第一章　交际罗盘

俗话说:人无千日好,花无百日红。与人相交，贵在谦让。所以,待人处世不可求全责备,不可任意猜疑。相互之间应多一点谅解和宽容,谨守进退之道。《华云经》云“:在你生活的途中,只有真正值得你尊敬和信赖，并且你能忠诚地按照他给你指的路去走，那么你生活的道路就会宽敞得多。”

——— 进退自有分寸

需要全本请访问 www.ertongbook.com

送好第一个见面礼

儒家奉行的仁学，以仁慈爱人为本，确实是有其可取之处的。就以批评帮助人来说，从善意出发，对方既易于改正过错，又会对你存有感激之心，这样会事半功倍。反之，对方来个破罐子破摔,事情就会越弄越糟。汉代刘向在《说苑·复恩》中记述了这样一个故事：有一次战争胜利之后，楚庄王与群臣众将饮酒庆功。喝得尽兴，楚庄王遂令他的爱姬许夫人出来为大家把盏。许夫人天姿国色，一时令众醉汉忘乎所以。突然，灯灭了。不知哪个色胆包天的家伙暗中摸了一下许夫人的手，许夫人也很机敏，顺手扯下了那人帽子上的缨穗，然后到楚庄王身边耳语了几句，要让治那个人的罪。不想楚庄王听此过后,遂大声说道 大家喝酒,戴着帽子不痛快,把帽缨统统取下，方才尽心。这样一来，偷香的人就看不出来了。楚庄王畅饮自若，像什么事都没发生一样。三年之后，在一次激战中,楚庄王遇险,只见一壮士冒死犯险,冲将过来,救了庄王一命，此人就是当年酒宴上的绝缨人。由此可见，胸襟博大，仁慈爱人，是会得到意想不到的报效的。

交往中，注重对人称呼得体。称呼，乃待人接物时的第一个见面礼，它好像是进入交往大门的通行证。称呼得体，使对方感到亲切，交往有了基础。称呼不得体，易引起对方不快或愠怒,双方陷入尴尬境地,使交往梗阻或中断。

称呼人要因人而异，因地而异，还必须区分不同的职业。时下,有许多青年人,不管遇到什么人,一律口称‘ 师傅 ”,难免

会闹出笑话。

一天,几个年轻人从避暑山庄游览出来,想抄近路去外八庙。正遇到一个卖茶叶蛋的姑娘,一个小伙子上前问路,他礼貌地叫了声“:小师傅!”姑娘没答应,小伙子以为她没听见,又高声叫了一声,这下激怒了姑娘,气呼地说“:回家叫你娘小师傅去!”这是为什么?本来有礼貌的问路,反倒挨了一顿骂。后来才弄清楚。当地称和尚、尼姑为师傅。一个大姑娘怎愿别人称她为“小师傅”呢?难怪姑娘发脾气。

怎样称呼才算得体呢?这要依据对方的年龄、身份、职业等具体情况和交往的场合,以及双方关系来决定,它没有统一的模式。

相传有个年轻人骑马赶路,天已近黄昏,可前不着村,后不着店,正在着急。此时,见一位老汉从这路过,年轻人在马上高声喊到“:喂!老头儿,离客店还有多远?”老人答“:五里!”他策马飞奔,赶路去了。然而一气跑了十多里,仍不见人烟。他生气地想,这老头儿说谎,真可恶,非回去教训他一下不可。他一边想一边自语道“:五里、五里、什么五里!”他猛地醒悟到,这“五里”不是“无礼”的谐音吗?于是掉转马头往回赶,追上了那位老人,急忙翻身下马,亲切地叫声“老大爷”,还没等说什么,老人便接着说“:客店已走过头了,如不嫌弃,可到我家一住。”

不同的称呼,换来不同的态度,它说明了一个朴素的道理,见了陌生的长者,一定要呼尊称。得体的称呼,能扩大你与他人的交往,显现你的涵养素质,更加受人欢迎。

多一点“圆桌意识”

