

◆ ChushiSanBao ◆
中石◎编著

做人千般易学 处世一窍难求

平步青云的人，其成功总是存在一个过程：

先是崭露头角，再是独当一面，

最后才可能出人头地。

那些取得成功的人正是在这个三阶段都拥有自己的绝招，
才成就了自己的事业。

会说话 会办事 会交友

Huishuohua Huibanshi Huijiayou



当代世界出版社

处世三宝

做人千般易学
处世一窍难求

平步青云的人，其成功总是存在一个过程：

先是崭露头角，再是独当一面，

最后才可能出人头地。

那些取得成功的人正是在这个三阶段都拥有自己的绝招，
才成就了自己的事业。

会说话 会办事 会交友

Huishuohua Huibanshi Huijiayou

中石◎编著

◆ ChuShiSanBao ◆



当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

处世三宝 / 中石编著. —北京: 当代世界出版社,
2007. 9

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0256 - 8

I. 处... II. 中... III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 132311 号

编 著: 中 石

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京才智印刷厂

开 本: 710 × 1000 毫米 1/16

印 张: 17

字 数: 260 千字

版 次: 2007 年 9 月第 1 版

印 次: 2007 年 9 月第 1 次

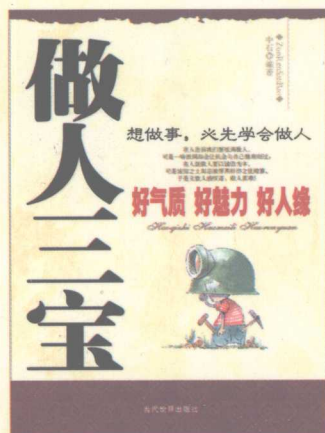
印 数: 1 - 12000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0256 - 8/B · 048

定 价: 28.80 元



学求 易难 一般 千一 人世 做处



责任编辑/张 勇

封面设计/纸衣裳书装·孙希前
13911230075

前言

这是一个充满了机遇的社会，现在拥有什么并不重要，将来能拥有什么才是关键。今天的穷小子，明天就有可能成为百万富翁。不过，成功决不是一蹴而就的事。即使是平步青云的人，他的成功总是存在着一个过程：先是崭露头角，再是独当一面，最后才可能出人头地。

那些取得成功的人正是在这三个阶段都拥有自己的绝招，才成就了自己的事业。

首先，说话聪明得体的人往往能得人赏识。俗话说得好：“马好在腿上，人好在嘴上。”能够条理清楚、层次分明、彬彬有礼地把道理表达清楚是一个现代人的基本素质。而如果你能巧舌如簧，口吐莲花，有礼有节，则一定能够得人赏识。可以说，提高说话水平才能让你崭露头角，迈出成功的第一步。

不过，“光说不练是嘴把式”，能说会道只是你成功的一部分。要想进一步抓住机遇，还要有一身过硬的办事本领，要能够在千头万绪中分清轻重缓急，要能够对棘手的问题不辱使命，更要有泰山崩于前而面不改色的定力。这样，你就已经能够成为顶梁柱，拥有在社会立足的丰厚资本了。

俗话说得好：“一个好汉三个帮”，要想取得进一步的发展，没有朋友和熟人的帮衬是不行的。你如果能朋友遍天下，精心编织出一张

属于自己的关系网，就能在社会上吃得开，兜得转，如鱼得水，无往而不利。

说话、办事、交友，可谓是现代社会中不可或缺的处世三宝。你现在看到的这本书，便是要将这处世三宝倾囊传授给你。它将微妙的处世真经用通俗易懂的语言娓娓道来，用实际的例子告诉你其中的诀窍。让你在最短的时间里练就老练的处世功夫。

