

50个 打动人心 的 处世技巧

快速提升处世能力的成功秘诀



严一冰◎编著

人生如战场，每一分钟都有可能
遇到陷阱，只有步步为营，才能
步步为赢。

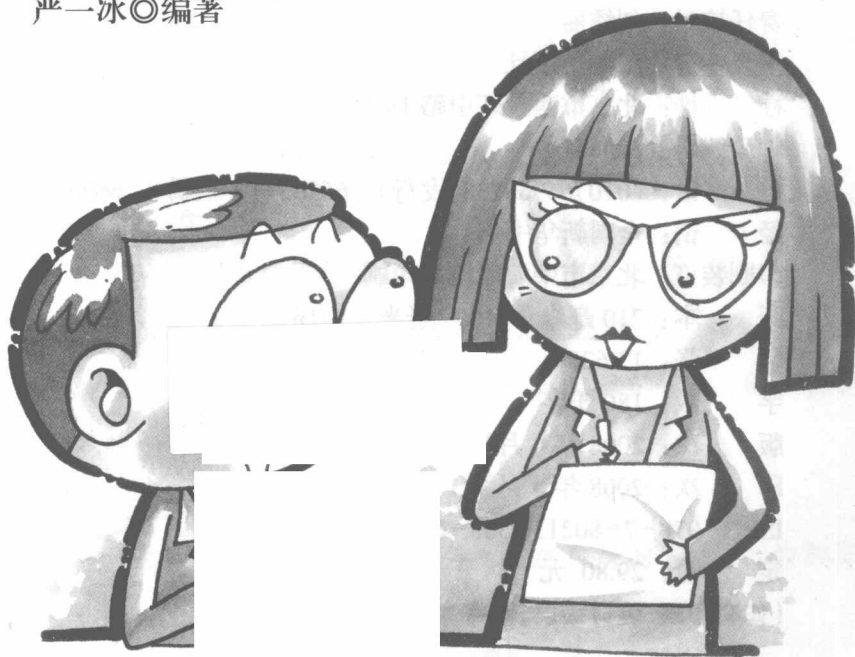


海潮出版社
Hai Chao Press

50^个 打动人心^的 处世技巧

快速提升处世能力的成功秘诀

严一冰◎编著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

50 个打动人心的处世技巧 / 严一冰编著.

—北京: 海潮出版社, 2008. 4

ISBN 978-7-80213-508-6

I. 5… II. 严… 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 205248 号

书 名: 50 个打动人心的处世技巧

作 者: 严一冰

责任编辑: 魏 然

封面设计: 红十月工作室

责任校对: 刘秀丽

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010)66969738(发行) 66969747(编辑) 66969746(邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京市荣海印刷厂印刷

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 13.625

字 数: 180 千字

版 次: 2008 年 4 月第 1 版

印 次: 2008 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-508-6

定 价: 29.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

序 >>>>

处世的重要性,丝毫不亚于才干的重要性,有才干而不善于处世的人,往往事倍功半。在现实中我们常常可以看到那些心地坦诚,办事周到的人都会有一个良好的人际关系,而为人虚假,办事圆滑的人也会有一个不算坏的人际关系。从表面看,二者没有什么不同,不同的地方在人心!把好奇心放在打探别人的隐私上,对自己并无好处,一则,招致别人反感,二则,降低自己!

生活中的误解时常难免,没有必要事事斤斤计较。古代有一位沈麟士,人品学问均为人称道。一次,沈麟士的邻居丢了鞋子,看到沈麟士的鞋子与自己丢的一样,便向他索要,后来邻居的鞋子找到了,难为情的将他的鞋子送还,沈麟士说:“非卿之履?”笑着把鞋子接里过来,没有丝毫不快!

