

# 办

邢群麟 姚迪雷 编著

■ 处世智慧  
办事艺术

# 事

办好难办的事，  
轻松驾驭人生局面

# 世

站得住，吃得开，  
轻松处理各种问题

把握说与做的火候

# 的

有效利用各种资源，  
达到办事的目的

# 术

# 前言

## PREFACE

一个人身处社会中，如果想要生存，并且想要取得成功的话，就需要处理各种各样的问题，面对各种各样的人。而能不能在社会上站得住、走得稳，能否在纷繁复杂的环境中自如地驾驭人生局面，做到逢凶化吉、遇难呈祥，把不可能的事变为可能的事，最后达到成功之目的，要看你是否具备必需的生存技能——会办事。

所谓会办事，就是能分清事情的轻重缓急、大小难易，办事时能把握住说与做的火候；办事前掂量好自己的身份，并了解对方的脾气秉性和喜好，同时，还要了解并能遵循一些办事过程中所涉及的规矩和规则，最终达到自己的目的。

在当今的社会，会办事已经成为一个人生存必备的技能。没有哪个人是万能的，一个人不可能涉足各个领域，人生在世，哪有万事不求人的道理，所以办事是不可避免的，这就要求我们每个人都要掌握办事的方法和技巧。

但在这个纷繁复杂的社会上，办事可不像一般人想象的那么简单，办事其实大有讲究。同样的一件事，有的人办起来得心应手，水到渠成；有的人则困难重重，难达目的。有些人对此有着深刻的体会，他们在办事时得到的结果常常是要么被一口回绝，要么被人晾在一边，别人对自己不理不睬，让自己下不了台。因此，许多人一提起办事都头疼不已。之所以有这样不同的结局，主要原因在于两者办事方法上的差异。

办事是一门学问，更是一门艺术。如果我们掌握了办事的艺术，就能有效地利用更多的资源来为自己服务，使自己的事业和生活处处一帆风顺。如果没有掌握办事的艺术，即使是最简单的事情，也往往会遇到一些困难；即使是最周密的计划，也不会变成实际中的成功。所以说，研究和运用办事的艺术，是生存的需要，是谋事的需要，是达到目的的需要，也是实现自己理想的需要。懂得了办事的艺术，你的办事水平就会大大提高，这常常是走向实现自我的开始。

本书借鉴和汲取了我国古代处世智慧的精华，并结合当今社会人际关系的特点和规律，全面、详尽地介绍了办事的尺度和分寸、办事语言的运用，以及如何寻求领导、同事、下属、朋友、同学等帮助办事的手段和方法。通过此书，读者可以轻松掌握办事的艺术，提高办事的能力，把握办事的尺度、分寸、火候，有效利用各种资源，达到办事的目的。希望在你走向成功的路上，这本书能助你一臂之力，使你能轻松驾驭人生局面，获得辉煌的事业和人生的转机。

# 第一章 办事的心态

## 第一节 求人办事务必控制住自己的情绪

### 控制住你的情绪

求人办事首先要有个心理准备，要控制住自己的情绪，毕竟事情不会尽如自己所愿。我们可以这样设想：当一个人无意中触痛了你的敏感之处，你就不顾一切地乱喊乱叫；当人家同意你的一个观点时，你就高兴得眉飞色舞，对方对你的印象还会好吗？同样的道理，在办事时，如果别人不答应帮忙，你就满脸的不高兴；如果别人答应帮忙，你又高兴得忘乎所以，那别人对你的印象会好吗？

汤姆曾经告诉过朋友们这样一件事：一个星期六的上午，汤姆去会见某知名公司的部门主管，约见地点是对方的办公室。主人事先说明他们的谈话会被打断20分钟，因为他约了一个房地产经纪人，他们之间关于该公司迁入新办公室的合同就差签字了。

由于只是个签字的手续，主人允许汤姆在场。

后来那位房地产经纪人带来了平面图和预算，很明显他已经说服了他的顾客，就在稳操胜券的时候，他却出人意料地做了一件蠢事。

这位房地产经纪人最近刚刚与这家知名公司的主要竞争对手签了租房合同。他大概是兴奋，仍然陶醉在自己的成功之中，便开始详细描述那笔买卖是如何做成的，接着赞美该公司竞争对手主管的优秀之

