

如果处世能力可以作为一种商品，我愿为它付出任何代价。

——洛克菲勒

处世 细节全书



处世的细节是每一个人必须掌握的生存立世之本

赵彦锋 江洪湖 主编

社会是由多变化的、多层次的无数的人际关系组成的立体网络结构，每一个人都是这一网络结构中的“结”，同上下左右、四面八方、形形色色、各种各样的人发生着关系。没有丰富的阅历，没有练达的处世经验，没有可以屹立于世的高姿态，没有可以化解一切难题的大智慧，没有可以赢得更多帮助的好人缘，就难以在社会上应付自如，左右逢源。

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

如果处世能力可以作为一种商品，我愿为它付出任何代价。
——洛克菲勒

处世 细节全书



处世的细节是每一个人必须掌握的生存立世之本

赵彦锋 江洪湖 主编

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

处世细节全书/赵彦锋 江洪湖主编.—北京:企业管理出版社, 2006.6

ISBN 7-80197-440-9

I. 处... II. ①赵... ②江... III. 人际交往—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 037928 号

书 名: 处世细节全书

作 者: 赵彦锋 江洪湖

责任编辑: 丁 力

书 号: ISBN 7-80197-440-9/F·441

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部: 68414643 发行部: 68414644 编辑部: 68428387

电子邮箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 保利达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 787 毫米×1092 毫米 16 开 28.5 印张 400 千字

版 次: 2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 39.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

序言

重视细节的力量

一个人不管有多聪明，多能干，先天条件有多好，如果不懂得如何为人处世，那么他最终的结局往往是失败。如何处世是一门艺术，也是一门学问。很多人之所以一辈子碌碌无为，那是因为他们活了一辈子都没有弄明白如何去为人处世。

不管你愿不愿意，人生于天地之间，为人处世在所难免。无论是帝王将相，还是凡夫俗子，也不管是工商巨贾，还是平民百姓，它们都需要处世。因此，如何处世，如何成功地处世，就成了每一个人必须掌握的生存立世之本。

然而，我们不得不面对这样一个现实：社会中很多成功者看似没有付出多大的努力，但是他们总是拥有超凡的人格魅力，总有一群人为了他们奔前走后，他们在社会中八面玲珑，左右逢源，似乎成功的机会总是为他们准备的；反观另外一群人，他们兢兢业业，恪职尽守，但机会总是和他们擦肩而过，他们在社会中独来独往，四处碰壁，结果只能碌碌无为过完一生。

问题究竟出在什么地方呢？

问题的关键就在于人们是否关注细节。成功者与大多数人的区别就在于成功者能够抓住那些常常被人们所忽略的细节，并且能够乘势而上。

有一篇文章说得好：“生活充满了细节，总是些看来非常偶然的细节会对我们的人生有帮助。可哪些细节会起帮助，这是没法预测的。就如面试时礼貌地给他人让座位，这个细节会有两种截然相反的结果——有的招聘者会对你的美德大加赞赏；有的则会认为你缺乏竞争意识。这并不是说细节的力量是种不可捉摸的宿命，而是说细节的力量也有如机遇一样，总是青睐于有准备的人。这种准备，来源于我们的平时养成，而不仅仅是面试前设计好一套注重细节的执行方案就够了。”

现实生活中绝大多数的细节会像我们每天数以亿万计脱下的皮屑一样，看



不到扬起或落下便无影无踪了。但总有一些细节,会深深地打动我们,烙进我们的记忆,决定或改变我们对人和事的看法与态度。同样,细节有时又如同一张定格的照片,成为我们留给别人的难以抹去的印象。细节有时又会像一道闪电,将一个人情感和灵魂深处的东西照个通透。无论是做人,做事,说话,还是做领导,我们必须认识到细节虽小,但它的力量是难以估量的。人生有细节,却无小节。不拘小节的,很多时候并不受青睐。细节作为容易为大多数人所忽视的东西,却往往成为注意细节者的“独门兵器”,使他们很快地脱颖而出。

有家公司招聘高级管理人才,一群应聘者去进行复试。应聘者都很自信地回答了考官们颇为简单的提问,可他们都没有被录用。轮到最后一个人,他走进房门时,发现干净的地毯上扔着一个纸团。一丝不苟的习惯使他弯腰捡起它。这时考官说:“请看看您捡起的纸团。”这位应聘者打开纸团,见上面写着:“热忱欢迎您到我们公司任职。”后来这位应聘者成了一家著名大公司的总裁。

