

人性走出误区

下

本书针对人在精神上所遭遇到的徘徊、困惑、痛苦、失意、幻灭以及心理疾病、人格障碍、人际关系紧张等诸多问题，运用哲学、社会学、心理学、文化学、教育学等学科，从多种角度进行了导向性分析。

周毅◎著 大众文艺出版社



人性 走出误区

本书针对人在精神上所遭遇到的徘徊、困惑、痛苦、失意、幻灭以及心理疾病、人格障碍、人际关系紧张等诸多问题，运用哲学、社会学、心理学、文化学、教育学等学科，从多种角度进行了导向性分析。

周毅 著 大众文艺出版社

十 受人欢迎的模式

一分钟交往术

印 象

印象是人们交往时自己的言行、举止让对方产生的一些看法,因此,印象就分为第一印象、第二、第三、……印象,而第一印象是最深刻的印象。既然第一印象如此重要,那么到底有什么方法才能在第一次社交活动中给对方留下一个美好而强烈的印象,以树立和扩大自己的声誉呢?我们仔细分析一下第一次见面的整个过程便不难发现,您在对方心目中的印象是逐渐起着微妙变化的。见面的瞬间,他对您就有了印象,然后随着会见的进展,他对您的印象也在变化。当您起身告辞时,第一个“第一印象”已经消失,只剩下最后的印象也就是每次见面的总的“第一印象”,因此,在进行一分钟外交活动时,必须注意下述原则。

许多社交活动对遵守时间差不多已成为一种惯例。第一次与人会见就迟到,这是不可饶恕的,最好小心避免,因为它最容易破坏您在对方心目中的第一印象。但是,我们是凡夫俗子,无法料到在什么地方发生什么样的事情,例如,由于交通不畅,路途中耽搁了一、二个小时。由于迟到,您给对方的印象怎么补救都不会太好。万一您迟到了怎么办?正确的做法是设法镇定地应付,努力挽回迟到而带来的不良影响。我们看到过很多迟到的人急急忙忙走入会场,不先道歉,反而上气不接下气地解释迟到的原因。看起来,这样做似乎符合人之常情。但是过于匆忙

的解释,在外人看来这是在为自己作辩护,尤其在气急败坏之际,看起来更有理直气壮之嫌。通常说来,约会时间有限,既然已经迟到了,就更要抓紧剩下的时间讨论问题。从对方来说,与其再浪费时间来听您解释,倒不如赶快把要解决的事决定,更何况初次见面,对您的解释也未必相信。为了给对方一个好印象,最好不要迟到,千万不要啰里啰嗦地解释,无论有什么理由,迟到了都要道歉。诚心实意的道歉要比冠冕堂皇的理由,更容易让人接受。

与人见面,都要有个主题或目的。为了要达到目的,必须给对方一个良好印象。因此,在参加会见的整个过程中应表里如一,诚恳待人,才能给人以良好的印象。如果口是心非,两面三刀,即使是舌尖嘴利,也会使人生厌。您要与一位陌生人会见的时候,别忘了对首先接待您的人,不论是传达室的人员,被访者的秘书、同事,乃至其子女亲友,都应该彬彬有礼,表示亲密友好,这对您在对方心目中树立良好形象绝对必要。

我们有时候办事太急,事先没有征得对方同意贸然去会见,使对方措手不及。如果对方正好有空,心情也好,倒还无妨,如果对方正忙得不可开交,又遇到棘手之事,贸然造访会使对方为难。接待您也不好,不会见您更不好,在左右为难中,匆匆与您会面,寒暄几句,便找借口送客。这样的会见能解决什么问题呢?对于他来说,简直是一个精神负担,送走你以后,他会长吐一口气,你想,你会给他留下什么样的印象?您在去会见某人之前,先征求一下对方的意见,例如,什么时候有空,能给自己多少时间,谈话大致要多长时间,什么时间结束等,就会使对方有个准备。这既是人际关系中应有的礼貌,也表示了你对对方的尊重。你还没见到他,就已经给了对方一个懂礼貌,知人情的良好印象。切不可认为这是小事而忽略了,而一心一意想着自己打

算解决的问题,事实上,成功的基本要素正在这些小事上。许多人都会有让别人觉得自己很忙、地位重要的欲望。因此,无论你去会见任何一个人,都必须表现出“占用您的宝贵时间”的歉意态度,使对方感到“他(她)很尊重我”而感到满足。只要对方自尊的需要得到了满足,您的访问时间即使拖长了一点,对方也不会责怪您,同时对您抱有良好的第一印象。

