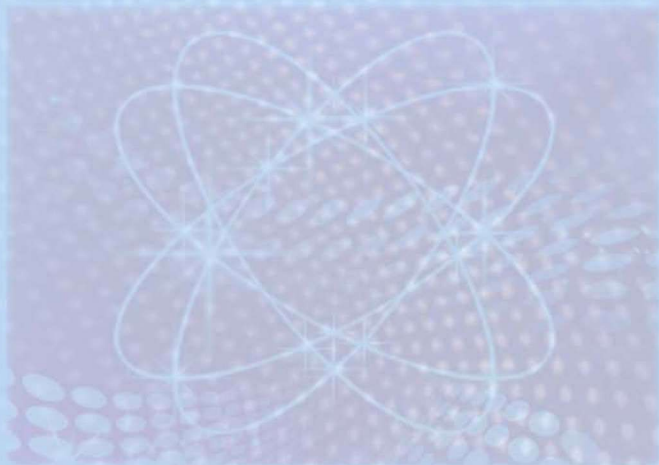


走进名人世界；6

名人的处世学问

李光辉 主编



辽海出版社

走进名人世界；6

名人的处世学问

李光辉 主编

辽海出版社

图书在版编目（CIP）数据

名人的处世学问/李光辉主编. —沈阳:

辽海出版社, 2011.3

（走进名人世界；6）

ISBN 978-7-5451-1207-8

I. ①名… II. ①李… III. ①人生哲学—青少年读物 IV. ①B821—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 029970 号

责任编辑：段扬华

责任校对：顾季

封面设计：文海书源工作室

出版者：辽海出版社

地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮政编码：110003

电话：024—23284469

E-mail: dyh550912@163.com

印刷者：北京汇祥印务有限公司印刷

发行者：辽海出版社

幅面尺寸：140mm×210mm

印张：36

字数：680 千字

出版时间：2011 年 3 月第 1 版

印刷时间：2011 年 3 月第 1 次印刷

定价：238.40 元（全 8 册）

版权所有 翻印必究

前言

每一朵花，都是一个春天，盛开馥郁芬芳；每一粒沙，都是一个世界，搭建小小天堂；每一颗心，都是一盏灯光，把地球村点亮！借助图书为你的生活添一丝色彩。人生若没有智慧指路，前途将一片暗淡。本丛书集纳了中外诸多优秀的政治家、科学家、艺术家及文学大师们精彩的人生片断，在这些精彩的人生片断中，无论是大到对手之间的过招，还是小到友人之间的戏谑，无不闪现了思辨的灵光和语言的机智，是名人们在人生这个舞台上的上佳表演。本书以翔实的材料，有趣的意境和诙谐的语言，展示了名人们与众不同的人生。读者在轻松阅读、感受名人们独特魅力的同时，可启迪思想、丰富知识、提升心智。

目 录

人际关系不可低估.....	1
刚柔相济恩威并施.....	3
难得糊涂大智若愚.....	7
灵活处世通情达理.....	9
待人接物恰当周到.....	11
笃守诚信纵横商场.....	15
先予后取获得信任.....	18
严于律己宽以待人.....	20
协调关系充分沟通.....	25
态度认真品格高贵.....	28
感情投资必不可少.....	31
礼贤下士轻财聚人.....	35
打破界限广泛交友.....	38
良好人缘机会多多.....	40
沟通人脉做成生意.....	44
政企合作助推发展.....	46
化敌为友广拓人脉.....	50
注重品位引人注目.....	54
接触他人广结善缘.....	56
提升自己交接名流.....	58
做生意人脉是关键.....	60
随缘交友人生顺利.....	62
了解别人调整自己.....	66
世事洞明人情练达.....	70
招揽人才收服人心.....	73
互相宽容真诚合作.....	76
贵人相助事事顺利.....	78
用人用其所长.....	82
选择合适的人.....	84
权力制衡利益分享.....	87

