

现代社会 的 处世哲学

处世哲学是左右你人生的大学问

是行走社会的一堂必修课

XIANDAI SHEHUI DE
CHUSHI ZHIXUE

张立光 / 编著

许多事实表明，做事必须先明了处世哲学，掌握处世哲学是为了增加做事的成功率。凡能活用处世哲学者，一定能比他人更容易把握成功的方向，从小成到大成，从小目标到大目标。怕就怕无视处世哲学，一意孤行、自以为是，那么就会离失败更近，离成功更远。



中国致公出版社

XIANDAI SHEHUI DE

现代社会

的

处世哲学

CHUSHI ZHIXUE

张立光 / 编著



中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代社会的处世哲学/张立光编著. - 北京:中国致公出版社,
2011.2

ISBN 978 - 7 - 5145 - 0040 - 0

I. ①现… II. ①张… III. ①人生哲学 - 通俗读物 IV. ①
B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 014531 号

现代社会的处世哲学

编 著 者: 张立光

责任编辑: 王 聪

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话: 66168543

邮编: 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 香河县宏润印刷有限公司

印 数: 1—5000 册

开 本: 700mm × 1000mm 1/16 开

印 张: 16.5

字 数: 250 千字

版 次: 2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5145 - 0040 - 0

定价: 31.80 元

版权所有 翻印必究

前 言

在社会上，每个人都离不开处世、办事，有的精明能干，怎么做怎么顺；有的动辄碰壁，怎么做怎么拧。这就是差别！当然，人人都希望成为处世、办事的高手，打拼出属于自己的成功局面，但因为人与人之间的差别关系，大多不在你的掌控范围之内，而需要你细心玩味、把握妙道，尽可能出神入化。

世上有许多硬道理，如果你不留意，而是贸然冲撞，就会处处碰壁。处世的哲学是左右你人生的大学问，这是社会大课堂给你留下的必修课，比理论知识更重要、更实际。

就处世的哲学而言，你必须清楚交往者的里里外外——如性格特点、喜厌好恶、社交圈子等，能知其人，而且全面，才能不被人“忽悠”，这就叫知己知彼，方能百战不殆。在处世的许多哲学中，“知人”当为第一，有很多人貌似知人，实际上只是偏知、浅知，甚至被某种表面现象暂时蒙住了双眼，结果留下了隐患。人是最难打交道的，也是必须打交道的。所以面对这个无法回避的问题，你只有深谙知人、谋人、用人之道，才能为自己结成一个人际圈：知人在于更好地谋人，求人在于更好地用人，既近又远，既离又合，不因过分亲密而失去分寸，不因一时不快而视为死敌，这才叫善谋处世哲学，变不可能为可能。

许多事实表明，做事必须先明了处世哲学，掌握处世哲学是为了增加做事成功率。凡能活用处世哲学者，一定能比他人更易把握成功的方向，从小成到大成，从小目标到大目标。怕就怕无视处世哲学，一意孤行、自以为是，一定会离失败更近。

本书作者汇集了许多成功的经验，由点到面，把道理讲到实处，讲到读者心里，希望与有志者共勉，在复杂的处世、办事环节中，把自己变成成功的主人。

编者

目 录

第一章 对手越少，做事就越少摩擦力

摩擦产生阻力。做人办事常有摩擦力，其原因往往是自己不善于读懂对手，仅以自己的个性为重。矛盾已产生，还不知道失误在哪里。减少对手，不是要求别人怎么做，而是自己如何做。

- ◎先做朋友，后做交易 (2)
- ◎以向人求助的方式赢得友谊 (3)
- ◎谈双方都熟悉的事物拉近感情 (4)
- ◎言者须有意，好话说到心坎上 (6)
- ◎一笔带过他人的隐私 (8)
- ◎提出否定意见，要用转折句 (9)
- ◎失意人面前不谈得意事 (11)
- ◎找准每个人的兴奋点 (12)
- ◎风凉话少说为佳 (13)
- ◎最受朋友们欢迎的“小点心” (15)
- ◎化解冷遇的妙手 (17)

第二章 磨炼靠说话打破僵局的本事

下棋时，常遇到难以突破的僵局，高手的本领在于从僵局中获胜。人与人之间同样时常会产生僵局，躲避它是没有什么用的，而你只要善于把说话变成利器，就能在逼近退让中达到

理想效果。有些人怕说话，只能使僵局越来越多。

- ◎该感恩时，别羞于开口 (22)
- ◎把话说得太满，就没有退路 (23)
- ◎一句话搔到对方的痒处 (25)
- ◎说话时，用“我们”代替“我” (26)
- ◎说话多斟酌，谨防误解 (28)
- ◎有问不必有答 (30)
- ◎把言语中的缝隙补完整 (31)
- ◎良好的交往从称呼开始 (33)
- ◎把对方放在“重要位置” (35)
- ◎投石问路，弦外有音 (37)

