

给所有准备全面逆袭全新飞翔的年轻人

经典
实用

学校不教，父母不讲，
但你一定要懂得这样

韩文虎◎编著

为人处世



年轻人都要精通的中国式处世原则
处世有规则，做人软实力

职场、情场、商场，畅通无阻

人情世故不是简单的圆滑处世，不是假意的虚伪逢迎，不是单纯地屈服于现实，而是真正懂得生活的意义。

——南怀瑾



武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE

学校不教，父母不讲，
但你一定要懂得这样

为人处世

韩文虎◎编著



(鄂)新登字08号

图书在版编目(CIP)数据

学校不教,父母不讲,但你一定要懂得这样为人处世/韩文虎编著.

—武汉:武汉出版社,2013.12

ISBN 978-7-5430-7956-4

I. ①学… II. ①韩… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第262018号

编 著:韩文虎

责任编辑:明廷雄

封面设计:李彦生

出 版:武汉出版社

社 址:武汉市江汉区新华下路103号 邮 编:430015

电 话:(027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail:zbs@whcbs.com

印 刷:北京彩虹伟业印刷有限公司 经 销:新华书店

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:15 字 数:260千字

版 次:2014年1月第1版 2014年1月第1次印刷

定 价:29.80元

版权所有·翻版必究

如有质量问题,由承印厂负责调换。

目 录

contents

第一章 可以不懂世界，但一定要融入世界

学会适应人生的“不公平”	002
与其你死我活，不如双赢合作	005
君子成人之美，不乘人之危	008
屋檐之下，该低头时就要低头	010
牢骚可以有，但别随便发	013
有所不为，方能有所为	016

第二章 先把人情做好，再谈事情

以迂为直，才不会碰钉子	020
以诚相待，事才圆满	023
了解对方，才好请对方帮助你	025
满足他人的需要，换回自己的想要	028
以情动人，变“不行”为“可行”	031

第三章 人情世故，从“心”开始

别把春风得意写在脸上	036
防人之心不可无	038
随便“交心”不可取	041
同情心可以有，但不能滥施	044
学会看清口蜜腹剑的小人	046
宽容待人，看开不看破	049

第四章 “讨人喜欢”助你成功

想办法让自己“看得顺眼”	054
可以没钱，但不能没品位	057
修养是你的第二张“名片”	059
寒暄是交往必不可少的台阶	062
注意场合，讲好“场面话”	065
凡事讲“礼”，路路畅通	066

第五章 懂变通，善用团队的“正能量”

巧妙借力，弥补自己的短板	070
要大团队，不要小自我	072
习惯于把“我”说成“我们”	075
甘当配角，功劳属于大家	077

乐于吃亏，但要吃到明处	080
不要故意去踩“地雷”	082

第六章 深谙微表情，察言观色得人心

表情是内心的画板，“眉来眼去”意味深长	086
别听对方怎么说，要看对方怎么做	088
给人面子，也要给自己留底子	090
予人余地，予己余地	093
不露声色给人台阶下	095

第七章 借助他人“东风”，成就自己机遇

以小博大，“借”出最大价值	100
找到生命中的贵人	103
灵活运用“借鸡生蛋”	105
千里马也需要伯乐的赏识	107
孤军奋战，不如乘势而行	110
别耍小聪明，真心付出才有收获	113

第八章 收敛锋芒，“低就”是“高成”的必由之路

低调做人，是强者的明智选择	118
即使是“高人”，也不要狂妄	120

放低姿态，吸纳别人的智慧和经验	123
要想“高成”，须从“低就”开始	125
谨慎地对待“出风头”	128
适时进退，是一种随机应变的智慧	130

第九章 韬晦藏巧，聪明人应时而动

偶尔撤退，是为了更好地前进	134
变通退避，趋福避祸	137
用守愚来化解对手的锋芒	140
示弱图强，劣境之下的苦心经营	142
懂得低头，才能立于不败之地	145
成事要尽自己的努力	147

