

高调处世·低调做人·让你受益一生的处世之道

顶尖

处世

魏辉 编著

经典

全集



延边人民出版社



魏 辉 编著

顶尖 江苏工业学院图书馆 处世经典 全集

高调处世·低调做人·让你受益一生的处世之道

延边人民出版社

责任编辑:许正勋
责任校对:吴 琼
版式设计:春海工作室

图书在版编目(CIP)数据

成功励志经典/魏辉 主编.—延吉:延边人民出版社,2007.6(2008.6 重印)

ISBN 978-7-80698-962-3

I .成... II .魏... III .成功学—通俗读物

IV .H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096339 号

成功励志经典

魏 辉 主编

延边人民出版社 出版

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

涿州市海洋印刷厂 印刷

延边人民出版社 发行

710×1000 毫米 1/16 印张 240 字数: 2400 千字

2007 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 2 次印刷

标准书号:ISBN 978-7-80698-962-3

定价:420.00 元(全十二册)

目录

Contents

第一章 处世先处人

- “第一印象”非常重要 / 3
- 在称赞中获得友谊 / 5
- 想他人之所想 / 7
- 让人喜欢你的 6 大妙招 / 10
- 帮助别人,其实就是在帮助自己 / 13
- 学会投资人力资源 / 14
- 千万别忘记他人的姓名 / 16

第二章 诚实守信:为人处世的根本

- 人与人相处全靠互相信任 / 25
- 守信才能赢得良好的信誉 / 27
- 诚实是立足社会的保证 / 30
- 忠诚——真诚的最高境界 / 36
- 失信于人将付出大代价 / 39
- 怎样成为被信赖的人 / 42
- 不做口是心非的人 / 43



第三章 低调：为人处世的基本姿态

低调：步入社会的必然要求 / 49

降低入世基调 / 50

以谦卑的姿态示人 / 51

锋芒是一把双刃剑 / 53

藏巧于拙方可致远 / 57

大智若愚 / 59

得饶人处且饶人 / 61

糊涂中屈，糊涂中伸 / 63

莫聪明反被聪明误 / 66

为人处世要刚柔并用 / 68

收敛自己的过分言行 / 70

第四章 懂得宽容

你的宽容是别人的渴望 / 75

有容乃大 / 76

宽容不是软弱 / 79

保持宰相的气量 / 81

心量的大小决定成就的大小 / 82

心能容纳万事万物 / 83

为人处世应坦坦荡荡 / 85

以虚无征服别人 / 86

无可无不可的胸怀 / 90

宽能容人，厚能载物 / 93



- 抛弃个人固执见解 / 96
宽恕曾经伤害自己的人 / 97
永远感激别人的宽容 / 102
待人刻薄必招祸害 / 103
有仇不报是君子 / 105
给“敌人”一点宽容 / 107
不把自己的意志强加于人 / 109

第五章 学会忍让

- 为人处事贵在忍耐 / 113
忍一时风平浪静 / 114
忍者无敌 / 118
在忍让中走向成功 / 119
一忍可以制百辱 / 125
不必追求无益的所谓胜利 / 127
面对高傲者适当地忍让 / 129
避免正面冲突 / 130
躲开“惹不起”的人 / 132
忍小谋大 / 134
克制自己的私欲 / 138
忍的技巧不可不知 / 141
把握住忍让的限度 / 153
让人一步,收获更大 / 157
不可不知的忍让技巧 / 159
外柔内刚 / 159
天道忌盈 / 161



