

抓住做人的关键点，
确定自己不败的生存优势



朱铁兵 谢凯军◎编著

强势做人^的 50^个关键点

QIANGSHIZUORENDE50GE
GUANJIANDIAN

人生博弈强者胜

所谓“强”，其实是一种印象，
一种相对的概论。

做人的学问就体现在一些为人处世的方法中，体现在生活的点点滴滴里。
这些细节正是决定做人强弱的**关键点**。

中国华侨出版社

强势做人^的 50^个关键点

朱铁兵 谢凯军◎编著

人生博弈强者胜

QIANGSHIZUORENDE50GE
GUANJIANDIAN

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

强势做人的 50 个关键点 / 朱铁兵 谢凯军编著. -北京: 中国
华侨出版社, 2007.1

ISBN 978-7-80222-248-9

I. 强... II. ①朱... ②谢... III. 人生哲学-通俗读物

IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 153482 号

●强势做人的 50 个关键点

著 者 / 朱铁兵 谢凯军

责任编辑 / 王 晖

选题策划 / 万剑声

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 640x960 毫米 1/16 开 印张/17 字数/238 千字

印 刷 / 中国电影出版社印刷厂

版 次 / 2007 年 3 月第 1 版 2007 年 3 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-248-9/G·207

定 价 / 26.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

“关键点”是一种对生活本质的理解

一个人的所谓“强”，可以从两个角度去理解：

其一、相对而言。人与人就能力的“强”与“弱”来说，其实区别并不大。如果说强，也就强那么一点点。但是，能力是多方面综合而成的，多方面都强那么一点点，加起来就起“质”的变化了。就是说，一切都是相对的，重要的是参照物，既然大家都一般齐，你能多一点，那就是“强”，就是出类拔萃。

其二、效率不同。社会上勤奋努力的人很多，有能力的人也不少，但结果却千差万别，其根本原因在于方式方法的不同。这里面就有个效率问题。总是在些无关痛痒的问题上纠缠不清，与抓住人生的关键点发力，最后的结果肯定是不同的，日积月累，命运自然也就不同。

一个人总是给人以“强”的印象与“强”结果，便会成为一种“势”——这就是有别于普通人的、所谓的

“成功者”。

那么，做人的关键点又在哪呢？处世不易做人难，许多人都为此一筹莫展，其实，它还是有迹可循的，并不是想像的那么高深莫测。在理解了“强”的本质之后我们不难发现，做人的学问就体现在一些为人处世的小事上，体现在生活的点点滴滴里，这些细节正是决定做人“强”与“弱”的关键点。

“世事洞明皆学问，人情练达是文章”，许多事情说难很难，说容易也很简单。只要我们抓住做人的关键点，并掌握必要的技能技巧，给自己制造出一种生存优势，那还有什么事情做不来呢？

目 录

1. 凡事莫斤斤计较
——既破坏情绪又损害人际关系 / 005
2. 避免与人抬杠争风
——伤人又不利己的无谓之争 / 010
3. 不要意气用事
——头脑发热易惹事端 / 016
4. 切忌逞强好胜
——过分招摇只会让人讨厌 / 022
5. 得意而不忘形
——保持清醒而理智的状态 / 027
6. 要敢于吃小亏
——能吃小亏才有机会占大便宜 / 032
7. 广结人缘多交朋友
——朋友多了路好走 / 037
8. 能饶人处且饶人
——赶尽杀绝对谁都没好处 / 044
9. 设身处地替别人着想
——不能光打自己的算盘 / 049
10. 尊重他人的兴趣爱好
——让别人愉悦最容易得到便利 / 053
11. 给别人留足面子
——面子是相互给出来的 / 058

