

随处可用的 24条

处世法则

SUICHUKEYONG DE 24 TIAO
CHUSHI FAZE

宇琦 郝晶/编著

随处可用的 24条处世法则

SUICHUKEYONG DE 24 TIAO CHUSHI FAZE

宇琦 郝晶/编著

图书在版编目 (CIP) 数据

随处可用的 24 条处世法则 / 宇琦编著. — 北京:

中国友谊出版公司, 2011.6

ISBN 978-7-5057-2850-9

I. ①随… II. ①宇… 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 (2010) 第 235464 号

书名 随处可用的 24 条处世法则

编著 宇琦

出版 中国友谊出版公司

发行 中国友谊出版公司

经销 新华书店

印刷 北京建泰印刷有限公司

规格 710x1020 毫米 16 开

18.75 印张 260 千字

版次 2011 年 6 月第 1 版

印次 2011 年 6 月第 1 次印刷

书号 ISBN 978-7-5057-2850-9

定价 35.00 元

地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼

邮编 100028

电话 (010) 64668676

前言

社会文明的不断发展已经超出我们的想象，我们所处的大千世界，越来越让我们感到我们自己的渺小与无助，就如同沧海中的一粟。或许，直到我们已经完全是一个成年人了，自己的路全部都得自己来走的时候，我们才意识到，我们仅有的对人性与生存的自我意识，不够去应付社会的纷繁复杂。

从父母教会我们咿呀学语，到我们不再被认为是孩子的那一天，我们可能都看不清楚这样一个纷杂的世界。因为，在这个社会里，到处都是尔虞我诈，谁的心机深，谁的道行高，谁就是胜者。玩弄权术，谁的实力强，谁兵马在握，谁就可以掌控一切。

我们身处这样一个社会，面临的挑战比比皆是，到处都是拼搏奋斗。谁背后有深厚的背景，谁的生活就会过得好；谁权利在握，谁就可以呼风唤雨；谁成为富人，谁就可以衣食无忧。

生活通过一些失败、痛苦及各种困难的刺激，来让我们做出负面的反应，我们就迅速地听从命令，产生自卑、消沉、不快乐等负面思想和情绪，这只是我们面对外界刺激时的一种反应，但带来的后果确实恶性的循环。抱着对社会的迷惘，我们可能要问，为什么有些人一生荣华富贵，有人一生穷困潦倒，与财富无缘；有人才智出众，本该有大成，却仍是碌碌无为，只能有小获……