第六章 外圆内方,中庸处世

外圆内方——为人处世之本 / 167

做真正的“方圆”人 / 169

方圆并用,刚柔兼济 / 170

刚中有柔,柔中带刚 / 172

圆中容方,不忘大原则 / 175

善于战略退却 / 176

避实就虚,巧于圆滑处世 / 178

第七章 幽默感:为人处世的法宝

幽默:为人处世的润滑剂 / 183

幽默的语言可化解矛盾 / 184

巧妙应对,隐蔽反击 / 185

幽默的语言可轻松化解尴尬困境 / 187

自嘲式幽默可增加自己的亲和力 / 189

幽默的交谈可调节气氛 / 190

谈吐幽默的常用方法和技巧 / 191

幽默的注意事项 / 211

第八章 处世要着眼大局

戒骄戒躁,树立风范 / 217

以退为进,欲取先予 / 218

以静制动,处安勿躁 / 220



- 审视观察,了解行情 / 223
识大局,重大体 / 225
人间的道义,天地的正气 / 227
如果错了,当即承认 / 230

第九章 处世要谨小慎微

- 有一分谨慎就有一分收获 / 235
谨慎才会有建树 / 236
做事讲究先小人,后君子 / 237
以钝对钝,以愚困智 / 239
尾巴别往上翘 / 240
“不入虎穴,焉得虎子” / 242
让步也要讲原则 / 245

第十章 处世要讲究策略

- “走”计决不是逃跑 / 253
刚中带柔莽夫不可以言勇 / 255
弹泪未必不丈夫 / 258
做人太刚易折断 / 261
吃小亏占大便宜 / 263
从别人的角度看待问题 / 265
迎合他人的兴趣 / 266
让他人感到自己重要 / 269



第十一章 处世要头脑冷静

- 冷静地处理问题 / 275
- 该出手时就出手 / 276
- 处世要避免树敌 / 279
- 信任是一切关系的基础 / 282
- 让别人说“是” / 285
- 顾全他人的面子 / 289

第十二章 不拘小节的处世之道

- 不拘小节的胸怀 / 293
- 不争一时之短长 / 294
- 把握事物的动态 / 296
- 要有包容的雅量 / 297
- 忍别人所不能忍 / 300
- 坚定不移,不屈不挠 / 303
- 深谋远虑图大志 / 305
- 学会柔韧与洒脱 / 307
- 忍则有度不妥协 / 309
- 小不忍,则祸将至 / 311



第一章

处世先处人



“第一印象”非常重要

一个人的“第一印象”是非常重要的，不管是别人对你，还是你对别人，这都是一样的。

在应酬的路上，“第一印象”不好的话，如要挽回，就要费很大的努力，这一点要非注意不可。

要有良好的第一印象，请注意服装。

有人会有异议：“服装哪会成为问题？应酬的内容最要紧。”

你看见一个成年人穿了一条牛仔裤，你会有轻挑的印象么？你看到某人穿的长裤裤管正中没有一条线，你会有“不好看”之感觉么？如果你的答复都是正面的，那么你就没有正视现实。请留意你的服装吧，这并不是叫你穿上最流行的、最时髦的衣服，只是请你穿得使人有整齐、清洁之感，至于衣服是新、是旧，质料是好、是坏，都不成问题。

美国有很多家大公司对所属雇员的装扮都有“规格”，所谓规格自然不是指定要穿成怎么好看或指定衣料，而是“观感”的“水准”。

专家们所著的书中，提出应酬前衣饰应该注意的六点：一、鞋擦过了没有？二、裤管有没有线？三、衬衫的扣子统统扣好了没有？四、胡子刮过没有？五、头发梳好没有？六、衣服的褶皱是否注意到？

不只在美国如此，在世界上任何地方都是一样。泰国有一家保险公司的



外勤员向公司报告,当他们对农民进行劝说工作时,穿戴整齐比穿得不好,在成绩上相差很多,可见农民们本身虽然穿得不好,但是对穿得整齐的人,总是较有信赖感的。

所以,不要过分嘲笑“先敬罗衣后敬人”这种社会风习。我们进行应酬时,应该重视一下现实,要推己及人,不然的话,便会遭受一些不必要的失败。

对于陌生人,我们应该找别人介绍。以国外的人寿保险经纪人为例,他们去找新的主顾,现在都已采用“托人介绍”的方式为有人介绍,就绝不会吃闭门羹。当然,帮你写介绍信的人,一定是在对方心目中,很有面子的,如果那是一个令对方讨厌的人,当然例外。

现在社会上逐渐流行用名片加批若干字句代替介绍信,这是较好的办法,因为介绍信对方要打开来看,有的人看过信拒绝信内所提事项时,会把原信退回来人,这时就使来者十分难堪;假如写名片就不会有这种情形。

