



为人处世

WEI REN
CHUSHI

雨田 编

图书在版编目 (CIP) 数据

为人处世 100 / 雨田编著. — 广州: 广东旅游出版社,
1997.6

ISBN 7-80521-781-5

I. 为 … II. 雨 … III. 人间交往—通俗读物 IV. G912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 07882 号

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一 邮码: 510600)

广东省肇庆新华印刷有限公司印刷

(肇庆市郊狮岗)

787×1090 毫米 32 开 6.5 印张 120 千字

1997 年 6 月第 1 版 1999 年 4 月第 4 次印刷

印数: 31401—36400 册

定价: 11.50 元

内容简介

人类为了生存，人与人之间就要互相交往与依赖；为了战胜丑恶，赢得美好获得社交成功，就必须学会为人处世。

为人处世有技巧，掌握和运用处世技巧，就能使你在茫茫大千世界里立于不败之地，并树立起美好的自我形象。你想宠辱不惊，自强不息，成为开拓性和创造性的人才吗？你希望自身的价值发挥得淋漓尽致吗？

《为人处世 100》以精辟的论述、典型的实例总结了中外成功为人处世技巧，多角度、多层次地揭示为人处世技巧的无穷魅力。该书具有很强的实用性、操作性和可读性，是你提高为人处世能力，走向事业高峰的得力助手。

掌握了为人处世技巧，就掌握了出人头地的捷径。

目 录

1. 发现自我，秉持本色	2
2. 如何使人马上喜欢你	4
3. 避免树敌的方法	6
4. 使人与你合作的方法	8
5. 如何批评而不招怨	10
6. 给人面子	12
7. 如何鼓励人成功	14
8. 使人乐于为你效劳	16
9. 左右逢源的方法	18
10. 给人好印象的简单方法	20
11. 要记住人家的名字	22
12. 说话成功的简易方法	24
13. 小不忍则乱大谋	26
14. 窈窕淑女君子好逑	28
15. 君子之交淡如水	30
16. 敞开心肺给人看	32
17. 真诚微笑面向成功	34
18. 以理服人以情动人	36
19. 自我认识自我修复	38
20. 有张有弛掌握分寸	40

21. 广泛交友审慎选择	42
22. 充分自信平等待人	44
23. 入境问禁入门问讳	46
24. 三人同行必有我师	48
25. 少壮不努力老大徒伤悲	50
26. 扼住命运咽喉	52
27. 绵里藏针柔里存刚	54
28. 实事求是量力而行	56
29. 新官上任三把火	58
30. 讲究批评方法和艺术	60
31. 弹泪未必不丈夫	62
32. 祛除压力化解困境	64
33. 摆脱苦恼的方法	66
34. 谋事在人成事在天	68
35. 自我嘲讽术	70
36. 一展智慧术	72
37. 苦口婆心陈利说害	74
38. 幽默反击术	76
39. 以其人之道还治其人之身	78
40. 以超人智慧平息风波	80
41. 不计得失直抒胸意	82
42. 遇变不惊从容自若	84
43. 眉头一皱计上心来	86
44. 拐弯抹角藏锋不露	88
45. 有志者事竟成	90
46. 敢冒风险勇于竞争	92
47. 克服惰性超越自我	94

48. 宠辱不惊术	96
49. 要温柔也要自立	98
50. 永葆夫妻爱情魅力	100
51. 适当分离把握好距离	102
52. 举案齐眉相敬如宾	104
53. 心灵深处拥有芳草地	106
54. 以攻为守以退为进	108
55. 怡人感应拥有魅力	110
56. 让长辈以我们为荣	112
57. 狗不嫌家贫儿不嫌母丑	114
58. 寻找契机沟通心灵	116
59. 互谅互让亲如一家	118
60. 好朋友不如赖兄弟	120
61. 良言一句三冬暖	122
62. 缩短感情距离	124
63. 赢得朋友信赖	126
64. 一言既出驷马难追	128
65. 此时无声胜有声	130
66. 使对方心悦诚服	132
67. 多一点圆桌意识	134
68. 克服社交恐惧症	136
69. 锐意进取勤于探索	138
70. 宰相肚里能撑船	140
71. 得理也让人	142
72. 乐于吃苦富于奉献	144
73. 虚怀若谷法	146
74. 从善如流法	148

