

前言



做人、做事、说话,是每个人都无法回避、亦不可回避的生活本身。自古以来,人们把处世当作重要的一门学问,热衷于寻找善于做人、做事及说话的方法,其中不乏精妙之说与有用的实践引证。可是,曾几何时,部分人陷入了一些“坏书”营造的“语境”中,似乎社会人际的空气正在做着某种成功的媚俗,而使人更加惶恐、困惑与迷茫,之后,才深感现实原来是由非理性的文化教坏的孩子,他长大后反而向你伸出了拳头,因为他本身并没有违背你塞给他的做人做事与说话的道理。

做人、做事、说话最具负面影响的观念与方法,一种为“忍耐学”,一味强调“柔弱胜刚强”,所谓“夫唯不争,故天下莫能与之争”,脱离社会,封闭自我,造成国民性格软弱的一面,以至鲁迅先生批评:“哀其不幸,怒其不争。”

另一种是“厚黑学”,如何脸厚,如何心黑,怎样登龙,怎样钻营,什么捧、拍、控,什么逼、装、骗等等诸如此类的为人处事的秘诀、锦囊妙计,甚嚣尘上,犹如集束炸弹,狂轰乱炸,炸昏了人们的头脑;也像潘多拉魔盒,打开后无数可怕的谎言、谗言、诽谤、妒忌、冷漠等如毒虫病菌一样跑出来,咬伤侵蚀了人们麻木的灵魂。无非是一一打上“成功励志”的标签,走上极端处世的道路,使出的手段,伤人自伤;教导的经验,误人自误,因为它不是仙人老道送给某一个人的“法典”,也不是家族不外传的“秘笈”,而是在“魔法学校”中,你我共同“深造”、共同“提高”,结果每个人都被妖魔化了,使处世哲学走向带

有攻击性质的工具化，处处是招术与招术的碰撞，阴谋与阳谋的较量。

把握做人、做事及说话的处世学问，首先得明白：没有原则，人际关系必然混乱。恰到好处的做人做事，其原则是按一定的德道规范行事，营造一种充满爱的美好的和谐的环境，使人活得放心，活得轻松——人际最主要的纽带是爱，仁者爱人，互敬互助。

迷失，集体性迷失的时候，自救意识必须觉醒，否则永远找不回自己温馨的家园。

面对太多太多处世类图书，人们被它的话语权控制着，霸占着，不少人，包括我，感到了紧张和疲惫，一些质疑的声音出来了，这是好现象，说明我们在学会思考，学会辨别，成熟起来，但破土的春芽，需要呼吸新鲜的空气，需要干干净净的阳光的沐浴。于是，我想，我难道不能赢回自己的话语权，对为人处事发表看法？极端、过激、过分、无度等方法回报我们以拳头的时候，不如趁早纠正行为轨迹，走上更为理性化、更有益于我们做人处事的道路。所以，不管做人、做事、说话的图书有多少，我还是坚持以“适度性”为理念，进行了自己的阐述，结果我发现古今中外无论名人凡人，为人处事真正成功的都是善于把握处理问题分寸的人，他们以恰到好处的方式对待成功失败，得意失意，荣辱尊卑；对待批评与赞赏，冲突与纠纷；对待一个个复杂的人际关系，化解了一个个现实矛盾，战胜了一次次艰难的人生险境。

恰到好处！这才是处世最根本的需要，也是体现智慧的最佳状态。

世上没有一成不变的为人处世的招术，能为您在做人中提升自己的品位，在做事中获得成功和快乐，在说话中帮助自己建立人缘，才是恰到好处的方法，而这一点，是不难掌握和做到的，只要您愿意从阴影中走出，走向阳光。

2007年1月

北京

目 录

上篇：入世涉世篇

“入世”是必然的，无可逃避的，它是每个人的权利，但却有积极“入世”与消极“入世”的区别，这就形成了不同的“涉世”方式，以致每个人的人生轨迹不同。

人活着，其实就是“做人、做事和说话”——与人相处，与事交涉。一个善于与人打交道，懂得怎样与人磨合，掌握处事方法的人，其性格习惯、心理素质，等等方面必然有恰到好处的表现。