第十章 人情，不可忽视的“边缘社交”

不打不相识，尊重有分量的竞争对手	152
珍惜所有能用到的人脉资源	154
只要留心，处处都能为你所用	156
小人物，再不起眼也不能轻视	159
帮助别人时不重回报	161
贫贱之交不可忘，善待落魄的朋友	163

第十一章 无障碍沟通，往往有奇效

考虑对方立场，让谈话深入人心	168
说话“绕个弯”，效果会更好	170
闻弦歌知雅意，会听也是智慧	173
恰到好处的沉默也是一种语言艺术	176
赞美就是公关，一句能抵一万句	179
说什么和怎么说，一定要看场合	182

第十二章 打造品牌效应，有事才有人助

改变人生从改变自己开始	186
有理想，有抱负，自有人赏识	188
学会自我推销，酒香也要会吆喝	191
“秀”出你最优秀的一面	193
在遵守规则的前提下，该争则争	196
懂得感恩，为自己积攒人气	198

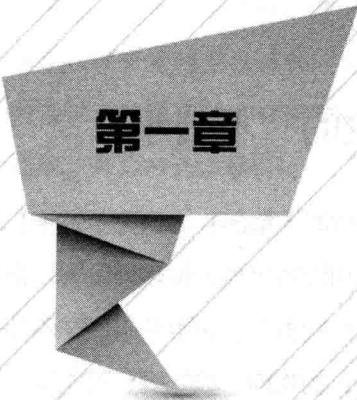
第十三章 宠辱不惊，随圆就方

大度才能做大事	202
成功的人生在于永不言败	205

方圆相济，才能游刃有余	207
耐住寂寞，自能一飞冲天	209
世事无常，心态最重要	212

第十四章 中庸制胜，把握“取”与“予”的分寸

主动示好，化干戈为玉帛	216
大事不糊涂，小事不聪明	218
揣着明白，有时也要装糊涂	221
大智若愚，智者懂得随机应变	224
名利乃身外之物，得失随心	226



第一章

可以不懂世界，但一定要融入世界

学会适应人生的“不公平”

生活中，我们经常听人抱怨：“这太不公平！”那么，人生是不是公平的呢？看一看我们周围的世界，你就会发现，世界并不是根据公平的原则而创造的。譬如，鸟吃虫子，对虫子来说是不公平的；蜘蛛吃苍蝇，对苍蝇来说是不公平的；豹吃狼、狼吃獾、獾吃鼠、鼠又吃……这说明在自然界里，弱肉强食是客观规律，没有什么公平可言。再看看人类社会吧，有些人出生在富贵之家，锦衣玉食，前途无忧；有些人则出身贫寒，竭尽全力，却活得非常挣扎。报纸新闻上报道的飓风、海啸、地震的新闻，对于生活在灾区的人来说，世界更是不公平的。

面对这样一个充满不公平的世界，我们该怎么办？是整天自怨自艾、唉声叹气，在满腹牢骚中度过一个又一个灰暗的日子吗？不！既然人生本身就是不公平的，那么，我们就应该鼓起勇气，接受它，适应它，战胜它！

马亮和周磊是好朋友，他们同年出生在山脚下的一个村子里，然后一起上学、一起成长。18岁那年，他们报名参军，被同一辆列车拉进同一所军营。新兵训练结束后，他们一起被分到连队当卫生员，经过努力学习，他们一起考上了军医大学。大学期间，他们在同一个班，品学兼优，都颇受老师的喜爱。在经过这样一段几乎平行的人生轨迹之后，他们的命运却开始向不同的方向倾斜。

大学毕业后，马亮服从分配，到了人迹罕至的边防哨所做军医。周磊却因为“有关系”分到S市的大医院里，身边医学名家云集。马亮的朋

友愤愤不平地说：“你和周磊条件相当，分配的结果却天上地下，真是太不公平了！”马亮笑了笑，什么也没说，就背起了远行的背包。

两年过去了，当马亮为买一本医学专著而不得不搭车跑几十里到城里的书店寻找时，周磊正接受权威专家的点拨调教；当马亮为如何省下一点生活费而精打细算时，周磊正在繁花似锦的公园里与女孩子亲密约会。这之后，马亮被抽调去了前线，周磊则进京读研。