第三章 聪明人总能从对方身上“找出”成功点

聪明是可以比较的，甲在乙面前聪明，不一定在丙面前聪明，因此要学会提升自己的“聪明指数”。聪明有什么好处？可以看着别人想着心中事，获得为己所用的“成功密码”。当然，这里讲的是大聪明，而非小聪明。

- ◎从细微处摸透对方的底细 (40)
- ◎要让他人乐于接起你的话题 (42)
- ◎巧用人们自重的心理敲门 (44)
- ◎对不同性格的人，必有不同应对之道 (46)
- ◎大人物喜欢蠢钝的人 (48)
- ◎根据来客的口味上菜 (49)
- ◎怎样相求发达了的老朋友 (51)
- ◎从你的籍贯中找到成功点 (53)
- ◎看清楚谁是你真正的“贵人” (55)

- ◎讨人欢喜也是一种难得的本领 (58)
- ◎把优越感让给别人，你并不少什么 (59)

第四章 “留一手” 有时比 “露一招” 更厉害

凡是喜欢争着露一招的人，一定不是功夫极深的人，犹如太极高手就是等对方出拳，自己则因势而动，一下擒住对手要害。这就是说，“留一手”是绝不可少的成事资本。

- ◎要让人顺从，就要给好处 (62)
- ◎谨防背后的一把无形刀 (64)
- ◎对小人要懂得怀柔之术 (65)
- ◎两手原则：软硬兼施，再拉一把 (67)
- ◎感情是每个人的软肋 (69)
- ◎即使你绝对正确，也要给人一个台阶下 (71)
- ◎两难之境，把球踢回去 (73)
- ◎破车揽载，只能压垮自己 (75)
- ◎世事无常，要合作但不要轻信 (77)
- ◎先缩着身子，再猛然起跳 (79)
- ◎自己的孩子自己打 (81)
- ◎一样话百样说 (82)

第五章 不善布局者，往往受控于人

一个善于布局的人总能获得更多的成功几率。试想，你不布局，而对手布局，结果会怎样呢？所谓胜负手，往往取决于你的布局之道，来可挡，攻可守，还要含而不露，此可谓办事的一流策略。

- ◎肯定的语气最易博得信任 (86)
- ◎小是小非别太较真儿 (87)
- ◎体贴入微的人心战术 (89)
- ◎在人前展示你的攻防能力 (90)
- ◎别让“技能”阻碍升迁 (92)
- ◎职场闲话，别踩了这几颗雷 (93)
- ◎别计较一池一地的得失 (95)
- ◎遇事“多请示”，借风行船 (97)
- ◎把槽跳得更完美一些 (98)
- ◎推销自己的四大要领 (100)
- ◎放松时不可放肆 (101)
- ◎以最得体的方式“走人” (103)

第六章 发挥最重要，用小题目作出大文章来

人情有看不见的冲击力，常可化不能为可能，变小成
为大成。做足人情要从大处着眼，小处入手，眼力、心力、
巧力并用，只要处置得当，世间没有攻不破的堡垒。

- ◎如何让人把你的话“听进去” (108)
- ◎给患病的朋友吃一颗定心丸 (109)
- ◎人际关系如种树 (111)
- ◎在小事上求名 (113)
- ◎进门先要看脸色 (115)
- ◎面对面的交谈最有杀伤力 (117)
- ◎到什么山唱什么歌 (118)
- ◎奉献出你的耳朵 (120)
- ◎表达谦逊之意，无需一板一眼 (122)
- ◎受到攻击后如何“接招” (123)
- ◎“自暴其丑”加强凝聚力 (124)

第七章 技巧并非万能，没有技巧万万不能

成就自己靠能力，如同足球场上激烈比拼，能力强的一方总会获得较多的胜出几率。没有平时千百次磨炼，不可能在场上有精彩表现。同样，打开人生局面必须先以能力为基础，寻找可靠的突破点。