一、性格习惯

利用性格，引导习惯，恰到好处

- | | |
|----------------------|---------------------|
| 1.防范性格弱点被人利用 / 2 | 6.如何与不同性格的人打交道 / 13 |
| 2.改善性格的方法 / 4 | 7.诊断自己的行为 / 15 |
| 3.什么性格的人可以成为合作伙伴 / 6 | 8.改掉拖延的坏习惯 / 17 |
| 4.性格内向的人如何为人处事 / 9 | 9.成为一个有时间观的人 / 19 |
| 5.敏感型的人得注意把握自己 / 11 | 10.不可产生依赖的习惯 / 20 |

二、心态面子

调整心态，保护面子，恰到好处

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 1.驾驭自己的心态 / 22 | 5.不刻意表现完美 / 28 |
| 2.以平稳的心态与人交往 / 23 | 6.不让悔恨的心理缠绕自己 / 30 |
| 3.做最好的自己 / 25 | 7.把自尊放在恰当的位置 / 31 |
| 4.多储藏一些自信 / 27 | 8.面子与尊严不是一回事 / 33 |

9.不必在意别人的脸色 / 35

11.要顾及领导的面子 / 39

10.多为他人保留面子 / 37

三、权利得失

取舍权利，把握得失，恰到好处

1.要争就争真正体现价值的利益 / 41

8.算计者永不快乐 / 53

2.摸清上司对自己的信任程度 / 43

9.适可而止，见好就收 / 54

3.别人的成果千万占不得 / 44

10.学会忍辱负重 / 55

4.急功近利是不自信的表现 / 46

11.满足一下他人 / 56

5.权力不是人人可得的 / 47

12.当被人挤兑时 / 57

6.维护利益关系的平衡 / 49

13.除了权利还得有真情 / 58

7.怎样的吃亏才是最恰当的 / 51

四、角色位置

处理角色，正视位置，恰到好处

1.给自己恰当定位 / 60

6.与人相处要分清你我 / 70

2.消除角色冲突带来的苦恼 / 62

7.与上司的异性朋友不能接触过多 / 72

3.从卑微处走出来 / 64

8.不能在他人面前与上司过于亲热 / 74

4.自己不是必不可少的人物 / 66

9.处理上下级间关系的技巧 / 76

5.被瞧不起者可能是最有希望的人 / 68

10.尊重别人的“领地” / 78

五、恋爱婚姻

谈情说爱，经营婚姻，恰到好处

1.赢得爱情的方法 / 80

6.怎样与异性朋友分手 / 91

2.解决恋人之间的冲突 / 83

7.做对方精神的依靠 / 94

3.如何对待爱人的异性朋友 / 85

8.学会掌握情缘 / 95

4.弄清友谊与爱情的界线 / 87

9.做个调配爱情的高手 / 97

5.夫妻之间平等和谐相处 / 90

10.如何使爱情驶进安全港 / 101

六、交际交友

有益交际，无害交友，恰到好处

- | | |
|---------------------|------------------------|
| 1.主动交往，把握分寸 / 104 | 8.找到与对方的结合面 / 117 |
| 2.见面就有好印象 / 106 | 9.语态明快，人见人爱 / 120 |
| 3.如何“一回生、二回熟” / 107 | 10.多认识一些有关系网的朋友 / 122 |
| 4.交际不要挑肥拣瘦 / 109 | 11.建立一个“朋友档案” / 123 |
| 5.谨防“昵友” / 112 | 12.解决一个矛盾，增进一份友谊 / 124 |
| 6.网上交友有门道 / 114 | 13.善于调侃人气旺 / 126 |
| 7.灵活掌握与人说话方式 / 116 | |