12. 平和是金

——偏激执拗势必越走越狭隘 / 064

13. 别拿他人当垫脚石

——当心爬着上去摔着下来 / 067

14. 不可当面揭人短

——埋下祸端易引发后患 / 072

15. 切莫落井下石

——得不偿失的危险游戏 / 078

16. 远离损友

——减少误入歧途的概率 / 082

17. 多嘴多舌易吃亏

——是非只因多开口 / 086

18. 话到嘴边留三分

——点到为止，保护自己 / 091

19. 背后莫谈论他人是非

——长舌妇人见人厌 / 097

20. 开玩笑要讲分寸

——无意间伤人不值得 / 101

21. 入乡须随俗

——要能适应各种环境 / 105

22. 不要轻易许诺

——别拿自己的尊严不当回事 / 110

23. 杜绝欺骗

——一句谎话要用百句谎话去圆谎 / 115

24. 平时多烧香

——难时有人帮 / 122

25. 谨记雪中送炭

——成本最低的感情投资 / 128

26. 平时少欠人情债

——急时求人办事口难开 / 132

27. 勇于认错

——以气度与勇气挽回面子 / 136

28. 不以貌取人

——人不可貌相，海水不可斗量 / 140

29. 别当老好人

——谨防两面都不讨好 / 145

30. 莫求虚名

——何必活得太辛苦 / 147

31. 重视小事

——大事都是小事组成的 / 154

32. 不占小便宜

——爱占小便宜必吃大亏 / 159

33. 花钱要算计

——钱应用在刀刃上 / 165

34. 尴尬时不妨来点自嘲

——给自己制造台阶 / 174

35. 记住别人的名字

——重视别人才会被别人重视 / 179

36. 多听少说

——让自己始终处于主动 / 183

37. 从对方的立场看问题

——知此知彼，透彻明晰 / 189

38. 不要表现得比别人聪明

——把别人比下去是短视 / 194

39. 凡事想好再做

——提高成功的机率 / 199

40. 少发牢骚少抱怨

——与其生气不如争气 / 203

41. 别太软弱

——人善被人欺，软弱不解决问题 / 210

42. 守内敛，莫吹嘘

——自吹自擂只会威风扫地 / 215

43. 眼睛少往上翻

——平等待人，朋友多人缘好 / 220

44. 能屈能伸大丈夫

——死撑面子活受罪 / 225

45. 笑脸对人

——微笑是人际间最有效的沟通方式 / 228

46. 凡事少与人攀比

——别自己给自己下套 / 235

47. 做人不能太老实

——防人之心不可无 / 241

48. 方圆有度不狡猾

——狡猾伪诈必遭人唾弃 / 245

49. 可以不说但不可瞎说

——良好的信誉是成功的基石 / 249

50. 从对方关心的话题说起

——拉近彼此间距离的良策 / 253

1. 凡事莫斤斤计较

——既破坏情绪又损害人际关系

斤斤计较是一种心态，它的表现就是凡事都要较个真，都要分出个子丑寅卯来。其实，有许多事情都是无关紧要的，是跟自己没有什么利益冲突的，凡事都去计较实在是浪费时间，同时也显得没有肚量，不仅容易搞糟自己的情绪，也容易破坏人与人之间的关系，甚而影响自己的前程。

※处世不必太认真

有位智者说，大街上有人骂他，他连头都不回，他根本不想知道骂他的是谁。因为人生如此短暂和宝贵，要做的事情太多，何必为这种令人不愉快的事情浪费时间呢？

做人是一门学问，甚至是用毕生精力也未必能勘破个中因果的大学问，多少不甘寂寞的人求原究委，试图领悟到人生真谛，塑造出自己辉煌的人生。虽然人生的复杂性使人们不可能在有限的的时间里洞明人生的全部内涵，但人们可以通过许多事件得到人生的感悟与启迪。比如：做人不能太较真便是其中一理，这正是有人活得潇洒，有人活得累的原因之所在。

做人固然不能玩世不恭，游戏人生，但也不能太较真，认死理。“水至清则无鱼，人至察则无徒”，太认真了，就会对什么都

看不惯，连一个朋友都容不下，把自己同社会隔绝开。镜子很平，但在高倍放大镜下，就呈凹凸不平的山峦状；肉眼看着干净的东西，拿到显微镜下，满目都是细菌。试想，如果我们带着放大镜、显微镜生活，恐怕连饭都不敢吃了。如果用放大镜去看别人的毛病，恐怕看谁都觉得不可救药、罪不容诛。