在炮声隆隆的前线，马亮在野战医院负责救治伤员，他的应急救治能力得到快速提升。当然，他最大的收获在于，懂得了珍惜，练就了坚韧。而忙于花前月下的周磊，却有点忘乎所以，飘飘然起来，结果考试多科不及格，被迫留级，女友也因为他“不争气”离他而去。

从前线归来，马亮被分配到一所小医院工作，虽然条件简陋，但他更加努力，也因此得到了一名女军医的芳心。后来，她成了马亮的妻子。渐渐地，马亮成了当地小有名气的外科大夫。35岁那年，马亮考研成功，这之后，幸运之门似乎一下子向他敞开了：科研成果丰硕，免试直读博士……也正是这一年，周磊的好运似乎走到了头：考博失败，科研成绩垫底，手术不慎引起医疗纠纷，渐渐淡出科主任的视野，沦为科里的边缘人物。有一天，科主任当着全科的面隆重介绍新来的副主任——马亮，周磊目瞪口呆……现在的马亮，已是蜚声全国的外科专家。

相比于发小周磊，大学毕业后的一段时间，人生何其不公平！但面对命运的不公平，马亮没有抱怨，没有放弃，而是选择了承受和坚持。他从基层做起，到前线历练，最终攀上了自己的人生高峰。正如新东方总裁俞敏洪说的：“这个世界是不公平的，抱怨不抱怨都一样，关键是你为这个不公平做了什么？”像马亮那样，接受不公平的现在，坚持努力，才能迎来公平的未来。

80后刘伟，在10岁的时候，因为触电失去了双臂，断送了他长大后当

一名足球运动员的梦想。伤愈后，坚强的刘伟改练游泳。12岁那年，他进入北京残疾人游泳队，两年后在全国残疾人游泳锦标赛上夺得两金一银。命运似乎朝刘伟露出微笑，他重新有了自己的梦想，那就是在残奥会上为国夺金。谁知厄运又来纠缠，刘伟患上了过敏性紫癜。医生警告说，必须停止训练，否则危及生命。刘伟的父母流下了痛苦的眼泪，认为这孩子废了。谁知道，小刘伟展现出了无比的坚韧，他又开始练习用脚弹钢琴。练琴的艰辛超乎了常人的想象。由于大脚趾比琴键宽，按下去会有连音，并且脚趾无法像手指那样张开弹琴，刘伟硬是琢磨出一套“双脚弹钢琴”的方法。每天七八个小时，练得腰酸背疼，双脚抽筋，脚趾磨出了血泡。三年后，刘伟的钢琴水平达到了专业七级。在《中国达人秀》的舞台上，刘伟演奏了一首《梦中的婚礼》，全场静寂，只闻优美的旋律。曲终，全场掌声雷动，因为他是当之无愧的生命强者。2012年，刘伟又登上了维也纳金色大厅。刘伟用自己的行动诠释了青春，诠释了坚强。他被评为2012年度“感动中国十大人物”。“我的人生中只有两条路，要么赶紧死，要么精彩地活着。”这掷地有声的话语，就是刘伟的座右铭。

从10岁开始，命运跟刘伟接二连三地开起了残酷的玩笑。但刘伟没有抱怨人生的不公平，而是选择不断改变人生航向，与命运做着决绝的抗争，最终见到了绚丽的人生彩虹。谚语说：上帝为你关上一扇门，必然会为你打开另一扇窗。只要你有足够的韧劲，你就能战胜所有的“不公平”。