这一切都是为什么？

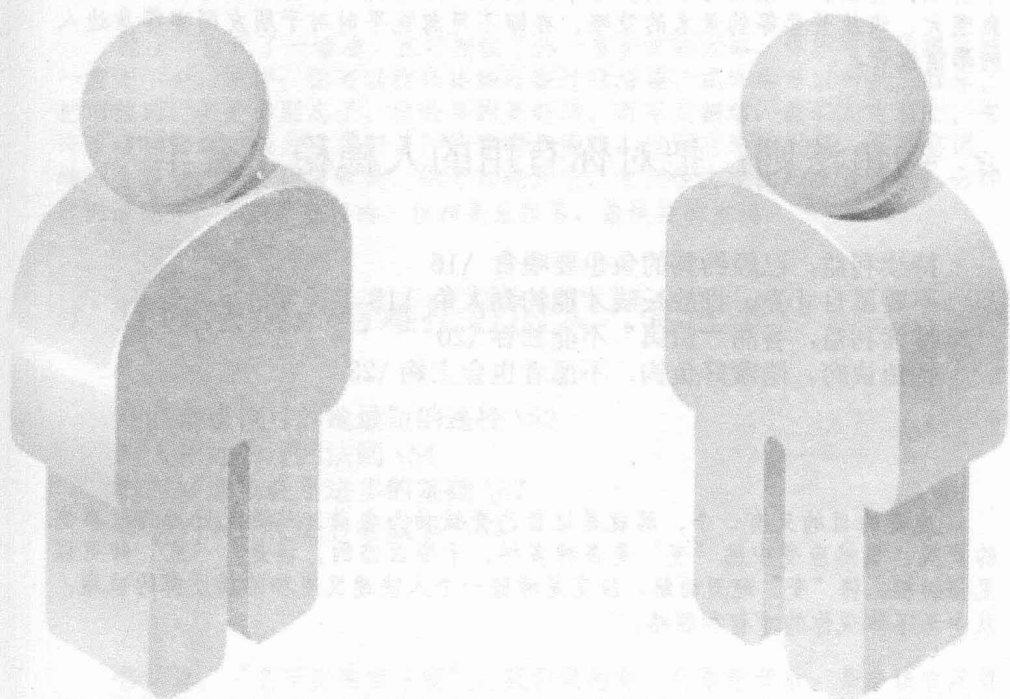
就是因为不懂得社会中的处世法则，让人生走了很多弯路。

生活需要法则导向，人性需要法则控制，这是不可分割的两个方面。法则向内控制，控制着自己的思想、观念和情绪；向外控制，则控制他人行为、关系，以及成败。我们是人，应该有理性和主动性，我们不是只能像动物一样地对刺激做出被动反应，我们可以主动地选择思想、态度和情绪，选择指导我们人生方向的处世法则。对于各种的负面刺激，对于能破坏我们思想、情绪和行为的种种刺激，我们完全可以置之不理，甚

至通过选择适当的法则，来扭转劣势。掌握了处世法则，我们才能够真正掌控人生，才能够成为自己思想和行为的主人，而不是沦为外界刺激的奴隶。

本书通过对很多案例故事的分析评判，以及对社会人的生存、生活的习惯、人际交往的方式、协作共事中的合作定律、办公室中的职场规则等的解析，为我们提供了有关处世法则的应用公式，是一本关于处世法则的实用笔记。同时，本书也是一本可以将你脑中纷乱杂草斩除的书，阅读这 24 则有趣的处世法则，可以无时无刻地洗涤着我们内心的尘埃。

无论环境如何，也无论我们遭遇了什么，我们都要努力掌控自己的思想和情绪，精力和行为，这样你才能真正成为自己的主人，主宰自己的生活。这 24 则有趣的处世法则存在于我们的工作、生活和学习中，可以帮助你成为一个快乐、成功而祥和的人。不知道，你是不是那个有心人呢？



目录



如果问你：“你会察言观色吗？”你可能毫不犹豫地回答说“当然会啊！”你回答的同时，将目光一开，眼神开始飘忽不定，并且不太自然地改变了坐姿。那么，可以负责地说，你不了解察言观色。只言片语能透露一个人的品格；表情神态能让我们窥测他人内心；肢体语言会在你毫无知觉之中出卖你。虽然你不说，但是别人却从你的表现看穿了你。

1. 识相法则：准确地揣摩他人心理

- 眼睛是心灵的窗户，从眼神透视别人的想法 \2
- 听声辨心，听出语言的弦外之音再做决断 \4
- 看云识天气，先观大势再做打算 \7
- 出门观天，进门看脸，透过表情知晓心理 \9
- 肢体语言不骗人，从身体语势辨明趋势 \12

建立和维护人际关系都需要有耐心，这和钓鱼的道理有点相似。钓鱼的基本要领，有三步：做饵与下钩，守竿，收钩。除此之外，还应注意把钓到的小鱼喂大、线放长些等钓鱼术的策略，亦即不可忽视平时对于朋友同事等身边人的感情投资。

2. 钓鱼法则：把对你有用的人稳稳“套牢”

持续利益，已经钓到的鱼也要喂食 \16
不要鼠目寸光，肯放长线才能钓到大鱼 \18
持续利益，香甜“鱼饵”不能独吞 \20
钓鱼诀窍，隐藏好鱼钩，不愿者也会上钩 \23

应变的目的只有一个，那就是让自己变被动为主动，从而更好地驾驭事态的发展。虽然应变中的“变”是多种多样，千姿百态的，但是，“应”却可以见招拆招，将“变”迎刃而解。应变是考验一个人快速反应和临场发挥的试题，从中无不体现你的才智和胆略。

