

一本教人处世心理，赢在人生的必读书。阅读此书，你将走进一个精彩的新世界。

★ ★ ★ ★ ★ 为人处世心理大课堂 ★ ★ ★ ★ ★

WEIRENCHUSHIXINLIXUE

为人处世 心理学

JINGDIAN ZhenCangBan



贾 稷◎编著

本书不是简单地为你打理心情，而是交给你一把梳理心情的梳子，让你在为人处世方面学会心理调节，学会心理适应，更好地享受人生，更多地品味幸福的生活。

人的心理世界最复杂，最玄奥，像浩瀚无边的宇宙，深邃而难以琢磨。正是这份神秘，让我们有了探知的欲望，想通过这种探知来认识自己。剖析自己，把握自己，深谙为人处世的道理，以达到更高的人生境界。

 地震出版社



WEIRENCHUSHIXINLIXUE

为人处世心理学



掌握为人处世心理学可以改变你的人生。如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案。如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中的方法和技巧更会使你如虎添翼，你的人生将更上一层楼。



ISBN 978-7-5028-3131-8



9 787502 831318 >

定价：39.00元

WEIRENCHUSHIXINLIXUE

为人处世 心理学



贾 稞◎编著

 北京出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

为人处世心理学/贾稞编著. —北京: 地震出版社, 2008.3

ISBN 978-7-5028-3131-8

I. 为… II. 贾… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 196581 号

地震版 XT200700325

为人处世心理学

贾 稞 编著

责任编辑: 刘 江

责任校对: 郭京平

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

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

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: 2008 年 3 月第 1 版 2008 年 3 月第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 335 千字

印张: 20

印数: 00001 ~ 10000

书号: ISBN 978-7-5028-3131-8/Z·540 (3813)

定价: 39.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



WeiRen ChuShi XinLiXue.....



责任编辑：梁小玲

封面设计：

创品牌

Mb:13381106363

袁剑锋(北京)品牌设计机构



「为人处世」



心理学



前言

前言

QIAN YAN



为人处世难，这是我们经常听到的话。的确，人生不易，为了获得必要的生存资源，每个人都必须面对很大的压力，要自我奋斗，要参与竞争。如何把握成功的规律、找出失败的症结，使自己在为人处事方面更成熟、更完善、更顺利，是一个人必须经常思考、揣摩的问题。

一个人不管天资多聪颖，自身条件多好，如果不懂得为人处世的心理，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结局肯定是失败。同样，为人处世没有长远的眼光，没有通盘的规划，走一步算一步，认为“船到桥头自然直”的人，也大多没有好的结局。

有人说为人处世的心理如井水，如何晓得深浅，最终达到如鱼得水的境地，是需要下一番工夫摸清门道的。门道是什么？是成功者良好的心理状态，是暗藏的玄机，是成功的潜规则，是成功者用而不言、秘而不宣的手段和心法。做任何事情，只要摸清门道，吃透规则，掌握方法，善解人意，才能胸有成竹，气定若闲，谈笑间办成你梦寐以求的事。

许多人要么把为人处世之道看得过于复杂，仿佛用尽浑身力气，也无法达到完美；要么把为人处世看得过于草率，认为无章可循，无法可依。其实，成功是一门学问，更是一门艺术，它需要的不仅是满腔热情、远大的志向以及不畏艰辛的努力，更需要奋斗者具备多方面的必要素质，这是成功的前提，否则不管你多么自信，也只能是徒劳。

如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中的方法和技巧更会使你如虎添翼，你的人生将更上一层楼。本书将为你的奋斗之路铺出一条平坦的大道。



「为人处世



心理学」



目 录

目 录

CONTENTS



第一篇 解密应酬心理

应酬是一门社交艺术,只有善于用心思的人,才能通过应酬达到
联络感情、与他人友好相处的目的。

1. 重视同事之间的应酬..... (3)
2. 与青年人应酬的技巧..... (5)
3. 与中年人应酬的技巧..... (7)
4. 与老年人应酬的技巧..... (8)
5. 世故的人很难有知心朋友..... (10)
6. 在应酬中适度地把握自己的心态..... (12)
7. 如何在应酬时赞扬别人..... (14)
8. 自信是一种内心潜在的信念..... (16)
9. 不同职业的人有不同的心理特征..... (18)
10. 青年人的需求要适当..... (19)

第二篇 幸福女人的智慧心理

心理学家认为,良好的女性心理是指对于环境具有高度的适应,
能保持稳定的情绪、高尚的情感、坚强的意志、良好的性格及和谐的人
际关系等。

1. 女性怎样参加社会竞争..... (25)
2. 女性事业成功会失去魅力吗..... (27)
3. 怎样在女同事多的环境中相处..... (28)



为人处世心理学



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

4. 女性怎样战胜孤独感 (30)
5. 要养成遇事让步的习惯 (32)
6. 女性心理健康的特征 (34)
7. 爱恨之间的微妙心理 (35)
8. 女性不要在经济上依附男人 (36)
9. 女性在办公室要举止文明 (38)
10. 学会应对男人的夜晚之邀 (40)
11. 工作中要学会沟通 (42)
12. 会笑的女性最能赢得男人的心 (43)
13. 热恋需要心理距离 (45)
14. 恋爱时怎样了解男性心理 (47)
15. 怎样帮助丈夫改掉不良嗜好 (49)

第三篇 良好的为人处世技巧使男人更加快乐

几乎所有的男人都希望自己能够成为社会的栋梁之材。从更普遍的意义上说,男人的进取之心较女性更为强烈和迫切。因为大家普遍认为,在这个世界上,似乎只有在事业上有成就、在经济上独立、在社会上有地位的男人才算是真正的男子汉。而这一切多半取决于男人们艰苦的努力、为人处世的技巧。

1. 在竞争中学会做人 (53)
2. 男人要有自己的社交技巧 (55)
3. 勿让他人远离你 (57)
4. 男人要不要对社交活动“过度投资” (60)
5. 办公室最重要的是和谐融洽 (61)
6. 怎样才能拥有健康顺利的职场人生 (63)
7. 真正的男人需要诚实 (66)
8. 怎样对待爱吃醋的妻子 (70)
9. 帮助妻子提高为人处事技巧 (72)
10. 再婚男人如何进行心理调适 (74)



为人处世



心理学



目录

- 11. 男人怕老婆的心理 (77)
- 12. 女性心目中的男性美 (79)

第四篇 做人做事要务实

人生在世,既有风雨也有阳光,处理比较复杂棘手的问题时,一定要深思熟虑,但一个人的智慧毕竟有限,不妨听听来自各方面的意见。

- 1. 做人要乐观 (83)
- 2. 不能一味迁就别人 (85)
- 3. 正视自己的人性缺陷 (87)
- 4. 做人做事得意不要忘形 (88)
- 5. 拿得起还要放得下 (90)
- 6. 别让自己活得太累 (92)
- 7. 缓和与同事的矛盾 (95)
- 8. 多想办法少谈主张 (98)
- 9. 不要轻言不求人 (100)
- 10. 生活中要学会妥协 (103)
- 11. 要博采众议 (104)
- 12. 应该与哪些朋友尽早断绝往来 (106)
- 13. 要根据自己的兴趣选择职业 (108)
- 14. 经商也要讲技巧 (110)
- 15. 有时候获得需以放弃为前提 (112)
- 16. 为自己的目标而攀登 (114)

第五篇 低处修心,高处成事

放下架子,绝不会使高贵者变得卑微,相反,倒更能增强人们的崇敬之情。这样的人把自己的生命之根深深扎在大众这块沃土之中,哪能不根深叶茂,令人敬重!学会在适当的时候保持适当的低姿



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

态,是一种聪明的处世之道,是人生的大智慧、大境界。

1. “装傻”可以很好地保护自己 (119)
2. 放下架子,平和相处 (121)
3. 自嘲能为你赢得更大的荣耀 (123)
4. 肯坐“冷板凳”,理智地对待困境 (125)
5. 成为一个“不战而胜”的聪明人 (127)
6. 保持低姿态更容易获得别人的认同和支持 (129)
7. 要想“高人一筹”,先学“低人一等” (131)
8. 既要真诚地谦逊,也要主动抓住升迁时机 (133)
9. 高处成事,低处修心 (135)
10. 身价飙升时别忘悠着点 (138)
11. 低调做人是一种修养 (141)
12. 暂时匍匐是为了长久直立 (143)
13. 学会藏身,等待时机 (146)
14. 言语谦和好处世 (147)
15. 得势时不要咋咋呼呼 (149)
16. 正确对待错误的态度是知过能改 (151)
17. 低姿态绝不是懦弱和畏缩 (153)

第六篇 得心应手地与他人打交道

从来没有人看见一棵柏树或是一株松树被冰或冰雹压垮。这些常青树知道怎么去顺从,怎么弯垂下它们的枝条,怎么适应那些不可避免的情况。只要细心观察,你就不难了解他人看似神秘莫测的内心世界,你在与人打交道时,就会更加得心应手。

1. 察颜观色,洞察他人心理 (157)
2. 使他人准确理解你所说的话 (159)
3. 宁可被打倒,切勿不战自败 (161)
4. 努力地为他人寻找尊严 (163)
5. 做一个不简单的人 (165)



『为人处世心理学』



目 录

6. 有对手才能不断超越自我	(167)
7. 勇敢地接受不能避免的事实	(169)
8. 莫为小事影响情绪	(171)
9. 美好的生活来源于健康的心灵	(173)
10. 欲望要有节制	(175)
11. 不要扫别人的兴	(178)
12. 为对方着想,替自己打算	(180)
13. 要设法从对手那里得到好处	(182)
14. 每个人都可能成为帮助你的人	(184)
15. 打造荣辱与共的团队精神	(187)
16. 灵活、有效地利用智囊团选定最优方案	(189)
17. 向他人展示你最好的一面	(191)
18. 说到不如做到	(193)

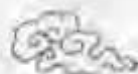
第七篇 宽容与忍让成就你的一生

在待人处事中,人与人之间经常会发生矛盾,有的是由于认识水平的不同,有的是由于一时的误解。如果我们能用宽容与忍让的度量谅解别人,就可以赢得时间,使矛盾得到缓和。反之,如果度量不大,那么即使芝麻大的小事,相互之间也会斤斤计较,争吵不休,结果伤害了感情,影响了友谊。

1. 多一点宽容和谅解,生活将会充满快乐	(197)
2. 经历一次宽容,就会打开一道爱的大门	(200)
3. 宽容是与人交往的润滑剂	(203)
4. 让人为上,吃亏是福	(205)
5. 忍让必须把握住一定的限度	(208)
6. 耐心等待机会的出现	(211)
7. 在忍耐中学会变通	(213)
8. 忍受一切艰难险阻,敢于向逆境挑战	(216)
9. 一忍可以制百辱	(218)



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xenli

Xue

10. 人类对自然的顺从是繁荣社会的明智之举 (220)
11. 忍耐可以战胜一切挫折 (222)
12. 让人三尺又何妨 (223)
13. 怎样低头弯腰保护自己 (225)

第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

一位心理专家说：“对于心理盲区，你越是逃避，它越要找你。”你越不主动解决问题，就越有可能出现问题。唯一的解决方法是深入你内心的禁区进行一番探查，找出原因，勇敢地跨越心理盲区。

1. 心理压抑的调适 (229)
2. 紧张情绪的调节 (233)
3. 消除自我封闭心理 (235)
4. 失落感消极心理调适 (239)
5. 意气用事的心理探秘 (242)
6. 正确对待自己的过错 (244)
7. 怯场的心理特征与心理调适 (246)
8. 你和别人的关系为什么会紧张 (249)
9. 遭人嫉妒时你该怎么办 (252)
10. 得罪人的事情该不该干 (254)
11. 依赖心理要不得 (256)
12. 克服优柔寡断的心理 (259)
13. 正确对待批评你的人 (262)

第九篇 心理测试

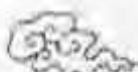
本篇选取了一些心理测试的题目供读者进行自我测试，当然，测试结果仅供你参考。祝愿大家都能够走出心灵的困惑，掌握为人处世的技巧，早日迈向成功之路，过上幸福快乐的生活。

1. 你能抓住升迁的机会吗 (265)

2. 你是一个知足常乐的人吗	(268)
3. 你具有幽默感吗	(273)
4. 你是感情用事的人吗	(276)
5. 情绪紧张度测试	(279)
6. 你的记忆能力如何	(281)
7. 你们在一起会幸福吗	(283)
8. 你怎样对待两面三刀的人	(285)
9. 你容易得罪人吗	(287)
10. 你是个自立自强的人吗	(289)
11. 你能不顾一切地去做事吗	(291)
12. 你具备亲和力吗	(294)
13. 你的缺点在哪里	(297)
14. 你有应变能力吗	(300)
15. 你是有领导能力的人吗	(302)
16. 你是什么样的领导	(304)
17. 你处理问题的能力吗	(305)



「为人处世」



心理学」



目 录

Wei Ren Chu Shi Xin Li Xue



第一篇

解密应酬心理

应酬是一门社交艺术，只有善于用心思的人，才能通过应酬达到联络感情、与他人友好相处的目的。



1. 重视同事之间的应酬

在日常生活中，同事之间有许多事情需要应酬：张三结婚、李四生日、王五得了贵子、马六新升了职务，这些事要躲当然也能躲开。善于社交的人，常常会伸长耳朵来打听这些事。帮人凑份子、送礼请客，皆大欢喜。为什么？因为他把日常生活中的应酬，看作是一门人情练达的学问。所以，生活中的应酬是一门社交艺术，只有善用心思的人，才能通过应酬达到联络感情的目的。一位同事生日，有人提议大家去庆贺，你也乐意前行，可是去了以后发现，这么多的人，偏偏来为他贺岁，他们为什么不在你生日的时候也来热闹一番？这就是问题所在，这说明你的应酬还不到位，你的人际关系欠佳。要扭转这种内心的失落，你不妨积极主动一些，在应酬中学会应酬。

比如你新领到一笔奖金，又适逢生日，你可以采取积极的策略，向你所在部门的同事说：“今天是我的生日，想请大家吃顿晚饭，敬请光临，记住了，别带礼物。”在这种情形下，不管同事们过去和你的关系如何，这次都会乐意去捧场的，你也一定会给他们留下一个比较好的印象。重视应酬，一定要入乡随俗。如果你所在的公司中，升职者有宴请同事的习惯，你一定不要破例，你不请，就会落下一个“小气”的名声。如果人家都没有请过，而你却独开先例，同事们还会以为你太招摇。所以，要按约定俗成来办。这是请与不请，当请则请的问题。重视应酬，还有一个别人邀请，你去与不去的问题。人家发出了邀请，不答应是不妥的，可是答应以后，不去也不好，所以，一定要三思而后行。

能去的尽量去，不能去的就千万不能勉强。比如同事间的送旧迎新，由于工作的调动，要分离了，可以去送行；来新人了可以去欢迎。欢送老同事，数年的工作中建立了一定的情缘，去一下合情合理。欢迎新同事就大可不必去凑这个热闹，来日方长，还愁没有见面的机会吗？

重视应酬，不能不送礼，同事之间的礼尚往来，是建立感情，加深关系的物质纽带。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

同事在某一件事上帮了你的忙，你事后觉得非常感激，选一份礼品登门致谢，既还了人情，又加深了感情。同事间的婚嫁喜庆，根据平日的交情，送去一份贺礼。既添了喜庆的气氛，又加深了自己的人缘。像这种情况，送礼时要留意轻重之分，一般情况意思到了就行，千万不要买过于贵重的礼品。