75. 力求完美法	150
76. 君子爱财取之有道	152
77. 成人之美法	154
78. 宽厚仁爱 不期回报	156
79. 宽容待人法	158
80. 把握交际空间距离	160
81. 待人接物讲究礼让	162
82. 毛遂自荐法	164
83. 委婉推辞 赢得理解	166
84. 出门观天色 进门看脸色	168
85. 区别观察 善于敷衍	170
86. 无拘无束 亲密合作	172
87. 真诚坦率 运转自如	174
88. 互赠礼品 传情达意	176
89. 乐于忘记 不念旧恶	178
90. 逆境崛起法	180
91. 合理宣泄 平衡情绪	182
92. 不妨当和事佬	184
93. 养子不教 父母之过	186
94. 异军突起 后发制人	188
95. 防人之心不可无	190
96. 人人欢迎的诉求方式	192
97. 爱并给人自由	194
98. 给予真诚的欣赏	196
99. 小礼物对女人极有意义	198
100. 读一本关于婚姻性生活的好书	200

为人处世

WEI REN
CHUSHI

雨田 编

广东旅游出版社

1 为人处世 100

Weiren Chushi Yibai

发现自我，秉持本色

欧文·柏林(Irving Berlin)和乔治·葛希文(George Gershwin)这两人初识的时候，柏林已是著名的作曲家，而葛希文还是个每星期只赚35块钱的无名小子。柏林很赏识葛希文的才华，愿意付3倍的价钱请葛希文当音乐助理。

“但是，你最好别接受这份工作。”柏林说，“如果你接受了，可能会变成一个二流的柏林；如果你秉持本色奋斗下去，你会是个一流的葛希文。”

葛希文记下了柏林的忠告，果然成了美国当代著名的音乐家。

查理·卓别林(Charlie Chaplin)开始拍电影的时候，导演要他模仿当时一个有名的德国喜剧演员。卓别林一直都不显得出色，直到找出了属于自己的戏路。

所以，你应庆幸自己是世上独一无二的，应该把自己的禀赋发挥出来。据分析，所有的艺术都是自传性的，你是什么就唱什么，是什么就画什么。经验、环境和遗传造就了你的面目，无论是好是坏，你都得耕耘自己的园地；无论是好是坏，你都得弹起生命中的琴弦。

爱默森(Ralph Waldo Emerson)在散文《自恃》里说道：

每个人在受教育的过程当中，都会有段时间确信：
嫉妒是愚昧的，模仿只会毁了自己；每个人的好与坏，



都是自身的一部分；纵使宇宙间充满了好东西，不努力你什么也得不到；你内在的力量是独一无二的，只有你知道自己能做什么，但是除非你真的去做，否则连你也不知道自己真的能做。

另外，道格拉斯·玛拉赫 (Douglas Malloch) 也用一首诗表达了看法：

如果你不能成为山顶上的高松，那就当棵山谷里的小树吧——但要当棵溪边最好的小树。

如果你不能成为一棵大树，那就当丛小灌木；如果你不能成为一丛小灌木，那就当一片小草地。

如果你不能是一只麝香鹿，那就当尾小鲈鱼——但要当湖里最活泼的小鲈鱼。

我们不能全是船长，必须有人也当水手。

这里有许多事让我们去做，有大事，有小事，但最重要的是我们身旁的事。

如果你不能成为大道，那就当一条小路；

如果你不能成为太阳，那就当一颗星星。

决定成败的不是你尺寸的大小——而在做一个最好的你！

培养健全的心态将带给你平安、自由。切记：

不要模仿别人。让我们发现自我，秉持本色。

如何使人马上喜欢你

人类行为有个极重要的法则，如果我们遵从这个法则，大概不会惹来什么麻烦；事实上，如果我们遵守这个原则，便可以得到许多友谊和永恒的快乐。但是，如果我们破坏了这个法则，就难免后患无穷。这个法则就是：时时让别人感到重要。这大概是世上最重要的法则：“你要别人怎么待你，就得先怎样待别人。”

