

掌握了为人处世的方法，经营事业和人生，
才能达到无往不利、左右逢源的高超境界。

the best way for
conducting in society

这样处世 最有效

让自己
掌握最有效的
处世方法

提高自己有效的处世能力

王刚 编著

● 掌握了为人处世的方法，经营事业和人生，才能达到无往不利、左右逢源的高超境界。成功者的道路有千千万万，但总有一些共同之处。在“杰出青年的童年与教育”调查中，我们可以看到杰出青年大多数是善于与他人相处、团结协作的人。



九州出版社

让自己
掌握最有效的
处世方法

这样处世 最有效

提高自己有效的处世能力

王 刚 编著

九州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

这样处世最有效/王刚编著. —北京:九州出版社,
2003.10

ISBN 7-80114-964-5

I. 这… II. 王… III. 人间交往-青年读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 086377 号

这样处世最有效

王 刚 编著

出版:九州出版社(北京市海淀区万寿寺甲4号)

邮编:100081 电话:68706229)

经销:全国新华书店

印刷:九州财鑫印刷有限公司

开本:850×1168 毫米 1/32

字数:230 千字

印张:11.5

版次:2003 年 10 月第 1 版 2003 年 10 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-80114-964-5/C·50

定价:21.00 元



前言

对于每个生理正常的人来说，问题不仅在于应否交往，而且在于如何交往。

——费迪

前言

前言

世界上每天都有人因为处世无方而失败。美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中指出：“在一年内失去工作的4000名职工中，只有400人即总数的10%是因不能胜任工作而被开除的，其余的90%则是因为不能很好地处理人际关系而被解雇。”美国技术协会在对一万人的情况记录作分析研究后，也得出类似的结论：90%的人因为不能成功地交往而失败了。

如果你不懂得怎么和别人相处。你可能单靠精明能干暂时混得不错，但大多数事业都不由你唱独角戏。你可能有很高深的学术知识，却仍然缺乏社会知识——耐心倾听、推己及人、批评中肯而又有接受批评的能力，别人就很难喜欢你。如果人们不喜欢你，他们对你可能成事不足，败事有余。

纽约百老汇大街证券交易所有名的经纪人斯坦哈特过去严肃刻板，脾气暴戾，以致他的雇员、顾客甚至太



这样处世最有效 ZHE YANG CHU SHI ZUI YOU XIAO

加
言

太见他也避之不及。后来他检点往事，一改旧习，无论在电梯上或走廊中，还是在大门口或商场里，逢人三分笑，像普通一员那样虔诚地与人握手，结果不仅家庭和睦，而且顾客盈门，生意兴隆。这都是提高处世技巧的效果。

罗斯福深受下属爱戴的重要原因也是因为他处世的技巧高超。他每次走过佣人的住处，都在门外喊着佣人的姓名，并询问他们当天做什么事。在白宫内，他甚至走进厨房，亲口品尝厨师的伙食，热情地和洗碗女工们亲切交谈。有一次，罗斯福听到一位佣人想知道鹌是什么样子的。没过几天，这个佣人突然接到对面寓所内总统打来的电话。原来，这时刚巧有一只鹌正停在这个佣人的屋前，罗斯福请她立即打开窗子看个仔细，对这样的人，人们岂能不喜欢、不爱戴呢？

古今中外无数大小人物的经历告诉我们：为人处世必须讲究方法，否则，就会处处树敌，事事碰壁。

一旦你取得了好人缘，即使你的举止偶尔同平常印象相悖，也无伤大雅。就像一个有名的作家，有时也有劣作，但是假如他给人的印象特好，人们仍会购买他的作品；一个听众欢迎的职业歌唱家可以因故不参加某晚演出，但他的声誉丝毫不会受到影响，因为他过去有着光荣的历史。可见，无论是谁，赢得好的印象的意义是深远的，每个人都应根据自己的特点来争取好的印象。

在人际交往中，我们都期望取悦于人而不使人生厌或让人嫌弃。但怎样给人留下好印象，如何使人喜欢你是大有学问的。



掌握了为人处世的方法，经营事业和人生，才能达到无往不利、左右逢源的高超境界。但别人的处世之道绝不是金科玉律，“这好比下象棋，即使你学会了所有的规则，你也不一定能玩得好。”如果你要想让人生充实一点，让成功的可能大一点，最现实而又较积极的做法是，广采百家之言，“择其善者而从之”。然后自己在实践中去感受、去体验，只有这样，才能不断发现自身缺陷，获得完美的处世技巧。