3. 应变法则：适应人情关系的突然变化

随机应变，条条大路通罗马 \28
幽默说话，平和机智解危机 \31
见风使舵，识时务才能驶得万年船 \33
虚张声势，有实效的虚招数 \36

借势，即利用别人的力量来为自己服务，增加自己的势力，或者是借用别人现成的局面，布成有利于自己的新阵势，扩大自己的影响。我们除了借别人的局面，借别人的力量，还会借别人的名望、声威、阵容、以及所创造的条件等。之所以要借别人的“势”，主要是因为自己的力量暂时还不够强大。借用别人的力量，不仅是“自己方便”的事情，有的时候，还可以给被借的人，带来意想不到的收获。

4. 借力法则：借人声望，成己之事

借人之力，不能一味单打独斗 \40
贵人相助，麻雀转眼变凤凰 \43
快速升级，“攀龙附凤”身价高 \46
攀上高枝，让自己赢在起跑线 \48

路上，出现了一堵墙，正好挡住了你一直奔走的大路。你不可能无视这墙一直走下去。或许，你可以找来垫脚石翻过这堵墙，或许你可以叫来工程车，把墙推到。但是你别忘了，你的目的是赶路，而不是翻墙。我们人生路上，有许多这样的墙，成为了我们前行的障碍和困难。当面对墙的时候，不要忘记，墙不会移动，不会跟着你走，你可以绕开它，它便很快被你甩在身后了。这样迂回地绕开，不是最直接的，但却是最容易、最快捷的方法。

5. 迂回法则：与难接近的人“套近乎”

迂回是通往目的地最短的途径 \52

与人相处的迂回法则 \54

有时候退步就是进步的基础 \57

谦和的人往往更容易成事 \59

俗话说，“名不正则言不顺”。我们做的每一件事情背后，都应该有足够的理由作为后备军团以支持你的行动。如果没有足够的理由，我们就要准备定量的借口。“借口”不是鸡肋，而是经过深思熟虑与假设淘汰后的结果，是令人信服的可行方案。即使没有原因，也要一个借口，这样我们的行动才能得到有效贯彻。



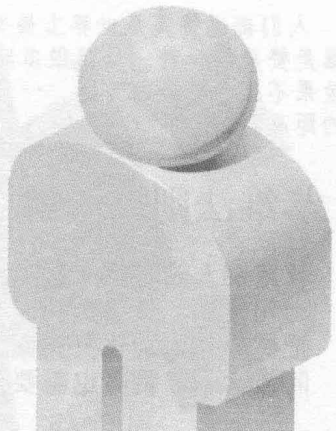
6. 托辞法则：化解人际关系中的尴尬处境

师出有名，把事情做得名正言顺 \64

借口都是为了别人的好 \66

话语中用点“借口术” \68

送礼中的实用“借口术” \71



在这个世界上，最难懂的就是人的心思了，而要得到一个人的心，让他与你站在同一边，更是难上加难。人心不同于一件商品，不能单纯地用金钱与名利换取，假若是用这两样换取到了，也十有八九不是真心，而是假意。那么如何才能得到人心呢？这就要需要我们来“真心换真心”了。你的付出与回报一定是等价的，不管你用什么方法想得到一个人的心，都应该建立在自己是真心实意的基础上，没有这一项，再处心积虑的收买也是枉然。

7. 收买法则：如何用最小的代价换取人心

给别人面子，别人就会给你金子 \76

善待别人就是善待自己 \78

“冷庙烧热香”会事半功倍 \80

效果惊人的“反向”奖励 \83

“情感投资”是一个意蕴复杂的词组，在我们复杂的人际关系中，人们的情感投资绝非纯粹意义上的情感交换，而是在人际交往过程中可以作为筹码进行交易的情感。不管是中国人自己认为还是外国人眼中的中国，都是一个名副其实的“人情社会”。在中国，作为情感投资筹码的恩惠，是这个社会规范人行为的法则，重要性甚至不亚于天理和王法。

8. 施恩法则：四两拨千斤的“情感投资”

雪中送炭，四两拨千斤的投资智慧 \88

顺利时，乐于助人；逆境时，才有人助 \90

坦然施恩，别让恩惠变成了别人的负担 \91

润物细无声，施恩低调更有效 \94

人们都说赞美是世界上最美丽的语言，一句赞美，能给人希望与前进的动力。恭维是赞美的一种，虽然很多时候恭维被人们看作是贬义的，但是不可否认恭维的效果不亚于赞美的力量，一句恰当的恭维，也能让听者如沐春风，拉近你们之间的距离。