以和为贵企业如家.....	90
惩前毖后治病救人.....	93
聚集人气和合生财.....	96
与人为善和睦相处.....	100
心怀感恩以德报德.....	103
好人缘更易获商机.....	106
处理分歧求同存异.....	108
尺有所短寸有所长.....	111
金无足赤人无完人.....	113
心态平和宽厚待人.....	116
谦卑忍让赢得支持.....	119
苦练做人的基本功.....	123
静己心方能安人心.....	127
谦必受益满必招损.....	130
关怀弱小显现爱心.....	132
重视信誉声名远播.....	135
权衡利义坚持原则.....	137
中正平和不急不躁.....	142
中庸达观沉着稳定.....	146
为人正直厚道经商.....	149
优胜劣汰自然平衡.....	151
信守商道恪守信用.....	153

人际关系不可低估

生意人情是代表某人或因某人请求而作出的姿态，目的就是为了使他觉得欠你一份情。但是如果为别人做好事却被视为“为了偿还什么”，那么其效果将会大大减弱。

有些生意人常常把人家为他们办的好事和他们为人家做的事记录下来，以便有机会“扯平”，其实这样做是极不明智的。

一位精明的生意人应当十分清楚该如何把握与员工的人情，而哪些人情又是不必要付出的。

例如，你帮助了某人的一个伙伴，而对方却根本不知道这件事。如果他不明白为什么要感激你，你的人情也就算白做了。当你为他人做出一件好事之后，应当很巧妙地让他们知道，比如“前天我为你的朋友提供了一部汽车”，“某某知道您帮了我们的大忙”等等。

顺水人情也是生意交往中经常会遇到的事，但如果你做得太明显，就很容易被误解并造成亏欠的感觉。另一方面，你的良好用心不一定十分符合他人的利益，很可能会使他发怒或者根本不感激你。就像你想救助一位溺水者，但用力太猛把他的手臂给折断了，虽然你救了他，但是他从心底里感激你吗？

比较高明的做法是花些时间拜访某人，请他到一家有名气的饭店吃饭，席间和他去谈本来两分钟就能谈完的事；你还可以打一个时间较长的电话或干脆写一封长信，尽情地把你的所思所想表达出来。

有时候，最令人感动的人情却是间接的。维尼和鲍勃是一对生意上的伙伴，一次偶然的机会，维尼得知鲍勃的小儿子是美国著名歌星迈克尔·杰克逊的狂热歌迷。

不久，维尼先生恰好参与组织了一场杰克逊的个人演唱会，于是他便给鲍勃打了电话，告诉他有关演唱会的事，并询问他的儿子是否愿意得到一张贵宾入场券。鲍勃儿子得知此事欣喜若狂，而鲍勃对维尼也是万分感激。

如果你想打动你的主顾，那就为他的孩子们做点事情吧！孩子的快乐也就是父母的快乐。这有时虽然很容易做到，但让人感觉到你的用心良苦并为之感动却不太容易。对你的主顾来说，这要比你为他本人做任何事还要好得多。

关于你生意上最重要的伙伴家庭，你知道些什么？对此是否关心，或者花过时间去了解？其实朋友的家庭生活情况往往包含有大量对你有用的信息。

如果你想做一个能让人长期感激的生意人，那么你不妨去做对方的中间人，把同你没有直接利害的双方撮合在一起，这样双方都会铭记你的功劳。

但人情不管是大小，不管是长是短，最重要的一点是：要么你做完它，要么让对方知道为什么没能做成它。对于这些生意方面的小事，人们似乎记忆得最长久，而没有给予重视或不了了之的诺言则会牢牢地印在别人的脑海里。几年一晃就过去了，直到某一天，人们会突然提起某件事，念起你来，想起你的好处，那么，这种深刻的“良好”的印象会使你的生活、生意都获益匪浅。