七、沟通说服

交流沟通，劝解说服，恰到好处

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1.寻找双方认同的“点” / 129 | 8.替对方着想 / 140 |
| 2.适当地满足对方的心理 / 130 | 9.说软话，服人心 / 142 |
| 3.营造和谐的沟通环境 / 131 | 10.用巧妙的表达增强说服力 / 143 |
| 4.善于自我推销 / 132 | 11.说利害，动人心 / 144 |
| 5.不轻易与人唱反调 / 134 | 12.抓住关键，一语中的 / 145 |
| 6.让自己的话真实可信 / 135 | 13.迂回诱导，打开缺口 / 146 |
| 7.在说与不说中拿捏分寸 / 138 | |

八、兴趣嗜好

培养兴趣，控制嗜好，恰到好处

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1.好兴趣带来好人缘 / 148 | 6.自得其乐，不影响别人 / 157 |
| 2.学会学习以增加处事能力 / 150 | 7.不因爱好受制于人 / 158 |
| 3.用爱好排遣孤独 / 152 | 8.莫把网恋当爱好 / 159 |
| 4.有效节制嗜好 / 154 | 9.别老拿“毅力”折磨自己 / 161 |
| 5.谨防别人利用你的嗜好 / 155 | |

中篇：时务方圆篇

“识时务者为俊杰”，不能把这句话完全看作是对现实的逃避，实际上它包含着权衡利弊后做出恰当选择的思维意识。

“智欲圆而行欲方”，圆，是思想开放，兼收并蓄；方，是行动有据，收放自如。方圆结合，可进可退，进不是盲动，退不是逃避。圆是圆融，方是方正，恰到好处……

一、选择放弃

优化选择，权衡放弃，恰到好处

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 做出不后悔的选择 / 164 | 6. 选择最怕偏错方向 / 174 |
| 2. 换个途径达到目的 / 167 | 7. 寻找自己的领路人 / 176 |
| 3. 以放弃的方法赢得更多 / 168 | 8. 在“专”与“博”中选择 / 177 |
| 4. 适合自己的才是最好的 / 170 | 9. 不可拿命去换钱 / 179 |
| 5. 给自己卸包袱 / 172 | 10. 要相信自己的判断 / 181 |

二、接纳拒绝

接纳他人，拒绝对方，恰到好处

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 坦诚地接纳对方 / 185 | 7. 找个依托的借口 / 195 |
| 2. 怎样才能更好地融入社会 / 187 | 8. 在话题上兜圈子 / 197 |
| 3. 使自己被更多的人接纳 / 188 | 9. 设法在时间中淡化 / 198 |
| 4. 确定以什么姿态与人交际 / 190 | 10. 对付死皮赖脸者的方法 / 199 |
| 5. 怎样让领导认可你 / 191 | 11. 不可一一接受的“爱” / 201 |
| 6. 把握说“不”的分寸 / 192 | |

三、冲突和解

避免冲突，寻求和解，恰到好处

- | | |
|----------------------|--------------------|
| 1.以仇解仇，仇结不开 / 203 | 7.不可处处占上风 / 213 |
| 2.得理让人是最好的和解手段 / 205 | 8.多检查自己的过失 / 214 |
| 3.防止小事导致冲突 / 206 | 9.把情绪稳定住 / 217 |
| 4.把自己看作“坏人” / 207 | 10.笑脸应对别人的谴责 / 218 |
| 5.与上司发生冲突后怎么办 / 209 | 11.转化正面冲突 / 220 |
| 6.对同事不可黑着脸说话 / 211 | |

四、坚守变通

耐心坚守，灵活变通，恰到好处

- | | |
|-------------------|------------------------|
| 1.制服浮躁，才会变通 / 222 | 7.以负责的态度坚守 / 233 |
| 2.在忍耐中抓住时机 / 224 | 8.相信自己可以战胜困难 / 234 |
| 3.以不变应万变 / 225 | 9.人情变化，有迹可寻 / 236 |
| 4.“以变应变”的方法 / 227 | 10.在自我推销中使用“变通术” / 238 |
| 5.跟着时代一起变 / 229 | 11.区别对待不同的人 / 240 |
| 6.该违心时就要违心 / 231 | 12.在团队中委曲求全 / 242 |