卡迪克在他所著的《应酬之道》中说:“和陌生人初次见面,最好用介绍人做初见面的话题。”这话是很中肯的。

应酬时间的长短问题,在一种恰当的应酬上,有非常重要的价值。当然,我们要从应酬的本质、目的和种类去加以判定,不能一概而论。但我们要明白,现在的市内公用电话规定基本通话时间是三分钟,这一规定是有过极深刻的研究才作出来的。它表示了一件小事情,应该在三分钟内了结;假如事情不是一说即合,或者需要辩论的,就可能花上一小时也说不定。但是一种不变的原则,就是我们应该尽量缩短应酬时间,要提防自己和对方产生“疲劳感”。因为时间这种东西,有物理方面和心理方面的区别,当你和一位知己朋友聊了一小时,而他一看手表,啊呀,12点了,快没有公共汽车了,末班船快开了……这样的应酬,是使人感觉到,分明物理的时间只有20分钟,心理上却有一小时以上的感觉。有些人参与应酬,对于物理时间满不在乎,却很重视心理上的时间,那就是说,当他对于这场应酬有兴趣时,他不计较到底花了多少时间;否则,心理上就有度日如年之感。



但毕竟我们人类是被物理时间控制着来生活的,所以最好还是不要浪费时间,方便自己,也方便了别人,更要紧的是使应酬本身有效。

记住,时间是应酬的最后一项要素,也是最重要的因素,好好把握时间吧。



在称赞中获得友谊

希望得到别人的注意,并让他人感到自己重要,这也许是人类的一种天性。所以,要满足他人的愿望,你只需学会一点:热情诚恳地称赞别人。

天底下只有一种方法可以让人心甘情愿地去做任何事。

当然,你可以用枪威逼他人,要他乖乖交出首饰或金钱;你也可以用炒鱿鱼来威胁员工听你的话——那是你在跟前的时候;也可用体罚或恐吓的办法让小孩听你的话。但是,这些粗陋的办法只能造成一种极为不良的反应。

而真正要他人自愿做事的惟一方法就是,给他想要的东西。那么,一个人最需要的是什么呢?

根据弗洛伊德的说法,一个人做事的动机不外乎有两点:性冲动和渴望伟大。

美国学识最渊博的哲学家之一,约翰·杜威则有另一种说法,他认为,人类本质里最深远的驱动力就是“希望具有重要性”。请不要忘记这句话——“希望具有重要性”,这一点很重要。

那么,一个人所需要的到底是什么?事实上,这并不多。

但我们不得不承认,有少数几样东西的确是你非常希望拥有的。通常说来,大部分人需要的,东西有这样一些:

(1)健康的体魄;



- (2) 生存的食物；
- (3) 必需的睡眠；
- (4) 金钱以及钱可以买来的东西；
- (5) 未来生活的保障；
- (6) 性满足；
- (7) 儿女的幸福；
- (8) 被人重视的感觉。

以上这些需要除了一项，其他都比较容易满足。人们对这项需要的根深蒂固、热切渴望绝不比对食物和睡眠的需要来得少。它就是弗洛伊德所说的“渴望伟大”，或是杜威所说的“希望具有重要性”。

林肯曾在写信时提到，“每个人都喜欢被人称赞”。威廉·詹姆斯也说过：“人类本质里最殷切的需求是渴望被人肯定。”他不用“希望”、“需要”，或是“盼望”等字眼，而用的是“渴望”这个词。

这种渴望不断地啃噬着人的心灵，少数懂得满足人类这种欲望的人便能将他人掌握在手中。这种“希望具有重要性”的感觉，也是人类与牲畜最大的区别。

皮特小时候住在密苏里州乡间，父亲养了几只优良品种的红色大猪和一头血统优良的白牛。

我们带着猪和牛参加美国中西部一带的家畜展览，并且获得了特等奖。父亲把特等奖蓝带别在一块白色软洋布上，看见人便拿出来炫耀一番。

倒是猪和牛并不在乎赢来的蓝带，父亲却非常珍惜，因为那让他有一种“深具重要性”的感受。如果我们的祖先没有这种“希望具有重要性”的渴望，也许现在就不会这么文明，我们同那些牲畜的区别也不会很大。