记住，“奸商”只能造就一时的得意，却不能让你品味美好人生。只有“与人为善”、“共同发财”才能让你长久而不孤单地成功下去。

刚柔相济恩威并施

在人际交往中和工作生活中，心平气和、柔言悦色的谈吐，最容易博得人们的好感，值得广为提倡。俗话说：“一句话能把人说笑，一句话也能把人说恼。”一般情况下，能把人说“笑”的人，通常是属于“柔”类的，其语言也通常是柔和甜美的。古往今来，都把“和气待人”、“和颜悦色”视为一种美德。《札记·仪礼·少礼》说：“言语之美，穆穆皇皇。”“穆穆”，指“敬之和”；“皇皇”，指“正之美”。《汉书·刘向传》说，“和气致祥，乖气致戾”。可见，和气是人们友好交往的最佳境界。

“柔”相反，则为“刚”。“刚”的表达方式有两个特点：一是刚毅生威。刚者临危不惧、神态刚强，能表达强烈的正义情感，产生巨大的震撼力。二是辞严雄辩。刚言出口，理直气壮，义正辞严，铿锵有力，有闻之震耳、以正压邪的作用。这种特殊的表达功能是柔弱者所望尘莫及的。那些私心过重的人，看上去气势汹汹，实际上色厉内荏，欺软怕硬。对他们过分温柔，反而会助长其嚣张气焰。这时候，你要敢于碰硬，一身正气，口气硬正正，言词响当当。“两刀相割，其利自见”，歪风邪气就会退避三舍。

“刚”的硬度如何，并不在“嗓门高，口气冲，措施狠”，关键在于“理”，“理”的锋芒是否打到对方的要害处。“刚”并非人人皆有，刚言也并非人人敢说。要想“刚”必须有过硬的思想修养。古人说，无欲则刚；今人说，打铁先得本身硬。只有刚毅之士，才能讲出刚毅之言；只有一身正气，光明磊落，才能底气十足，刚硬无比。如果自身不干净，私心太重，“吃了人家的嘴短，拿了人家的手软”，得了别人的好处，自然腰软，硬不起来。

那么怎样才能有“刚”劲呢？一是遇事要沉着冷静。要养成处变不惊、临危不惧的大将风度。越是情况紧急，越要表现出强者的姿态，要有敢于斗争和战胜对手的坚强信心。神态自若本身就给对方施加了强大的心理影响，从精神上压倒对方，这就为刚言出口创造了有利条件。二是善于攻其弱点。无理取闹者本身就不得人心，要利用其色厉内荏的弱点，据理力争，有时要抓住对方语言上的漏洞发起进攻，造成自己的优势和强硬地位，把对方置于被动挨打的位置。语句要短促，语势要凌厉，发声要有力，态度要威严，有斩钉截铁、拔剑砍地之势，有五雷轰顶、撼人肺腑之感，这样才能使之震颤，进而产生“挽奔马于悬崖，拦狂涛于险岸”的刚硬效果。

一般说来，刚能胜柔。但有的时候，柔也能克刚。因为“柔”相对“刚”而言，也有其独到之处。刚强之物，形可碎而不可变，坚而不韧，强而易脆。而柔软之物，随势变形，柔而耐长久，软而有韧性。在论辩中，有时避强守柔，看似怯弱，实为克刚之术。

那么，“刚”还是“柔”，二者究竟孰重孰轻呢？

分寸学认为，凡事都要针对具体情况，刚柔并用，千万不可绝对化。刚与柔，相辅相成，太刚易折，太柔易废，刚柔相济，则无往而不胜。这是事物发展的内在规律。古代君主治国安邦，必须文武并举，德刑并用，从宏观上统治人民，控制全国局势。而在现代社会处世交际中刚柔相济依然有其神奇作用，且不可偏重一方。如果你是一个行政主管或领导，要做到令出必行，指挥若定，必须保持一定的威严。道理很简单，在领导指挥业务上，没有令对方与下属感到畏惧的威慑力，是不容易尽责称职的。

