

序摇摇言

大千世界,瞬息万变,五光十色的人生充满着各种酸甜苦辣。对于每一个人来说,如果我们能够掌握成功社交的法则,学会各种处世哲学,缓和矛盾,处理好人际关系,便能将痛苦化为欢乐、失败化为成功、哀伤化为喜庆。

在我们日常的工作中,有的人身边总是围绕着一大帮朋友,良好的人际关系给他们带来了成功和喜悦;有的人不谙世事,导致门庭冷落,一事无成。因此我们只有在复杂的社会网络中保持自己独立的思维,不断反省自己的不足,纠正自己生活轨中出现的偏差,发现并逐个解决社交中不断提出的新情况、新问题。善于利用人生的各个契机,精心设计、反复实践、反复总结、反复探讨,不断提高,编织好一张灵活而适用的人际关系网,才有可能达到理想的、辉煌的人生彼岸。

本书重点在怎样培养良好的社交心理状态、塑造得体的社交形象、提高自己的社交修养、沟通能力、怎样识别朋友、选择朋友、赢得友谊、维护关系等多方面,进行了全方位、多角度的阐述,目的是为读者提供一套获得社交成功技巧的方略。

本书博采众长、兼收并蓄,内容充实。但因资料有限,加之时间相对比较仓促,因此,仍难免存在某些偏颇之处,敬请读者斧正。

目 录

1 摇诚笃守信,取信于人	(1)
2 摇以诚心换真心	(6)
3 摇凡事应严己宽人	(10)
4 摇豁达宽宏,以德服人	(14)
5 摇笑对人生,快乐生活	(21)
6 摇常用微笑武装自己	(27)
7 摇养成良好的卫生习惯	(36)
8 摇充分把握"初次效应"	(39)
9 摇时刻留意你的小节	(48)
10 摇创造自我的"风格"	(51)
11 摇社交,信心最重要	(55)
12 摇羞怯和紧张行不通	(58)
13 摇自己激励自己	(63)
14 摇占据心理上的优势	(66)
15 摇勇于与强者对弈	(68)
16 摇编织开放性的关系网	(73)
17 摇结交朋友有秘方	(76)
18 摇偶尔也输给朋友	(85)
19 摇主动与他人联系	(89)
20 摇善待友人	(91)
21 摇珍视友人的自尊心	(97)
22 摇走进陌生人的世界	(100)
23 摇与性格不合者相处不难	(104)

24	摇	读懂对方的眼神		(106)
25	摇	寻找共同的话题		(111)
26	摇	不妨做一回哑巴		(116)
27	摇	不可贸然插嘴		(124)
28	摇	避免与别人正面交锋		(127)
29	摇	常用幽默这颗开心果		(131)
30	摇	见什么人就唱什么歌		(134)
31	摇	赞要赞在点子上		(136)
32	摇	男人的赞美女人的心跳		(140)
33	摇	男人,给点赞美就行		(143)
34	摇	摸清底细,知长知短		(151)
35	摇	恭敬不如从命		(154)

1 摇诚笃守信，取信于人

"诚"的核心就是为人处世要讲究真诚老实，光明磊落。在我国，"诚"历来都被认为是一种重要的道德规范。在古代历史上流传着不少像"伯牙破琴"、"管鲍之交"等赞美待人诚恳的故事，这都是值得我们在与人交往中学习和借鉴的。"以诚相待，金石为开"。同别人相处和交往，诚是取信于人的基础；若不以诚相待，而是相互戒备。"见面只讲三分话，决不全掏一片心"，有事求别人时就甜言蜜语，别人求你时却变成了满脸寒霜；当面称兄道弟，背面却用暗箭伤人，这种言而无信、两面三刀的人，在社会现实生活中最终只会成为孤家寡人。

50年代中期，周恩来总理的一次关于知识分子问题的讲话，能给我们深刻的启示。讲话一开头，他就亲切地拿自己打比方说："我祖籍浙江，先辈们长期在江苏做官，要论出身，说得好听，叫书香门第；而实际上就是封建官僚阶级。因而我从小也接受了家庭的各种不好的影响。"听到这里，与会者都万分感动：以总理的身份，对大家讲话竟是这样推心置腹、直言不讳，真是令人钦佩之极，因而在继续听到他谈知识分子应该发挥长处、为社会主义服务，同时又要注意克服弱点、树立革命人生观时，就感到格外的真挚亲切，有说服力。这就是以诚相待的力量。

