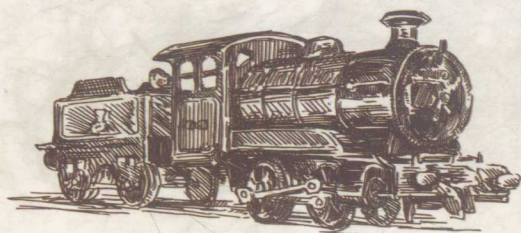


人生智慧课

世界上最神奇的 做人做事课



Rensheng Zhihui Ke

吴伟丽◎编著

**一盎司自己的智慧抵得上一吨别人的智慧，
但是没有人给我们智慧，我们必须自己找到它。**

本书力图为大家献上一堂精彩的人生智慧课，滴水藏海，小中见大。

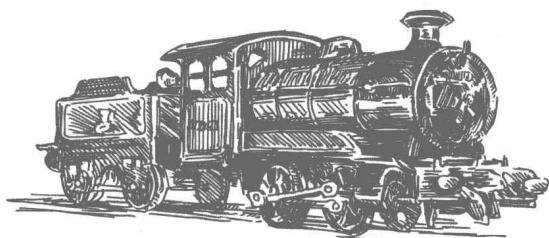
有许多人生智慧故事很精彩，可惜太长；

有许多人生智慧故事很精简，但已流传甚广。

陕西出版传媒集团
太白文艺出版社

人生智慧课

世界上最神奇的 做人做事课



吴伟丽◎编著

陕西出版传媒集团
太白文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最神奇的做人做事课 / 吴伟丽编著. — 西安:
太白文艺出版社, 2013. 8
(人生智慧课)
ISBN 978 - 7 - 5513 - 0552 - 5

I. ①世… II. ①吴… 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176158号

人生智慧课

世界上最神奇的做人做事课

编 著 吴伟丽
责任编辑 王大伟 李 丹 张 鑫
封面设计 飞展书装
版式设计 法思特书装

出版发行 陕西出版传媒集团
太白文艺出版社
(西安北大街147号 710003)
E-mail: tbyx802@163.com
tbwyzbb@163.com

经 销 陕西新华发行集团有限责任公司
印 刷 北京海德伟业印务有限公司
开 本 787毫米×1092毫米 1/16
字 数 201千字
印 张 15
版 次 2013年8月第1版第1次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5513 - 0552 - 5
定 价 29.80元

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄印刷厂质量科对换
邮政编码 101300

前言

不会做事，做人无从谈起；不会做人，做事南辕北辙。只有在做事中才能体会做人的道理。同样，只有在做人中才能体会做事的意义。真正的成功者无不深谙既会做事、又会做人的奥妙真谛，所以才能达到无往而不胜的高超境界。

本书将成功做人做事的道理融入一个个清新优美、积极向上、充满哲理的小故事中，通过形象生动的比喻，指导并鼓舞青少年，为他们开启一扇成功做人做事的智慧之门，使他们从中有所启迪、感悟和收获。

本书从十个方面介绍成功做人做事的素质和理念，青少年朋友可以重新审视自己，从中发现自己的优势和不足，修正自己平时不得要领的做法，充分发挥优势，弥补自身的不足，让自己的人生更加灿烂辉煌！

本书是青少年感悟人生真谛的成长智慧书，中学生睿智做人做事的青春启示录。做事凭借方法，总有经验可循；做人贵在品质，全听心灵指引。要做好事，必须先做好人，因为美好的德行总是与高贵的灵魂相伴而生。成长的路途上，我们悟懂了做人的智慧，就必能更加快乐卓越地成长。

目 录

第一章 世事洞明，人情练达

难得糊涂	2
懂得珍惜	3
学会察言观色	5
学会选择	14
细节决定成败	16
突破思维定势	18
充满信心	19
该与什么样的人合作	22
完美处世13招	23
凡事适可而止，以免过犹不及	25
烦恼都是自找的	28
学会换位思考	31
谦虚谨慎	33