五、竞争合作

适度竞争，精诚合作，恰到好处

- | | |
|---------------------|------------------------|
| 1.找到适合自己的合作伙伴 / 245 | 7.减少不必要的竞争损耗 / 255 |
| 2.在竞争中不贪小利 / 247 | 8.避免可怕的过火竞争 / 256 |
| 3.把对手的敌意降到最低 / 249 | 9.努力达成双赢的谈判 / 258 |
| 4.牵住对手一同进步 / 250 | 10.抱持与人长期合作的想法 / 260 |
| 5.敢于为对手叫好 / 252 | 11.让双方从合作中尝到更多甜头 / 262 |
| 6.主动吃小亏可免吃大亏 / 253 | 12.相信别人有与你合作的诚意 / 263 |

六、进取退让

锐意进取，有效退让，恰到好处

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1.让好胜心领着自己 / 265 | 7.有志气，方能驾驭命运 / 277 |
| 2.不苛求进步太多 / 267 | 8.事情于己不利时的应对措施 / 278 |
| 3.在处事中运用“逆取之法” / 269 | 9.在委屈中保全自己 / 279 |
| 4.有威胁时绕个弯子前进 / 271 | 10.在特殊的环境中把握自己 / 281 |
| 5.不要畏惧陌生的领域与事物 / 272 | 11.在退步中等待进步的时机 / 283 |
| 6.善于转化失败的感受 / 274 | |

七、辩解圆场

懂得辩解，善于圆场，恰到好处

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1.辩到对方的内心深处 / 286 | 7.反戈一击的方法 / 300 |
| 2.该辩解时决不忍气吞声 / 288 | 8.用荒谬的结论攻击对方 / 302 |
| 3.把握节奏，避免冷场 / 291 | 9.在气势上压倒对方 / 303 |
| 4.主动出击，替人解围 / 293 | 10.用善意的谎言排除尴尬 / 305 |
| 5.机智巧妙地应付尴尬 / 296 | 11.用模糊语言摆脱困境 / 306 |
| 6.进攻是最好的防御 / 298 | 12.察言观色，打好圆场 / 309 |

八、聪明圆滑

表现聪明，减少圆滑，恰到好处

- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1.聪明人不做愚蠢事 / 313 | 6.“圆而通”的技巧 / 320 |
| 2.大智若愚，用晦如明 / 315 | 7.切莫自作聪明 / 322 |
| 3.内心清楚，表面糊涂 / 316 | 8.对朋友绝对不能玩小聪明 / 323 |
| 4.让对方看不出圆滑 / 318 | 9.该向人低头时就得低头 / 325 |
| 5.“傻”到极处是精明 / 319 | 10.提防“面似忠厚”的人 / 327 |

下篇：境界魅力篇

“为人要有魅力，处事要讲境界。人际关系永远是双向的，爱他人的人，他人也总是爱他，尊敬别人的人，别人也总是尊敬他。你怎样对待别人，别人也往往会用同样的态度对待你。要想受他人敬爱，必须敬爱他人。

一、尊重宽容

彼此尊重，相互宽容，恰到好处

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1.懂得尊重每一个人 / 330 | 8.不惹比你年轻的人 / 340 |
| 2.原谅别人的过错 / 331 | 9.不歧视比你年老的人 / 341 |
| 3.宽容是一种无声的教育 / 333 | 10.过多地了解也是对人不尊重 / 342 |
| 4.不因他人的错误惩罚自己 / 335 | 11.猜疑是对人的一种轻视 / 344 |
| 5.大度是一项测量成功的指标 / 336 | 12.爱心是人缘的基础 / 345 |
| 6.把反对自己的人留在身边 / 337 | 13.常问候是一种尊重的表示 / 347 |
| 7.什么状况下可以不记恨 / 339 | |