前去拜访的人,特别是前往别人家造访,带点礼物也是人之常情,还可以作为初次见面的“中介”。但是,这个礼物的选择大有文章。送礼本身是一种礼貌、尊重、友谊的表示,它要求的是“礼轻情谊重”。礼物应是小巧玲珑,不必价值连城,因为它不是给对方的物质援助或经济补贴。有人觉得一件小东西拿不出手,要送就得送件货真价实的大礼,要送水果就称它5斤,要送烟便送上两条,钱虽然花了不少,但效果却未必好。特别是第一次见面,就提了那么多礼物,人家还可能以为您有什么不可告人的动机呢!谁还敢收。如果主人不肯收,您的处境可就尴尬了,提走又不是,不提走又不行,于是你推我让,最后大家都难下台。

各种戏剧、演唱会、艺术表演……在结束时,演员均出去谢幕。在观众的热烈掌声中,演员再三地行鞠躬礼。致敬的角度除了正面之外,侧面、斜面、甚至舞台的最旁边的观众也不漏掉,诚心诚意地对每位观众深深的三鞠躬,同时连连说:“谢谢各位!谢谢各位!”演出终于在观众兴奋、热情地掌声中闭幕。闭幕后,观众往往不忍离席而去,这固然与演出水平有关,但也与演出后谢幕的方式有很大关系。在日常生活中,道理也应如此。当您要向别人表示谢意时,在口头上说“谢谢”两字似乎轻描淡写了,您必须学习演员们的那种用情感深深打动观众的心方式。在第一次会见结束时,对方觉得您在诚心实意地表示感谢,最好的办法就是一并说出对方的名字,例如:“王先生,王太太,太谢谢



你们了！”您称呼他们的名字，觉得您的确在向他们道谢，而不是逢场作戏说客套话。我们可把与名字有关的这些心理反应，称之为“名字效应”。

良言

著名人际关系学家吉普林说过一句很中肯的话：“不要执意于深奥或好听的话，相反，要用最普通的词语和身边的事物为话题来建立您的人际关系。尤其是与人初次见面时，更没有必要用强调自己才华的方法来给对方造成印象。要先给对方一个‘我是一个诚实的人’的印象，才能建立起与对方来往的基础。要是这点也做不到，那就说不上建立良好的第一印象了！若您表现得太‘聪明’，对方就会对您敬而远之”。要知道，一般的人只喜欢与他相当的人，太“聪明”的人自己不可称赞自己。对于别人，您却不可吝惜您的称赞，称赞是欣赏与感谢，它给别人带来的喜悦无可比拟。特别是在第一次会见中，一副冷漠的面孔和一张缺乏热情的嘴会使人失望。怎样称赞呢？说话时最要紧的还是热诚，两句敷衍的话立刻被人发觉你的虚伪。每当称赞别人时不可仅从大处着眼，要从小处发挥，缺乏热诚的人是不会注意到小节上的。“您的文章写得好极了，”这是不够的，确实有点象敷衍。倘若您加上一句：“能够使青年人读了更加奋发，”那么效果就完全两样了。同样，“您的衣服美丽得很”也是不够的，为要博得对方的更大欢心，您必须说出这衣服怎么美丽，如进一步说颜色配得好，图案美妙或式样大方等均无可！

聪明而热诚的人说赞美话，他必定是把最深的欣赏情绪说出来。“您的琴弹得太动人，使我想起了我的家乡。那黄昏归牧时微风吹拂落叶的情景。”要是听见这样一句话，你将会十分地感动！诚然，这样一句话是不容易说的，这需要想像力，更需要

热情,但如果你这样说了,必给对方留下极深的印象。应该相信,只要对于别人的行为有充分的诚意去欣赏,这样的一句赞美话是任何人都说出来的。最美丽动人的言辞,应该发自内心的深处,而到了充满热情的时候,即使一个笨嘴拙舌的人也会说出最动人的话。人是喜欢被称赞的,无论是6岁的孩童或60岁的老叟都一样。有比较性的赞美话是我们所常说的,但说法要讲究技巧。比方说:甲和乙两人以不同的价钱买了同样的游泳衣,乙所买的游泳衣的价钱比甲的便宜,因此,乙一定很得意。当乙的面,你谈起了那两件游泳衣,如果你说,“甲吃亏了,他付出的价钱比您贵得多。”那么就不如说,“您买得便宜多了”。为什么呢?因为前者不过是表示出甲的愚蠢,后者却是对乙的精明表示赞美,这样会更容易使乙感到喜悦。所以,称赞一个人时,你要说“您比某某做得好”而不要说“某某比您做得坏”。

