



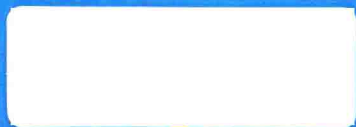
灵活的处世方略，智慧的人生哲学

为人处世

智慧书

你一定要懂得的为人处世智慧
闯荡社会的必备本领，受益一生的生活指南

潘鸿生◎编著



世事洞明皆学问，人情练达即文章

你可以不懂社会，但一定要融入社会

北京工业大学出版社

为人处世 智慧书

潘鸿生◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

为人处世智慧书 / 潘鸿生编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2017.7

ISBN 978-7-5639-5472-8

I. ①为… II. ①潘… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 111877 号

为人处世智慧书

编 著: 潘鸿生

责任编辑: 马潇潇

封面设计: 清水设计工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 香河利华文化发展有限公司

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 18

字 数: 242 千字

版 次: 2017 年 7 月第 1 版

印 次: 2017 年 7 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-5472-8

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

为人处世是人生的必修课。一个人的成功需要很多因素来促成，学历、背景、机遇等，其中尤其不能忽视的是为人处世的能力——奉行什么样的做人准则，拥有什么样的交际圈子。从一定程度上说，为人处世的水平，决定着一个人生活、工作、事业等诸多方面所能达到的高度。

人类社会的群体性，决定了个体不能只顾自己，个体之间必然产生联系，学会为人处世就显得尤为重要。当今社会，经济的飞速发展带来了人际关系的重构，一个人一生所面临的各种关系比以前更复杂，变化也更快。这就要求我们头脑更灵活，能更快地适应社会，我们要花费更多的心思，动用更多的方法去经营好周围的人际关系。所以说，学会为人处世，巧妙地处理人际关系，这不仅在生活上会为你提供帮助，更是在事业上为你增砖添瓦，帮助你早日实现人生理想。

世事洞明皆学问。掌握了为人处世的方法，才能达到无往不利、左右逢源的高超境界，但别人的为人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律，你也不一定能玩得好”。如果你要想让人生充实

为人处世 ② 智慧 ③ 书

一点，让成功的可能大一点，现实而又积极的做法是，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，你才能不断发现自身缺陷，从而一步步完善为人处世的技术。

为人处世是一件很微妙的事情，这里面没什么深奥的理论，但其中的学问很多人终其一生也未必能掌握一二。“运用之妙，存乎一心”，话说起来简单，真正做到取舍得当，还需要更加用心去揣摩和体会。如果你的人生屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案。如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中所提到的为人处世方法和技巧会帮你如虎添翼，你的人生将更上一层楼。

目 录

第一章 打造个性魅力，拥有足够的吸引力

- 修炼你的亲和力，拉近心灵的距离 003
- 注重首因效应，以良好的第一印象打动人心 007
- 有“礼”走遍天下，有礼貌的人才受欢迎 011
- 良好的形象影响他人对你的印象 015
- 自信的人最具魅力，用自信赢得人心 018
- 将微笑时常挂在脸上，你就会人见人爱 023
- 你的气场越强，吸引力越大 027

第二章 优良的品格，让人心甘情愿追随你

- 品德为先，别忘了给自己攒人品 033

心胸似海，宽容别人也是给自己机会	037
懂得谦逊，才是真正懂得积蓄力量	041
一诺千金，说到就要做到	046
即使春风得意，也不要得意忘形	050
一个人越善良和气，对别人的吸引力越大	052
保持诚实的品质，就能获得他人的信赖	056

第三章 广结人缘，吸引资源形成强大的人际磁场

与其锦上添花，不如雪中送炭	063
真诚待人，你得到的将是更多的真诚	066
开启人情账户，建立情感密码	071
懂得尊重他人，你才能获得更多朋友	073
要想钓到鱼，就必须学习像鱼一样思考	078
时刻怀有感恩的心，何愁没有良好的人际关系	082
真诚地关心别人，会让你更受欢迎	086

