

给所有准备大展拳脚大有所为的人们

经典  
实用

学校不教，父母不讲，  
但你一定会用到的

胡锋◎编著

# 社会 常识



人际关系·说话技巧·职场哲学·礼仪规则

早点懂得这些常识，成功提前20年

对于一个人而言，社会常识往往比知识更重要。——曾仕强  
因为痛，所以叫青春；因为懂得，所以无痕治愈。

武汉出版社  
WUHAN PUBLISHING HOUSE



(鄂)新登字 08 号

图书在版编目(CIP)数据

学校不教,父母不讲,但你一定会用到的社会常识 / 胡锋编著.

— 武汉: 武汉出版社, 2013. 6

ISBN 978-7-5430-7618-1

I. ①学… II. ①胡… III. ①心理交往—青年读物 IV. ①C913.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 080638 号

---

著 者: 胡 锋

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: 北京正合鼎业印刷技术有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 710mm×1000mm 1 / 16

印 张: 15 字 数: 260 千字

版 次: 2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 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

## 第一章 这样为人处世，提早成功20年

常识1：生活中，有些坎儿得自己过

常识2：不懂做人，很难在社会上吃得开

常识3：没有信用就没有博弈的资本

常识4：为人处世，方圆有度

常识5：做人需要灵活点儿

常识6：别把情绪挂在脸上

常识7：对不同的人，要有不同的应对方法

常识8：给别人留余地，就是给自己留退路

常识9：懂得谦卑，是一种做人的智慧

常识10：该聪明时聪明，该糊涂时糊涂

常识11：吃亏是福，更是一种做人的智慧

## 第二章 不变的做人原则，万变的做事方法

常识1：什么样的目标决定什么样的人生

常识2：一次做好一件事

常识3：一次行动，胜过一万次的准备

常识4：等待别人发掘，不如推销自己

常识5：做好小事，才能成就大事

常识6：你一定要，就一定能

常识7：做事懂借力，事半功倍

常识8：有所不为，才能有所为

常识9：求人办事要有技巧

常识10：会做事的人，方法永远比借口多

常识11：妥协，一种做事的艺术

### **第三章 课本没写，学校不教的职场生存术**

常识1：不因坚持己见而冒犯上司

常识2：处理好同事之间的微妙关系

常识3：让自己成为无可替代的人

常识4：千万别做一个搬弄是非的人

常识5：别得罪公司里的“大人物”

常识6：让上司看到你的努力

常识7：办公室恋情，慎之又慎

常识8：学会把风头让给上司

常识9：不要在任何人面前批评上司

常识10：打工要跟一个好老板

### **第四章 广建人脉，关乎未来**

常识1：人脉关乎未来

常识2：人脉是一笔巨大的潜在财富

常识3：要个性，但更要学会融入

常识4：找到自己人生的“贵人”

常识5：瞬间拓展人脉的人脉法则

常识6：一见面就要喊出别人的名字

- 常识7：会打圆场，才算懂交际
- 常识8：对症下药，才能处变不惊
- 常识9：把你的人脉变成你的“存折”

## 第五章 一步到位，速成礼仪达人

- 常识1：好形象是成功的资本
- 常识2：第一印象永远只有一次
- 常识3：不懂礼仪的人，没有未来
- 常识4：着装礼仪，从你的衣橱开始
- 常识5：得体地介绍自己
- 常识6：握手的礼仪常识和忌讳
- 常识7：拜访别人的礼仪常识
- 常识8：餐桌上的一些基本礼仪常识
- 常识9：西餐桌上的基本礼仪常识
- 常识10：一定要懂得公众礼仪常识

## 第六章 开口就能打动人，句句说到人心里

- 常识1：一个成熟的人要学会说“不”
- 常识2：称呼别人要得体
- 常识3：认真倾听，是对别人最好的尊重
- 常识4：不抢话，不争论，不做愚蠢的行为
- 常识5：不是每个人都可以心直口快
- 常识6：不说绝对的话，自己才有余地

- 常识7：留意自己的不良口头禅
- 常识8：道歉有诀窍，别人才会原谅你
- 常识9：说话会绕圈子，才能不碰钉子
- 常识10：每个人都应该会几句场面话
- 常识11：在大人物面前，该聊点什么
- 常识12：每个人都乐意谈自己