前

言



目 录

第 1 章 这样与朋友相处最有分寸	(1)
千方百计获得挚友	(3)
对交往对象必须有所选择	(6)
绕开与朋友交往的 10 大误区	(9)
让朋友感受到你真的关心、喜欢他们	(15)
让你的朋友表现得比你更优越	(17)
性情豪爽的同时保持稳重的态度	(21)
与朋友交往不可忽视小节	(24)
在交人处事中调整好“期望值”	(26)
对别人有所奉献的同时满足自己的欲求	(29)
维持友谊长久需要忠实和诚挚	(31)
不能在别人身上吹毛求疵	(33)
得体的赞美是友谊的源泉	(36)
得体地赞扬朋友的秘诀	(40)
努力博取朋友的尊重和支持	(45)
让朋友愿意给你办事	(50)
该拒绝朋友的时候，就不必勉强自己	(57)
积极构筑人际关系	(60)
让“关系网”助你的事业一臂之力	(63)



这样



世

最

有

效

ZHE YANG CHU SHI ZUI YOU XIAO

目

录

与朋友相处能力测试 (68)

第 2 章 这样与同事交往最有人缘 (71)

学会和性格不同的同事轻松相处 (73)

处理好与工作有关联的各项事情 (77)

主动承担分外的工作 (81)

给同事以“积极”的印象 (84)

在竞争的氛围中寻求积极的合作 (87)

培养与同事密切合作的能力 (90)

尽快适应单位的人际关系 (93)

运用“白金法则”调整人际关系 (96)

把握赞美同事的艺术 (98)

用你良好的个性影响同事 (105)

对同事不轻易承诺 (112)

答应别人的事，就一定要给对方有所交代 (116)

努力不要和同事发生争论 (120)

尽量避免与同事发生冲突 (122)

坦率地承认自己的错误 (124)

努力克服嫉妒心理 (127)

努力避开嫉妒的暗箭 (132)

与同事交往能力测试 (134)

第 3 章 这样与上司交往最受青睐 (137)

与领导搞好关系，需特别费心思 (139)

密切和领导的关系，成为领导的心腹 (148)

抱怨上司，不如提高自己的能力 (155)



对上司也要表现出足够的宽容	(157)
大胆地向领导争取自己应该得到的利益	(160)
对上司须抱持审慎的批评态度	(166)
为了正义和自己的合法权益可以批评上司	(171)
领导委托的某些事也可以不接受	(176)
要分清责任界限，不替上司“背黑锅”	(180)
与上司交往能力测试	(183)
第 4 章 这样与下属交往最得人心	(187)
让下属更喜欢你的技巧	(189)
对下属多用赞扬和鼓励	(193)
积极替下属承担责任	(197)
正确对待下属的抱怨	(199)
批评和训诫下属必须注意方式	(203)
与下属交往能力测试	(208)
第 5 章 这样和爱人相处最美满	(211)
爱、赞美和耐心是幸福之源	(213)
在生活中经常赞美你的爱人	(215)
走出夫妻交流的六大误区	(218)
夫妻间相互抱怨和批评必须慎重	(223)
积极化解夫妻间的矛盾	(231)
与爱人相处能力测试	(234)
第 6 章 这样与陌生人交往最有魅力	(237)
学会积极主动地与人交往	(239)



这样



ZHE YANG CHU SHI ZUI YOU XIAO

目

录

尽量摆出自信和平易近人的姿势	(241)
展示得体的行为举止和风度仪表	(245)
像成功人士那样给人留下深刻印象	(250)
欣赏和赞扬是所有的人都欢迎的东西	(253)
真诚地说出对别人的赞美非常重要	(255)
尽量多赞美别人	(257)
用微笑赢得别人的好感	(259)
用幽默拉近你和别人之间的距离	(267)
让别人觉得与你交往值得	(274)
与陌生人相处能力自我测试	(277)

第 7 章 这样求职面试最受欢迎

(281)

写好求职信，争取面试机会	(283)
诚实地回答面试的问题	(286)
在求职过程中成功地进行自我推销	(288)
面试中应回避的错误	(294)
求职面试能力自我测试	(298)

第 8 章 这样做事最容易成功

(301)

做好眼前的事就是成功	(303)
办事最重要的是认真	(305)
诚实有信的人能够获得更多的机遇	(308)
在人生中做好的决断	(310)
找出解决问题的途径	(315)
要有迎难而上的勇气	(317)
消除自卑，树立自尊	(325)

ZHÈ YÀNG CHU SHI ZUI YÓU XIÀO

这 样



最

有 效



别让别人的失礼伤害你	(328)
不要太在乎别人对你的看法	(332)
不做软弱可欺的人	(335)
对自己的言行应有所克制	(340)
执着地走自己的路	(345)
把自己从“不易成功的人”中分离出来	(351)
成功能力自我测试	(354)