处，称赞其有眼力，很明智地租用了他的房子。汤姆当时猜想接下去经纪人就要恭维这位公司主管也作出了同样的决策。

可是不一会儿，公司主管站了起来，感谢那位房地产经纪人做了那么多介绍，然后说他们暂时还不想搬家。

房地产经纪人一下子傻眼了。当他走到门口时，主管在后面说：“顺便提一下，我们公司的工作最近有一些创意，形势很好，不过这可不是踩着别人的脚印走出来的。”

或许在那个时候，房地产经纪人才意识到自己在关键时刻忘了对方的感受，只顾着陶醉于自己已取得的推销成果之中，而忽略了买方也有其作出正确抉择的骄傲。这就是在办事时不会控制情绪的结果。

同时，在办事的过程中，暴躁发怒也会使人很快失败。成功需要有很强的自控能力，要有处变不惊的素质。

如何学会自控呢？最好的办法就是经常将自己放在别人的位置上想一想。有时自己被激怒，对方并不是故意的，而是无意的行为。这种时候如果不控制自己，任由怒气爆发，结果肯定是没什么好处的。

一位曾在酒店行业摸爬滚打了多年的老总说：“在经营饭店的过程中，几乎天天会发生能把你气得半死的事。当我在经营饭店并以此为生且必须与人打交道的时候，我心中总是牢记着两件事情。第一件事，绝不能让别人的劣势战胜你的优势。第二件事，每当事情出了差错，或者某人真的让你生气了，你不仅不能大发雷霆，而且还要十分镇静，这样做对你的身心健康是大有好处的。”

一位商界精英说：“在与别人共同工作的过程中，我多少学到了一些东西，其中之一就是，绝不要对一个人喊叫，除非他和你离得太远不喊听不见的时候。即使那样，也得确保让他明白你为什么对他喊叫，对人喊叫在任何时候都是没有意义的，这是我的经验。喊叫只能制造不必要的烦恼。”

从上面的那位老总和商界精英的话中，我们也可以看出控制住自己的情绪，对于一个人办事有多么大的影响。所以，现在如果你觉得自己还不能很好地掌控自己的情绪，同时你又想把事情办得尽善尽美，那么就请多多留意，从控制自己的情绪做起吧！

## 懂得忍让

忍人之所不能忍，方能为人之所不能为。

2000多年前，孟子就曾说过：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”

在求人办事的过程中也是这样，不管别人是否尽力，都不要责怪，应以宽厚的胸怀待人。这样才能建立好人缘，以后办事才会变得更容易。

荀子曾说：“君子贤而能容罢，知而能容愚，博而能容浅，粹而能容杂。”在生活中，我们随时都会遇到一些人说对不起自己的话或做对不起自己的事，当别人对不起我们时，我们应当怎么办呢？是针锋相对，以怨报怨呢？还是宽容为怀，原谅别人呢？最好的回答应当是宽容之，理解之，原谅之，并以实际行动感化之。

有这样一个例子，说的是一个卖保险的业务员。有一天，他到一家餐厅拜访店主，店主一听是保险公司的人，笑脸马上就收了起来。

“保险这玩意儿，根本没用。为什么呢？因为必须等我死了以后才能领钱，这算什么呢？”店主气冲冲地说。

“我不会浪费您太多的时间，您只要给我几分钟时间，让我为您简单讲解一下就行了！”业务员笑着说。

“我现在很忙，如果你的时间太多，何不帮我洗洗碗盘呢？”

店主本想以开玩笑的口吻戏谑他，没想到年轻的业务员真的脱下西装外套，卷起袖子开始洗了。他的这一举动，把一直站在旁边的老板娘吓了一跳，她大喊：“你用不着来这一套，我们实在不需要保险！所以，不管你怎么说、怎么做，我们绝不会投保的，我看你还是别浪费时间和精力了！”

出人意料的是，业务员每天都来帮忙洗碗盘，但店主依旧是铁石心肠地告诉他：“你再来几次也没用，你也用不着再洗了。如果你够聪明，趁早找别人吧！”

每天都面对这位店主的奚落，但是年轻的业务员忍住了，他依然天天到店里洗盘子，承受老板一家的刻薄言语。10天、20天、30天过去了。到了第40天，这个讨厌保险的店主，终于被这个年轻人的耐心感动了，最后还心甘情愿地投了高额保险，不仅如此，店主还替这位年轻的保险业务员介绍了不少新客户呢！