《左传》中记载晋献公听信骊姬的谗言,迫害太子申生致死。晋公子重耳身处危境,只好外逃到蒲国,后又辗转逃到狄国,在狄国住了 12年。狐偃是重耳的舅舅，为了使重耳日后能有所作为,将来能回晋国继承王位,就要求重耳去当时的大国齐国。到了齐国后,齐桓公见重耳虽在落难之中,却是个难得的人才，就把女儿嫁给了他。重耳便打算在齐国安家落户，不想回晋国。狐偃又谋划让重耳回晋国，却不小心被一个叫采桑叶的女奴隶听到了，她偷偷地告知了重耳的妻子姜氏。姜氏也是一个有远见卓识的人,便当即杀死了女奴,劝重耳离开齐国另创基业,说怀恋妻室,安于舒服的生活,是要败坏功名事业的。但重耳已经安于舒适的生活，竟不愿意离开。于是姜氏和狐偃定计，用酒把重耳灌醉后装入车内偷偷地离开了齐国。重耳酒醒后大怒,大骂他们破坏了他的美满生活,还拿刀追杀狐偃。后又经过几番周折，重耳终于由秦穆公派兵送回晋国即位做了晋文公，后来成为春秋五霸之一。由此可见，仅靠一个人的力量是难以有所作为的。如果重耳没有姜氏及狐偃、齐桓公以及秦穆公的帮助,也只会是一个庸庸碌碌的人,更不会成为春秋五霸之一的霸主。

独木难成林,一个巴掌拍不响,一个人难以有所作为,依靠众人的力量,就可以达到自己的理想。一个篱笆三个柱,一个好汉三个帮,用今天的话说,就是要‘多一点圆桌意识”。

无论任何交际场合，座次问题始终是一个较为敏感的问

题，尤其在对话沟通中它更为突出。

我国传统文化中历来重视座次的安排。座位根据东西南北、上下左右不同的方向和位序就有主客、尊卑之分。左贵右轻，上尊下卑，正是这种座次的需要，才产生了中国一大特色的方桌。它是中国封建等级制度的一种反映，余荫今日，被人们称为中国的‘方桌文化’。

然而相对‘方桌文化’便有‘圆桌文化’意识的体现，它代表着民主、平等的新型文化意识。“圆桌文化”从对话沟通的角度看，也具有一定的科学性，合理性。

其一，它无所谓首尾上下，便也无所谓尊卑贵贱。为了使各国代表都能平等讨论，相互理解，联合国和其它一些世界性会议，大都采用“圆桌会议”形式。

其二，人们根据需要围坐和对坐，使任何一位谈话者都能居中，能与绝大部分与会者进行目光交流，宜于唤起别人注意，扩大影响，增强所说内容的可信度和说服力。

其三，由于人们围坐和对坐，使人们彼此目光接触机会增多，说话者般都能从受话者的面部表情，尤其是目光中读到对方对自己所讲内容的反馈，它有利于说话者进行适当调控，或‘趁热打铁’，或‘适可而止’，从而增强沟通效果。

综上所述，采用‘圆桌会议’方式座谈会话无疑要比‘方桌会议’更具优越性，它容易产生一种民主、团结、协商的气氛，同时也符合现代交际中所倡导的平等、和谐、融洽的交际风格。

让我们在交际沟通中，多一点“圆桌意识”，少点“方桌文化”，以增强凝聚力

需要全本请访问 www.ertongbook.com

人不求人一般高

“上山擒虎易,开口求人难”。有修养、道德高尚的人求人是很慎重的，是绝不随意求人的。如果是为了求得富贵和当官升迁而开口求人，他们宁可一辈子艰难窘迫也是不会干的，但对于求学问道，虽然是委屈自己，居于人之后，他们认为是值得的。

