

● 从善如流一顺百顺 ◆ 固执拘泥千难万难 ●

换个方法 做人

成大事的九个做人细节

张利光 / 编著



当你觉得按照原来那一套做人方法走得不那么顺畅时，
不妨换个方法，也许不久之后你就会感到，自己已发生了脱胎换骨般的改变，
人生也从此焕然一新了。

HUANGE FANGFA
ZUOREN
CHENGDA SHI DE JIU GE ZUO REN XI JIE

— 中国致公出版社 —

换个方法 做人

成大事的九个做人细节

张利光 / 编著



当你觉得按照原来那一套做人方法走得不那么顺畅时，不妨换个方法，也许不久之后你就会感到，自己已发生了脱胎换骨般的改变，人生也从此焕然一新了。

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

换个方法做人:成大事的九个做人细节/张利光编著. - 北京:中国致公出版社,2004.12

ISBN 7-80179-355-2

I. 换… II. 张… III. 成功心理学 - 通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 133559 号

换个方法做人:成大事的九个做人细节

编 著:张利光

责任编辑:刘 秦

出版发行:中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销:全国新华书店

印 刷:香河县闻泰印刷包装有限公司

印 数:1-5000 册

开 本:880×1230 1/32 开

印 张:10

字 数:220 千字

版 次:2005 年 2 月第 1 版 2005 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 7-80179-355-2

定价:21.80 元

版权所有 翻印必究

前言

什么能影响甚至决定你的生活质量呢？

或许你有这样的答案：外部的机遇、环境，自身的学问修养、性格习惯，以及那无形的命运之手等。诚然，这些因素对我们的为人处世、生活事业都会有一定影响，但还有一个更为重要同时又灵活可变的因素，只要加以改变和完善，就能使我们从此告别过去，开始向理想中的境界迈进。这个至关重要的因素就是：做人方法。

在日复一日的庸常生活中，许多东西都在不知不觉中形成了，即使我们胸怀大志，时常提醒自己不被生活软化，不能向命运投降，但在不自觉中或许已被许多似乎理所当然的东西给左右了。这一切的根本原因就在于我们心中缺少一根“主心骨”，即没有一套能够形成系统、有章法可循的做人方法。

人世间，大多数人都想改造这个世界，却极少有人能够想到去改造自己。这其中的原因大概是：一、自身没有意识到；二、虽然意识到了，却摸不着门道。那么如何“改造”自己，也就是说，怎样换个方法去做人呢？

要想自己摸索出一套正确的做人方法并不是一件很容易的事，即使一次次失败的教训能使我们一点一点地修正自己，但这种头痛医头、脚痛医脚的做法不仅未必能起到长久的效果，而且也是以付出人生的巨大代价为前提的。所以必

须有一个系统性强、容易入手、轻松易学的方法作指导，才能事半功倍，让自己对生活感到底气十足。

于是，《换个方法做人》便应运而生了。

本书从心气儿、面孔、“态度”、“关系”、“环境”、“手段”、“策略”、“心态”、“思路”9个方面的关键问题入手，步步推进、环环相扣，力求全面地给那些为人处世感到吃力费劲的人以正确、巧妙的点拨。

“心气儿”是为人处世的“内功”，所以这个基础性的工程必须做好，换个心气儿就像得到了一册“秘籍”，那么接下来的“面孔”的改换也就有了依据，同时也会以一个全新的“态度”来做人。外部的“关系”和“环境”虽然是客观的，但也应该通过我们的“方法”来改善它们，这样，“外练筋骨皮，内练一口气”，我们才会有全新的“手段”和“策略”来应对复杂的人生，能够做到游刃有余，变穷途为坦途，拥有阳光般的“心态”，同时“思路”也会随着改换而更加清晰和容易把握。

当你觉得按照自己原来的那一套做人方法走得不那么顺畅时，不妨打开本书细心研读并联系自身实际加以运用，也许不久之后你就会感到，自己已由内而外发生了脱胎换骨般的改变，人生也从此焕然一新了。