当然，威严也不等于恶言相向。破口大骂，整日板着面孔训人，那么你的下属可能因畏惧你而不敢接近你，甚至于将你孤立起来。

在工作时对待属下令出法随，说一不二。发现了属下的差错，决不姑息，立即指出，限时纠正，不允许讨价还价。要让属下滋生敬畏之心，才会使你威风凛凛。但是，只有威严是不行的，还得富有人情味。

对于犯错误者而言，一个经静 1 生的毛病是对自己的错误习焉不察，仿佛不识真面目的庐山中人，常常浑浑噩噩，糊糊涂涂。为此，生意人同这类人对话时，可以先给予猛击一掌，当头棒喝，使其心灵受到震动，从而深刻反思，待对方有所触动之后，再对自己刚才言语的率直和态度的简单加以道歉。

这种方式近乎于“先硬后软，先刚后柔”，对于犯错误较深较大者尤为有用。某高中生受不良风气影响有了早恋倾向，和同班一个男生频繁约会，上课时也眉目传情，以致经常不完成作业。一次测验，她只做了一小半题目便扬长而去，班主任把她留下来，一开口就问她何以不做完题目，她回答：“没心思做。”班主任听后厉声呵斥：“你那心思都干什么去了？你为何如此执迷不悟？告诉你，中学生决不允许谈情说爱。再过一年，你就会明白，他上了重点大学后，就决不会跟你往来了——因为你这种人太浅薄了，太虚浮了，太没有价值了！”

这名女生一听，不觉泪水扑簌簌流了下来，眼里流露出记恨的目光，但心里却受到极大震动。待她哭过后，老师才温和地说：“请你原谅，我的话可能不够礼貌，其实我只是出于无奈，是害怕你堕落到那步田地。”那女学生终于领会了老师初始严厉继而温和的言谈方式的真实用意。因此，一面接受批评，一面暗下决心洗刷掉“浅薄”的耻辱。班主任那“软硬兼施”、“刚柔相济”的谈话法也就取得了应有的效果。

这里所说的刚柔相济还有另一个含义，就是批评和表扬相结合。正像美国著名企业家玛丽·凯·阿什在《用人之道》一书中所说的那

样：“决不可只批评不表扬，这是我严格遵循的一个原则。你无论批评什么事情，也必须找点值得表扬的事情留在批评前和批评后说。这叫做‘先表扬，后批评，再表扬’。”当然这种做法不是绝对的，有时可以先批评后表扬，或者先表扬后批评。总之，要有批评，也要有表扬，这样下属对领导的批评就容易接受了。比如，一天，机关处长对一位女打字员说：“你打的字真整齐，就像你这人一样整洁、美丽。”那位打字员听到处长的表扬非常高兴，喜形于色。处长抓住时机，接下去说：“你以后对标点要特别注意一些，怎么样？”女打字员很爽快地答应：“行，没问题。”

处长用的就是刚柔相济的方法。试想，如果处长直接批评女打字员打的材料标点符号有很多错误，以后要特别注意。女打字员可能因受人批评，而几天不愉快；也可能起身为自己辩护，说自己是很小心的，标点符号的错误是原稿件上的，自己不负这个责任。这样，就达不到批评的目的。因此，在人际交往中，无论表现“刚”与“柔”，都应把握好分寸，因人而异，摸清对方心理。

切记“刚”不是为了耍威风，把矛盾激化，而是为了缓和冲突，转化矛盾，解决矛盾。要注意不讲蛮话、激话、脏话。如果硬过了头，就会激化矛盾，产生危险后果。“刚”到好处为硬而不脆、威而不逼。火候一到就要给人以台阶，叫人家体面地下台，使矛盾圆满解决。而“柔”呢，虽然感化力强，但局限性大。对于那些失去良心，失去理智的人，对于“吃硬不吃软”的人是无济于事的。对这些人用柔的策略，无异对牛弹琴，反而会被认为你是软弱胆小，助长其嚣张气焰。因此，“柔”的运用也要看对象，分场合，不能一概而用。如此这般，方能达到刚柔互举、刚柔并济。