生活中,哪个不求人,谁个无人求?“人不求人一般高”只是一种“乌托邦”式的幻想。

在这方面的不耻下问，正表现了道德高尚之人的谦让好学之风,是值得我们学习的。然而,求人,不一定有求必应;人求己，也不一定都如愿以偿。如在推辞中，不仅不得罪人，反而能赢得别人的理解，这才是一种高明的应酬术。

推辞,不仅要晓之以理,委婉地陈述原因,还要诉之以情，特别是诉之以诚。只有这样，才能使对方将心比心，即使自己需求未满足也不易动怒。从而继续保持某种关系。

法国总统戴高乐 1964 年 4 月辞职,尼克松亲自写了一封短笺，再次邀请他访问华盛顿。戴高乐当时不能应邀，于当天亲自复信写：

亲爱的总统先生：

你惠赐的正式书令及您个人热情洋溢的手札使我深为感动。这不仅由于您担任美国总统的崇高职位，而是由于这些书信是从您——理查德·尼克松那里来的。我很有理由地对您怀有最大最诚挚的敬意、信任和友谊。……

戴高乐在无比亲切的语言中流露出不能赴美的遗憾和接到邀请的激动，在委婉地推辞中表示对对方的赞扬和希望，表现出真诚的愿望。

相传，大戏剧家肖伯纳派人送给首相丘吉尔两张戏票和一封短笺,上面写道“:来看我的戏吧,如果你有朋友就请带上一个。”丘吉尔不愿接受这个邀请,于是找人回答道“:首场演出我没有空去，但我愿意第二天晚上去看，如果你的戏还演第二场的话。”

从交际的角度看，既推辞了别人的邀请，又没有失去礼仪，这就是艺术而那种简单的所谓直爽式回避或否定——不,不行,不知道,做不到……留给人的是一种冷冰冰、硬梆梆的感觉，有损于和谐的人际关系。所以,每个人都应学会积极的应酬术——推辞,它能使你失而复得。

交际中，学会接受推辞也同样重要，否则，会给人留下浅薄、欠修养的印象总之，高明的推辞，不仅能赢得对方的理解，还会给人一种美好的感觉

拉拉家常话

彼此情意不通、思想有距离所造成的隔阂，是人情交往的大毛病所以说，人与人之间的交往贵在真诚。有了诚意就能相互谅解、相互信任、相互支持，就能消除隔阂在领导者与被领导者、上司与下属之间，真诚没有隔阂是最重要的。在我国历史上,刘备与诸葛亮、李世民与魏征,可以代表着两种类型的没有隔阂的君臣关系刘备三顾茅庐，诸葛亮感其诚

意,出山辅佐刘备,从此刘备对诸葛亮事事相托,言听计从,直至白帝城托孤 诸葛亮辅佐刘备忠心耿耿;鞠躬尽瘁,死而后已”,可见两人的亲密关系达到了何等地步。刘备和诸葛亮的融洽,使他从无立锥之地,到创立了三分天下占其一的蜀汉基业。魏征与李世民经常发生矛盾,有时李世民被魏征的犯颜直谏弄得下不了台,但是魏征还是有恃无恐,他掌握了李世民想稳保江山的心理,李世民的开明纳谏也是相当成功的,但也是为了永保李氏久坐天下。君臣之间的矛盾和隔阂都消溶在为大唐保天下的共同愿望之中,因而出现了历史上开明盛世的贞观之治。

怎样消除人与人之间的矛盾和隔阂?其中,话家常不失为一剂良药。

话家常并非是一般的寒暄,是为了创造一种适宜的气氛,寻找契机,毫无保留地向对方敞开心扉,彼此产生心理共鸣,以达到心灵的沟通。一旦如此,就会冷淡变热情,呆板变活跃,疏远变亲密,化对立为调合,心理障碍得到排除

1952 年 10 月,《纽约时报》突然揭露年轻的参议员尼克松,在为艾森豪威尔竞选总统中秘密受贿,丑闻不径而走,压力越来越大,形势越来越严峻。正当共和党与艾森豪威尔打算抛弃他的关键时刻,尼克松采取了罕见的政治行动,在电视屏幕上大胆地亮相了。