第二章 良好形象，受人欢迎

讲仪表懂礼貌	36
一诺千金	37
微笑的魅力	40
美丽女孩处世六原则	42
丑陋女孩处世六原则	43
讨人喜欢的26条启示	44

不讨人喜欢的26种社交缺点	46
令人无法亲近的11种心理	47
怎样给人良好的第一印象	49
保持幽默感	50
三人行必有我师	53
豁然大度	56

第三章 没有规矩，不成方圆

遵纪守法	60
礼貌待人	62
尊重别人	63
孝顺父母	65
尊敬老师	68
学会关爱老师	70

第四章 人际交往，沟通人脉

为人处世十要诀	76
没有距离就没有朋友	77
用你的真心换取友情	80
想要有朋友，先要够朋友	82
学会待人处世	83
李嘉诚为人处世之道	85
待人处世的三大技巧	86
我怎样和“天敌”相处	87
换个角度看“敌人”	92
面对不拘小节的人	94
小心一生没朋友	97
馈赠礼品的学问	99
人情和契约如何选择	107

失策的“处世绝学”	109
己所不欲，勿施于人	110

第五章 聪明做人，智慧做事

遇事要冷静	114
怎样化敌为友	116
亡羊补牢，有错就改	117
以和为贵	119
化怒为力	121
怎样控制无益的情感	125
做人不要过分精明	127
不要告诉人家你更聪明	129
巩固友谊应具备的八种心态	135
如何做一个真正成熟的人	138
经营好自己一生中的三天	140
怎样对待不讲理的人	141
你善于对付难以相处的人吗？	143
如何面对一个盛怒的人	145
让坏情绪来得快去得更快	147

第六章 同甘共苦，齐心协力

独木盖不成房屋，一个人成不了社会	150
“帮助”别人做决定	152
与人合作	153

第七章 奉献爱心，一生幸福

把奉献作为人生价值的体现	158
常存善良之心	164
把爱心付诸实践	167

第八章 说话办事，滴水不漏

为人要讲真话 176

说话时手势隐含的潜意识 177

切忌无端猜疑 179

说话要委婉含蓄 182

如何圆场说话而不伤人情 184

如何避免让别人“难为情” 190

给别人台阶下 201

倾听，让你走向成功 203

表达不同意见的五种方法 206

学会批评别人 207

赞美他人 209

第九章 低调做人，进退自如

保持心理平衡的良方 214

谦让是德 215

学会自嘲 218

克己忍让 219

第十章 忍耐处世，游刃有余

刚柔相济，能方能圆 222

以退为进 224

微笑，送给打击你最深的人 226

走出痛苦的五个阶段 228

低头亦是一种能力 229

吃亏是福 230

>>> 第一章

● 世事洞明，人情练达

难得糊涂

人必要的糊涂还是应该有的，不必与人较真，也许会有好结果。假如自己不对，如果对方是上司的话，一定要先道歉。因为在这种时候还辩解的话，难免使对方面子过不去，总给对方一种狡辩或反抗的感觉。先道歉是这种时候的最好做法。这是一种以屈代伸之道，也是一种不必把上司的批评记恨于心的糊涂之道。

俗话说：“天有不测风云，人有旦夕祸福。”人生在世，荣辱之间，本来是浮沉无常，忍得一时委屈图长远之计，这是志在四海者不可或缺的工夫和修行。企业家和普通人都不例外。以屈求伸的关键之一，便是在受屈时忍怒、沉着，免得在时机不成熟时提前反弹。屈伸定理要求你转胡同时不能迷失了方向。找不着北的人，屈了也不会伸；聪明人却能用此策略脱险。主要有三种方法：

1. 韬光养晦，刻苦自励

临渊羡鱼，不如退而结网，要仔细检讨自己失败的原因，充实自己不足之处。以谦虚自责之态度，再三反省，察纳雅言，不让自己的聪明表现出来。

2. 先求稳当，再求变化

一鸣惊人、一飞冲天的想法是不切实际的空谈或幻想。在发展事业的过程中，切忌暴起暴落，而要脚踏实地，步步为营，先求稳，再求变，失败才不致来得太快，失望也才不会太大。纵使失败，亦不愁无东山再起之日。