处世之妙，存乎一心，熟练运用本书中的处世法则，成功一定会属于你。

目 录

CONTENTS

说 话 篇

第一章 马好在腿上，人好在嘴上

1. 说什么无关紧要，要紧的是态度..... 3

风度是一种品格和教养的体现。如果一个人没有高尚的道德情操，没有一定的文化修养，没有优雅的个性情趣，其说话必然是粗俗鄙陋、琐秽不雅。

2. 改掉信口开河的习惯..... 6

如果你发现自己就有信口开河的习惯，不妨想像你是在花高价打国际长途电话。

3. 给别人留点面子..... 7

做人做事要多给自己留些余地。给自己留下余地的同时也是给别人留下余地。给别人留下余地，为人处事就多了有效沟通的空间。

4. 实话实说最聪明..... 9

费心费力地在“算计”“折磨”“对付”别人，时时考虑在为自己的撒谎圆谎，时时担心自己的撒谎被揭穿而真相

大白，实在是痛苦！

5. 别过分吹嘘 13

吹牛本是为抬高自己的身价，如果吹得不适当，吹得愚蠢，就反而有损自己形象，让你难以下得来台。

6. 学会保持必要的沉默 15

让那些爱嚼舌头的人从你身边索然无味地走开，你的沉默会让他们觉得特别的无趣，在咬了他们自己的舌头之后，是非也就失去了传播的源头。

7. 不要使谈话陷入僵局 16

如果你是一个善于谈话的人，你一定要小心翼翼，不要使谈话陷入僵局，只要谈话之门没有关上，那就永远不愁无话可说。

8. 为他人着想，为自己铺路 19

你赢不了争论。要是输了，当然你就输了；如果赢了，还是输了。在争论中，并不产生胜者，所有不愿敌对的人在争论中都只能充当失败者，无论你愿意与否。

第二章 说话之道：多栽花，少栽刺

1. 做一个受欢迎的谈话者 23

有满腹经纶的，让他尽情地宣泄；有守口如瓶的，由他吞吞吐吐；失意的，多给予一些安慰与同情；软弱的，多给予一点鼓舞和激励。

2. 社交谈话中的六大忌 25

无论你有什么好的辩论口才，你把它保留起来，在那些需要你出来辩论的时候再拿出来。不要在朋友们的愉快聚会里，不要在大家正在商讨事情的时候，更不要在某些不大说话的人面前炫耀你在某一方面的才能。

3. 别扫了别人的兴 29

尽管你的学识不深，经验不丰富，反应不够敏捷，只要你不做这种类型的人，你仍然可以是受人欢迎的人。

4. 会让你赢得好感的说话技巧 38

记住对方说过的话，事后再提出来做话题，也是表示关心的做法之一。尤其是兴趣、嗜好、梦想等事，对对方来说，是最重要、最有趣的事情，一旦提出来作为话题，对方一定会觉得很愉快。