这些无疑都要归功于年轻的保险业务员的忍让。如果他一开始面对店主那刻薄的话语就火冒三丈、甩手而去，也就不会争取到后来那么多的保险业务了。

所以，忍让他人不仅是为了你的尊严和价值，也是为了保护自己不受伤害，更是为了以后办起事来更加顺利。

## 放低自己的架子

在求别人办事时，不论你地位多高，身份多尊贵，你都应该放低架子。因为是你在求别人，而不是别人求你，如果还摆出一副高高在上的架势，谁都不会买你的账。

在办事过程中，那些谦让而豁达的人总能赢得更多的成功。反之，那些妄自尊大、不肯放低自己架子的人必然会引起别人的反感，最终使自己处于孤立无援的境地。

1860年，林肯作为美国共和党候选人参加总统竞选，他的对手是大富翁道格拉斯。

当时，道格拉斯租用了一辆豪华的竞选列车，车后安放了一门礼炮，每到一站，就鸣放礼炮，再加上乐队奏乐，气派不凡，声势极大。道格拉斯得意扬扬地对大家说：“我要让林肯这个乡下佬闻闻我的贵族气味。”林肯面对此情此景，一点也不在乎，他照样买票乘车，每到一站，就登上朋友们为他准备的耕田用的马车，站在车上发表竞选演说。他诚恳地说：“有许多人写信问我有多少财产。其实我只有一个妻子和三个儿子，不过他们都是无价之宝。此外，我还租了一个办公室，室内有办公桌一张、椅子三把，墙角还有一个大书架，架上的书值得我们每个人阅读。我自己既穷又瘦，脸也很长，又不会发福，我实在没有什么可以依靠的，唯一可以信赖的就是你们。”

选举结果大出道格拉斯所料，竟是林肯获胜，当选为美国总统。

同样的道理，每个人都知道既然是求人办事，那靠的就是情谊。这种情谊，需要我们在平时的时候就注意积累，在与人打交道时注重维护，以真诚之心待人，这样得来的情谊才真正在你需要的时候能够用得上。如果只是攀龙附凤，溜须拍马，得到的终归不过是梦幻泡影而已，当你需要帮助时，大概率无法指望他们。所以，求人办事，不能临时抱佛脚，也不能将姿态端得太高。用自己一颗诚恳的心，让对方感受到你的诚意，真正的朋友自然会选择拉你一把。

## 耐心才能办成事

办事时，无论遇到多少困难都要有耐心，这是一种基本的要求。只有忍耐，才能将求人办事的殷切之情表现出来。

有一位先生是一家汽车轮胎公司的经理，有一次他在酒吧喝酒，无意中碰撞了一位喝得酩酊大醉的年轻人，结果这位醉汉借酒撒疯，对他大打出手。

事后，这位先生从店主那里了解到，那位青年发明了一种能增加轮胎强度的技术，而且申请到了专利。但他找了好几家生产汽车轮胎的厂商，要求他们购买他的专利，都无果而终，而且被他们视为异想天开。所以，他感到怀才不遇，整日忧郁不乐，就来这里借酒消愁。

当这位先生得知这些情况后，不但不介意这位青年对他的不恭，而且决定聘请他来自己公司做事。

一天早晨，他在工厂的门口等到了这位年轻人，但年轻人却心灰意冷，不愿向任何人谈起他的发明。他没有理睬这位先生，径自进工厂干活去了。但是，这位先生一直等在工厂的大门口。

中午，工人下班了，却不见那位年轻人的踪影。有人告诉这位先生，那个年轻人干的是计件工作，上下班没有固定的时间。

天气很冷，风也很大，但这位先生一直没有离去。就这样，他从早上8时一直等到下午6时。那位年轻人走出厂门，他一见这位先生的面，便爽快地答应与他合作。

原来吃午饭时，那位年轻人出来看到这位先生等在门口，便转身回去了。但后来，当他知道这位先生一天不吃不喝，在寒风中等了近10个小时之久，不禁动心了。

当然，这位先生正是在求得了这位青年才俊后，才推出了新的汽车轮胎产品，并很快在竞争激烈的市场上站稳了脚跟。

这位先生以他的忍耐之心表达了他求才若渴的殷切之情，并获得了那位年轻人的理解，从而使他答应了自己的请求。

每一个人都有这样的经历，那就是当人们不耐烦时，往往变得粗鲁无礼、固执己见，使人感觉难以相处。这种行为是有害无益的，尤其在求人办事的过程中，俗话说“心急吃不了热豆腐”，当一个人失去耐心时，同时也就失去了理智的头脑。