同事间送礼，讲究的是礼尚往来，今天你送给我，我明天再送给你，所以，不论怎样的礼品，应来者不拒，一概收下。他来送礼，你执意不收，岂不叫人没面子？倘若你估计到送礼者别有图谋，推辞有困难，不能硬把礼品“推”出去，可将礼品暂时收下，然后找一个适当的借口，再回送相同价值的礼品。实在不能收受的礼物，除婉言拒收外，还要有诚恳的道谢。而收受那些非常礼之中的大礼，在可能影响工作大局和令你无法坚持原则的情况下，你硬要撕破脸面不收，也比你日后落个受贿嫌疑强。这叫做“君子爱礼，收之有道”。



2. 与青年人应酬的技巧

年轻人的主要特点是有活力，思维敏捷，接受新事物较快，理解力、记忆力都很强，同时有上进心、进取心，无视社会禁忌，冲动、好强。

在与年轻人应酬谈话时，要选择一些具有时代感、先锋性的话题，特别是年轻人普遍关注的问题，并对此表示出同样浓的兴趣，以显示在这些问题上，你们没有原则的对立。不要说一些自认为很好，但不能引起年轻人兴趣的话题。

在应酬谈话时要得体，要随时对年轻人的进取心及成绩给予充分的评价。可以给对方一些善意的建议，但决不能流露出批评和教训的口吻；如果你的年龄明显高于应酬对象，更不能说你们年轻人如何如何的话。

比如，你对一个十五六岁的小伙子说：“你这个小孩子，少插嘴。”那他一定很不高兴。童话作家安徒生曾对他的朋友说：“我写的东西都是适合成年人看的。”他的小读者听了他的话就十分高兴，仿佛自己一下子就长大了。要知道，年轻人总是希望自己能够早点成熟。

有一位年轻人很有学识，就任某个报社的总编辑。因为还是年轻的小伙子，喜蹦爱跳。有一次，空闲时间，便一个人在编辑室锻炼身体，很是开心。这时，突然有个法国人推门进来，那小伙子愣了一下，便停了下来。法国人打量了一下小伙子，很有礼貌地问：“请问贵报社的总编辑先生在吗？小伙子立即从办公桌上跳下来文绉绉地答道：“敝人就是。”那个法国人是一个应酬学家，果然应酬有术，马上堆起一脸笑容，说：“阁下就是总编辑，失敬失敬！真打扰你的健身运动了，我是巴黎大学的教授。哈哈，我们那边的同事一有空闲，也像你一样在办公室里叠起椅子做健身。

小伙子一听非常高兴，这位巴黎大学教授不但不因此把他看成孩子气，还说他们学校的教授也以此做健身活动呢！人与人之间最难得的是志同道合，小伙子当然与这位来访的巴黎大学的教授谈得来了。当听说这位教授是教心理学的，小伙子不禁吃了一惊，心想：说不定还是位应酬学家，你看这



为人处世



心理学



Wen

Chushi

Xinli

Xue

样做摸透了年轻人的心理，真是应酬有术啊！

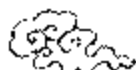
青年人在结交朋友的时候，不要一味相信对方的表面语言。如果对方是一个别有用心、居心不良的人，友情随时可能被玷污。因此，你必须谨慎从事，多设几道防线，预防“朋友”布下的陷阱，这对你只有好处，没有任何害处。

一般情况下，如果你的朋友是个知情达理的人，他必定会劝告你、开导你，劝说你不要随便议论他人。如果你的朋友是一个惹事生非的人，则很有可能把你的话传递给被你议论的人，引起对方的怨恨。如果你的朋友用心不良，还会夸大事实，添油加醋，有意挑起冲突，则很可能使你在朋友中处于十分尴尬的境地，严重的还会酿成大祸。

在应酬中要表示理解，年轻人的心理有时很矛盾，有时大刀阔斧、毫无禁忌地想在社会上成就一番事业。但另一方面，心理上又非常渴望得到社会的认同。在与青年的应酬中，表示理解，是应酬成功的最好方式。“我像你这个年龄，也想这么干，可又缺乏恒心”，“这个想法真不错，我看还可以精心策划一下”，诸如此类的谈话能引起青年人心理上的共鸣，从而缩短相互间的心理距离。

没有什么事情比当面对朋友诉说你对他本人不满更糟糕的事了，有些人自认为朋友和自己心心相印，说什么他都不会计较，如果这样认为，你就错了。也许你的朋友并不像你想象的那么大度，如果他是一个气量狭小的人，则很有可能记恨在心。因此，你在坦言之前，最好认真思考一下这样做的后果，看对方是否能够接受，是否会产生逆反心理，是否感到你的行为过于轻率，是否会影响到你们之间的友谊。当你发现对方心胸比较狭窄的时候，必须认真考虑对方有没有实施报复行为的可能性。

在应酬中要注意不要问女青年的年龄及其他敏感问题；不要给年轻人的热情泼凉水，如果你想打消他们某种念头，可以循循善诱地一点一点引导；不要诋毁他们心目中的偶像，因为这样做可能招致反感。



3. 与中年人应酬的技巧

中年人大都已安家立业，其心理往往表现出理智、稳定、有事业心，有成就感，易安于现状，思考问题较全面和社会经验比较丰富。

在与中年人的应酬中关心他的事业是最主要的。有所成就的中年人更愿意讨论这个话题，特别是当你对其成就倍加赞誉，对其丰富的社会经验表示羡慕，对其开拓精神表示钦佩时，你与中年人的距离就会一下子缩短。同时，不要忘记谈谈中年人的家庭。在和中年人应酬时，最好事先了解他们的婚姻、家庭状况。

如果你的应酬对象有一个十分美满的家庭，那么应酬中，你对其家庭的关心程度有时会极大地关系到应酬的成功与否。当然，绝对不能把话谈的过深，不能涉及敏感话题。

在与中年人交往中，要表现出一定的稳重。轻浮的言谈举止，会在中年人的心理上产生不信任感和不安全感。只有中年人感觉你是成熟的、稳定的，他才有可能与你平等地进行应酬。

俗话说：世上无难事，只怕有心人。与中年人建立良好的关系要有恒心，有了恒心，再难的事也做得成功。没有恒心，则将一事无成，再容易的事也会成为最难的事。天下事最难的不过十分之一，能做成的有十分之九。要想成就大事业的人，尤其要有恒心来成就它，要以坚忍不拔的毅力、百折不挠的精神、排除纷繁复杂的耐性、坚固不变的气质，作为培养恒心的要素。

由于中年人对社会的阅历比较多，他们很愿意总结，并为自己的经验自豪。在应酬中，虚心地向对方请教这方面的知识，对方会很乐意告诉你其中的奥秘，同时，也拉近了你们心理的距离。

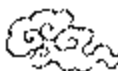
在应酬时要注意不要损害中年人的事业感和成就感；不要表现的过分世故；更不要使中年女性感觉你在说她老了。

同样，一个人之所以成功，不是上天赐给你的，而是日积月累自我奋斗的，幸运、成功永远只能属于辛劳的人，属于和谐与他人相处的人。作为中年人，在这方面能够体会到其中的深刻内涵。





为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

4. 与老年人应酬的技巧

老年人的心理特征是心理上沉稳和有耐性，但保守心态较强，有时与社会有封闭感，恐惧死亡，内向，喜欢回忆过去，社会经验丰富，但有时对新生事物有反感。

古语说：老谋深算、老奸巨猾，尽管都有些贬意，但也从另一个侧面说明了老年人社会经验、阅历的丰富，处理事情周密而得体。

人到老年，各种生理机能减退，思维迟缓，行动不便，甚至说话不清。不仅如此，而且心理上也发生了很大变化。如过分相信自己的经验，固执己见，难于接受新事物，爱唠叨，喜欢回忆往事，爱听颂扬之词，怕听批评意见等等。有的老人，甚至还有一些怪癖。

由于老人有上述一些特点，因而使得人们，尤其是年青年人感到很难与他们相处。但老人是我们的长辈，他们辛苦操劳了一生，应当有一个幸福的晚年，应当获得晚辈的尊敬和照顾。

在与老年人的应酬中，言谈一定要谦恭，多同老年人探索一些社会经验，多请教他们一些问题的处理方法、方式。老年人会感到你很成熟、很懂事。

应酬中的倾听也很重要，老年人喜欢话说当年，想起往事难免絮絮叨叨。倾听时，一定要显得有耐心、有兴趣，也可以以疑问式的插话表示你的看法。

与老年人应酬不要涉及很新潮的问题。例如与老年人讨论摇滚乐、影星等，老年人对此一般都持反感态度。

不要对老年人有轻视情绪，应酬要得体，不能表现出幼稚，也决不能给对方过分成熟的感觉。

在应酬中要给老年人一个心理发泄的机会。许多老年人心理上有封闭感，由于渐渐与社会生活拉开一定距离，其心理上总是期待一个发泄的机会。那么应酬中要让老年人把话说够、说透。



为人处世



心理学



第一篇 解密应酬心理

在应酬中不要主动与老年人谈论生老病死的问题，不要让他们产生老而无用的想法，不要对他的家庭只字不谈。

比如一个年迈的老人，你不要把他看做老年人，要当做比自己年长的朋友看待。

有一位心理学家说：即使他口头上叹息“老之将至”，心理上却还是觉得尚在盛年。事实也是如此，如果你看见一个七十多岁的老年人，你对他说：“您老人家一大把年纪了，走路要当心啊！”这位老人一定会很反感。如果你对他说：“您身体好啊，看来只有60岁左右呢！”那他一定会很高兴。

这是因为，一个人年纪大了，思想就缺乏柔韧性，会不断地怀念过去，总希望青春永驻而不被时光淘汰。你了解这一点，在与老年人的应酬中，就可以得心应手了。

许多老人，常常有一种孤独感和寂寞感。每当他们看见晚辈们男欢女爱的场面，或看到影视中男女爱恋的画面，就勾起了他们自己青壮年时代的爱情婚姻生活的回忆，想到自己如今人年老体衰无人陪伴的处境，内心不免产生深深惆怅的悲哀，这时，晚辈应当给予理解和支持，应当多和老人谈心，沟通思想，不断增进了解。另外，晚辈们茶余饭后，多陪老人谈谈话，周末，尤其不要忘记、冷落老人，最好陪他们去公园、湖边、郊外散散步。一般来说，老人特别喜欢儿童，特别喜欢自己的孙子孙女或曾孙子曾孙女。因此，当晚辈与长辈有点意见或不和谐时，不妨让孩子去充当感情的纽带和感情的桥梁。

在与老年人的应酬中，如果你在他們面前只说漂亮话，而未曾做成一件实事，老年人不仅认为你欺骗了他，而且会对你产生一种固定的坏看法。所以，倘若你要证明自己的观点正确和才能，就去行动，尽快拿出实际成绩来。须知，老年人是最不喜欢听年青人高谈阔论的，他们最重视、最相信的是事实。



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

5. 世故的人很难有知心朋友

世故往往与虚伪联系密切。其实，人们是不喜欢同世故的人交朋友的，这是因为世故的处世哲学犹如层峦迭嶂，使应酬双方的思想、感情、心灵难以沟通。

(1) 见人只说三分话。

有些人把自己封闭得很严实，从不讲自己的内心话，他们信奉“见人只说三分话，不可全抛一片心”的处世哲学。与别人相处，常圆滑应付。别人真诚地与他讨论问题，将自己知道的问题全部告诉他，而他却守口如瓶，自己会的也佯装不懂。时间久了，别人了解了 he 处事有些世故，就不太愿意与他交往，逐渐地有世故心理的人就将自己的心与他人的心之间建立起厚厚的屏障，严重影响自己与他人的正常应酬。

(2) 有事有人，无事无人。

同周围的人相处，对自己有用者，交往之；对自己没用者，冷淡之，交往的热情同与自己有用的程度成正比。对于同一个人，当有求于人时，对他就热情，事情办完了，便又冷眼相待。有大事求人时，不惜讨好巴结，降低人格，所谓“有事有人，无事无人”。这种人在生活中是极令人讨厌的。

(3) 见风使舵。

同人交往，处事立身，总得有自己的本色，即立场观点、爱憎、是非。但就有些人见什么人说什么话，投其所好，八面玲珑。例如，当两个同学发生矛盾时，你当着甲的面大肆指责乙，说乙如何令人讨厌，而当着乙的面又愤怒地批评甲，认为甲不是个好东西。这样一时间可能使双方都认为你是他的朋友，因为你见什么人说什么话，会见风使舵，但这样的世故心理往往会使你失去朋友。有些人遇事像墙头上的草，顺风倒，更令人讨厌，人们不会



为人处世



心理学

学



第一篇 解密应酬心理

交你这种朋友，因为这种人在关键时刻不会维护朋友的利益。

(4) “老好人”型。

凡事不讲原则，专搞中庸。他们可以谈天说地，但决不说对错。人家赞成的事，他不表态，反对的事，他也不表态。心里明知事情的是与非，但就是不表态，一副老好人的形象，谁也不得罪。这种人谁也不会成为他的知心朋友，逢事便“哈哈”一笑了之。既为明哲保身，亦为日后留路。与这种人交往，生活风平浪静时他是你的朋友，你有个困难或是纠葛，他便马上中立，以不得罪另一方。

人的品格是认知、情感、行为交互作用的综合物。世故的品质也是这样形成的。人的认识，情感，行为往往是一致的。比如，你认为爱护公物是正确的，看到别人破坏公物的行为就会产生否定情感，从而产生制止破坏公物的行为。

世故心理的形成常是由于以下三个原因。一是自幼接受的世故教育。如家庭信奉“各扫门前雪”的处世原则，子女大多也世故。二是对世故的认识、情感和行为在社会生活中得到相反的评价，从而形成世故的心理，本来学雷锋做好事是正确的，但却遭他人嘲笑，因而使他们也不愿学雷锋，形成世故心理。三是世故的心理和行为在生活中没有得到否定的评价，而强化了这种不良品质。有的人只有言行而没有实际行动，左右逢源，各方面的好处都捞到了，他觉得为人世故就是对己有利，于是这种世故习气不自觉中得到强化。



6. 在应酬中适度地把握自己的心态

人为了生存就得创事业，创事业就得交际，交际就少不了应酬。应酬是门艺术，要用心去钻研，才能得心应手，否则效果适得其反。

在一场应酬中，能适度地把握自己的心态，便不会陷入被动局面而受人左右，并能掌握局势的发展，使其向对自己有利的方向发展。

应酬之前，有一些准备是非常必要的。放松自己并不意味着不做任何准备。大凡人的心理，如无准备，应付则没有头绪，心里会自然乱起来，所以应以有备应无备，以多备应少备。遇事准备得充分，设计出几套可行的方案，一但有变，临时改变主意，可以按其他计划进行。所谓的高手，就是设计得很充分，把对方的心理变化考虑得十分周全，实施时，便会使对方一步步按自己的计划行事。

紧张在应酬中是最可怕的，尤其在关键时刻，克服紧张情绪，便有机会赢得胜利。

诸葛亮上演的那场“空城计”，就是一场心理的较量，司马懿了解诸葛亮一生谨慎，不可能做这种冒险的事，因而断定城中有兵，而诸葛亮也是利用了司马懿的这种心理，摆上了“真空城”。但如果他当时紧张的话，也会被人看露。据说，诸葛亮为消除紧张情绪，特意在琴上放了把宝剑。