难得糊涂大智若愚

郑板桥的一句“难得糊涂”，使古今中外多少掌权者渡过了难关，使他们进可攻退可守，处理事情游刃有余。仅仅几字便让他们拍手叫绝，堪称制胜法宝，既掌权，又用权，为此又怎能不“糊涂”？

一些生意人认为，如果事必躬亲，所有的功劳将会归于自己。但是他们没有想到，每一个决定都是有风险的，成功了是功劳，失败了是罪责，光想成功而不想失败，未免过于天真。

将自己推上第一线，固然可以在成功时独领风骚，可是失败时也要成为众矢之的。撇开个人得失不讲，这样对公司毫无益处。如果将权力下放给部下，自己退到第二线，对自己未必没有利。

如果部下成功了，这功劳自然少不了自己一份。姑且不说领导有方，至少也是用人得当。如果部下失败了，自己还可以挽回局面，可以干预、调整甚至撤换人员，若能转败为胜，仍不失英明。

生意人难得“糊涂”，在有些非重要的问题上“糊涂”一点，进可攻退可守，处理问题游刃有余，所以人们常说，“大智若愚”。不过，当一个“糊涂”生意人有三点要注意：

第一，所谓“糊涂”是“装糊涂”。大智若愚的精辟之处不在“愚”，而在“若”字。令自己处于“不知道”的角色，只不过是为了今后处理事情更加方便，但这并不是意味着自己是真的不知道，或者不应该知道，不去了解情况，掌握信息。

第二，“装糊涂”的主要宗旨不是为了推卸责任，而是为了应变，掌握调整决策的主动权。若要推卸责任，撒手不管岂不更好？另外，生意人也决不能在一切事情上都“糊涂”，应该由自己负责的事情或事关生意发展存亡的重大事情就决不能装糊涂。

第三，可以将事情放手交给下属处理，不加干涉，但是在用人方面决不能糊涂，选人要慎重，所谓“大智”全在于此。一个生意人若事事均要自己出面收拾残局，那么说明他用人失误，也和真糊涂无异了。同时，他要和下属建立一种默契，让下属明白，他们承担责任对企业有利。同时他自己心里也要明白，有时下属承担责任是为自己作出牺牲。如果他们错了，批评归批评，但决不要因此影响大局。作为生意人一定要会糊涂，更懂得怎样去运用糊涂艺术，才能成为一位不糊涂的“糊涂生意人”。

灵活处世通情达理

为人处世要灵活一点，针对不同的人，要懂得调整自己的应对之策，不能一条道走到黑。古语云：“夏虫不可以语冰。”同样道理，跟讲道理的人才可以讲理，碰到不讲理的人讲理是对牛弹琴。

《世说新语》有这么一则故事。许允担任吏部侍郎时，大多任用他的同乡，魏明帝曹睿听说后，就派虎贲武士去拘捕他。他妻子跟随出来告诫他说：“明主可以理夺，难以情求。”让他向皇帝申明道理，而不要寄希望于哀情求饶。带到后，明帝核查审问他，许允回答说：“孔子说‘举尔所知’，我的同乡，就是我所了解的人。陛下可以考察他们是称职还是不称职，如果不称职，我愿意承担应有的罪名。”考察以后，结果各个职位都安排了当用的人，于是释放了他。许允身上衣服破烂了，明帝下令赏赐新衣服。

许允提拔同乡，是根据魏国的荐举制度。不管此举妥不妥当，它都合乎皇帝认可的“理”。许允的妻子深知跟皇帝打交道，难于求情，却可以理争，于是叮嘱许允以“举尔所知”和用人称职之“理”，来抵消提拔同乡、结党营私之嫌。这可以说是善于根据说话对象的身份来选择说话的绝好例子。南齐的徐文远也是这样一个人。

