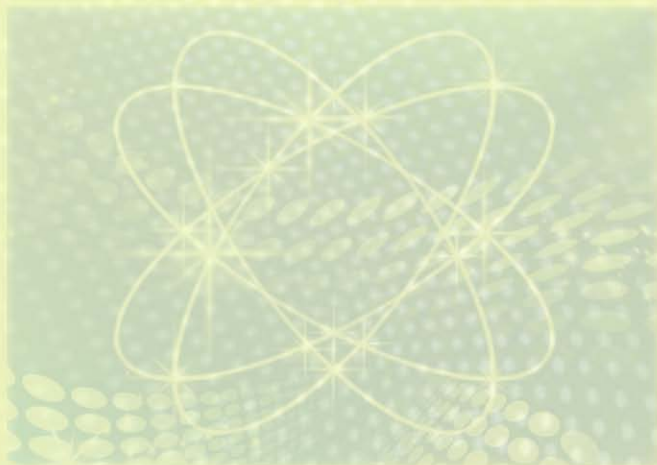


成功的秘诀在哪里？

——八面玲珑的处事绝学

金庚石 主编



延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功的秘诀在哪里?/金庚石主编. -延吉: 延边人民出版社, 2005. 12 (2008. 9 重印)

ISBN 978-7-80698-610-3

I. 成… II. 金… III. 成功心理学-通俗读物

IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 153797 号

成功的秘诀在哪里?——八面玲珑的处事绝学

金庚石主编

出版: 延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>.)

发行: 延边人民出版社印数: 3000

印刷: 河北三河市康达印装有限公司

开本: 710×1000 毫米 1/16 印张: 300 字数: 3500 千字

版次: 2008 年 9 月修订 2008 年 9 月第 2 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-80698-610-3

定价: 450.00 元(全套十五册)

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。)

前言

亲爱的朋友，您是否觉得时间永远都不够用，处世技巧不够圆熟，成功离你太遥远？请不要在忧心、彷徨，本书系所提供的全方位的方法与技巧将在您的事业之旅中成为您成功的得力助手。成功是每一个人终身追求的目标，在这段追求的过程中，本书将扮演一个站在您身后的智囊团的角色，尽其之力，提供所知，着力于把最有效的成功方法和最新的成功资讯奉献给您……在伴您创造成功的历程中，使您获得精神上的指引、激励和扶持，最终让你品尝到不断成长中的成功喜悦。

本书系提取了众多著名成功学大师的成功理论精髓。与一般的成功学教程不同，它不是板起面孔的说教，而是全方位探讨创造成功，助您成功是本书系惟一的目标。在介绍方法与技巧时，既对绝大多数领域的成功方法做了简要介绍，又引述了各领域的名人事例，作为典型加以分析。这两种方法结合起来，更利于全面地对成功方法进行介绍。

这是一个风云激荡的年代，这是一个机会频生、奇迹迭出的时代，这是一个人人都渴望成功的时代，每个人都必须在竞争中求生存，必须在思考和学习中塑造自己，通过本书的学习，你必将学到许多实实在在的成功方法，这些都将成为你今后生活、工作、事业中的指南。

与其自行艰苦摸索，不如寻求成功方法的指导。既然你不想在平凡中昏昏噩噩地度过一生，而是希望生活每一天都有一种全新的气象，那么思路就很明显：我们必需不断的学习前人的成功方法，对前人的失败进行反思。

本书系是迈向成功的人士不可缺少的左臂右膀，将会为您解决的困惑，树立您的成功信念。读书虽不能百分之百保证成功，但至少它

会让您所踏出的没一步路都不致歪斜走偏。也许你看了太多的成功励志类的书籍，但相信你会运用自己的判断力找到您所需要的——那块助你成功的敲门砖！

目 录

第一章 为人处世，方圆有道	1
话要到位，意要入心	2
说实话也要讲究技巧	4
把“对”让给别人	7
在别人讲话时，少插嘴	9
驳人以理，斥人以礼	12
负面的话少说	14
私语他人，善言先行	17
指错有方，醒人有法	19
绝不正面反对别人的意见	22
话上留一线，以后好见面	25
巧借话中话传情达意	27
许诺的话要给自己留有余地	30
打鼓听声，听话听音	35
第二章 高成低就，虚实相间	39
懂得赞赏他人	40
在相互勉励中感受人情的温暖	42
不要把朋友的看法当作不怀好意	45
对下属要一视同仁	47
对朋友玩小聪明太不应该	49
做个善解人意的女下属	51
要给领导面子	53
好朋友也要分清你我	55
校正自己的眼光	58
把人看轻了就不可能重视他的话	59
真话留一半让人去悟	61
你会不会对人开玩笑	63
领导者的“三个反对”	65
朋友不在面前的时候也要维护平等	67
不要总是依赖朋友	68
第三章 有方有圆，不奸不滑	71
看事要活，想事要圆	72
得意淡然，失意坦然	74
明知故昧，当变则变	77
淡心寡欲，深藏不露	79