也正是这种渴望，促使一位未受教育、生活极度贫苦的杂货店员，去研究他在一只装满杂物的大木桶底下找出那本曾花费他5角钱所买得的法律书。

这位杂货店员是谁你或许已经听说过，他的名字叫林肯。



如果你告诉我,你是怎样满足这种“具有重要性”的需要的,我就能告诉你,你是什么样的人。因为那决定了你的人格,是对你最具有意义的事。

让我们举个例子吧,洛克菲勒让自己觉得“具有重要性”的方法,是捐钱在国外建立一所现代化医院,造福那些未曾见面的穷苦人民。另一个人名叫狄令格,他让自己感到“具有重要性”的方法,是走上邪途,成为抢劫银行的匪徒和杀手。

在美国联邦调查局追缉他的时候,他逃到密苏里州一处农舍,对着惊惶的农民说道:“我是狄令格!”似乎对身为第一号社会公敌的身份感到自豪,“我不会伤害你们,但是,你们要知道我就是狄令格!”

是的,狄令格和洛克菲勒最大的不同之处,就是他们采用了不一样的方法,让自己感到“深具重要性”。

历史上像这类例子实在是太多了。就连乔治·华盛顿也喜欢人家称呼他为“美国总统阁下”;哥伦布要求女王赐予“舰队总司令”的头衔;凯瑟琳女皇拒绝接受没有注明“女皇陛下”的信函;林肯夫人在白宫的时候,有一次对格兰特夫人咆哮道:“没有我的邀请,你居然敢出现在我的面前”;1928年,好几个百万富翁资助拜尔德将军到南极大陆探险,因为他们明白,那些封冻的山岭将会用他们的名字命名;作家雨果最热衷的莫过于希望有朝一日巴黎能改名为雨果市。



想他人之所想

如果成功有任何秘诀的话,就是了解对方的观点,并且从他的角度和你的角度来看事情的那种才能。



每到了夏季的时候，大卫都会到缅因州去钓鱼。

他自己是非常喜欢吃鲜奶油草莓的，但是，因为某个奇怪的理由，鱼类只喜欢吃虫子。所以当他去钓鱼的时候，他想的不是自己所要的东西，而是它们所需要的。

大卫没有拿鲜奶油草莓当鱼饵。而用虫或蚱蜢放在鱼的面前，然后说：“你想尝尝这个吗？”

如果你希望他人为你做些什么，为何不用同样的办法呢？世上惟一影响对方的方法就是谈论他所要的，并告诉他如何得到它。

当你希望让人做什么事的时候，请记住这个道理。

举个例子，如果你不喜欢你儿子吸烟，就不要对他训话，你所要说的，只是告诉他纸烟使他不能加入棒球队，或不能在田径竞赛中得胜。

不管你是应付小孩子或小牛，都应该记住这一点。

举个例子，爱默生和他的儿子有一天要把一头小牛弄进牛棚，但他们犯了普通的错误，只想到他们所要的：爱默生在后面推，他儿子在前面拉。

但小牛也像他们一样，做自己所想的：挺起它的腿，坚决地拒绝离开草地。一位爱尔兰女仆看到了这个困窘，她不会写文章，但至少在这次，她比爱默生更了解牛性。

她想到小牛所要的，所以她把自己的手指放在小牛的口中，一面使小牛啜吮她的手指，一面轻轻地把它引进牛棚。

从你出生的时候起，你的所作所为，都是因为你要些东西。

你为什么要捐助红十字会 100 元？因为你要帮忙，因为你要行一件美善、为公、神圣的事。如果你没有要那种感觉比要你的 100 元来得多，你不致捐款。

当然，你也许因为不好意思拒绝而捐款，或是因为一个主顾请你捐款之故。但有一件事是肯定的，你这所以捐款是因为你有所需求。

卡特向纽约某饭店租用大歌舞厅，每季 20 晚，举行他一系列的讲课。

在某一季开始的时候，卡特忽然接到通知，说他须付比从前多三倍的租