人非圣贤，孰能无过。与人相处就要互相谅解，经常以“难得糊涂”自勉，求大同存小异，有肚量，能容人，你就会有許多朋友，且左右逢源，诸事遂愿；相反，“明察秋毫”，眼里不揉半粒沙子，过分挑剔，什么鸡毛蒜皮的小事都要论个是非曲直，容不得人，人家就会躲你远远的。最后，你只能关起门来“称孤道寡”，成为使人避之惟恐不及的异类。古今中外，凡是能成大事的人都具有一种优秀的品质，就是能容人所不能容，忍人所不能忍，善于求大同存小异，团结大多数人。他们极有胸怀，豁达而不拘小节，大处着眼而不会目光短浅，从不斤斤计较，纠缠于非原则的琐事，所以他们才能成大事、立大业，使自己成为不平凡的伟人。

不过，要真正做到不较真、能容人，也不是简单的事，需要有良好的修养，需要有善解人意的思维方法，需要从对方的角度设身处地考虑和处理问题。多一点体谅和理解，就会多一些宽容，多一些和谐，多一些友谊。比如，有些人一旦做了官，便容不得下属出半点毛病，动辄捶胸顿足，横眉立目，属下畏之如虎，时间久了，必积怨成仇。想一想，天下的事并不是你一人所能包揽的，何必因一点点毛病便与人斗气呢？

还有在公共场所遇到不顺心的事，也不值得生气。素不相识的人冒犯你肯定是别有原因的，不知哪一种烦心事使他这一天情绪恶劣，行为失控，正巧让你赶上了，只要不是侮辱了你的人格，你就应宽大为怀，不以为意，或以柔克刚，晓之以理。总之，不能与这位与你原本无仇无冤的人瞪着眼睛较劲。假如较起真来，

大动肝火，刀对刀、枪对枪地干起来，酿出个什么后果，那就犯不上了。跟萍水相逢的陌路人较真，实在不是聪明人做的事。假如对方没有文化，一较真就等于把自己降低到了对方的水平，很没面子。另外，对方的冒犯从某种程度上是在发泄和转嫁痛苦，虽说我们没有分摊他痛苦的义务，但客观上实际是帮助了他，无形之中做了件善事。这样一想，心态就平和了。

清官难断家务事，在家里更不要较真，否则你就愚不可及。与老婆孩子之间哪有什么原则、立场的大是大非问题，都是一家人，非要用“阶级斗争”的眼光看问题，分出个对和错来，又有什么用呢？人们在单位、在社会上充当着各种各样的规范化角色，如恪尽职守的国家公务员、精明体面的商人，还有广大工人、职员，但一回到家里，脱去西装革履，也就是脱掉了你所扮演的这一角色的“行头”，即社会对这一角色的规矩和种种要求、束缚，还原了你的本来面目，使你尽可能地享受天伦之乐。假若你在家还跟在社会上一样认真、一样循规蹈矩，每说一句话、每做一件事还要考虑对错、妥否，顾忌影响、后果，掂量再三，那不仅可笑，也太累了。头脑一定要清楚，在家里你就是丈夫、就是妻子。所以，处理家庭琐事要采取“绥靖”政策，安抚为主，大事化小，小事化了，和稀泥，当个笑口常开的和事佬。具体说来，做丈夫的要宽厚，在钱物方面睁一只眼，闭一只眼，越马马虎虎越得人心。妻子对娘家偏点心眼，是人之常情，你根本就别往心里去，那才能显出男子汉宽宏大量的风度。妻子对丈夫的懒惰等种种难以容忍的毛病，也应采取宽容的态度，切忌唠叨起来没完，嫌他这，嫌他那，也不要偶尔丈夫回来晚了或有女士来电话，就给脸色看，鼻子不是鼻子脸不是脸地审个没完。看得越紧，逆反心理越强。索性大撒把，让他潇洒去，看他有多大本事。外面的情感世界也自

会给他教训，只要你是个自信心强、有性格有魅力的女人，丈夫再花心也不会与你隔断心肠。就怕你对丈夫太“认真”了，让他感到是戴着枷锁过日子，进而对你产生厌倦，那才真正会发生危机。家是避风的港湾，应该是温馨和谐的，千万别把它演变成充满火药味的战场，狼烟四起，鸡飞狗跳。

