

金牌做人

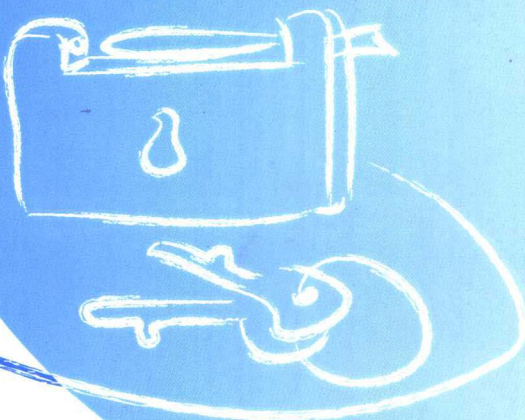
处世交友

CHUSHI JIAOYOU QIADAOHAOCHU

恰到好处

交友需技巧 处世讲方圆

► 何者明 编著



当代世界出版社

处世交友

CHUSHI JIAOYOU QIADAOHAOCHU

恰到好处

交友需技巧 处世讲方圆

► 何者明 编著

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

处世交友恰到好处/何者明编著.-北京:当代世界出版社,2005.7
ISBN 7-80115-986-1

I.处… II.何… III.人间交往-通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 069908 号

书 名: 处世交友恰到好处

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号(100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010)83908400

发行电话: (010)83908410(传真)

(010)83908408

(010)83908409

(010)83908423(邮购)

经 销: 新华书店

印 刷: 北京秋豪印刷有限责任公司

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张: 16.25

字 数: 250 千字

版 次: 2005 年 9 月第 1 版

印 次: 2005 年 9 月第 1 版

印 数: 1-6000 册

书 号: ISBN 7-80115-986-1/C·40

定 价: 22.00 元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载!

前言

一个时期以来,众多人陷入了一些“坏书”营造的“语境”中,似乎社会人际的空气正在做着某种成功的媚俗,从而使人更加惶恐、困惑与迷茫,之后,才深感现实原来是由非理性的文化教坏的孩子,他长大后反而向你伸出了拳头,因为他本身并没有违背你塞给他的做人处世的道理。

如何脸厚,如何心黑,怎样登龙,怎样钻营,什么捧、拍、控,什么逼、装、骗等等诸如此类的做人、为人、处世交友的秘诀、锦囊妙计,甚嚣尘上,犹如集束炸弹,狂轰乱炸,炸昏了人们的头脑;也像潘多拉魔盒,打开后无数可怕的谎言、谰言、诽谤、妒忌、冷漠等如毒虫病菌一样跑出来,咬伤侵蚀了人们麻木的灵魂。无非是一一打上“成功励志”的标签,走上极端处世的道路,使出的手段,伤人自伤;教导的经验,误人自误,因为它不是仙人老道送给某一个人的“法典”,也不是家族不外传的“秘笈”,而是在“魔法学校”中,你我共同“深造”、共同“提高”,结果每个人都被妖魔化了,使处世哲学走向带有攻击性质的工具化,处处是招术与招术的碰撞,阴谋与阳谋的较量。

迷失,集体性迷失的时候,自救意识必须觉醒,否则永远找不到自己温馨的家园。

面对太多太多处世类图书,人们被它们的话语权控制着,霸

占着,不少人,包括我,感到了紧张和劳累。一些质疑的声音出来了,这是好现象,说明我们在学会思考,学会辨别,成熟起来,但破土的春芽,需要呼吸新鲜的空气,需要干干净净的阳光的沐浴。于是,我想,我难道不能赢回自己的话语权,对处世交友发表看法?极端、过激、过分、无度等方法回报我们以拳头的时候,不如趁早纠正行为轨迹,走上更为理性化、更有益于我们做人处事的道路。所以,不管处世交友的图书有多少,我还是坚持以“适度性”为理念,进行自己的阐述。结果我发现古今中外无论名人凡人,处世交友真正成功的都是善于把握处理问题分寸的人,他们以恰到好处的方式对待成功失败,得意失意,荣辱尊卑;对待批评与赞赏,冲突与纠纷;对待一个个复杂的人际关系,化解了一个个现实矛盾,战胜了一次次艰难的人生险境。

