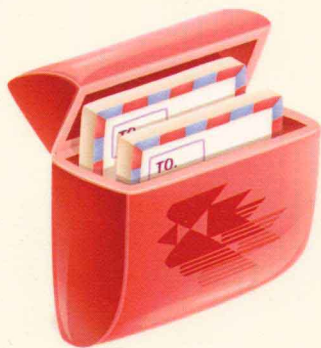


智慧经典丛书



The Wisdom and Classic Series

打造智慧经典，成就完美人生。在岁月里聆听自我的歌声，在智慧里感怀成功的背影；一段历程，一路足迹，让心灵与智慧在经典里对话，任记忆述说前人成功的典范，任思想与哲理在大千世界里碰撞，把人生当作书写成功的如椽大笔，写下美好明天的篇章。

做人就这么简单

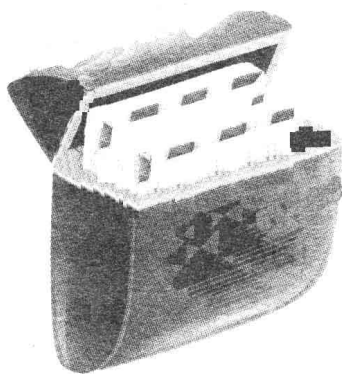
平平淡淡才是真 · 简简单单就是福

芸芸众生，总有些凡尘琐事萦绕身边，谁能披荆斩棘，
轻松应对纷扰，谁能把酒临风，笑对人生？观人间之道，
顿悟人生——做人就是这么简单。

张广明◎主编 高彩艳◎编著

内蒙古人民出版社

做人就这么简单



张广明◎主编 高彩艳◎编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人就这么简单/高彩艳编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社,2009.4

(智囊经典丛书/张广明主编)

ISBN 978 - 7 - 204 - 10028 - 6

I. 做… II. 高… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 064429 号

智囊经典丛书

主 编 张广明
责任编辑 波勒格太
图书策划 腾飞文化
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 北京凯通印刷有限责任公司
开 本 710 × 1000 1/16
印 张 323
字 数 3000 千
版 次 2009 年 7 月第 1 版
印 次 2009 年 8 月第 1 次印刷
印 数 1 - 15000 套
书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 10028 - 6/I · 2136
定 价 532.00 元(全 19 册)



如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471)4971562 4971659

前言

做人靠方法，做事靠智慧。这是亘古不变的定律！

做人要想成功，就必须要在立身处世中学会运用智慧、运用方法，运筹帷幄、决胜千里。那我们就一定能在人生旅途中进退自如、游刃有余，否则只会到处碰壁！

人活在世上，无非有两件事：一是做人，二是处世。做人是内在的自我修炼，而做事除了内在的自我修炼，也需要外部机遇和客观条件的促成。然而，不论要做一个怎样的人，都需要智慧。

在漫长而曲折的人生道路上，到处充满了荆棘和坎坷，胜败无常，变幻莫测。我们常听到有人感慨说：“做人难、人难做、难做人。”的确，如何做人是我们每一个人一生中所必须面对的难题。这里的“做人”不单单是指实质性的单纯的为人处世，也包含着人与外界的交往之道和人对成功的执着追求与思考。现实生活中，很多人因为掌握了处理这些事情的智慧，从而赢得了他人的尊重和社会的认可，同时也使自己获得了成功。

美国著名人际关系学家劳迈尔认为：“弱者之所以弱，就在于不懂得利用智慧，处理生活中面临的困境，他们看到的都是别人的成功，最后在自己脚下，剩下的就是一个个失败的人生之坑。”

其实，在人生道路上，那些不断的失败者，并不是他们没有超凡的智慧，而是没有找到开启智慧的钥匙。这套《智囊经典丛书》就是在直面失败的门槛前，奉献给我们的一把开启智慧之门的钥匙。

全书从当代社会的实际情况出发，根据每个人在人生处世、成功管理、智慧经商等方面面临的诸多问题，以其递进转换的关系，从个人到与人

交往，再到面对社会，最后超越自我，超越成功的编辑思路，小中求大，囊括了做人的哲学、处世的要义、成功的诀窍、致富的智慧……容可读性、知识性、思想性、可实践性于一体，在文章中，以故事带动知识的升华，以知识提炼故事的核心，让人在品味他人故事的同时，反思人生的智慧与自我的哲理。

