

• 人 | 生 | 需 | 要 | 艺 | 术 知 | 进 | 退 | 而 | 从 | 容 •

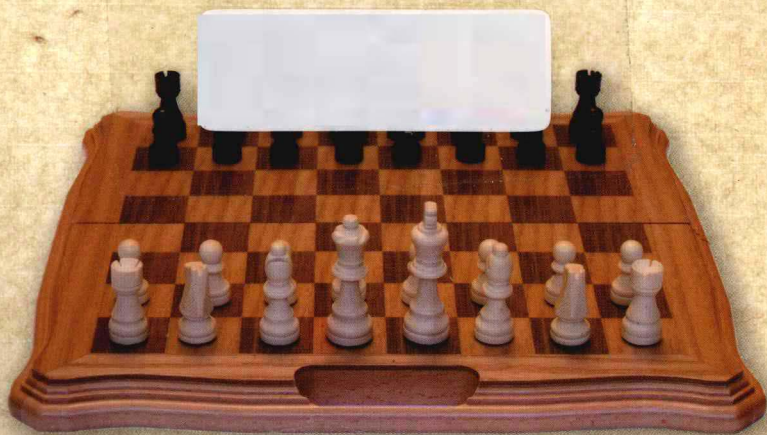
为人处世的 **进退**艺术



该进则进，该退则退，进中有退，退中有进

人类社会的群体性，决定了个人不能只顾自己，个体之间必然产生联系，学会为人处世就显得尤为重要。任何一种人类行为，都需要审时度势，不知进退寸步难行，知进退而人生从容。进退，是人生的大学问大智慧，也是一生要学的生存艺术。

北野◎编著



研究出版社

为人处世的 进退艺术



北野◎编著

研究出版社

图书在版编目（CIP）数据

为人处世的进退艺术 / 北野编著.

— 北京 : 研究出版社, 2013.3

ISBN 978-7-80168-775-3

I. ①为…

II. ①北…

III. ①人生哲学—通俗读物

IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第041460号

责任编辑：之 眉 **责任校对：**陈侠仁

出版发行：研究出版社

地 址：北京1723信箱（100017）

电 话：010-63097512（总编室）010-64042001（发行部）

网址：www.yjchs.com E-mail: yjchsfxb@126.com

经 销：新华书店

印 刷：北京鑫海达印刷有限公司

版 次：2013年5月第一版 2013年5月第一次印刷

规 格：710毫米×990毫米 1/16

印 张：14印张

字 数：185千字

书 号：ISBN 978-7-80168-775-3

定 价：29.80 元

前言

FOREWORD



“大丈夫能伸能屈”“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”，这些老话都透漏出一种生存哲学——进退。人生是一个不断向前的过程，这种向前是一种智慧的前进，有时直进，有时曲折，有时迂回，有时后退，而不是一直盲目向前，撞得头破血流不知回头。该进则进，该退则退，进中有退，退中有进，这是人生的大学问大智慧，是从容人生的必需艺术。

航行中的船只，在预见到大风浪来临时，并不是要迎头冲过去，而是要暂避到无风的港湾。在自己实力强大时，迎头痛击对手是谋略，而在自身实力不敌对手时，暂避锋芒更是智慧。做人做事知道进退的人，才能充分利用时机成就自己。

做人，是一门艺术。在生活中，那些春风得意的人，都深谙做人的奥妙，懂得进退之道。只有知进退的人，才不会处处碰壁，才能游刃有余。做事，是一门学问。如果一个人能在纷繁的环境中自如地驾驭人生，做事能逢凶化吉，遇难呈祥，并把不可能的事变成可能的事，最后达到成功，那么他一定是一个懂得进退的人。

进是积极人生的必然趋势，进不失为勇，而退更显智慧，是一种谋略，是一种维系生存的手段。退能保身，退能成事，退是大勇，更是大智。真正的英雄，能伸能屈，能进能退，进退自如。只退不进，是懦夫；只进不退，是莽夫。进退得当，才能从容面对成败，成就潇洒的人生。

做人左右逢源，做事圆圆满满，是每个人都努力追求的境界。然而，做人

做事是一门涉及现实生活各个层面的学问，单从任何一个方面入手研究，都不可能窥其全貌。要掌握这门学问，抓住其本质的规律，就必须对现实生活加以提炼、总结，得出一些具有普遍意义的规律来。