恰到好处!这才是处世最根本的诀窍,也是体现智慧的最佳状态。

儒家文化的宗旨是“中庸之为道”。孔子说:“中也者,天下之大本也;和也者,天下之达道也。致中和,天地位焉,万物育焉。”

但是,“恰到好处”与“中庸”又不是一种意思。“中庸”只是“恰到好处”的处世方法之一,如果在不该“中庸”的时候也“中庸”,对不该回避的问题也取“中庸”态度,就不恰当了,就不是恰到好处了!这么说,大概您已明白这部书的精神。恰到好处,就是此一时,非彼一时,惯于捕捉变化之机,以达到目的。世上没有一成不变的处世交际的方法,能为您建立良好的人际关系,在处世中提升自己的品位,在交友中获得友谊和快乐的方法,才是恰到好处的方法,而这一点,是不难掌握和做到的。

目录

目 录

处世交友恰到好处

第一章 人与人交往相互尊重:高成低就,恰到好处

懂得赞赏他人	1
在相互勉励中感受人情的温暖	3
不要把朋友的看法当作不怀好意	6
对下属一视同仁	8
对朋友玩小聪明太不应该	9
做个善解人意的下属	11
要给领导面子	12
好朋友也要分清你我	14

第二章 追求彼此人格的平等:虚实相间,恰到好处

校正自己的眼光	17
把人看轻了就不可能重视他的话	18
真话留一半让人去悟	20
你会不会对人开玩笑	21
领导者的“三个反对”	23
朋友不在面前的时候也要维护平等	25

不要总是依赖朋友	26
----------------	----

第三章 关系再亲密也要保持距离:区分是非,恰到好处

过多地了解对方惹人烦	28
与阿谀奉承的人拉开距离	30
与朋友该淡则淡,该浓则浓	32
搞不清是非曲直不如沉默	33
对异性同事流露爱意,不存邪念	35
意会对方的暗示	36
善于批评可以成为动力	39
与上司的异性朋友不能接触过多	42
好朋友之间也不能无视隐私	44

第四章 付出是处世的必要投资:分合自余,恰到好处

小气人“充大方”的学问	47
向领导送礼要恰当	49
会合作的伙伴都是乐意付出的人	51
计较影响朋友关系	52
分手的时候主动吃亏是风度	54
多为对手“付出”	56
当别人危难时伸手援助	58
帮助人时要让对方乐于接受	60

第五章 努力争取对方的认可:进退有据,恰到好处

激起同情心,得到对方认可	62
--------------------	----

夸奖过头会让人觉得是讽刺	63
学会在别人的势力范围内生存	65
满足对方的欲望	66
背地里不做亏心事	68
朋友的成果千万占不得	70
盲目追随一个人是有风险的	71
亮出自己的真诚	73

第六章 与人交往要坚守内心的标准:取舍有度,恰到好处

你喜欢什么样的朋友	76
至交是大道,昵友是细路	78
网上交友有门道	80
网恋注意事项	83
消除领导的疑心	85
小老板如何赢得大老板的青睐	87
巧妙拒绝朋友的要求	88
哪些人情债必须还	91

第七章 学会容忍才能广交朋友:对待得失,恰到好处

朋友都不原谅还会有谁可原谅	93
叨陪末座又何妨	94
谴责的手指指向自己	96
淡化对手的敌意	98
以容忍改变能够改变的	99
在委屈中保全自己	101
忍小节者干大事	103

良好的上下属关系是忍出来的	105
---------------------	-----

第八章 互补性是人际和谐的要素:正反相依,恰到好处

没有一个人是万能的	108
多向他人请教	119
把自己这一面打磨好	111
主动和陌生人交往	113
跳到对方位置看自己	115
找到与对方的结合面	116
做个正反兼顾的好领导	117

第九章 以得体的方法面对冲突:刚柔相济,恰到好处

以柔情化解对方胸中的块垒	120
对所有人都看不顺眼会封闭自己	122
人情留一线,日后好见面	124
以恭敬对待别人的谴责	125
不要狂妄自大	127
先礼后兵,不失品格	128