5. 发现别人身上的“闪光点” 40

“投其所好”作为一个贬义词为人所鄙夷。这主要是因为“投其所好”者的目的往往是自私的、不可告人的。假如目的是光明磊落、合乎情理的话，“投其所好”就可以正名了。

6. 学会委婉、艺术地说话 42

要学会委婉、艺术地表达自己的想法。一句话到底应该说怎么说，其实很简单，你只要设身处地从他人的角度想想就明白了。

7. 以言行提升魅力的六个要领 44

微笑是重要的，但那种假笑却如不看着人说话一样，令

人不快。最佳的笑应该是自然的，轻松的，使人有如沐春风之感。

第三章 处世之道：一听二看三点头

1. 不做自我中心主义者 46

自我中心主义者往往都是一些自负的人，这种过度的自信导致这类人视客观条件于不顾，而一味主观臆断，在与人交往中，自我中心主义者常是一种狭隘、狂妄、偏执的不良心态。

2. 用你的热情感染对方 49

初次交往的机会是值得珍惜的，因此要袒露心扉，显出友善和真诚。还要对别人的需求、愿望和困惑、忧愁表现出应有的同情和体谅。

3. 避免出现尴尬的十条建议 51

也许是由于你性格耿直、锋芒毕露，也许你是别有用心的、故意难为人，也许你的出身环境与人不同，也许你天生就是个不善言谈的人，但这并不是你让别人尴尬下不来台的原因。

4. 讲话看场合，发言有分寸 54

一个人个性过强、锋芒毕露，谁劝也没用，只有放在社会中多吃几次苦头，他才会学会处世；同样一个不宽容的人，只有放在社会中，多次锻炼捶打，他才会变得宽容起来。

5. 因人而异的说话技巧 57

因人而异的谈话方式不仅能表现出自己的素质修养，更能让对方在与你的谈话中感受到尊重与信任，这一点不可不

知、不可不学。

6. 找到打开话匣子的钥匙 59

当对方表达了他的观点，而我们无法苟同时，我们不妨先肯定和赞许他的观点，然后以谦虚的口气说一下自己的进一步建议，这样就很容易为对方所理解和接受。

7. 尖酸刻薄，害人害己 61

言语尖酸刻薄的人往往都是一些多嘴多舌的人，而“言多必失”是亘古不变的一条哲理。人们正是认识到这点，所以才有了“沉默如金”的说法。

8. 自嘲是最高层次的幽默 65

嘲笑自己的长相，或嘲笑自己做得不是很漂亮的事情，会使我们变得更为豁达，并给人一种和蔼可亲的感觉，增加人情味。

9. 学会巧妙地拒绝 66

拒绝真的这样难吗？我们如何走出人情关系的误区，巧妙地說出“不”字呢？

10. 一开口就能叫出别人的名字 68

注意听人介绍别人的名字，用意像联想的方法牢记别人的名字，叫出别人的名字，任何情况中，这三种方法都可以增加你成功的机会。

第四章 学会站在别人的立场思考

1. 心要诚，脑子要快 71

听话不能单用耳朵，如你的眼睛紧盯着发言者的唇舌，就能在“声波”中捕捉到所需之物。要同时注意对方的姿势、表情，将更能体会对方言谈的意思。

2. 鼓不打不响，理不讲不明 74

与自己讨厌的人说话时，应注意两点：其一是自己要有礼，要能最大限度地自我控制；其二是不要接触可能引起双方抵触和对立的情绪的事。

3. 说服别人的四个步骤 76

明白、清楚的表达能力是成功说服中不可缺少的要素。对方能否轻轻松松倾听你的想法与计划，取决于你如何巧妙运用你的语言技巧。

4. 知己知彼，百战百胜 79

许多人不能说服别人，是因为他不仔细研究对方，不研究用适当的表达方式，就急忙下结论，还以为“一眼看穿了别人”。

5. 如何纠正别人的错误 81

即使是极小的疏忽或错误，也不可能每个人都能在一经指正之后就坦率地、不作解释地承认。

6. 诚恳地表达自己的不同意见 82

为什么有的人爱与人作对呢？因为他心目中只有自己，他不喜欢听取别人意见。另外，他们自以为比别人高明，事事要占上风。

7 耐心、耐心、更耐心 83

各人的思想不同，而这些思想及心里的成见是根深蒂固的，就像一座山，要移去这座山，就需要有“愚公”的魄力和勇气。

8 到什么山上唱什么歌 85

“见人讲人话，见鬼讲鬼话”，“一样米养百种人”。