所以，一个人的成功很多成分在于做人做事的“智慧”。“智慧”说到底其实质是一种谋略和方法，它是人类竞争智慧的精华。数千年来，它一直伴随着人类文明的发展而不断发展。可以说，一部人类的发展史，就是一部“方法”和“谋略”的创造史和实践史，无时无刻不闪烁着人类智慧的火花。古今中外的历史上，无论纷纷乱世，还是太平盛世，那些活跃在历史舞台上的人中龙凤，哪一个不是靠着智慧的“方法”和“谋略”获得成功的。所以，真正拥有智慧的人，才能获得成功，赢得未来。

本套丛书的出版，得到了众多业内专家和相关人事的支持、帮助；他们中有人或为本书信息和资料的收集奉献自己的大著作为参考；或为本书的某个细节观点上书店、跑出版社，奔走呼告；或为某个章节的设置翻书查证，争得耳红面赤，在此，不一一赘言，只有无限的感激，让我们用行动回报这些前辈和专家们对我们永不忘怀的帮助。

真心希望，本套丛书的出版能够为您带来新一轮智慧人生的开始。为您成功的人生铺设桥梁，指引方向，惟愿！！

编者

2009年8月

目录

第一章 妙语如珠巧说话

谈话从称呼开始	3	巧寻话题促交流	15
奉承要有分寸	4	说话要经得起推敲	16
一句话的力量	6	讲笑话要用技巧	18
赞美要恰到好处	8	说出别人喜欢听的话	20
道歉是一种礼貌	10	避免自己的话被人误解	21
不要随便对人提忠告	12	与人交往切忌口无遮拦	23
背后好话更暖心	14		

第二章 方圆处事屈伸有术

内方外圆的处事之道	27	成就方圆人生	34
拥抱敌人高大自己	29	藏而不露成竹于胸	37
软硬兼施	31	伤人自尊结怨深	39
恩威并重	33	诠释好不同的角色	41



善行于人成大兴	43	以忍制百辱	50
适时保持低姿态	45	把握屈伸的分寸	53
坦诚认错赢美誉	47	妥协是人生大课题	55

第三章 大巧若拙 难得糊涂

聪明易被聪明误	59	聪明“黄牛”善做事	73
“难得糊涂”是种大智慧	61	放低姿态易做人	75
大巧若拙易成功	64	藏锋露拙待时而动	77
小糊涂大明白	66	夹起“尾巴”做人	79
你不比别人聪明	68	心满气盛处世大忌	81
距离产生美	71	锋芒毕露者前途无“亮”	83

第四章 积极为人 坦对人生

抱有希望	87	坚强是一笔财富	108
知难而进	89	追求完美是种负累	111
人有所长	92	妒火烧身 害人害己	113
把握现在	95	疏一份功名 近一分快乐	115
困境是一种契机	98	不过分苛求自己	117
缺陷可能是长处	101	流言止于智者	119
残缺不是人生的障碍	104		

第五章 谨事识体交朋友

朋友是人生的一笔财富	123	避免朋友交往的七种误区	142
朋友要相互谦让	125	学会喜欢你的朋友	144
朋友是双方的需要	127	让朋友胜过你	145
尽量少说“我很忙”	130	平等看待朋友	146
拒绝朋友要避免得罪对方	132	与朋友聊天的艺术	148
朋友之间有价值	135	维护朋友的自尊	150
永远不能忘记朋友	137	做一个值得信赖的朋友	151
建立两性友谊	138	建立长久友谊	153
共同营造心灵和谐的氛围	140		



第六章 轻松应对职场交往

好领导能容人	157	怎样赢得领导器重	175
择优而用	160	领导跟前会做人	178
尊重员工	162	向上司承认你的不足	181
训诫下属要巧妙	164	同事交往中的谨言慎行	184
处理问题公平合理	166	尽量避免争论	187
距离的奥秘	168	有些话题不适合与同事说	189
善于处理下属的抱怨	170	不轻易承诺	192
做警觉的领导人	173		



第七章 为成功积累素材

走出一条成功之路	197	果断的性格是积累成功的资本	215
树立坚定的目标	199	有分寸的张扬	217
不可缺少的信念	201	肯定自我,丢掉懦弱	219
信念是行动的源泉	204	求同存异宜交友	221
不服输	208	热情是一缕心灵的阳光	223
勇气是通向成功的桥梁	210	甩掉坏情绪	224
沉着应对危机	212	喜怒不形于色	226
独立自主却不独来独往	214	一勤天下无难事	228

