

周伟
◎ 编著



“径路窄处，留一步与人行；滋味浓的减三分让人尝。此是处世一极安乐法。”这句话旨在说明谦让的美德。在道路狭窄之处，应该停下来让别人先行一步。只要心中经常有这种想法，那么人生就会快乐安详。所谓谦让的美德绝非一味的让步，凡事让步表面上看来是吃亏，但事实上由此获得的必然比失去的多。这其实是一种圆滑的处世之法。

处 能屈能伸

在现实生活中，屈，就是放下架子，善于让步和妥协，采取一种“水往低处流”的谦恭态度；伸，就是高高昂起头，维护自己的尊严和权益，表现一种“舍我其谁”、当仁不让的气概。



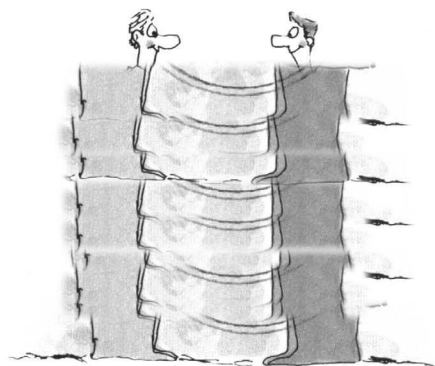
地震出版社

世

处世

能屈能伸

周伟◎编著



在现实生活中，屈，就是放下架子，善于让步和妥协，采取一种“水往低处流”的谦恭态度；伸，就是高高昂起头，维护自己的尊严和权益，表现一种“舍我其谁”、当仁不让的气概。

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

处世能屈能伸/周伟编著. —北京:地震出版社, 2006.3

ISBN 7-5028-2821-4

I. 处… II. 周… 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 (2006) 第 006592 号

地震版 XT200600016

处世能屈能伸

周 伟 编著

责任编辑: 李和文

责任校对: 李 珏

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

发行部: 68423031 68467993

门市部: 68467991

总编室: 68462709 68423029

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

邮编: 100081

传真: 88421706

传真: 68467991

传真: 68467972

经销: 全国各地新华书店

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司

版 (印) 次: 2006 年 3 月第一版 2006 年 3 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 232 千字

印张: 15.5

印数: 00001~15000

书号: ISBN 7-5028-2821-4/Z·412 (3470)

定价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



Bending or Stretching Freely in Society

古来先哲为人处世、安身立命的哲学中往往强调“能屈能伸”的理念。古今中外做出杰出成就或干出轰轰烈烈事业的人，常常是那些能屈能伸的人。

能屈能伸，刚柔兼济，从来不失为男子汉大丈夫的气度和风范。一时的低头是为了长久的抬头，正如暂时的退让是为了更好地前进。

有进有退，能屈能伸，这是成功的必要条件。那种一往无前、有进无退的人仅仅是村夫莽汉，表面上英勇，实则是成事不足，败事有余。



前言

处
世

能
屈
能
伸



前

言

隐峰禅师是马祖道一禅师的弟子，他们都是著名的禅师。他们虽为师徒，却经常在一块参禅悟道，相互学习。相比之下，马祖禅师道高一筹，但隐峰禅师也毫不逊色。

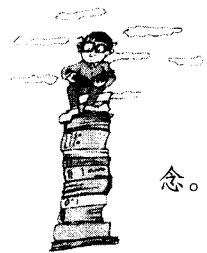
有一次，隐峰禅师推着车子搬运经书，正好碰到马祖禅师坐在藤椅上伸着脚休息。由于道路太窄，隐峰禅师请求马祖禅师把脚缩回去，让一下路，没想到马祖禅师却无理地说：“我向来只伸不缩。”隐峰禅师听到这话也不甘示弱地说道：“那我向来只进不退。”二人争执不下，谁也不肯让步。