是的，人生是不公平的。与其抱怨、叹息、消沉，不如勇敢地面对、接受上苍给你的不公平，从不公平的包围圈中找到缺口，用坚强和努力突出重围，把不公平甩在身后！

与其你死我活，不如双赢合作

在非洲大草原上，犀牛的暴脾气是有名的，其他生物根本不敢接近这些庞大的家伙。但小小的犀牛鸟是个例外，它们悠然地立在犀牛宽广的身体上，蹦来跳去。犀牛对它们确实脾气好得很，原来其中有奥秘：犀牛的皮肤虽然坚厚，可是皮肤皱褶之间却又嫩又薄，一些体外寄生虫和吸血的蚊虫便乘虚而入，从这里吸食犀牛的血液。犀牛又痒又痛，可除了往自己身上涂泥能多少防御这些昆虫叮咬外，再没有别的好办法来赶走、消灭这些讨厌的害虫。而犀牛鸟正是捕虫的好手，它们成群地落在犀牛背上，不断地啄食着那些企图吸犀牛血的害虫。犀牛浑身舒服，自然很欢迎这些会飞的小伙伴来帮忙。除了帮助犀牛驱虫外，犀牛鸟对犀牛还有一种特别的贡献。犀牛虽然嗅觉和听觉很灵，可视觉却非常不好，是近视眼。若是有人敌人顺风悄悄地前来偷袭，它就很难察觉到。这时候，它忠实的朋友犀牛鸟就会飞上飞下，叫个不停，提醒它注意，犀牛就会意识到危险来临，及时采取防范措施。于是犀牛和犀牛鸟形影不离地生活在一起。

这一对看似相距甚远的个体在自然界合理搭配，构成了一个很独特的共同体，两者之间不是对手，而是伙伴，你帮助我，我帮助你，互相取长补短，就这样达到了一种很微妙的双赢。

人类生活同样如此。芸芸众生忙碌在大千世界，他们都离不开竞争与合作。竞争与合作永远是紧密相连的一对孪生兄弟，是两种不同的人际互动关系，但很多人觉得竞争对手就是对手，没有合作的可能，其实这是走进了一种误区。只有走出这种误区，从竞争走向合作，达到双赢才是最好的结果。凡是成就大事业者，无不具有此种智慧。

1973年，中东战争爆发，石油危机席卷全球。香港的塑胶原料全部依赖进口，价格由年初的每磅六角到秋后竟暴涨到每磅四至五港元。塑胶制

造业一片恐慌，如临末日。不少厂家因未储备原料，被迫停产，濒临倒闭。其实，价格暴涨的根本原因，并不是石油危机，国外塑胶原料的出口离岸价只是略有上涨。香港的塑胶原料，全部为进口商家垄断，香港的各进口商利用商界因石油危机产生的恐慌心理，垄断价格，一致提价。又因为炒家的介入，把价格炒到厂家难以接受的高位。在这场关系着香港塑胶业生死存亡的危机中，有着充足原料的李嘉诚并没有心中窃喜，落井下石，趁机踩压竞争对手，而是挺身而出，挂帅救业。在李嘉诚的领导和牵头下，数百家塑胶厂家入股组建了联合塑胶原料公司。原先单个塑胶厂家无法直接由国外进口塑胶原料，是因为购货量太小，对方不予理睬。现在由联合塑胶原料公司出面，很快达成交易，所购进的原料，按实价分配给股东厂家。在此形势下，其他原料进口商不得不降价。李嘉诚还从长江公司的库存原料中，匀出了12.43万磅，以低于市场价格一半的钱救援停工待料的厂家。在直接购入国外的原料后，他又把长江本身的配额——二十万磅硬胶原胶，以原有的价格转让给了需要量比较大的厂家。在这次危难中，受李嘉诚帮助的厂家多达几百家。在李嘉诚的鼎力帮助下，一度笼罩全港塑胶业的阴云消散了。李嘉诚也被人们称为香港塑胶业的“救世主”。