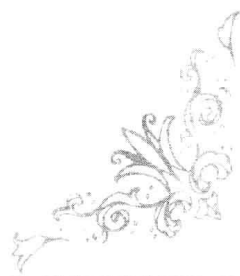
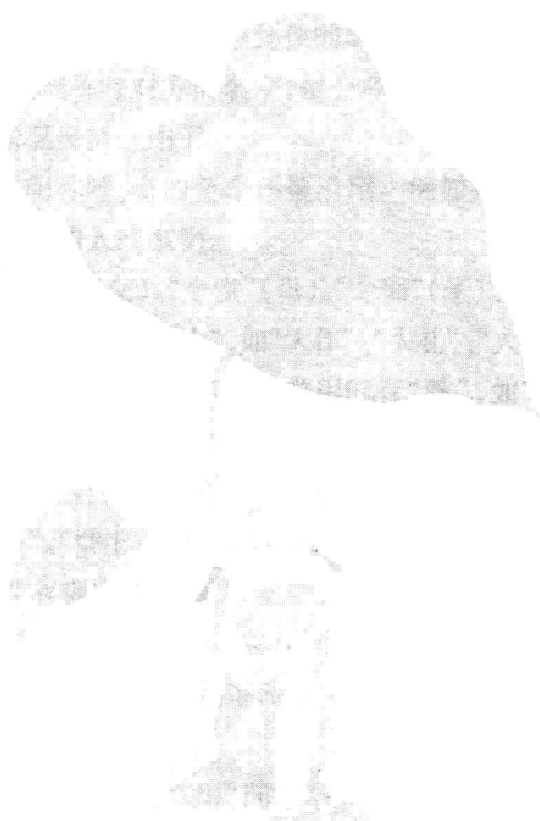
第八章 从容面对命运的曲折

痛苦是把双刃剑	233	风雨过后是彩虹	250
宝剑锋从磨砺出	235	笑看风云	253
勇气创造奇迹	237	世上没有注定不幸的人	255
把压力变成动力	240	如何应对烦恼	258
成长需要过程	243	助人就是助己	261
破茧成蝶	245	一朵花不能凋零整个春天	263
把自己当成敌人	247		



第一章

妙语如珠巧说话





谈话从称呼开始

对于一个人的称呼,似乎是件极简单的事,但若你留心现代人的称呼名目的繁杂,就会明白一个适宜得体的称呼,常会发生微妙的作用,或不致因错用而造成不愉快的事情了。

对男人的称呼,比较单纯,一般都称“先生”。可女子的称呼,就要兼顾身份了。对未婚的女子,可以称其“小姐”。称老师的太太,一般称“师母”,这样才能表示尊敬。对老师的太太,是不适宜称其为“太太”的。

如果要称呼比较特别的对方,要兼顾到他的职位和身份,则更要谨慎从事。

有些场合,如果你适当称呼对方的名字,也会收到亲切愉快的效用,这就要看你的身份与当时的情况灵活运用。

我国古代有一些文明称呼,有的至今还被沿用。例如我们有时用十分尊敬的口吻去称呼与对方有关的人或事物。

常用的有“令”,如“令尊”(父)、“令堂”(母)、“令郎”(子)、“令爱”(女);“贵”,如“贵厂”、“贵校”、“贵府”、“贵姓”;“大”,如“大作”、“大礼”、“大名”,等等。

与此相反对,称自己则用谦恭的口吻。常用的有“敝”,如“敝人”、“敝厂”、“敝舍”;“拙”,如“拙作”、“拙著”、“拙见”;“卑”,如“卑职”,等等。

有人喜欢用绰号去称呼自己熟悉的人。绰号有两种,一种是表示喜爱、表示友善的,如“铁榔头”、“诗人”、“博士”等。这样称呼自己的朋友,显得格外亲热。

另一种则是明显带有讽刺甚至侮辱意味的,如“铁公鸡”、“傻子”、“十三点”等。用这样的绰号称呼自己的朋友,是对朋友的极大不尊重。当然,有时长辈为表示对晚辈的格外喜欢,故意反其道而用之,称晚辈“狗仔”、“傻儿子”等,这是例外。

称呼在场的许多人,如果不适宜用“同志”这一泛称,那么应按先长后幼、先上后下、先疏后亲的次序使用各种不同的称呼。





奉承要有分寸

奉承并不是坏事，但是要奉承得：人舒服又不觉得肉麻，那就有点学问了。巧妙之处在于恰到好处，让人觉得舒畅又开心。如果练不好这种功夫，一不小心过了头，惹得对方认为你在挖苦他，能不生气吗？有“太阳王”美誉的法国国王路易十四，平日喜欢做诗自娱。有一次他作了一首诗，左看右看总觉得不是很好。这时，刚好元帅格拉蒙来晋见，于是他就将这首诗递给元帅。