以诚相待应该做到：

(1)说话办事坚持实事求是。不能为了个人利益和暂时

利益,把一说成二,把是说成非;要坚持一个"真"字,反对一个"假"字,无论是在工作、学习还是在日常生活中,都应该坚持、承认和反映事实的本来面貌。只有实事求是才能经得起历史和实践的检验;谁不坚持实事求是,谁就要受到历史和实践的惩罚,历史上出现过的"浮夸风"和"逼供信"就是明显的例证。

(2)襟怀坦白。不隐瞒自己的思想观点,有什么讲什么。不要吞吞吐吐、遮遮掩掩,不要该说的不当面说,不该说的却背后议论。

(3)是非分明。坚持真理,不向邪恶势力屈服,特别是当同事、同志等遭受到冤屈和不公正的待遇时,应该敢于挺身而出,说明事实真相,伸张正义,主持公道。与人相处,如果是非不分、皂白不辨,也许是一个糊涂虫,他可能就是一个奸滑的伪君子,当然也就无"诚"可言了。

(4)言而有信。与人相处和交往,应该言而有信,切不可言而无信。俗语讲得好:"轻诺必寡信"。同别人交往千万不要信口雌黄,轻意许诺,能办到的事情尽力办了再说,即便要说,也要留有适当的余地;没有把握办到的事情切忌不要打包票,轻意许诺;更不能够为了暂时取悦别人而接受那些办不到或难办的事情。你当面满口应承帮忙,而实际上又只能老是用"明天"、"以后"、"下次"之辞来应付和搪塞别人,致使别人一次又一次地抱有希望,而一次又一次地陷于失望;结果贻误了别人的大事,而导致别人发怒甚至同你绝交。因此,言而无信是人际交往的大忌。

那么如何才能赢得他人的信誉,不妨看一看下面这则事例:

《敏拉波尼》杂志的出版人琼斯，曾用一种很好的技巧，树立起了他的声誉，结果由一个普通的职员升为一家报馆的主人。

后来，琼斯在开始他的创业计划时，首先向一家银行借了50元他并不急需要用的钱。他说："我之所以借钱，是为了树立我的声誉。其实我根本就没有动过这笔借款，当借期一到，我便立即将这50元钱还给了银行。几次以后，我便得到了这家银行的信任，借给我的数目也渐渐大了起来。最后一次借款的数值是2000美元。这次我用它去发展我的业务。"

琼斯还说："后来，我计划出版一份商业方面的报纸，但办报需要一定的经济基础，我估计了一下，起码需要1.5万美元，而我手头上总共才不过5千美元。于是，我再次到那家银行，也再次去找每次借我钱的那个职员，当我将计划原原本本地告诉他以后，他愿意借给我1万美元。不过，他要我与银行的经理洽谈一下。最后，这位经理同意如数借给我1万美元，还说：我虽然对琼斯先生不太熟悉，不过我注意到多少年以来琼斯先生一直向我们借款，并且每次都按时还清。"琼斯是使用心计获得别人的信赖的。

获得众人的信任，铸就自己的信誉，不论你采取何种方法，但笃诚、守信及勤劳是最根本的要诀。

如果说实现对自己许下的诺言是负责任的表现的话，那么同样地，别人遵守诺言也是诚实、负责的表现。

承诺的力量是强大的。遵守并实现你的承诺会使你在困难的时候得到真正的帮助，会使你在孤独的时候得到友情的

温暖,因为你信守诺言,你的诚实可靠的形象推销了你自己,你便会在生意上、婚姻上、家庭上获得成功。

这并不是空话,有许多事实可以证明这一点,国外国内知名度很高的企业无不把信誉推到第一位,受人尊敬的人无不是守信用的楷模。

相反地,有些人随随便便地向别人开"空头支票",到头来又不兑现,相信他们无论在哪一方面都不会成功的。

那么如何才能做到信守诺言呢?