- ◎松紧适度的办事策略…………… (128)
- ◎送礼的“宜”与“忌”…………… (129)
- ◎给人找一把合适的梯子…………… (131)
- ◎从下层渗透上层…………… (132)
- ◎谨防小鬼当道…………… (134)
- ◎把“蘑菇”泡透了…………… (135)
- ◎移山不成先打洞…………… (137)
- ◎杀敌济友皆要留有余地…………… (138)
- ◎从对方的着装中获得第一手资料…………… (140)
- ◎“实言”也不可轻信…………… (141)
- ◎可以直言，但应有分寸…………… (143)

第八章 把上下关系想得越透越好

很多事情在于提前预想，周围圈子中，究竟有哪些人与你打交道，你该怎样与他们处理关系，这可是一门大学问：想透才能不被伤害，想透才能顺畅。这个坎儿过不了，难以立足社会。

- ◎“名门”最青睐的人才…………… (148)
- ◎时间观念强的人最敬业…………… (150)

- ◎受上司错怪之后的对策 (152)
- ◎让表扬来得更快一些..... (153)
- ◎献上不同的方案让上司“圈阅” (155)
- ◎听话要听音 (156)
- ◎职场新旧潜规则对照..... (158)
- ◎小心对手送来的甜点..... (160)
- ◎我们完全可以对老板说“No” (162)
- ◎捧出上司的“尊贵”来 (163)
- ◎“进谏”要分清轻重缓急 (165)
- ◎“指令”不如“拜托” (166)
- ◎向领导汇报工作的基本功 (168)
- ◎娱乐中是否让上司要看具体情况 (169)

第九章 正面攻击，不如搞点迂回战术

控制与反控制是矛与盾的关系，它们可以互相攻防，互有胜机。说话办事的最高境界是以柔克刚，当摇旗呐喊的攻势收不到良好的效果的时候，迂回包抄，说不定反而会开创出一派大好局面。

- ◎用替罪羊障人眼目..... (174)
- ◎在功劳簿上分一杯羹..... (175)
- ◎做好事也要讲究分寸..... (177)
- ◎重视身边的小人物..... (178)
- ◎竞争中要从对手的缺点切入 (180)
- ◎疏不间亲，能避则避..... (181)
- ◎“炒人鱿鱼”手法要柔和 (183)
- ◎请将不如激将 (185)
- ◎求神之后别忘了谢神..... (187)
- ◎赞美对方的家人就是对本人的认可 (189)

- ◎低头拉车，抬头报喜..... (190)
- ◎求大利，要多下饵缓收网 (192)
- ◎当心不恰当称赞的副作用 (193)

第十章 做大事须从突破自己开始

许多大成功都是来自小成功的日积月累。很多人不懂其理，却因浮躁而急于求成，只重大突破，不重小突破，结果一生什么突破都没有。

- ◎“积极”是怎样炼成的 (198)
- ◎谦恭服从永不过时 (199)
- ◎穿得像马上要提升一样 (201)
- ◎失败并没有想象中尴尬 (203)
- ◎坦然认错，化弊为利..... (204)
- ◎“有为”要先摆出“无为”的姿态 (206)
- ◎把“团队精神”落到实处 (208)
- ◎现实要求我们不要“想当然” (210)
- ◎在行动中寻找机会..... (212)
- ◎切忌过早卷入竞争..... (212)

第十一章 脑子中一定要“多几步棋”

多看、多想、多做，是必不可少的成功细节。有些人所以难以成事，正在于这三个“多”字不够，要么随性子任意所为，要么恨不得一步登天，这都是不明事理所为。多是为求稳，求稳是为求成。

- ▷把缺憾经营成你的特色 (216)

◎先把来者的热情晾一晾	(217)
◎淡化优势，清理身边的嫉妒	(219)
◎有花大家分着戴	(221)
◎把人情做足，使其更具杀伤力	(223)
◎顺利进入老板的视野	(224)
◎把好建议藏在嬉笑怒骂里	(226)
◎化解危机宜用缓手	(227)
◎对人的赞扬越具体越有效	(228)
◎数据是最严密的论据	(230)
◎把推拒的理由说明白	(231)

第十二章 伤人意味着给自己留下隐患

有些人表面上争强好胜，甚至以伤人为快，这是人性的弱点，他们的失败往往由此而生，甚至由此而爆发。其实伤人等于伤己，只是你不能够自知罢了。很多人看到别人在这方面受害不小，但轮到自己却毫无知觉。

◎打小报告不养家	(234)
◎未知深浅，先别下河	(235)
◎办公室社交的八大暗礁	(237)
◎与“哥们儿”共游不与“哥们儿”共事	(239)
◎局势不明朗，不要轻易表态	(241)
◎小小不言，且让一步	(243)
◎别把人往你的对立面赶	(244)
◎在熟人面前也要注意小节	(246)
◎居上位时别忘了谦退	(248)
◎模糊语言中的灵活机动性	(249)
参考书目	(251)