第十章 和谐自然是处世交友的最高境界:阴阳协调,恰到好处

对他人斥责不得	131
对人的态度多随和	133
朋友交流注意信息对称	134
男女交往轻松快乐	135
遇到问题不做埋头的鸵鸟	138

顺其自然比刻意表现好	139
------------------	-----

第十一章 个性是不能丢失的:方圆天成,恰到好处

与人相处不要失去本性	141
多给他人仁爱之心	143
交友,先要学做人	145
如何让人采纳你的意见	146
了解自己,不迷失自我	148

第十二章 用心权衡生活中的利与弊:长短相形,恰到好处

适时指出朋友的缺点	150
对他人的小过错可以一眼而过	152
扬长避短才是最好的合作伙伴	154
要勇于认错	155
发挥别人的“短处”	157
不能只看到自己的不足	159
该低头时就得低头	161
身边没有无用之人	164

第十三章 维护伦理:先后相随,恰到好处

长辈是你晋升的梯子	167
不惹比你年轻的人	169
不歧视比你年老的人	170
新人如何不被挤兑	172
借人之名,降低交际成本	174

培养一个真心与真诚的人	175
如何对付职场老手	176

第十四章 用信誉去赢得更多的帮助:去伪存真,恰到好处

见面就有好印象	180
与人相处最忌撒谎	182
轻诺会使自己的路越走越窄	184
没有信誉的人每走一步都难	186
拖延会把朋友拖得心寒	187
成为一个有时间观的人	189

第十五章 整合每个人的能力:优劣转化,恰到好处

改变自己的错觉	192
选准方向,劣势可以转为优势	194
被人利用也是种价值	196
站到有经验的人身边	198
克服天性的怯懦	199
想像身后有匹狼	200
证明自己“我能行”	202
借人的智慧筑事业之基	204

第十六章 经营好自己的位置:尊卑相待,恰到好处

与当官的相处不要怕	206
除掉权和钱,还得有真情	208
被冷落者可能是最有希望的人	210

要给对方台阶下	212
自卑的人无法结交成功人士	214
羞辱别人是降低自己	215
要舍得形象投资	216
藏好你的优越感	217

第十七章 面对毁誉要有一颗平常心:荣衰无损,恰到好处

自己不能丢份子	220
让对方感受到你的关注	221
正视生活的不完美	223
不做自陷孤立的蠢事	224
得意时不可眼中无人	226
不能在痛苦时才想到朋友	228
失意久了会削弱志气	229
提防“面似忠厚”的人	231
“心不动”者是处世高人	233

第十八章 善待每一次相识的缘分:聚散从容,恰到好处

与人相处一分钟也是缘	236
不以利益大小亲疏你的朋友	238
有水平不如有人缘	239
“情商”帮你打天下	240
真心相待,人缘就是效益	242
双赢式竞争比互损性竞争好	243

第一章

人与人交往相互尊重

——高成低就，恰到好处

尊重不一定能赢得平等，但只有尊重别人才可能得到别人的尊重。

懂得赞赏他人

从各人的条件看，人与人不会处在高低同一个层次，但是，你要想获得别人的尊重，赞赏别人是一种重要途径。爱听赞赏的话是人类的天性，人人都喜欢“正性刺激”，而不喜欢“负性刺激”。如果在处世交友中人人都乐于赞赏他人，善于夸奖他人的长处，那么，相互间的好感或友谊将会大大增加。

◎这样的方法恰当

有一位心理医生在银行排队取款时，看到前面有一位老先生满面愁苦，有人稍碰撞他一下，他就骂人。心理医生心想，这位老人心情不好，我要让他开朗起来，他就不会以这种不满的态度对待别人了。于是心理医生一边排队一边寻找老先生的优点，终于他看到，老先生虽驼背哈腰，却长着一头漂亮的头发，于是当这位老先生办完事情走到心理医生面前时，心理医生衷心地赞道：“先生，您的头发真漂亮！”老先生一向以一头漂亮的头发而自豪，听到心理医生的赞美非常高兴，顿时面容开朗、精神

