

三分处世

SanfenChushi
QifenWeiren

七分为人

这个纷繁复杂的社会中唯一不变的就是人性，唯一值得依赖的能耐就是为人处世的本领，这将是你要安身立命的资本。所以，必须要花费一点时间仔细研究为人处世的学问，修炼为人处世的功夫。而最要紧的，是要掌握几手为人处世的本领，将它们运用得收放自如，炉火纯青，你一生的成功也就有了坚实的基础。

为人处世是青年人走向社会的必修课

在纷繁复杂的社会
上，为人处世的
本领是你永恒的
资本。

赵静◎编著

WeirenChushishiQingnianren
ZouxiangShehuideBixiuke



中国致公出版社

B825-49

Z302.1

为人处世是青年人走向社会的必修课

在纷繁复杂的社会
上，为人处世的
本领是你永恒的
资本。

赵静◎编著

WerenChushi
ZouxiangShehui
deBixiuke

三分处世 七分为人

SanfenChushi
QifenWeiren

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

三分处世 七分为人 / 赵静编著. —北京: 中国致公出版社, 2007. 12

ISBN 978 - 7 - 80179 - 627 - 1

I. 三... II. 赵... III. 个人—修养—通俗读物

IV. B825 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 174087 号

三分处世 七分为人

编 著: 赵 静

责任编辑: 柳 琦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京才智印刷厂

印 数: 10000

开 本: 660 × 960 毫米 1/16 开

印 张: 19

字 数: 280 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 627 - 1

定 价: 26.80 元

前 言

在这个社会上，想立足，想发展，必须先学会为人处世。善于为人和处事的人能够被社会尊重和接受，这种人在发展中会得到不可缺少的帮助，能够克服艰难险阻，抵达成功的彼岸。人生在世，再多的财富也可能一夜散尽，再显赫的背景也不能伴你一生，唯有为人处世的功夫是你在社会上安身立命和发展真正的本钱。

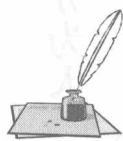
假如我们细心观察身边的生活，就会发现，其实并不存在什么永恒不变的黄金法则，有的人做人低调沉稳，却常常与机会失之交臂；有的人做人以诚信为本，却难免被无耻厚黑之徒暗算。哪里有什么放之四海而皆准的金科玉律？于是，无数人感叹：做人难！

其实，为人处世的核心就在于掌控自我。每个人都是七情六欲的结合体，每个人都有自己的优点，也都有自己的弱点。一个人是否能成功，就在于他能不能清醒、正确地认识自己。能不能从自身的特点出发，扬长避短。善做人者，都是有自知之明者，做人的第一步，在于认识自我，进而掌控自我，克服自我的缺陷，从而走向成功。

了解了自我，只是学会了第一步，我们还必须领悟为人处世的艺术。做人要洞悉人情事故，能够权衡利弊。要做到可方可圆，能屈能伸，当忍则忍，随机应变。如此，得到社会的接受，取得成功的前提条件。

在这个纷繁复杂的社会上，一切都在飞速地变化，让人无所适从，不过，惟一不变的就是人性，惟一可以依赖的本领是为人处世，所以，花费一点时间仔细研究一下为人处世的学问，修炼为人处世的功夫，最要紧的，学会几手为人处世的绝招。这样，就为一生的成功奠定了基础。

本书通俗的讲解、实用的技巧将让你领悟为人处事的运用之妙，将它放在枕边，随时阅读，使你在短时间内获得安身立命的本领，成为一个为人处世的高手，你的生活处境也将由此而改变。让我们现在就开始行动吧！