斤斤计较是一种心态，万事都想找出个理、揪出个原因。其实，在变化无常的大千世界，分清是非对错又岂是那么容易的事儿？既然不容易做到，为何不糊涂对之？这才是做人的大智慧。

※斤斤计较累人，难得糊涂坦然

糊涂是一种心态，一种做人的智慧。既然世上许多事，分清对错都不容易，或者说根本没有搞清楚的必要，那么还是得过且过，难得糊涂比较明智。

自从盘古开天辟地，人们就认为世界的本源是混混沌沌的。所以便有夸父身化万物之说，说明世界原本就是混沌一片，天地混淆、真假难分。

为了验证以上说法的对错，现代科学家也做了很大的努力。最初，地球上不存在任何生物，因为那时没有空气。最原始的生命体的产生，是雷电作用，它生于雷电长于海洋。后来，随着地球的逐渐演变，才产生了人类社会。换种说法，就是丰富多彩的大千世界因此而产生了。

由此可见，人类社会的发展也是从混沌空间逐渐走向明朗和精确的。

随着时代的进步，数字逻辑逐渐严密，物理化学实验和论证日趋准确，仪器仪表日渐完美。这些高科技的日趋精确，与人们处理事情的方法形成了强烈的反差，人们在这些先进理论与仪器的面前，显得越来越苍白无力。

久而久之，人类的思维被这些固定的理论与科技所束缚，形成了一部精确的机器，凡事斤斤计较，一定要查出个真理。可是，有些事情一旦清楚了却又会显得黯淡。

这就说明，有些事情还是雾里看花比较好。遇到这类事情，还是不要斤斤计较，“糊涂”更好。

在艺术审美中，所谓的“神秘”和所谓的“一切尽在不言中”，正是阐明了这种糊涂的朦胧效果。

要想获得精确的结果，是永无止境的。就拿科学家的研究成果做个例子：科研人员费尽千辛万苦发现了分子的组成，继而又发现了原子、电子和原子核，毫无疑问他们依然会继续研究下去，但是研究能否取得成功还是个未知数。可以预知的是，每前进一步都将更艰难，需要付出的代价就更大。此时，人们寻求的不是新发现，是为了准确而工作。可什么是“准确”，本身就是一个相当模糊的概念。当人们意识到这一点时，又转而研究模糊，这说明人们的思维也发生了转变，思维也有了巨大的飞跃。

综观人类发展的全过程，可以用“返璞归真”一词来形容。从糊涂开始，又归于糊涂，只是中间经历了数字和精确。总之，从最终的意义上说，人类还是处于模糊之中。

自从清朝的书画家郑板桥写下“难得糊涂”这一至理名言后，“难得糊涂”就成了人们做人处世的准则和行动指南。

本文开始曾提到，有位智者说，大街上有人骂他，他连头都不回，他根本不想知道骂他的是谁。因为人生如此短暂和宝贵，要做的事情太多，何必为这种令人不愉快的事情浪费时间呢？这位先生的确修炼得够可以了，知道该干什么和不该干什么，知道什么事情应该认真，什么事情可以不屑一顾。要真正做到这一点是很不容易的，需要经过长期的磨炼。如果我们明确了哪些事情可以不认真，可以敷衍了事，我们就能腾出时间和精力，全力以

赴地去做该做的事，我们成功的机会和希望就会大大增加；与此同时，由于我们变得宽宏大量，人们就会乐于同我们交往，我们的朋友就会越来越多。事业的成功伴随着社交的成功，岂非人生一大幸事乎？