隐峰禅师毕竟有事在身，再这样下去非误事不可。于是他不顾一切推车向前走，结果辗伤了马祖禅师的脚，疼得马祖直咧嘴。

马祖回到寺里，便立刻召集众人登堂讲法，手里还拿着一把锋利的斧头。看样子好像怒不可遏，一场暴风雨即将来临。马祖禅师对下面云集起来的大众说道：“刚才是谁辗伤了我的脚？快快站出来，我要砍掉他的脑袋！”众人面面相觑，议论纷纷。

这时隐峰禅师快步走上前去，毫不犹豫地伸出了脖子。马祖禅师见他毫不畏惧，却又放下了斧头，心平气和地说道：“你对自己的前途毫不犹豫，大千世界可任你行走。”

隐峰禅师听到这话就缩回脖子，向马祖顶礼跪拜，然后弯腰退下。马祖禅师看到这里，再次称赞道：“能进能退，乃真正法器。”众人听后，均若有所悟。



古来先哲为人处世、安身立命的哲学中往往强调“能屈能伸”的理念。

“能屈能伸”一词出自《易·系辞下》：“尺蠖之屈，以求信也；龙蛇之蛰，以存身也。”其意思就是：能弯曲也能伸直。指人在失意时能忍耐，在得志时能大干一番。

古今中外做出杰出成就或干出轰轰烈烈事业的人，常常是那些能屈能伸的人。比如，前伊拉克总统萨达姆，就是这方面的高手。萨达姆青年时代两次被捕入狱，每次都能说服监狱看守，帮助他成功越狱逃走。萨达姆的“伸”自不待言，他的“屈”也不乏例。他为贝克尔总统做了10年副手，表现得相当稳重。在此过程中，他百依百顺，言听计从。两伊战争进行到对伊拉克不利的时候，他就马上提出停火。海湾危机、海湾战争期间，联合国安理会连续做出十几项决议，萨达姆开始一项都不接受。但他遭受重创之后，立即宣布无条件接受。后来在核查问题上也是这样。不管世人如何评价萨达姆的是非功过，他在处世方面的原则还是非常高明的。

前言

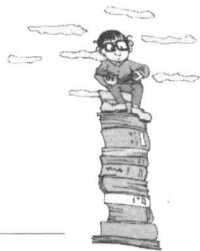
在现实生活中，屈，就是放下架子，善于让步和妥协，采取一种“水往低处流”的谦恭态度；伸，就是高高昂起头，维护自己的尊严和权益，表现一种“舍我其谁”、当仁不让的气概。

《处世能屈能伸》一书，对“屈伸”的处世哲学进行了全面、深入的诠释，旨在帮助读者朋友借鉴经验，举一反三，启迪智慧，增长才干，开拓思路，更新观念，打破常规，化腐朽为神奇，在芸芸众生中脱颖而出，在生活、事业的波涛中乘风破浪，奋勇向前。

处世

能屈能伸

目录 Mu Lu



处世

能
屈
能
伸



目

录

第一章 做事先做人，处世能屈伸

- 摆正自己和别人的关系 / 3
- 做人的技巧比做事的技巧更重要 / 4
- 从内心对自己做些修正 / 5
- 善于让步是建立良好人际关系的法宝 / 8
- 不必追求无益的个人“胜利” / 9
- 努力做到“三思而后言” / 10
- 不必忙着为自己解释 / 13
- 扮成“恶人”的形象好办事 / 14
- 以感激的态度对待指责你的人 / 17
- 直截了当地去道歉 / 18
- 要善于用小的损失换取大的利益 / 20
- 吃亏有时是无法避免的 / 21
- 克服爱占小便宜的不良心态和行为 / 22

第二章 不怕屈身，拉近彼此的距离

- 有效拉近彼此的心理距离 / 27
- 抓住交际的最初四分钟 / 28
- 找出共同点以拉近彼此距离 / 30





处世

能屈能伸



目

录

- 别怕自己显得多情 / 32
- 微笑能增加你成功的机会 / 34
- 放低姿态，主动与职场新人沟通 / 36
- 肯定和赞赏是双方受益的良方 / 38
- 度过和同事交际过程中的危险期 / 42
- 在日常生活中的同事得体应酬 / 44
- 了解你的上司是得到他欣赏的前提 / 46
- 让上司肯定你，认识你 / 48
- 甘心做上司的追随者 / 51