现在我们又说说称赞在感谢方面的运用。譬如,有人送给您一只花瓶,那么感谢自然是必须的。但如果在感谢之外再加上对该礼物的称赞,则赠送者必会更加高兴。例如“这花瓶的式样很好,摆在我的书橱上是再合适不过了”。称赞中隐寓着对对方的选择得宜的满意,达到他的自尊之境。

“巧极了,这唱片我很久就想买了,想不到您却送来了”,如果真是您渴望了许久的东西,你应该立刻告诉赠者。“这收音机再合适不过了,以后我们每天都可以有一个愉快的下午了。”直接把您如何使用礼物说出来,也是一个很好的赞美方法。

“我从来不曾有过这样美丽的手帕!”把最大的尊荣给赠者,他一定会感到最大满意。感谢和称赞,是有密切的连带关系的。“您这回帮了我的忙,使我非常感激。”这是感谢,但若再接上几句“要不是靠您的帮助,一定不能有此圆满的结果”的赞美话,给人的感觉就会更好。有些人接受了别人的帮忙,因为未能十全



卡美,就表示埋怨,那就太不近人情了。

称赞或感谢固然是良言,但对于一个企业外交人员来说,单有称赞和感谢是远远不够的,更多的是需要另一种形式的良言:“对不起。”因为在众多的交往活动中,无论你怎么小心谨慎,都难免会做出对不起对方的事,对于对方来说,称赞和感谢是不能也不会使他感到满足的。弄得不好,称赞、感谢越多,就越会使你们的关系走向反面。在这种情况下,最好的良言就是:“对不起。”“对不起!”这三个字看来很简单,它的效用却非别的字眼所能比拟。这三个字,能使顽强者低头,使愤怒者“熄火”。社交中,多少仇怨,多少嫌隙,不都是由于某一方不会使用这三个字所致?“对不起”三个字无非是把上风让给别人,您既然让他占了上风了,他还能有什么更大的要求呢?息事宁人,善莫大于此。要使家庭不失和,朋友不交恶,这三个字乃是灵丹妙药。古训教人要“夫妻相敬如宾”,对人要“恭敬谦和”,也无非要你多说几声“对不起”而已。不过,最后要提醒你的是凡说话一定要出于真诚。你要说好“对不起”这三个字,首先必须有一颗善良的爱心,否则,这三个字在你身上未必能发生奇效。假如你以“对不起”为手段,想达到自私自利的目的,以为横一句“对不起”竖一句“对不起”,便可以以为所欲为,那就大错特错了。

请您记住,如果在与人第一次会见中,您出现了某些过失,如迟到了,不小心把茶杯碰翻了,叫错人名字等等,您就要赶紧说一声“对不起”。

恭听

杰出人物往往善于倾听他人意见。如果有谁当真忙得无暇倾听他人的,人们至少可以肯定地说,这个人不会科学地安排时间,否则他就是心胸狭窄,根本听不进他人意见,到头来也只能

以孤家寡人自居，自我孤立。相反，善于倾听别人意见的人总是宾客盈门，融洽地与人们往来，因为人们总是喜欢与尊重别人、平易近人的人交往。

日本有名的企业家松下幸之助先生曾这样回答他的友人：“如果用一句话来概括我经营的诀窍，那就是：‘首先要倾听他人的意见’”。

创业初期有过这样的事情。松下幸之助制造了一种商品，但不知卖多少钱好；于是他把商品拿到了寄卖商店，问道：“这种商品能卖得出去吗？”商店老板说：“很有意思。”“能卖多少钱？”“成本是多少？”“一角伍。”最后老板说：“那么，能卖二角”。就是这样，松下幸之助在充分倾听各方面人员意见的基础上，确立了下一步经营目标，做好思想准备，始终如一，百折不挠，向着目标前进。由于及时倾听别人的建议和意见，使松下幸之助每前进一步，每登上一个台阶，就已经想到今后的一步。所谓经营诀窍，并非那么高深莫测，它的源头正是从善于广泛倾听别人的意见开始的。

告别

为了让对方通过第一次会见就记住您，自始至终您都必须很谨慎。但是，智者千虑必有一失，有过失是完全正常的。如果在会见开始或会见中有某些失礼的地方，不要紧，在分手时有一个良好的表现，就可以挽回原先由于失礼而造成的不好印象。