9. 恭维法则：夸就夸到人心坎里去

肯定别人的时候，其实也在展示自己的才华 \98

一句中标，赞要赞到点子上 \100

把握分寸，别让赞美变成献媚 \102

间接恭维，赞美也需要拐弯抹角 \104

人际关系这个市场的竞争不亚于现在职场中的竞争，除了激烈程度相同之外，道理也是异曲同工。在人与人交往的过程中，如果你不会自我推销，不懂得给自己“评功摆好”，那么即使你的内在，有千般好万般好，别人也不一定注意到你的好。在这个充满了营销氛围的人际关系圈里，不懂得往自己脸上“贴金”，显然是不行的。

10. 贴金法则：公众场合抬高自己的身价

物以稀为贵，关键时刻“露一手” \108

隐形自夸，自吹自擂却无形的说话技巧 \110

距离产生美，神秘让你更富吸引力 \112

攀龙附凤，借人之力抬高身价 \114

在人的一生中，尴尬的事是无法完全避免的。而这种时候就需要有人来解围捧场。虽是圆滑乖巧之为，但若能把握对方的心理、审时度势，然后凭借恰到好处好处的解说来化解尴尬与僵局，这便成了一件好事。

11. 遮羞法则：怎样避免让别人“难为情”

粉饰别人，给别人“最在乎”的东西 \118

适时自嘲，给别人台阶就是给自己阶梯 \120

遮羞布还要悄悄地披 \123

好话经过脑，心直口快是缺点 \125

在复杂的职场中，有时候人们会千方百计地获取物欲、精神的权益，就是为了争点“面子”。“面子”，几乎成为人际间为人处事所考虑的主要因素和行为准则之一。作为职场中人，和领导相处中，又怎么能忘记“面子”二字。学会在领导面前为其捧场，才能完成自己职场的“三级跳”，这就是与领导相处的潜规则。

12. 捧场法则：领导相处潜规则， 职场“三级跳”的智囊

抢什么，别跟领导抢功 \130

不但要捧月亮，也要捧星星 \132

给领导预留指导的空间，不要比领导表现得更内行 \135

公众场合，领导的面子胜过金子 \137

人们可能经常会遇见“进退两难”的无奈，既不想在一棵树上吊死，也不忍心重头再来。但是，事实上，我们将眼界放宽的话，就会发现，如果在僵持的时候，你懂得了另辟蹊径，或是让步三分，你就会得到新的光明。“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，让步法则，能让你在人际关系中前进更多。

13. 让步法则：在人际关系中以退求进

以他人利益为重，就是为自己利益开道 \142

换种思维，以退为进前路更宽敞 \144

取法其上，适得其中 \147

狭路相逢，勇者不一定胜 \150

幽默自嘲术，指以自我嘲弄的形式，自贬自抑，堵住别人的嘴巴，摆脱窘境，从而争取主动的一种舌战谋略。善于自嘲的是智者中的智者，高手中的高手。如果你是自信者，那么一定要更加修炼好这门上乘技法，好好利用幽默的技巧处理人际关系。如果你是内向者，也不妨放下矜持适时采用，因为幽默的自嘲是娱乐他人，调节气氛，润滑人际的最好方式。掌握它，你定能在人际交往中收到奇效。

14. 幽默法则：妙用幽默这副“润滑剂”

一幽一默，笑了就好办事 \154

自我解嘲，弄拙成巧得惊喜 \156

自找台阶，幽默救场最有效 \159

豁达大度，但不要牵扯到别人 \161

生活中充满了未知和矛盾，我们需要打圆场的场合也总是很多，有时候是为自己的失误或者过错找台阶，有时候要为身边人的矛盾与争执来解围。打圆场是化解人际关系中僵局的一个重要手段，圆场打好了，不仅能把疙瘩解开，还能增进人与人之间的感情。相反，要是这个圆场打得不好，不仅不会让事件息事宁人，还会扩大矛盾，火上浇油。