戴尔·卡耐基说：“人人皆是你学习的对象。因为不论相识与否，每个人都或多或少有值得你效法之处。最重要的是，你得研究他们的生活，积极借鉴他们的经验，并灵活地应用在自己的生活中；否则，就容易走弯路，甚至碰壁、摔跤。”我们从古今中外故事中选取为人处世的成功范例，分享他们通过实战而得来的经验智慧，分析这些成功者奉行的准则，然后加以归类整理，编成这本《为人处世的进退艺术》。

本书从做人、做事、说话、交际、职场等各个领域，分析阐述人生的进退艺术，总结沉淀已久的经验与智慧，提出切实有效的方法与技巧，帮助您在最短的时间内，建立更加实用的生存理念，掌握更加高明的生存艺术，不管在人生的哪个领域，都能进退自如、从容应付。

目 录

CONTENTS

第一章 做人进退之道： 遇事心态要积极，结果才会有转机

做人，是一门艺术，是一个永远的难题。在生活中，那些春风得意的人都是做人的高手，他们之所以在做人方面有成就，完全得意于他们知道了做人的奥妙，懂得进退之道。

- 1.与人分享的越多，得到的就越多 2
- 2.当众拥抱你的“敌人” 5
- 3.善待他人等于善待自己 7
- 4.诚实是一种大智慧 9
- 5.在刁难面前保持理智11
- 6.示人以诚，取信于人14
- 7.宽容地对待别人17
- 8.有所选择就要有所放弃20
- 9.救人一定要救急23
- 10.扼制浮躁，踏实处世25

第二章 做事进退之道：遇方就圆，灵活变通

做事，是一门学问，是一个说不完的话题。如果一个人能在纷繁的环境中，措置裕如地驾驭人生局面，使其在做事中做到逢凶化吉，遇难呈祥，并把不可能的事变成可能的事，最后达到成功，那么他一定是一个懂进退，会做事的人。

1.变“害”为“利”，硬接触变成软着陆	28
2.给自己留有回旋的余地	30
3.抓刀要抓刀柄，制人要拿把柄	33
4.投资感情，收获人情	35
5.求人办事一定要利用好机会	38
6.“忍”要遵守一定的原则	41
7.换位思考，善解人意	43
8.把真情送到人的心坎里	47
9.面对错误，知错就改	49

第三章 说话进退之道： 不该说的绝不开口，该说时要锦上添花

语言是传达感情的工具，也是沟通思想的桥梁。“一句话能把人说跳，一句话也能把人说笑”。有的人善于用语言来表达情意，一席话就能使人心情舒畅，有的人则不善于以语言来表达，一讲话就使人误解，俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。因此，要想在人际交往中应对自如，就应该把话说得滴水不漏。

1.说话要因人而异	54
2.把好话说在前面	57
3.说话要讲究方法	58
4.别人的隐私谈不得	60
5.话要说到“点子”上	62
6.多言赞美，勿论人非	63
7.满足别人的好胜心	66
8.学会适当沉默	68
9.心里话不能“随便”说	70
10.打人不打脸，揭人不揭短	72

第四章 交友进退之道：结交真朋友，远离假君子

“画虎画皮难画骨，知人知面难知心。”在现实生活中，有这样一种人：他们打着“朋友”的幌子，专门坑害那些把他们当朋友的人，让人防不胜防。对此，要练就一双“火眼金睛”，能够明察秋毫，将这些人从朋友中区分开来，为自己的事业保驾护航。

1.朋友是一笔无价的财富	76
2.管理好你的“朋友档案”	78
3.人心之不同，各如其面	81
4.神情是内心活动的体现	83
5.眼睛里有“秘密”	85
6.走路的腿会对你“说”	88
7.识别说谎者的假动作	90
8.坐姿细节知人心理	92
9.通过握手判断性格	94
10.习惯动作显个性	96
11.待人处世显人心	99

第五章 交际应酬进退之道：在人脉网中做个太极高手

交际应酬是世上最难以解说的事情，但它又常常缠绕人心，令人欲罢不能。应酬之术是生存之本，是做人做事的一种技巧，一种方法，是做事先下手为强的胆识，是抓住机会的眼光，是把你推向成功的“助力器”。

1.给对方留下良好第一印象	104
2.收敛锋芒，韬光养晦	106
3.把握分寸，少说慎言	109
4.抬头不如低头，高调不如低调	112

5. “礼貌”叩开他人的心扉	115
6. 做一个有魅力的人	116
7. 做人不能太较真	119
8. 恰到好处地赞美别人	121
9. 趋利避害，赢得人缘	123
10. 尽量保住别人的面子	125