3. 见风使舵，随机应变

一般人都会有这样的经验，有时候做事情会遇到“僵在那里，进退两难，不死不活”的情形。凡是遇到这些难以控制的变化时，你要有应变、求变、处世的能力。见风使舵、随机应变的功力，要靠平常的观察和训练，才能养成。

凡欲成事者应该牢记屈即是伸的原理，否则就会遭遇失败。没有糊涂就没有聪明，没有屈便没有伸，屈与伸相生而存。山重水复疑无路，多转几个胡同就会找

到家了。善于糊涂的高手总在谋求小屈大伸的最佳方法——有屈有伸，小屈大伸。

懂得珍惜

大卫·葛雷森说：“我相信，现在未能把握的生命是没有把握的；现在未能享受的生命是无法享受的；而现在未能明智地度过的生命是难以过得明智的；因为过去的已去，而无人得知未来。”

智慧的人多能顿悟人生，看淡尘世的物欲，抵御各种诱惑，舍弃烦恼和痛苦，惜时如金，提高生活的质量，丰富人生的内涵，踏踏实实做些有利于社会的事情，从而流芳百世。愚蠢的人一般是混沌人生，一生只会贪求名利，在烦恼和痛苦中过早地耗尽生命的“灯油”。昨天已是过去，明天还未到来，最重要的还是今天。昨天只是一种记忆，随着时间的流逝，这种记忆会逐渐被淡忘。明天只是一种虚幻，只会增加莫名的痛苦。

如果你是为往事而悔恨、为未来的事情而担忧，那你就是生活在乌托邦之中。这是人的一生中最有害的两种情绪，它不会帮你改变过去与未来，却会使你陷入惰性与悲观的泥潭，失去现在！

我们的眼、手、整个的心灵和身体都生活在现在，也只能生活在现在，为什么要去一遍又一遍地回顾往事、忧虑未来呢？实际上，过去的事情不论多么值得留恋或是多么需要悔恨，那只是毫无意义的心理反应，“过去”已经过去了，已经不存在了，而未来尚未到来，也是不存在的。人生就像爬山登高，爬在中途的时候，不必往下看，也不要过多地往上看。因为你不大可能看到顶峰，不大可能看得很远、很清楚，何必要为看不清楚的未来费神费力，分散注意力呢？

有一位国王，常为过去的错误而悔恨，为将来的前途而担忧，整日郁郁寡欢，于是他派大臣四处寻找一个快乐的人，并把这个快乐的人带回王宫。这位大臣四处寻找了好几年，终于有一天，当他走进一个贫穷的村落时，听到一个快乐

的人在放声歌唱。循着歌声，他找到了正在田间犁地的农夫。

大臣问农夫：“你快乐吗？”农夫回答：“我没有一天不快乐。”

大臣喜出望外地把自己的使命和意图告诉了农夫。农夫不禁大笑起来，他又说道：“我曾因为没有鞋子而沮丧，直到我有一天在街上遇到了一个没脚的人。”快乐是什么？快乐就是珍惜你现在拥有的一切。快乐就是如此简单。

有人为低工资而懊恼、忧郁，猛然发现邻居大嫂已经下岗失业，于是马上又暗暗庆幸自己还有一份工作可以做，虽然工资低一些，但起码没有下岗失业，心情转眼就好了起来。每个人总是看重自己的痛苦，而对别人的痛苦往往忽略不计。当自己痛苦不堪的时候，要是能够换一个角度来思考，痛苦的程度就会大大减弱。教你一个快乐的办法：当自己兴高采烈的时候，应多向上比，越比越会进步；当自己苦恼郁闷的时候，应多向下比，越比越会开心。

人生最可怜的事，不是生与死的诀别，而是当面对自己所拥有的，却不知道它是多么的珍贵。从前有一个流浪汉，不知进取，每天只知道手上拿着一个碗向人乞讨度日，终于有一天，人们发现他潦倒而死。