第四章 互利共赢，你的人际吸引力会更强

人际交往的最高境界是“互利”	095
有钱一起赚，自己发财也让别人发财	098

帮助别人，你会获得更多	101
学会分享，任何时候都不要“吃独食”	107
吃亏是福，懂得吃亏可以让你交到更多的朋友	110
别占小便宜，容易吃大亏	114
社交的本质就是帮助他人成功，同时让自己更成功	118

第五章 正确表达自己，你才会更有吸引力

非凡的谈吐，总能让人另眼相看	125
真心地称赞他人，即使是很小的优点	129
做一个好的听众，让对方畅所欲言	132
懂得幽默，做一个有魅力的人	136
投其所好，谈对方感兴趣的话题	140
善用肢体语言，为你平添无限魅力	143
说服即是吸引，说服他人改变想法	146

第六章 积极的思想，为你吸引正能量

剔除消极想法，用积极的力量创造奇迹	155
相信“命由己定不由天”，我的命运我做主	159
拥有不懈努力的精神，才能守得云开见月明	162

凡事往好的方面想，内心便充满阳光	166
信念是成就之源，学会给自己树立信念	170
点燃你的热情，为人生增添光彩	173

第七章 掌控情绪，重塑你的心灵能量圈

成功者控制情绪，失败者被情绪所控	179
淡定从容，处事不惊	182
隐忍以图强，忍辱以负重	186
调节情绪，从焦虑中解脱出来	190
转换不良情绪，摆脱压力的困扰	194
不怕失败，勇于承受失败的打击	196

第八章 职场吸引力，让别人感受到你的能量

对工作负责，让自己散发无限的人格魅力	203
每天多做一点事，你会更有吸引力	206
用你的忠诚，赢得他人的青睐	210
保持专注，集中精力处理好每件事	214
树立团队意识，学会与人合作	218
享受工作的乐趣，让人感受到你拥有的能量	220

第九章 豁达从容，改变你生活状态的法宝

拿得起是能力，放得下是智慧	227
人一旦拥有了快乐，也就拥有了幸福	229
幸福是一种心灵的感受	232
得之坦然，失之泰然，顺其自然	235
大道至简，学会享受简单生活	239
所谓的完美只存在于童话故事里	242

第十章 调整自我，你会成为你想成为的人

习惯决定行为，行为产生结果	249
自我激励，用左手温暖右手	253
勇于挑战，幸运之神才会青睐你	256
只要用心去做，一切皆有可能	258
行大于思，让行动见证卓越	261
将压力转换为成功的动力	265
改进自己，反思才能让你日臻完美	269

拓展你的亲和力，拉近心灵的距离

第一章 打造个性魅力， 拥有足够的吸引力

你与别人之间的差别，就在于你是否让人愿意靠近你。一个成功的人，其魅力就在于他能吸引别人靠近他。别人愿意靠近你，是因为你具有足够的吸引力。别人愿意靠近你，是因为你具有足够的亲和力。别人愿意靠近你，是因为你具有足够的魅力。别人愿意靠近你，是因为你具有足够的吸引力。

我们常常听到有人说：“这个人真让人喜欢。”在现实生活中，我们常常会遇到这样的人，他们总是让人感到很舒服，让人感到很温暖，让人感到很亲切。这就是他们的魅力所在。他们的魅力来自于他们的亲和力，来自于他们的吸引力。他们的亲和力让他们让人感到很舒服，他们的吸引力让他们让人感到很温暖，他们的亲和力让他们让人感到很亲切。

在现实生活中，我们常常会遇到这样的人，他们总是让人感到很舒服，让人感到很温暖，让人感到很亲切。这就是他们的魅力所在。他们的魅力来自于他们的亲和力，来自于他们的吸引力。他们的亲和力让他们让人感到很舒服，他们的吸引力让他们让人感到很温暖，他们的亲和力让他们让人感到很亲切。

修炼你的亲和力，拉近心灵的距离

亲和力是人际交往能力的综合体现。有亲和力的人身上散发出一种独特的力量，迫使我们不自觉地喜欢他。那神秘的力量便是亲和力，我们就是被这种力量给影响了。

在人际交往中，亲和力具有很强的人际吸引力。让人感到亲切，会缩短你与别人之间的距离。如果你是一个让人感到亲切的人，交谈时，别人情感的大门会主动向你敞开；劝说时，别人心中的疙瘩会自动解开；求助时，别人热情的双手会真诚地向你伸出……可以说，使人感到亲切的你，更富有人缘魅力。