日本前首相田中角荣是一个很善于处理人际关系的老手，特别是应付各种民间团体的来访更有独到之处。例如，他如果是接受了某团体的请求，当客人走时他便不会送客，但如果不能接受这个团体的请求和意见，就会客客气气地把客人送到门口，且一一握手道别。这些无法达到目的的人不但不会埋怨，反而



会因为受到首相的礼遇满怀感激地离去。像这样一个能深深懂得心理学的政治家,也难怪能成为一国首相。

如果您在与人会面的过程中,曾犯下某种错误,或是表现平平,可以在分手之际作一个良好的表现,以改变对方原先对您形成的印象。只要您表现得得体,不论开始表现如何,也可以获得补救,甚至给人家留下久久难忘的印象。田中角荣所懂得的正是这种心理。他的送客就是要让客人忘记原来的失望,转而感到荣幸。俗话说“好的开头不如好的结尾”就是这个意思。如果原来表现很好,分手时更要特别注意,以免功亏一篑,好比吃花生,如果开始吃到一颗臭的,以后则一颗比一颗香,那么,吃完以后,满嘴都是香脆的回味。假如开始吃的时候都很香脆,最后一颗却是臭的,这时经过一阵搜肠刮肚呕吐之后,以前的香脆美味也就扫荡一空,满嘴都是臭味。

交往方面的分手是一门艺术。分手时的印象是左右整个会见结果的,会见的结果是成是败,最后一刻的表现最为重要。我曾与一位有名望的企业家会晤过,至今仍念念不忘。这位企业家聪敏过人固然是其原因,但真正令我无法忘却的是在分手时他说的话。当我起身告辞时,他面容诚恳地对我说:“今天能听到您的一席话,使我获益不浅,这些意见对我以后的工作有很大的帮助,真是太感谢您了!”这番话使我如沐春风,永生难忘。后来虽然再也没有见过他,但是我特别关心他的消息,可能就是由于他跟我说了这番话的缘故。这位企业家在和我会见的整个过程中,一直都给我以良好的印象。如果他的表现就到此为止,我可能几个月之后就忘记了这次会见,但是他在最后一刻,使用了加强印象的方法,使我留下了难忘的印象。这样的做法倒不一定有什么企图,但是让对方对自己有好感,也是一件有百利而无一害的事,何乐而不为呢!

分手之刻,如果您能说出得体的临别赠言,即说出您对这次会见的切实感受,就可以给对方留下深刻的印象,例如:“今天认识了您,使我如同读了一本现代经济学,真是太感谢你了。”或者说:“您今天对绘画艺术的评论,真使我这个‘画盲’顿开茅塞。”最简单的一句感谢便是:“今天能认识您,使我十分高兴。”但是,临别赠言的措词要恰当,您可以用“绝对”,“非常”这一类有强调意义的句子来表示您的感受,使对方觉得自己的重要性。在谈话的全过程中,如果您经常夸奖对方,会被人认为太过于阿谀奉承,但是分手时给对方的恰当赞扬,对于树立您的良好形象有着不寻常的作用!

良好的对外交往关系,不仅仅是在会见时建立的,如果这样认为就大错特错了,因为它还可以用函件等形式来实现。前些时候,我参加过几位知名学者主持的有关经济和哲学发展的研讨会,到会的来宾人数不少,都是在学术界素负盛名的人才。三天之后,我意外地收到这次研讨会主办人的一封致谢函,措词诚恳,谢意深沉,看了之后,心里非常受用。在见面之后又写信来道谢,而且速度如此之快,的确与从不同。我特地去问了其他几位来宾,他们也都收到谢函,但是,每封信的内容都不同,可见主办人并非形式地致函道谢,而是真心实意。就来宾的各自论点加以赞扬,这虽不是什么大事,但一个人要有所成就,在处理人际关系问题上就得胜人一筹。此后,我就学会了这个方法。在与人初次见面之后,如果想要对方记住自己,并特别留下深刻的印象,我回家后便立刻持笔写信致谢,这种写信的战术非常有效,使我在各方面的工作顺利了许多。