首先,你在许诺的时候是否想过:"我真的能履行诺言吗?"这句话。

如果你有自知之明的话,如果你对自己的能力有正确的估价的话,你就能很容易回答这个问题了。

可惜的是有些人并不了解自己。他们认为自己能够做到,但实际处理事物时,却往往感到力不从心,最后不得不放弃了原来的承诺,结果如何不言自明。

在感到自己做不到时,你最好不要轻率地向别人许诺,这样会有许多好处:别人只能表示遗憾,并不会认为你说话不算数,因而不会产生对你的不信任感;在很多情况下,事情和形势已经变化了,你做不到但并没有许诺,事后你也不会受窘。

其次,在你已经许诺了以后,你就应该认真地对待,努力地去实现它。

一个小小的承诺,比如"我今晚9点钟回家"。在你完全可以做到的情况下决不要掉以轻心,你已许诺9点钟回家,这时你的同事邀你出去玩,时间可能要拖到10点,你该怎样做呢?你应该婉言谢绝朋友的好意相邀,按时回家。

虽然这是一件小事儿,但它足以让你诚实的形象光芒闪

烁。

最后,如果你做不到你曾许诺过的事儿就应该及时地通知对方,你的充足的理由和真诚的歉意会使别人原谅你的,同时也可避免不必要的损失。

失信于人,说话不算数,许诺不兑现,意味着你丢失了人之所以为人的起码品质,意味着在别人眼中你失掉了为人的信誉。这个损失多么惨重,你当然会掂量得清清楚楚。

除轻诺寡信之外,好耍小聪明、玩弄手腕者也大多失信于人。这样的人也许可以一时欺骗蒙哄某些年幼无经验者,可以得利于一时,赚到一笔、捞到一把。可是第二次或第三次,一旦被识破,别人就不会再相信你了。你必将得不偿失。从根本上看,从总体价值上看——你骗到的是一粒芝麻,丢失的是一个大西瓜。

《庄子·齐物论》载,有个养猴子的人对猴子说:"我早上给你们三个橡子,晚上给四个。"猴子听了都生气。养猴人转动小脑瓜,马上再对猴子们耍出一个小聪明来:"好了,别生气了。我早上给你们四个橡子,晚上给三个。"猴子就高兴起来了。

这些猴子的高兴大概只是暂时受蒙蔽所致。天长日久,聪明的猴子自然会悟出养猴人的狡诈和卑鄙。从此不再相信他,而且仇恨他。那时候,养猴人可就要自认倒霉了。

朝三暮四式的狡诈,必然最终失信于人。

失信于人,不仅显示其人格卑贱,品行不端,而且是一种顾眼前不顾将来,顾短暂不顾长远的愚蠢行为,终将一事无

成。

失信于人，大丈夫不为，智者不为。

你无论对任何一件事儿许诺的时候，都必须慎重地掂量，无论对大人对小孩，对妻子对父母，对同事对朋友，对上司对下属，对名人对凡人，对老师对同学，对什么人都是这样。也无论大的许诺、小的许诺，眼前的许诺、将来的许诺，无论什么样的许诺都是这样。无论你的许诺在什么时候作出的也都是这样。你的许诺价值千金。

处世为人之道，大概没有什么比诚笃守信、取信于人更为重要的了。你的言行举止，时刻不可丢弃了这个根本。与人交往时，只要有这个根本存在，只要别人还信任你，其他方面的缺陷或许还有弥补的机会。若失去了这个根本，别人不相信你了，别人不愿再与你共事，不愿再与你打交道，那么，你只能去孤军奋战。如今社会，孤军奋战者，没有几个不失败的。守信誉，是一种可敬可佩的美德，这是对别人的一种尊敬。

2 摇以诚心换真心

在所有的交际要诀中有一句是最重要的，那就是一个“诚”字。有位文化名人说过这样一段话：“天地之所以不息，国之所以立，圣贤之德业所以可大可久，皆诚为之也。故曰：诚者，物之始终，不诚无物。”意即：天地之所以经久不息，国家之所以安治，人们崇敬的先贤圣人之品德事业之所以不断地发展光大，都是因为一个“诚”字在起作用。所以说：诚，关系到万事万物的生死存亡，不诚，就没有万事万物。那么怎样

才能展示你的"诚"呢?有以下几点,可供参考:

(1)应该看到,我们所说的"诚"字,其含义是人必须虚怀若谷,心底坦荡,毫无私心杂念,这样才能做到真实无妄,对任何人都不欺骗,只有这样,才能交几个真心的朋友。所以,交朋友,自己要先做到内心的至诚至真。

(2)"诚"的作用在于团结身边的人,共同一心,成就大业。人的本性是善良的,任何人都不喜欢虚伪,所以只有至诚才能从自己的身上把虚伪的劣根彻底铲除掉,这样,所有的人才能团结得像朋友一样,同时共苦、出生入死、同心同德,干出一番事业。