我们敬爱的周恩来总理是一个具有亲和力的人，在对人处世上态度和蔼可亲，平易近人，细心周到，从不摆架子。他真诚地同各界人士广泛交流，从不以领导者自居。他经常说：“一个人站在领导地位，不虚心，不平易近人，自以为了不起、什么都懂，只要有这种思想并且在作风中表现出来，就危险了。”

他在1962年2月3日的一次讲话中，就批评了领导团队中那种习惯于脱离群众的倾向。在讲话中，他谈了对于人们鼓掌欢迎的看法，他说：“因为有了那么一些形式，就显得不那么亲切，不是平起平坐，而是隔了一层……为什么还会产生这个隔阂呢？我想就是因为国家大了，‘官’大了，和根据地的情况不一样了。所以你们鼓掌，我心里就不

安。现在造成的这种形势，一定要改变，下决心改变。”

周恩来总理总是要求“与老百姓平等相待”“平起平坐”。长期以来，他是这样说的，也是这样做的。在国际交往中，周恩来总理始终坚持不论国家大小一律平等相处的原则。他坐外国的飞机，一定要向机组人员问好，同他们握手、合影。他无论是住在皇宫、总统府、国宾馆，还是住在一般的旅馆，都要向那里的服务员、炊事员、司机等致意，感谢他们辛劳的工作。

亲和力是使你获得事业发展必不可少的重要条件之一，是建立友谊、发展友谊的动力。一个人之所以表现出很强的亲和力，是因为他对自己、对别人具有很强的理解能力。“知人者智，自知者明”，知人固然不易，然而知己更难。古希腊神庙的铭文上写着“认识你自己”几个大字，这表明一个亲和力很强的人对人对己都有很强的理解力和洞察力。他能够知道自己是一个怎样的人，知道自己的优点和缺点，对自己既不夸大也不妄自菲薄。同时，亲和力强的人对别人能够体察入微，能认识到每个人都有自己的个性、爱好和禁忌，在与人交往时，能够平等友善地对待别人，同时又能尊重别人。

作为索尼公司的创始人之一，盛田昭夫具有非凡的亲和力，他喜欢和员工接触，经常到各个下属单位了解情况，争取和更多的员工直接沟通。稍有闲暇，他就到下属工厂或分店转一转，找机会多接触一些员工。他希望所有的经理都能抽出一定的时间离开办公室，到员工中间去，认识、了解每一位员工，倾听他们的意见，调整部门的工作，使员工生活在一个轻松、透明的工作环境中。

有一次，盛田昭夫在东京办事，看时间有余，就来到一家挂着“索尼”招牌的小店，对员工自我介绍说：“我来这里打个招呼，相信你们在电视或报纸上见过我，今天让你们看一看我的庐山真面目。”他的一

句话逗得大家哈哈大笑，气氛一下由紧张变得轻松，盛田昭夫随后四处看一看，并和员工随意攀谈家常，有说有笑，现场气氛既融洽又温馨，盛田昭夫和员工一样，沉浸在一片欢乐之中，并为自己是索尼公司的一员而倍感自豪。

还有一次，盛田昭夫在美国加州的帕洛奥多市视察索尼公司的一家下属研究机构，负责经理是一位美国人，他提出想和盛田昭夫合几张影，不知行不行。盛田昭夫欣然应许，并说想合影的都可以过来，结果短短一个小时，盛田昭夫和三四十位员工全部合了影，大家心满意足。末了，盛田昭夫还对这位美籍经理说：“你这样做很对，你真正了解索尼公司，索尼公司本来就是一个大家庭嘛。”

再有一次，盛田昭夫和太太到美国索尼分公司，参加公司成立25周年的庆祝活动，夫妇和全体员工一起用餐。然后，他们又到纽约，和当地的索尼员工欢快野餐。最后，他们又马不停蹄地赶到亚拉巴马州的杜森录音带厂，以及加州的圣地亚哥厂，和员工们一起进餐、跳舞，狂欢了半天。盛田昭夫感到很开心、很尽兴，员工们也为能和总裁夫妇共度欢乐时光感到荣幸和自豪。