在历年的高考中，有不少优秀的考生被“临场紧张”而淘汰。实际上，因紧张被淘汰的考生如果侥幸被录取，而紧张的习惯如果不改的话，也会对他的一生有所影响。

其实，人的心理在关键时，多少都会有些紧张，就看你能否控制它，使其不外露不让人看出马脚。

在我们的生活中，如何应酬恐怕是一件很头痛的事情。我们每天的日常生活方式，在许多方面，由于长期的习惯和惰性而变的不合理。但你不要企图把这些不合理的习惯打破，不然的话，在应酬上，要遭遇到对方“心理上的抵抗”。所谓“心理上的抵抗”，是指对方认为你不近人情，既然对方有些



为人处世



心理学



第一篇 解密应酬心理

抵触，你的应酬效果就会大大减低。

关于这些“不合理”的日常生活习惯和方式的例子太多了，最平常的小事，是日常见面礼貌。比如我们与友人见面，分明无失礼之处，但一定说：“真是失礼得很。”分明是别人邀请你去，但行时总会说句：“打扰你了！”你去某公司任职，分明不是某人介绍的，但他问起你时，你会说：“托你的面子，我进了某公司。”应酬的学问和艺术不是一早一晚就能学尽的，所以也有赖于经验的积累。

我们要时时留心身边的一切，小心应酬。比如：在公司内，超过上司往前走时，应点头示意说：“对不起。”打照面时微笑点头略停顿以示礼让。昨日缺勤，早上见上司时应说：“昨日因事请假了。”若昨晚上司请你共进晚餐，此时应再道谢。

与客户交往时，除业务外，只谈风月美景，因为有些人很有技巧，能从我口中套出公司的真情。你不虞有诈，便入圈套。请记住凡公司内事，最好是一问三不知。

八小时之外常到同事家做客加强联系沟通，也是必要的，但要把握一定的分寸。懂得做客的学问，免得因一点小事而丢了面子。

应酬时间的长短问题也很重要。当然，我们要从应酬的本质、目的和种类去加以判定，不可一概而论。但我们要知道，现在的市内公用电话规定基本通话时间是三分钟，这一规定是有过极深刻的研究才作出来的。它表明了一件小事，应该在三分钟内了结；如果事情不是一说即合，或需要辩论的，就可能花上一小时的时间。但是一个不变的原则，就是我们应该尽量缩短应酬时间，要提防自己和对方产生“疲劳感”。



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

7. 如何在应酬时赞扬别人

赞扬的话，是人人都爱听的。越是傲慢的人，越是爱听。有的人义正辞严，说自己不爱听恭敬话，那是故作姿态，一旦你真的毫不客气地贬责他，他心里一定不高兴，根本不可能增进相互之间的友谊与感情。“人告之以有过则喜，”只有孔子的弟子子路说过这句话，很少人能有这种胸怀。我们在日常应酬中，适当地恭敬别人，可以抬高对方的自尊心，赢得对方的好感与合作。

如何适当地赞扬别人呢？

在赞扬的同时，明确地说出自己的意愿，或者有意识地说出一些具体细节，都能让人感到你的真诚，而不致让人感到你之所言实属溢美之词。如你迎维别人的发式时，可问及是哪家发廊做的，或者说明你也很想理这样的发式，这样，就大大增加了赞扬的效果。

在有多人在场的情况下，赞扬其中某一个人，必定会引起其他人的心理反应。比如，你赞扬考试成绩好的人，那么在场的参加考试成绩较差的人就会感到受奚落，被挖苦。这时，你不妨寻找其他方法，如某人复习时间太短，某人出差刚回来等客观原因，来照顾他们的面子。

在社交中，往往会出现这样的事，说话者好心，而听者却当成恶意，结果弄得不欢而散。因此，赞扬时语言要准确，措词要精当，避免听者多心，而产生误解。

不合乎实际的评价，其实是一种讽刺，违心的迎合、奉承和讨好也有损自己的人格。适度得体的赞扬应建立在理解他人、鼓励他人、满足别人正常需要及为人际交往创造一个和谐友好气氛的基础上。那种带着不可告人的目的曲意迎合是我们所不齿的。

赞扬得体有时还可以打破僵局、缓和紧张气氛，为双方找到共同之处，甚至化敌为友。

比如，对方是官员，就说久闻他的官誉好、为官清廉、体恤百姓等，他



为人处世



心理学



第一篇 解密应酬心理

听了一定很高兴；但如果你说他很有心计、发了大财之类的话，他听了就会感到有一种贪污之嫌，一定会不高兴的。对文人，如果你说他学识渊博、妙笔生花，他听了一定很高兴；如果你说他左右逢源、很有手腕，他听了似有吹拍逢迎之意，而文人自视清高、最忌无品，听了一定不高兴。

赞扬本身往往并不是交往的目的，而是为双方进步交往创造一种融洽的气氛。比如现代的年轻人都很自负，有一定的理想追求，如果你说他年轻有为、前程似锦，并举出几点例证，他一定会十分欢喜。如果你说他父亲如何有学问，有其父必有其子，他不一定引以为荣，至多认为你是通过他赞扬他的父亲。而老年人却不同，常言道：水往低处流。老年人最冀望于子孙。如果你说他的儿子聪颖过人、才华出众，定是国家的栋梁之材，他会高兴得心花怒放；即使你说他的儿子比他强，他也不会有意见，并认为你夸奖他的儿子，是慧眼识英才。

赞扬要根据不同对象的年龄、性别、职业、社会地位、人生阅历和性格特征等进行。比如，男性就不宜过多地赞扬女性的容貌；对年轻人可赞扬他的创造才能和开拓精神；对老人可赞扬他身体健康，富有经验。

赞扬别人时，一定要看对方从事什么职业、多大年纪；要赞扬得恰到好处，绝不能信口胡诌，流于献媚。

总之，人不分男女，地位不分贵贱，都要学会赞扬，因为赞扬是打动人的有效方法。当然，赞扬也要适当，切忌无谓的赞扬、献媚的赞扬，以免激起对方的疑心，甚至产生反感。



8. 自信是一种内心潜在的信念

有一位心理学家做了一个有趣的实验：将一只跳蚤放进杯中。起初，跳蚤一下就能从杯中跳出来。然后，心理学家在杯上盖了一个透明的盖子，跳蚤仍然往上跳，但跳了几次，碰到盖子后，碰疼了，慢慢就不跳了。这时，心理学家再将盖子拿走，却发现那只跳蚤永远不能跳出杯子了。

为什么会这样呢？因为跳蚤已将它往上跳的高度定在不及盖子的目标上。这可以说明一个道理：求上则可能居中，求中则可能居下。

自信，是一种内心潜在的信念。它可以给你带来活力，焕发光采，使你在社会应酬中谈吐洒脱、风度翩翩，在不知不觉中散发出一股迷人的魅力。而丧失信心，则会使你束手束脚，走向失败。美国著名的心理学家马斯洛认为：自我实现的需要是最高层次的需要。正如你需要空气、需要阳光，你也需要发挥自己的潜能。而自信正是挖掘内在潜能的最佳法宝。古往今来，每一个有作为的人首先都具备了坚强的自信。

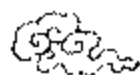
饭店业大王希尔顿，白手起家时只有1万美金的本钱。为了筹建一个大饭店，他用充满自信的语言和行动四处游说，鼓动别人投资。终因他的自信感动了大家，于是纷纷投资。谁知饭店建造到一半时，突然有人听信了别人的谣言，对希尔顿产生怀疑，要撤投资。希尔顿知道，此时如打退堂鼓，饭店肯定建不成，还很可能引起连锁反应，而此时他已无力偿还这笔钱了，很可能会闹出更大的风波。

然而，希尔顿镇定如常，首先从银行取回这人所要投入的部分资金，并问他：“是要现金还是要支票？”这个人一看希尔顿还有这么多钱，不像谣言说的那样无力偿还，一时不知如何回答。希尔顿抓住这个人的动摇心理，充满信心地告诉他，投资后将会有多大可观的收益，如果撤回投资，不仅没有收益，还要为破坏合作而赔款，真是得不偿失。希尔顿自信的举动和言行稳住了这个人的心，使他同意继续投资，而希尔顿的大饭店也顺利建成了。

试想，如果当时那人要收回投资，希尔顿当即辩驳不能收回投资，便显



为人处世



心理学



第一篇 解密应酬心理

得毫无自信了，那将会是另一种结局。

拿破仑也曾说过：“在我的字典中没有‘不可能’的字眼。”这也是一种坚定的自信。相传，当年拿破仑被流放到一个小岛上，逃出来后，法国国王派大军去捉拿他，拿破仑的随从都劝他快跑，拿破仑却说：“跑什么？我是他们的元帅，他们是我的士兵，为什么要跑？”拿破仑迎着来捉他的军队走过去，仍以元帅的气度指挥他们，结果这批军队反而为他成了国王的叛军。正因为拿破仑有这种自信，发挥了巨大无比的潜能，才使他成了横扫欧洲的一代名将。

但是，一个缺乏自信的人却注定要失败。据说，日本东京大学有一位高材生，毕业后报考某公司，结果落选了，他痛不欲生，刎颈自杀，只因下不了那么大的决心而刎颈失败，经抢救留下了一条命。此时，他的家人告诉他：“幸好未自杀身亡，其实你是以第一名的成绩被这家公司录取了，只因电脑的错误，将你的名字漏掉了。”这位高材生喜出望外，正准备去公司报到上班，谁知就在此时，他被公司解雇了。解雇的原因，公司认为：他的知识能力也许是第一流的，但自信心却很糟。一个没有自信心的人，又怎能对公司有什么重大的贡献呢？



9. 不同职业的人有不同的心理特征

不同的职业容易使人产生出不同的性格、不同的心理特征。“一碗水端平”式的应酬对于不同职业的人来说，并不可取。“有的放矢”才是应酬的基本方式。如果你对一位教师大谈饲养黄牛，未必会引起对方的好感；如果你和水手谈论大海，就肯定会缩短彼此的距离，取得应酬的成功。

同一职业的人其心理特征也是千差万别的，但都有一种由于职业原因而形成的心理共性。例如：教师基本上富有耐心，有献身精神、细致；而水手则好强，有正义感，敢于冒险。了解了各个职业所形成的心理共性，对应酬的成功就是一个极大的帮助和支持。

在应酬中，要注意平时的积累，仔细研究分析每种职业的心理共性，并找出相应的对策。随时改变自己的应酬方式，是与不同职业人员应酬的重要方式方法。

找到兴趣的共同点，“三句话不离本行”这是职业造成的特殊心理在语言上的表达方式。你只有同样去说这些“本行话”，探讨一些对方关心的话题，那么，你与各种职业人员的应酬就找到了恰当的切入点。

在应酬中不要涉及对方职业的缺点，不要对方职业的某些事显得过分热心，不要涉及对方职业的人事安排，不要探问对方的职业秘密。



10. 青年人的需求要适当

需求是人在个体与社会生活中所必需的事物在人脑中的反映，是人对生存和发展所必需的事物的欲望或要求。人的需求是多种多样的，有自然需求，如饮食、运动、睡眠、排泄、配偶、繁衍后代等。有社会需要，如劳动、学习、娱乐、交往等。

世界上没有朋友的人，几乎没有，青年人更是如此。曹雪芹笔下的苏州小姐林黛玉，可谓是孤芳自赏，可是她在大观园中，也有自己的知己贾宝玉，她的贴身丫环紫鹃也可以说是她的好朋友。

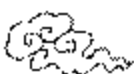
英国作家丹尼尔的名著《鲁滨逊漂流记》中的主人公，在与世隔绝的孤岛上生活了二十八年，不过他也有一个“星期五”始终陪伴他。人来到世上，不与他人应酬，在应酬中不与他人建立友谊是不可想像的。

美国著名心理学家马斯洛提出了人的需要系统。他将人的基本需要由低到高分五个需要层次，即生理需要、安全需要、爱和归属需要、尊重需要和自我实现需要。可见，当人们的生理需要和安全需要得到满足之后，就要求与他人建立感情联系或关系，青年人结交朋友，追求爱情，参加一个团体并在其中得到某一位置等，这就是应酬的需要。但应酬需要与生理需要、安全需要又有所不同，因为生理需要、安全需要是生理性范畴的需要，人的应酬需要是社会性范畴。人生活在社会之中，人是群体的人，不与任何人应酬的人是很难在这个世界上生存的。随着年龄的增长，人们的交往会逐渐增加，应酬也就变成主动的、自觉的需要。从托儿所、幼儿园的小朋友到小学、中学的学生，几乎没有一个不需要应酬的事情，到了青年以后，除了同学、朋友之间的学习、工作、应酬外，还会产生家庭。那么，人究竟为什么需要应酬呢？

人类社会的发展史就是一部人与人应酬的历史。人是在劳动中产生的，语言对人类的产生有决定性作用，人们为了应酬的需要而产生了语言，而后将各自的劳动成果进行交换，促进人类的发展。人们在相互应酬过程中获得



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

乐趣，得到别人的承认，实现自我价值。一个人完全将自己封闭起来，不与他人应酬，就谈不上有什么生活内容，为社会、他人贡献什么，那么他的生活是毫无意义的，他本人也将生存不下去。

所谓个性，包括人的兴趣、能力、意志、性格等一切心理素质，个性的调色板上凝有多种深浅不同的颜料，应酬无疑在不断调和各种颜料的比例。“近朱者赤，近墨者黑”，这就是应酬给人类打下的深深印迹，印度狼孩、非洲狼孩回到人间后，尽管科学家们为之创造了种种复苏人性的优良条件，但在他们身上仍然保留着野兽的本性，狼孩没有形成人类的个性，是因为他失去了与人类应酬的机会，并非缺乏人类的基因。

心理学家认为，人在生长过程中，有两个断乳期。一是生理上的断乳，发生在婴儿到幼儿间的转变阶段，它标志着人的生命不再靠母体的乳汁维系；二是心理上的断乳，发生在儿童到青少年的转变阶段，即青春期前期，它标志着人的自我意识的基本形成。这时候，人对友谊的寻求达到高峰，于是，步入青春期的少男少女，迫切需要冲出家庭的有限范围，开拓更广阔的应酬视野，以在新的社会应酬中获得新的情感交流和感情寄托。交朋友成为青春期男女的主要生活内容。每个人都需要友谊，渴望友情。

青年期建立起来的友谊要比儿童及少年时期深刻、稳固得多，不仅能在生活、学习和工作上互相关心、相互支持、互相帮助，思想上也能及时沟通，坦诚相见，忧乐与共。

青年期友谊的需要是普遍现象。有些青年渴望得到知识，于是设想寻求比自己知识高明的朋友，以得到帮助和提高；有的是为了摆脱孤独，以增强生活的信念和力量。不论从什么角度出发，青年对友谊的需要是客观存在的，也是正常的。青年应扩大友谊需要，多交知心朋友，这样，有利于顺利度过青年期，也能提高各方面的能力。那些出于不良企图或格调不高而结交的小圈子，则不属于友谊需要范围，故择友应持慎重态度。