怎样使自己变得有耐心，在紧张的情况下也能心平气和，对情绪有所控制呢？你应当给自己来一些心理暗示。

比如说，如果你觉得自己异常急躁，就不妨对自己说“没什么可急躁的，平静下来”。同时，去想一些非常平静的画面或事情，将思绪带离现在的处境，你就会非常有耐心，保持平静，成功的把握也就多了几分。

要记住，急躁会使人失去正确的判断，容易给人造成不易接近的印象，当你丧失耐心时，同时也丧失了别人对你的支持。不要总是暴躁易怒，因为暴躁易怒的人，朋友会越来越少的。

保持平静的心态还有另一个诀窍，那就是充满幽默感。善于将尴尬转化为幽默的人不但聪明，而且招人喜爱。

有耐心的人向人显示的不仅是平静，还是一种修养。

当你求人办事时，表现出足够的耐心与人家“磨”，这不是耍无赖，而是一种静静的、礼貌的等待。不要让对方感到你是故意找麻烦，故意影响他的工作和休息。要尽量通情达理，尽量减少对对方的干扰，只有这样，才能磨成功。磨可以不露锋芒，不提要办的事，只是不间断地接近对方，使双方关系渐近，让对方更多地了解你、同情你，从而产生帮助你的愿望。也就是说，你想办法与对方接近或与对方家人接近，并通过各种办法与他们搞好关系，从感情上贴近。这种感情上的磨，对方是难以拒绝的。

而且有一些人就喜欢让人磨，不愿轻易同意任何事情。你很有耐心地去磨他，反而会使他从精神上得到一种满足，即内心的虚荣感得到满足。在这种情况下必须去磨，如果你怕苦怕麻烦，害怕丢面子，反而会被对方笑话，对方会说：“本来他再来一次我就同意了，可是他没来。”

所以，要想将事办成，你就要锻炼自己的耐心。

## 跌倒后立刻站起来

办事之前你也许会这样想：如果我被拒绝，该怎么办？有很多人一旦遭人拒绝，就会唉声叹气或大骂对方混蛋。

对待挫折，不同的态度会导致不同的结果。当你被人拒绝后就放弃努力，你得到的只能是失败；继续尝试，下定决心去获得成功，才是避免办事失败的最好办法。

对于那些自信而不介意暂时失败的人，没有所谓的失败；对于怀着百折不挠的意志的人，没有所谓的失败；对于别人放弃，他却坚持，别人后退，他却前进的人，没有所谓的失败；对于每次跌倒却立刻站起来，每次倒地反而像皮球那样跳得更高的人，没有所谓的失败。

1832年，美国有一个人和很多人一道失业了。他很伤心，但他下决心改行从政，想当个州议员，当个政治家。糟糕的是，他竞选失败了。一年遭受两次打击，这对他来说是痛苦接踵而至了。

但是他并没有灰心，接下来他着手开办自己的企业，可是还不到一年，这家企业又倒闭了。此后17年的时间里，他不得不为偿还债务而到处奔波，历尽磨难。

他再次参加州议员竞选，这一次他当选了，他内心生起一丝希望，认定生活有了转机。他说：“可能我可以成功了！”

第二年，即1851年，他与一位美丽的姑娘订婚了。没料到，离结婚日期还有几个月的时候，未婚妻却不幸去世。这对他的精神打击太大了，他心力交瘁，数月卧床不起，因此患上了神经衰弱症。

1852年，他觉得身体康复过来了，于是决定竞选美国国会议员，可是又失败了。

一次次尝试，一次次失败，你在求人办事时碰到这种情况会不会万念俱灰并放弃新的尝试呢？

但他没有放弃，1856年，他再度竞选国会议员，他认为自己争取成为国会议员的表现是出色的，相信选民会继续支持他。可是，机遇好像总是捉弄他，他竞选失败了。

之后，为了挣回竞选中花掉的一大笔钱，他向州政府申请担任本州的土地官员。州政府退回了他的申请报告，上面的批文是：本州的土地官员要求具备卓越的才能、超常的智慧，你的能力未能满足这些要求。

在他一生经历的11次较大事件当中，只成功了两次，然后又是一连串的碰壁。可是他始终没有停止自己的追求，他一直在做自己生活的主宰。1860年，他最终当选为美国总统。

他，就是后来在美国历史上创建丰功伟绩的亚伯拉罕·林肯。

很显然，林肯的成功与他的坚持不懈是分不开的，于是在美国白宫的总统办公室里，他的肖像被悬挂在显眼的位置上。罗斯福总统曾告诉别人说：“每当我碰到犹疑不决的事，便看看林肯的肖像，想象他处在这个情况下应该怎么办，也许你会觉得好笑，但这是使我解决一切困难最有效的办法。”