他所到之处都能受到人们的喜爱,缘于他的处世技巧。每个人都生活在复杂的人际关系当中,怎样处世成了尤为重要的必修课,那些深谙处世技巧的人往往能够更迅速的得到晋升,能够更快捷的步入成功之列。处世是一门重要的社会学,只要用心观察和学习,你也可以做得到。比如尝试做下面的事,就是为你的处世之道铺展道路。

保留意见:过分争执无益自己且又有失涵养。通常,应不急于表明自己的态度或发表意见,让人们捉摸不定。谨慎的沉默就是精明的回避。

认识自己:促进自己最突出的天赋,并培养其他方面。只要了解自己的优势,并把握住它,则所有的人都会成功。

决不夸张:夸张有损真实,并容易使人对你的看法产生怀疑。精明者克制自己,表现出小心谨慎的态度,说话简明扼要,决不夸张抬高自己。过高地估价自己是说谎的一种形式。它能损坏你的声誉,对你的人际关系产生十分不好的影响。有损你的风雅和才智。

适应环境:适者生存,不要花太多精力在杂事上,要维护好同事间的关系。不要每天炫耀自己,否则别人将会对你感到乏味。必须使人们总是感到某些新奇。每天展示一点的人会使人保持期望,不会埋没你的天资。

取长补短:学习别人的长处,弥补自己的不足。在同朋友的交流中,要用谦虚、友好的态度对待每一个人。把朋友当作教师,将有用的学识和幽默的言语融合在一起,你所说的话定会受到赞扬,你听到的定是学问。

言简意赅:简洁能使人愉快,使人喜欢,使人易于接受。说话冗长累赘,会使人茫然,使人厌烦,而你则会达不到目的。简洁明了的清晰的声调,一定会使你事半功倍。

决不自高自大:把自己的长处常挂在嘴边,常在别人面前炫耀自己的优点。这无形贬低了别人而抬高了自己,其结果则是使别人更看轻你。

决不抱怨：抱怨会使你丧失信誉。自己做的事没成功时，要勇于承认自己的不足，并努力使事情圆满。适度的检讨自己，并不会使人看轻你，相反总强调客观原因，报怨这，报怨那，只会使别人轻视你。

不要说谎、失信：对朋友同事说谎会失去朋友同事的信任，使朋友、同事不再相信你，这是你最大的损失。要避免说大话，要说到做到，做不到的宁可不说。

目光远大：当财运亨通时要想到贫穷，这很容易做到。聪明人为冬天准备。一定要多交朋友。维护好朋友同事之间的关系，总有一天你会看重现在看来似乎并不重要的人或事。

《50个打动人心的处世技巧》旨在向你展示出一系列实用可行的技巧，让你在纷繁复杂的人际关系中脱颖而出，成为处处受青睐的人。

目录 >>>>

1. 改变自己,才能适应环境 ----- 9
2. 懂得拒绝懂得妥协 ----- 13
3. 拥有回头的勇气 ----- 17
4. 躲开人生路上 5 大陷阱 ----- 21
5. 宽容是一种智慧 ----- 25
6. 你的处境不是最糟糕的 ----- 29
7. 没有得意 没有失意 ----- 33
8. 学会向后看 ----- 37
9. 别人认为可不可能一点都不重要 ----- 41
10. 学会汲取他人致富的思想 ----- 45
11. 别摔在熟悉的路上 ----- 49
12. 和最优秀的人为伍 ----- 53
13. 非必需的尽量不要 ----- 57
14. 学会遗忘 ----- 59
15. 给自己 10 个生命的小空隙 ----- 63
16. 不要吝啬自己的同情心 ----- 67
17. 改变一生的四个字 ----- 71