## 第七章 读懂酒桌规则，滋润人际关系

- 常识1：请人吃饭要讲艺术
- 常识2：选择宴请地点应该把握的原则
- 常识3：上酒桌，不打无把握的仗
- 常识4：学会点菜这项硬功夫
- 常识5：会说几句劝酒话，气氛更融洽
- 常识6：酒桌上喝酒的一些基本规矩
- 常识7：不能不知的酒桌礼仪
- 常识8：敬酒有哪些讲究

## 第八章 礼到渠成，路路畅通

- 常识1：“礼”到渠成，要做一个懂“礼”的人
- 常识2：不同的对象，送不同的礼
- 常识3：送礼，更是送心意
- 常识4：给送礼一个好理由
- 常识5：给别人送礼时不能犯的戒律

常识6：送礼的时机和场合很重要

常识7：不同的节日，送不同的礼

## 第九章 竞争如此激烈，心态就是本钱

常识1：立足社会，必须有一个好心态

常识2：拒绝抱怨，就不会被别人看轻

常识3：别用生气来表现你的个性

常识4：遇事别钻牛角尖

常识5：拿得起是勇气，放得下是胸怀

常识6：不要活在别人的看法里

常识7：不为打翻的牛奶而哭泣

常识8：诱惑面前，保持一颗平常心

常识9：世界上没有一片完美的叶子

常识10：活在当下，不预支明天的烦恼

常识11：大气的人才能成大器

## 第十章 行走社会的心机和心计

常识1：“忍”是一种永不败北的策略

常识2：把聪明和弱点都藏起来

常识3：要想抬头，先要低头

常识4：讲义气也要有底线

常识5：有自己的处世原则

常识6：宁得罪君子，不得罪小人

常识7：不要太爱面子，脸皮该厚还得厚

常识8：多一条路，远胜多一堵墙

# 第一章

这样为人处世，提早成功20年

## 生活中，有些坎儿得自己过

同样是初入职场的大学毕业生，几年后，有的人在职场上混得风生水起，成了公司的骨干力量；而有的人却默默无闻，甚至被辞退，狼狈不堪……

同样是一所大学毕业的同学，几年后，有的人飞黄腾达，拥有了自己的公司，人脉宽广；有的人却还在为如何找到一个可以糊口的工作而四处投简历……

像这样的情况，我们每个人都可能见到。在学校不相上下的人，到了社会以后差别会很大。为什么会这样呢？其实说白了很简单，在学校学习成绩好靠的是书本上的知识，而在社会上混得好，靠的是社会上的知识。很多在学校成绩很好的人一进入社会，会突然发现自己变得不知所措，不知道该怎么办。

没有人希望自己是一个失败者，但很多时候，人不是被别人打败的，而是被自己打败的。之所以会被自己打败，是因为自己不懂得一些常识、一些规则。当然，这些常识和规则并不是你在书本上学习的那些！生活中，有些东西老师不教，父母不讲，但你又一定会在生活中用到。这些常识和规则你越早学会，越早受益。因为既然是规则和常识，就说明它的存在是合理的。人无法改变世界，就要让自己学会改变，学会提升自己；虽然有时候会有些困难，但你必须明白，有些坎儿没有人能帮你，

你只有自己跨过去。

一个刚毕业的大学生，应聘在一家贸易公司工作。但很快，大学生就对自己的工作环境挑剔起来，他认为公司没有给自己提供一个好的工作环境，而且，上司对自己也不重视，要知道，自己在学校可是成绩很棒的优秀学生，没有学生不佩服自己的。可是在这家贸易公司，自己的努力上司根本看不到，而自己一出差错就被批评得体无完肤，自尊心很受伤。一次，他忿忿地对朋友说：“我的上司一点也不把我放在眼里，改日我要对他拍桌子，然后辞职不干！”

“你对那家贸易公司完全了解吗？对于他们做国际贸易的窍门完全搞通了吗？”听到他气愤地抱怨，朋友反问道。

“没有！这么短的时间，我怎么可能完全搞通呢！”

“那你这样走了，岂不是太便宜公司了！古人说‘君子报仇十年不晚’。我建议你最好先把他们的一切贸易技巧、商业文书和公司组织完全搞通，甚至连怎样修理影印机的小故障都学会，然后辞职不干。这样，老板就会特别心疼失去了一个人才。那时候你再走，就让那个不重视你的可恶老板后悔去吧！”朋友说。

那人觉得朋友的“建议”有道理——把公司当成免费学习的场所，等自己把相关的专业知识都搞通了之后，再一走了之，既可以出气，又可以有不少收获，岂不是一举两得？从此，他就开始有意识地默记偷学，经常在下班后一个人留在办公室里研习写作商业文书的方法，一心一意要把这家贸易公司的业务搞懂。