林肯在屡遭失败后，如果他放弃了尝试，美国历史就要重新改写了。然而，面对艰难、不幸和挫折，他没有动摇，没有沮丧，他坚持着，奋斗着。他从来没有想过放弃努力，他不愿在失败之后放弃，正是这种精神促成了他最后的成功。

你为什么不去试用一下林肯的办法呢？如果你在办事的时候碰到了困难，请不要气馁，你可以想一下，当年的林肯要比你困难得多！林肯竞选国会议员失败后，他告诉他的朋友说：“即使失败10次，甚或100次，我也绝不灰心放弃！”

著名心理学家詹姆斯有一段名言，希望你每天清晨都诵读一遍——“年轻人不必烦恼自己所受的教育毫无用处，不论你做什么工作，只要你忠于职责，每天都忙到累了为止，总有一天清晨醒来，你会发现自己是全世界能力最强的人”。

在求人办事的过程中，如果有永不言败的勇气，那么一切事情都会迎刃而解。

## 第二节 克服自卑，充满自信

### 胆识是一种办事的能力

办事并不是一种凭空而起的想法，不能只想想就可以了，它要你脚踏实地，真正地去做。因此，要想办成一件事，对于一般人来说，也许不是很容易，因为你除了要有真正的使命感之外，还需要有胆识。我们常常将胆识与勇敢联系在一起，尽管两者之间有着密切的联系，但勇敢可能更多地表现为生活处于危险境地时而自然产生的非同寻常的个人反应。这种勇敢在我们的生活中可能是永远都无法加以验明的东西；相反，胆识则是我们人人具有、每天都要用到的一种品质，认识到这一点并付诸行动，我们就能在办事方面有很大的进步。

毫无疑问，胆识是一种能力，它帮助我们去做一些我们不明原因的、在本能上感到害怕的事情，这些事情可能是我们每天都会经历的，比如害怕被人嘲笑，害怕失败，害怕意想不到的变化，或是其他什么使我们内心想要退缩的事情。如此一来，尽管我们得到的不是我们内心期待的东西，但它至少是令我们感到舒适并为我们所熟悉的事物。

然而，当我们对周围的一切熟视无睹时，周围的一切却在发生着飞速的变化。我们越来越感到自己不合时宜，这会进一步强化生活中的障碍，使我们心甘情愿地任凭事情自由发展。只有对成功充满自信和激情，并总结经验战胜恐惧时，成功才会出现。

罗伯特·F·肯尼迪曾说：“只有敢于面临巨大失败的人才能取得巨大成功。”为了到达目的地，我们常常要运用自己的胆识去处理我们面对的问题，要无所畏惧，并从失败中吸取教训。开展业务，开辟新领域，或是单纯地学习一项新的技术，都需要我们有胆识，胆识来源于坚强的信念——我不仅可以取得成功，而且有取得成功的保障。

如果你是一个商人，假设你现在要开始自己的业务，于是你在办公室里安上了传真机，印好了你的信笺、信封，分发了很多小传单，向潜在的客户送出了上百封的邮件，但一切都是白费工夫。于是你决定把与客户见面当作下一个步骤，无事先接触或没有任何缘由而径自给潜在的客户打电话。问题是你虽然努力去试验了，但你却干不成事，因为每次打电话你都是半途而废。有时即使你遇到了成功的机会，也会特别紧张，说话不得要领，为自己冒昧的电话而抱歉，无法获得见面的机会。为什么？因为对被人拒绝、被人瞧不起的恐惧使我们退缩。想象中的失败感超出了想象中的成就感。要知道，克服这种恐惧心理所需要的胆识与个人英雄主义没什么两样，它需要毅力、明确的目标、对成功的坚定信念，以及一心致力于目标，无论遇到何种情况都不放弃。

当你对打这类电话感到极为恐惧时，每天先打5个，逐渐增加到50个，直到你解除了自己的心理恐惧，这时你便会发现给客户打电话是一个必要的过程，坚持下去你就能成功。

办事高手应该了解，生活中要战胜的最主要的恐惧是对失败本身的恐惧。失败既然已经发生，就要从中吸取教训，失败并不能证明你会一直走向失败。

我们必须懂得，失败是进步曲线的一个组成部分，失败只是意味着我们做得不对，无论我们做的是什么事。考察一下成功的推销员，那些高销售额的推销员都有一个共同之处，就是在有了六七次接触之后，他们才开始与人约见并卖出产品。这些推销员并不是什么幸运者，他们只是具备了充分的信心和胆识，战胜了被人拒绝的恐惧心理。

