回报”的想法不放,因为你的付出可能回报的是别人。所以,你应该让别人知道你的存在,知道你的能力,这样,才能顺利实现自己的目标。除非你想继续坐冷板凳,在角落中顾影自怜,不然,每做完一件自认为圆满的事情,都要让别人知道,让别人了解你的能力。要知道,无声无息的人永远只有白白奉献的份。所以,从现在开始告别社会“隐形人”的身份,策略如下:

1. 表现自我不是错

促成“隐形人”产生主要是一种认知的错误。“隐形人”担心别人批评自己好大喜功。在惯性的思想深处,“隐形人”一直以“谦虚”为美德,不喜欢张扬,但同时对他人的“争功”行为存在非议和嫉妒心理。事实上,想改变“隐形人”的现状,扭转观念是关键,表现自我绝对不是可耻的,这个世界上假如没有表现的人,那么,天才和蠢材之间也就没有区别了。

你可以看看在短期内成功的人是怎样回答如何成功这个问题的,相信他们大多数说的都是“靠能力”。然而,这个能力并不是通常意义上的“真材实料”,能力的种类有很多,拥有能力的人也很多,但却只有那么几个人被器重。生活就像接连不断的走秀,一个人作秀的能力决定了他在社会舞台上的号召力。

2. 张扬,但不要过分张扬

一个人在名片的职称上印上一个“副总”,这事很正常,可笑的是,他在“副总”后还加有解释——本公司没有老总。结果大家都为他的过分张扬而窃笑。

人在社会飘,仅仅“敢于表现”是不够的,还要表现得有技巧,不能让人感觉自己的表现欲太强。假如你过分张扬,别人反而会觉得你没什么本事,认为你在弄虚作假,结果往往会适得其反。所以,当有机会时,要以一种恰当的方式来表现自己。比如:请别人从客观的角度助你一臂之力等——这样就可以在不知不觉间让人注意到你的才干及成绩,这比敲锣打鼓自夸的效果要好得多。

3. 必要的时候做点大话训练

缺少足够的信心和胆魄,也是很多人不敢表现自我的重要原因。敢吹牛的人至少有两个优势:首先他比较自信,起码对自己的未来充满信心;其次他不担心失败,有较好的心理承受能力,不担心失败后的冷嘲热讽。

心理学的研究表明,适度的吹牛能平衡人的心理,增加自信心,有利于身心健康。其道理非常简单:因为人是有欲望、有追求的动物,在竞争如此激烈的社会中遭遇失败和挫折很正常,所以,满足不了受尊重被肯定的心理需求,这样累积下来,就会产生自卑的情绪。这时,作为一种心理的自救方法,说大话就可以张扬一下自己,为自己加油,同时也会将别人的注意力吸引过来。当然,也要注意大话不要过度。



敢说大话的人自我感觉和心理素质较好,而自卑的人则不敢说大话。



自己不喜欢的事也不要强加于别人

人好像磁铁一样,吸引思想相近、志同道合的人,排斥异己的人。假如你喜欢结交慷慨大方、乐于助人的人,首先自己要做好表率。毕竟种什么因,收什么果。你所有的思想,最终都会回到你自己的身上。

早在春秋时期,孔子就已经告诉世人:“己所不欲,勿施于人。”这句话道出了做人的真谛。“己所不欲,勿施于人”是让我们用一种换位思考的态度去处世。你希望过什么样的生活,就会想到别人也希望过同样的生活;你不希望别人那样对待你,就不要那样对待别人。

某杂志社做了一项调查:你最赞赏他人的什么品质?调查结果显示,排在第一位的是“乐于助人”。这家杂志社又对很多人做了一次匿名调查,结果却显示,很多人认为自己在别人陷入困境时会“安静地走开”。人们在自己遇到难题的时候希望得到别人的帮助,可是在他人遇到麻烦时自己却置若罔闻。难怪很多人感慨世风日下,这也许便是原因所在。在社会上打拼,如果你真的是这种人或者正在学习这种人,甚至自以为这才是为人的首选,那就大错特错了。

正所谓“己所不欲,勿施于人”,你要别人来承担你不愿承担的事情,换位思考一下,别人又怎么能喜欢你呢?即使本无利益冲突,当别人了解到你是这样一个人,又怎能不对你怀有戒心呢?一旦你给周围的人留下这种印象,再想让人喜欢和帮助你恐怕就很难了。

“己所不欲,勿施于人”虽然只有八个字,但寓意深刻。作为国家来说,被侵略和剥削是任何国家都不希望看到的,所以,你就不要去侵略和剥削别的国家;作为个人来说,你当然不乐意损害自己的利益,那如果你做了伤害别人的事,又怎么能让别人不记恨你呢?

马辉工作了几年之后有了些积蓄,于是回老家自己开了工厂生产食品。虽然厂子不大,可是对于他的老家来说算得上是大名鼎鼎了,他的腰包也鼓了起来。因为马辉不甘于现状,一心想扩大自己的经营规模,所以更加努力。刚开始的时候,附近的商店或者超市都会及时付款,毕竟他也是刚刚起步的小厂子,可随着经营规模的扩大,有很多人看他发起来了,就产生了忌妒心理。于是,有些超市或商店的经营者开始赊账,只付少量订金便要取货,等到拖不下去的时候,就采取不讲理的手段——我这儿实在没现钱,家里倒是有些粮食或其他东西,你看着好就拿去。

马辉当然不能按他们说的办,毕竟大家都是熟人,所以,对赖账的人也无计可施。时间一长,他开始琢磨:我要不要对我的上家也采取同样的措施?于是,他在支付了一点儿订金的情况下,进了很多原料,即使是在食品卖出后,他依然赊欠上家。这样一来,他自己便有了大笔钱可以挥霍,即使允许部分商户赊账,也能有很多结余,于是,他把钱存起来,准备给自己买辆新车。