李嘉诚先生当年拯救香港塑胶行业的义举至今仍被人们传为佳话。从此李嘉诚先生在香港商界的江湖地位一举奠定，他的事业更是一帆风顺。俗话说“商场如战场”，商场上的同行更是冤家对头，但睿智的李嘉诚没有将同行看成对手，而是将他们看成自己的伙伴，尤其是在这些小商家们面临困境时，他伸出了援助之手，使他们死里逃生，于是对手变成朋友，自然商家赢得了生存的空间，李嘉诚赢得了人气和生意，本应你死我活的对手实现了双赢。商场中的你死我活只会导致恶性竞争，而双赢才是最好

的结果。

陈立涛和赵立志都是在旅游区开饭馆的，在同一条街，同样主营名菜“炭烤松茸”。同行是冤家，两人都想把外地游客揽到自己的店里，所以都使出了浑身解数，拉拢顾客。两人为此争得你死我活，都夸自己的松茸最原生态，口味最正宗。但是，野生松茸是一种很少见的珍贵山珍，并不是每天都有好运气，能收到好的松茸，因此有时把顾客争到了，却不一定有松茸供应，这样顾客高兴而来，失望而去，自己的生意也受损。两家因此都很苦恼，后来的一天，陈立涛没收到松茸，他心血来潮，将顾客介绍到了赵立志店里，这样一来，顾客满意，赵立志感激。再后来赵立志本着礼尚往来的原则，在自己没货的时候，也帮陈立涛介绍生意，你来我往，两家饭馆相互帮助，相互照顾，使得慕名而来的游客很少扑空，两家的生意越来越好。

有些事儿是单独个体很难做到或做好的，就如陈立涛和赵立志就不能保证每天都能供应野生松茸，但两人相互照顾，构成了一个利益共同体，大大提高了供应能力，因此提高了信誉，稳定了客源。原来的相互争斗变成了共同赢利。这实在是利他利己利顾客。

人们常说“一山容不下二虎”，在自然界中或许还有些道理，但在人际交往中是一个误区。我们要有容人之量，要能腾出一点空间，让对手生存，进而找到一个双赢的契合点。将你死我活变成双赢，这才是人际交往中的大智慧。

君子成人之美，不乘人之危

与人交际，要扬善避恶，因为崇高的道德永远是好想法、好行为的源泉。要有“成人之美”的善念，而不能做“乘人之危”的小人。

先秦哲学家庄子在自己的书里写了这样一个小故事：古代有个郢人，长于挥舞斧头，他可以把斧头舞成一阵风。不仅如此，在挥舞斧头如疾风一般的时候，郢人还能准确地砍掉别人鼻尖上的一块石膏。郢人表演的时候，总是观者如潮。他有一个固定的搭档，名字叫质。质在鼻子上涂上薄薄的一层石膏粉，然后一动不动地站在那里。郢人开始挥舞斧头，速度越来越快，突然，他一斧头向质的鼻子砍下去。周围的观众都发出惊呼。注目一看，斧头恰好将石膏粉削去，而丝毫伤不到质的鼻子。大家都夸赞郢人的神奇技艺，而没有人注意质，更不要说夸赞了。但是后来，质死了。任凭大家怎么动员，郢人却再也不能表演他的绝技了。他悲痛地说：“没有人能像好朋友质那样，为了配合我而不怕危险一动不动，他是成人之美的君子呀！”

在庄子讲的这个故事中，除了赞美郢人的高妙技艺外，还有另外一层深意，即赞扬质的配合与成全。无疑，郢人因为“运斤如风削白垩”的绝技成了人们心目中的英雄，而很少有人关注作为陪衬的质，但实际上，质正是一位成人之美的君子。后来，质死去了，郢人再也不能表演这种绝技，就说明了质的重要性。宋代诗人王安石诗“便恐世间无妙质，鼻端从此罢挥斤”，意思是说，如果没有“质”来成人之美，再美好精彩的绝技也会绝迹于世间。而质的奉献精神，也得到了挚友的理解和大家的尊敬。

2009年“NBA全明星周末”，最让年轻人疯狂的扣篮大赛开场。经过