(3)怎样才能做到"诚"字,曾老夫子认为最起码要做到五点:

①诚恳。知道自己的过失便加以承认和尽快改正,没有丝毫的吝惜掩饰之心,这是最难做到的事情。豪杰之所以成为豪杰,圣贤之所以称其为圣贤,都因为他们为人诚恳、光明磊落,这是常人望尘莫及的。反之请你想一想,其实能够战胜自我而达到内心的诚恳,那该是多么快乐的事情啊,由此不知可以省去多少纠葛羁绊,避免了多少遮掩矫饰的丑态啊。

②诚实。知道自己的实际能力与水平,不喜爱那样的虚名。自古以来都是三种人的身边常有祸事:包藏祸心、想害别人利益者,会反受其害;过分嫉妒,容不得他人的人,不被他人所容;再有就是喜爱虚名,并且不择手段去窃取的人,早晚会被别人识破揭穿。交朋友就要实心实意,来不得半点虚伪,否则,你就不会交到朋友,而会增添仇家,反惹祸端。

③诚心。我们应当永远地诚心待人,虚心处世。诚心则会引导你志向专业而勇气十足,历尽千磨百炼而不改初衷,最

终必定会有朋友的真诚相助；成就大的事业，虚心则是不矫揉做作、不夹私见，用这种方法来接人待物，对待朋友，最终必定可以被别人所理解接受，顺理成章地成为挚诚的朋友。

④诚意。俗语说：“精诚所至，金石为开，鬼神回避。”所以，曾国藩指出，凡涉世交友之人一定要下决心把这两个字理解透彻，处理完美，才好与各种人打交道、交朋友。诚意即以朴实、廉洁、正直为本体，讲真话、实话、直话，不拐弯抹角兜圈子。也许你的话初听起来让别人不能接受，时间长了，朋友自然能够了解你的心意。但是如果失去诚意，纵然你妙笔生花，也会露出破绽。骗人的事情只能欺骗一时，不可能永远哄住人，到头来只怕会搞得人人心中对你设防，心灰意冷，那么，哪里还会有对你真心诚意的朋友呢？

⑤开诚布公。对朋友切不可玩弄权术，不可区别贫富贵贱，更不可以攻击别人的隐私或在背后低毁别人的短处。

“人之交，信为本。”与人交往必须讲信用，这是最起码的生活准则，这样，别人才会感到你是一个踏实的人，从而爱和你交往。因此，在交际的过程中，要不嫉妒、不猜疑，小人之心不可取。要做一个胸怀开阔、光明磊落、心底无私的人，特别是一个文明的人绝不用嫉妒、猜疑去对待朋友和同事，而以一顆真诚友好的心奉献给他人。

要学会容忍他人的缺点。改变一个人长期形成的行为习惯是困难的，为此愤恨他人更不是解决问题的办法。宽厚、容忍、善解人意，最能体现一个人的品格。社交中遇事要量力而行，不要轻率地对别人许诺。

在社交场合最忌讳浮夸卖弄的行为，那种不顾别人需要，一味在众人面前出风头的举止，是一种肤浅、缺乏教养的表

现。对一些生活枝节问题要尽量表现出"从众"行为,与别人采取比较一致的行动更易与人关系融洽,也是对人尊重、信赖的表示。记住不要尽情表现你的聪明才智,让他人感到难过,相反,应当用你的智慧去启发别人的思路,让人觉得和你一样聪明。

在社交场合,每个人都把自尊心看得很重,公开受人奚落就是在众人面前自尊心受辱,这对任何人都是难以容忍的。得到别人称赞的时候,应当表示喜悦,同时,也可以略表自谦,以示谦虚。当受到别人批评时,态度要谦恭,并希望对方以后多提出这样的批评意见。要尊重、同情、帮助有残疾的人,绝不可嘲笑、侮辱甚至虐待残疾人。

与朋友聚会时,不要频频看表,显出不耐烦的样子,对主人和客人都不够礼貌。如果拒绝别人则要特别讲究礼貌,减轻对方的沮丧情绪。

向人道歉时,不要把眼睛往别的地方看,应注视着对方的眼睛,这样才能使人相信你是真诚的。如果你觉得道歉的话不好出口,可以用别的方式替代。譬如可以在事后给对方一个真挚的微笑或握手,也可送一点小礼物或一束鲜花,还可以用书信的形式。该道歉的时候须马上道歉,耽搁越久便越难以启齿,有时还会追悔莫及。而接受道歉的人应采取宽容、理解的态度,诚心诚意领受别人的歉意,同时可略作自我批评,以减轻对方的内疚心理。