他死后，只剩下了他天天向人要饭的碗，有人看到了这个碗，觉得有些特别，带回了家里仔细研究才发现，原来流浪汉用来向人乞讨的碗，竟是价值连城的古董。

我们应该多注意自己手中所捧的那只碗，不要总是眼高手低，一味地羡慕别人，而忘了自己本身原有的价值。

传统观念和社会环境总是要求人们为将来牺牲现在。按照这种逻辑，采取这种态度生活，那就意味着没有现在，只有未来，不仅要避免目前的享受，而且要永远回避幸福。因为我们所指望的将来的那一天一旦到来，也就成为那时的现在；而在那时的现在又要为那时的将来做准备。如此明日复明日，今天为将来，幸福岂不是永远可望而不可及吗？

当然，寄希望于未来，如果作为学习和工作上的奋斗目标，期望生活改善，事业有成，这并不错。人应该生活在希望中，以此来促使自己从消沉的情绪中解脱出来，但其实质仍是为了抓住现在的时光去做脚踏实地的努力，而不是回避现实去空想未来多么美好。当那一天真的到来时，却往往是平淡无奇的，不如想

象的那么美好。激动一时之后，又会面临新的矛盾和难题。这种把未来理想化的想法是脱离实际的幻想，所以我们应该生活在现时和希望中，而不能生活在对未来的幻想中。如果让未来复未来，可望不可及的做法成为一种习惯性的循环和固定的生活方式，那就要改变这种病态，打破这种恶性循环，因为它让你放弃了现在。

生命只有一次，每个人在世界上逗留的时间是如此短暂，振作起来、行动起来吧！抓住今天，关闭昨天和明天的大门，珍惜、利用好今天的时光。学会在现时中快乐地生活，该做什么就做什么，一个人就能把可能被毁弃的一天变成有所收益的一天，“现在”永远是行动的时候！

昨天是作废的支票，明天是一张期票，只有今天才是拥有的现金！我们只有这样做，才算是选择了一种自由的、充实的、愉快的生活。我们每个人都可以做出这样的选择，体现生命的意义和人生效率的原则！

学会察言观色

察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，世事国通无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻了船。直觉虽然敏感却容易受人蒙蔽，懂得如何推理和判断才是察言观色所追求的顶级技艺。言辞能透露一个人的品格，表情眼神能让我们窥测他人内心，衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉之中出卖它们的主人。

言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质乃至流露内心情绪，因此善听弦外之音是“察言”的关键所在。如果说观色犹如察看天气，那么看一个人的脸色应如“看云识天气”般，有很深的学问，因为不是所有人所有时间和场合都能喜怒形于色，相反是“笑在脸上，哭在心里”。“眼色”是“脸色”中最应关注的重点。它最能不由自主地告诉我们真相，人的坐姿和服装同样有助于我们现人于

微，进而识别他人整体，对其内心意图洞若观火。

1. 能辨风向才会使好舵

我们如能真的在交际中察言观色，随机应变，也是一种本领。例如在访问中我们常常会遇见一些意想不到的情况，访问者应全神贯注地与主人交谈，与此同时，也应对一些意料之外的信息敏锐地感知，恰当地处理。主人一面跟你说话，一面眼往别处看，同时有人在小声讲话，这表明刚才你的来访打断了什么重要的事，主人心里惦记着这件事，虽然他在接待你，却是心不在焉。这时你最明智的方法是打住，丢下一个最重要的请求告辞：“您一定很忙。我就不打扰了，过一两天我再来听回音吧！”你走了，主人心里对你既有感激，也有内疚：“因为自己的事，没好好接待人家。”这样，他会努力完成你的托付，以此来补报。在交谈过程中突然响起门铃、电话铃，这时你应该主动中止交谈，请主人接待来人，接听电话，不能听而不闻滔滔不绝地说下去，使主人左右为难。

当你再次访问希望听到所托之事已经办妥的好消息时，却发现主人受托之后尽管费心不少但并没圆满完成甚至进度很慢。这时难免发急，可是你应该将到了嘴边的催促化为感谢，充分肯定主人为你做的努力，然后再告之以目前的处境，以求得理解和同情。这时，主人就会意识到虽然费时费心却还没有真正解决问题，产生了好人做到底的决心，进一步为你奔走。