第一章

对手越少,做事就越少摩擦力



摩擦产生阻力。做人办事常有摩擦力,其原因往往是自己不善于读懂对手,仅以自己的个性为重。矛盾已产生,还不知道失误在哪里。减少对手,不是要求别人怎么做,而是自己如何做。

先做朋友，后做交易

生意人所谓谈生意，大多数时候却是在聊天，谈谈时局天气，增进彼此之间的了解。这种方式可作为我们为人处世的借鉴，就是说先把你的主题放一放，找个引子拉近你们的感情。

国外某家电力公司的推销员约翰，他曾经来到农村做过推销。他来到一户很阔气的人家，户主是一个年纪很大的老妇人，看到是电力公司推销用电的，于是把门关紧了。约翰一看事情不好，就说：“真抱歉，又打扰了您，我知道您对用电一点都不感兴趣。因此，我这次来是买鸡蛋的。”

老妇人打消了疑虑，于是把门打开了一些，伸出头来将信将疑地看着。约翰继续说：“我看到您喂的鸡非常漂亮，想买点新鲜的鸡蛋回去。”

听见约翰这样说，老人家把门开得更大了，问：“你为何不买别人家的鸡蛋？”约翰说：“别人家的鸡蛋都是白色的，做蛋糕不太合适，我老婆让我来您家买一些棕色的鸡蛋。”

结果，老妇人走出了门口，笑着和约翰谈起了鸡蛋的事情。约翰指着院子里的牛棚说：“老夫人，我敢打赌，您丈夫养的牛还不如您养的鸡赚钱多呢！”

老妇人听了甬提有多高兴啦。的确，多少年来，她的丈夫都不肯承认这个事实。因此，她把约翰看成知己，带他到鸡舍参观。约翰是马屁精，说的话声声悦耳，还说，若能用电灯来照射，鸡下的蛋会更多。老妇人已经忘记了以前对约翰的反感，而且还问约翰用电是否经济。当然，她又得到了解答。两个星期以后，约翰在公司收到了老妇人送来的用电申请书。

想一想，若约翰一张嘴就推销用电，老妇人一定不肯接受。约翰采取了曲线表达的方式，用买鸡蛋作托词，打开了老妇人的话匣子，接着以拉家常的方式，讲一些动听的话，巧妙地扯到了用电的问题上，说用

电灯来照射，产的蛋更多。这无疑赢得了老妇人的信任，主动带来了用电申请书。

这种先做朋友后谈事的行事方式，在各行各业通用。人们总是对陌生人保持一定的警惕，若把你们之间的距离拉近些，他就不好意思直接拒你于千里之外。在良好的会谈气氛中，打消了人们固有的隔阂与顾虑，余下的事，则水到渠成。

匈牙利的米尔沙特是一位著名作家，但是就像其他许多伟大的作家一样，米尔沙特在成名之前，去出版社送稿件，常常被编辑不耐烦地推出来，他们对他的稿子甚至一眼都没看，就当垃圾丢到垃圾箱里。后来，他再去出版社，不再主动提出自己写的稿件，而是主动找编辑们谈话，并且专门找一些他们感兴趣的话题，比如提起他们刚刚出版的某本书，而且谈论其中的某些内容，这样许多原本对他置之不理的编辑甚至会放下手中的工作，围过来七嘴八舌地发表关于那本书的看法。米尔沙特在一旁静心聆听，并且不时地表示自己的赞成，或者把问题引导到某一位流行的作家身上，从而提起了编辑们的兴趣，米尔沙特渐渐成了他们聊天不可缺少的对象。等到米尔沙特再拿出自己的稿件时，受到的再也不是冰冷的漠视了。

以向人求助的方式赢得友谊

有时候，向人求助，恰恰可以激发他的热情，他不以为烦，反以此为耀，这就是处事中反手的正用。

有这样一个经典故事：在一位大人物未发迹的时候，曾受过某甲的帮助，解衣推食，无微不至。有一天他出门时发现乡民某乙落水，于是他奋力将其救出。后来因缘际会，大人物成了人上之人，这时，对于曾救助过自己和自己曾救助过的甲乙二人，他又是如何对待的呢？这是一个十分耐人寻味的问题。事实上，是大人物给了某甲一笔钱，打发他安度晚年，从此不再见他了——他使自己常记起贫贱的过去，心意黯然。而对某乙，他则时时带在身边，作为自己英勇仁慈的见证，继续关心