【小结语】

斤斤计较一些琐事，浪费了大好的时光太不值得，因此在一些小事上不妨装装糊涂，一笑了之，既不惹闲气，又显得宽宏大度，何乐而不为呢？

2.避免与人抬杠争风

——伤人又不利己的无谓之争

与人抬杠争风，如果获胜必然要伤害另一方，获得的只是一种空洞的胜利；而抬杠处于下风，又会心中郁闷，两种结局对自己都毫无益处，可见抬杠争风实在是一种无谓之争。

※笑脸相迎胜过抬杠争风

现实生活中，很多人都喜欢在他人面前展示自己的“才华”，于是便喜欢上了抬杠，凡事都要与他人争个高低，分出个胜负，目的是让别人知道自己的智慧有多高，显示自己是个多么有想法、

多么厉害的人。

这种人只要一搭上话题，马上针锋相对，不管别人说什么，他们总要予以反驳。当你说“是”时，他们一定要说“否”；当你说“否”的时候，他们又说“是”。总之，事事都要出风头，时时都想显示自己。实际上，这样的人并不一定才华横溢，很可能是胸无点墨、脑袋空空、没有主见的人。

与人抬杠争风的做法，并不是智者所为。凡事都想抢占上风的人，在与人抬杠时，总摆出一副不把别人逼进死胡同誓不罢休的架势，他们的下场不用说大家也清楚。

喜欢抬杠的人，不知道你们有没有想过，你与人抬杠时，自己的虚荣心得到了满足，但别人会是怎样的感受呢？喜欢抬杠的人大都没有意识到这一点。

生活中，与人抬杠争风的人，在别人眼里只是个跳梁小丑，难成什么大器。在工作中，这种不良习惯也会使你与同事产生隔阂，没人愿意给你提好的意见或建议。原本是好人的你，一旦不幸染上抬杠的坏毛病，朋友、同事都将远离你。

※放弃抬杠，世界更精彩

人际关系大师卡耐基讲述了这样一次经历：

“二战刚结束时，我担任罗斯福先生的私人经纪人。有一天晚上，我参加了一次为推崇他而举行的宴会。宴席中，坐在我右面的先生讲了一段幽默故事，并引用了一个成语，意思是‘谋事在人，成事在天’。

“那位健谈的先生提到，他所引征的这句话出自《圣经》。他错了，我很肯定地知道出处，一点疑问也没有。为了表现自我，我多事地纠正了他。他立即反唇相讥道：‘什么？出自莎士比亚？不可能，绝对不可能，那句话出自《圣经》。’

“此时，我的老朋友法兰克·葛孟在我左边。他研读莎翁的作品已多年了。于是我们都同意向他请教。葛孟听了问题后，突然在桌下踢了我一下，然后对我说：‘戴尔，你错了，这位先生是对的，这句话出自《圣经》。’

“那晚在回家的路上，我气哼哼地对法兰克说：‘法兰克，你明明知道那句话是出自莎士比亚的！’

“‘是的，当然，’他回答道，‘《哈姆雷特》第五幕第二场。可是亲爱的戴尔，我们是宴会上的客人，为什么要证明他错了呢？那样会使他喜欢你吗？为什么不给他点儿面子呢？他并没有征询你的意见嘛。你应该永远避免跟人家抬杠。’”

在回去的路上，葛孟告诉卡耐基，为一个成语，破坏宴会气氛，这是得不偿失。他又说：“真正赢得优势、取得胜利的方法绝不是这种争论，这样的驳论有时能获得优越感，但是却永远得不到好感。”

卡耐基通过自己的亲身经历告诉我们，永远不要忘记在大与小、主要与次要的问题上，不能弃大保小，而应该舍车保帅，只有拿得起，放得下，你才能够获得好人缘。

《聪明的推销术》一书介绍了一位西方小伙子后来成为著名推销员的故事。这个爱尔兰小伙子叫欧哈瑞，年轻时酷爱跟别人抬杠，他当过汽车司机，后来改行推销卡车。其实推销员这个职业根本不适合他这个爱抬杠的人。客户挑剔他的车子，他就会涨红脸大声争辩。

欧哈瑞承认，那时候他虽然在嘴上赢了不少辩论，但这对工作毫无用处，他一辆卡车也没推销出去。渐渐的，他意识到了自己的弱点，就从各个方面反省自己，改变自己。他开始懂得克制自己，避免跟客户发生口角。

现在，欧哈瑞是纽约怀德汽车公司的明星推销员。他是如何