盛田昭夫说，他喜欢这些员工，就像喜欢自己家人一样。

依靠索尼高层管理者的这种亲和力，使公司员工凝聚出一股强大的团队合作力量，并借着这么一支同心协力的队伍，他们潜心钻研、固守岗位、自觉负责、维护生产、不为金钱追求事业，勇于开拓他乡异国销售事业。如此，索尼公司才能屡战屡胜，一步一个脚印，在高科技产品开发上，把对手一次又一次地甩在后面。

良好的亲和力可以拉近人与人之间的距离，令你收获意想不到的回报和机会。亲和力强的人具有与人为善的特性。他不把人认定成丑恶的、讨厌的、难缠的，他认定人是善良的、有趣的、讲理的。这样，在与人交往时，

他就会采取一种主动、友善的态度，在他的感染下，对方也会采取相同的态度，双方的交往就会感到愉快和轻松。

亲和力是亲切、友善、易于被别人接受的一种力量，就如同美好的事物令人无法拒绝一样，它让人们感觉到快乐。

玛丽是一位来自纽约、经验丰富的女商人。她有着时髦的行头，讲究品位。玛丽因为想放慢生活节奏、得到更多的归属感，而搬到西南部的一个小城镇。

尽管她喜欢这个城市和那里的居民，但是她感到自己不受欢迎。最终，她的同事给她指出，她的穿着和交谈方式让当地人觉得她在装腔作势，高人一等。

从那以后，玛丽开始同当地居民一样穿着休闲，与人谈论当地的事情，多参加社交活动，试着让自己更加平易近人且具有亲和力。虽然一开始她很不习惯，但是她发现，她与新邻居和同事渐渐变得容易交流了。

由此可见，亲和力是人与人之间沟通信息、交流情感的一种助力剂。它能够推动人与人之间的沟通和交流。人都是有感情的，感情的沟通和交流能够让人和人之间建立一座信任的桥梁。信任的建立将会有效地消除人们交流的难度。

人们都愿意和亲和力强的人交往。如果某个人在与人交往中表现得傲慢、冷漠、拒人于千里之外，那么这样会使别人感到不快、别扭、感觉不被尊重，因而不愿意和他交往。如果某个人在和他人交往时表现得害羞、胆怯、缩手缩脚，那么，别人和他打交道时也会觉得不那么舒畅，虽然这不会引起别人的厌恶，但也影响人际交往的质量，无法使彼此达到心灵的共鸣。一个人有很强的亲和力，与人交往时不但能够轻松地沟通，顺利地实现双方

的愿望，而且会使双方感到愉快。

良好的亲和力不但能帮你润滑与他人的关系，让你获得更多友情，感受到人与人之间的关爱和温暖，还能让你经常保持愉快的心情，储存更多的正能量。

展现亲和力是获取交际对象好感、取得交际实效最轻巧的方法之一，那么在交际中怎样展现亲和力呢？

1. 装扮大方，以显示淡雅清新的气质，给人以舒适感。
2. 学会微笑，笑容要真实自然。
3. 有意识地放慢说话速度，以让自己的表达清晰有逻辑，但也不要慢条斯理，让人感觉没有激情。
4. 多培养自己的兴趣爱好，要不断增强自己的信心，不断地与人沟通。
5. 尊重别人。不会尊重别人的人，往往得不到别人的尊重。尊重他人，首先要理解他人。一个能深入理解他人的人，其亲和力自然就增强了。

注重首因效应，以良好的第一印象打动人心

心理学上有一个名词叫首因效应，它是说，两个人初次见面，总要先互相打量一番，这就产生了“第一印象”。人与人之间的交往，总是以第一印象为媒介进行的，它在很大程度上决定着 we 对待他人的态度和行为。在社交活动中，我们可以利用这种效应，展示给人一种好的形象，为以后的交流和沟通打下良好的基础。