他不是单刀直入地为自己辩解以洗清丑闻给他蒙上的灰尘,而是把自己的财务全部公开……接着是他的欠债……争取听众的同情。接着,话锋一转,详细述说自己的收入情况,连听众都熟悉的每天生活怎样花掉每元钱都讲了出来,他继续说:还有一件事,也应该告诉你们,提名之后我的确得到过

一件礼物，那就是我六岁的小女儿给起名杰克斯的小狗。她和其它孩子一样,喜欢这只小狗,不管怎么说,我们就是要把它留下来…… ”

成功了，尼克松的演讲选择了一个容易使听众产生共鸣的话题,获得了超出预想的效果,事实澄清了,他拥有了一大批同情者，连杰克尔斯都成了全国知名的小狗。

真诚而又朴实地同大家拉家常，有意抓住生活中的细微末节,在人们的心弦上轻拢慢捻,定会弹奏出人情味,从而可以缩短彼此已经疏远的感情距离。

在《触龙说赵太后》的故事中,当赵太后声称,谁再说让长安君去当人质,我就当面吐唾沫时,老练的左师触龙,入宫避而不谈人质之事,收干敛戈,先自谢罪,后问太后玉体是否安康,饮食可口,聊叙自己每日‘ 强步 ’的体会,使太后‘ 色少解 ”。从而拉近了两人心理的距离，为劝说太后答应长安君做人质创造了条件,起到了特殊的融合作用。

拒绝要讲方法

一个人即使才高八斗、力大如牛,或者是智多星,世界上的事情也有力所不及的。因此,无论是干什么事情,只要他是尽了力，就是没有办成或是出了点差错，就不应该再责备他。然而,在人际交往中,应该尽心尽意,应该竭诚关心朋友、帮助朋友,在相交不好的情况下,绝不可以无可奈何为理由来推卸自己没有尽心的责任。因为在人际关系上，只要你是真心实意,尽心地去帮助他,关怀他,没有相处不好的;“ 精诚所至,金

石为开 ”,关键看你是否真正地尽了心。

大家知道，言而有信是做朋友的信条，也是友谊的基础。明明办不成的事却承诺下来,到时不仅让人失望,还会耽误朋友的事情,伤了情义。

然而,往往有的人为了使别人对自己有个好印象,或为了保全自己的面子,或为给对方一个台阶,当对方提出一些要求时,时常是不加分析地加以接受。但有些事情受各种条件、能力的限制,并不是想办就能办得到的。因此,当朋友托您办事时,首先应考虑您是否有能力办成 ,否则,您应老老实实地说，我不行。如果碍于情面随便夸下海口都是于事无补的。

当然，拒绝别人的要求并不是一件容易的事。因为我们每一个人都有自尊心,希望能得到别人的重视,同时也不希望别人不愉快。这就要求我们拒绝人要讲究艺术，既要拒绝对方的不适宜要求，又不伤害对方的自尊，也不损害彼此的关系。

如果您的一位同志想把本应由他自己完成的工作转嫁到您的肩上,您千万要避免出自本能的拒绝“:哎呀,您的事我可干不来。 ”

为了慎重起见,您不妨这样对他说“:我非常愿意帮您的忙,但事不凑巧,我手头的那份工作还没干完。依我看,您的能力和素质完全可以胜任,不妨您先干起来,或许我还能帮您干点别的什么 譬如说,今天我要上街买东西,您不顺便带点什么吗？ ”

这种既有相反建议的拒绝,合情又合理,对方还能有什么好说的呢！

在拒绝人的时候，应努力以一种平静而庄重的神情讲话。

对一个客气的拒绝，人们是不能非议的。但有时我们也会要求别人帮忙，当遭到对方拒绝时，不妨自己把话打断，明确表示没关系，或安慰对方不必介意。也许拒绝您的人在不好意思的情况下，下次有机会时真的能帮您的忙呢！