人际交往中，对他人的言语、表情、手势、动作以及看似不经意的行为有较为敏锐细致的观察，是掌握对方意图的先决条件，测得风向才能使舵。

2. 善于捕捉“弦外之音”

与别人交谈时，只要我们留心，就可以从谈话中深知别人的内心世界。

（1）由话题知心理。

人们常常将情绪从一个话题里不自觉地呈现出来。话题的种类是形形色色的，如果要明白对方的性格、气质、想法，最容易着手的步骤，就是要观察话题与说话者本身的相关状况，从这里能获得很多的信息。与中年妇女交谈时，她们的话题多是她们自己，因为她们觉得自己才是她们最大的关心对象。有时也谈论丈夫或孩子，那是她们把丈夫或孩子看成了自己的化身，谈论他们也等于在谈论自己。对于这样的中年妇女，你要作为一个倾听者的形象出现，承认她们是贤

惠的妻子、伟大的母亲。在年轻小伙子的世界里，他们最爱谈论的话题是车子。关于车子的杂志也跟音乐、足球杂志一样畅销。小伙子的话题几乎都涉及与车子的品牌、行程距离、速度等有关的话题，虽然，他们中的大多数人都暂时买不起车。其实，他们那么热衷于车的话题，无非在表示自己将来有能力购车，或者是自己对这些懂得很多，这也是一种时髦的话题罢了，无非是显示自己。因此，你要聚精会神地听他们侃车，最好不要摆出讨厌或不耐烦的脸孔，你的耐心就可以满足他们的虚荣心。

（2）措辞的习惯流露出的“秘密”。

语言表明出身，语言除了社会的、阶层的或地理上的差别外，还有因个人的水平而出现差别的心理性的措辞。人的种种曲折的深层心理就会不知不觉地反映在自我表现的手段——措辞上。即使同自己想表现的自我形象无关，通过分析措辞常常就可以大体上看出这个人的真实形象。在这种意义上，正是本人没意识到的措辞的特征比词语的内容远为雄辩地告诉我们其人自身。

使用第一人称单数的人，独立心和自主性强，常用复数的人多见于缺乏个性，埋没于集体中，随声附和型的人。人们总是认为是在用自己的话说话，写文章。实际上无意中在借用别人的话，有自我扩大欲，反过来探寻这一点，就能窥见其人的内心深处。例如，对说话者使用难懂的词和外语的人多会感到困惑，其实，这种人多是將词语作为掩饰自己内心弱点的盾牌。择业时，充分显示自己的才能是必要的，但若过分矫饰，反而画蛇添足，让别人如坠云雾的效果是最不利的。这种情形常常不过是反证了对自己的智能的自卑意识，将词语作为盾牌，掩饰自己的自卑感。《围城》中的张先生在方鸿渐面前大肆卖弄自己的洋文，以显示自己博学，实际上只反映出其知识的贫乏。

（3）说话方式才能反映真实想法。

一般说来，一个人的感情或意见，都在说话方式里表现得清清楚楚，只要仔细揣摩，即使是弦外之音也能从说话的帘幕下逐渐透露出来。

a. 说话快慢是突破深层心理的重要关键。如果对于某人心怀不满，或者持有敌意态度时，许多人的说话速度都变得迟缓，而且稍有迟疑的感觉。如果有愧于心或者说谎时，说话的速度自然就会快起来。假如说有一个男人每天下班

都按时回家，而这一天他下班后却留在办公室与同事打扑克，回到家时，他就马上跟老婆说他加班了，而且还要诅咒现在为什么有这么多的活儿干不完等等之类的话。他的说话语调也一定会比平常快，这样，他可以解除内心潜在的不安。遇到男人这样时，做老婆的一定要慎重，什么事一旦有了开头，就会有下次，不可掉以轻心。

