

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