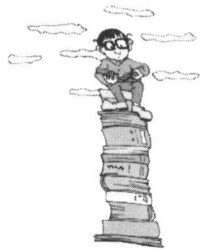
第三章 让别人觉得比你优越

- 在欲指出别人的错误时一定要慎重 / 57
- 记得给别人面子 / 58
- 千万不要跟领导抢镜头 / 59
- 谈自己的失败经验比炫耀自己的成功更明智 / 60
- 不妨把自己看得笨拙些 / 61
- 拿自己开开玩笑 / 62
- 留点“毛病”会更好 / 63
- 有意地“贬低”自己 / 64
- 善待别人的尴尬 / 66

第四章 故意贬低自己以求自保

- 能克己忍让的人是有力量的 / 71
- 能屈能伸，暂时低头 / 73
- 让自尊心保持一定的弹性 / 75





处 世

能
屈
能
伸



目

录

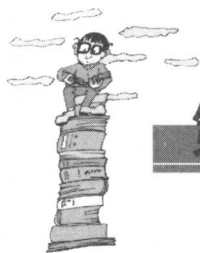
- 从心理上避免他人的伤害 / 76
- 冷静地对待冷遇和冷落 / 79
- 大智若愚以保护自己的尊严 / 82
- 装作不知道，化解无礼 / 83
- 面对领导的批评善忍为智 / 84
- 先屈尊自己干起来再说 / 89
- 堂堂正正地承认自己的错误 / 90
- 学会认输才不输 / 93
- 无关紧要的较量中要让一步 / 97
- 放低姿态以熄灭别人的妒火 / 98

第

五章 善于忍让，避免争论和冲突

- 努力避免一些可笑的错误 / 103
- 尽量从别人的角度看看问题 / 106
- 在生活中努力避免和别人争论 / 107
- 克制自己，避免与别人冲突 / 109
- 根据对方的特点调整自己的处世策略 / 113
- 和性情急躁的人相处要多些忍耐 / 116
- 在与别人交往中应避免的错误 / 116
- 努力消除和别人之间的误会 / 119
- 艺术性地指出恋人的缺点 / 121
- 主动承担责任，诚恳地道歉 / 123
- 给自己的错误拔高，让对方过意不去 / 129
- 避开伤人的暗箭——刻薄话 / 132
- 巧妙应对羞辱你的话 / 134
- 躲开“惹不起”的人 / 136





处世

能屈能伸



目

录

第六章 藏巧于拙，保持谦虚谨慎的品性

- 能屈能伸，有勇有谋 / 141
- 正确地运用韬晦策略 / 142
- 才华不逞，才有任重道远的力量 / 144
- 要做到内精明而外浑厚 / 145
- 锋芒内敛，不争一时的先后 / 147
- 在工作中利用“蘑菇定律” / 148
- 服从上司的命令才能受青睐 / 150
- 要尊重别人首先要尊重自己 / 152
- 不要与一无所有的人竞争 / 154
- 与不得势的人交往，容忍别人的缺点 / 155
- 要把谦虚谨慎当作人生的第一美德来培养 / 158
- 领导者也要能屈能伸 / 161
- 要懂得忠言逆耳利于行 / 162
- 心胸开阔、避免固执才是应有的态度 / 164
- 要善于约束自己的行为 / 166

第七章 宽容豁达，屈伸自如

- 保持超然和真诚的待人态度 / 173
- 豁达、开朗的人更容易被别人所接受 / 174
- 对别人表现出足够的宽容 / 176
- 给别人多一些宽容和理解 / 178
- 采取宽容、“糊涂”的态度 / 182
- 学会了宽恕，才能够成功地生活 / 184
- 以德报怨，化敌为友 / 187



- 消除生活中的“不公平”感 / 191
- 要用欣赏的眼光看待别人 / 192
- 灵活应付麻烦人和麻烦事 / 195
- 避免过多的批评、指责 / 198
- 对待爱人的过失要互相谅解和忍让 / 199