自尊的需要人皆有之，只是青年的自尊需要表现得更为突出，可分为个体自尊与群体自尊。个体自尊有人格自尊需要、生活自尊需要、爱情自尊需要，以及成才与事业自尊需要等等。从小家自尊，到集体自尊，乃至整个民族自尊，都属于群体自尊范畴。在青少年成长过程中，自尊需要有显著的作用，能促使青年奋发图强，更好地履行自己的社会义务，从而为社会所承认。这与只图表面的虚荣心有质的区别。



为人处世



心理学



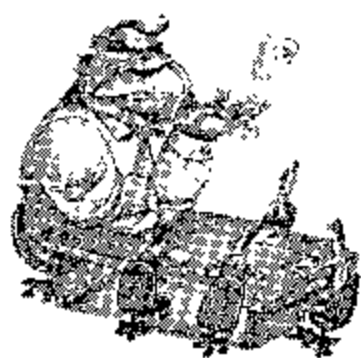
第一篇 解密应酬心理

青年人正处于身心迅速发育的时期，社会经历也不多，这必然给他们带来一系列的不适应，从而导致心理的矛盾和冲突，往往表现出烦躁不安的情绪，迫切需要别人的理解。社会上流传的“理解万岁”，也从一个侧面说明取得别人理解的重要。如果这种需要得到满足，他们便会从矛盾和烦恼中解脱出来，轻松愉快地投入社会实践中去。

青年人风华正茂，有更强烈的审美要求。他们感觉敏锐，记忆力强，情感强烈，精力充沛，求知欲强，如果缺乏美的伴随，他们会感到生活没有意义。所以，不断提高对事物和艺术的鉴赏能力，满足审美需求，有助于青年陶冶情操，形成积极向上的心理，热爱生活，干好事业。

随着青年人年龄的增长、心理的发育成熟，以及对社会的深入了解，逐渐产生了恋爱、择偶的需要，这是自然规律。选择配偶时，一定要把爱情、责任、道德等统一起来，切忌轻率从事。

Wei Ren Chu Shi Xin Li Xue



第一篇

幸福女人的智慧心理

心理学家认为，良好的女性心理是指对于环境具有高度的适应，能保持稳定的情绪、高尚的情感、坚强的意志、良好的性格及和谐的人际关系等。



1. 女性怎样参加社会竞争

在市场经济的大潮下，广大女性也加入了竞争的行列。那么，女性怎样在社会竞争中取胜呢？这里提供以下几种方法。

(1) 敢于公开向强者挑战。

女性内心世界有时过于丰富，对别人，尤其是对其他女性的成就容易嫉妒，这种嫉妒心理影响女性事业的发展。现代女性，应该敢于公开向强者挑战，“我想超过你，你能告诉我你的成功之路吗？”不少成功的女性都是这样做的。在竞争暂时失败时，既不埋怨自己无能，也不贬低对方的人格，把精力和目光盯在下一次的较量上，敢于公开竞争。

(2) 树立勇往直前的精神。

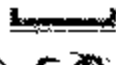
女性成功的最大障碍是自卑，不少人缺乏男性那种勇往直前的勇气。当优越的地位在招手时，女性容易产生自惑心理：我真有这个本领吗？我能压住这些实力强劲的男子吗？我能胜任这么神圣的职位吗？由于这种示弱的心态，在受之无愧的荣誉面前不知所措；还没有胜任，就想到了失败怎么办。这表明，女性成功的主要障碍不是别人，而是自己。战胜自己的软弱是女性事业能否成功的关键。因此，女性要想在竞争中取胜，必须自信，敢于超前，敢于冒尖，树立勇往直前的精神。

(3) 敢于接受失败。

许多女性只是因为害怕失败而不敢竞争。女性处事往往是谨小慎微。有一位远见卓识的总经理，准备让一个女职员去负责一新开发的经营部，经理突然问她：“你有失败的记录吗？”女职员诚恳地回答：“我失败过，但我不怕失败。”经理高兴地说：“这个职务非你莫属了，我可不愿意和从来只有顺利的人搞什么交易。”如果谁在做事前，首先想的是千万不要失败，那只能



为人处世



在具体工作中循规蹈矩，畏首畏尾。

失败和挫折可以丰富人生的阅历，应该将失败看成生活的一部分。所谓勇敢，就是不怕失败；有些女性一旦失败，第一个心理反应是：“我没有能力，所以失败了。”

(4) 遇事果断。

许多女性太重感情，太优柔寡断，分不清一时的感情牵连与个人前途的主次关系。有这样一位女大学生，她的表达能力是上乘的，但其才能并没有得到充分发挥。她工作将近30年，还一直做着一般的事务工作，从没有上讲台的机会。原因是她工作认真、细致，凡工作过的部门都舍不得放她，她自己又割不断像盘丝一样的感情缠绕，每当机会来临时，总是犹豫不决。当看到原来的同学已是教授、学者，也只能悔恨而已。

女性要参加社会竞争，应克服心理上的不坚定，注入一些刚烈的气质。在关键时刻，要敢向自己下命令，敢于发狠，把暂时的感情因素挤到理智思维之外，这也是女性个性解放的一个重要方面。

(5) 学会诚恳。

诚恳表现在许多方面。首先是不虚伪做作，诚恳地看待自己的长处与短处，承认这些优劣都是自我的客观存在，既不设法掩饰，也不过分地自责。自身的短处并不全是你不努力，因为人的天赋和特点不同。第一，诚恳地对待别人的优点和成绩，不嫉妒眼红，既不降低人格去阿谀逢迎，也不要为他人的成就设置陷阱。第二，要善意地对待别人事业上的失败。第三，诚恳的人具有执著追求的品质，他们在竞争目的、手段上都是光明磊落的，心地的纯真使他们只盯着事业的价值，而不顾及别人的态度；第四，诚恳者竞争的对手是“超越自我”，这是正直而有创造精神的表现。竞争对于这种人来说，并不是哗众取宠，而只是为了表现自我的价值。



2. 女性事业成功会失去魅力吗

魅力是指一个人通过容貌、服饰、举止、言行等外在条件及所反映出的内在气质对他人产生的吸引力。女性的魅力，除天生丽质条件外，一般还包括温柔贤惠、整洁、聪慧、个性鲜明、善解人意等。在现实生活中，女性的魅力与事业成功往往被误认为是相互矛盾的，为此，许多人感到困惑不安，果真如此吗？

近年来，心理学研究表明：有成就的女性，她们的创造性比较强，在对事业的追求和奋斗中，有时需要具有一定的男性气质，但她们并未男性化。相反，她们追求的是事业和生活的完美统一。在事业上是强者，在家庭生活中又是贤妻良母，对社会、对家庭都具有较强的责任感。

一些心理学家认为，事业成功与女性魅力间是一种互动关系。充满魅力对于女性成就事业会带来无形的积极效应。而对毕生的追求和成功则是培养良好气质和丰富女性魅力的重要方面。具体说来，主要表现在以下几个方面：第一，增长才干，秀外慧中。女性魅力中除与生俱来的自然条件外，风度、气质、品行等，在很大程度上取决于文化教育程度、知识水平。敏捷的思维、丰富的情趣、独到的见解、幽默的言谈、连珠的妙语、优雅的举止、得体的衣着等，无一不是得力于文化知识的熏陶。因此，可以说知识是女性魅力的灵魂。第二，培养能力，优化气质，成就事业是一种综合能力的培养，如社交能力、竞争能力、表达能力、心理承受能力等。没有能力就谈不上魅力。提高各种能力是优化气质和保持女性魅力的关键因素。第三，磨炼意志，刚柔相济。任何成功都需要奋斗和拼搏，这种艰辛的历程对人的意志无疑是一种极好的锻炼。因此，事业成功的女性具有意志坚强、见多识广、自信自律、应变能力较强等特点，尤其是面临突发性事件时，镇静自若的大将风度，表现出一种独具的魅力。

可见，女性事业成功不但不是以牺牲女性魅力为代价，相反，在事业中放射出奇光异彩的女性，大都富有时代新女性的魅力。可以说，她们是更完美的女性。



3. 怎样在女同事多的环境中相处

人常说：“三个女人一台戏”，言中之意是女性善于绘声绘色地言谈，同时，也反映了女人多的地方事多难相处。

为什么女同事多的环境比较难相处呢？这与女性的个性因素有关。女性与男性相比，存在一些个性差异，由于生理、心理特点及社会历史的原因，有些女性存有性格弱点，如心胸狭窄、情绪不稳、嫉妒心强、好猜疑、飞短流长、背后议论等。这样容易导致人际关系紧张。

那么，女同事多如何相处呢？

(1) 走自己的路。

大事认真、小事糊涂，越是事事“认真”。较越容易造成矛盾。比如有人对自己被评为先进而愤愤不平，于是背后说三道四，你假装没听见，不予理睬，她也便自感无趣了。在某些方面你超过了别人，往往会莫名其妙地成为闲言碎语的骚扰对象。倘若你已成为流言飞语的中心，最明智的办法是不予理睬，“走自己的路，让别人去说吧”。但这需要宽宏大度，培养豁达性格。

(2) 慎重选择同性朋友。

女性，尤其是职业女性，由于多重角色困扰，难免在工作与家庭生活中遇到烦恼。当情绪不佳时，需要与人倾诉，得到安慰、开导、理解，以减轻苦恼。但不要随便向别人倾诉衷肠，因有的人会有意无意地传播他人的“消息”，往往是越传越奇，结果会给你带来更多的烦恼。因此，在你交知心朋友时，一定要注意对方的思想是否能与你发生共鸣，对方是否能为你保密，是否能对你产生积极的影响。



为人处世



心理学



第二篇 幸福女人的智慧心理

(3) 改善业余活动内容。

闲暇时间聊天、说长道短是一般妇女感兴趣的事情，同时也是造成女人之间是非多的原因之一。尤其是机关单位，她们常爱一边干活，一边聊天，传播小道消息。也有些女性对此厌恶，便疏远她们而显得清高起来，凡人不理。这两种态度都不利于女同事之间的关系。最好的办法是参与，用自己的知识修养或幽默为她们增添新信息。比如上班时多谈论些新的信息，休息时或业余活动时多谈些烹调、编织服装、子女教育、家庭环境美化等方面的问题。假日里可以通过文娱、体育、郊游、观赏名胜古迹等活动开阔视野、增长知识、把精力集中在发展自己方面，避开议论他人是非。

此外，在与女同事交往时还必须注意感情互动、理解、体贴、谦和、忌嫉妒，让她们感受到女性之间温暖。同时还要做到“己所不欲，勿施于人”。



4. 女性怎样战胜孤独感

孤独感的产生，一般与个体生活的社会环境及历史背景有关，也与人的个性心理特征有关。女性的孤独感往往是由于丧失或摆脱对别人的依赖之后而产生的。女性怎样战胜孤独感呢？

(1) 不要希望寄托于他人。

许多女性爱把生活的希望寄托于他人对自己的理解方面。比如，完成了任务以后，如果周围的人表示赞赏或理解，就会觉得人际环境是温暖的，否则，易产生孤独感，甚至因此不愿再与人交往。假如换一种对“理解”的思维方式，就会减少孤独感。比如，你可以这样想：他人对我能否理解是次要的，最重要的是自我理解。如果自己成功了，不管别人什么态度，自己首先体验一下成功的喜悦，就会感到精神充实。

(2) 多与外界交流。

只有通过与外界的广泛联系，才有可能丰富自身的阅历、活跃思想和感情。比如，给久别的朋友写封信；给熟人挂个电话，听听他近来的生活状况；请几位老同学或朋友到家里吃顿饭，谈谈心，在欢快的气氛中冲淡你的孤独感，从一个自我封闭的小圈子里走出来。

(3) 减少戒备心理。

有些女青年因为戒备心过强而不与人交往，人为地把自己封闭起来。她们与女人交往，唯恐自己卷入是非之中；与男人交往时又害怕发生“桃色新闻”。因此，谨小慎微，封闭自我，丧失了许多结交朋友的机会，限制了自己内心世界的视野。个体的交往范围越小，交往频度越低，孤独的情感越

深，性格越可能朝孤僻的方向发展。而孤僻的性格是人际交往的障碍。

另外，利用自然景观消除孤独感。当你遇到挫折或精神寂寞，又无处倾吐的时候，也可以投入大自然的怀抱。壮丽的河山、广阔的绿色原野、浩瀚的大海等，都是热情的伙伴，美丽的自然景色会使人思想开阔。



为人处世



心理学



第二篇 幸福女人的智慧心理



为人处世



心理学



Weiren

Chushi

Xinli

Xue

5. 要养成遇事让步的习惯

我们要学会让步，要养成让步的习惯。在一些非原则的问题上，不要过分自负。人世间的许多烦恼，大多起于无谓的争斗。我们应该时常告诫自己：不要太倔犟了，不要太任性了。开阔了眼界，放宽了心胸，我们自己快乐，我们的家庭快乐，我们周围的同事们也会快乐。对于女性朋友，这一点尤为重要。

有心理学家认为，天性残忍的人，是极少的。犯了凶杀罪的人，不少是由于自尊心受到了损害，或偶然受到一些微不足道的屈辱，或某种虚荣心未能得到满足，便横眉怒目，拔剑而起，结果便造成了一步失足千古恨。“小不忍，致大灾”；“忍一时之气，免万日之忧”。古往今来，人世间多少憾事、多少不幸、多少悲剧，皆因人与人之间争强斗狠，不能相互容忍而遗憾。

据有关资料统计，近年来，因人际矛盾激化，而致恶性凶杀者，占全部凶杀案的60%，而且多是血气方刚、涉世不深的青少年。

有理由认为，人们如果变得冷静了、明智了，就不会发生太多的恶剧，出现太多的恐怖。

“和为贵，忍为高”。聪明的人懂得退让，因为忍耐能带来幸福。

很多时候，两强相遇，狭路相逢，双方如果能够明智地各退一步，那么，大家都会有出路。

在我们这个世界上，每年都有成千上万的人因情绪偏激而付出高昂的代价，因不能够忍耐而毁了自己的前程，因一时的感情冲动而结束了自己宝贵的生命。

我们应该有勇气接受世界上的一切不幸和灾难，并在此基础上求生存和发展，尽可能把这些不幸和灾难给我们造成的损失降到最低限度。

女性朋友都应该理智、冷静、持重，遇事要三思而后行。在采取某种重大行动之前，必须反复告诫自己：千万别感情用事！感情用事，常常是不会有好结果的。



为人处世



心理学



第二篇 幸福女人的智慧心理

我们必须把自己的聪明才智，用在有价值的事情上。集中自己的精力，进行有益的工作。

不要总是企图论证自己优秀，别人错误；不要总是唯我独尊。

在非原则的问题和无关大局的事情上，善于沟通和理解，善于体谅和让步，只有这样，才有助于保持心境的安宁与平静，有利于人际关系的和谐和社会环境的稳定。

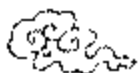




6. 女性心理健康的特征

人的健康包括身体和心理两个方面。心理学家认为，所谓心理健康，是指人对于环境具有高效而愉快的适应。心理健康的人，能保持稳定的情绪、高尚的情感、坚强的意志、良好的性格及和谐的人际关系等。