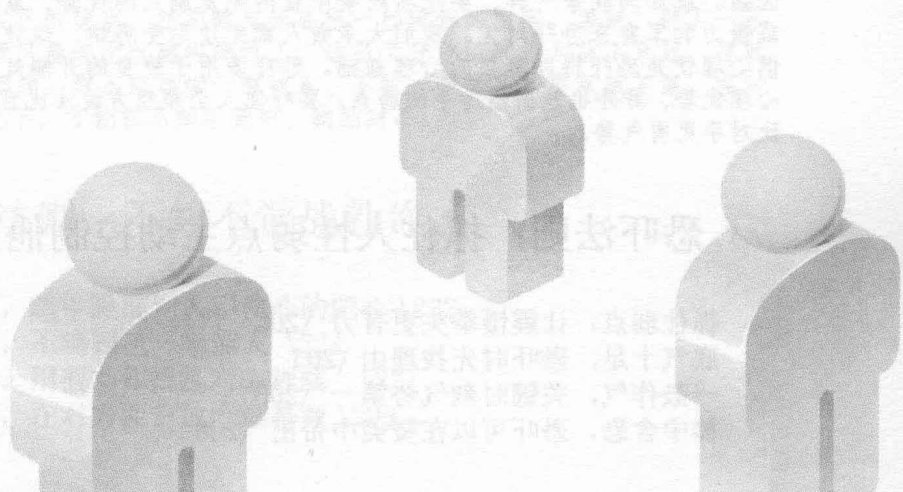
15. 破冰法则：打破人际关系中的“僵局”

做好局外人，为人“救场”胜过施恩 \166

把握时机，没有破不开的坚冰 \168

巧舌破尴尬，主动打破僵局的话语技巧 \171

一笑泯恩仇，巧用幽默解除尴尬 \173



“激将”是人尽皆知的计谋方略，在人际交往中，有时需要调动感情的力量来激发人的积极性，调动其热情的时候，激将法就是最好的策略。“激将”既可以用于己，也可以用于人；既可以激励朋友，也可以对付敌人。这种隐蔽的手段，在无形之中可以让人进入激动状态，具备超出能力范围的力量。

16. 激将法则：让别人做他不想做的事

因人制宜，施用不同激将法 \178

手法隐蔽，激将的最大关键点 \180

逆反心理，一击即中的“激将”招数 \182

击中要害，愤怒者最容易被激将 \184

人际交往中，我们要学会做“双面娇娃”的本领。这并不是让你当个两面派或是墙头草，而是一种灵活的处事计谋。谈判交涉，官场商场，我们必须懂得自保，才能取胜。一味地强硬作风或阴险使诈，既会激化人际关系，也会处处受制，而敌人满天下。高明的人，总能将双簧唱得精彩至极。

17. 双面法则：在特殊关系中唱“红白脸”

逢场作戏，交际场灵活变脸 \190

软硬兼施，对准目标适时掌握 \192

黑脸红脸，解决问题才是关键 \195

恩威并重，奖惩的适当应用 \197

人际关系有时可以被看成是一场心理战，战争双方军事实力间的较量也很凶猛。就如同战争一样，要想在战争中获得先发制人的优势，就必须以一定的威慑力和军备来恐吓对方。我们大多数人都无法忍受恐惧，这种人人皆有的恐惧心理便是恐吓得以奏效的心理基础。恐吓多用于较量的开端处，为自己建立心理优势，另外也能引出对手的弱点。要吓住人必须想方设法比常人多长胆识，比对手更有气势。

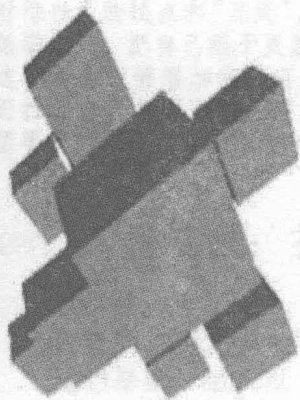
18. 恐吓法则：抓住人性弱点主动控制他人

抓住弱点，让震慑拳头更有力 \202

底气十足，恐吓时先找理由 \203

一鼓作气，关键时刻气势第一 \206

捧中含恐，恐吓可以在赞美中带出 \208



把“短处”变为“长处”