二、诚信自省

笃守诚信，学会自省，恰到好处

- | | |
|----------------------|------------------------|
| 1.言与行都离不开“诚” / 349 | 8.设身处地为别人着想 / 360 |
| 2.与人相处最忌撒谎 / 351 | 9.不让嫉妒心扭曲自己 / 362 |
| 3.轻诺会使自己的路越走越窄 / 352 | 10.保留一颗敏感的知耻心 / 363 |
| 4.没有信誉的人每走一步都难 / 354 | 11.背地里不做亏心事 / 364 |
| 5.位居显要处，要常反躬自省 / 355 | 12.该以什么方式面对荣与辱 / 366 |
| 6.得意时不可眼中无人 / 357 | 13.不做两面三刀、阳奉阴违的人 / 367 |
| 7.如何做到不受他人谴责 / 358 | |

三、助人求人

乐于助人，巧于求人，恰到好处

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1.帮别人就是帮自己 / 370 | 8.让被求者感到心理满足 / 381 |
| 2.学会诚恳地求助 / 372 | 9.在恰当的时候送上一份礼 / 382 |
| 3.织一张有用的“关系网” / 373 | 10.帮助人时要让对方乐于接受 / 384 |
| 4.如何少吃闭门羹 / 375 | 12.了解对方情况后才好开口 / 385 |
| 5.在小事上关怀他人 / 376 | 13.用恰当的语言求人办事 / 387 |
| 6.找到恰当的借梯登高的方法 / 378 | 14.怎样求领导给自己办私事 / 388 |
| 7.难办的事请有经验的人帮忙 / 379 | |

四、欲望需求

理性欲望，正当需求，恰到好处

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1.极度奢侈是跟自己过不去 / 390 | 6.把欲望控制在一定的范围内 / 397 |
| 2.引导正当的需求 / 392 | 7.时时以满足感来校正自己 / 399 |
| 3.克服贪婪的人性弱点 / 393 | 8.过于自私就会心术不正 / 400 |
| 4.别人发财，保持心理平衡 / 394 | 9.欲望膨胀，容易吞进诱饵 / 403 |
| 5.如何让自己“心不动” / 396 | |

五、赞美批评

公正赞美，善意批评，恰到好处

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1.赞赏比批评好 / 405 | 6.恭维时要显得有诚意 / 413 |
| 2.用心赞美才能激励他人 / 407 | 7.恭维话要说得“独特” / 415 |
| 3.赞美的话不能空洞 / 408 | 8.顺情话不要说过头 / 417 |
| 4.赞扬要适度，不可浮夸 / 410 | 9.把握好激励的分寸 / 418 |
| 5.恭维话要说得让人感到实在 / 411 | 10.怎样的批评容易被人接受 / 420 |

11.批评之后应该怎样做 / 423

12.批评同事要心怀善意 / 424

六、随意约束

自在随意，自我约束，恰到好处

1.随意一些，活得轻松 / 427

6.不做飞短流长、搬弄是非的人 / 436

2.心性偏激的人难以成功 / 428

7.搞不清是非曲直不如沉默 / 438

3.为人处事不露锋芒 / 430

8.与“头头”相处不要怕 / 439

4.与上司说话切忌指手划脚 / 431

9.顺其自然，让生活简单一点 / 441

5.直爽不等于口无遮拦 / 433

10.控制自己容易激动的情绪 / 443

七、幽默玩笑

把握幽默，注意玩笑，恰到好处

1.会幽默的人有魅力 / 445

7.用幽默达到暗示的效果 / 454

2.用得体的幽默取悦人心 / 446

8.用幽默来淡化攻击 / 457

3.让幽默增强办事的信心 / 448

9.开玩笑要注意对象与场合 / 458

4.用幽默的方式否定对方 / 449

10.不开过于庸俗的玩笑 / 459

5.用幽默的方式拒绝对方 / 451

11.开玩笑避免触及隐私 / 462

6.用幽默代替指责 / 452



入世涉世篇

上篇

“入世”是必然的，无可逃避的，它是每个人的权利，但却有积极“入世”与消极“入世”的区别，这就形成了不同的“涉世”方式，以致每个人的人生轨迹也就不同。人人都有“入场券”，有些人玩得开心，活得得意；有些人却处处感到扫兴，常常黯然失意。