心理健康的女性一般具有下列特征：第一，爱生活。心理健康的女性，对生活充满希望和信心，常常是满怀希望起床、含着微笑入睡，经常感受到自己对社会、对家庭都是有价值的，热爱自己所从事的工作，能够把劳动的成果或事业的成功视为最高价值。因此，为了实现美好的理想，能从自己的实际情况出发，制定切实可行的生活目标。婚前婚后能保持进取心，很少有心理障碍，能充分发挥自己的智能。第二，适应环境。在现实生活中，不管环境优劣，条件好坏，都能从实际出发，应对自如。第三，正视现实，改造现实，具有协调多重角色的能力。心理健康的妇女，对客观环境能作出健全而有效的适应。第四，悦纳他人。心理健康的女性，善于与人友好相处，喜欢他人，容纳他人，既有知己朋友，又能与周围人保持良好的人际关系。待人宽厚、仁慈、谦虚诚恳。不仇恨、不嫉妒、不卑不亢，富有同情心，能客观地领会他人的需要和感情，与人交往适应、适度。第五，具有正确的“自我观”，自我意识观念明确，能正确地评价自己。对自身的优点、缺点有清醒的认识，对自己的体态、相貌、情绪情感、气质、性格、智力和能力等方面有较全面的了解。不仅有勇气承认自己在某些方面的不足，而且愿意努力自我完善，即使对于无法补救的缺陷也能安然接受。第六，情绪稳定。情绪稳定与心情愉快是情绪健康的重要标志。心理健康的女性总是积极的、乐观的情绪占主导地位。能够在焦虑、紧张、恐惧等消极情绪状态中自我调节，不为一时的冲动恶语伤人，也不为困难、挫折而忧心忡忡。第七，意志健全。意志品质包括意志的自觉性、果断性、顽强性与自制力。意志健全的女性，能够主动地支配自己的行动，以达到预期的目标，善于明辨是非，适时并当机立断地采取决定，并在执行决定时，坚持不懈，不达目的不罢休。善于控制自己的情绪，能有效地克制自己的冲动行为。



7. 爱恨之间的微妙心理

爱与恨是一枚硬币的两面，一分爱，一分恨，爱越深，恨越深。身处围城中的男女时常会发现这一奇妙感受。对女性而言，尤其如此，这实质上体现的是对对方的一种在乎，一种重视程度。一位女孩袒露，她很爱自己的男朋友，但不知道为什么两个人老是吵架，而且吵架时明明知道他很生气了，但心里却还想继续激怒他，有时候吵得打了起来女孩就会更来“劲”了，心里会想“打啊，用力打……我会恨死你的……”事后女孩也很苦恼，为什么明明不对的事，还那么想让男朋友生气，好像他越生气自己越高兴。

俗话说：“打是亲，骂是爱。”许多围城中的人由于对对方有太深的爱，太在乎对方的一切行为，对对方的要求显得有些苛刻，其实在心底他们是渴望双方的情谊更浓，家庭更加美满幸福的。这样的心理大多数的女孩都有的，那就是“征服”的感觉，尽管具体情况不同，在不同性格的人身上会有不同体现。多数女孩会用这样的方式来试图证明对方的爱情，证明自己不论做了怎样的错事都是对的，以求一种让人永远宠爱的保证。

事实上，这是由于长期以来受一些错误认识和封建思想影响导致的性别自卑引发的过度反应，对于爱情的长久是不利的。

有一句话是这样说的：女人永远想要改变男人，永远也改变不了。与其这样，不如顺其自然。



8. 女性不要在经济上依附男人

许多女人都把男人视为自己生命的全部，这是一种极端的生活态度，男人只是女人生命的一部分，生命中必定也必须还有别的寄托，孩子、事业、朋友、爱好……这样，即使生活中的一部分受挫，也不会太影响到其他部分的和谐。

在现实生活中，有许多的女性，她们有的或许没有迷人的外表，有的或许没有骄傲的成就，但是她们却拥有自己独立的人格，拥有自己的事业和朋友，不用因为花钱而看丈夫的脸色，也不用为了跟丈夫要钱而显得比他矮一截，因为她们有自己独立的经济来源。她们每天依然开心地工作、生活，依然给孩子、给朋友最灿烂的笑容。她们总是给人一种赏心悦目、沐浴春风的感觉，她们深深地懂得“不经历风雨，怎能见彩虹”这一幸福定律。

说到女人的独立，人们就会想到一个坚决与男人进行抗争的女人形象，以至于不少人认为女人独立就是那个样子。实际上，女人独立并不在于与男人的抗争中，而在于找准自己的位置，不依赖于男人。独立是一种很高的境界，它需要高素质的心态和全新的价值观。

有工作的女人在经济上有独立感，这种感觉能使她们有相对坚实的经济基础。但现实生活中，不少女人在经济上仍依赖男人，这些女性觉得很苦恼。而不少挣钱男人的确很自傲，将女人视为自己的私有财产，甚至轻视女人。

有一种观点认为，尽管女性没有社会工作，但她持家也是一种职业。如果男人在企业打工能有工资，那女人持家也应有报酬。以往总把家庭的生活费视为对女人的报酬是不对的。关心和尊重女人不是一句空话，男人应主动量化女人持家的价值，并愉快地付给这笔象征着对女人价值尊重的工资。千万不要小看这个程序，这是女人走向独立的关键。

女人有经济上的独立感才会有尊严。过去的男女关系总被遮掩在虚伪的假情假意里面，这已非常不适合现代社会的要求。男女经济关系的含糊，值



为人处世



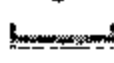
心理学



第二篇 幸福女人的智慧心理

女性男士相处的质量不高，不仅不能获得畅快和透明的愉悦，也很容易产生矛盾。女人如果缺少经济上的独立感，整个人会变得十分灰色，男人对这种女人不会有长久好感，很可能会背叛。

总而言之，男人与女人之间的和睦相处是以经济上的相对独立为基础的，如果在一个家庭里，妻子没有任何经济来源，那么，这个家庭势必会有一些不和谐的因素在滋生。



9. 女性在办公室要举止文明

现实社会中，各种数据表明，女性在职场上扮演着越来越重要的角色，她们在各个行业领域内展现着自己的风采，实实在在地撑起了半边天。掌握并恰当地应用办公室礼仪，会使你在工作中左右逢源，使你的事业蒸蒸日上。

女性在办公时间不要离开办公桌，看书报、吃零食一定会引起上司的不满。私人电话打起来没完没了会招致同事的白眼，而坐在办公桌上或将腿整个翘上去的样子更会引起别人的反感。

不要与同事谈论薪水、职务升降或他人隐私。遇到麻烦事，要首先报告给顶头上司，切莫越级上告。在外企工作的女性要切记，在外国老板面前打同事的小报告，常会被当作不务正业，弄不好会丢掉自己的饭碗。

女性在办公室里对上司和同事们都要讲究礼貌，不能由于大家天天见面就将问候省略掉了。“您好”、“早安”、“再会”之类的话要经常使用，不厌其烦。同事之间不能乱叫外号，而应以姓名相称。对上司和前辈则可以用“先生”或其职务来称呼，最好不要大庭广众之下开玩笑。

身为职业女性，在言谈中一定要注意交流上的细节。女人的微笑是你最好的武器，微笑可以最直接地得到对方的好感，也会意想不到地得到对方的原谅。“我特别喜欢新来的那个同事的微笑，总是很亲切很善意的样子，如果她出点小错误也不会责怪她。”在某公司工作了多年的老李对别人说。因此，与人交往时候一定要注意微笑，不管是已经很熟的同事，还是没见过几次的陌生同事。此外，女性还要学会主动和人打招呼，在电梯里或洗手间遇到同事不要刻意回避，尽量先和对方搭话。千万不要装作没看见把头低下，给人不爱理人的印象。

如遇到上司招见时要准时到，带上记录本和笔。先敲门，听到“请进”后再进入。进门后先说“您好，您找我”。如果是主动见上司，应先说“您好，打扰您一下”。结束谈话欲起身离开时，先道一声“再见”，然后转身离



为人处世



第二篇 幸福女人的智慧心理

开并轻轻带上房门。上司来到你的工作间时，请不要马上起身，先退离办公桌一段距离，再起身。值得注意的是，一般同事到你的工作间可以不必起身。

女性在办公室里的行为，能清晰地勾勒出她的文明举止是否恰当。那么，做到这一点应遵守什么样的原则呢？第一，养成守时的习惯。如果参加会议，比预定时间早到5分钟最能体现效率原则。第二，少打5分钟以上的电话。经常因公事打一刻钟以上电话的女人，也暴露了她在概括能力上的不足，令人怀疑她的机智是否足够应付种种变化。第三，多使用内线电话而少跑办公室。如果你要跟其他同事交换看法，打内线电话能节约许多时间，有益于养成单刀直人的工作作风。这也是一种成本低廉且提高效率的好办法。第四，“过分关注自身形象的女人在工作上多半没有什么创意”，不错，这是偏见。但你要记住，与偏见作战是世界上最艰难的事，它会浪费你的很多精力。大可不必与偏见宣战。第五，并不是每个女人把眼睛瞪得大大的都十分可爱，如果你对她不满，这种目光会让她产生更大的敌意。如果你只是想强烈地表达你的情绪，这种眼神则太过夸张，有时还会显得有点呆。不管有意无意，都不应该盯着对方，这是不礼貌的。这种目光会引起对方较强烈的心理反应，容易造成误会，让对方产生压力。眯着眼睛看人，除了让人产生你是否眼镜度数不够的疑问外，还表示你想隐藏自己的心理而窥视他人，让别人误会你在打什么小算盘。另外，对异性眯起眼睛，还眨两下眼皮，是一种调情的动作。如果从眼角把目光投向别人，传递的是一种漠然、漠视和漫不经心甚至是轻蔑的情绪，会表现的十分不友好。

文明的举止是你有涵养的体现，也是你赢得对方好感的开始。所以，女性在办公室内一定要做到举止文明，决不能让不文明的行为成为你事业发展的障碍。



10. 学会应对男人的夜晚之邀

职业女性除了业务上需要与相关男士交往周旋外，也常会面临来自同事、上司的许多问题。譬如有一天下班后，同事或上司热情地邀请你同赴晚会或共进晚餐，如果你拒绝了，无论你的言辞多么委婉，态度多么诚恳，也会刺伤他的自尊心，令他不快。如果你不假思索欣然应约，不明其用意和用心，又可能会给自己带来流言甚至伤害。那么，职业女性该如何应付男同事、上司的夜晚之邀呢？

即使你无真正的理由，也要找一个借口，如家人生病等理由婉拒他，如他仍不死心，你可以说“改天吧”，以免令他难堪。一般聪明人碰了软壁后就不会邀你赴与公事无关的约会了。

如果你答应赴约，打扮要精心，不必刻意，尤其不要浓妆艳抹，以免使自己变得陌生，又让人家误以为你的刻意妆扮是为了吸引他，触动其非分之想。过于暴露的服装或者透明度极高的服装都不适合在男性面前穿着，尤其是与之共进晚餐或同赴舞会时。因为这种把身体过多展示给同事或上司的穿着，一来有无视上司威严之感，二来会让人觉得你很轻佻，同时又可能为别有用心者提供可乘之机。

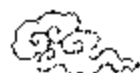
在男性面前将头发散开，会被男性误以为是一种调情信号。特别是在温馨、柔和的晚餐氛围中，你散开蓬松的秀发把女性温柔恬静的魅力推到极致，会令男性心荡神摇、难以自持，以致做出使你意想不到的举动，影响你晚宴的心情。

就餐时，贪杯是女性大忌。与人共进晚餐少不了要喝点饮料或酒，但不可贪杯，尤其在与上司对饮时，一旦饮酒过多，既对上司不尊重又会给自己身体健康造成影响，更可怕的是醉酒后失态，影响你的形象，甚至酿成“千古恨”。

如果是公事叙谈，上司一般都会把握好时间。如果是为了发展私人感情



为人处世



心理学



第二篇 幸福女人的智慧心理

或公事之后闲聊，你又无此意的话，最好在适宜的时候提出结束交谈，握手告辞。因为在酒的作用下，彼此都会将私人的话题和盘托出，而过后想起来可能会感到后悔。

总之，职业女性要用自己的智慧去应付夜晚之邀，让人叹服你的才华、机智和清正的人格。不可冒昧无知，以至于酿成不好的后果。



11. 工作中要学会沟通

世界上，只要有两个人以上的地方，就存在一个很简单的道理，那就是要作好彼此间的沟通。

没有良好的信息沟通，对项目的发展和人际关系的改善，都会存在着制约作用。在很多项目开发中，普遍现象是一遍一遍地返工，导致项目的成本一再加大，工期一再拖延，为什么不能一次把事情作好？原因还是沟通不到位。

玛丽和艾莉娜同时到一个科室上班，两个人都很勤劳，领导交待的事都能及时去做。玛丽更为主动，常常领导还没有说完，她就急不可耐地去干了。艾莉娜总是耐心听取领导的指示，不明白的地方还会不断请示。结果不说大家也会知道，玛丽干完的活，常常被要求返工，而艾莉娜却很少有类似现象发生。玛丽的的问题出在什么地方呢？就是和领导沟通不到位。沟通不到位，领导会以为你完全领会了他的意思，但是完工以后却并非如此，当然会导致返工了。

良好的沟通很简单，掌握那些简单的沟通技巧，你将成为职场上的一名交流能手。

下面介绍一些有效沟通的窍门。第一，坦白地讲出来你内心的感受，但绝对不是批评、责备、抱怨。第二，不要无根据地批评，不责备、不抱怨、不攻击、不说教。无根据地批评、责备、抱怨、攻击，这些都是沟通的刽子手，只会使事情恶化。第三，承认我错了是沟通的消毒剂，可解冻、改善与转化沟通的话题；一句“我错了”勾销了多少“新仇旧恨”，化解掉多少年打不开的死结，让人豁然开朗，重新面对自己，开始从新思考人生。第四，说“对不起”，不代表我真的有了什么天大的错误或做了伤天害理的事，而是一种软化剂，使事情终有“回旋”的余地。



12. 会笑的女性最能赢得男人的心

古人语：“千金难买佳人一笑”，就是说，女人的笑是昂贵的，是充满魅力的。

女人的笑有多重含义，当一个女人脸上洋溢着笑容时，说明这个女人很幸福，这种笑容在结过婚的女人脸上很容易找到。当一个女人露出羞涩的脉脉柔情时，这个女人一定对这个男人含有另一种感情。

女人的笑可以宽慰男人的心，当一个女人对一个正在发火的男人微微露出笑意时，男人的心就会悄然冰释，笑里的信息像一股暖流流进他的心田，滋润他荒芜、干涸的内心。

女人的笑还是一门艺术。女人的笑里，有着比男人的笑多得多的内容，女人的笑里蕴含的东西太多太多了——或许是脉脉含情的勾引，或许是隐而不露的撒娇，或许是恰到好处的媚态，或许是引而不发的挑逗，或许是一种幸福感的流露，或许是一个陷阱，或许是一种情感承诺，又或许是一种极现实的揶揄，甚至是愚弄和讥讽……

2004年，著名的《时尚杂志》评出了历史上最美丽的女人。演员赫本再次艳压群芳，获得76%的选票而获第一。在被问到为何要把赫本排在第一位的时候，杂志社的主编说：“赫本是自然美的化身，她身上有与众不同的魅力和内在的美丽。尤其是她笑起来的时候，就像阳光一般的灿烂，光彩照人，这样的笑容能让每一个人都感到温暖……”

