

困难不是前进的绊脚石，而是登高的阶梯。

李平 著

自我管理系列丛书



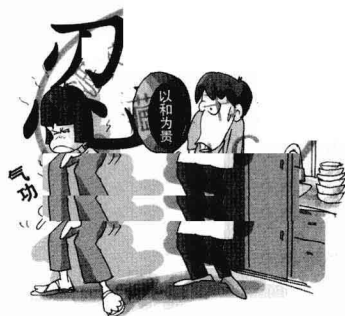
做好难做 的事



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

做好难做的事

李平 著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

做好难做的事/李平著

北京: 中国经济出版社, 2011. 1

(自我管理系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0408 - 6

I. ①做… II. ①李… 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 (2010) 第 237065 号

责任编辑 路 巍

责任审读 霍宏涛

责任印制 石星岳

封面设计 任燕飞工作室

插图绘制 谢筱禹

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京金华印刷有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 12.25

字 数 175 千字

版 次 2011 年 1 月第 1 版

印 次 2011 年 1 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0408 - 6/Z · 953

定 价 24.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

前言 PREFACE

生活或是工作中棘手的事情每个人都会碰到,这类事情既不能回避,又让人大伤脑筋。对于这类事情,处理不当,它往往会成为影响一个人社交、工作,甚至生活的绊脚石;处理得当,则可以让自己增色不少。所以,要理智地看待工作与生活中的难题,许多时候,它们同样也意味着机会,这关键取决于你的态度,以及应对的方法。

俗话说,水无定型。同样的问题,解决的方法也不尽相同。有些时候,并不是问题本身太难,而是我们把它想得太复杂。

有一位年轻人,整天向朋友抱怨“做人难”、“活得累”。的确,每天除了忙忙碌碌地工作,还会遇到一些意想不到的难题,他很少会觉得活得惬意。了解他的朋友都清楚,这个年轻人遇事难就难在一个“怕”字。正是这种心态,把原本很普通的一件事复杂化了。一次,他到一家公司应聘,非常害怕老板问他:“你为什么要离开之前的公司?”他想到了好多理由,但都觉得不太理想,于是很犯难。所以在与老板面谈的过程中,心里总是紧绷着一根弦。让他庆幸的是,老板没有问到这个问题,但同时让他感到措手不及的是,老板笑着问他:“你的缺点是什么?”由于自己从来没有考虑过这个问题,所以想了半天才支支吾吾地回答:“自己觉得没有突出的缺点。”显得很 dishonest,因此失去了一次机会。这个问题虽然很刁钻,但是如实回答,或者保持一颗平常心,虚构一些小缺点未尝不可。

这个事例反映出来一个简单的道理——事情都有简单与困难的

一面,难事能否变简单关键在于你的心态与做事方法。

生活中的有些事情看起来很难做好,如,

做人太软怕被人欺负,做人太硬又怕捅娄子;

与别人走得太近,怕人说自己溜须拍马,距离保持得太远,又怕失宠;

便宜面前伸手吧,怕别人说三道四,不伸手吧,心里却是七上八下;

.....

对此,如果不能找到对应的处理方法,小问题会变成大问题,简单事也会变成困难事。

《做好难做的事》从不同角度分析了我们的生活与工作中经常会碰到的一些难题,教给我们怎样调整心态,找对方法应对一些尴尬事、棘手事、头疼事等。本书内容通俗、案例鲜活,有很强的现实针对性,是一本可以帮助你答疑解惑,并剔除你人生障碍的自我管理读本。

目 录 CONTENTS

第1章 解救尴尬的自己

- 学会自嘲,才能自保 / 2
- 重归于好,搭讪是关键 / 4
- 露一丑可遮百丑 / 8
- 不要因为尴尬而失态 / 10
- 不慎冒犯他人,该如何弥补 / 13
- 灵活应对别人给你的难堪 / 15

第2章 折服难缠的对手

- 驳人面子,要点到为止 / 20
- 与人争面子,不如自己挣面子 / 23
- 绝不正面纠正别人的错误 / 26
- 为猫抓痒,要抓到它的痒处 / 29
- 与人过招,要形醉而神不醉 / 32
- 委婉传达你的真实意图 / 36
- 得意时如何免于他人忌妒 / 38
- 如何冻结傲慢者的傲气 / 41

第3章 走近刁钻的上司

- 不把上司当一般人看 / 46

- 尽可能获得上司的栽培 / 49
- 如何引起上司对你的重视 / 52
- 上司的黑锅该不该背 / 56
- 把握好与上司身份的差别 / 59
- 不要表现得比上司更高明 / 62
- 多想着帮上司化解困局 / 64