一年过去了。那人遇到了朋友。朋友问他说：“现在，你大概把公司的一切都学会了吧，是不是可以准备拍桌子不干了呢？”

那人红着脸说：“可是，我发现这一年来，上司对我越来越刮目相看了，尤其是最近以来，总是对我委以重任，又升官，又加薪，我已经成了公司的红人！我怎么还会辞职走人呢！”

从这个故事中可以看出，在生活中，那些对上司有“拍桌子，然后辞职不干”之念的人，那些曾经极不满意自己工作的人，往往是因为还不懂得职场上生存的规则和常识，不懂得简单的社会常识，结果让自己受挫，走了很多的冤枉路，浪费了许多精力。如果上面说的那个年轻人没有一个“良师益友”般的朋友给自己指点迷津，任由自己频繁跳槽，相信以他浮躁的工作态度，到哪里都很难有一番作为。

公司不是学校，老板更不是你的老师。特别是中小公司，未必会像对待下嫁的公主一样提供员工培训流程，也未必会像对待客户那样准备好你学习所需的资料、文件，更不会像对待专家那样为你安排一个理想的工作环境。面对这样的现实，职场新人不具备挑剔、评价、质疑或解释规则的资格，只有主动适应的义务。

这些都一定会用到的常识和规则，老师不会教你，父母可能也不和你讲，但你一定要懂，因为你只有了解这些，才不至于被撞得头破血流。

多了解一些社会常识，才能让自己的路走得更顺利，让自己离成功更接近。

# 不懂做人，很难在社会上吃得开

俗话说“要做事，先做人”，要实实在在地做成几件事情并不容易，做人更难。美国哲学家马登关于做人与做事，曾有一段深刻的阐述：“无论你从事何种职业，你不但要在自己的职业中做出成绩来，还要在自己做事的过程中，建立自己高尚的品格。在你做一个律师、一名医生、一个商人、一个职员、一个农夫、一个议员，或者一个政治家时，你都不要忘记：你是在做一个‘人’，要做一个具有正直品格的人。这样，你的职业生涯和生活才能有重大的意义。”

无论哪一个人，也不管你多聪明、多能干，家世背景有多好，如果你不懂得做人处世，那么，你就很难在社会上吃得开。

确切地说，做人处世本身就是一门艺术，更是一门学问，现实社会中的每一个人，都希望自己能有所成就。在我们的生活周围，经常有这样一种人，他们并不懒惰，为了心中的目标，也付出了很多，然而却一直庸庸碌碌，无所作为，而且人际关系也很差，这个问题不能不引起我们的深思。你不能说他们不够努力，其实他们很勤劳，可为什么有时候却会落得一辈子碌碌无为，蹉跎岁月，最终一事无成的结局呢？答案往往都是因为他们一辈子都没有弄明白该怎样去为人处世。

从表面上看，做人处世似乎很简单，有谁不会呢？其实不然，比如说你当一名教师，你的主观愿望是当好教师，但事实上却不受

学生欢迎；你去做生意，你的主观愿望是赚大钱，可偏偏就赔了本。抛开这些表层现象，去发掘问题的症结，你就会发现做人处世的确是一门很难掌握的学问。

当你做一件事失败了或被人无端抛弃的时候，应该先从自己身上寻找原因，看自己到底哪里出错了。改变不了世界，就先改变自己。

比如说，你去别人家做客，当主人的话可多可少，甚至经常劝你喝茶或提议看看电视时，你就该明白，自己应该告辞了。因为人总是在感到无话可说时，才提醒别人做一些无关紧要的事。再待下去，你可能就不受欢迎了。

比如说，你正在对上司汇报工作，他的眼睛没有专注地看着你，或者他的手指不经意地在桌上叩几下，很可能他已对你的汇报不满意了。如果你进去时，他的脚正在桌子下无聊地晃动；你说话间，他的脚忽然停止了摇动，那他已对你的话产生了浓厚的兴趣。了解了上司的心理，你才能清楚地知道下一步该做什么，才能给上司留下好印象。

和一个新认识的人谈话时，他的双手总是在不经意间抱在胸前，那表明他对你还是有所防备的。所以，在让他相信你以前，最好还是谨慎为之。

一个人向你发出了邀请，你兴致勃勃地落实邀请时，他忽然顾左右而言他。其实，他的邀请不过是顺口一来的说法，你就不要追究下去了，除非你想让他讨厌。会处世的人从来不做别人心目中的不识时务者。