这个故事很深刻地向我们阐述了细节的力量。

是的,我们要牢牢地记住:细节是有力量的,这个力量甚至决定着我们的未来。因此,我们要追求人生的幸福和成功就要在处世方面培养自己认真对待每一个细节的精神。并且要让这种认真的精神渗透到我们的性格中去,成为我们生活和工作的习惯。

为了给读者朋友更多的关于细节培养的启示,我们组织编写了这本《处世细节全书》。本书通过大量故事、寓言生动阐述了现代人培养自己细节精神应当掌握的技巧和策略,完全可以成为广大读者朋友提升个人修养,陶冶个人情操,提高人生辨别能力的良师益友。

编者

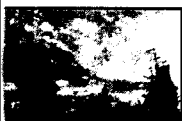
2006年5月

第一篇 处世先修身

第1章 处世要挺起做人的脊梁	/3
以自己的本色屹立于世间	/3
不为五斗米折腰	/4
获得对自己的认同和理解	/6
学会如何与自己相处	/7
人要有尊严地活着	/8
给自己一个高的定位	/9
相信自己是独一无二的	/11
大可不必羡慕别人的才能	/12
即便你最渺小也要发挥作用	/14
在铄今之口中找到方向	/14
在人海中把握方向	/16
保持对自己负责的态度	/17
不要拿别人当参照物	/18
让自己得到认可	/19
在人群中保持自我本色	/20
没有人看不起你,除了你自己	/22
第2章 处世要有非凡的人格魅力	/24
打造个人品牌是处世的基础	/24
注重内在形象的修炼	/25
尊重他人是赢得尊重的重要原则	/27
正直的你可以笑傲江湖	/28



热情可以感染你周围的每一个人	/31
在“独特性”上下一些功夫	/33
品格是人生的王冠和荣耀	/33
诚实是一种力量	/35
坚强的意志能让更多的人跟着你	/36
责任感成就伟大品格	/38
忠诚是处世的保障	/40
有人情味会让你更受欢迎	/42
常怀一种感恩之情	/44
让他人传播你的声誉	/46
在精神层面上变得富足	/48
学会善待他人	/50
做到真正的分享	/52
没有狭隘与偏见	/53
真诚地对待每一个人	/56
 第3章 处世要有卓尔不群的个性	 /59
有个性的人才具有吸引力	/59
用信心感染每一个人	/60
有良好的个性才能有充实的人生	/61
坚定自己才能坚定他人	/62
播种行为,才能收获习惯	/64
塑造永不言败的精神	/65
冒险是勇者的特质	/67
有点傲气未尝不可	/68
时刻保持高姿态	/70
了解个性世界的秘密	/72
个性,改变命运	/73
塑造成功型个性	/75
掌握自己的个性方向	/76



在积极心态下完善个性培养	/78
掌握获取个性魅力的法则	/79
第4章 胜者处世以诚信为先	/82
诚信是做人立身之根本	/82
守信践约是诚信的具体要求	/84
永远记住自己的诺言	/85
诚实为本	/86
实事求是乃处世根本	/88
诚信之人总能赢得更多瞩目	/89
钱财有数,诚信无价	/90
诚信之人赢得敬佩	/91
诚以待人,诚以待己	/92
要守信用,也要懂得变通	/93
诚信是一段真挚的感情	/94
成就别人也就在成就自己	/95
接受他人的信赖	/96
第5章 赢家处世有容纳一切的胸怀	/98
对别人的宽容就是对自己的宽容	/98
原谅比指责更有效	/99
换个角度,就会找到出路	/100
别老是为自己找麻烦	/101
别为小事伤脑筋	/102
退一步,可以看得更清楚	/103
咽下怨气,才能争气	/104
坦然面对屈辱	/105
吃亏是福	/106
难得糊涂	/107
放下就是快乐	/109



错过了就别后悔	/110
无需完美	/111
学会让步	/112
容尽天下难容之事	/114
雅量是个“标尺”	/115
气量是一种修养	/116
如何养量	/117
豁达才会赢得拥戴	/118
让自己豁达起来	/119
 第6章 认清自我是处世的基础	 /121
先认识自己,再讨论生活	/121
完成对自己的定位	/122
认识自己是安身之本	/124
加深对自己的了解	/125
从四个层面中找到自我	/127
摆脱自卑的困扰	/129
了解自己的思想	/131
认识自己,再改变自己	/132
思想决定为人	/134
不要迷失自己	/135
从别人眼中找到真实的自我	/137
全面接纳自己	/138
认识自己是了解别人的前提	/139
正视自己的缺点	/140
 第7章 保持外圆内方的处世艺术	 /142
处世圆通而不圆滑	/142
刚柔相济 方圆无碍	/144
看开而不看破	/145