18. 不要太早下判断 - - - - - 75
19. 要学会欣赏自己 - - - - - 79
20. 交往要有限度 - - - - - 83
21. 微笑具有无穷的魅力 - - - - - 87
22. 多做一点点 - - - - - 91
23. 自己给自己鼓掌 - - - - - 99
24. 从自己的房子里走出来 - - - - - 105
25. 善听逆耳之言 - - - - - 107
26. 改善自己的情绪 - - - - - 111
27. 握住自己快乐的钥匙 - - - - - 115
28. 要学会和寂寞相处 - - - - - 119
29. 让别人信任你 - - - - - 123
30. 与自己谈心 - - - - - 129
31. 适合自己的才是最好的 - - - - - 133
32. 人生总有适合你的种子 - - - - - 137
33. 低成本做人 - - - - - 141
34. 别给自己戴上望远镜 - - - - - 147
35. 别给自己喝“咸水” - - - - - 151
36. 学会自嘲 - - - - - 153
37. 把悲痛藏在微笑下面 - - - - - 157
38. 让坏情绪来得快去得更快 - - - - - 163

39. 真诚待人	167
40. 用幽默塑造智慧	171
41. 低姿态是一种智慧	175
42. 倾听,让你走向成功	179
43. 每天都要快乐的生活	185
44. 以饱满的激情持续对待工作	189
45. 感动人心的热情问候	193
46. 要懂得含蓄和回避矛盾	195
47. 不要做过于谨慎的犹豫先生	201
48. 让别人保住面子	205
49. 把跌倒的人扶起来	209
50. 避免无话可说的 12 条建议	213



改变自己,才能适应环境

有两个年轻人,他们同时进了一家公司上班,有一个人觉得公司里的人际关系太复杂,感到自己很难适应这里的环境,于是没多久便跳槽走了。当他跳到另一家公司时,同样又感到不适应,因为他觉得那里的人同样是那么喜欢勾心斗角,他只得再次跳槽。就这样,他跳了很多地方,最后又回到原来的那家公司。因他是走了再来的,所以仍然被同事当新人看待,他还是感到不适应。可他意外地发现,当初和他一起进那家公司的那个年轻人却在这里工作得很好,并一路提拔到了现在的部门经理。他居然能在人际关系这么复杂的公司里待这么长时间也没感觉到不适应!

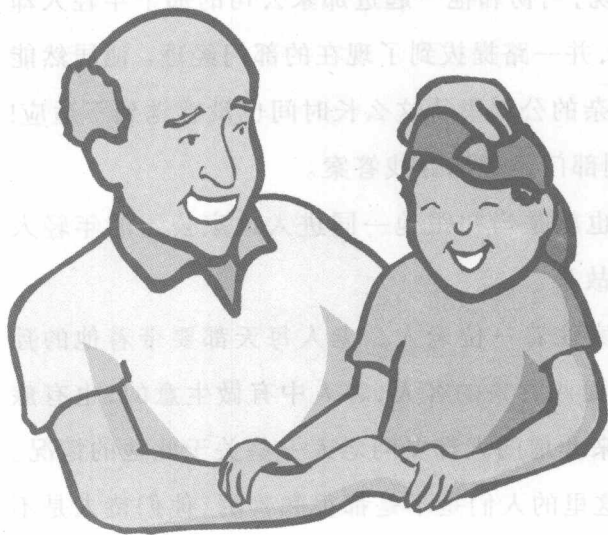
他深感不解,到部门经理那寻找答案。

他的部门经理也就是当初跟他一同进入这家公司的年轻人对他讲了下面这个故事。

相传有一个国家住着一位老人,老人每天都要带着他的孙子去街上迎接从四面八方来的客人,客人中有做生意的,也有旅游观光的。很多初来此地的人都要问老人一些关于此地的情况。有人问:“老人家,这里的人们是不是都很和善啊,他们待人是不

是都很热情啊？”老人便反问他：“你是从哪里来的啊，你们那里的人又是什么样子的呢？”那人回答：“唉，别提了，我们那里的人可难相处了，人人都勾心斗角见利忘义，我正是受不了那里的人，才来到这里散心的啊。”老人微笑着说：“我们这里的人跟你们那里的人是一样的。”那人听了老人的话，叹着气，心情沉重地走了。