“有求’朱必‘必应”。要实事求是量力而行。

为自己找个台阶

吕坤在《呻吟语》中说：老百姓能够安居，那是国君的太平；国君和人民都能安业，是人臣的太平；五谷丰登，是老百姓的太平；大小和顺，是一个家庭的太平；父母身体健朗，是子女们的太平。同样，如果一个人心无连累牵挂，心境就太平。要想做到心无连累，并非轻而易举的事情，需要摒弃世俗的欲念，清心寡欲来保养心性，要做到得之不喜，失之不忧，才能让心境太平。心境太平，自然能对身外之物处之泰然，平和安详。

我们常说‘自嘲”，顾名思义就是自己嘲讽自己，它也是一个人心境太平的表现。它能制造宽松和谐的交谈气氛，能使自己活得轻松洒脱，使人感到你的可爱和人情味，从而改变对你的看法。在现实生活中，适时适度地‘自嘲’往往会收到妙趣横生、意味深长的效果。

社交中，当你陷入尴尬境地时，借助‘自嘲’往往能使你从中体面地脱身。在一次盛大招待宴会上，服务生倒酒时，不慎将酒洒到了坐在边上的一位宾客那光亮的秃头上。服务生吓得不知所措，在场人目瞪口呆。而这位宾客却微笑着说“：老

需要全本请访问 www.ertongbook.com

弟,你以为这种治疗方法会有效吗 ?"使全场人闻声大笑,尴尬场面即刻打破了。借助“自嘲”，这位宾客既展示了自己的大度胸怀,又维护了自我尊严,消除了挫折感。

每个人都喜欢被人赞美，不喜欢被人嘲讽。殊不知，“自嘲”能体现一种潇洒的情态和人生的智慧。抗战胜利后，张大千要从上海返回四川老家，行前好友为他设宴饯行，并特邀梅兰芳等人作陪。宴会开始，大家请张大千坐首座。张大千风趣的说:"梅先生是君子,应坐首座 我是小人,应陪末座。"梅兰芳和众人听了都不解其意。于是张大千解释说：“不是有句话讲‘君子动口,小人动手’吗 梅先生唱戏是动口,我作画是动手,我理该请梅先生坐首座。"满堂来宾听后为之大笑,并请两个人并排坐了首座。张大千自称为‘小人”,好似自贬,实则“醉翁之意不在酒”,它表现了张大千的豁达胸怀和谦虚美德，又制造了宽松和谐的交谈氛围。

可见,适时适度地‘自嘲”,是不失为人的一种良好修养，也是一种充满魅力的交际技巧，有时能更有效地维护自尊，建立起新的心理平衡。然而以玩世不恭的态度，或不分时间、场地滥用‘自嘲”,或含沙射影、指桑骂槐地‘自嘲’是万万不可取的。

批评时带点人味

批评人也是很有学问的,批评得当,对方也许会终生感激你 批评不当,便会自取其辱。当然,首要的一条是要从善意出发，抱着与人为善的观念。然后再考虑方式方法。最好的

办法是适可而止，给对方留有余地，使对方不失面子而又能自惭自悔，从而在心里对你没有反感。一旦接受了你的批评后，如果改过有些成绩，对方在心里还会存有感激你的感觉。反之，如果一味只图自身的痛快，把别人批评得闭口结舌、面红耳赤，甚至汗流浃背的地步，还要揭人隐私，在旧伤疤上再补一刀等等，对方或者慑于威势而不敢发作，但事后会对你绝无好感,会从心里厌恶你。在《论语·颜渊》中,孔子说“:忠告而善道之,不可则止,毋自辱也。’忠诚地规劝并好好地引导他，不行就停下，不要自取其辱。

然而事实是，在人际关系中，难免会常发生矛盾和冲突，如若要想改变对方，接受你的意见，那就要讲究批评方法和批评艺术。而‘强化’和‘感化’是两种基本方法;‘强化’只能‘逼其就范”;‘感化’却使人容易接受,乐于改正。