他对元帅说：“格拉蒙，我觉得这首诗写得不好，你认为如何呢？”格拉蒙很快地看了看这首诗说：“诚如陛下所说的，这首诗简直糟透了。”路易十四一听，扯着嘴角笑了笑说：“作这首诗的人一定是个笨蛋。”“是啊！绝对是个笨蛋。”格拉蒙在一边附和。路易十四正了脸色慢慢地说：“噢！谢谢你，其实这个笨蛋就是我。”大元帅一听脸色大变，马上红着脸说：“陛……陛下，让我再看一遍，我刚才只是随便瞧，没有仔细看。”马屁拍得不巧妙还不要紧，最惨的是用力一拍，竟然拍到了人家的伤口处，让人疼得哇哇大叫。看样子，在不清不楚、模模糊糊之下，还是别逞强，省得一巴掌拍下去，反而激怒了马儿，让马腿给踢得四脚朝天！政治人物难免需要新闻界配合宣扬他的理念，法国的政治家塔雷朗在一个宴会里遇到了新闻界的权威人士柯贝特，为了想和他建立良好的关系，于是嘻嘻哈哈地说了些笑话，攀点儿交情。

两人说了一会儿话之后，塔雷朗忽然谄媚地对柯贝特说：“您是从牛津还是剑桥大学毕业的？”他本来的用意是夸对方的学问好，他以为学问好就必然系出名校，但是他并不知道柯贝特根本就没有受过什么高等教育，他之所以成名，全是靠着自己的努力得来的。这下奉承过了头，触痛了柯贝特的心事。

有一位著名作家想趁着旅行之便，顺道了解一个小城里的书店，于是就在出发前打了个电话给这家书店的老板，希望在拜访时也能见到他。书店老板一听大作家要光临了，于是就要店员将店里的架子上，全都摆满这个大作家的书，

希望能让他留些好印象。

大作家如约来到这家书店，一走进门，只见书架上摆满了他的各种作品。他吓了一跳，不解地问书店老板：“其他作家写的书呢？”“其他作家写的书……”老板一时情急之下，竟然脱口而出：“早卖光了！”看到作家脸色变了，书店老板想改口已经来不及了！恰到好处的迎合技巧也是需要学习的：适时迎合对方的论点来表达善意的回应。旁敲侧击，找出对方和自己相同之处，借此拉近彼此距离。

顺势而为，为对方的论点补充说明，借机表明和对方观点一致并与对方站在同一立场。

特别加强谈话对方一向引以为荣的事情。

以幽默、清淡的语气说出人爱听的话，并且让人感觉很坦然。营造开心、欢乐的气氛。唯有在轻松的场面下，才能把话说得圆润。





一句话的力量

人生来都是平等的,如果你觉得自己低人一等,那是你自己把自己的人格降低了。

一个乞丐来到一个庭院,向女主人乞讨。这个乞丐很可怜,他的右手断了,空空的袖子晃着,让人看了很难过,碰上谁都会慷慨施舍,可是女主人毫不客气地指着门前一堆砖对乞丐说:“你帮我把这堆砖搬到后屋去吧。”乞丐生气地说:“我只有一只手,你还忍心叫我搬砖。不愿给就不给,何必捉弄人呢?”女主人并不生气,俯身搬起砖来。她故意只用一只手搬了一趟说:“你看,并不是非要两只手才能干活不可。我能干,你为什么不能干呢?”乞丐怔住了,他用异样的目光看着妇人,犹豫了片刻,终于俯下身子,用一只手搬起砖来,他整整搬了两个小时,才把砖搬完,累得气喘如牛,脸上沾上很多灰尘。

妇人递给乞丐一条雪白的毛巾。乞丐接过去,很仔细地把脸和脖子擦一遍,白毛巾变成了黑毛巾。

妇人又递给乞丐 20 元钱,乞丐单手接过钱,很感激地说:“谢谢你。”妇人说:“你不用谢我,这是你凭力气挣的工钱。”乞丐说:“我不会忘记你的,这条毛巾就留给我作纪念吧。”说完那人深深地鞠一躬,就上路了。

过了很多天,又有一个乞丐来到这个庭院。那妇人把乞丐引到屋后,指着砖堆对他说:“把砖搬到屋前就给你 20 元钱。”这位双手健全的乞丐却鄙夷地走开了,不知是不屑那 20 元还是因为别的什么。