交际也有利于开发创造力

有一次,我应邀去朋友家。他是一个大百货商店的重要干



部,听说那天晚上他邀请了许多人,举行宴会。我原想出席宴会的大概都是百货商店的人或是业务上有联系的业主,但令人不可思议的是,出席的竟没有一个是这方面的人士,而全是大学教授、作家、医师、律师、新闻界人士、家庭主妇。主人说:“企业界人士当然要有交往,但今天没请他们,那是因为,对于做我们这种工作的人来说,听取不属于本行业各位先生们的意见,不论对开发新的商品,还是对研究销售的方法都有好处。如果总是与自己周围的人打交道,思想就不可能从我们所生活的领域迈开。所以,我请外界的各位先生集会,对于我来说,这就像是主意的宝库。”

信息化的时代已来临,信息化时代的特征之一,不是少数人掌握信息,而是许多人掌握着多种多样的信息;而且,所需要的信息涉及到许多方面。一个人的力量不可能搜集全部必要的信息,尽量同许多处于和自己不同行的人们交往,从他们那里收集和自己不同性质的信息,是成为富于创造的人的捷径。

点子多的人和富于创造的实业家,他们无一不是交际广的人,他们是掌握了丰富的所谓“人员信息”的人。

要富于创造,就要积极交际,富于好奇心。我有一个朋友,他是一个大印刷公司的推销部长,他说:“我去公司上班,尽可能避免每天走同一条路线。出外吃饭,也不去同一家饭馆,尽量去别的饭馆。尽管这些是琐事,也要利用这一切机会,使自己得到新的刺激,我想这会使我的头脑开窍。”

诚然,要想富有创造力就要避免守旧。

让别人说话的好处

在这里介绍一下自己乐于发现的原则,如果有机会,就要尽

可能热情倾听别人的谈话而且还要注意以下两个问题：在谈话中，哪些人说话最多？哪些人是最成功的？

以我自己仅有的一点观察而言，可以说，说话最多的人和成功最大的人不是同一个人。

毫无例外，他越是具有成功的素质，就越谦让，让别人说话，让别人谈自己，他的见解，他的成绩，他的家庭，他的工作能力及其它问题。

让别人说话，可以开辟成功的道路。

让别人说话，可以结交朋友。

让别人说话，有助于你了解别人更多的情况。

请很好的记住下面一点，一般的人都愿意谈自己的情况、社会上的情况。如果你给他谈话的机会，就会由于上述原因而喜欢你。让别人说话，是结交朋友的最简易而又切实可行的方法。

让别人说话的第二个好处是，能更多的了解别人，其重要性不亚于结识朋友。我们必须从别人那里学习更多的知识，越是学习他们的思想方法，他们的长处，以及隐藏在他们行动深处的更多的东西，我们就更容易找到按照我们的想法影响他们的有效方面。

有许多公司定期和退休的公司职员见面，其目的并不是劝他们重新回到公司工作，而是通过询问他们退职的理由进而改善与公司职员的关系。倾听别人的谈话，仅仅从这一点也是值得的。我们不要成为一言堂，而要通过倾听别人的谈话，结交朋友，向众人学习。

得到别人的支持才能成功

这里谈谈取得成功的一个原理：得到别人的支持才能成功。



性走出误区

请想想看,部长的指示可能执行,正是由于有部下的支持。如果部下不听指挥,经理要开除的将是部长,而不是工作人员。推销员所以销售商品,正是因为有人购买,假如谁也不愿买,他就要失业了。

也许有人会提问:“明白了,说得有道理,但是,究竟怎样做才能得到人们的支持呢”?

如果用一句话回答这个问题,就是“要用正确的思想和态度对待别人。”如果能够做到,人们就会喜欢你,支持你。

争取协助

为了取得成功必须重视自己的存在。这个思想也可以运用于人际关系上,就要让别人觉得你重视他的存在,人家就更能重视你的存在。你可以试一下,看结果怎么样。怎样才能达到这个目的呢?

表示感谢

不论是多么小的事,别人为你做了事,你就要表示感谢,还要让别人了解,这是原则。绝不能表现出,别人为你做事是理所当然的态度。

不可贪人之功

不要独揽荣誉。下面谈一件曾遇到的事情。有一次我应邀参加了一个推销员会议,会议最后一个议程是该公司向在本年度取得最佳成绩的两位部门负责人颁发奖状,然后,要求两人向全体与会者介绍取得优良成绩的经验,各谈 15 分钟。