第六章 游刃职场进退之道：不强出风头，不甘于落后

人在职场，很多事都身不由己，你凭什么能够笑傲职场？你能做职场上的不倒翁吗？成功的人总是相似的，失败的人各有各的原因。职场自有职场的生存智慧，成功的人都能在职场中进退自如、左右逢源，因为他们练就了游刃职场的进退智慧。

1. 充分尊重他人的“领土意识”	128
2. 恩威并用，宽严得宜	130
3. 做一只“喜传捷报”的喜鹊	132
4. 不要因忽视小人物而栽大跟头	134
5. 轻松把“不”说出口	136
6. 理智地处理与上司的冲突	139
7. 少找借口多行动	141
8. 用信任感激励下属的使命感	143
9. 背后议论上司要不得	146
10. 做一个“迟钝”的人	147
11. 又打又拉，唱好红白脸	149
12. 办公室里要注意的言行细节	152

第七章 婚姻家庭进退之道： 端平手中这碗水，就能念好这本经

家庭是幸福的摇篮。懂得家庭之道就可以享受家庭的乐趣，那就意味着，双方能互相鼓励，互相合作，邻里和睦相处，以实现健康而有创造性的家庭生活。在这样的关系里，子女能够从中体会真正的温暖及互敬互爱。这样家庭就会成为播洒幸福和创造幸福的中心。

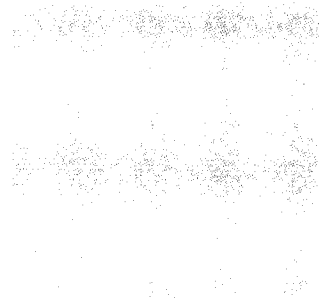
1.别让婚姻成为爱情的坟墓	156
2.家庭生活需要幽默	158
3.让距离为婚姻保鲜	160
4.多份尊重，多份爱	163
5.吵架应该坦诚开放些	165
6.正确把握彼此在婚姻中的角色	166
7.回忆过去，调动“感情资本”	168
8.减少夫妻双方的心理对抗	169
9.夫妻之间不能计较得失	171
10.保留神秘感，增加吸引力	174
11.为孩子营造健康的成长环境	176
12.求同存异，体谅对方	179
13.远离婚外情这颗毒瘤	183

第八章 商场进退之道：做生意之前先经营好关系

经营事业就得经营关系，广结善缘、互相合作、和气生财，会让你在激烈的市场竞争中收放自如。商海中再坏的时机也有人赚钱，再好的时机也有人破产，再坏的事业也有人成功，再好的事业也有人失败。

1.广结善缘，共同发展	186
-------------------	-----

2.一个好汉三个帮	188
3.顺水推舟，巧送人情	191
4.做老二，不做老大	193
5.与人“牵手”，互惠互利	196
6.营造融洽的商业谈判气氛	199
7.先做人，后做生意	202
8.信誉常在，财源才能长流	205
9.掌握酒桌上的大学问	206
10.杜绝商务交往中不受欢迎的坏习惯	210



第一章 做人进退之道： 遇事心态要积极，结果才会有转机

做人，是一门艺术，是一个永远的难题。在生活中，那些春风得意的人都是做人的高手，他们之所以在做人方面有成就，完全得意于他们知道了做人的奥妙，懂得进退之道。

1. 与人分享的越多，得到的就越多

一位考古学家说：“人类之所以成为进化程度最高的生物，分享的行为是功不可没的。”人类社会中金钱、财富、物质……都是可以与他人分享的，其中也包括快乐。

给予是快乐的源泉，为别人带来快乐的同时，自己也会处于快乐的包围之中。快乐是可以分享的，你可以给别人带来快乐，你分享给别人的东西越多，获得的东西就会越多。

大家都生活在同一个社会里，人类生存的需要决定了人与人之间的关系必须是相互依存的，你关心了别人，别人也会关心你，当你为别人做了好事时，你会有一种由衷的快感和心灵的慰藉，而同时又赢得了别人的敬慕。

从前有个国王，非常疼爱他的儿子，总是想方设法满足儿子的一切要求。即使这样，他的儿子还总是整天眉头紧锁，面带愁容。于是国王便悬赏寻找能给儿子带来快乐之能士。

有一天，一个大魔术师来到王宫，对国王说有办法让王子快乐。国王很高兴地对他说：“如果你能让王子快乐，我可以答应你的一切要求。”