目 录

第一章 检点自己说话的小节

不做自我中心主义者 3

谁都不甘心被别人驱使，没有人会委屈求全做自己不乐意的事。强加于人意志的人，最后只会得到人的反抗和背叛。

用你的热情感染对方 6

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。

如何避免尴尬的场面 8

碰到这种情形，你要思考用什么方法从这种尴尬场合中摆脱出来，好让自己表现得从容镇定若无其事一些。

讲话看场合，发言有分寸 11

这里讲的是一种高深艺术，一种和斗牛相似的艺术。餐桌谈话的高手能够像斗牛勇士一样，挥洒自如地应付、闪避灾难。



到什么山上唱什么歌..... 14

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。

找到打开话匣子的钥匙..... 16

有许多人不敢说话，或者说很难以通过交谈把自己的意思表达给他人。这里，专门讲讲几种不敢说话时的开口方法和技巧。

管好你的嘴巴..... 19

一个人的嘴过于损，过于尖酸刻薄，其实是非常有害的，既害人又害己。社交场合中这种人会被视为小人。

自嘲让自己更安全..... 22

凡是能操纵最高级的语言艺术——幽默的人已经是“智力过剩者”，那么能用最高境界的幽默——自嘲作为武器者，便堪称人情操纵场上的“无冕之王”。

拒绝是一种艺术..... 24

拒绝真的这样难吗？我们如何走出人情关系的误区，巧妙地说出“不”字呢？

注意听别人的名字..... 27

想以言谈敲开他人紧闭的大门，想联系很难以电话接头的人，不必经过艰苦的磨炼，最简单的方法就是要记住别人的名字。



第二章 以简单的方式打动人

主动适应别人..... 33

最重要的是自己要主动与别人多接触、多沟通。
让对方有一个好心情是建立良好人际关系的最大秘诀。

己所不欲，勿施于人..... 35

种瓜得瓜，种豆得豆。你如何对待别人，你种的是善因还是恶因，你强加于人的是自己的喜或恶，最后都会报应在你的身上。

做人做事不能过于挑剔..... 37

苛刻和指责是人际关系的拦路虎，它一旦作乱，人心涣散，四分五裂，明争暗斗，充满火药味，大家心情紧张，情绪消沉，事业一败涂地。

为他人虔诚喝彩..... 40

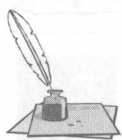
良好的人际关系，要靠人的智慧去营造，也要靠亲
和力去争取，更要靠开阔的胸襟和伟岸的气度去保持。

记住他人的姓名..... 42

在西方，一名政治家要学习的第一课是：记住选民的名字。这就是政治才能，记不住就是心不在焉。
政治家如此，商家和其他人也是如此，对于我们每一个人来说都不例外。

维护他人的自尊..... 44

避讳，不仅是语言艺术问题和处理人际关系的技



巧问题，更是对待朋友的态度问题。要想真心诚意地尊重他人，就必须学会在交谈中避讳。

过分热情会招人误解..... 46

“心急吃不得热豆腐”，人们之间的感情是慢慢培养起来，也只能随着时间的推移而变得越来越熟悉，越来越深厚。这是一条不可违背的自然规律。

显示友善的 15 个人缘公式..... 49

只要有积极改善人际关系的心，就没有什么是可以阻挡你的。依照以下的启示去做，可让你的人际关系有极大的改善。

21 条做人的诚信法则..... 52

在竞争激烈的商业社会，尔虞我诈几乎是难免的事。假若不为自己加上“保护网”，实难顺利达到目标。

第三章 善于保持自制与冷静

修炼一种好心性..... 61

人生的幸福与不幸福，命运的畅通与否，甚至你到底能作多大的事，你的成功与失败，在长时间的过程中，往往都取决于你自己的心性。

培养自控能力..... 62

这个世界上，没有人要把你变成什么样，只有自己要把自己变成什么样。完善人格修养，以自律为前提地把握好自控能力，你才会立于不败。



不做性情中人.....

我们在遇到事情时，在面对人际矛盾时，要学会克制，学会忍耐，而不要像炮捻子，一点就着。

控制你的不满情绪..... 67

能否很好地控制自己的不满情绪，取决于一个人的气度、涵养、胸怀、毅力。

做一个感情成熟的人..... 69

人的感情就像笼罩在人的外表的一团七色云雾，不懂得保护自己的感情，不珍惜它，遇事全凭感情，那么你会逐渐变得丑陋而且干枯，缺乏光彩。

忍耐是一把保护伞..... 72

一个人选择好正确的道路，就要采取忍耐克制的态度对待所遭遇的困难，不屈不挠地向着目标奋进，那时候什么委屈、不平和愤懑都不在话下，心中有的只是奋斗后成功的愉悦。

凡事多思而后行..... 74

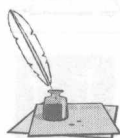
思维必须要精细缜密。思考一遍还不够，还需要检查一遍，然后在行动之前还要复查一遍，确保运行万无一失。