第

八章 以屈求伸，让别人愿意帮助你

- 深入了解对方，投其所好 / 207
- 放下架子，动些脑子 / 211
- 求人办事千万不可忽视语言技巧 / 213
- 求人办事要循序渐进 / 217
- 不卑不亢地让已发达的朋友为你办事 / 218
- 把握住分寸让同事愿意帮忙 / 220
- 被领导利用后有机会就利用领导 / 223
- 求领导办事要“以情感人” / 226
- 不要忽视了对对方周围的人 / 229
- 请别人给你帮忙的同时要满足他人的需求 / 231
- 好多事就是“磨”出来 / 233
- 求人办事时把握住“跑”的分寸 / 236

处 世

能 屈 能 伸



目

录

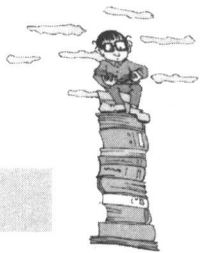


处 世 能 屈 能 伸

第一章

■
做事先做人，
处世能屈伸





摆正自己和别人的关系

有位 16 岁的少年去拜访一位年长的智者。

他问：“我如何才能变成一个自己愉快，也能够给别人愉快的人呢？”

智者笑着望着他说：“孩子，在你这个年龄有这样的愿望，已经是很难得了。很多比你年长很多的人，从他们问的问题本身就可以看出，不管给他们多少解释，都不可能让他们明白真正重要的道理，就只好让他们那样了。”

少年满怀虔诚地听着，脸上没有流露出丝毫得意之色。

智者接着说：“我送给你四句话。第一句话是：把自己当成别人。你能说说这句话的含义吗？”

少年回答说：“是不是说，在我感到痛苦忧伤的时候，就把自己当成是别人，这样痛苦就自然减轻了；当我欣喜若狂之时，把自己当成别人，那些狂喜也会变得平和中正一些？”

智者微微点头，接着说：“第二句话：把别人当成自己。”

少年沉思一会儿，说：“这样就可以真正同情别人的不幸，理解别人的需求，并且在别人需要的时候给予恰当的帮助？”

智者两眼发光，继续说道：“第三句话：把别人当成别人。”

少年说：“这句话的意思是不是说，要充分尊重每个人的独立性，在任何情形下都不可侵犯他人的核心领地？”

智者哈哈大笑：“很好，很好。孺子可教也！第四句话是：把自己当成自己。这句话理解起来太难了，留着你以后慢慢品味吧。”

少年说：“这句话的含义，我是一时体会不出。但这四句话之间就有许多自相矛盾之处，我用什么才能把它们统一起来呢？”

处
世

能
屈
能
伸



第一章
做事先做人，处世能屈伸



智者说：“很简单，用一生的时间和经历。”

少年沉默了很久，然后叩首告别。

后来少年变成了壮年人，又变成了老人。再后来在他离开这个世界很久以后，人们都还时时提到他的名字。人们都说他是一位智者，因为他是一个愉快的人，而且也给每一个见到过他的人带来了愉快。

生活中的很多摩擦，源于我们不能摆正自己和别人的关系。把握好彼此身份是否可以互换的分寸，会减少许多麻烦和烦恼。

处世

能屈能伸

做人的技巧比做事的技巧更重要

学会做人，是万事的前提和根本。工作和做人处处是技巧。聪明的年轻人应该考虑先做人，后做事。

小李和小高都是公司新分来的大学生，两人被安排在同一部门，做同样的工作，在工作能力和工作业绩上也不相上下，但两个人在为人处世方面却有很大不同。

小李比较“直爽”，见到人要么直呼其名，要么小赵、老王地喊。有一次，小李的顶头上司张经理正在会议室接待客人，小李突然出现在门口，大声喊：“老张，你的电话。”刚刚 35 岁的张经理，竟被人喊老张，又是当着客人的面，而且喊自己的人还是自己的部下，自然心里很不舒服。