协调而不讨好	/146
入乎其内出乎其外	/148
满意而不得意	/149
和而不同	/150
半荣半辱 半佛半仙	/152
中庸之道	/153
大道归一	/154
上善若水	/155
无为方可有为	/157

第二篇 处世善谋略

第8章 处世要有精明善变之计谋	/161
处世不能太固执	/161
做人办事靠脑子	/162
强弱之分,关键在于算与变	/163
越有本事,越要有改变之功	/164
根据角色变脸谱	/164
固则败,变则通	/165
不要总是直线思考	/166
行不通时就换招	/167
充满弹性地处世	/169
时刻注意时势与位势	/169
处世因人而变	/171
学会辩证处世	/173
把握问题的主要矛盾	/174
在主动和被动中变化	/176
在紧急时刻自圆其说	/177



第9章 处世要知道如何借势而起	/179
善借才能善得	/179
找到贵人相助自己	/180
树立“领导”的形象	/181
用感情温暖他人	/182
放低姿态拉拢朋友	/183
如何借用别人的智慧	/184
不必为无聊的人浪费时间	/184
踩在巨人的肩膀上	/185
善于利用他人的力量	/186
“借”是一种资源	/188
如何借势成事	/189
“借尸还魂”的现代启示	/190
推销中“借”的艺术	/191
诺贝尔借试验作广告	/192
 第10章 处世要通晓忍让求成的智慧	 /195
进退结合乃处世之真谛	/195
不善进退者，自然是败者	/196
身处劣势，以退为进	/196
大事不迷，小事不拘	/197
识时务，谋深计	/198
低头无妨做大事	/199
成功需要忍耐与坚持	/199
欲速则不达	/200
在小处忍让，在大处获胜	/201
隐忍以行，以退为进	/202
不要逞匹夫之勇	/203
踏实处世，切勿急功近利	/205
卧薪尝胆的经典启示	/206

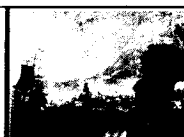
放长线才能钓大鱼	/207
在大处着眼	/210
忍人容事	/211
露一丑,遮百丑	/212
小事不聪明,大事不糊涂	/214
第 11 章 处世要明白深藏若虚的道理	/217
处世应当懂得收敛	/217
保留着自己的底牌	/218
有技巧的“冷漠处世”	/220
多思多想	/221
隐藏自己不等于埋没自己	/223
人不怕被看低	/223
学会隐藏自己的意图	/224
控制好自己的情绪	/225
将喜怒哀乐藏起来	/227
谦而不争的智慧	/229
躬身待人的智慧	/231
明哲保身的智慧	/232
高出立身的智慧	/234
趋势避祸的智慧	/235
瞒天过海的智慧	/237
故意示弱的智慧	/239
慎言慎语的智慧	/240
第 12 章 处世要有洞察人性的能力	/243
知道别人想什么就知道自己做什么	/243
心中有数,攻守有度	/244
看透之后再出手	/245
培养自己的观察力	/245



眼神中心理学	/247
透过视线的活动看心思	/249
透过视线的方向看心思	/250
透过眼睛移动的情况看心思	/250
从走路的姿势观察人	/251
洞察他人的虚荣心	/252
“钓语”的实际应用	/254
找准他人的需求	/255
如何提防“变脸术”	/257
如何看清人的本质	/259
根据预计做好准备	/260
洞察对方的一举一动	/261
外表无法掩盖实质	/263
明察秋毫之末	/264
第 13 章 处世要能够以最好的手段做最好的事情	/267
把心机用在正确的地方	/267
锻炼自己敏锐的嗅觉	/268
偷天换日,大事变没事	/270
看得远,等于替未来买保险	/272
送我苦口黄连,还你烫手山芋	/274
有主见,就有力量	/275
先吃软再吃硬,省力气又不碍事	/277
名正言顺,事事大顺	/278
面子照顾好,其余没烦恼	/280
先给点颜色,再谈和颜悦色	/281
将计就计,谁怕“傻主意”!	/282
做事看前顾后	/284
以静制动才是明智之举	/285
学会运用胡萝卜与大棒	/287