避免干蠢事..... 76

许多聪明人都不了解一个简单的事实：在这方面胜人一筹，并不等于在另一方面也一定能成功。

面对挫折要沉着应付..... 79

有本领的人，多半希望生活能有曲折，多变化，



才觉得够刺激而时时有所收获。所以做事的曲曲折折，是给你的一点刺激，正可提高你的注意力，考验你的能力，训练你的品性。

努力克服书呆子气..... 81

人的心理正常发展，除了必要的书本知识外，更重要的是社会生活经验，是人与人之间的信息交流。长期独处，人的心理就得不到完善发展，就难以应付社会生活。

第四章 关系是人生的宝贵财富

人心所向，众志成城..... 87

人际关系的圈子是需要你来培养的，只有用真诚和爱心才能巩固起你的人际关系。也只有团结他人，你手中的力量才会更强大。

人际关系有时比能力更重要..... 88

“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”即使你确实是一位非常优秀的人，也不要以为仅仅因为自己拥有卓越的才能就能获得成功。

你不可能独立做好所有的工作..... 92

一个人的能力也是有限的，要想开创一番事业，必须靠更多的人形成一个团队、一个群体。只有与人合作，才能把工作做好。

让朋友为你添砖加瓦..... 96

朋友在竞争激烈的现代社会里显得日益重要，善



于利用朋友往往使你的生活自在快乐，而且会有很多机遇。

善借他人之力 99

一个人，纵然是天才，也不是全能的。尼采鼓吹自己万能，结果发疯而死。

互得之道：助人即助己 101

帮助别人成功，是追求个人成功最保险的方式。每个人都有能力帮助别人，一个能够为别人付出时间和心力的人，才是真正富足的人。

创业成功需要合作 103

要想靠单枪匹马，笑傲江湖，是越来越难了。每个人都需要合作伙伴。

利用各种方式和途径扩大交际圈 105

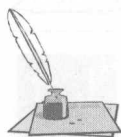
交友是每个人所必需的，并不是大人物的专利品。如果渴望广结人缘，在你的周围，就有不少人选，待你去发现。

筛选自己的人际关系网 108

你衣柜满了，需要清理与调整，以便腾出空间给新的衣服。同样的道理，你的人际关系网也需要经常清理。

多结交比自己优秀的人 110

真正的朋友总不忍坐视我们的颓丧，而时常鼓励我们，使我们增加勇气。



“好形象，好人缘”就是本钱 112

人在团体中，不论是对同事、对上司，你都应该给别人一个明是非、讲道理的感觉，这样人家才乐于跟你共事，有了问题才会跟你商量、沟通。

第五章 展示出类拔萃的赢家形象

给人“闪亮登场”的感觉 119

给人一种闪亮登场的感觉，有利于引起人们的重视，突出自己在社会大舞台上应有的地位，甚至包括确定自身的角色。

利用名片抬高自己的身价 125

名片是你身份的象征，一张印刷不佳的名片，还不如不送为妙。

娶一位好妻子会提升自我形象 126

女人总比男人更需要打扮，所以如果支付得起的话，不妨给她买几套高档衣服，这是一笔很划算的投资。

适当夸张自己的能力 128

交际中夸张自己，也可以使用这种语言，以使对方更为信服。

“吹”出你的锦绣前程 129

“好口才才是所有成功者的共同特点。”要想让人重视你，好口才应是你应具备的基本素质和能力。



表现对方所重视的特长	132
------------------	-----

你的特长，最好始终保持非职业性的，一旦成为职业性，便要减少对人的吸引力，而无法引起别人对你的敬佩。

金不够，品味凑	134
---------------	-----

如果一个人风度可人，举手投足间富有魅力，令人倾倒和愉悦，便会比穿金戴银来得长远，产生一美遮百丑的交际效果。

抬高自己，却不贬低别人	136
-------------------	-----

伶俐的口才，渊博的学识，温文尔雅的举止，典雅的服饰，都会给人带来一个良好的交际印象。

借“贵人”打个背景光	138
------------------	-----

不要太肤浅，仔细深入观察，你将能找到能帮助你晋升的贵人。

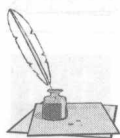
修炼品质，赢得他人信赖	140
-------------------	-----