批评人时，切忌只顾自己一味发脾气，得理不让人，如不讲究批评的方法和艺术，其结果与初衷只会适得其反。

一次，李主任怒气冲冲的走进办公室，啪的一声将一份报告摔在小王的桌上，办公室里的几个人同时都愣住了。李主任以为这是个惩一儆百的好机会,接着大吼道“:你看看,干了这么多年，竟写出这样空洞无物的报告，送到总经理手时，一定会以为我们都是饭桶！以后，脑子里多装点工作，上班时间少往统计室姑娘堆里钻。’说完,一甩手他走了。过后,他满以为办公室的工作效率会提高，可事与愿违，大家都躲着他，布置工作，不是说没时间，就是说手头有要紧事。李主任这才略品出一点滋味，恍惚意识到此举不明智。 我们应学会批评更具魅力和人情味。

如果将批评寓于真诚的称赞之中，其效果可能会更好。

期未考试结束了,儿子伟伟除物理考的不好以外,其它成绩还不错。父母将儿子叫到跟前,和蔼地说:"伟伟,你这次成绩进步了,我们很高兴。如果你继续努力下去的话,下次物理一定会考得和其他科目一样好。"

伟伟高兴地接受了这番赞扬,同时也意识到下学期要加把劲,把物理科的学习赶上去。

试想,换一种说法,加入"但是"两个字:"……但是,你如果加强一下物理就更好了。"这很可能使伟伟怀疑赞扬之辞原来是批评的"前奏",因而产生抵触情绪,对他的学习不会有裨益的。

有时将批评寓于无声行动中,会更具有说服力。

有位司机介绍说:那天他开车违章被拦截,执勤人员礼貌地递给他一张卡片,没跑准是罚款单,可他接过一看,上边却印着"安全行车是您和所有家庭的幸福"的字样,他感到非常惭愧,主动认了错。他说:"开车十八年,执罚单位这样做,真是破天荒头一回。"这种"感化"的批评更具有魅力和人情味,使人乐于改正。

笑一笑,十年少

客观环境的好坏能够左右人们的心情。在风和日暖的春天,草木生机勃勃,人的心情会因此豁然开朗;在骄阳似火的夏天,会昏昏欲睡;秋高气爽,会使人心旷神怡;寒风刺骨的冬天,会觉萧条冷落。"感时花溅泪,恨别鸟惊心"。同样,世间的万事万物也常常随我们的心理状况而转移变化。我们怒气

冲天时,看周围的事物都觉得可恨可憎 我们喜笑颜开时,看周围的事物都觉得可喜可乐 我们悲伤哀叹时,看周围的事物都觉得可悲可叹。实际上,愤怒、悲观都是人的天敌。如果悲观失意,可使人丧失心志,做事必然横逆曲折 愤怒必然思想偏激,因而作事不合理义,更会招来意外之祸。只有经常保持开朗的心情,才会觉得“日日是好日”,才能度过快乐的人生;只有肯乐观奋斗的人才能享受到幸福的人生。乐观开朗,必定心胸坦荡,作事必然条理分明、光明磊落。据现代许多歌影视红星透露,乐观开朗也是美容的一大秘诀。

笑是一种表达感情的方式,它是乐观开朗最直接的表露。应当说,明朗而健康的笑本身就是一种美。爱笑的民族,是甜美的民族 爱笑的人,是甜美的人。在人与人的关系上,就是要春风和气,笑容相接,多一点温良恭俭让 人们像喜欢赏花那样,喜欢笑容、笑意。

在为人处世中,真正值钱的是不花一文钱的微笑。微笑带给人们的是:我喜欢你,很高兴见到你,使我快乐的是你。有一种女人,不知道大多数男人认为一个女人的仪容和表情,比她身上的穿戴更为重要。一个获得大笔遗产的女人,为了在宴会上给每位来宾留下良好的印象,什么貂皮大衣、珠宝、钻石……可她偏偏忽略了在自己的面孔上下功夫,恰恰让男人们从她那带走的是她尖酸、自私的印象。