其实，按照现在的审美标准，赫本的身材和容貌并不一定算得上最好，但是，她无与伦比的甜美笑容却使那些传统的金发碧眼美女为之逊色。

笑能够使人美丽。即使是很普通的一位女性，或许在人海中根本吸引不了别人的眼球，只要她善于微笑，把发自内心的笑意挂在脸上，那么她一定会变得生动、可爱，神采飞扬。

会笑的女人大半总是令人喜欢的。有谁会喜欢那种成天哭丧着脸的女人呢？没有人会喜欢的。女人若是会笑，她就能笑出花儿朵儿来，笑出千娇百



为人处世



心理学



Meiren

Chushi

Xinli

Xue

媚来，不是有“千金买一笑”的说法吗？女人要是不会笑，她的笑便总是那么傻乎乎的，跟红楼梦里的那个百事不思的傻大姐似的。不会笑的女人就是不懂得风情的女人，不懂得风情的女人像什么？自然就像是一根木头啦。那么，会有哪个男人愿意与“木头”在一起呢？

总之，会笑的女人一般都很惹男人喜欢，笑是女人征服男人的秘密武器。所以，女人想拥有男人的真情，首先要学会笑。当然，这种笑不是卖弄，而是真情的流露。



13. 热恋需要心理距离

如果说初恋像一首隽永浪漫的小诗，那么热恋则像熊熊燃烧的烈火，令人如痴如狂，心醉神迷。

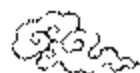
有人说热恋是保持青春永不衰老和保持精神永远年轻的良药。热恋能使人丧失理智，认为全世界没有任何不好的东西，就连平时的臭水沟也会突然之间香气四溢，灰色的老墙也笑逐颜开了，平时小得不能再小的眼睛也忽然之间变大了，并且脉脉含情，光芒四射……

小张，女，国内某知名企业市场专员。有一次到上海出差的途中，结识了小刘，一个令他神魂颠倒的男孩，小张勇敢地向对方发出了自己的求爱信号。在得到小刘的回应后，两人陷入了疯狂的热恋。几个月来，两人热情依旧，颇有燎原之势。在自己深爱的人和深爱自己的人面前，小张感觉自己是天底下最幸福的女人。但是，脆弱的小张却在心底潜藏着恐惧，她很担心热恋中的小刘突然弃己而去。恋爱是甜蜜的，而热恋则可以将甜蜜继续升华。热恋中，一天不见恋人的面都难受。此时，彼此的感应是尤为强烈的。双方恨不得能随时随地交流、沟通，让对方分享自己的快乐与欢笑。在这时，即使热恋中的一方犯了对不起对方的很大的错误，另一方也往往会原谅。就因为时机的巧妙，就因为是在热烈时刻，所以每个人的缺点都会随时消失，即使平时再好的朋友或生身父母去劝，也未必有效，只因为是在热恋的时刻。其实，正因为这一时刻才有许多佳话产生，也为许多的悲剧埋下了种子、拉开了帷幕。因为身处其中的人此时乐昏了头而并未意识到危机的存在而已。进入热恋期后，初恋时小心翼翼的亲昵已被炽热的激情所取代，认为他们才是世界上最幸福的人，深深地沉浸在二人世界中，容不下第三人，把对方看得无限美好。但是，如此强烈的感情一旦有什么“风吹草动”，有什么不和与矛盾，往往就会发生剧烈的变化，爱就会变成恨。热恋就是这样神奇，让人向往又容易受伤害。

所以，热恋中的女人要注意降低爱的热度，其方法有三：首先保持一份



为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

神秘感。神秘感会使对方在探索你的个性答案、万般风情的过程中保持不会衰退的兴趣。要培养这种神秘感，不仅要不断地完善自身的外在特征，还要不断地完善内在的人格，充实和更新知识，提高各方面的素质，加深思想上的修养，追求事业上的成就。有的人因为恋爱而放弃了个人的兴趣和爱好，其实是很可惜的。只有这样才能不断向你的恋人呈现你积极向上、新的一面，你就像是一眼永不枯竭的泉，令人回味无穷。当然，保持神秘感要恰到好处，不是高深莫测的全方位封锁。若隐若现、蜻蜓点水最为美妙。其二，保持和他人的友谊。热恋中的情侣常常是“重色轻友”的。人既需要爱情，也需要友谊；爱情不能取代友谊，而且爱情有时也需要友谊的帮助和扶持。两人世界无论多么值得留恋，心灵也会感到缺乏友谊的空虚、闭塞。友谊可能给你们的爱带来许多新的内容、新的信息、新的感受。即使是异性友谊，只要是可信的，也不必排斥。如果对恋人的异性朋友采取粗暴、冷淡、猜疑、不尊重甚至敌对的态度，无疑会伤害大家的感情。其三，天天思念，但不一定要天天相见。两个人整天像连体人一样形影不离，再丰富的情话也会暂时地断流，没完没了的抚爱也有感觉麻木的一刻。俗话说：“小别胜新婚。”这是很有道理的。有时甚至可以刻意地拉开时空上的距离，例如和朋友、同事出去旅游、出差，分离一段时间，或故意好几天不见面等，以此来造成彼此心理上的距离。“有时我离开你，只是为了去感受想你的滋味。”当然，保持“心理距离”并非是故意让心灵之间疏远，故意在心灵之间设立屏障或防线。“有距离才有吸引，但是，千万不要太远。”



14. 恋爱时怎样了解男性心理

在谈恋爱时，如欲正确地了解男性，必须遵循以下两个原则：一是全面性原则。了解男性，不可以偏概全。在男性身上，优点与缺点互相掺杂、集于一身。倘若不能全面看待他，从总的方向把握他的特质，就可能“一叶遮目，不见泰山”。二是辩证性原则。了解男性，要从动态的角度出发，不能静止地看待他们。人的心理在不断发展变化，因此，要以宽容的态度对待他身上的小缺点，切不可“因小失大”而忽略其难能可贵之处。就具体方法而言，了解男性心理，可采取以下方法。

(1) 观察法。

在某个特定的环境中（如共同外出旅游）对男性的种种表现进行观察，以得出综合印象，再经过自己的分析加工，把握其本质特点。

(2) 调查法。

通过与被了解者的家人、朋友和同事的交谈，从这些人的反映中获得信息。

(3) 激将法。

激将法的奥妙在于它所运用的是人的逆反心理。一些研究婚姻恋爱的心理学家指出，在恋爱过程中利用激将法去了解男性往往最是奏效的，但逆反心理毕竟是一种反常心理，因而在运用此法时，要十分谨慎。

(4) 交谈法。

这是直接了解男性的最重要方式，因为“谈恋爱”的真正要义即在于“谈”。美国心理学家沃里·海帕纳尔认为，在交谈中，要注意了解以下一些问题：第一，经常萦绕在对方脑际的一些问题，如外貌、健康、智力、家



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

庭、亲友等方面的问题。第二，环境影响，如文化影响、家庭影响（特别是小时候在家庭中的地位）等。譬如，他小时候是家庭的宠儿，还是被视为“没出息”而经常受到严厉管教的孩子，或是由于健康和智力相对比较低下而被父母丢在一边置之不理的孩子。第三，正确对待突发事件的能力。如最近遭到的惨败、遇到的挫折以及失望、屈辱、损失等，其中当然也包括最近取得的成功的影响。第四，适应环境的策略。对于环境的变化，他是积极适应还是消极逃避？如是前者，证明其个性坚强；如是后者，则证明其个性懦弱。这方面的了解对婚后生活有举足轻重的影响。因为若干研究表明，婚姻成功与否并不取决于个性是否相配，而主要取决于是否有坚强的个性，以及共同的理想、兴趣等。

上述四种了解男性心理的方法，在恋爱过程中往往不可能单独运用某一种，可以把它们交替运用，以全面地了解男性的心理世界。



15. 怎样帮助丈夫改掉不良嗜好

同是规劝丈夫戒烟，有的很快取得成功；有的迟迟不见成效；也有的为此而闹起了夫妻矛盾，究其原因，是方法不同。

方法灵不灵在于是否把握了对方的心理状态。如果你的措施为对方乐意接受，效果自然良好。

那么，采取什么办法帮助丈夫改掉不良嗜好呢？

(1) 转移注意力。

规劝丈夫戒烟，可针对其不同气质、性格特点而采取相应的办法。如果丈夫是一个胆汁质或多血质的人，性格外向，办事比较果断，就不妨采取“突进”法。在说服的前提下，要求他一次戒烟成功。当然，戒烟是痛苦的。为了弥补心理上的若有所失之感，妻子应给丈夫更多的温暖。在他烟瘾强烈的时候，帮助他转移到其他兴趣上去，如听音乐、看电影或参加有趣的活动，以新的满足感的获得来抵销旧的满足感的失去。如果丈夫是个粘液质或抑郁质气质的人，性格内向，办事迟缓细腻，可采用逐渐纠正法。

值得指出的是，在整个戒烟过程中，夫妻关系要十分和谐，使丈夫深切感到你对他的期待，这种期待本身，就体现了夫妻间的感情交流。

(2) 消除侥幸心理。

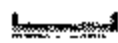
如果你丈夫认为“吸烟不见得穷，不吸烟也不见得富”，那你不妨同他算算账，还可以采取我国著名语言学家王力夫人夏蔚霞用过的办法，夏蔚霞曾几次劝王力先生戒烟，但都没有戒成。后来，每逢王力先生买包烟， she 就把相应的钱数存放起来，一年下来，把一大笔钱让王力先生数数看，王先生大吃一惊，便下决心把烟戒了。同样，对于吸烟危害健康的认识，也可以采用累积事实，以强化感受的办法。在事实面前，丈夫的侥幸和自我安慰心理也就不攻自退了。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

(3) 过渡法。

既然丈夫怕被人说成“妻管严”，而你偏要来个“严管”，结果可能形成僵局。如果以理服之，就谈不上“妻管严”了，若一时不能说服，倒不如采取过渡法。例如，先让丈夫在家里戒烟，在同事朋友之间尽量少吸；当同事朋友来家时，用“近来咳嗽”等借口，婉言加以谢绝。这样，他的嗜烟程度，会逐渐下降。

不良的嗜好，并不止嗜烟、还有酗酒、嘻玩之类。虽然不同的嗜好有不同的行为和心理表现，但是只要从爱人的心理状态出发，采取能为他乐于接受的办法，以减少心理压力，从而强化行为矫正的效果，同样会收到较好的效果。

帮助爱人改掉不良嗜好，一是需要有决心。二是需要有耐心，千万不要半途而废。在一般情况下，只要你决心坚定，不达目的不罢休，加之方法适当，不仅爱人的不良嗜好能改掉，而且还能促使你们的感情深化。

Wei Ren Chu Shi Xin Li Xue



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

几乎所有的男人都希望自己能够成为社会的栋梁之材。从更普遍意义上说，男人的进取之心较女性更为强烈和迫切。因为大家普遍认为，在这个世界上，似乎只有在事业上有成就、在经济上独立、在社会上有地位的男人才算是真正的男子汉。而这一切多半取决于男人们艰苦的努力、为人处世的技巧。





1. 在竞争中学会做人

当今的男人都有一种理念：生活，是一种竞争；工作，更是一种竞争。的确，21 世纪的今天，发展越来越迅速，竞争越来越残酷，这就让男人们有了生存的危机——不努力工作，势必遭到淘汰。这是他们难以接受的，于是许多男人把竞争放到了第一位。

男人喜欢竞争，男人以竞争为荣，以竞争为乐。男人把竞争当作完善自我人格的一种必不可少的组成部分。他们有了竞争意识，也好似有了战争，有了弱肉强食。在竞争中，他们塑造了自我，学会了做人，同时也推动了社会的发展。

有人说，男人永远不会认输，即使输了也只是暂时的，他们会理智地找出根源，总结教训，养精蓄锐准备投入新的竞争，他们坚信自己总有一天会赢。而在竞争中成为赢家的男人并不以此为满足，他又会寻找更强的对手，只要有对手，男人就不会退却，就会勇往直前。这就是男人与生俱来的强势。

男人的竞争对手就是男人本身，即使是不把女人当弱者的男人也是先挑战男性的对手。当女人介入男人竞争的行列，常常是男人不战自“败”，这并不是因为男人争不过女人，而是因为男人让着女人，也就是男人所谓的“好男不跟女斗”。

竞争能给男人带来无穷的动力，但是男人也容易常常陷入到竞争的牢笼之中，一旦陷入竞争意识的牢笼里，日益惆怅，会带来身心上的危害。

麦斯先生是一家建筑公司的设计主管，也是一位一流的建筑师。他有一位美丽贤淑的太太，也有可爱的孩子。在别人的眼中，他应该是一个生活很愉快和满足的人。但这位麦斯先生竟意外地患上了神经衰弱症。他几乎每个夜晚都无法入眠。第二天起床后，又是全身酸痛而无法行动，食欲不振。“唉，这样下去不行啊！究竟是什么病？我该去照照 X 光了吧。”

结果医生诊断他患了胃溃疡。患这种疾病的原因很多，过度疲劳、精神



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

抑郁，都是诱因。医生警告他，必须避免太辛苦、太激动和太耗费精力的工作。麦斯先生是一位极有敬业精神的建筑师，他坚守一个信念：“生活，是一种竞争；工作，更是一种竞争。如果你在竞争中败下阵来，你便输掉了一切。”因此，他在公司里，工作得比其他同事更卖力。

他把自己局限在艰苦的生活中，同时他又把所有的人都当成自己的竞争对手。不管是什么人，谈到对他有好处的事情，首先进入他脑海中的是：会不会在事情的背后有什么阴谋？

在这种过分的警惕之下，就是和他的工作完全没有利害关系的老同学来看他，他也不会主动和这位老同学谈到自己的工作状况和未来理想。对他来说，社会上所有的人，几乎都是他的竞争对象，因此，他的精神和神经永远都处在紧张之中，这使他变得孤独。

当一个男人把所有的人都视为竞争对手时，他一定会把自己的竞争意识很强烈地指向这些对手，而使得那些被他认为是竞争对象的人，也只好把他当作对手。而当他的表现很激烈的时候，对方也会用同样的态度来对付他，这是必然的结果。因此，我们可以说，麦斯先生这种情形，完全是因为他的竞争意识伤害了自己。从这一点来看。如果像麦斯先生一样的男人想要从强烈的紧张、孤独中逃离出来，对这种内心中太过强烈的竞争意识，是必须加以抑制的。

男人世界本身就是一个竞争的世界。没有竞争，他们人生的目的也便失去了意义。于是职场也成为他们与人竞争，证明自己的比赛场。爱竞争的男人们总是能随时随地找到自己的战场。

值得一提的是，一位心理研究专家说，“其实，女性越来越在乎丈夫对她们的呵护和关怀，这是女人越来越注重自我内心感受的体现。但职业和家庭的矛盾经常给女性造成情感硬伤。”他建议，已婚职业男性要摆正家庭、工作的关系，工作不可能也不应该是生活的全部。如果职业男性非要选择全身心投入，不如小有所成时再考虑结婚。



2. 男人要有自己的社交技巧

男性在与人交往之前要认清自己是属于什么性格的人，只有了解了自己，才能知道自己适于什么样的社交方式，亦可树立充分的社交自信心。

小张工作半年多了，平时和同事不大来往，总觉得自己社交能力差，看到人家谈笑风生，朋友交往频繁时非常羡慕，同时更觉得自己无能了，小张常问自己是不是天生就不会交朋友？

一般来说，性格开朗外向的男人易于与人接近，使自己较快地与环境联系起来，但这种类型的青年人亦易因轻率、浮躁而最终并不一定能得到人们普遍的认可。而性格内向的男人，接触之初可能会让人有难以接近的感觉。但相处一段时间后会因其沉稳、扎实的风格得到人们赞许。当然若过于拘谨，封闭自己，甚至拒绝与他人来往者，往往是缺乏充分的自信心，对环境持怀疑和不信任的态度，这并不全是性格表现，而是一种不十分健康的行为心理。其实，不论什么性格的男人，只要主观努力，掌握一定的社交技巧，都是能够与环境和谐相处的，这亦是我们社交自信心的基础。