又有一个人问老人：“老人家，这里的人们是不是都很和善啊，他们待人是不是都和您一样热情啊？”老人依然会问他：“你是从哪里来的啊，你们那里的人又是什么样子的呢？”那人答：“我们那里的人可好了，每个人都和善而勤劳，都乐于助人，与我相处得也十分融洽，我真的很喜欢我住的地方，同时，我也很希望这里的人跟我原来住的地方的人们一样善良，跟我相处得一样融洽。”老人又微笑着回答：“我们这里的人跟你们那里的人是一样的。”那人听完老人的话高高兴兴地走了。



两个不同的问题，两种相同的回答。站在一旁的孙子不解地问老人：“爷爷，您怎么老是回答人家那一句话呀？”老人摸着孙子的头说：“不管你走到哪里，你都会带着自

己的态度和心境去面对这个世界，你所面对的世界其实都是一样的，可怕或者可爱，全在乎你自己！因为你怎样待人，人就会怎样待你，所以环境并不重要，重要的是你自己的心境。”

是的，无论你走到哪里，环境都是大同小异的，如果你不想法改变自己的心境，你就很难融入这个世界，改变自己，让自己去适应社会，适应环境，才是处世的第一大技巧。





懂得拒绝懂得妥协

拒绝的本质是一种丧失，它与赞同相比，更带有冷峻的付出与掷地有声的清脆，需要果决和一往无前的勇气。

你拒绝了金钱，就将毕生扼守清贫。

你拒绝了享乐，就将布衣素食天涯苦旅。

你拒绝了父母，就可能成为飘零的小舟，孤悬海外。

你拒绝了师长，就可能被逐出师门自生自灭。

你拒绝了机遇，它永不再来，也许留下终身的遗憾。

拒绝不像选择那样令人心情舒畅，它森严的外衣里裹着我们始料不及的风刀霜剑，而且像一种后劲很大的烈酒，在漫长的季节后还会使我们头晕目眩。

于是我们本能地惧怕拒绝。我们在无数应该说“不”的场合沉默，我们在理应拒绝的时刻延宕不决。我们推迟拒绝的那一刻，梦想拒绝的体积会随着时光的流逝逐渐缩小以至消失。

可惜这只是我们善良的愿望，真实的情境往往适得其反。

我们之所以拒绝，是因为我们不得不拒绝。

如果不拒绝本该被拒绝的事物，就像来势汹汹的病魔，蓬蓬

勃勃地生长着,发育着,侵袭我们的生命,一天比一天变得难以救治。

拒绝是苦,然而那是一时之苦,阵痛之后便是安宁。不拒绝是忍,忍是有限度的,到了忍无可忍的那一刻,贻误的是时间,收获的是更大的麻烦与悲哀。

拒绝是对一个人胆魄和心智的考验。

现代生活中,妥协已成为人们交往中一道不可缺少的润滑剂,发挥着越来越重要的作用。在市场上,买家与卖家经过讨价还价,最终以双方的妥协而成立。

然而,在一些人的眼中,妥协似乎是软弱和不坚定的表现,似乎只有毫不妥协,方能显示出英雄本色。但是,这种非此即彼的思维方式,实际上是认定人与人之间的关系是征服与被征服的关系,没有任何妥协的余地。在现在生活中,人与人之间的关系逐渐由依赖与被依赖的关系,转向相互依赖关系。就说买东西吧,过去东西短缺,买家只能求着卖家。于是价格自然是铁价不二,没有任何商量余地。但现实不同了,市场经济下所形成的买方市场,买家与卖家的关系变为相互依赖,使得讨价还价流行开来。在这种情况下,如果不肯做出任何妥协,那只能失去自身的生存与发展的机会,成为最终的失败者。

妥协并不意味着放弃原则,一味地让步。应当区分明智的妥协和不明智妥协。明智的妥协是一种适当的交换。为了达到主要的目标,可以在次要的目标上做适当的让步。这种妥协并不是完全放弃原则,而是以避退为进,通过适当的交换来确保自身要求的实现。相反,不明智的妥协,就是缺乏适当的权衡,或是坚持了