

新世纪心理咨询丛书

创造好自己的个人品牌

● 秀出人格魅力
● 学会办事能力

● 深化情感沟通
● 拓展人际交往
● 为人处世策略

做人 处事 心理咨 询手册



正直品格可以产生伟大力量

行为礼貌会提高办事效率

让人信任是一种资本

成功的人格有哪些素质

编著

华文出版社

新世纪心理咨询丛书

做人处世心理 咨询手册

金 鸣 编著

图书在版编目(CIP)数据

做人处事心理咨询手册 / 金鸣编著. —北京: 华文出版社, 2003. 9

ISBN 7 - 5075 - 1507 - 9

I. 做... II. 金... III. 人间交往 - 社会心理学 - 青年读物 IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 062287 号

华 文 出 版 社 出 版

(邮编 100800 北京西城区府右街 135 号)

网址: <http://www.hwcbs.com>

电子信箱: webmaster@hwcbs.com

电话: (010) 83086663 (010) 83086853

新华书店经销

河北衡水冀峰印刷股份有限公司印刷

850 × 1168 32 开本 11 印张 211 千字

2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

*

印数: 0001—8000 册

定价: 18.00 元

◎秀出人格的魅力

◎学会办事的能力

◎深化情感的沟通

◎拓展人际的交往

◎提高说话的水平

◎为人处世的策略



前言

一个人不管有多聪明、多能干，家世有多好，但是如果不懂得怎样去做人处世，最终总还是会失败的。如何做人处世是一门艺术，甚至可以说是用毕生精力也未必能勘破个中因果的特殊艺术。

俗话说：“世上难事千千万，最难还是做人难。”从表面上看，做人处世很简单，有谁不会呢？有人做了一辈子农民，有人做了一辈子工人，有人做了一辈子教师，有人当了一辈子兵……然而，同样做人，人与人之间却大不相同，有人当农民是村里最受欢迎的好农民，有人当工人是工友们离不开的好工人，有的人当教师是学生们拍手称赞的好教师，当兵则是首长时常夸赞的好士兵……与此相反，有的人无论在什么时候，无论做什么，总是一个不受欢迎的人。由于社会是由众多的人编织而成的网络，这个网络上的每一个结都是利益交织。只有会做人处世的人才会掌握人们的心理，通过自己的笑脸，通过自己的三寸不烂之舌，通过自己胜人一筹的处世本领，将这些利益聚拢到自己手里，包括财富、地位、名誉、美色和一切与幸福愉快沾边的东西。而在利益的竞争中吃亏的，则无疑是那些不会做人处世的人。

本书集当代社会学、心理学、行为学和成功学的优秀研



究成果，教育人们要诚实而非虚伪，善良而非恶意，热情而非轻浮，宽容而非妒忌，处逆境却充满乐观，在人与人之间架起相互理解、信任的桥梁，在通往成功的路上起一个向导的作用。并从社会实践的视角扩展开去，对人们在社会上谋求生存的艺术和相互竞争的技巧，进行了缜密的逻辑归纳和深刻的理性剖析以及广泛的社会生活的认证，从而为人们在社会上赢得善待、获取成功提供了具有指导性的经验和便捷有效的方法。

只要您能灵活运用本书中提供的方法、技巧、手段，困难就可能迎刃而解，您就可能获得一个圆满的结果。如果您能把本书吃透，并能娴熟地运用书中提供的方法，就会使您在社会上找到名誉，在政治上找到地位，在经济上找到财富，在事业上找到成功，在爱情上得到美满，在人生中找到幸福。

我们真诚地希望本书能够成为您人生的得力助手！



目 录

一、秀出人格的魅力	(1)
什么是人格的魅力	(1)
成功的人格有哪些素质	(3)
诚实是做人的基本品质	(4)
如何做一个真诚的人	(9)
让人信任是一种资本	(12)
自身的轻重取决于自己	(17)
清高孤傲不可取	(19)
不做欲望的奴隶	(21)
诚实求信是做人之本	(23)
做人要信守诺言	(25)
不要不该要的东西	(26)
处事不要太认真	(28)
正直品格可以产生伟大力量	(32)
优良个性有何特征	(34)
性格决定命运吗	(36)
学会与众不同的思考	(39)
做与众不同的工作	(41)
如何学会忍耐	(43)



目 录

要沉着冷静	(46)
消除积怨	(48)
清醒评估自我	(50)
创造好自己的个人品牌	(52)

二、学会办事的能力

(54)