自己有了充分的信心就应把目光投向所在的环境，只要你轻松自然并且相信，对方是友好和通情达理的，你在与人交往时就会沉着、镇静，泰然自若。而且善于交际的男人在与人交往中的第一个行动就是微笑，微笑就是放松。一次真正的和诚实的微笑几乎就像一只“魔力开关”，能立即沟通与他人的友好感情。

当你感到与周围人略有熟悉感时，就应注意进行深入的交往。交谈和合作是主要的手段。另外，在长期的交往中，不要忽视行动的重要性，若你是开朗、善于交往的男人，要以你的行动向人们表明你不仅说得到，亦能扎扎实实地做到，令人心悦诚服。若你是内向害羞的男人，与人交往很难一见即熟，但你的行动可以向人们表明，我虽然没说，我心里全明白，我的行动即表明了这一切。日久见人心，与环境相熟后，你自然会有表达的愿望，当你将自己的想法由少到多，如流水般自然倾泄出时，就会感到自己生活得好轻



松。世界是美好的。时间是最好的指标，随着时间的流逝，不要担心自己无法了解他人，亦不必担忧别人都不理解自己。

总之，交际中我们对自己要有充分的自信，注意自己的仪表和谈话技巧。随着时间的推移，你会发现在这个环境中自己已经生活、工作得自如了，亦会感到自己其实是善于交往的男人。

为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue



为人处世



心理学



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

3. 勿让他人远离你

几乎所有的男人都希望自己能够成为社会的栋梁之材。从更普遍意义上说，男人的进取之心较女性更为强烈和迫切。因为在这个世界上似乎只有在事业上有成就、在经济上独立、在社会上有脸面的男人才算是真正的男子汉。而这一切多半取决于男人们在年轻时的艰苦努力。有些时候，胜利者并不是在正向发展上竞争而胜的，甚至可能是借助不择手段取胜的。

要想在工作上获得选票，必须首先在人生、人性和人情上获得认可。小徐在工作上表现十分精明强干，人又诚实，也能适时地说些奉承的话，因此，在上司的眼中看来，他是相当可靠的一名部属，所以很照顾他，而他也了解上司的期望，因而工作也就更卖力，逐渐确立了在公司里的地位。可是，那位上司在一次偶然的机会里，发现他在同事之间并不受欢迎。起初这位上司不愿相信这个事实，但是，同事们纷纷议论：“小徐眼皮总往上看，不愿与同事来往。”“邀请他下班后去喝一杯，也经常吃闭门羹。”“他的工作能力未必比别人高出多少，很多时候不过是善于应付而已。”“这个人太没有同情心。我们同事之间有人发生困难，大家商量要帮助，只有他淡然处之。”“他只顾虑自己的升迁问题，把与同事们的感情沟通根本不当回事。”“他是一个冷漠而又自私的人，我们再也不愿理睬他。”如此，很多同事都这样异口同声地批评小徐。既然好几位同事都有相同的意见，又没有一个人愿意替他辩驳，逐渐地，上司不得不相信，同时也开始怀疑，小徐是不是有着双重性格的人。

以上所举的例子，或许有一些极端，而且也可能是同事们看到小徐特别受到上司赏识，在嫉妒心驱使下，才联合起来攻击他。可是，既然被同事如此批评，表明他情商太低或确实存在缺点。而他遭到同事如此漠视，说明他的不足已经到了非常严重的地步。

对小徐来说，他的确拥有一位好上司。同时，对上司而言，也有一名优秀的部属，然而，却不是别人心目中的好同事。这对小徐来说未尝不是一种



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

不幸。如果小徐完全没有察觉到这种不幸，或者纵然已察觉，却认为那与升迁无关而不以为然，问题就会更加严重。这样做，迟早会遇到更大的挫折。

人的一生不可能一帆风顺，往往会遭遇失败，甚至有时因失败而掉进痛苦的深渊。这时候，有人依靠自己的力量再站起来，有的人即使想凭借自己的力量，却是心有余而力不足。此时，多半得依赖同事适时地伸出援助之手。虽然有时候同事也就是竞争的对手，可是，一旦遇到困难，则往往必须靠那些原是竞争对手的同事来鼎力相助。然而，像小徐那种性格的人，就很少有人愿意帮助他。而且他在仕途上只能被人提拔，却不能获得足够的群众选票，就是说，不但要有较高的智商，还要有较高的情商。所以，要想在仕途上获得选票必须首先在人生、人性和人情上获得选票。

孤独的男人有两种，其中一种是自己忽视周围的人，另一种则被周围的人所忽视。不但夫妻之间如此，即使父子之间，一旦吵架之后，就会深深体会到自己多么孤独。平常在单位工作，也许并没有特别的感觉，但偶尔由于某些动机，会感觉周围的人都变成自己的敌人，自己会显得孤立无援而难过。

有的人是自己故意回避，不想和别人来往，但有的人并不希望成为孤独的人，而渴望有很多朋友，因为他认为，有很多朋友的人才值得信赖。事实上，孤独的女性大有人在。她们与孤独的男性一样，好像在性格上都有某些缺陷。有人说，要了解一个女人，必须先了解她的母亲，这意味着，要猜测一个女人在婚后变成什么样的妻子，只要看看她的母亲，大体就可以了解。

站在同一个角度来看，要评估一个男人时，应该看看他所结交的朋友。如果他的朋友都是令人厌烦的人，那么，这个人也多半不会讨人喜欢，即使有朋友，也不会成为贴心的知己。一般人都认为，有知心朋友的人，比较值得信赖。拥有知心朋友的人能享受到更多的快乐和好处，孤独的人很少能享受到朋友间相扶、相助、相提、相知的人生乐趣。

虽然人生原本是孤独的，但是，人人都应该努力，不要让自己过孤独的生活，因为孤独会使人感到无援和无助。毕竟年轻时的孤独还可以忍受，但是，年老时候的孤独是多么难堪啊！每一个人想在将来达成什么愿望，都应该先有坚强的决心，然后树立绝对信心，并朝着这个目标奋进，否则就无法达到目的。

近年来，注重家庭的人愈来愈多，有的人已开始不再看重公司里的升迁



『为人处世』



理

学



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

问题，认为家庭美满、快乐最重要。另一方面，当今和过去不相同，由于僧多粥少，使得升迁的机会大大降低。前些年，只要是一流大学的毕业生，便可以保证升迁到某种职位。但最近则情况不同了，于是，原先抱着满腔热忱希望升迁的人也开始觉悟，即使努力奋发向上，也常常是徒劳无功。

小梁信奉“不想当元帅的士兵不是好士兵”的训诫，经常很有决心地说：“有朝一日我一定要登上董事长的宝座。”

他这种想法很重要，因为，每一个人想在将来达成什么愿望，都应该先有坚强的决心，然后树立绝对的信心，并朝着这个目标奋进，否则就无法达到目的。虽然说他是一个相当有野心的人，不过他也很努力工作，丝毫不敢懈怠。当然，他更不会忘记对上司的奉承与服务。但因为他过早地暴露了野心，冒犯了同事之间相处和竞争的辩证关系，把自己树成了每位同事的对手，因而也就成了众矢之的。有人问他：“你对于当董事长，果真如此有信心？”“是的，我相信只要我努力就一定能当上董事长！”他挺起胸说。“可是，要当董事长必须得到足够的选票，也必须有那种命运！”“选票？命运？”他很怀疑地问。不久，有位很熟悉行业规则的朋友对他说，有能力和有人缘，这是升迁的基本条件，但人的命运很难预测，有时候认为这个人顶多只能当上部门经理，但结果当上董事长，这种例子相当多，这必须看同事们是不是认可他，上司是否器重他。”朋友最后又真诚地告诉他：“年轻时不要太贪心、太急躁。同时，年轻就成名，也容易受到竞争对手的注目而遭到嫉妒，反而对自己不利。还是暂时将雄心大志隐蔽起来，等待时机再行施展。”“我懂了。”自从那一次之后，小梁就完全改变态度，不再把“我一定要……”这句话挂在嘴边，结果使得过去疏远他的同事，也渐渐对他表示了好感。



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

4. 男人要不要对社交活动“过度投资”

对一个有劳动能力、心智健全的人来说，独立、付出都是内部的需要。人际关系中如果不能相互满足某种需要，那么这种关系维持起来就比较困难。在卡耐基成功人际交往思想中，很重要的一条就是要遵循心理交往中的功利原则——这一原则是建立在人的各种需要（包括精神的、物质的内容）的基础上，即人际交往是满足人们需要的活动。心理学家霍曼斯早在 1974 年就曾经提出人与人之间的交往本质上是一种社会交换，这种交换同市场上的商品交换所遵循的原则是一样的，即人们都希望在交往中得到的不少于所付出的。但如果得到的过分大于付出的，也会令人们心理失去平衡。

初入社交圈中的男人常犯的一个错误就是“好事一次做尽”，以为自己全心全意为对方做事会令关系融洽、密切，事实上并非如此。因为人不能一味接受别人的付出，否则心理会感到不平衡。“滴水之恩，涌泉相报”，这也是为了使关系平衡的一种做法。如果好事一次做尽，使人感到无法回报或没有机会回报的时候，愧疚感就会让受惠的一方选择疏远。留有余地，好事不一次做尽，这是平衡人际关系的重要准则之一。

留有余地，适当地保持距离，因为彼此的心灵都需要一点空间。如果你想帮助别人，而且想和别人维持长久的关系，那么不妨适当地给别人一个机会，让别人有所回报，不至于因为内心的压力而疏远了双方的关系。而“过度投资”，不给对方喘息的机会，就会让对方的心灵窒息。留有余地，彼此才能自由畅快地呼吸。



5. 办公室最重要的是和谐融洽

做为男人，每天上班。办公室是他们呆得最久的地方，也是和同事、领导相处时间最长的地方，虽然这个小小的空间看似忙碌或平静，大家总是见面问好、笑脸相对，但是总有或多或少的潜在矛盾，也许是生活上的，也许是工作上的。男人如何处理好和同事之间的关系，创造一种真正祥和的办公氛围，需要适当地掌握办公室的生存之道。

要做到在办公室工作和谐融洽，以下几点建议供你借鉴。

第一，在办公室里不要有小集体之分。大家在一起共事久了，同事间关系肯定有疏密之分。但是切不要将亲密关系在办公室里张扬，如交头接耳、突然哈哈大笑、做事你我不分，都会惹来别人的反感或不悦。

第二，和同事有矛盾不要公开激化。办公室是办公场所，虽然人和人相处总会有摩擦，但是切记要理性处理。不要盛气凌人，非得争个你死我活才肯罢休。就算你赢了，大家也会对你另眼相看，觉得你是个不尊重他人的人，以后也会在心底防着你，于是你会失去真正的朋友。而且被你损伤了尊严的同事，也会对你记恨在心，你就多了一个敌人。

第三，在办公室不能做“长舌人”，对工作上的意见或是私人生活上的事四处散播，或是添油加醋地在别人后面说三道四，影响同事间的友好与团结，影响整个公司的工作情绪和积极性。就算是自己性子直，喜欢和同事交心说真话，但是有些很小的事情一传十，十传百，到最后被传出去的根本不是你的初衷，甚至会毁坏你和同事的形象。

第四，因为工作出色被老板表扬提升，不要自己在老板没有宣布的情况下就在办公室里飘飘然四下招摇或故作神秘对关系好的同事诉说。传开后，肯定招人嫉妒、眼红心恨，引来不必要的麻烦。此外，你因为工作失误，被批评受罚，于是下来诉说种种老板的不是，还要牵连同事“某某也这



样怎么不罚”，不仅仅惹老板厌烦、同事恼怒，更可能会调离或降职于你。

大家在同一小天地里工作，最重要的是和谐融洽、相互尊重。最好不要谈及正常工作以外的各种事情。交流中要注意方式方法，要有分寸地与人沟通，切记，嘴要紧，心要宽，要做一个清清爽爽的办公好手。只有这样才能做到与大家和谐相处、相互尊重。

为人处世



心理学

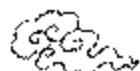


Weiwei

Chushi

Xinli

Xue



6. 怎样才能拥有健康顺利的职场人生

心理专家建议，在一个充满“火药味”的竞争时代，要想“幸免于难”的确很难。最好的办法是自己安排好时间，做到劳逸结合。毕竟健康没了，一切都将不复存在。

职场如战场，空前惨烈的现代竞争逼得男人们不得不埋头向前。任何一次成功都以损害身体、消耗精力为代价。面对健康和事业，男人固有的征服本能往往使其忽略前者。

做IT的孙先生刚30岁开始谢顶。他这样形容自己的工作：一年有11个月扎在办公室里开发软件，另一个月基本消耗在各种IT展会和业务洽谈上。玩命的工作方式使他成为公司项目负责人，但他的身体也同时发出警告，“今年我的胃病复发，非常严重，可我没时间住院，主要是丢不下工作。”

“生活就是工作，现在要是不玩命，几年后肯定被淘汰。我只有撑下去，撑到40岁，攒笔钱退休。”孙先生的设想也是大多数IT业精英人物的梦想。

31岁的小许是一名工作勤奋的广告设计员，他把绝大部分时间花在了工作上，他抱怨说：“我在这里已经呆了两年时间，很多跟我一起进公司的人都得到了升迁机会。我做得并不比他们差呀。”这名毕业于某著名高校设计专业的高才生已经走过了三康公司，最终都因为苦于无法充分施展自己的才华而选择离开。“现在我仍然面临这样的困境，我觉得公司上层似乎对我的工作成绩视而不见。”

这种烦恼在职业男性的圈子里具有普遍意义：才华不被重视，抱负无法施展，奋斗成果被一再忽略，一个人的才气、激情和斗志被这些烦恼一点点耗光。男人如果在40岁之前还没有“出头”，或许就意味着彻底失败，这种人为的界定成为强劲的心理暗示，使得职业男性更容易在挫折面前丧失耐性。

据专家分析，年轻人普遍的浮躁和急功近利心理是造成其心态严重失衡的重要因素。与此同时，中国一些企业的“游戏规则”不够完善，普遍欠缺



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

科学的用人制度，导致年轻人缺乏充分的发挥空间。全国人才流动中心秘书长陈军认为，残酷的社会竞争让年轻人急于证明自己，后者未尝不是好事，这对工作和社会都具有积极推动的作用。但年轻人如何保持一种自然、宽容的心态更为重要，凡事不要苛求。

一个只会埋头工作或只会察言观色的男人不可能真正成功，应该学会如何在两者间找到微妙的平衡，从而让所有的努力都事半功倍。

失业，一个令不少中年职业男性闻风丧胆的词，假如一个人对之缺乏心理准备，一旦它过渡到完成时态，就甚至可能剥夺他所有的幸福。在一些大公司或大企业，如果你的职位是经过多年拼搏才抓到手的而你又对失业这样的挫折缺乏积极的心态，那么，失业就可能在刹那间击碎你不堪重负的脊梁。