魔术师把王子带入一间密室中，用一种白色的东西在一张纸上写了几个字交给王子，让王子走入一间暗室，然后燃起蜡烛，注视着纸上的一切变化，快乐的处方会在纸上显现出来。

王子遵照魔术师的吩咐而行，当他燃起蜡烛后，在烛光的映照下，他看见纸上呈现出美丽的绿色字迹：“每天为别人做一件善事！”王子按照这一处方，每天做一件好事，当他看见别人微笑着向他道谢时，他开心极了。很快，他就成了一个快乐的人。

俄国诗人涅克拉索夫的长诗《在俄罗斯，谁能幸福和快乐》中写道：诗人找遍俄国，最终找到的快乐人物竟然是枕锄瞌睡的农夫。是的，这位农夫有强壮的身体，能吃、能喝、能睡，从他打瞌睡的眉目里和他打呼噜的声音中，流露出由衷的开心。这位农夫为什么能开心？不外乎两个原因，一是知足常乐，二是劳动能给人带来快乐和开心。正是因为农夫付出了能让别人快乐的劳动，所以他才能成为快乐的人。通常付出多的人，获得也多。

有一个关于动物的故事：

树上落了一只嘴里衔着一大块食物的乌鸦。许多追踪这只拥有一大块食物的乌鸦的其他乌鸦立刻成群飞来。它们全都落下来，一声不响，一动不动。那只嘴里叼着食物的乌鸦已经很累了，很吃力地喘息着，它不可能一下子就把这一大块东西吞下去。它也不能飞下去，在地上从容不迫地把这块东西啄碎，因为那样其他乌鸦会猛扑过去，于是就要开始一场“混战”了。它只好停在那儿，保卫嘴里的那块食物。

也许是因为嘴里叼着东西呼吸困难，也许是因为它被大家追赶，已经精疲力竭——只见它摇晃了一下，突然嘴里叼着的食物掉了下来。

所有的乌鸦都猛扑上去，在这场“混战”中，一只非常机灵的乌鸦抢到了那块食物，于是立刻展翅飞去。那只被追赶得精疲力竭的乌鸦也在跟着飞，但已明显地落在大家的后面了。

第二只乌鸦也像第一只乌鸦一样，被其他追赶的乌鸦弄得精疲力竭，最后也落到一棵树上，终于坚持不住而失掉了那块食物，于是又是一场“混战”，所有的乌鸦又去追赶第三个“幸运儿”……

拥有食物的乌鸦最终都没能吃到食物，是因为它只为了自己，没有想到与大家分享。

不会与别人分享，最终的结果是自己也享受不到。快乐分给大家就会成倍地增加。相反，如果紧握不放，自己也不会太快乐。

从前，有一位犹太教长老酷爱打高尔夫球。在一个安息日，这位长老突然觉得很能打高尔夫球。按照犹太教的规定，信徒在安息日必须休息，不能做任

何事情。但是，这位长老实在忍受不住，决定偷偷地去高尔夫球场。

来到高尔夫球场，空旷的球场上一个人也没有。长老高兴地想：反正也没人看见我在打高尔夫球，我只要打九个洞就回去，应该没什么问题吧！

于是，长老高兴地开始打球。他刚打第二洞，就被天使发现了。天使非常生气，就到上帝面前去告状，要求上帝惩罚这位长老。

上帝答应天使要惩罚长老。

这时，长老正在打第三洞。只见他轻轻地一挥球杆，球就进洞了。这一球是多么完美，长老高兴极了！

天使默默地注视着这一切。令她意外的是，接下来的几个球，长老都是一杆就打进去了。天使非常不解，而且非常生气。她又跑到上帝面前说：“上帝呀，你不是要惩罚这位长老吗？怎么不惩罚他呢？”

上帝说：“我已经在惩罚他了！”

天使看了看长老，只见极度兴奋的长老，早已忘记自己只打九洞的计划，决定再打九洞。天使不解地问上帝：“我怎么没见您在惩罚他？”上帝笑而不语。

这位长老又打完了九洞，每次都是一杆就进洞，长老心里很高兴，但是，不一会儿，他就露出了不悦的表情。

上帝语重心长地对天使说：“你看见了吗？他取得了这么优秀的成绩，心里十分高兴，但是，他却不能跟任何人讲这件事情，不能跟任何人分享心中的愉悦，这不是对他最好的惩罚吗？”