藏巧于拙，寓清于浊.....	82
隐优暴缺，成全他人.....	84
做事凭能耐，成事靠处世.....	87
第四章 学会宽容，阴阳和谐.....	89
朋友都不原谅还会有谁可原谅.....	90
叨陪末座又何妨.....	91
谴责的手指指向自己.....	93
淡化对手的敌意.....	95
以容忍改变能够改变的.....	97
在委屈中保全自己.....	99
忍小节者干大事.....	102
良好的上下属关系是忍出来的.....	104
对他人斥责不得.....	107
朋友交流注意信息对称.....	109
男女交往轻松快乐.....	111
遇到问题不做埋头的鸵鸟.....	114
第五章 软硬兼备，事事如意.....	116
疏通人际，先通人性.....	117
做人要有点脾气.....	119
改变不了别人就改变自己.....	121
软硬皆施，遇事不惊.....	123
收敛锋芒，结缘不结仇.....	125
以毒攻毒，屈人之兵.....	129
以暂时的退让成全别人的好胜心.....	130
不要急于亮出你的底牌.....	134
窝囊气的受法.....	136
只做好汉，不做硬汉.....	139
投鼠忌器，勿断人路.....	143
人在矮檐下，不必强抬头.....	144
巧妙冻结对手의傲气.....	145
第六章 处世沉稳，慎落俗套.....	149
面对拒绝不失态.....	150
拒绝他人也要给足面子.....	152
别让迁就成为一种习惯.....	155
批评人要“黑脸开场，红脸收场”.....	157
人情包袱该卸则卸.....	159
多挣面子，少撑面子.....	161
严于律己，宽以待人.....	164

“和事老”必知的处世之道	166
不偏不倚，中庸处世	169
你不好意思，人家怎么“好意思”	171
第七章 伦理尊卑，先后相随	174
长辈是你晋升的梯子	175
不惹比你年轻的人	177
不歧视比你年老的人	179
新人如何不被挤兑	180
借人之名，降低交际成本	182
培养一个真心与真诚的人	184
如何对付职场老手	186
与当官的相处不要怕	189
除掉权钱，还得有真情	192
被冷落者可能是最有希望的人	194
要给对方台阶下	197
自卑的人无法结交成功人士	199
羞辱别人是降低自己	200
要舍得形象投资	201
藏好你的优越感	203
第八章 急处站稳，险处回首	206
经验可鉴，不可依赖	207
人情突变，防患未然	208
得理让人，失理容人	211
决断要准，行动要快	213
瞧准机会，该上就上	216
一错再错，终成大错	220
学会选择，懂得放弃	221
第九章 处世投贤，宜走长线	224
人脉决定命脉	225
把人情当生意来做	227
拉关系前做好人情投资	230
决定首次交往成败的 4 种处世效应	232
两眼一抹黑，求人有妙招	237
求人办事，空手道也要玩出面子	242
通晓人情世故，慎落求人俗套	245
三步到位，巧建投缘关系	248
攀附贵人要灵活，不可强人所难	251
巧借贵人贵事提升自己	256

第十章 糊涂一时，聪明一世..... 259

做个糊涂的聪明人	260
学会留个缺口给别人.....	262
即使你是对的，也不要急于证明给人看	264
小事情，要糊涂	268
要对事不对人.....	271
与精明人共事，绝对要低调	273
与人“过招”，要形醉而神不醉.....	275
吃亏就是“得福”	279
舍卒保车，从长计议.....	281

第十一章 心静如水，进退自如..... 286

让对方感受到你的关注.....	287
正视生活的不完美	288
不做自陷孤立的蠢事.....	290
得意时不可眼中无人.....	292
不能在痛苦时才想到朋友	294
失意久了会削弱志气.....	296
提防“面似忠厚”的人.....	298
“心不动”者是处世高人	300
激起同情心，得到对方认可	302
夸奖过头会让人觉得是讽刺	304
学会在别人的势力范围内生存	305
满足对方的欲望	307
背地里不做亏心事	309
朋友的成果千万占不得.....	311
盲目追随一个人是有风险的	313