焕发起来。可见,一句简单的赞美给别人带来了多大的心理满足。

◎这样的排斥不应该

有一个大学生宿舍,人际关系很紧张,同学们不是我把你看低、就是你瞧不起我,似乎彼此都怀有戒心,更谈不上彼此尊重了。有时为毛巾、牙膏这些小事都争吵,从来就不知道友好地相处,以致宿舍气氛沉闷。一个同学在学校诗歌比赛中获奖了,其他同学议论纷纷,说那首诗写得狗屁不通,是评委会有人暗中帮了她。当那个同学兴冲冲地回到宿舍时,见大家冷冰冰的,没有人提起她获奖的事,她很失落。也就是这位学生,她为同学们间的人际关系局面感到苦恼,希望改变这种状况。

◎从细小的事开始夸奖也能行

这位女生决定从现在开始,试着夸奖他人,真心赞赏他人的长处,如:“你今天气色很好!”“你的眼睛真亮!”“这件裙子对你再适合不过了!”等等。不久以后,她发现宿舍的气氛完全变了样,大家相互帮助,彼此关心,在一起时有说有笑,下课后都愿意回宿舍,好像宿舍有一种无形的吸引力。

善于赞赏别人常会使一个领导者具有神奇的力量。如果你对下属说:“大家知道,你很能干。最近单位人力紧张,有件事我们希望得到你的帮助。”这样一来,你的下属一定会为你分忧,即使一人干了两个人的活儿也不会有任何怨言。

◎如此冷对抗是错误的

在家庭生活中,学会赞美同样重要。人们常常婚前甜言蜜语,婚后批评抱怨,以为结了婚就如进了爱情的保险箱,用不着去讨好、夸奖对方,难怪有“婚姻是爱情的坟墓”的说法。其实,婚后妻子更需要丈夫的欣赏,丈夫更渴望妻子的鼓励,批评挑剔不但于事无补,反而会适得其反。王大姐的丈夫平日很懒惰,从来不理家务,无论王大姐如何唠叨指责毫无效果。王大姐很生气,唠叨不起作用,她就不理丈夫,每天一副冷冰冰的面孔。

◎每个人都有值得赞赏的地方

有一天，王大姐一反常态，不再与丈夫冷对抗，她观察、寻找丈夫偶尔表现出来的良好行为——丈夫无意中洗了一次自己用过的碗，于是王大姐大加赞赏，并承诺做几道好菜予以鼓励，丈夫听了心里颇为感动。又一次，丈夫无意中顺手洗了自己的袜子，王大姐马上如法炮制，大做表扬文章。渐渐地，丈夫感到家庭的温暖，妻子的贤惠，一回家就主动找家务活干，并逐渐乐在其中。

赞赏与赞美他人会使对方愉快，被赞美者的良性回报也会使你自己感到愉快，彼此得到了尊重，从而形成了人际关系的良性循环。

当然，夸奖、赞赏他人，并不是说可以毫无顾忌、不讲分寸，而是必须做得恰到好处。要注意以下两个原则：

一是真诚。夸奖别人要出于真心，所夸奖的内容是对方确实具有或即将具有的优良品质和特点，不要让别人感到你言不由衷，另有所图。如夸奖一位身材矮小者长得魁梧恐怕就要出现“拍马屁拍在蹄子上”的情况，就不是对他的尊重了，而是嘲弄了。

二是夸奖的内容应被对方所在意。称赞中年妇女身材苗条，赞扬老年人身体硬朗便很容易引起良好反应，而赞美儿童年轻、青年人牙齿坚硬等却很难有积极效果。

在相互勉励中感受人情的温暖

朋友之间或许有职务的高低，身份的高低，怎样相处才能恰到好处呢？相互尊重，而不能有主次之分，否则就失去了感情的基础，关系不易维持。

现在是竞争社会，与人相处，给朋友或同事一句勉励的话，会让对方感到内心的温暖，自尊的满足。

弗洛伊德说过，一个人做事的动机不外乎两点：性冲动和渴望伟大。美国学识最渊博的哲学家之一，约翰·杜威则有另一种说法，他认为，人

类本质里最深远的驱动力就是“希望具有重要性”。请记住这句话——“希望具有重要性”，这一点非常重要。

那么，一个人到底需要什么？其实，所求并不多。但不可否认，有少数几样东西的确是你极希望拥有的。一般来讲，大多数人需要的东西包括：健康的身体、食物、睡眠、金钱和金钱可以买来的东西、未来生活的保障、性满足、儿女的幸福、被人重视的感觉。