然而那种不是发自内心的、真正的、令人感到温暖而又愉快的微笑,是欺骗不了任何人的。一位百货公司的经理说 我宁愿雇用一名有可爱笑容而没有文凭的姑娘,也不愿雇一个摆着陪审员面孔的哲学博士。

有个叫威廉·史坦哈的人,在谈他的经验时说“:我是一个

闷闷不乐的人,结婚 18 年来,我很少对我太太微笑。后来,有人鼓励我微笑，我答应试试。于是，第二天早起，当我跟我太太打招呼：‘ 早安,亲爱的。’ 同时对她微笑时,她怔住了,惊诧不已。我说：‘ 从此以后我的微笑将成为寻常的事，不用惊愕。’ 结果这竟改变了我的生活,一改过去闷闷不乐的状态,在家中我得到了幸福温暖。现在，我对每个人都微笑，他们也对我报以微笑。我可以带着轻松愉悦的心情去同一些满腹牢骚的人交谈，一面微笑，一面恭听。原来棘手的问题，现在也变得容易解决了。这就是微笑给我带来的许多方便和更多的收入。微笑使我快乐、富有、拥有友谊和幸福。而不会微笑的人在生活中将处处感到困难和不方便。 ”

每当你出门时,抬起头,注意四周,用微笑向人们问好,让心中充满欢乐，想着你喜欢做的美好而伟大的事情，想着你希望成为有办法的、诚恳的、有用的人的目标，并时时刻刻向它靠拢。一旦事业获得成功，你就能发现是自己掌握了实现希望所需要的机会。

抬起头，真诚地向人们微笑，你就已经面向成功了。

在心弦上弹出佳音

“ 功高震主者身危 ”,这可以从历史上历代君主多半都杀戮开国功臣看出。因此,伟大的政绩和赫赫的战功,一定会遭受他人的嫉妒和猜疑而惹来灾祸，只有功成身退的人善于明哲保身才能防患于未然。所以，一个人不论拥有如何完美的名誉、节操和遇到任何好事,不要一个人独自享受,要分一些

给别人，否则轻的会招致他人的忌恨，重的会惹来杀身之祸。可是，不论遇到怎样的耻辱行为和名声却不可以完全推诿给别人，一定要勇敢地面对现实承担一部分。尽管表面上有点不光彩，但却能显示出他的光明磊落的胸襟。只有具备这些德行的人,才能算一个最完美而又清高的人。

明哲保身,拐弯抹角,藏锋不露,也是一种交际艺术。它是为了创造一种适宜的寒暄气氛,力寻契机,有意抓住生活中的细微末节，在彼此的心弦上轻拨慢捻，从而弹奏出人情味，化对立为调和,变冷漠为热情。

当你有事求教于某位知名人士时，此君以工作忙碌为由确难应命,你也不必气馁。不妨做一名热心的听众,积极寻找交谈的‘由头’,看准时机,再向此君说:‘您刚才说的那段话，使我想起了一个问题……不知您对此有何见教?’他就会在不知不觉中顺口说出对这个问题的意见。可它正是你事先准备向此君求教的内容。

交往中,当自己遇到举棋不定或束手无策的事件时,把对方的话不妨说个开头就中断:‘这么说,你的意思是……’这样很容易令对方自以为是‘主角’,在毫无戒心的情况下,通常会自然地将自己的心迹‘投影’在接下去的话里,使你既体现了对对方的尊敬，又避免了自己因山穷水尽将出的洋相。

人常说“要讨母亲的欢心,莫过于称赞她的孩子。”一些乖巧的人往往利用孩子在人际交往中充当媒介，本是一桩看似希望渺茫的事,通过向‘小皇帝’、‘小公主’大献殷勤,可以事半功倍,反倒迎刃而解。

由于人与人的认识水平、思想观点、生活方式各有不同，所以在工作、生活、为人处世、婚姻家庭等方面发生冲突或摩

需要全本请访问 www.ertongbook.com