第4章 赢得难处的朋友

- 读懂朋友的“心理密码” / 70
- 通过“弦外之音”，捕捉朋友心理 / 73
- 如何挑错不伤朋友的脸 / 77
- 朋友间糊涂账的算法 / 79
- 不想迁就朋友怎么办 / 82
- 灵活应对突然升温的友情 / 85

第5章 积攒难得的人脉

- 与人打好第一回交道 / 90
- 学会和陌生人做朋友 / 94
- 新环境中如何与人交往 / 97
- 拜访别人时如何做更受欢迎 / 100
- 恰当地与权贵异性交往 / 103

第6章 开启难求的门路

- 拉关系前怎样做好人情投资 / 109
- 两眼一抹黑，怎样求人才不低三下四 / 111
- 空手求人，如何不失面子 / 115
- 礼轻礼重，关键是会送 / 119
- 学会让关系变成梯子 / 122
- 攀附贵人不可生拉硬套 / 124

第7章 说好难说的“谎言”

- 不要告诉对方你比他聪明 / 130
- 与精明人共事,说话要低调 / 132
- 退让成全别人的好胜心 / 135
- 拒绝他人也要人情味十足 / 138
- 用善意的谎言助人 / 141
- 许诺时如何埋下反悔的伏笔 / 143
- 巧言打通潜在的心结 / 147
- 如何出面巧破人际僵局 / 150

第8章 淡泊难舍的功利

- 免费午餐的吃法 / 155
- 如何克服你的“可欲”心理 / 158
- 事关小利学会理智吃亏 / 161
- 失意要坦然,得意要淡然 / 164
- 给人好处不要太实在 / 168

第9章 享受永恒的快乐

- 学会简单地丰富着生活 / 172
- 压力下学会调整自己的情绪 / 175
- 永葆一颗年轻的心 / 178
- 为爱情和亲情保鲜 / 181
- 张弛有度的快乐之道 / 184



1

第1章 解救尴尬的自己

人难做,首先难在面子。人一旦失掉面子,就难免会产生尴尬。所以,失面子、丢面子、没面子的事最好别做。但问题是,你自己不做不等于别人不让你做。当你不期而遇尴尬时,你能想到什么?你会做什么?切记,一不要慌,二想办法解救自己。

学会自嘲，才能自保

或多或少，每个人都曾遭遇过令人难堪的人与事。大部分人在处理这些事情时显得并不高明，不是脸红脖子粗与人狡辩，就是破罐子破摔，把丑丢到家。这两种人的心理很容易理解，前者主要是好面子，很在乎自己的行为在别人眼中的形象；后者则存有更多的侥幸心理，他们习惯地认为，既然事情到了这个地步，自己又无力挽回颜面，还不如一丑到底。

所以，这些人在遇到令人尴尬的事情时，首先不是想到如何去改变自己，而是大多想着如何去改变别人。虽说怕丢脸，结果却会丢更大的脸。

聪明的人在遇到尴尬的事情时，更善于从自己的身上找问题的突破口，其中最为有效的方式之一就是自嘲。如果这种方式应用得恰当，不但可以化解尴尬的场面，而且还可以体现出良好的精神修养。

时间久了，亲朋好友聚在一起难免有说有笑。正因为大家都很少忌讳什么，所以，经常会出现一些让大家尴尬的场面。有一群十多年没有见面的老同学，其中有一男一女曾是同桌，所以交谈起来遮拦便会少一些。但那位女同学的丈夫不久前因病去世，男同学却并不知道，因而在玩笑中毫无顾忌地提及其丈夫。另一同学知情，于是急忙转移话题，但那位同学却把玩笑开得更大了。见状，阻止的那位同学只得说出实情，这位男同学顿时觉得无地自容，非常尴尬。

不过他迅速回过神，先是在自己脸上打了一下，之后调侃似的说：“你看我这张嘴，几十年过去了，还和当学生时一样没有把门的，不知高低深

浅,只知道胡说八道。该打嘴!该打嘴!”女同学见状,虽有说不出的苦涩,但仍大度地原谅了老同学的唐突,苦笑着说:“不知者不为怪,事情过去很久了,现在可以不提它了。”

这位男同学正是利用自嘲,巧妙地化解了尴尬的场面,最终在得到同学原谅的同时,也给自己找了一个台阶下。生活中,一旦因自己失误而造成尴尬的场面,让自己或别人一时下不了台,最聪明的办法是:多些调侃,少些掩饰;多些自嘲,少些自以为是;多些低姿态,少些趾高气扬。像上面的无意中触人隐痛的男同学那样,用调侃自嘲之法,低调退出,便容易轻松地找到可下的台阶。