妇人的孩子不解地问母亲:“上次你叫乞丐把砖从屋前搬到屋后,这次你又叫乞丐把砖从屋后搬到屋前,这是为什么呢?”母亲对他说:“砖放在屋前和放在屋后都一样,对乞丐来说可就不一样了。”此后还来过几个乞丐,那堆砖也就在屋前屋后来回搬了几趟。

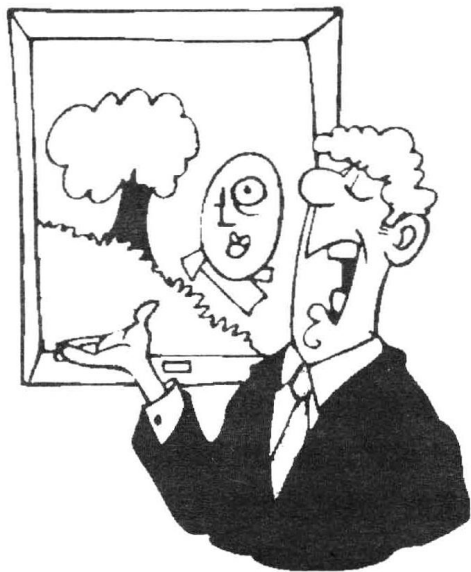
若干年后,一个很体面的人来到了这个庭院,他西装革履,气度不凡,跟那

些自信、自重的成功人士一模一样。美中不足的是,这人只有一只左手,右边是一条空空的衣袖,一荡一荡的。

来人俯下身用一只手拉拉已经有些老态的女主人,说:“如果没有你,我还是个乞丐,可是现在,我是一家公司的董事长。”妇人已经记不起来是哪一位了,只是淡淡地说:“你自己的成功是你自己的努力”。

独臂董事长要把妇人连同家人接到城里去住,过好日子。

妇人说:“我们不能接受你的照顾。”“为什么?”“因为我们一家人个个都有两只手。”董事长坚持着:“夫人,你让我知道了什么叫人,什么是人格,那房子是你教育我应得的工钱。”妇人终于笑了:“那你就把房子送给连一只手都没有的人吧。”人生来都是平等的,如果你觉得自己低人一等,那是你自己把自己的人格降低了。要知道,无论是一只手的乞丐还是两只手的凡人,他们都能创造相同的价值。





赞美要恰到好处

在沟通中,为了注意保证对方的自尊心不受伤害,我们必须时时运用恰当的赞美和恭维,能够令对方开心的同时,又会加深对方对你的印象。

人际交往中任何语言的沟通都少不了恭维对方,因为赞美的话通常是人际交往的润滑剂,赞美是营造和保持良好人际关系的关键因素之一。那如何让自己的恭维使对方听起来高兴而又乐于承受呢?那就是“适中”,绝对不可恭维过分。

有一个公司的部门经理针对总经理抓好公司业务的同时,还结合自己的工作经验写了一本《经商之道》的书,部门经理这样称赞道:“您在企业工作是一个错误的选择,如果您专门研究经营管理,我相信您一定会成为商务管理的专家,肯定也会有更加突出的成果问世。”总经理听完他的话,不满地说:“你的意思是说我不适合做公司的总经理,只有另谋他职了?”部门经理本来是想给他“戴高帽”的,听到总经理这样一说,这时吓得满头是汗,连忙解释道:“不,不,不是,我不是这个意思,我是说……”最后还是旁边的秘书给打了圆场:“部门经理的意思就是说,您是一个多才多艺的人,不仅本职工作抓的好,其他方面也很出色。”可见,同是恭维一个人,恭维一件事,秘书的表达方式就要比那个部门经理好得多。所以,不同的表达的方式,其效果也会有很大的悬殊。

美国心理学家詹姆士说:“人类本性上最深的企图之一就是渴望被赞美、钦佩、尊重。”但是需要注意的一点就是赞美或恭维不等于献媚。赞美的目的是帮助对方发现其自身的价值和优点,从而使他获得一种成就感和优越感。而献媚拍马、阿谀奉承是令人生厌的,它的目的是为了一己私利,骗取他人的信任,如果被人识破的话,那原本的关系也就会随之破裂。而赞美则不同,它可以帮助双方消除隔阂,加深彼此的关系。

其实,现实生活中,只要稍微留心,就可以分辨出什么是真诚的赞美,什么