在社交场合,不要当着众人的面指责别人。即使别人出了错误,也不要当着众人的面加以纠正。

3 摇凡事应严己宽人

不因恶小而为之，不因善小而不为。从古至今，纵观成大事者，他们没有一个人不是严于律己的典范。时刻注意检查自己的品行，持之以恒，从点滴做起，从小处做起，严格要求自己，为成功社交打下良好的品格基础。

放纵还是积极进取、自强不息，关系到每一个人的成功与失败。我们羡慕那些积极进取、乐观向上、自强不息的强者，同时，我们对那些放纵自己、无所作为的颓废之士要加以批评和唾弃。生活中最容易做的是小事，因为它无处不在；最难做到的也是小事，因为它很琐碎。譬如，随口答应别人一件举手之劳的小事，可随即就忘了，别人却常常惦记着，寄厚望于你；约好的时间，也并没有什么特殊情况，就迟到几十分钟，甚至个把小时，也不太在意。这些虽然事小，却都能体现一个人的人生。

怎样要求别人，怎样要求自己，这是一个做人的态度与原则问题。人在交往中产生矛盾恩怨，工作中发生缺点错误，总有自己和别人两方面的原因。解决矛盾，克服缺点错误，需要从自己和别人两方面找原因，严格要求自己，主动承担自己的责任。如果只看到别人的问题，看不到自己的问题，只要求别人，不要求自己，矛盾和问题就永远不能解决，甚至有时候会使矛盾更加激化。

弃除怨恨，才能为你的人生之路扫清不该有的障碍。只有对自己严格，在责人之前先责己，把矛盾解决好，才会"身

正"、"令行"。从人们身上,我们可以领悟到,严于律己是一件很重要的事情。大至国家君臣,小至布衣百姓,发生矛盾以后,如果双方都有责己的雅量,任何矛盾都不难解决。如果只责备对方,不检讨自己,隔阂怨恨就会越积越深,以至矛盾激化,关系破裂,甚至还会出现一些意想不到的后果。

既责人,又责己;先正己,后正人。"专责己者兼可成人之善,专责人者适以长己之恶。"责己就是从我做起,以实际行动去教育人、感化人。这样,别人才会心悦诚服,教育批评才起作用。如果只责人,不责己,就会助长自己的错误。只有自身正,其令才会得以行,如果自身都不能正,去教育别人,谁会听呢?

诸葛亮为蜀之相国,"善无微而不赏,恶无纤而不贬",但"刑政虽峻而无怨者"。这不仅因为他"用心平而劝戒明",还因为他严于律己,以身作则。街亭之役,马谡违反诸葛亮的调度,行动失败,使蜀军大败,诸葛亮既斩了马谡,又上书检讨自己"授任无方"的用人过失,遂自贬三级。

这种具有感召力的人格均是从严于律己而出的。从自身做起,身体力行,对自己的要求严格、全面,对别人的要求宽厚、简约。

"古之君子,其责己也重以周,其待人也轻以约。"蔡元培认为:"古之君子"以舜和周公这样的圣贤为标准的,认为他们能做到的,自己也应该做到。因此对自己的要求就严格而周全,对别人则先看他的优点和进步。"取其一不究其二,即其新不究其旧",唯恐损害别人为善的积极性。这样,对别人的要求自然就宽厚而简约了。

当今的社会中,对人严、对己宽的问题,仍然普遍存在,问题的实质也是人对己要求的标准不同。对别人马列主义,对自己自由主义;看别人的缺点多,看自己的优点多;批评别人往往苛刻求全,攻其一点,不遗余力,不看别人的现实表现,纠缠过去的恩怨是非;批评自己的时候则轻描淡写,强调客观,覆短护私。自己不求进步,不思进取,又害怕别人进步,获得成就和名声。应该去掉这种不健康的心理,改变这种不健康的风气。用高标准要求自己,严格检查自己思想上、工作上的缺点;同时以宽厚的态度对待别人,鼓励、支持别人从善、向上的积极性。这样,不但自己和别人共同进步,也有利于解决人际关系中的矛盾,形成积极健康的良好风气。