不过,欠债还钱天经地义,原料也不是白捡的。于是,马辉家每到过年过节的时候都有债主上门讨债,他在拖不过去的时候,也说只有拿生产的食品抵债,或者干脆把债主领到欠自己钱的商户那里,让商户拿粮食之类的抵账。马辉游走在这两头之间,甚至会有额外的好处落到自己身上。

只是好事不出门,坏事传千里。马辉很快就臭名远扬,没有人愿意再和他做买卖了,他只好自己辛辛苦苦地跑到很远的地方购买原料。不知内情的人以为他生意越来越好,知情人却明白他因为进货渠道远了,成本增加,生意每况愈下。可悲的是马辉依然恶习不改,反而继续坚持那种错误的行为,这导致他的资金和原材料流通不畅,最后马辉又回到了贫困落魄的起点。

初入社会,更应及早明白“己所不欲,勿施于人”的道理,以免惹祸上身,伤害自己。假如背其道而行之,其结局往往是让自己身败名裂,而且以这样的方式入世,最终不会有什么好的结果。事实上,很多人会友善地想到其他人的一个重要原因就在于他们明白——种瓜得瓜,种豆得豆。我们当然可以对待他人不公平,然而,这种不公平的待遇终究也会跑到自己身上。更明确地说,这并不属



于因果报应,这种反应是必然的,你对别人的所作所为,都会让人对你产生一种评价。正如上文所说,好事不出门,坏事传千里。有个“自私自利”的坏名声,这样是没有人愿意接近你的,而你所想吸引的人也往往与你所希望的相背离,毕竟物以类聚,人以群分,自私的人只会拥有自私的朋友。

“己所不欲,勿施于人”是实现“人和”的润滑剂。你可能做不到像大禹治水一样以推己及人的想法去做人做事,但至少你要真诚对待周围的人。



当你不想在某事上失利时,也不要试图让他人在这件事上失去利益。假如一味地想以这种不体面的想法去发家致富,最终只能落得鸡飞蛋打的下场。

做人做事不要较真

以游戏人生的心态玩世不恭地做人,当然不可取;可是太认死理,喜欢钻牛角尖同样不可取。要知道“人至察则无友”了,过于钻牛角尖,就会看不惯别人的行为,这样的人最终都容不下朋友的存在,将自己与世隔绝。

赵朴初先生在《宽心谣》中曾说:“日出东海落西山,愁也一天,喜也一天。遇事不钻牛角尖,人也舒坦,心也舒坦。”的确如此,没必要钻牛角尖让自己和大家都不舒服。你可以看看我们平时看到的镜子,它是很光滑的,可是在高倍放大镜下,就会出现凹凸不平的样子;肉眼看上去干净的东西,用显微镜观察,就是细菌遍布了。想一下,假如我们总是戴着显微镜看别人,恐怕有的人就是罪不容诛、不可救药了。我们毕竟是凡人,长的是肉眼,人非圣贤孰能无过?要想和人相处得好,就应该互相谅解,经常以“难得糊涂”自勉,求同存异。宽容大度会为你赢得很多的朋友,使你左右逢源,诸事遂愿。若我们真要“明察秋毫”,眼里揉不进一粒沙子,任何琐碎小事都要弄个究竟,那么,结果就是你容不得别人,别人也会躲你远远的。最终,你只能成为让人“敬而远之”的孤家寡人。

爱钻牛角尖的人总有自己的道理,觉得这体现出了自己的认真。事实上,这两者不是一码事。认真是对自己应负的责任或所做的事情认真,是正面的。而较真儿则是对多变的微妙人际关系等“认死理儿”,是负面的。这种态度常常出现在无依据可循而瞬息万变的事情上,这样会导致身边的人际关系不和谐。谁都不可能总是“够意思”,对于这些事不能较真儿,毕竟它对我们做人做事的原则并没有影响。

李丽在家人和同事的眼中是个性情孤僻的女孩。在单位,她人际关系处理得不好,吃不开;在生活中,她朋友很少,甚至连一个能陪她一起逛街的人都没有。她也曾尝试去多认识一些人,多与他人交往,但常常是因为她对别人某个地方“看不惯”就较真儿,结果每一段新的人际关系都不能持久。

就拿她们办公室来说,新来的小姑娘雪梅,人非常开朗大方,一口一个大哥、大姐地叫着。看到李丽和自己大小差不多,雪梅更显得亲切了,开始的时候每天中午她们都一起吃饭、聊天。

有人和自己交朋友,李丽自然非常高兴,很快她们就成了好朋友,无话不谈,经常会互相帮助,给彼此带些东西之类的。按理说,即便她们不能成为知心好友,起码也会成为关系很融洽的同事。

可最终的结果却不是这样,她们相处一段时间后,李丽就对雪梅拖沓懒散的作风有看法了。有一次,雪梅向李丽借了一张非常珍贵的影碟,说是下周上班时还给她。李丽非常珍惜这张影碟,这可是她花了好多钱托朋友从签售会上买到的,一般不外借。可是,为了不伤害两个人刚刚建立起来的关系,她忍痛借了出去。在这之前,她还一直对雪梅强调下周上班一定要还回来。

但是,周一时雪梅却忘带了,她一直向李丽道歉,并保证第二天带过来。这时李丽就不高兴了,不过还没说什么。可是在第二天,雪梅居然又忘带了,只能周三再还了。

李丽这次真生气了,她怀疑雪梅的不守约是故意的,目的是多看两天影碟。另外,她认为