第三篇 处世懂交际

第 14 章 快速与人结缘的处世艺术	/293
气质的好坏决定交往的深浅	/293
第一印象往往决定信任程度	/295
坐在他(她)的旁边	/297
面带微笑地谈话更能拉近彼此间的距离	/298
若与对方有共同点,就算再细微的也要强调	/299
让对方感觉到被重视	/299
任何事都先征求对方的意见	/300
指出对方的服装或饰物上的小变化	/300
常用“我们”这两个字	/301
赞美对方较不易为人所知的优点	/302
表达感谢之意,写信比打电话好	/303
做受人欢迎的人	/303
收起你的优越感	/305
把别人放在心上	/306
努力使人感到他的尊严	/308
 第 15 章 以礼为先的处世艺术	 /311
人无礼则不生	/311
行为举止的礼仪	/312
家人之间的礼仪	/314
招待客人的礼节	/315
做客的礼仪	/317
与人面谈时的礼仪	/318
乘车中的礼仪	/320
男性对女性的礼仪	/320



女性对男性的礼仪	/322
女性对女性的礼仪	/323
女性在社交场合的八个“不”	/323
送礼要因人因事因地而异	/324
保持适当的商业礼节	/324
 第 16 章 用好口才积极沟通的处世艺术	/329
口才好的 4 个标准	/329
说话要准确	/330
如何选择话题	/331
如何开场白	/332
不要用重复的字眼	/333
不要用鼻音和尖音	/333
如何使用关联词和关联句	/334
商谈中发生争执时该怎么说	/335
交谈中涉及你的隐私或利益时该怎么说	/336
问话的技巧	/337
让对方补充你的话	/338
善于利用错误的前提暗示	/339
选择有利的说话地点	/339
巧妙机智的交谈	/340
发自内心地去沟通	/342
说话不能只顾自己过瘾	/344
不要说让人反感的话	/346
要学会倾听	/349
 第 17 章 用赞美赢得人心的处世艺术	/351
人人都希望胜任一筹	/351
赞美要有一定的高度	/352
了解赞美的法则	/354

不要给赞赏打折扣	/354
重复地赞美有时也是一个好办法	/355
掌握好赞美的尺度	/356
上级需要你的赞美	/356
下级需要你的赞美	/357
赞美式的说话也要因时而异	/358
赞美式的说话也要因人而异	/358
即使奉承也要坦诚得体	/361
赞美要是发自内心的	/361
赞美也要注意误区	/363
切忌哪壶不开提哪壶	/365
 第 18 章 在职场中获得信任的处世艺术	 /367
对领导要多一份理解,多一份尊重	/367
如何在领导面前表现自己	/368
在提交建议时考虑时间与场合	/369
千万不要对领导说“不”或“我没时间”	/371
关键时刻要替领导出头	/372
在领导面前不要计较得失	/372
与领导相处不要锋芒毕露	/373
适时地把功劳让给领导	/374
与冷静的领导打交道,不可自作主张	/375
与热忱的领导打交道,采取不即不离的方式	/375
与豪爽的领导打交道,要突出自己的能力	/376
与傲慢的领导打交道,要谨守岗位	/376
与阴险的领导打交道,要小心谨慎	/377
坦诚接受领导批评	/377
尽量地帮助同事的忙	/379
与同事相处不要情绪化	/381
了解“微妙”的同事关系	/382



同事间的交往细则	/383
面对各类同事游刃有余	/387
第 19 章 把握做事尺度的处世艺术	/392
如何应对死板的人	/392
如何应对傲慢的人	/392
如何应对沉默寡言的人	/393
如何应对深藏不露的人	/393
如何应对草率决断的人	/394
如何应对顽固的人	/394
如何应对迟缓的人	/394
如何应对自私的人	/395
如何应对冷漠的人	/395
男女交往的十条经验	/396
亲属间交往的三个法则	/397
和睦相处的邻里关系	/399
把握不同朋友的类型	/401
严守择友的标准	/404
用行动维护友情	/406
友谊要能够经受住各种考验	/408
克服影响关系的障碍	/409
第 20 章 避免人际矛盾的处世艺术	/413
拒绝也要顾及对方的面子	/413
留给对方一个退路	/414
说“不”的几个诀窍	/414
从容面对指责	/415
真诚地道歉	/417
不可滥交朋友	/418
不要总对别人说“我很忙”	/419