目 录

CONTENTS

第一章 骨子里傲，外表要谦和 ——换个心气儿做人

立世为人，心可高，但气不能傲。倘若总是盛气凌人，便容易惹火烧身。真正聪明的人，就算骨子里再傲，也能够做到外表谦和、敬人如师。只有这样，做人做事才能少一些羁绊，多一些顺畅。

1. 话不用都说在嘴上 (2)
2. 别逞一时之气 (4)
3. 不要显得比别人聪明 (6)
4. 敢于低头是大勇 (8)
5. 盛气凌人惹火烧身 (10)
6. 切忌借污辱小人表现清高 (13)
7. 捆硬柴禾要用软绳 (15)
8. 表面的弱者是真正的强者 (18)
9. 好汉宁吃眼前亏 (21)
10. 为了不“折”，弯一下腰又何妨 (23)

- 11. 听得进逆耳话 (27)
- 12. 强者装弱, 巧胜对手 (29)
- 13. 既要会忍又要能勃发 (32)

第二章 为别人的面子而舍弃自己的面子

——换个面孔做人

许多人可以吃暗亏, 也可以吃明亏, 但就是吃不下“面子”亏。所以, 在人际交往中, 一定要把照顾别人的“面子”当做重中之重。当你以原有的做人方法走得不那么顺畅时, 从“面子”问题上找原因, 试着换一副面孔做人, 也许就会柳暗花明又一村了。

- 1. 揭短就像揭伤疤 (36)
- 2. 不要逼别人认错 (39)
- 3. 得饶人处且饶人 (41)
- 4. 戳人脸面惹大祸 (44)
- 5. 死敌也要留面子 (47)
- 6. 死要面子活受罪 (50)
- 7. 学会替上司挣面子 (53)
- 8. 口下留情, 以“礼”服人 (57)
- 9. 赞美是最大的尊重和面子 (60)
- 10. 责怪是捅破别人“面子”的尖刺 (62)

第三章 因事而变，不死守一法

——换个态度做人

在复杂的现实生活中，一味地老实认真，有时不但无济于事，甚至会吃大亏。所以，我们必须根据各种客观情况，在坚持一种原则底线的前提下尽可能采用一切方法来确保事情的成功。

1. 有能耐也得攀高枝 (68)
2. 明里暗里自我贴金 (71)
3. 随机应变灵活做人 (74)
4. 揣着明白装糊涂 (78)
5. 睡觉也睁一只眼 (81)
6. 不可全抛一片心 (84)
7. 对不老实者就要耍滑头 (88)
8. 软柿子被人捏 (91)
9. 同情要分对象 (93)
10. 装“恶”保护自己 (97)
11. 表面忍让，暗中动手 (100)
12. 笑脸背后下刀子 (104)
13. 上楼抽梯巧制敌 (106)

第四章 选“朋友”别看走了眼

——换个关系做人

没有朋友，人将无法立足于世，事业也会阻碍重重。但“朋友”也会有真有假，真正的好朋友会彼此帮扶、肝胆相照；而那种虚情假意甚至落井下石的“朋友”则会害人不浅，让你付出不菲的代价。所以，我们在结交朋友的时候，一定别看走了眼，看清了，认准了再去结交。

1. 织就一张可供利用的“友谊网” (112)
2. 利用各种方式和途径扩大交际圈 (115)
3. 交友不必太挑剔，但也要分等级 (118)
4. 认清面目是结交朋友的前提 (121)
5. “贵人”相助，事业易成 (125)
6. 名人是最好的“朋友” (129)
7. 不要将赌注押在一个人身上 (132)
8. 烤火莫烧了衣服 (135)
9. 将小人拒之门外 (139)
10. 远离小人也别得罪小人 (141)
11. 与酒肉、势利朋友少打交道 (143)
12. 做自己最可靠的朋友 (146)

第五章 在另一种天地开始另一种生活

——换个环境做人

环境影响甚至决定着人的发展。因此，换个环境对一个人的生活和事业都至关重要。这既是一个做人方法的转换，也是对自己从外部到内心的生活重新选择一个价值和方向。如果换一种环境能使一切都焕然一新，让你活得更惬意，那就要当机立断。