第 **1** 章

这样与朋友相处最有分寸





千方百计获得挚友

作别人的好朋友以及拥有一位好朋友都能使人的生活充满生机和活力，并能使人终生感到满足和享受。

怎样才能获得挚友呢？下面几点建议可供参考：

一、挤时间交朋友

有些人常说：“我当然愿意交好朋友啦，只是时间不允许。”实践证明：我们要是想真心做一件事情，时间是会充裕的。

为朋友挤出时间可能意味着不能及时收拾房间，或错过你所喜欢的电视系列剧。但友谊的乐趣能弥补这些微不足道的损失。

二、重视小事情

朋友遇到困难时助一臂之力无疑是至关重要的。但是，给朋友打生日电话等表面看起来是不足挂齿的小事，却是保持友谊必不可少的行为。

三、敞开心扉

有些人不愿把自己心灵深处的恐惧、失望以及消极的情绪暴露出来。可是，在建立友谊的过程中有时必须要敞开心扉。

埃琳在学校与两个女同学非常要好。某星期天，这

第



这样与朋友相处最有分寸



这样



最

有

效

YHE YANG CHU SHI ZUI YOU XIAO

两个女同学没叫埃琳就一块逛街去了。这件事使埃琳十分伤心。当她俩回校后，埃琳想装出满不在乎的样子，但还是不由自主地说：“我真痛苦啊！”她们知道实情后才突然意识到，友谊对埃琳来说意味着什么。她俩十分诚恳地向她表示了歉意。16岁的埃琳从自己的经历悟出了这样的哲理：只有让别人充分了解自己，别人才会感到你和他们心灵上的沟通。

四、注重人的差异

每个人由于性格、脾气和修养的不同，而为人处世的方式方法也各异。对朋友不必吹毛求疵，更不要把自己的观点强加于人。朋友的某个“缺点”在某方面来说也许是优点呢。

艺术家安妮曾讲过这样一段往事：“我70岁时，感到心情十分沮丧，因为我已是老态龙钟的人了。然而我的一位81岁的朋友却独出心裁，举行了一次‘70岁年轻人’聚会。在聚会上，她坚持让我们玩跳绳游戏，跳方格，扔飞碟等。这可把我们的大儿大女们吓坏了，他们个个捏着一把汗，生怕有人会摔断胳膊或扭伤脚。然而，这是我进入老年人的行列后惟一的乐趣，我痛快极了。”

马萨诸塞大学社会心理学家罗伯特·韦斯说，建立友谊的诀窍之一就是要将共性的东西有机地融为一体，从中了解到许多共性的东西，就能达到相互沟通。

五、切忌斤斤计较

有的人既要朋友，又不想承担一定的责任和义务，这些人是不可能成功的。



纽约市旅游代理人斯特拉·沃尔夫在外国旅游期间，结识了许多的朋友，诀窍何在？因为她实践了法国小说家亚历山大·杜马的交友艺术：“忘记所付出的，牢记所得到的。”

斯特拉无论何时发现朋友遇到了困难，她都会全力以赴去帮助。一位朋友被解雇了，她就在自己的代理处给安排了一份工作。当未婚的朋友抱怨生活孤寂时，她就为其当红娘。她为了朋友放弃了许多自己所喜欢的东西。然而得到的只不过是——一束鲜花或一封感谢信。她却感到十分快乐和幸福。

六、接受帮助

有人曾说过：“如果你想让人成为你的朋友，就请他帮助你。”付出固然比获得重要，但重要的是要让朋友明白你也需要得到他们的帮助。正如你帮助朋友而感到幸福一样，也要为朋友能帮助自己创造机会。

有一次，莱森的汽车出了毛病，可当时他急需到另一城镇去采访。玛丽知道后，主动提出要开车 60 英里专程去送他。为了不给她添麻烦，莱森婉言谢绝了。

挂上电话后莱森才意识到，她肯定很失望。果然不出所料，他们的关系就随之冷淡了。另一次，莱森给她打电话说，他准备外出度假，正愁不知如何安排他家的小猫。“让我来照料吧！”她很高兴地承担了这件事。这一次，他怀着十分感激的心情接受了她的帮助。事后，他们的友谊又恢复如初了。





对交往对象必须有所选择

朋友大致可以分为三类：一类是工作朋友，即由于工作原因而结识的朋友，如同事、客户等等；另一类是生活朋友，即是以前在学校或生活中结识的朋友；第三类就是一般性的“点头”朋友。前两类朋友都应有个限度，如果滥了，就会全部变成第三类朋友，所以滥交朋友必导致无真正的朋友。

我们交朋友的目的一是让生活充实、丰富，能在工作之余有人一起娱乐、一起聊天；二是有利工作，希望在工作上能得到朋友的帮助。很显然，朋友太多就不可能有太多时间去了解、交流，也就不可能建立真正的友谊，朋友之间没一定的感情基础，那么就很难谈得上互相帮忙。所以生意场上认识的人多就好办事，那是未必的。没有一定的交往基础，别人是肯定不会帮你的，除非你自己有权有势，别人帮你是想得到回报。所以能结识一些相互欣赏、有情有义的工作朋友才是最好。

滥交朋友的人会给人一种生活缺乏原则的感觉。如果你以认识的朋友多为荣，那你肯定会主动去拉拢各种各样的人，只要有会，你就会热情主动地结识。其实人际交往最忌讳大献殷勤，不卑不亢是交际的首要原则，因为自尊是交往中首要吸引力，如果抛弃自尊去讨好别人，肯定得不到别人的尊重，而且一般以交友多为荣的