你需要朋友的认同，需要别人知道你的价值；你希望在自己的小世界里，有种深具重要性的感觉。你不喜欢廉价、言不由衷的恭维，而热望出自真诚的赞美。你喜欢友人正象查理·夏布所说的：“真诚、慷慨地赞美人。”我们都喜欢那样。

所以，让我们衷心服膺这永恒的金律，我们希望别人怎么待我们，我们就怎么待别人。

有这样一个例子：达诺·马克马享 (Donald M. McMahon) 是纽约“卢瓦公司” (Lewis and Valentine) 的管理人。这家公司提供庭园设计和保养的服务。照马克马亨先生的叙述，事情经过是这样的：

“有次我替一位著名的鉴赏家做庭园设计，这位屋主走出来交待一些指示，告诉我他想在哪里种一片石南和杜鹃花。

“我说道：‘先生，我知道你有个癖好，就是养了许



多漂亮的好狗。听说每年在麦迪逊广场花园的展览里，你都拿到好几个蓝带奖。

这个小小的称赞所引起的效果却不小。

“鉴赏家回答我：‘是的，我从养狗中得到很多乐趣。你想不想看看它们？’

他花了差不多一个钟头的时间，带着我参观各类的狗和所得的奖品，甚至为我说明狗的血统如何影响狗的外貌和智慧。

“后来，他转身问我：‘你有没有小孩？’

“‘有的。’我回答：‘我有个儿子。’

“‘啊，他想不想要只小狗呢？’他问道。

“‘当然啊，他一定会很高兴的。’

“‘那么，我要送一只给他。’鉴赏家宣称。

“他告诉我怎么养小狗，讲了一半却又停下来。‘你大概不容易记下来，我写一份说明给你。’于是他走进屋里，打了一份血统谱系和饲养说明给我。他不但送我一只价值好几百元的小狗，还在百忙中拨给我一小时又十五分钟的时间。这完全是因为我衷心地赞美他的癖好和成就的缘故。”

让别人感到他们的重要——要诚心地做。

避免树敌的方法

你可以利用眼神、音调、或是手势来指摘别人的错误，这和言辞表达一样有力——但是，假如你指出对方的错误时，对方会因此同意你的观点吗？绝不会的！因为你已一拳伤害了他们的智力、判断、荣誉和自尊，这只会造成反击，而不是改变观点。也许你也会用柏拉图或康德的逻辑理论反驳，但还是没有用，因为你早已伤了他们的感情了。

千万不要一开始就宣称：“我要证明什么什么给你看”。这等于是说：“我比你聪明，我要让你改变想法。”

这实在是个挑战，无疑会引起反感并爆发一场冲突。在这种状况下，想改变对方观点根本不可能。所以，为什么要弄巧成拙？为什么要麻烦你自己呢！

如果你想证明什么，别让任何人知道。要不着痕迹，很技巧地去做。

三百多年以前，科学家伽利略（Galileo）说过：

你不能教人什么，你只能帮助他们去发现。

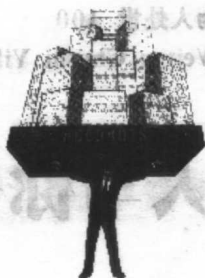
契斯特菲尔爵士（Philip Dormer Stanhope Chesterfield）也告诉儿子：

要比别人聪明，但不要让他们知道。

苏格拉底也一再告诉门徒：

我唯一知道的，就是我不知道什么。

好了，我不可能比苏格拉底来得聪明，所以最好不要再



指出人们有什么错，那是要付出代价的。

如果你认为有些人的话不对——不错，就算你确信他说错了——你最好还是这样讲：“啊，慢着，我有另一个想法。不晓得对不对。假如我错了的话，希望你们纠正我。让我们共同来看看这件事。”