1. 寻找真正的用武之地 (152)
2. 赢得做人的主动权 (154)
3. 抢占先机才能进入“新环境” (158)
4. 打破自我现状的束缚 (160)
5. 在现有环境待不下去就另辟蹊径 (163)
6. 从现有环境里感受危机 (166)
7. 从内心环境改换做人方法 (170)

第六章 不用蛮力，以心力制胜

——换个手段做人

有些人贪图风光体面，一有机会就使足了劲向前挤；而有些人则喜欢隐身藏脸，不露庐山真面目，却在暗中谋划一切，操纵指挥棒。我们在现实生活中，无论

大事还是小事，其实都应该避免用蛮力逞能，而应学会以心力制胜，学会幕后策划。

1. 顺着别人的意图来 (176)
2. 从对方的角度看问题 (180)
3. 你得名声我得利 (184)
4. 主动隐身更保险 (186)
5. 欲求显扬先韬晦 (188)
6. 风紧扯呼，风松再来 (191)
7. 幕后投机收益大 (194)
8. 让别人当出头鸟 (198)
9. 让白脸当主演 (201)
10. 不战而屈人之兵 (204)

第七章 削荆棘时留点刺

——换个策略做人

很多人在给荆条削刺时会把刺全部削掉，认为这样拿起来更顺手、更舒服，但把“刺”全部削光，既等于销毁自己的武器，断绝自己的通道，又等于把对手逼上绝境，于人于己皆不利。

1. 把刺削光适得其反 (210)
2. 容纳对手为己所用 (214)

3. 留“刺头儿”壮声势 (216)
4. 以怀柔之术收刺用刺 (220)
5. 不动刀子不伤身 (223)
6. 刺不是什么时候都要削 (225)
7. 不妨把刺转一个方向 (228)
8. 将“刺”变成自己的利器 (230)
9. 要善于留一手 (233)

第八章 将“穷途”变为坦途

——换个心态做人

暂时的穷途和困境是我们每个人都力求避免，但又是每个人都无法避免的。在不可更改的客观事实面前，能帮助自己的人，只能是自己。能否在困境中活得洒脱，全靠我们自己。

1. 心态比事实更重要 (238)
2. 忘掉过去的失败和不愉快 (240)
3. 接受并利用既定现实 (245)
4. 握住困境的刀柄 (249)
5. 只有适应困境才能利用它 (252)
6. 以弹性的方法看待事物 (255)
7. 把挫折打击当“陪练” (258)
8. 让缺陷变成优势 (262)

9. 做人心态决定人生命运	(266)
---------------------	-------

第九章 不走“阳关道”，专过“独木桥”

——换个思路做人

要想在已成定规的习惯面前能有所突破，就必须要有“你走你的阳关道，我过我的独木桥”的魄力，必须形成一种有自己独特风格的做事思路和做人方法。每一种以自我本色为基础的别出心裁的思路，都会引领我们走上与众不同、别有洞天的人生旅途。

1. 不为潮流所动	(272)
2. 勇于打破种种禁忌	(275)
3. 换一种思路走得更远	(277)
4. 半途而废体现进取心	(280)
5. 放弃因循守旧的思维习惯	(283)
6. 用“逆向思路”解决棘手问题	(287)
7. 思路独特必有厚报	(291)
8. 反其道而行之	(294)
9. 思路指引道路	(296)
10. 化腐朽为神奇	(301)
11. 坚持自我的思路	(304)

第一章

骨子里傲，外表要谦和

——换个心气儿做人

立世为人，心可高，但气不能傲。倘若总是盛气凌人，便容易惹火烧身。真正聪明的人，就算骨子里再做，也能够做到外表谦和、敬人如师。只有这样，做人做事才能少一些羁绊，多一些顺畅。