第一章 为人处世，方圆有道

嘴可以毁人，也可以誉人，但是要获得、维持一个好的名声很难，而败坏一个人的名声往往一句话就行了。

话要到位，意要入心

戴高帽的做法常被人耻笑，主要是因为：一来做高帽子的确很不费力，可以日产万顶；二是人人喜欢，趋之若鹜；三则是因为品位低下、令人生厌的伪劣“马屁”到处都是。

其实恭维也有三六九等之分。上等品被称为“赞美”、“赞扬”、“赞许”、“称颂”等；下等品则被贬为“讨好”、“阿谀奉承”、“溜须拍马”、“献媚邀宠”。

上等的恭维有几个主要规范：

无论真假却令人乐于信服；

不露痕迹，不动声色，使人浑然不觉；

气味芬芳宜人，远离点头哈腰；

富有新意，而非陈词滥调；

尺寸恰当，分量适中，正中下怀。

恭维别人并不是轻而易举的事，阿谀、谄媚，都是技艺拙劣的高帽工厂加工的伪劣产品，因为它们不符合赞美和恭维的标准。高帽尽管好，可尺寸也得合乎规格才行。滥做高帽是不明智的。赞扬招致荣誉心，荣誉心产生满足感，当人们发现你言过其实时，常常因此感到自己受到了愚弄。所以宁肯不去恭维，也不宜夸大无边。

过分粗浅的溢美之词同时会毁坏你的名声。不论是用传统交际的眼光看，还是用现代交际的眼光看，阿谀谄媚都是一种卑鄙的行为。正人君子鄙弃它，阴险小人也不便明火执仗应用它，即使被称为“拍马行家”的人，也会对这种行为嗤之以鼻。

在现实的交往中，大凡向别人敬献谄媚之词的人，总是抱着一定的投机心理，他们自信不足而自卑有余，无法通过名正言顺的方式博

取对方的赏识，表现自己的能力，达到自己的目标，只好采取一种不费力又有效益的途径——谄媚。

如果一定要说些好听的话，怎样才能把话说到对方心坎里呢？

内容要坦诚得体，必须说中对方的优点

人总是喜欢奉承的。即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。换句话说，一个人受到别人的夸赞，绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了。奉承别人首要的条件，是要有一份诚挚的心意及认真的态度。言辞会反映一个人的心理，因而轻率的说话态度，很容易被对方识破，从而产生不快的感觉。

赞美的话语一般来说都是善意的，即便溢美之词也大多是好意，效果也通常是好的。一棵小歪脖树，你夸它美丽，它绝不会盲目自大起来，而是会竭尽全力直起身子来。一个跛脚孩子，你说：“多漂亮的孩子啊！”这孩子听了绝不会昏到认为越跛越漂亮。

态度要谦虚，并且顺着对方的心思

像抚摸一只小猫一样顺着别人的心思对待他，这是一种高明的赞美方法。顺着毛捋小动物，它们都会发出满足的叫声，或者悠闲地摇着尾巴，甚至回过头来舔你的手，但是如果戕着毛捋的话，至少它们会很不高兴地跑开，甚至会咬伤你。

关于这一点，人与其他动物一样都喜欢被“顺着毛捋”。人的性格、脾气、爱好等就是他们的“毛”，如果你能顺从他们的这些个性特点，他们很容易接受你所说的话。

一位女士激动地跑来找一位心理医生，告诉心理医生，丈夫是多么的不爱她，并且经常打骂她，她打算与丈夫离婚。心理医生想，如果她真的想离婚为什么要跑到这里来呢？可以肯定，她还是想借机发泄一下心中的不满。于是心理医生决定用“顺着毛”的方法开导她：

“你丈夫这样做，确实称不上是一位好男人，不过事情都这样了，我劝你还是想法解救这段婚姻，如果一定要离婚，你也应该让他感受到其中的痛苦。”

女士非常关切地问：“有什么办法可以让他感受痛苦呢？”

“尽量想办法恭维他、讨好他，像抚摸一只小猫一样顺着他的心思对待他。当他觉得不能没有你，并且以为你还深爱他的时候，你再断然决定与他离婚，让他痛苦不堪。”

女士觉得心理医生言之有理，决定要试一试这个方法。几个月后，女士又来到心理医生面前。医生告诉她：“行了，你现在可以办理离婚手续了。”

女士回答说：“什么？离婚？我才不呢，现在我与丈夫比初恋还要幸福甜蜜呢！”