很奇妙地，的确的确很奇妙，像这样的话：“我可能不对，让我们来看看这件事。”

天上或地下绝没有人会反对你说：“我可能不对，让我们来看看这件事。”

顺便提起，我在本篇中所谈到的道理并非创新。早在两千年前的耶稣就说过：“要赶紧与你的对头和好。”

而在耶稣诞生的二千二百年前，埃及法老阿托乙就曾给儿子一句箴言——这句箴言至今仍然十分有用：“要机智灵活，这将会帮助你达成目的。”

换句话说，别与顾客、配偶或敌人发生冲突。别指摘他们的错误，别惹他们动怒，要运用一点技巧。

所以，如果你要促成别人的意见同你一致，必须做到：

对别人的意见要表示尊重。千万别说：“你错了。”

王

使人与你合作的方法

你是不是对自己的想法，要比别人提供给你的要有信心？如果是的话，把自己的意见强加于别人身上，不是很不明智吗？我们是不是最好只提供看法，而由别人自己想出结论？

没有人喜欢被推销，或强迫去做一件事。我们比较喜欢依照自己的意思购买东西，或照自己的意思行动，我们喜欢别人征询我们的愿望、需求和意见。

L 医师在纽约布鲁克林区的一家大医院工作，新近需要添购一套 X 光设备，许多厂商闻讯纷纷前来介绍产品，负责 X 光部门的 L 医师因而不胜其扰。

但是，有一家制造厂商就技巧多了。他们写来一封信，内容如下：

我们工厂最近刚完成一套 X 光设备，前不久才运到公司来。由于这套设备并非尽善尽美，为了希望能进一步改良，我们非常诚恳地请您拨冗前来指教。为了不耽误您宝贵时间，请随时与我们联络，我们会马上开车去接您。

“接到信真使我感到惊讶。”L 医师说道，“以前从没有厂商询问过我的意见，所以这封信让我觉得自己重要。那星期，我每晚都忙得很，但还是取消了一个约会，好腾出时间去看那套设备，最后我发现，我愈研究就愈喜欢那套机器。



“没有人向我兜售，而是我自己向医院建议买下那整套设备的。”

两千五百年前，中国有个圣人名叫老子。他说过一些话，也许对今日的许多读者仍有益处：

江海之所以能为百谷之王，是因为懂得身处低下，方能成为百谷之王。是以圣人若想领导人民，必须谦卑服务；若想引导人民，必须在后跟随。因此，圣人虽在上，而人民不觉其压力；虽在前而人民不觉有什么伤害。

所以，你要促成别人的意见同你一致，你就要：

让别人觉得那是他们的主意。

如何批评而不招怨

一天下午，查理·夏布经过一家他的钢铁厂，撞见几个雇员正在抽烟，而头顶上方正挂着“请勿吸烟”的牌子。夏布先生是不是因此就指着牌子说：“你不识字吗？”没有，他只是走过去，递给每人一枝烟，然后说道：“老兄，如果你们到外边抽，我会很感谢你们。”员工当然知道自己破坏了规定，但是夏布先生不但没说什么，反而给了每个人一样小礼物，你能不敬爱这样的人吗？

有许多人在真诚的赞美之后，喜欢拐弯抹角地加上“但是”两个字，然后开始一连串的批评。举例来说：有人想改变孩子漠不经心的学习态度，很可能会这样说：“强尼，你这次成绩进步了，我们很高兴。但是，你如果能多加强一下代数，那就更好了。”

在这个例子里，原本受到鼓舞的强尼，在听到“但是”两个字之后，很可能会怀疑到原来的赞美之辞。对他来说，赞美通常是导向批评的前奏。如此不但赞美的真实性大打折扣，对强尼的学习态度也不会有什么助益。

如果我们改变一下两个字，情形就大为改观。我们可以这么说：“强尼，你这次成绩进步了，我们很高兴。而且，如果你继续努力下去的话，下次代数一定会跟其他科目一样好。”

这样，强尼一定会接受这番赞美的，因为后面没有附加