Huan ge fangfa zuoren

1. 话不用都说在嘴上

心中有浩然正气，自然使人尊崇；而心中傲气冲天的人，一副盛气凌人的样子，自然使人反感。于是别人就会对你爱理不理，倘若惹恼了人家，灾祸可能也就不远了。

中国有句俗话说：“言多必失。”它的意思是，一个人总是滔滔不绝地说话，说得多了，言语中就自然而然地会暴露出许多问题。例如你对事物的态度，你对事态发展的看法，你今后的打算等，会从言语中流露出来，被你的对手所了解，从而制定出相应的策略来战胜你。

另外，一个人有时心情不愉快，讲起话来不免会愤世嫉俗，讲出许多过头的话，招来很多麻烦。俗话说：“病从口入，祸从口出”，这句话确实有一定的道理。大多的灾祸是从自己的言谈中招来的，因而慎言可以少祸。

言谈的灾祸，主要表现在以下两个方面：一是对身边的人和事评头论足，这种不考虑后果的高谈阔论，惹怒了上司和同事，就会埋下灾祸的导火线；二是在众人之中鼓唇弄舌，搬弄是非，像长舌妇一样，今天道东家长，明天说西家短，这种缺少修养的言谈，极有可能遭到报复。说话能把握分寸，说得恰到好处，是一种修养，一种水平，既不能喋喋

不休，口若悬河，又不能该说话时却沉默寡言。可见，言谈能反映出一个人为人处世的涵养功夫。

所以，每逢开口说话，不管是什么内容，都要注意别让别人产生自己被比下去的感觉。

比如，有人约了几个朋友来家里吃饭，这些朋友彼此都是熟识的。主人把他们聚拢来主要是想借着热闹的气氛，让一位目前正陷入低潮的朋友心情好一些。

这位朋友不久前因经营不善，造成了自己公司的倒闭，妻子也因为不堪生活的压力，正与他谈离婚的事，内外交困，他实在痛苦极了。

来吃饭的朋友都知道这位朋友目前的遭遇，大家都避免去谈与事业有关的事，可是其中一位朋友因为不久前赚了很多钱，酒一下肚，忍不住就开始谈他的赚钱本领和花钱功夫，那种得意的神情，连主人看了都有些不舒服。那位失意的朋友低头不语，脸色非常难看，一会儿去上厕所，一会儿去洗脸，后来他赶早离开了。

因此要提醒你，与人相处，切记不要在失意者面前谈论你的得意。

一般来说，失意的人较少有攻击性，但别以为他们只是如此。听你谈论了你的得意后，他们普遍会有一种心理——恼恨。这是一种藏到心底深处的对你的不满。你说得残唾横飞，不知不觉已在失意者心中埋下一颗仇恨的炸弹。

失意者对你的怀恨不会立即显现出来，但他会透过各种方式来泄恨，例如说你坏话，扯你后腿、故意与你为敌，而最明显的则是疏远你，避免和你碰面，以免再见到你，于是你不知不觉就失去了一个朋友。

随意自夸、口无遮拦几乎是骄傲自满者的通病。这种致命的弱点不仅暴露了自己的内心情感和意图，而且会使很多人心怀不满或恼恨不已。试想，如果别人的不舒坦是因你而起的，你还会得到好处吗？所以说，人应该把自己高人一等的某些东西适当地隐藏起来，这不仅仅是一个人的修养问题，心气太傲了，真的容易吃大亏。所谓“木秀于林，风必摧之”，正是这个道理。

2. 别逞一时之气

真英雄之所以是真英雄，不仅在于他的勇猛或胆识过人，更在于他的肚量和策略不凡，他不与小人一般见识，不逞一时之气。

比如说有人骂某个人，被骂者一般都会血脉贲张，愤然回骂，其实这是一种下策，逞了一时之快，结果却往往适得其反；而有英雄气概的人，则会以气度和策略，不战而屈人之兵。

比如，一次会议上，主办单位中的一个人和会中一位来宾有过过节。当这位来宾发言时，当着二三十位来宾的面儿，把那个人骂了一顿，扯了很多旧账，而且用词尖刻；人们都很担心场面会失控，但被骂的那个人却一点表情也没有，一句话都不回。结果骂人的慢慢骂不下去，匆匆收拾桌