第一位受奖者极力说明只有他个人的努力才是增加推销额

的原因。他大量用“我接受那件工作时，我帮了……”或“我改进了过去的方法……”之类的话。随着他讲话的进展，我看见底下的推销员脸上表现出愤怒的表情，因为他们完全被第一个站起来的受奖者个人的荣誉埋没了。然后，第二位站起来说了短短一句话，他和前一位有明显的不同。他首先声明，他那个部门的推销成绩是全体推销员努力的结果，而后对他们的努力表示由衷的感谢。请注意他们两者之间的不同，第一个企图独揽名誉，因而得罪了自己的部下，使部下不想干了，而第二个把荣誉分给了自己的部下，因而鼓舞了大家的积极性。

原谅别人的过失

为了改善同事间的关系，必须注意以下简单但却是根本的事实，那就是哪里也没有一切都好的人，也没有一切都坏的人，任何地方都不存在完美的人。如果放任我们的思想，几乎对所有人都会找出令人不快的地方。相反，如果能正确控制自己的思想，对人有正确的看法，就能在同样的一些人找出许多令人喜欢、敬佩的特点。为此，要牢记以下三点。

承认人无完人的事实，因为人通常是有缺点的。

承认别人有做与自己不同事情的权利，不能因别人的习惯与兴趣和自己不同，就讨厌人家。

不要把自己的意见强加于人，在一定程度上，允许别人做他自己想作的事。你即使有权力、有意见，但是，还是应该把这种意见仅仅作为自己的意见为好。

受人欢迎的座右铭

在考虑某人作重要职位的候选人时，第一要考虑那个人受

过的训练和经验,掌握技术的情况如何?第二要考虑那个人是否善于与人合作,就是与人相处的能力如何?在这里有一个极为重要的见解,那就是在选拔人的时候,至少十有八九是,与其说是视技术情况,倒不如说更偏重那个人的“人缘儿”因素,要记住以下情况,要晋升到更高的地位,不是自然的晋升,而是要有人拉你上升。但是,在非常繁忙的社会里,不辞辛劳,一个台阶一个台阶的拉着你的手,长期为你作梯子的人是不多的。只有成绩比别人出色的人才能得到提拔,而且,不只是成绩突出,还需得益于人家,因此你应该成为人们所喜欢的人。

据说威望远不如艾森豪威尔和肯尼迪的约翰逊总统,也把与人相处的九条原则写在纸上,放在自己的办公桌里。估计他经常把那张纸从桌子拿出来,暗暗地自我警惕。这些原则制定得很好,现引用如下:

要熟记别人的名字,如果做不到,就意味着你对那个人不太关心;

你要成为和蔼可亲的人,要成为戴旧帽子穿旧鞋的人物,不要让和你在一起的人感到拘束;

要养成轻松愉快的性格,对任何事都不要烦恼;

切不可成为炫耀自己的人物,要避免给人的印象是自己什么都懂;

培养自己成为博学的人物,以便使和你交往的人们,在和你的交际中有所受益;

要认真努力地解除你过去的或现在存在的误会;

要努力从行动上喜欢别人,直到真正做到为止;

要及时祝贺成功者,不失时机地安慰悲观失望的人;

要从精神上帮助别人。

如何对待无聊之辈

我们的思想是直接接受许多和我们交往的人影响的。我们必须认真考虑使自己置身于有正确思想的人群之中，不要受消极主义者的影响，干扰了自己争取成功的思想。消极主义者到处都有，他们以阻碍他人的进步为快乐。所以要很好研究消极主义者，不要让他们破坏了你争取成功的计划。但是，从某种意义上来说，在人们周围混有这类人是不可避免的，你要作好对付这种无聊之辈的思想准备。如果你上了这类人的当，就意味着你的失败。

请按下表，检查你的态度。

情况	典型的错误方法	正确作法
①邻居向周围的人散布你孩子和经济状况的闲话。②同事向上级打小报告，说你无能，是没有用的人。③受到别人讹诈：“假如你要做这件事，我就伤害你”。④竞争对手散布谣言”。用卑劣的手段中伤你。	①或以散布说闲话者的闲话相回敬。②报复，向上级告他的状。③不问究竟就屈服，向讹诈者付钱。④散布竞争对手的坏话，苦恼，陷入不满，考虑报复。	①不理睬，说别人闲话只不过是低级趣味表现。②不介意。③我行我素，不怕。④力争化敌为友，不以牙还牙，而是付之一笑。

现将应付无聊之辈的办法概括为以下五条。你要牢记，当拒绝同无聊之辈针锋相对时，就意味着你的胜利。对待中伤，要学会一笑了之。要化“敌”为友，热情待他，注视其结果。要学习取胜于人的格言：“我不计较别人心胸狭窄。”任何一个作领导的