这些事情看起来虽然不大，但你这个人是否会做人处世往往就体现

在细节中。一旦你做人对了，你的世界就是对的。做人不对，世界就会给你深刻的教训。

有些人很会为人处世，他们懂得如何既能够表现自己，又不让人感到反感，总是能够把一个最好的自己呈现在别人面前。在与人交往的时候，他们能够把握与人交往的恰当距离，谁也不得罪，从容地周旋于来来往往之中。

他们既有原则性又有灵活性，懂得什么事情需要冷处理，什么事情需要热处理，什么时候应该清楚一些，什么时候应该糊涂一些；他们善于把握处理问题的时机，处理问题能够做到手起刀落，药到病除。他们很容易受到周围人的接纳和尊重。他们说的话也很容易让别人信服；他们如果提出什么建议，也总是很容易得到别人的赞同；他们遇到困难，别人也会毫不犹豫地伸出援助之手，帮助他们渡过难关。

相反，有些人却总是受到周围人的排挤，他说的话对别人没有丝毫的影响和作用，别人恐怕连听的兴趣都没有；他的任何建议在别人看来都是无足轻重的。恐怕这样的人在别人眼里都是无足轻重的，他有了困难，别人又怎能愿意帮忙呢？

两种人之所以有着天壤之别的待遇，根本问题在于你是否懂得做人，懂得处世。懂得“做事先做人”这个基本常识，才能在社会上吃得开，赢得漂亮。

## 没有信用就没有博弈的资本

看看商界那些大名鼎鼎的成功人士，你会发现，他们往往都信誉良好。而在你的生活中，你也会发现那些信誉良好的人总是能受到别人的信赖，而那些不守信用的人，在别人眼中就是不靠谱、不可信的人。

要想在社会的博弈中取胜，什么最重要？年轻、财富、学识、友谊，毫无疑问是取胜的资本，但这些都不是人生最重要的。人生最重要的资本是信用。

所谓信用，就是人们彼此之间的约定，尽管它无体无形，却比任何法律条文更具震撼力和约束力。一个没有信用的人，要想跻身成功者的行列，几乎是不可能的。因为没有人会愿意和一个没有信用的人打交道。而那些叱咤风云的成功人士，都将信用看得无比重要。

“一个人有两样东西谁也拿不走，一个是知识，一个是信誉。我只要求你做一个正直的公民。不论你将来是贫或富，也不论你将来职位高低，只要你是一个正直的人，你就是我的好儿子。”这是联想集团董事长柳传志致的父亲对柳传志的教诲。

联想的成功和它自身的诚信是密不可分的，它取信于银行，取信于员工，取信于投资者。1996年和1997年，香港联想公司因为库存积压造成1.9亿港元的亏损，这在当时是个很大的数字。公司的运作需要大量的流动资金，而这笔资金需要从银行贷款。

在危急关头，联想的领导层竟然选择了首先告知银行亏损的消息，然后再申请贷款。一般人认为，先借钱再通知银行亏损状况或者干脆不通知银行会比较容易借到钱。但是联想宁愿付出天价也不愿失去银行的信任。此举果然赢得银行的信任，并再次贷到了款。如果不是联想长期守信用，在长期经营中打造了自己“讲信誉”的金字招牌，这件事根本就做不成。

可见，良好的信誉是博弈成功的资本，是一笔无形的财富。企业如此，个人更是如此。一个人要想在社会中有所成就，就应该像鸟儿爱惜自己的羽毛一样，爱惜自己的信誉。商家缺乏信誉走不远，人缺乏信誉更会被社会淘汰。人的信誉不仅是一种品行，更是一种责任；不仅是一种道义，更是一种准则；不仅是一种声誉，更是一种资源。

我们都知道，犹太人很聪明，特别是在经商中，更是有许多的商业奇才。为什么他们会如此成功，其实很简单，就是因为他们把信誉看得比生命都重要。

生意从来都是分厘必赚，丝毫不让的，但在已签订的契约面前，犹太商人总是宁愿自己吃亏也要绝对遵守。这对他们而言，是非常自然、毫无疑问的事情。在犹太商人看来，毁约是不应该发生的，更是不可以原谅的。因为犹太人深信，他们的存在是因为和上帝签订了存在的契约，如果不履行，就是打破了神与人之间的约定，当事人就一定要有灾难。在犹太人眼中，一个人的信誉比生命更重要！

孔子说过：“轻千乘之国，而重一言之信。”信用对于一个人是无