徐文远是名门之后，他幼年跟随父亲被抓到了长安，那时候生活十分困难，难以自给。他勤奋好学，通读经书，后来官居隋朝的国子博士，越王杨侗还请他担任祭酒一职。隋朝末年，洛阳一带发生了饥荒，徐文远只好外出打柴维持生计，凑巧碰上李密，于是被李密请进了自己的军队。李密曾是徐文远的学生，他请徐文远坐在朝南的上座，自己则率领手下兵士向他参拜行礼，请求他为自己效力。徐文远对李密说：“如果将军你决心效仿伊尹、霍光，在危险之际辅佐皇

室，那我虽然年迈，仍然希望能为你尽心尽力。但如果你要学王莽、董卓，在皇室遭遇危难的时刻，趁机篡位夺权，那我这个年迈体衰之人就不能帮你什么了。”李密答谢说：“敬听您的教诲。”

后来李密战败，徐文远归属了王世充。王世充也曾是徐文远的学生，他见到徐文远十分高兴，赐给他锦衣玉食。徐文远每次见到王世充，总要十分谦恭地对他行礼。有人问他：“听说您对李密十分高傲，但却对王世充恭敬万分，这是为什么呢？”徐文远回答说：“李密是个谦谦君子，所以像祁生对待刘邦那样用狂傲的方式对待他，他也能够接受；王世充却是个阴险小人，即使是老朋友也可能被他杀死，所以我必须小心谨慎地与他相处。我查看时机而采取相应的对策，难道不应该如此吗？”等到王世充也归顺唐朝后，徐文远又被任命为国子博士，很受唐太宗李世民的重用。

徐文远之所以能在五代隋唐之际的乱世保全自己，屡被重用，就是因为他针对不同的人有不同的应对之法，懂得灵活处世。

孔子门下弟子众多，他教育这些弟子从来不用一刀切的办法。有一次，子路问孔子：“做事要三思而后行，对吗？”孔子说：“对。”过了两天，冉有又问孔子：“做事要三思而后行，对吗？”孔子说：“考虑两遍就行了，不用三思。”别人听了孔子对弟子的两种解释，就问：“您怎么对弟子的教育不一样呢？”孔子说：“子路为人鲁莽，所以我让他做事三思；冉有平时做事本来就优柔寡断，所以我鼓励他果断一点。”孔子的话给生意人启示：道理不是绝对的，针对不同的情况可以灵活一点。做人做事，无不如此。

待人接物恰当周到

自己上门的客户不仅能看到你的产品，而且能看到产品的背后。由于时代的进步，商谈的形式已经发生了剧烈的变化，各种商品展销会、订货会、产品展示会应运而生，促成了大量的交易商谈。这种情况下的商谈不需事先预约，客户又是自动找上门的，本方完全以逸待劳。所以，对于前来参观、洽谈的客户，更要诚恳地接待。生意人应着重注意以下几点：

1. 要比平日的业务商谈更亲切地招呼客户

平时要开发一位新客户，不知要花多少工夫，费多少精力，如今在展销会上，客户主动上门。所以，不论往来的客人有多少，都要认真、诚恳地接待每一位。甚至要比平时更为热情，更为周到，使客户有宾至如归的感觉，更加愿意同你合作。

2. 待客要恰当、周到

客人参观本公司时，一定要有本公司的职员陪同，并作一些必要的介绍。当客户移动时，陪同人员要跟随。如客人多时，接待人员不能死盯着一名客户，要兼顾到全局，照顾到全面。不要让客户产生你“偏心”的感觉，引起他的不满。必要时，可把资料分成几部分，由几名职员负责介绍、说明、接待客户，免得客人多时乱了手脚。

3. 不要在客人面前凑在一起聊天儿

尤其忌讳两三人凑在一起窃窃私语，仿佛是在对客户评头论足似的，这样做很不礼貌，许多客户都很讨厌这一点。应加强对员工的教育培养，使他们形成良好的待客方式。

4. 必要的物品要齐全