有些不知趣的人在窘境之下,却并不能及时调整自己的思路,从另一种角度去改变眼前的局面,而是想方设法去争取主动,结果只能有两种:一种是自己“越描越黑”;一种是僵化双方的关系。

张经理任职于一家广告公司,虽然他的创意很独特、新颖,经常得到老板的赞赏,但是,苦于自己没有一副好长相,经常会成为同事们茶余饭后开玩笑的素材。在一次会议上,他果断地否定了一位女同事的创意,但立刻遭到了对方讥笑似的反驳:“不要一味地否定别人,人人都有自己的缺点,看看你的长相就知道了。”在场的人都显得很尴尬,虽然这时有人站出来说圆场的话,但是张经理还是忍不住要发泄自己的愤怒:“你以为自己长得漂亮啊?整天在公司里晃来晃去的,真是寒碜人!”如此你一言,我一语,会议上的火药味越来越浓,如果不是在场的人及时阻拦,双方早就大打出手了。

的确,当着许多人的面被人有意或是无意伤害,是一件很没面子的事情。这时,维护自己的自尊是应该的,但是要注意说话的方式。如果以硬碰硬,最终的结果只能是两败俱伤,谁也不服谁;如果听之任之,没有丝毫反应,会让人觉得窝囊。所以,这位张经理的做法显得欠妥,如果他当初能够选择自嘲的方式来回击对方,如可以说:“正因为我长得丑,所以,工作才显得漂亮。”这给人一种暗示:我很自信,并不觉得丑也是一种理亏。或者说:“你说得非常对,但是你告诉我又有什么办法呢?”想必对方很难回答这个问题,如果对方再肆无忌惮,那她不论再说什么,在众人面前都是一种理亏。

学会自嘲,才能自保。可是并不是每一个人都有宽宏的气量,善于拿自己的缺点与不足开自己的玩笑,以化解一些尴尬的场面,正所谓遮丑还来不及呢,自嘲很多时候只会惹人笑话。其实不然,在令人尴尬的情境中,自嘲可以使你的自尊心通过自我排解的方式受到保护,并且,还能体现出自己的大度胸怀。

【做事小处方】

- 自嘲不是自我嘲弄,而是一种貌似消极、实为积极的姿态促使交谈向好的方向转化。
- 自嘲要审时度势、相机而用,不宜到处乱用,使对方反感,或造成交谈障碍。
- 自嘲要体现出高度的自信、强烈的自尊与自爱。

重归于好，搭讪是关键

每个人都有个相对固定的生活、交际圈,几乎整天都要面对同样的人、同样的事,时间久了难免会与人产生一些矛盾、隔阂,但是大家整天抬头不见低头见,所以,有再大的矛盾与隔阂,也不至于老死不相往来。如果矛盾的双方都有重归于好的意愿,就需要一方先表现出主动的姿态,以借助于一定的人与事,巧妙地打破这层坚冰。其中,双方能够以什么样的态度接受对方,搭讪是非常关键的。

作为主动的一方,在与对方搭讪时一定要讲究方式、方法,既不要让自己显得生硬,同时,又容易使对方接受。为此,以下几种主动搭讪的原则一定要把握好。

◆ 搭讪不是“讨好”,而是一种“大度”

在搭讪前,要明确地传递给对方一种信号,即,你是为了不计前嫌,以

一种大度的姿态与其交往,而不是另有图谋,或是低姿态来讨好的。这样,对方往往更容易接受。

王大爷是位象棋高手,有事没事经常会在家门口设下“擂台”,接受人们的挑战。在所有与自己交过手的人中,有一位年轻人每次都可以轻松将王大爷击败。一次,这位年轻人又调侃似的对着众人说:“我可以let王大爷连着三盘不开张。”明知下不过人家,但王大爷还是不信这个邪,结果输得一塌糊涂,年轻人却乐得合不拢嘴。这可让王大爷的面子有些挂不住,于是决定再也不与对方交手,并且很少再答理对方。私下王大爷说出了心中的怨言:“年轻人真是太嚣张!就是你确实比我强,也不能如此口出狂言。”

过了几天,王大爷又想:“不就是几盘棋吗?何必与年轻人计较,再说了,那也显得自己太小家子气了。”于是,想找个机会以“切磋”棋艺为由和年轻人重归于好。事后,年轻人也觉得自己的做法欠妥,也想找个机会向王大爷表示一下。一天,王大爷又设下“擂台”,年轻人只是在一旁观战。当王大爷走出一歩好棋时,年轻人立刻会说:“好棋!”听年轻人这么一说,王大爷一边下棋,一边夸奖年轻人。如此一来,双方的话也多了起来,并且态度都很谦和。后来,王大爷告诉年轻人:“下棋有很多讲究,该赢的棋一定要赢,不可以故意露马脚输给对方,否则就是对对方的不尊重。当然,不该赢的棋,一定不要去赢,实在不行,就与对方讲和。”年轻人听后,有所领悟。从此,两个人下棋再也没有发生过不愉快。可见,王大爷不仅是位棋局高手,而且也从中领悟到了为人处世的真谛。