b. 从音调的抑扬顿挫中看破对方心理。上述的那位“加班”的男人，当他回到家时，他说话的语调不仅快，而且慷慨激昂好像今天的“加班”的确让他很反感——他是很不愿意“加班”的。当两个人意见相左时，一个人提高说话的音调，即表示他想压倒对方。对于那种心怀企图的人，他说话时就一定会有意地抑扬顿挫，制造一种与众不同的感觉，有一种吸引别人注意力的欲望，自我显示欲隐隐约约地透露出来了。

c. 由听话方式看破对方心理。构成谈话的前提包括了两种不同立场的存在者，即说话者与听话者。我们可以根据对方对自己说话后的各种反应，来突破对方的深层心理。如果一个人很认真地听话，他大致会正襟危坐，视线也一直瞪着对方。反之，他的视线必然会散乱，身体也可能在倾斜或乱动，这是他心情厌烦的表现。有些人仔细倾听对方的每一句话，等到讲述者快说完时，他也会透露自己的心声，由此看来，这位倾听者完全依靠坚强的耐心再配合一股好奇心，才能最终突破讲话者的秘密。

如果你想知道某人某方面的消息，你就会和他从一个平常的话题切入，然后认真倾听、提问、倾听……一步步达到自己的目的，对方在高兴之余，也忘了提防，相反还会认为你是一个很好的倾听者，善解人意呢。

3. 脸上的表情，天上的云彩

观色是指观察人的脸色，获悉对方的情绪。这与老猎人靠看云彩的变化推断阴晴雨雪，是一个道理。

人类的心理活动非常微妙，但这种微妙常会从表情里流露出来。倘若遇到高兴的事情，脸颊的肌肉会松弛，一旦遇到悲哀的状况，也自然会泪流满面。不过，也有些人不愿意将这些内心活动让别人看出来，单从表面上看，就会让人判断失误。比如，在一次洽谈会上，对方笑嘻嘻的完全是一副满意的表情，使人

很安心地觉得交涉成功了，“我明白了，你说得很有道理，这次我一定考虑考虑。”可是最后的结果却是以失败而告终。

由此看来，我们不能只简单地从表情上判断对方的真实情感。在以表情突破对方心理时要注意以下两方面：

（1）没表情不等于没感情。

生活中，我们有时会看到有些人不管别人说了什么，做了什么，他都一副无表情的面孔。其实，没表情不等于没感情，因为内心的活动，倘若不呈现在脸部的筋肉上，那就显得很 unnatural。所以一个人越是没有表情的时候，越可能其感情更为冲动。例如，有些职员不满主管的言行，只是敢怒不敢言，只好故意装出一副无表情的样子，显得毫不在乎。但是，其实他内心的不满很强烈，如果你这时仔细地观察他的面孔，会发现他的脸色不对劲。碰到这种人，最好不要直接指责他，或者当场让他难看。最好这样说：“如果你有什么不满，不妨说出来听听！”这样可以安抚部属正在竭力压抑着的感情。但是这种时候也不宜说话过多，避免正面交锋，而应另择时间，开诚布公地与下属交换意见，这样就可以圆满解决与下属的这种低潮关系，主管的好形象就树立起来了。毫无表情有两种情形，一种是极端的不关心，另一种是根本不看在眼里。例如，这里在谈话，有人就很茫然地看到这边来，表现不知如何是好的模样，这就是一种根本不看在眼内的表情，这有可能代表的是一种好意。尤其是女性，倘若太露骨地表现自己的好意，反而不妥，不如就显现出一种近乎漠不关心的表情来。

（2）愤怒悲哀或憎恨至极点时也会微笑。

这种情况眼光表情不同，通常人们说脸上在笑，心里在哭的正是这种类型。纵然满怀敌意，但表面上却要装出谈笑风生，行动也落落大方。人们之所以要这样做，是觉得如果将自己内心的欲望或想法毫无保留地表现出来，无异于违反社会的规则，甚至会引起众叛亲离的现象，或者成为大众指责的罪首，恐怕受到社会的制裁，不得已而为之。

由此可见，观色常会产生误差。满天乌云不见得就会下雨，笑着的人未必就是高兴。很多时候，人们把苦水往肚里咽着，脸上却是一副甜甜的样子。反之，脸拉沉下来时，说不定心里在笑呢。