而小高就不同了，见到谁都毕恭毕敬的，小心翼翼地喊张经理、马主任，没有职务的，她就喊陈大姐或刘大哥，年龄稍长的职工，她就喊郭师傅。

小李只有上班时才来公司，下班就走人，与公司里的人也没有过多交往。小高就不同了，她下班以后，看有人没走就会留下来，与人家聊聊天，说说闲话。谁有什么困难，她也会尽力帮助。当然，她也经常向



别人求助。

有一次，她来到张经理的办公室，说有一件大事，务必请他参谋参谋。原来她表妹参加高考，想请经理“指点一下，看填什么志愿好”。张经理很高兴、很认真地给她分析了近几年的就业形势，然后慎重地给她提了一个建议。

后来，张经理手下的一个副经理调到别的部门主持工作了，公司决定采用公开竞聘的方式选拔新的副经理。小李和小高因为都是本科学历，又都是业务骨干，符合公司规定的竞聘条件，于是，两人都报名竞聘。评委由公司中层以上干部和职工代表组成。竞聘的结果大家可能已经猜到了：小高以绝对的优势击败了小李，成为公司最年轻的中层干部。

许多人认为，做人第一，做事其次，学问再其次，天资常居最末。如果你想成功，必须有行动力；如果你想成为顶尖人物，必须有创造力；如果你想成就一番事业，更必须有影响力。而影响力不是说有就有的，一个人必须有耐心与机智去完成这一目标。影响力的文章在于“人”字，而人与人的关系，是最难掌握得准的。

每一个伟大的成功者背后都有另外的成功者。没有一个人是自己能达到事业的顶峰的，假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视人际关系，不可忽视了为人处世的技巧。

工作能力当然重要，做人技巧同样不可或缺。更重要的是，做不好人，你就很可能没有事可做；而做好了人，别人可以帮助你完成一些非常困难的事。

处
世

能
屈
能
伸



第一章 做事先做人，处世能屈伸

从内心对自己做些修正

道格满腹心事地来找心理学家卡尔博士。他已面临崩溃的边缘：夜晚失眠，痛恨公司及同事、对工作极度排斥，而且和女友关系岌岌可



处世

能屈能伸

第二章 做事先做人，处世能屈伸

危。对道格来说，他入错行、投错胎，以致到如今问题丛生。过去这10年里，他一共换了5份工作、搬过4次家，感情生活更是跌跌撞撞。

他总梦想要搬到科罗拉多州，在滑雪山庄里找份工作，过着简单的生活。他收入颇丰，但工作压力让他极欲放弃一切，更何况他早就不是年轻人了。道格来找卡尔博士的目的，就是要证明日后他将不会为他的决定而后悔。

“大家总是不停地压榨我，”道格说，“他们一点也不尊重我的时间、优先权或责任范围，可是却要我去尊重他们的一切！好吧，我告诉你，他们可以把我的工作抢走，随便要怎么做！”这是他一贯的抱怨，然而当卡尔博士开导他一番之后，他对工作以及周遭朋友的想法逐渐改变了。

有一天，道格认为，自己对上司已经忍无可忍：“只要再临时分派我去做事，我就会让他知道，老子我不干了！”他忿恨不平地说。

果然，老板又叫他取消隔日原定行程，改飞佛罗里达州处理一项紧急任务。

“我真是受够了你的命令！你把我当成什么了？一个笨蛋吗？”就这样，道格在老板的办公室发怒后掉头离去，结果车子才开上路不到两个街区，就被警察拦下来开罚单，在每小时速限35公里的地方，他竟把油门加速到50公里。

当时道格坐在车里，刹那间，他明白自己的情绪已完全失控，同时陷入不健康的思考状态中。一如以往，在愤怒情绪的驱使下，他做出了激烈冲动的决定。所有想要离职的念头一时间全涌上心头：天哪！我做了什么？他自问，这真的是我要的吗？还是我反应过度呢？

突然，他领悟到自己正处于卡尔博士所说的“暂时失控”的状态，以致产生不理智的思考。

因此，当警察把罚单递给他时，道格竟对警察表示，谢谢他及时把