我们不能不把自己交给社会，交给群体，但人生之途，每走一步都要谨慎，仔细地探探“水”有多深，不至于“一失足成千古恨”。人活着，其实就是“做人、做事和说话”——与人相处，与事交涉。一个善于与人打交道，懂得怎样与人磨合，掌握处事方法的人，其性格习惯、心理素质等方面必然有恰到好处的表现。

尽管世界未必按自己的想象和需要呈现，但通过自己的眼睛去观察人际社会，同时认真地塑造自己，更好地把握自己，一定会找到融入生活群体的快乐路径。



性格习惯

利用性格,引导习惯,恰到好处

1.防范性格弱点被人利用

做人、做事与说话，性格是一把双刃剑，它是你成功的源泉，也是你失败的祸根。在历史的长河中，因性格而导致失败的人可谓不计其数。

熟悉《三国演义》的人都知道，孙权、刘备联盟在赤壁用火攻大败曹操，从而形成了三国鼎立的局面。

曹操被称为一代奸雄，为什么会落得如此惨败的下场？有些人认为是曹操中了计，听庞统之言把船用铁索、木板连接在一起，被火烧时无法分开，不能有效地应对火攻，以至惨败。其实，这些想法都未免有些简单，因为曹操命人将船连在一起时，其谋臣曾向曹操提出过铁索连船如遇火攻会无法躲避。曹操答复为此季节只刮北风，如敌人用火攻只会烧到自己，不必多虑。由此可见，曹操对铁索连船的利、弊都曾考虑过，但他终究没有逃过此劫，又是为何？

究其原因，可以说是曹操的性格早就为他的失败埋下了伏笔。众所周知，当初蒋干盗书，偷来所谓的密信，生性猜疑的曹操不作细想便砍了两位熟悉水战的将军的项上人头。人头落地后才觉上当，但为时已晚，失去了水战方面的人才。

后来，被称为“凤雏”的庞统假意来投，献计铁索连船，曹操起初并未完全采纳此计。接着，使用苦肉计的黄盖也来相投，曹操认为己方人才和气势具备，铁索连船可以实行。然而，他没想到的是他与刘备交战那天，风向突变，刮起东



风，被黄盖来了个火烧连船，将一切付之一炬，自己败走华容道。

诸葛亮这一环扣一环的计策都利用了曹操的性格中敏感、多疑的弱点。而曹操也因为自己性格中的弱点差点儿毁灭了自己。

性格不仅可以使我们失败，而且产生的危害有时是其他原因所不具有的。有的人因自己性格中的弱点走了一段弯路，有的人却因自己的性格而一败涂地，再无成功之日。

1851年中国爆发了太平天国运动，但这场中国近代史上伟大的农民起义却以惨败而告终。100多年来，研究者们从当时的政治、经济、文化、军事和帝国主义列强联合镇压等各个角度对其覆亡原因进行了深入的分析，他们一致认为洪秀全的性格欠缺是导致太平天国运动失败的一个重要因素。

1844年，洪秀全和冯云山深入广西传教，刚开始就显示出洪秀全性格上的缺陷——没有一个领导者应有的魅力。

当时，由于某些原因，广东的李敬芳、洪仁玕等早期信徒在入教不久就与洪秀全分手。广西贵县的传教活动也没有任何结果，洪秀全两手空空返回广东。如果不是冯云山继续深入紫荆山发动群众，拜上帝教很可能不会发展成为太平天国。

拜上帝教在广西紫荆山蓬勃发展之后，领导集团内部就已经围绕着权力问题展开了斗争，杨秀清和萧朝贵结成了同盟，并且装神弄鬼，使自己在统治集团内部占有了重要位置；在金田起义爆发前夕，杨秀清为了取得更高的地位，用装病的方法来胁迫洪秀全，洪秀全无奈，不得不让杨秀清和萧朝贵坐了第二把和第三把交椅。此时为了稳固自己的地位，洪秀全只得采用裙带关系，把自己的妹妹嫁给了萧朝贵，借以拉拢萧朝贵。