9 时时处处为别人着想 87

一个人常常不肯说出他的真正的理由，因为他还不信任我们。

办事篇

第五章 给自己一颗奔腾的心

1 磨练自己的锐气 91

海到尽头天作岸，山临绝顶我为峰。壮阔的胸怀，豪迈的气派，勇往直前，敢于冒尖，应是现代人该具有的风格和气概！

2 每个人都有自己的强项 93

只要再多一点努力；只要再多敏捷一点；只要再多准备一点；只要再多注意一点；只要再多培养一点精力；只要再多一点创造力。

3 做好自己擅长的事 95

成大事者的条件是必须日积月累地做好准备，你可以立

志做大老板，做大文学家，但绝对不要躺在那里等待。

4. 没有人能做好一切事情 98

能够成就大事业的人，并不一定比常人更聪明，他们的秘诀在于能够清楚地认识自己的长处，进而在日常行事之际充分利用自己有限的智慧和才能。

5. 商海弄潮，成事在人 100

没有一个成功的商人不是在艰难困苦中凭着一股锲而不舍的韧性，从一点一滴的小事一步一步干出来的。

6. 培养一点“领袖气质” 103

在任何一个团体中，总有某一个人充当着核心的角色，他的言行能够被团体认可，并指引着团体的某一些决策和行动。我们可以把这种人所具备的人格魅力称为“领袖气质”。

7. 抛弃“混口饭吃”的想法 105

只有懦弱无能者才会一天到晚埋怨没有事做，而那些对自己的力量有把握，自信能获得好位置的人，从来不会到人家面前去诉苦。

8. 怀才不遇大多是自找的 107

不要有“怀才不遇”的感觉，因为这会成为你心理上的负担，会使自己孤立于人际之外。

9. 自我推销十六种方法 109

如果你具有优异的才能，而没有把它表现在外，这就如同把货物藏于仓库的商人，顾客不知道你的货色，如何叫他

掏腰包?

10. 低头拉车，不忘抬头看路 115

无论客观条件如何，任何人的心中都应该明确一个信念：“我的成功得由我双手创造。”否则，只能走向平庸。

第六章 生存是头脑对头脑的较量

1. 顺着别人的意图来 118

顺着别人的意图来，首先是促成与对方合作的一个前提和推动力量，但更主要的，这样做可以更顺利地达到自己的目的。

2. 从对方的角度看问题 121

对别人指手画脚，有时会激起他们的逆反心理，导致事情走向你所希望的结果的反面。而从对方的立场出发，将他的思路引导到你的思路上来，往往会更容易达到自己的目的。

3. 让名不让利 124

在与别人合作中，主动让对方站在前台，自己隐身幕后，在自己得利的同时，也让对方心满意足。隐身幕后策划既是强者操纵的手段，也是弱者取得利益最大化的策略。

4. 甘当无名英雄 125

主动隐身有两种原因，一是为了在幕后策划，更好地掌握操纵事情的发展走向；另一个便是为了曲折地表达自己的想法，让上司在采纳的同时不致对你产生妒意，从而间接地达到自己的目的。

5. 欲进先退以成大事..... 127

欲求显扬先韬晦是一种极为高明的手段。作为一种做人方法，它能有效地避免自己成为出头椽子；而作为做事手段，又能出人意料地获得成功。

6. 风紧扯呼，风松再来..... 129

旧社会的江湖有一句黑话叫“风紧扯呼”，意思是发现势头不对，马上主动撤离。这虽是黑话，但在现实生活中也一样适用。

7. 幕后投机收益大..... 131

许多深谋远虑的人，借一番幕后策划的手段，利用别人的“表演”，就轻而易举地大获其利。就像许多投资者一样，一旦把“赚钱机器”发动起来，就可以坐在后面安安稳稳数钱了。

8. 尽量别当出头鸟..... 133

有时候事情到了一定的关口，必须有人出面“迎风而立”，这时候聪明的主事者往往会耍出手段，让别人心甘情愿地充大头、撑台面、冒风险，而他自己却毫发无伤地捞好处。这不能不说是一种高明的做人手段。

9. 台前幕后“变脸术”..... 136

既然是演戏，就少不了黑脸和白脸的相互配合，这样才能让自己成为这个舞台的主宰。

10. 不战而屈人之兵..... 137

凡事以用智为上，那些只凭蛮力斗狠之人，在人生的竞