从小事做起	(54)
-------------	------

从细节做起	(56)
-------------	------

抓住事情的重点	(57)
---------------	------

不依性情办事	(60)
--------------	------

如何追求尽善尽美	(62)
----------------	------

做事要有条理和秩序	(64)
-----------------	------

做事戒急躁	(67)
-------------	------

掂着自己的身份办事	(70)
-----------------	------

掂着自己的性格办事	(71)
-----------------	------

掂着自己的人缘办事	(72)
-----------------	------

办事要把握事情的分量	(74)
------------------	------

办事要把握处理的火候	(75)
------------------	------

办事要把握进退的分寸	(76)
------------------	------

力不从心的事儿不能办	(78)
------------------	------

没有把握的事儿不能办	(79)
------------------	------

不该管的闲事不能管	(81)
-----------------	------

办事要顺势制宜	(82)
---------------	------

办事要逆势制宜	(83)
---------------	------

找能说会道的人串通	(85)
-----------------	------

耐心周旋办事	(87)
--------------	------

积极跟踪办事	(88)
--------------	------



穷追不舍办事	(89)
反复申请办事	(90)
让对方按自己的意图行事	(92)
行为礼貌会提高办事效率	(93)
有志者事竟成	(96)
三、深化情感的沟通	(99)
受人欢迎的沟通方式	(99)
享受感情带来的快乐	(102)
待人亲切温和	(104)
宽厚仁爱不期回报	(105)
进入心灵深处	(107)
把握第一次约会时机	(108)
当第一次亲昵举动来临时怎样应付	(109)
心灵撞击后如何进行短暂分离	(111)
如何与恋人重归于好	(112)
婚后夫妻在社会中的地位类型	(114)
如何巩固发展夫妻情爱	(116)
夫妻性格不合怎么办	(117)
应对家里悍妻有哪些招数	(119)
珍惜夫妻情谊	(121)
对孩子必须投入感情	(122)
理解血浓于水	(124)
理解百善孝为先	(126)
四、拓展人际的交往	(130)
在人际交往中显示大师的风范	(130)



目 录

给人留下好印象让别人记住你	(134)
广交朋友要审慎选择	(135)
保持交朋友的弹性	(136)
建立朋友档案	(138)
学会与陌生人谈话	(140)
套近乎有哪三大奇招	(141)
与尊贵者发展友情	(143)
战胜自卑和害羞的社交心理	(146)
调整好与人交往的距离	(148)
以和蔼的笑容处世	(149)
同情别人	(151)
多和别人沟通	(153)
帮助人有哪些技巧	(155)
和批评你的人交朋友	(158)
君子之交淡如水	(160)
控制反对你的人	(162)
对待不拘小节的人	(167)
如何推辞应酬	(170)
巧用高帽子	(172)
放下人情的包袱	(174)
不挡别人的财路	(175)
要乐于忘记不念旧恶	(177)
尽量避免和别人的冲突	(179)
灵活应付麻烦人和麻烦事	(182)
避免遭受冷语的伤害	(185)
巧妙应对羞辱你的话	(187)
有效地反驳别人不适当的言行	(189)



五、提高说话的水平	(196)
如何把话说到别人的心坎上	(196)
如何学会赞美别人	(201)
投其所好找话题	(204)
到什么山唱什么歌	(207)
说些鼓舞人心的话	(209)
寻找话题激发共同兴奋点	(210)
观察对方的性格说话	(213)
揣摩对方的心理说话	(216)
看对方的文化层次说话	(217)
套近乎贴近对方	(219)
说恭维话要得体	(221)
正确地“插话”	(223)
学会正确“争吵”	(225)
如何掌握反诘与发问的艺术	(227)
学会使用幽默	(228)
掌握开玩笑的“规则”	(229)
多说对方爱听的话	(230)
话说得不要太绝	(232)
如何说“不”	(234)
用眼睛“说话”有哪些技巧	(237)
用表情“说话”有哪些技巧	(239)
用手势“说话”有哪些技巧	(242)
活跃气氛有哪些语言绝招	(244)
使你的谈吐温柔如水	(247)
如何说声“谢谢”	(252)



如何学会演讲的技巧 (256)

六、为人处世的策略 (260)

办事有哪些秘诀 (260)

从特定的表情与动作上观察人的心理 (261)

从服饰特征上观察人的心理 (265)

从名片与花钱上观察人的心理 (267)

从体育、打牌等比赛性活动中观察人的心理 ... (269)

从常听的“口头禅”上观察人的心理 (270)

如何掌握初次见面人的心理 (271)

如何迅速看穿对方的意向 (276)

如何与耍阴阳脸的人办事 (278)

如何与性格冷淡的人办事 (279)

如何与清高傲慢的人办事 (280)

如何与沉默寡言的人办事 (281)

如何与私心较重的人办事 (282)

如何与狂妄自大的人办事 (283)

如何与性情暴躁的人办事 (284)

如何与好大喜功的同事合作办事 (285)

如何与同事中的“小人”合作办事 (286)

托同事办私事有哪些技法 (288)

与朋友办事要求大同存小异 (290)

朋友托你的事办不了怎么办 (292)

与亲戚办事有哪些忌讳 (296)

如何说服顽固保守的人 (300)

如何说服自以为是的人 (302)

如何说服优柔寡断的人 (305)



如何说服傲慢无礼的人	(306)
如何说服清高孤傲的人	(309)
如何说服偏见根深蒂固的人	(312)
如何说服失去理智的人	(316)
如何说服对立情绪严重的人	(320)
如何说服故意刁难的人	(322)
如何说服比自己优越的人	(326)
如何给人留个台阶下	(331)
息事宁人有哪些技巧	(333)