除了以上这些需要，还有一项需求较难满足，它就是“渴望伟大”或“希望具有重要性”。人们对这项需求，观念上根深蒂固，心理上迫切渴望的程度，绝不亚于对食物和睡眠的需求。

林肯曾在一封信里提到：“人人都喜欢受人称赞；人们相处最佳的途径是勉励。”威廉·詹姆士也说过：“人类本质里最殷切的需求是渴望被人肯定。”他不用“希望”、“需要”，或是“盼望”等字眼，而用的是“渴望”这个词。

这种渴望不断地啃噬着人的心灵，少数懂得满足人类这种欲望的人便可以将他人掌握在手中。那么，如何使勉励恰到好处呢？

◎以勉励代替指责

查理·夏布是全美少数年收入超过百万的商人。1921年，安德鲁·卡耐基慧眼独具，提名夏布为新成立的“美国钢铁公司”第一任总裁时，夏布才38岁。

为什么安德鲁·卡耐基每年要花100万聘请夏布先生呢？这几乎等于每天支付3000多美元。难道夏布先生确实是个了不起的天才？还是夏布先生对钢铁生产比别人懂得多？都不是。夏布先生亲自说过，在他手下工作的许多人对钢铁制造其实都懂得比他多。

夏布说他之所以获得高薪，主要是因为他善于处理人事，管理人事。当有人问他是如何做到这点，他讲了下面这段话。

“我想，我天生具有引发人们热情的能力。促进人将自身能力发展到极限的最好办法，就是大家相互勉励。而来自长辈或上司的批评，最容易丧失一个人的志气。我从不批评他人，我相信勉励是使人勤奋工作的原动力。所以我喜欢勉励而讨厌吹毛求疵。如果说我喜欢什么，那就是真

诚、慷慨地勉励他人。”

这就是夏布处世成功的秘诀。但是，一般人是怎么做的呢？正好相反，假如他们不喜欢一件事情，必定对下属大吼大叫；如果喜欢，就默不吭声。

“生活中，我广泛接触过世界各地不同层次的人。”夏布说道，“我发现，无论多么伟大或尊贵的人，他们和平常人一样，在受到认可的情况下，比在遭受指责的情形下，更能奋发工作，效果也更好。”

这也是安德鲁·卡耐基先生杰出成功的主要原因。夏布指出，卡耐基常常勉励他人，让对方感到被尊重与受重视，私底下他也是乐于勉励，并希望得到别人的勉励，如他说：“我干得怎么样？请多多支持。”卡耐基甚至在墓碑上也不会忘记“恭维”别人，他为自己所写的墓志铭是这样的：“这里躺着一个，他懂得如何逢迎比他聪明的人。”

◎寻找勉励的突破点

对他人进行勉励，让对方感到人情的温暖，是约翰·洛克菲勒成功管理人事的首要秘诀。在他眼里，人本身没有高低之分，只是从事的职业不同和能力高低不同而已，对于低能力人，可以通过勉励让他得到尊重，从而焕发进取的激情。举例来说，爱德华·贝德福特是洛克菲勒的合伙人之一，在南美的一次生意中，他使公司损失了100万美元。洛克菲勒当然可以指责贝德福特，但是他并没有这样做，他知道贝德福特已经尽力了——再说事情已经发生并且过去了。所以洛克菲勒另找其他的事情称赞贝德福特，说他节省了60%的投资金额，他勉励道：“这已经很不错了，因为我们并不能总像巅峰时期那么好。”

◎让被勉励的人心动

佛罗伦兹·齐格飞是百老汇最有看头的歌舞剧家，具有一项使美国女孩增添光彩的超绝能力。好几次，他把原本没有人愿意多看一眼的平凡女孩变成千娇百媚、风情万种的舞台明星。他深深知道勉励和信心的价值，常用殷勤、体贴的力量打动女士们的心，使她们相信自己确实美丽。

我们会照顾儿女、朋友甚至雇员的身体，但是我们可曾照顾过他们