将自己的缺点明白地表示出来，往往会得到别人的信赖。但这并不是说要将自己的缺点一五一十的全都说出来，这样做不但得不到上述的效果，反而会破坏自己形象。

第六章 职场言行中的生存智慧

如何使自己受欢迎	151
----------------	-----

因为有这样的伙伴，平添了许多愉快心情，工作与学习的效率也有所提高，还容易发挥创意。这是多



么有趣的职业生活!

清高孤傲不可取 155

傲慢是愚蠢。它故作高深，附庸风雅，其实是井底之蛙的仰望，是矫揉造作的不高明的表演。

乐于接受别人的忠告 157

一个从来不曾受到他人忠告的人，看似完美无缺，实际上可说他是一个毫无良好人际关系的真正孤独者。

和批评你的人交朋友 159

当有人来敲你的心扉时，你应还是不应？应的话，可能那是个坏朋友，不应的话，可能失去一个好的朋友。

以成功者和失败者为师 161

看看谁和谁处不好，谁得罪了谁，谁不受欢迎，参考他们的个性，观察他们平日的来往和作为，你就可以知道他们做人失败的原因在哪里。

如何克服狂妄自大 163

狂妄的结局是自毁、是失败，这是被无数事实证明了的客观规律。纵观历史，只有虚心谨慎、求真务实的人，才能在事业上有所成就。

与上司说话要有分寸 165

做下属的必须设法与上司处好关系，这处好关系的关键便是说话要有分寸，即拣上司爱听的，切不可信口开河，贸然出言。



赢得别人的合作	167
---------------	-----

大部分的人都关心自己，但又渴望能得到别人的关怀。这实在是一个很普遍的现象，但是大多数的又都不能突破这种矛盾。

摸透“公共关系圈”	170
-----------------	-----

生活就像是一种回声，你送出去什么它就送回什么，你播种什么就收获什么，你给予什么就得到什么。别人有的事情，你也会有。

在上司面前不要计较个人得失	172
---------------------	-----

对待上司，你应怀有一份挚热之心，这一点极其重要。如果只会打眼前的算盘短视近利，将来一定会吃亏。

第七章 把握每一次上升的机会

站在更高层次上思考	177
-----------------	-----

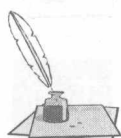
老板也有自己难念的经。在你期望有机会升职前，应当把自己与老板换一个位置，先在思想上练习用老板的方式思考问题，以及处理问题。

人生是一条往上爬的道路	179
-------------------	-----

从小到大，大多数人总是被教育要“力争上游”，所有的伟人传记或者名人成功故事都告诉我们：人生是一条往上爬的道路，一步要比一步高。

不要有怀才不遇的想法	181
------------------	-----

不要有“怀才不遇”的感觉，因为这会成为你心



理上的负担，敬谨地做你该做的事，就算是大材小用，也是快乐的。

不做半瓶醋 183

以自己的一知半解，去挑剔老板的管理方式，这是“半瓶醋”的行为。这样的人很难找到认为自己理想的老板。

不必要求老板兑现所有诺言 186

面对那些老板们难以或无法兑现的诺言，故意不去追究的下属和员工，事实会证明他们是聪明的。

如何做“幕后英雄” 187

总领全局，兼顾个体，是核心员工们的职责，也是团体赖以生存与发展的基础。

适当表现自己 189

“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”

如何与新上司搞好关系 192

换上司实际上也并不可怕，它将给你机会与挑战，但首要的是要与一位新人建立良好的关系。

人往高处走 195

踏踏实实地向前走吧，脚踏在地上，心才会安稳。本节告诉你的正是从平日一丝一毫的工作中努力向前奋斗的经验和方法。