金田起义以后，杨秀清独揽大权，洪秀全处于被架空的位置。洪秀全只能迷恋于美色和宗教，使杨秀清的权力欲极度膨胀，为后来的天京事变埋下了种子。在处理天京事变时，洪秀全也应对韦昌辉的大规模杀戮负有一定的责任，至少在不该或不能制止其过度杀戮方面负有不可推卸的主要责任。

天京事变以后，洪秀全既不能独立处理天京内外的政务，又对颇有才干的石达开心存疑嫉，让自己两个没有任何政治才干又贪得无厌的哥哥干预、牵制石达开，致使石达开负气出走，分散了太平天国的实力，使太平天国开始走向衰败。

虽然，在石达开出走之后，洪秀全大胆起用了陈玉成、李秀成等将领，但又让他们各自为政，互不相容，再也不能形成强大的团体力量，最终给清王朝的各个击破创造了机会。



可以说缺乏坚强、遇事退缩是洪秀全性格的一个重要弱点，这种软弱的性格特点也是成为其悲剧的根源之一。

由于现实社会是一个十分复杂的复合体，人们所受的教育和影响也是多方面的，所以，绝大多数人的性格都具有多重性，即有时表现为外向，有时又表现为内向。因此，用一个统一的标准去衡量往往是不准确的，但是，一些公认的不良性格，需要予以避免，如动辄害羞脸红、斤斤计较、郁郁寡欢、谨小慎微、孤僻胆怯，或口若悬河、说话鲁莽、粗心大意、自我吹嘘、感情冲动等。

在日常生活、学习和工作中，学会疏导内心的愤怒，不要把一切都怪罪于他人，在讲原则的基础上学会灵活地处理问题，善于与人合作，通过向他人倾诉烦恼而取得谅解或理解，不钻牛角尖，学会绕过生活的礁石，使自己最终成为一个独立的、亲切的、稳定的、诚实的、坚强的、活泼开朗的人。

2.改善性格的方法

在现实生活中，有些人总是与别人比照，越比照越觉得自己性格有缺陷，其实性格是可以改善的。

在《三国演义》中，智勇双全的关羽死于固执轻敌；勇猛过人的张飞，死于性格暴躁；司马懿统兵十多万兵临城下，却由于生性多疑，中了诸葛亮的空城计，到手的胜利不翼而飞。

性格上的弱点给他们留下了千古遗憾，同时也给予我们告诫：在人生和职业生涯中，不要让我们性格中的弱点毁了我们本来可以做成的事情。这时，你可能产生这样的疑问：“性格不是不可以完全改变吗？”是的，不过你要明白这句话的真正含义：永远不要强迫自己改变自己的性格，永远不要完全改变自己的性格。就像一个园丁在修剪一棵小树，他虽然不能从小树的根上给小树做“美容手术”，但是他可以通过整理小树的枝桠使小树变得更加美观。

这个比喻也就是说，性格虽然不能完全改变，但是性格可以被改善。正如西德尼所言：“尽管人们把性格看成是先天的，但它仍旧是自我修养的结果。性格里有一部分是靠自己慢慢培养起来的。”

性格的改善就是对某种性格中的消极的因素进行抑制，而把该性格中的积极因素释放出来。这样，这种性格成功的可能性增加了，而失败的可能性则降低了。改变与改善，一字之差，但却有天壤之别。



改善自己的性格，健全自己的个性，前提是要认识自己的个性，找到自己性格中尚存在的缺陷，对症下药，为明天的成功铺垫一块基石。

日本推销之神原一平为了能改变自己性格中的缺陷，他努力地策划了一个“评原一平”集会。集会的目的在能够让客户坦率地批评，所以他就先确定了下列三项原则：

- (1) 集会要使人人都能畅所欲言，所以人数不能多，以 5 人为限。
- (2) 为了要让更多的人都有批评的机会，每次邀请的对象不能相同。
- (3) 既然是主动邀请别人来的，他们就是贵宾，一定要热诚地招待他们。