现实中的大多数人都喜欢听好听的，所以，不只在处理家庭问题，在许多场合，如教育孩子、追求异性、化解纠纷等，都可以使这种方法，把该说的好听话说到对方心坎上。只有先顺着他，最后才能征服他。

说实话也要讲究技巧

与人交往，真诚是一种可贵的品质，但是，真诚不等于实话实说，有些真话说出来可能会伤人，这时，你可以不说，但不可以直说。如果一定要说出来，也要学会以一种巧妙的方式讲出来，避免给对方造成某种伤害。

有这样一个故事。

从前，有一个爱说老实话的人，什么事情他都照实说，所以，他不管到哪儿，总是不受欢迎。这样，他变得一贫如洗，无处栖身，到

处流浪。最后，他来到一座修道院，指望着能被收容进去。修道院长是个“热爱真理，并且尊重那些说实话的人”的人，于是，把他留在修道院里安顿下来。

修道院里有几头已经不顶用的牲口，修道院长想把它们卖掉，可是他怕手下的人把卖牲口的钱私藏腰包。于是，他就叫这个诚实人把两头驴和一头骡子牵到集市上去卖。诚实人在买主面前只讲实话说：“尾巴断了的这头驴很懒，喜欢躺在稀泥里。有一次，长工们想把它从泥里拽起来，一用劲，拽断了尾巴。这头秃驴特别倔，一步路也不想走，他们就抽它，因为抽得太多，毛都秃了。这头骡子呢，是又老又瘸。如果干得了活，修道院还会把它们卖掉吗？”

结果买主们听了这些话都走了。这些话在集市上一传开，谁也不买这些牲口了。于是，诚实人到晚上又把它们赶回了修道院。听完诚实人讲述完集市上发生的事，修道院长非常生气：“朋友，那些把你赶走的人是对的，他们不应该留你这样的人！我虽然喜欢实话，可是，我却不喜欢那些跟我的腰包作对的实话！所以，老兄，你滚开吧！你爱上哪儿就上哪儿去吧！”

就这样，诚实人被院长赶出了门。

其实，故事中“诚实人”的遭遇并不是偶然的，现实生活中也不乏类似的例子。舞蹈家邓肯是 19 世纪最富传奇色彩的女性，热情浪漫外加叛逆的个性，使她成为反对传统婚姻和传统舞蹈的前卫人物。她小时候坦率得令人发窘。

圣诞节，学校举行庆祝大会，老师一边分糖果、蛋糕，一边说着：“看啊，小朋友们，圣诞老人给你们带来了什么礼物？”

邓肯马上站起来，严肃地说：“世界上根本没有圣诞老人。”

老师虽然很生气，但还是压住心中的怒火，改口说：“相信圣诞老人的乖女孩才能得到糖果。”

“我才不稀罕糖果。”邓肯回答。

老师勃然大怒，处罚邓肯坐到前面的地板上。

在生活中，人与人交往贵在真诚，但这并不一定要表现在语言上，只要你的心是真诚的，就不一定要实话实说。不论是出于对别人的尊重，也不论是出于保密的目的，一些不便说的真话，要用委婉的方式表达出来，或者巧妙地转移话题。

罗斯福在当选美国总统之前，曾在海军中担任要职。一天，他的一位朋友向他打听海军在加勒比海的一个小岛上建立核潜艇基地的计划。罗斯福向四周看了看，压低声音说：“你能不能保守秘密？”

朋友回答说：“当然能。”

罗斯福笑着说：“我与你一样。”

罗斯福的两难推理简直是天衣无缝：如果你能保守秘密，那么我也能保守秘密，而且你也可以理解，因此我不必告诉你秘密；如果你不能保守秘密，那么对不起，对一个不能保守秘密的人，我不能告诉你秘密。所以，即使在最好的朋友面前，不该说的大实话也要守口如瓶，但是为了不伤害彼此的感情，在拒绝说出一些实情时，要学会玩点“聪明”。

委婉表达

直言是对人信任的表现，也是与对方关系密切的标志。但是，有时直言可能逆耳，这时，就要学会婉转地表达，以一种让别人更容易接受的形式说出实话。例如，某公司的推销员要求你购买他们的产品，可你不想买，你可以很有礼貌地说：“谢谢，我暂时还不需要，需要

时会与你取得联系。”这样作答，要比直接说“我不需要”更能让人接受。

点到为止

在与人打交道时，由于一些特殊原因不便于把自己的真实想法说出来时，可以借一些模棱两可的话点到为止，以此表达你的想法。例如，你面试了一位求职者，但是你对对方的表现并不满意，当对方问及“我是否能被录用”时，你可以回答他说：“我们对你的情况有了初步的了解，公司需要做进一步考虑。”