谦逊,宽容是中华民族的传统美德,大家名士常以谦谦君子来自律。北大校长蔡元培先生为人谦逊平和,宽容大度,很受学生们爱戴。冯友兰曾这样评价他:"胸怀阔然,彻视无问,测其蕴,则浩平苦沧澳之无际……"

有些年轻人认为,做一番大事业要轰轰烈烈,而不能拘泥于小节。不拘小节,可能是一种"豪放洒脱",但在做人的原则上小处也是不可随便的。

微小之处不放纵自己,谨慎处之,这样的人,是不会被不正之风击倒的。之所以"正"而且"大",正是因为在他们的人格中有一种东西,有一种内在的精神内涵。海是宽广的,做人应该有海一样的胸怀,可以纳百川之水。这也是倡导的一种精神:宽厚平和、虚怀若谷。

做人。首先要宽以待人。反之,以敌视的眼光看人,对周围的人戒备森严,心胸窄小,处处提防,不能宽大为怀的人,必然会因孤独而陷于忧郁和痛苦之中。宽宏大量,与人为善,宽

容待人,能主动为他人着想,肯关心和帮助别人的人,肯定讨人喜欢,被人接纳,受人尊重,因而能更多地体验成功的喜悦。

宽以待人,就是在人际交往中有较强的相容度。相容就是宽厚、容忍、心胸宽广、忍耐性强。人们往往把宽广的胸怀比作大海,能广纳百川之细流,也不拒暴雨和冰雹。也有人把忍耐性比作弹簧,具有能伸能曲的韧性。有人说过这样一句话:"谁若想在困厄时得到援助,就应在平时待人以宽。"就是说,相容能接纳、团结更多的人,在顺利的时候共奋斗,在困难的时候共患难,进而增加成功的可能性,创造更多的成功的机会。反之,相容度低,则会使人疏远,减少合作力量,人为地增加成功的阻力。

一个人若能宽以待人,那他在生活中肯定是将心比心,推己及人的。"己欲立而立人,己欲达而达人;己所不欲,勿施于人。"人同此心,心同此理,一件事情,你自己不能接受,不愿意做,别人也一定不愿接受、不愿意做。记住这些教诲是大有裨益的,它可以避免提出人们难以接受的要求,避免由此而来的难堪局面。推己及人,是以自己为标尺,衡量言行举止能否为人所接受,其依据是人同此心,心同此理。将心比心,设身处地,用角色互换的方法,假设自己站在对方的位置上,想想对一个行为或言论的反映、感觉如何,才能理解他人,体谅他人。这样,便会自觉地宽以待人了。

宽以待人,还要对他人的毁誉有一个良好的处理态度。

蔡元培先生曾经对青年人说过这样一席话:"人家的毁誉,不必计较。"的确,在人生旅途上,人们经常会遇到毁誉问题。如何正确对待毁誉,反映了一个人的精神境界和道德修

养水平。历来高尚的人都主张要注意个人品行和道德的修养,注意声誉。

一个人的声名往往容易毁于其他人的议论里。"人言可畏",主张用"不必计较"来对待毁坏人名声的"人言",要求人们不必把个人的名声看得过重。没有事实根据的人言,不会长久站得住脚,毁人名声的人也许得逞于一时,但终会败露,一个人的品行是客观存在的,它最有说服力。俗语说:"身正不怕影子斜",古人也说:"人言不足恤。"对待毁人名声的流言蜚语,无言是最好的轻蔑,"模糊"些可以省却许多解释和精力。对于那些无中生有、信口雌黄、不负责任的"人言",只当耳旁风,就像鲁迅先生对待这种"人言"一样,连眼球都不转一转!"走自己的路",用自己的行动将"人言"打个粉碎。蔡元培先生说得好:"是毁是誉,无甚价值,万勿因人毁誉而忧喜。"因"毁"而忧会失去信心,为"誉"而喜会停步不前。与其因毁而忧,不如自强不息,坚定信心,走自己的路;与其因誉而喜,不如谨慎谦虚,不骄不躁,更上一层楼。先哲们谆谆教诲我们:不为己忧,不为物喜。是我们做人处事应该牢牢记住的。

4 摇豁达宽宏,以德服人

中国人注重"德",一个人有"德"才会服人,有才无德,这样的人也许可逞一时之势,却不能把握历史的方向,最终还是会被历史所摒弃。