所以说,与人产生不愉快时,要先找到问题的根源,然后有针对性地化解一些误解,如此,既显示出你的处世智慧,也可以获得一份更真诚的友谊。

◆ 多谈对方关心的事情,免使对方反感

搭讪中,你不可大肆吹嘘自己,这只会令对方反感。你必须把对方关心的事放到心里去。对方关心什么呢?人们最关心的是自己,这是人类最普遍的心理现象。比如,当我们观看一张合影相片时,最先寻找的是自己,如果自己的面目照得走了样,就会认为整张照片拍得不好。因此,你

必须谈对方所关心的,不断提起,不断深化,对方不仅不会厌恶,而且还会认为你很关心、体贴他。

有一次,王先生到一家公司办理业务。由于人多天气又热,年轻的女出纳显得很不耐烦,服务态度也不太好。好不容易轮到王先生,不论他问什么,对方总是一口一个:“不清楚!”王先生也很生气,心想:“不问你问谁呀?”所以,很快双方就叫嚷起来了。

但王先生又仔细一想,业务办不成,回去就交不了差。看来这位出纳无论如何也得罪不起。所以,他在出纳稍稍平静后,话锋一转:“你的字写得真不错,现在像我们这样的年轻人,能写这样一手好字的确实不多见。”

出纳抬起头说：“哪里，哪里，还差得远呢。”

王先生很恭敬地说：“真的很好，你大概练过字帖吧。”

出纳说：“是的。”

“我的字写得一塌糊涂，连名字都写不好，不信待会儿你看。”

一来二去,出纳的怨气也少了许多,并根据王先生的要求为他办理了相关业务。

◆ 不要过于严肃或带着架子,最好幽默一点

幽默是人际关系的润滑剂,是智慧的结晶,它带给别人的是快乐,谁能拒绝这令人赏心悦目的礼物呢?在拥挤的公共汽车上,一个小伙子不慎踩了一位女士的脚,这位女士顿时变得怒气冲天,正要唠叨时,小伙子急忙说:“真是对不起,对不起,我不是故意的。”接着又伸出一只脚,认真地说:“要不,你也踩我一下。”那位女士一下子被这句话逗乐了。小伙子再次趁机搭讪,女士很乐意接受他的道歉。

一句巧妙的搭讪,不仅化解了一场争辩,而且也赢得了对方的理解。可许多人不善于用这种方式与人搭讪,而往往显得很严肃,这样,就会给对方留下一种糟糕的印象:你太自我感觉良好、自以为是。如此一来,你在搭讪别人时往往会遭到冷遇,或自讨没趣。

◆ 策划好一个小事件,要显得偶然巧合

有时,你可能没有机会与你想重归于好的人接触,更谈不上去搭讪,在这样的情况下,你可以“制造”一个机会。

小陈与小刘是同班同学,也是最要好的朋友,但因为一次不愉快的争辩,让双方的关系变得微妙起来,他们都开始有意识地回避对方,毕业后分配到同一个单位,相互之间也鲜有往来。经过一段时间的社会交往后,他们都开始觉得,还是学生时代建立的友情更纯洁。所以,双方都觉得不应该就此放弃这份友情,但又都害怕对方不理解自己,或对方对自己有其他想法。

小陈决定先打破这种局面,他精心策划了一个小事件。在一个星期天,得知小刘一个人值班,所以便打电话过去:“喂,你好,是张主任吧?”

小刘心不在焉地回答:“他不在。”

“那你是……”

“我是他的助理。”

“怎么听你的声音像张主任?”小陈故意展开话题。

“你的声音也挺熟悉,你是谁?”

“你猜猜?”