如何发现自己的胆识？答案很简单。一心致力于自己的目标，把通向成功的每一步都看成是必要过程的一个组成部分。

## **努力消除自卑**

很多人在办事时常存在这种心理：既想找别人办事，又怕被对方拒绝；既想在别人面前谈一些自己的观点，又怕被别人耻笑；事先想好了许多话，可一站在对方面前就全忘了，可是事后，从前准备好的那些话却又一一再现，而且思维也开始活跃，这时他们后悔刚才自己为什么如此窝囊。这些心理现象是怎样造成的呢？一般都是自卑感在作祟。

在心理学中，自卑属于性格上的一个缺点。自卑，即一个人对自己的能力作出偏低的评价，总觉得自己不如人，渐渐悲观失望，丧失信心。在社交中，具有自卑心理的人孤立、离群、抑制自信心和荣誉感。当受到周围人们的轻视、嘲笑或侮辱时，这种自卑心理会大大加强，甚至以畸形的形式，如嫉妒、暴怒、自欺欺人等方式表现出来。自卑是一种不健康的心理，是一种消极的心理状态，是实现理想或某种愿望的巨大心理障碍。自卑的人往往都是失败的俘虏、被轻视的对象，严重的自卑心理还可能导致一个人颓废落伍、心灵扭曲。

一个有自卑感的人去办事，必会使办事的质量大打折扣。所以，我们应先从自身出发，找出产生自卑感的原因。比如，平时很少参加社交活动，受这方面的教育和锻炼不足，工作能力不强，有某种生理缺陷、疾病等。认清了这些原因，便有意识地用自己的优势弥补不足，这样，在有意识地进取和锻炼下，会渐渐在办事过程中消除自卑感，产生一种平衡心态。

仔细追究之下，造成自卑心理的原因很多，而且因人而异。

比如说，有的人产生自卑心理的诱因是思想认识方面的，如对自己的期望不高，或者相反，期望过高，不切实际；有的人产生自卑心理的诱因是生理素质方面的，如五官不端正、过胖、过瘦、过矮、口吃、身体有残疾、缺陷，等等；有的人产生自卑心理的诱因是社会环境方面的，如出生在农村、经济条件差、学历低、工作环境不好、家庭或单位的影响，等等；有的人产生自卑心理的诱因是性格气质方面的，如内向、孤僻等；有的人产生自卑心理的诱因是生活经历方面的，如情场失意、当众出丑、被人嘲弄，等等。

可以说自卑感是一种普遍的心理现象，没有自卑感的人几乎是不存在的。所不同的是，有的人只在人生的某一阶段产生自卑感，而有的人，自卑会感贯穿他的一生。

知道了这些之后，人们应该如何挣脱自卑的枷锁呢？下面有几种方法可以一试。

### 1. 客观全面地看待事物

有自卑心理的人，总是过多地看重对自己不利和消极的一面，而看不到有利、积极的一面，缺乏客观全面地分析事物的能力和信心。这就要求我们努力提升自己透过现象看本质的能力，客观地分析对自己有利和不利的因素，尤其要看到自己的长处和潜力，而不是妄自菲薄。

### 2. 在积极进取中弥补自身的不足

有自卑心理的人大都比较敏感，容易接受外界的消极暗示，从而越发陷入自卑中不能自拔。而如果能正确对待自身缺点，把压力变动力，保持奋发向上，就会取得成功，从而增强自信，摆脱自卑。

美国参议员艾摩·汤玛斯小时候一点也不优秀，甚至很自卑，但他最后却克服了自卑而成为著名的参议员。

他16岁时，经常为烦恼、恐惧、自卑所苦。就他的年龄来说，他长得实在太高了，但却瘦得像根竹竿，而且身体很弱，永远无法和其他男孩在棒球场上或田径场上竞争。同伴们开他玩笑，喊他“瘦竹竿”。为此，他十分忧愁、自卑，几乎不敢见人，事实上他也确实很少与人见面，因为他家的农庄距离公路很远，四周全是浓密的树林。他经常整个礼拜见不到任何陌生人，所见到的人只有他的母亲、父亲、姐姐、哥哥。

每一天，每一小时，他总是在为自己那高瘦虚弱的身体发愁，他几乎无法想到别的事情。他的难堪与恐惧如此严重，几乎难以承受。