——露出下马，起死回生 \214

“华山论剑” \214

每个人都有弱点，这些弱点利用好了便是很好的把柄。利用别人的弱点来征服他人，绝对是一条人际关系的捷径。掌握了别人的弱点，也就等于手里有了能控制这个人的遥控器。针对这个弱点有所作为，你一定会有所收获。

19. 牵制法则：牵着别人的鼻子走

信息至上，制人要拿到关键把柄 \ 212

守株待兔，耐心等待对手露出马脚 \214

重视隐情，可以利用多次的弱点 \215

巧设计策，给别人制造一个把柄 \218

人生处世，最重要的莫过于时时给自己留一手。人不能什么都暴露在别人面前，不管是自己的优点，还是缺点都要留一些掩饰的空间。否则，别人一眼把你看透，你就只能处于被动的地位了，这是十分危险的。人前不显露，你就可以让人不可测知。做人应该如一潭秋水，不能一眼见底，要深藏不露。在对方摸不透的情况下，才能在不知不觉中，战胜对手。

20. 蒙蔽法则：不知不觉战胜你

声东击西，暗中瞅准别人不留心的靶心 \222

深藏不露，不鸣则已一鸣惊人 \224

虚晃一枪，用假动作扰乱对方视线 \227

虚而实之，在对方面前放个烟幕弹 \229

“难得糊涂”历来被推崇为高明的处世之道。大智若愚向来比表面精明更要适应纷杂的社会与人际关系。要做到此点，非得要有足够的经历、经验、见闻、修养、见识、心态、心机才行，不然将是四不像。

21. 糊涂法则：做到“大智若愚”的高境界

难得糊涂，水至清则无鱼 \232

大智若愚，锋芒太露容易没饭吃 \234

睁只眼闭只眼，“不知道”的才是智慧 \238

无论是在工作中还是在生活中，无论是作为一个管理者还是一个打工者，常常都需要考虑怎样以最小的成本来获得最大的收益、怎样用最小的投入收取最大的回报；在人情关系之中，当然也要考虑怎样以最简单的方式来打动人。而要想用简单的方式来打动人，你就必须是一个会“卖乖”的管理者。“卖乖术”是人情关系学中最为精明的一招。懂得卖乖的人，不但乖巧伶俐，人见人爱，而且善于投机取巧，制造美好的错觉，像一个高明的魔术师：明明是在求人，却给人以施恩的感觉；本来是无功绩，却可两边落好，甚至还能产生社会公共关系的良好效应。

22. 卖乖法则：以最简单的方式打动人

一箭双雕，便宜人情两不误 \242

佯装无辜，爱哭的孩子有奶吃 \244

无巧不成乖，零成本经营的“人情术” \247

细节动人，小事落个大人情 \249

俗话说的好：“金无足赤，人无完人”，相信每个人都会有自己的缺点和过失。对待自己的缺点和“丑处”，如果一味地对它们进行遮掩，有时候反而会欲盖弥彰、越描越丑，把自己陷于更加尴尬的境地。所以说，在适当的时候不妨主动露丑，这样反而能够增加你的自信，同时本色的表现也会显得自己更加“真诚”，从而拉近自己与别人的距离。当然，露丑需要建立在充足自信的心理基础上，你需要审时度势，才可以明白哪些丑当露则露，哪些丑不能让外人看到。

23. 露丑法则：把“短处”变为“长处”

智者的“防人之术”——露出小丑，遮起大丑 \254

适当暴露，给人以“庐山真面目” \256

卖一个破绽，请君入瓮 \261

从某个角度来看，“软磨硬泡”是非常消耗时间的，对自己来说是一种损失。但它也恰恰是一种武器，一种既会消耗自己时间也会给对方造成压力的双刃剑——因为时间的消耗是相互的。时间对双方都是宝贵的，当造成双耗时，也许对方就会妥协让步。所以，如果用足够的耐心，摆出一副“打持久战”的架势与对方对垒，以“泡”对“拖”时，往往就足以促其改变初衷，加快办事速度。因此，学会深呼吸，耐心地牺牲一点时间，反而可以争取到更多的时间。

24. 攀缠法则：以“软磨硬泡”达到目的

巴掌不打笑人脸，让别人笑着点头 \266

以诚相待，从心底打动他人换取信任 \269

了解他人需求，对症下药 \271

精诚所至，耐心是制胜法宝 \274