……

“原来是小陈啊,有什么事尽管说。”小刘显得很惊讶。

“这么巧啊。”小陈故弄玄虚似的说。

……接着,双方又是一阵寒暄。

之后,两个人开始重新建立起正常的关系。

可见,通过一个巧妙的小事件来直接与对方接触、对话,让对方觉得偶然的同时,也可借机委婉地传达你的一些意思。这可以有效避免太过生硬的搭讪方式,显得非常得体。

如果没有什么深仇大恨,朋友、同事间只是由于一般的误会而导致隔阂,完全可以通过巧妙的搭讪来化解这种隔阂。有个事实大家清楚,骨折过的地方如果伤愈,长得会比先前更结实。人们之间的情感也往往是这样,在经历过一些小的波折后,双方更容易认可对方,相互之间的信任度也会较之前更深。

【做事小处方】

- 搭讪前,要尽可能多地了解对方心理,可以免吃闭门羹。
- 搭讪时,要尽可能多地观察对方反应,把话说到对方心坎里。
- 搭讪后,要尽可能多地说些祝福的话,以表达你的诚心。

露一丑可遮百丑

遮羞盖丑是人的本能,所以每个人都不愿意别人看到自己的短处,相反,更多的时候却习惯于展示自己的长处。但有时候,你确实没有长处可以发挥,如口才、交际能力等,对于这些缺点切不可过分掩饰,否则,只会破绽百出。适当的时候,展示一下自己的短处,袒露自己的本色,反而会起到意想不到的作用。如“丑小鸭”之所以受人喜爱,只在于它的丑,“丑星”主动露丑可使短处变长处……

让人家看到自己的缺点或弱点,人家才会觉得你真实可信,不存虚假,从而产生亲近感。但一些人不这么想,他们总是片面地认为,这样做只会让自己难堪。其实不然,如果人们不了解你的真实个性,即没有看到一个包含有缺点与弱点的你,反而会对你放心不下,对你产生戒备和警惕,从而不敢亲近你。所以,把短处发挥到极致,就是长处。以下介绍几种发挥短处,使其转换为长处的处世艺术。

◆ 对偶发性的缺点,应立即承认并纠正

偶发性缺点多半是因一时不慎和平时修养不够而出现的。出现此类问题,大可不必惊慌,可以坦白地承认,切不要掩饰和辩解。例如,某小姐主持一次知识竞赛,不慎将李白的“天生我才必有用”的诗句,说成是杜甫的诗,顿时台下大笑。但这位小姐毫不慌张,立即微笑着承认和纠正:“由于本人文化修养不够,以致刚才误把李白的诗句说成杜甫的,大家的笑声是对我的善意批评和友好的爱护,谢谢大家。”台下响起一阵掌声。

这掌声难道不是对她坦诚态度的奖赏吗？

◆ 对长久性的缺点，应坦然而不掩饰和做作

有些错误、缺点、弱点，不是一下子就能改得掉的，这一般是人们在生活中形成的性格的消极方面。有的还是生理方面的缺陷，并非主观所能改变的。但对此，切不可像阿 Q 那样总是忌讳别人说他的“光头”，甚至连别人说起“灯泡”，也敏感得不得了。其实，承认自己的不足，在于不自欺，是凭实力正确估价自己的表现。要是有意识地隐瞒、掩饰或忌讳自己的缺点，必然在自身产生反作用力，使自己变得虚张声势和粗野、傲慢。人一旦摆脱了这一性格，内心反倒坦然踏实，自己的长处也就突出起来了，别人也就喜欢你了。

◆ 别人点破的缺点，要虚心倾听、乐于接受

出于善意的关心和真心的爱护，有时别人会直接或间接地指出你自己尚未意识到的缺点或弱点。此时，别难为情，更不能因一时面子上难堪而不悦甚至生气。维护自己的缺点，是软弱的表现。应当虚心倾听人家的话，让人把话讲完。如果对方讲的是事实，有道理，就应立即接受，表示感谢，同时表明下决心改正。如果讲的不是事实，可适当地粗线条地解释，肯定人家的动机是好的，但切不可过多争辩甚至发火。

◆ 必要时有意地说出自己的缺点

让对方知道自己的缺点，不仅不会削弱对方对自己的信赖感，反而会增强对自己的信任，在一定条件下，缺点还可能转化为优点。例如，一对男女青年谈恋爱，谈了不久，女青年特意告诉男青年：“我有个缺点，就是爱打扮，喜欢吃零食。”这就是有意地让对方了解自己的缺点，也是对对方的试探与考验。男青年经过一段时间的观察后却对她说：“你爱打扮，是爱美的表现，是社会进步的反映。至于吃零食，适当吃一点也无妨。我喜欢你的坦率。”你看，主动让对方知道自己的缺点，反倒招人喜爱。

所以，敢于真实表露自己短处的人，无疑会得到人们更多的尊重。英国散文作家托马斯·卡莱尔曾说过：“最大的错误，就是不知道自己犯了什么错误。”承认自己的缺点和过错会增进自我了解，进而使人产生自信心。有时候我们要等到自己看见并接受自己所犯的错，才能真正认识自