天使这才恍然大悟。

分享是一种美德，更是一种快乐。萧伯纳曾经说过：“你有一个苹果，我有一个苹果，彼此交换，每个人只有一个苹果。你有一种思想，我有一种思想，彼此交换，每个人就有了两种思想。”分享能够让人减少痛苦，获得快乐。一个人在生活中需要与人分享自己的痛苦和快乐，没有分享，他的人生就是一种“惩罚”。

在社会交往的过程中，拥有与人分享的良好心态，才能得到他人的帮助。

朋友，把你的快乐和幸福与别人分享吧，你分给别人的快乐越多，你获得的快乐就会越多。

2. 当众拥抱你的“敌人”

竞技场上比赛开始前，双方都要握手、敬礼或拥抱，比赛后也一样重复一次，这是最常见的当众拥抱你的“敌人”。政治人物也常这么做，明明是恨死了的政敌，见了面仍然要微笑着握手寒暄。

当然，当众拥抱你的“敌人”，对于平常生活中的绝大部分人来说很难做到，因为绝大部分人看到“敌人”都会有灭之而后快的冲动，若环境不允许或没有能力，至少也会保持一种冷淡的态度或说些让对方不舒服的话。可见要拥抱“敌人”是多么难！

因为难，所以人的成就才有大有小，能当众拥抱“敌人”的人所做出的成就往往比不能拥抱“敌人”的人所做出的成就要大！

为什么这么说呢？首先，因为能当众拥抱“敌人”的人是站在主动地位上的，采取主动的人能“制人而不受制于人”。采取主动，不只迷惑了对方，也迷惑了第三者，搞不清楚你和对方到底是敌是友，甚至会误认你们已“化敌为友”。是敌是友只有你自己明白，但你的主动，却使对方处于“应战”的被动态势，如果对方不能也“拥抱”你，那么他将得到“心眼太小”之类的评语。所以当众拥抱你的“敌人”，无论从哪个方面来看，你都是赢家！其次，当众拥抱你的“敌人”时，可在某种程度之内降低对方对你的敌意，也可能避免恶化你对对方的敌意，免得敌意鲜明，反而阻挡了自己的去路与退路。

最重要的是，当众拥抱“敌人”久了会成为习惯，慢慢地会让你与人相处时能进退自如，这正是成就大事业的本钱！

事实上，要当众拥抱你的“敌人”并不难，只要你能克服心理障碍，你可以这么做：

——在言语上拥抱你的“敌人”，例如公开关心对方、称赞对方，表示你的“诚恳”，但切忌显得虚假，否则会造成相反效果！

——在肢体上拥抱你的“敌人”，例如握手、拥抱等。尤其是握手，你伸出手来，对方好意思缩手吗？

其实竞争对手是你的一笔财富！可以说，成功者的一部分成就来自他的“对手”。对手倦怠，所以我们慵懒；对手紧逼，所以我们更加努力；对手出色，所以我们拔萃——竞争时代，理解“对手”的意义或许比什么都重要。

成功者不会想做那些无聊而且无用的事情，他们会尊重对手，因为他们比一般人更能接受客观现实。

他们认为，拥对手，自己会拥有更广阔的天空！他们经常把对手当做伙伴，在竞争中提高自己的智慧和能力。他们认为对手不仅是敌人，也是学习的对象，甚至会祝愿对手成功，携手走向辉煌。

互相拆台只会两败俱伤。但是由于种种原因，有的人把对手当做死敌，嫉妒对手的成功，结果用各种卑鄙的手段去攻击对手。这种做法非常不可取！取而代之，应：伸出你的手，去握对手的手！

洛克是旧金山一个水泥厂的老板，由于重合同守信用，所以生意一直很红火。但在另一位水泥商罗斯进入旧金山后，情况有了变化。罗斯在洛克的经销区内告诉建筑师、承包商，说洛克公司的水泥质量不好且公司面临着倒闭。

洛克虽然并不认为罗斯的造谣能够严重伤害他的生意，但还是使他心生无名之火。

有一天，罗斯使洛克失去了一份3万吨水泥的订单，洛克非常愤怒，去见牧师，但牧师劝他以德报怨、化敌为友。

于是洛克在一次酒会上将他的一位顾客介绍给了罗斯。因为他的顾客所需要的水泥型号不是他公司所能生产的，与罗斯生产出售的水泥型号相同。当时罗斯并不知道有这笔生意。

洛克的做法让罗斯大吃一惊并非常尴尬。罗斯难堪得说不出一句话来，他发自内心地感激洛克的帮助，他停止了散布有关洛克的谣言，而且同样把他无