巧避话题

在谈论一些话题时，当有人向你了解一些不便透露的内幕时，要学会巧妙地转移话题，避开对方的“跟踪”。例如，你无意中了解到上司的一些绯闻，而其他同事得知后，都想从你口中获取一些消息时，你应该学会转移话题，比如：“今天，我可没有时间与你们闲聊。”

与人打交道，不能说的大实话就不要说，这是一种谨慎的做法，也是一种聪明的做法。对于一个涉世不深的人来说，必须要清楚，许多事情不是想象中的那么简单，说话办事不妨多留个心眼，在面对不便直言的实情时，要学会应用方圆之理。

把“对”让给别人

生活中，没有人永远都在做正确的事，说正确的话，出了错儿，然后纠正过来，不会因此掉了你的身价。当然，如果你尽可能多地做正确的事，说正确的话就更好了。

但是有些人却不这么认为：“如果一定要说是我的错，那意思就是说，你是对的了？这可不见得，对错可不是我们自己说了算。”所

以，他们做错了事，习惯强辩；说错了话，不轻易承认；伤害了别人，也不以为然。说白了，就是从来不懂得将“对”让给别人。

有一位小学语文老师在给学生们上课时，由于不注意，在黑板上写了一个错别字。一位眼尖的学生发现了，于是举起了手，老师还以为他有什么问题要问，这位学生却说：“老师，您写了一个错别字。”

老师皱着眉头说：“错别字？在什么地方？”

当学生告诉他时，他不但没有改正过来，而且瞪着眼睛对这位学生说：“我怎么没有发现呢？好好再睁大你的眼睛看一看。”

这位学生擦了擦眼镜，又仔细瞅了瞅，心想：“明明是错的呀，难道这个字还有其他的用法。”于是不敢再做声了。

这时老师也发现自己出的错，但是怕丢面子，不敢当着学生的面承认，而是说：“我说××同学，你是不是觉得自己很聪明！这是我将要留给大家的课后作业——从中找出一些错别字，你现在着什么急呀？”

这时，课堂上传来了一阵哄堂大笑，老师显得很尴尬。

怕丢脸，往往会丢更大的脸。如果这位老师能当着学生的面承认错误，并表扬这位学生，不但会激发学生听课的积极性，而且也会在学生面前树立一个好形象。

一个人说话、办事的道理与此是一样的。我们该道歉的时候，要勇敢地道歉；该承认错误的时候，要主动承认错误；该把“对”让给别人时，就不要遮遮掩掩。只有这样，你才会在做了错事、说了错话后，依然可以赢得别人的尊重。

高先生与两位朋友在谈论一个话题时产生了分歧，一位朋友认为：“喝酒会伤身，所以，我从来不喝酒。”高先生却说：“经常喝一点

小酒对身体还是很有好处的。”两人谁也不服谁，最后从谈论喝酒转到了人身攻击。

这时，另一位在座的朋友见事态严重，于是站出来说：“有话好好说，关于喝酒看法，我觉得你们说的都很有道理，酒喝多了，确实可以伤身，所以不易常喝。当然，酒少喝一点对身体也是有益的，这一点高先生说得很对。”

如果当初高先生与朋友能及时将“对”让给对方，然后再接着在和谐的气氛中探讨这个话题，相信谈话会变得很融洽。

所以聪明的人在与别人谈话时，不论对方说的对还是错，都不急于表态。当对方说的正确的时候，会积极地点头示意，即使自己认为对方说得不对，也不会急于表示自己的意见。

在别人讲话时，少插嘴

有一位哲人说，上帝赐予人类两只耳朵，一张嘴巴，其用意很明显，就是让人们多听少说。所以，当别人说话时，你在一边多听一听也没有什么坏处。可就是有那么一些人，生怕自己被当做哑巴被别人卖了，不论人家谈论什么事，自己关心或不关心的；自己了解的或不了解的，他都喜欢掺和掺和，从中插一杠子。这样的人给人最深的感受就是讨厌。

少插话，并不等于你孤陋寡闻，说多了也不见得你见多识广。不随便插话不仅是一种礼貌，对别人的尊重，也会向别人表明，你是一个稳重的人，不是一个信口开河的人。当别人把话说完后，你可以适当地谈一些自己的想法，这样自然可以赢得别人的好感。

如果只是听话不听音，在别人把话讲到一半，或者自己就根本不知道对方接下来要讲些什么，就急于打断对方，发表自己的“高见”，