他、照顾他，对其宠爱有加。

这就是人心的微妙，有时候，向人求助，恰恰可以激发他的自尊心和自豪感，他不以为烦，反以此为耀，这就是处事中反手的正用。

卡耐基指出：“请求对方帮一个忙，不但能使对方觉得自己重要，而且也能使你赢得友谊与合作。”他讲述了自己的一次经历：

“初到一个海滨城市，有一次在暮色苍茫时，我要去一个自己没到过的郊区。前半截的路线我知道怎么走，可是下了公共汽车换乘另一路车时，我怎么也找不到另一路车的车站。于是我走到一群下棋的当地老人面前，请教他们该怎么换车到我想去的地方。

“没想到这么一问效果惊人。他们听出我是外地口音，而且是在快要天黑时往郊区走，就感到事关重大，于是就七嘴八舌地为我指点路线，连下车后该怎么走都告诉了我。有一位老人为了这稀有的机会而兴奋不已，他站起来让所有的人都不要讲话了，他要独自享受这指示方向的快乐。

“因为我要去的地方是一个军事基地，故而这些人听说我和这样的地方有关联，倍感能够有机会给我这样的人指路非常重要。那位站起来的老人还放下手中未下完的棋，专门把我送上了末班公共汽车。

本杰明·富兰克林曾经运用这项原则，把一个刻薄的敌人变成了他一生的朋友。那时，富兰克林凭着自己的年轻才干，不但建立了一个小印刷厂，还当选为费城州议会的文书办事员。可是，他的才干却招致了议会中一位议员的敌对。这位议员不但不喜欢富兰克林，还公开斥责他。富兰克林觉得这种情况非常不利于自己发展，于是他决心使对方喜欢自己。他听说对方家里存有一本非常稀奇而特殊的书，就写给他一个便笺，表示自己非常希望能借来一阅。这位议员马上叫人把那本书送了过来。过了大约一周，富兰克林把那本书还给议员，并附上一封信，表示非常感谢。

以后他们再相遇的时候，这位议员居然一反常态，跟富兰克林打起了招呼，并且很有礼貌。自那以后，他随时都很乐意帮一帮富兰克林。最终，他们成了很好的朋友。

富兰克林是两百多年前的人了，而他所运用的心理方法，也即“请求别人帮忙”的心理方法，对现在的我们都还非常有效。

谈双方都熟悉的事物拉近感情

人们除了最关心自己之外，对自己周围的事物也有一种连带的亲切感，抓住这个切入点，可以使陌生人变成好朋友。

熟悉的事物总能唤起人们心中强烈的温馨感和怀旧情绪。当我们与陌生人交谈时，如果总说一些对方知之甚少的话题，只会使两个人更加疏远；相反的，如果能根据对方的背景，多谈一些对方熟悉的事物，则能够经常勾起对方的回忆，使其“爱屋及乌”，对自己产生亲近之感。

美国人赛珍珠在第二次世界大战期间，曾发表过对中国人民的广播演讲，这篇演讲深深地打动了中国人的心。在演讲中她是这么说的：“我今天说话不完全站在一个美国人的角度，因为我也是一个中国人。我一生的大半时间，都在中国。我生下3个月，就被父母带到中国去了。我开口说话的时候，又是先说的中国话。我小时跟着父母，并没有住过什么通商大埠。十数年间，我们到的地方是浙江、江苏、江西、湖南、安徽、山东各省的小城市、小村庄，清浦、镇江、丹阳、岳州、蚌埠、徐州、南州……这些地方，是我最熟识的。可是我最爱的，是中国的农田乡村。以后我长大了，又在南京住了17年。但是无论我住在什么地方，我与中国人相处，都亲如同胞。因为小的时候，我的游伴是中国孩子；成人以后，来往的又是中国的朋友们。现在我人虽已归故国，心中却没有忘掉旧日的朋友。所以今天我要从这两种角度说话。我既在中国长大成人，又在美国住了多年，受了双方的教育，有了双方的经验，我觉得我是属于两个国家的。”

赛珍珠一再提及中国人熟悉的地名，强调自己与中国人关系密切，对于听众而言，这些熟悉的地方的风土人情和自己的种种经历立刻历历在目，而一个陌生的外国演讲者此时似乎也成了曾经同行的旅伴，国籍的界线模糊了，一种亲切感油然而生。

“物以类聚，人以群分”，每个人的社交圈，实际上都是以自己为圆心，以共同点年龄、爱好、经历、知识层次等为半径构成的无数同心