一、秀出人格的魅力

什么是人格的魅力

社会里的人各种各样，有的人精明能干，有的人温和亲切，有的人阴险毒辣，有的人性情忧郁，有的人性格急躁，而有的人脾气柔弱等等。即使你的性格与他们的性格相差甚远，一旦在人们的心目中形成固定的形象，就很难改变。要塑造良好的形象，得到他人的认可，就要首先确认自己目前在众人心目中是什么样的形象。可采取向周围的人旁敲侧击的方法了解，观察他们的态度，或者直接向他们询问，征求意见。用客观的态度对待自己，做出客观的自我判断。当了解清楚自己在他人心中的形象后，就可以对症下药，改正缺点，避免错误，重塑适合自己的新形象。要注意使自己的个性向好的方向发展，与他人和谐相处，才能获得他人的喜爱。但不论是天生的还是后来形



一、秀出人格的魅力

成的，他们的结果无非是博得他人的善意，而那获得善意的种种途径和方法，便是“人格”的发展。

只有健全的人格魅力，才能获得人们的喜爱和合作。因此，世间凡是智者贤人，常把人格的特征竭力地表现出来。

有的时候，有些人即使与我们偶尔相识，只有一面之交，也能引起我们的注意，使我们喜悦，这是什么道理呢？他们之所以能打动我们，使我们善待他们，或许是我们看见他们的目光，或许是我们看见的他们的微笑，或许是我们看见和听到的他们的举止言谈。如果把这些“人格”结合起来，我们便得到一个印象、一个结论——他们很得别人的喜欢，使别人对他们产生兴趣。我们在不知不觉之中，便和他们接近，成为朋友。在这个过程中，我们的人格也得到了发展，而使我们愉悦的他们也一样。

每个人都可能有独特的人格魅力，但是只有当我们与人交往时，魅力才会被感受到。魅力的要素是神秘。魅力的神秘感体现在言语未到之时，也许是一个眼神，也许是手轻轻地一触，或仅仅是一种感觉，是一种内在的吸引力，是教养、举止以及气质的综合。女性容颜的美丑，是由先天条件决定的，人力没有改变的可能，但是魅力却可以经由后天的努力去加以培养营造。心理学家提供的几种培养人格魅力的方法值得我们参考：

- (1) 在任何场合中，谨记以礼待人，举止温雅；
- (2) 性格开朗，和蔼可亲，特别是应该具有接受批评的雅量和自嘲的勇气；
- (3) 对别人显示浓厚的兴趣和关心，大多数人都喜欢谈自己，因此在与人交际时应该懂得如何引发对方表露自己；



(4) 与人交往时，经常和他们的目光相接触，使对方产生知己之感；

(5) 博览群书，使自己不致言谈无味；

(6) 慷慨大度，这样才能获得别人的欣赏。

成功的人格有哪些素质

积极、富有创造力的人格，是多种素质的综合。一个人，如果具备了良好的心理、健康、知识、经验、交往、行为、个性、口才等素质，他为人处世就没有理由不成功。

天才是极少的，成功的人却不少，那是因为，成功的人知道怎样使自己具备各方面的良好素质，即使在某方面有缺陷，他们也知道用另一方面十分突出的素质来弥补缺陷带来的不足。

相关素质的匹配，使人们的人格相得益彰、丰富多彩，为成功打下良好的基础。

素质匹配十要则如下：

(1) 尽量适应环境，而不是让环境适应你。

(2) 避免决定性风险。

(3) 有基本的把握。

(4) 应该与自己个性及爱好相符。

(5) 优先考虑自己的长处。

(6) 参考社会需要。

(7) 培养良好的心理素质。

(8) 不能忽视服务的对象。



一、秀出人格的魅力

(9) 不能僵化地看问题、处理问题。

(10) 如果可以，不妨做个小测验，以此来确定计划的可行性。

以上十条原则，关系到人格的体现及创造力的发挥，必须予以考虑。

相关素质的匹配潜能是巨大的，它可能对几十年、几百年，乃至几千年的文化传统发起挑战与进攻。当然，斗争也好，让步也好，我们有必要在生存的路上做出最适合自己的选择。

我们需要冷静与勇敢，而不是冲动与鲁莽。

素质要正视人格，人格也要求素质，二者辩证统一，不可或缺。

我们要成功、要幸福，所面临的选择只有一个，即：

培养素质，发挥素质，转化素质，从而达到一种完善的人格，实现个人的梦想。

诚实是做人的基本品质

真正的朋友，讲求的是心灵的沟通。无论是经常在一起，还是相隔天涯，在交往中都需要将心比心，诚信待人。

要得到朋友，必须首先使自己成为一个比较容易为人欣赏的人，这种欣赏包括的内容很多，最重要的一条就是诚实，守信用。

《韩非子》中说：“巧诈不如拙诚。”巧诈可能一时得逞，但时间一久，就露馅了。相反，拙诚是指诚心地做事，