基于上述的三项原则，原一平做出了下面的决定：

- A、集会名称：原一平批评会。
- B、时间：每月举行一次，一年 12 次。
- C、地点：在安静的小馆子，以晚餐方式（每人一小瓶酒，一块炸猪肉）进行。
- D、邀请人数：每次 5 人，并请其中一人当会议主席。
- E、参加限制：已参加过一次的人，最少隔一年再邀请他出席。
- F、礼物：为感谢贵宾的宝贵意见，会后赠送每人小孩子玩具一个。

第一次批评会使原一平原形毕露：

——你的个性太急躁了，常沉不住气。

——你的脾气太坏，而且粗心大意。

——你太固执，常自以为是，这样容易失败，应该多听听别人的意见。

——对于别人的托付，你不知拒绝。

——你面对的是各色各样的人，所以必须有丰富的常识。你的常识不够丰富，所以你必须加强进修，以便成为别人的“活指导者”。

——待人处事千万不能太现实、太自私，也不能耍手段或耍花招，一切都应诚实。人与人之间的关系，只有诚实才会维系长久。

认识到自己性格中有这么多缺点后，原一平开始逐项改变自己性格的缺点。就这样，原一平终于使自己的性格的缺陷一个个被改掉，让自己的个性得到了逐步完善，因为每一次的批评会他都有被剥一层皮的感觉，透过一次又一次的批评会，他把身上的劣根性剥下来了。



他说：“一个人一生当中最要紧的是什么时候发现这些劣根性，并能有效地剥除它。随着劣根性的消除，我逐渐进步、成长、茁壮、成熟。”

事实上，每个人最大的敌人就是他自己。人们经常不能发觉自己的性格中的缺点，从而让它们毁了自己的生活和事业。

那么，究竟怎样改善自己的性格呢？

首先要扬长避短。人们常说“取其精华，去其糟粕”，用在改善性格上，“取其精华”就是要坚持和发扬性格中的优点，“去其糟粕”就是要把性格中的缺点剔除出去。没有最好的性格，只有更好的性格。

其次性格的改善，重在发挥性格的优势。如果我们有活泼、开朗、谦逊、自信、大方、正直、诚实、果断、坚毅、热情等优良性格，就要有意识地发挥它的作用，使它成为我们在学业、工作、生活上的好伙伴、好助手。

改善性格，还要注意克服性格的弱点和缺点。克服自己的性格弱点和缺点重在行动。如果发现自己怕羞，害怕与人交往，喜欢一个人独处，这是内向性格的弱点方面，那就应该多主动与人交谈，多交朋友；反之，如果发现自己肚子里存不住话而惹人讨厌，这是外向性格的不足之处，那就应该克制自己，谨慎一些。同时，克服性格弱点和缺点，还要有韧劲。性格弱点和缺点是长期形成的，想通过一两次努力和行动就克服掉，是不大可能的，不能急于求成。

受美国人尊敬的本杰明·富兰克林不仅是美国的开国功臣之一，还是一位出色的科学家，富兰克林有很强的自我意识和良好的性格。有人曾批评富兰克林主观傲慢，他认真反思后，给自己立下了一条规矩：绝不正面反对别人的意见，也不准自己武断行事。他还给自己提出了具体改正的要求，以克服自己性格中的缺陷，这也正是他成功的一个秘诀。

养成良好习惯是改善性格的另一途径。有人把习惯比作人的“第二天性”。实际上，性格中的很大部分，所表现的正是一个习惯化了的的行为动作。所以改善性格的关键还在于培养良好的习惯。

3. 什么性格的人可以成为合作伙伴

如何选择一个好的事业伙伴，首先需要考虑的就是彼此的性格是否能够互补。因为只有性格互补的人才能彼此欣赏，相得益彰，相辅相成。

应该说，每一种性格都有其缺陷和不足。例如，性格外向的人往往粗心大