曾经在一家制药企业工作5年多的王栋，在2005年8月尝到了失业滋味，35岁的他说自己每天晚上都绝望得想哭。“我有家，有老婆，有孩子，曾经是一名优秀的技术员，当裁员消息传来时，我觉得天都塌了。”王栋从此频繁穿梭于人才市场，可要找到比从前条件更好或相当的工作已经十分困难了。挫败感和失落感越来越强烈。

对此，专家认为，职业男性尤其是中年职业男性应该在工作中树立危机意识，以积极心态面对失业，即便遭受重创，也要努力争取各种机会，全方位充实自身的知识和技能，力争新的岗位。

在职场中，男人有时候也会担心失去友谊，值得注意的是，男人往往对来之不易的知己、哥们看得很重。但在激烈的职场竞争中，担心缺失友谊或正在为失去友谊而苦恼，已经成为职业男性的通病。

从事销售的小万就因此而百感交集。他与高中时代的一个情同手足的哥们已经快一年没有联系了。再见面时，双方有了相当大的隔膜。很多职业男性都有这种难以排遣的沮丧。友情总是与一个男人美好的童年以及单纯的学生时代密切相关的，也是一个男人走进惨烈的职场之前未经玷污的情感寄托，它触及了男人内心最柔软的部分。从某种程度上说，朋友间的相互扶持往往成为男人继续拼杀的重要动力，一旦失去，总是让人痛彻心肺。

心理专家认为，如果沉重的工作压力让你忽略了生活中本来应该拥有的各种情感，你就应该自我反省了。专家建议，无论再忙再累，都要抽出时间给亲朋好友打打电话，加强沟通和联络，这样友情和亲情就不会轻易失去。



为人处世



心理学



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

此外，在职场中的男人会担心后院起火，这种心态未必有足够的代表性，但仍然是一些 30 岁 ~ 40 岁之间的职业男性的现实隐忧。过于繁忙的职业男性不得不面对年龄偏大结不了婚或结了婚却无法守住老婆的双重威胁。

一位经常出差的营销总监好容易在 28 岁那年结了婚，但婚姻仅仅持续了三年：“她撇下我跟一个有点权势的男人跑了，当时我真是懵了。一时无法接受。我太忙了，所以难免忽略她。”不少难以顾家的职业男性都曾经面临家庭“崩盘”的威胁，一些男人只是出于自尊面不愿承认。他们觉得自己在外面拼命挣钱都是为了这个家，女人没有理由“叛逃”，因此大男子主义让部分男人与挽回感情的机会擦肩而过。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

7. 真正的男人需要诚实

要做一个诚实的男人，为什么呢？首先，诚实会使你内心坦然，而说谎、虚假、欺瞒，则会折磨你的良心，让你的心境处在一种灰暗、忐忑不安、时刻紧张的状态中。这种自我折磨正是不诚实的必然结果。美国作家马克·吐温究竟因何而死？长期以来人们不明原委。人们只知道，在一个寒冷的冬天，年迈的马克·吐温独自在大雪中站了三个小时，结果得了严重的肺炎，不幸去世。可是，他为什么要这样做呢？后来人们从马克·吐温留下的文字中，找到了答案。

马克·吐温曾经有过一个儿子。一天，他的夫人外出，临走时再三叮嘱他照管好出世还不到四个月的婴儿。马克·吐温也连声答应。他把盛放孩子的摇篮推到走廊里，自己坐在一张摇椅上看书，以便就近照料。当时正值冬天，室外气温很低。由于阅读入神，这位大作家忘掉了周围的一切，甚至连孩子的哭声都没有听到。当他放下书时，才突然想起孩子还睡在走廊里。他慌忙去看，发现摇篮中的孩子早将被子踢在一边，已经冻得奄奄一息了。当妻子回来后，马克·吐温没敢说出真相，怕妻子责怪和懊恨。妻子只当孩子受了风寒。后来，这孩子死了。夫妇俩为此悲痛欲绝。马克·吐温深感自己没有尽到做父亲的责任，内疚万分。但他也一直没有说出真情，怕妻子受到更大打击。他一直隐瞒着事实，直到妻子去世之后，他才在自传中述说了这件使他抱憾终身的往事，并且以在大雪中受冻来惩罚自己的愚蠢过错。

马克·吐温没敢对妻子讲真话，固然有可以理解的原因，但隐瞒事实给他带来的痛苦也是显而易见的。马克·吐温不愧是个诚实的人，在妻子去世后，便勇敢地公开了事实，他不求人们的宽恕，也不躲避这样做可能带来的谴责或指控，他唯一求得的是良心的安宁。

古波斯诗人萨迪说：“讲假话犹如用刀伤人，尽管伤口可以治愈，但伤疤将永远不会消失。”他还说：“宁可因为真话负罪，不可靠说假话开脱。”

萨迪的话说得很耐人寻味。说谎或说假话，常被一些男人视为“聪明”



为人处世



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

的处世之道。他们为了掩饰自己的过错或推脱责任而说谎，或者为了谋取个人利益而骗人。他们自以为得逞，或暂时得逞，但假的就是假的，谎言早晚有被揭穿的一天，那时他们将因自己的不老实而失去他人的信任。谎言在被骗者心头留下的伤疤是很难消去的。

说谎或说假话，其实是一桩很累人的事。一位哲人说得好：“一旦撒了一次谎，就需要有很好的记忆力把它全记住。”这累不累？撒了谎，就要设法“圆谎”，而谎话总是漏洞百出的。为了圆一个小谎，就要说一个更大的谎。谎言就是这样把撒谎者一步步逼上了不归之路。其实很多骗子就是这样从小骗变为大骗、巨骗的，最终落得个触犯法律、身败名裂的下场。著名的宗教改革者马丁·路德一针见血地指出：“谎言就像雪团，它会越滚越大。”而这无法控制的雪团只会毁掉说谎者。

有男人说：“我也知道做人要诚实，但现实生活中，诚实的人常常吃亏，你不说假话，就很难办成事。”这里存在着一个误区，就是如何看待“吃亏”，如何看待“办成事”。

我们看到身边和社会上一些人靠说假造假“办成”了“事”，那是什么“事”呢？是骗到了一官半职，是赚到了不义之财，是用一纸买来的假文凭在某公司谋到了好差事，是用让人代笔写的论文拿到了毕业证书，是像有些地方的考生通过作弊上了大学……这样的“事”即便办成了，又有什么可让人羡慕的呢？这不是违法乱纪的行为吗？除了那些利令智昏、全然视法律为儿戏、不惜以身试法的坏人外，就多数仅仅是私心作祟而一时犯糊涂的人来说，他们靠这种手段侥幸“成功”于一时，但从此以后，恐怕就要生活在良心的自责和唯恐被揭穿的恐惧之中了。这是“得便宜”还是“吃亏”？诚实的男人是会吃一些“亏”的，比如当存在着不公平、不公正的情况下，或你面对的是一个并不诚实的人时，你有真才实学，你相信靠本事吃饭，结果领导却给他的三亲六戚加薪提职，却把你这老实人抛在一边。你明显是“吃亏”的。但这不是诚实的罪过，而是不公正的领导的罪过。你应该对这种不公正愤怒，而不能对诚实愤怒。你愿意因此而扭曲了自己，从此也去做一个不诚实的、待人不公正的人吗？那你岂不是把自己也变成了让人瞧不起的人吗？诚实对于一个男人来说非常重要，那如何才能做一个真正的男人呢？这就需要你做到以下几点。



为人处世



心理学



Weiwen

Chushi

Xinli

Xue

(1) 不懂就说不懂。

有些男人，为了隐藏自己的弱点和无知，他们喜欢摆出一副不懂装懂的样子，殊不知这样反倒会给人一种浅薄的感觉。在工作中，如果你对不懂的事情坦率地说不知道，反而可以成为一种有效的表现自我的方式，因为坦率本身就会给人一种强烈的印象，认为你对工作有责任感，除此之外，就某种角度来看，你还具有一种认真、严谨的工作作风。

(2) 直接表达自己的意图。

一般男人在碰到不利于自己的事情或想提出什么要求时，往往先作一大堆铺垫，拐弯抹角地先讲一些和主题无关的话，最后才说出自己的本意，这种做法会使对方觉得你毫无诚意。如果你无需任何开场白，直接地表明你自己的意图：道歉或要求，这样不但不会引起对方的反感，反而会使你觉得你有诚意。

(3) 诚实地提出反对意见。

在工作中，当你对同事尤其是上司的意见有不同的看法时，你可提出反对意见，但直接地反对会给对方一种咄咄逼人的感觉，有时甚至会觉得你这个人很傲慢。这时，你可以用请教的方式提出反对意见，你可以用这样的开场白：“我可不可以向您请教几个问题？”有了这样的开场白，一般都不会拒绝听你的问题，你也可以提出你的反对意见了。

(4) 不必掩饰你的不足。

维纳斯之所以被誉为美神，就在于她的残缺美。残断的双臂不仅没让她黯然失色，反而使她闻名世界。所以，不要怕暴露你的缺点，有时它会使人觉得你更加诚实可信。当然，这并不是说让你所有的缺点都“一览无余”。

(5) 诚实认错，用行动补救。

如果上司给你任务，如整理一下年终财务报表，你因疏忽而少做了一些数据，尽管这些数据对整个年终财务报表毫无影响。如果当时你极力找出各种理由掩饰你的错误，将会给上司留下不诚实的印象。如果你主动认错，并



『为人处世』



『心理学』



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

立即把这些数据都按程序补上去，并重新打印一份报表，上司会对你的努力重新评价，认为你工作任劳任怨，诚实认错，并有强烈的补救诚意，从而对你有了新的认识。

(6) 不要轻易承诺。

或许是你为了有面子，为了显示你自己的能力、财力，而向对方作出你没有把握的承诺。或许你一直信誉十分了得，但是可能仅仅这么一次，这么一次轻轻地地点头答应而使你信誉尽失。所以不要轻易作出空头的承诺。你曾听说过这么一句话吗？“不打没有把握的仗”，因为士兵们的性命都在你的弹指一挥间，他们信任你，把生命寄放在你那儿，但是如果就因你的没把握，而牺牲掉他们的生命，你能逃避得了良心的谴责吗？所以你要做到洞悉一切，透视事物的本质，了解趋势，当运筹帷幄时，不妨许下你的承诺，让你能兑现的承诺成为你事业成功和人际关系成功的筹码。



为人处世



心理学

70



Weiwen

Chushi

Xinli

Xue

8. 怎样对待爱吃醋的妻子

社会虽然已跨进了 21 世纪，但当丈夫和异性交往时，妻子心中就觉得酸溜溜的，像吃了醋一样，这样会影响家庭的安谧。这些妻子总希望自己的丈夫坚守“男女授受不亲”的礼教，她们或因一时误会便盯梢、跟踪丈夫，或听信流言飞语而无端怀疑丈夫的社交活动；或不准丈夫与异性接近，限制其社交活动；或捕风捉影、疑神疑鬼乱猜疑。有的妻子见丈夫与异性谈笑，便当场撒泼吵闹，诽谤侮辱女方；或回家后与丈夫胡搅蛮缠，没完没了。遇上这样的妻子确实令人头痛。但如果遇上了，应该怎样正确对待呢？

丈夫对爱情的忠贞行为，是消除妻子猜疑的最有效的“灵丹妙药”。妻子爱“吃醋”，是对丈夫有些不放心。因此，丈夫一定要注意用自己的行动，来加强妻子对自己的信任。要检点自己的作风，不可背着妻子做任何对不住妻子的事。丈夫心中只有妻子，永远忠于自己的爱情，丈夫的举动，迟早会消除妻子心头的一切疑云，妻子自然也就不再爱“吃醋”了。

有的妻子对丈夫的猜疑，由于没有及时地消除，便误会酿成了“醋”。所以，作为丈夫应细心观察、了解妻子，弄清妻子“吃醋”的原因。

丈夫参加社交本是正常的事，与异性接触应大大方方。而越是隐蔽，妻子就越怀疑；越是不让妻子知道，妻子就越是认定里面有鬼。作为丈夫，若有可能，应尽量让妻子陪自己一起参加一些社交活动，让妻子对自己的社交关系、行为有正确的认识。同时，在结交异性朋友时，最好也让妻子知道。如果能请她们来家中做客，与妻子也交个朋友，那就更好了。

妻子爱“吃醋”，必然要把丈夫看得紧紧的，时时拴在自己身边，这不仅使丈夫陷入家庭小圈子里，生活单调乏味，而且也妨碍了丈夫的正常工作和社交。同时由于凭空编造莫须有的“第三者”，往往会伤害他人，造成严重的后果。妻子爱“吃醋”，虽然是以爱丈夫为出发点，却以损害丈夫、伤害夫妻感情为终点的。因此，妻子切莫把爱“吃醋”视为“小事”。事实上，由于丈夫不堪妻子的猜疑而与妻子分手的悲剧，生活中并不少见。这也告诫



为人处世



心理学



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

爱“吃醋”的妻子，要真正从思想上认识猜疑、嫉妒的危害，从而自觉改正。

妻子爱“吃醋”确实给丈夫带来了一些苦头，但应从积极方面考虑，毕竟她这样做是真心爱丈夫，怕失去丈夫。从这个角度去看待妻子，火气就会消失，就能冷静下来，认真帮助妻子克服这一缺点。只要丈夫心胸坦荡、光明磊落，多数妻子终究会化猜疑为信任，矢志不渝、忠于爱情，从而更加敬重丈夫，夫妻关系会更加亲密无间。



为人处世



Wairen

Chushi

Xinli

Xue

9. 帮助妻子提高为人处事技巧

常有男人抱怨，自己的妻子是位性格内向、不善交际的女人。妻子的不善交际使客人们感到很不好意思，以为女主人不太欢迎他们。为此，男人常常感到尴尬、难堪。

人世间各人有各人的脾性：有的人喜欢在大庭广众之前露面，有的人却尽量避免参加社交；有的人很会交朋友，陌生人也很容易混熟，有的人却很不会交际，就是亲戚、朋友、熟人登门拜访，也会感到拘束，甚至不知道怎么应酬才好。所以，人各有脾气和性格，实在不可强求人人都那么步调一致。

当然，从当今社会发展和生活方式的变化情况来看，人与人之间的往来和联系更加频繁和重要，社交也逐步成为人们生活中的一项重要内容。现在西方许多国家，社交活动成为人们极为重要的事，而且常常是由夫妻两人相偕参加的，夫妻双方中任何一方会不会交际，能不能处理好各方面的关系和往来。常常直接影响到另一方。在美国，据说作为一位夫人，如果不擅于交际，不会招待朋友，就很可能导致她与丈夫的婚姻发生变故。在中国当然还不至于发展到这么严重的地步，不过不善于交际毕竟是个不足和缺憾。

那么，假如你的爱人不善于交际怎么办？首先应该是不去责怪和埋怨，而是需要仔细地加以观察和分析，找出不善交际的原因。

确实，只要仔细看看我们的周围，有许多不善交际的人都是事出有因的。这些人或者只是在某种环境，或者只是在某些特定的人面前不爱露面、不爱说话，而在另一种环境和另一些人面前，就不是这样了。在这些特定的环境、特定的人面前，他们往往感到自己“不如人”，因而自卑感作祟而尽量避免社交活动。假如当你了解到爱人不善交际的原因是自卑感在作祟，就可以对症下药设法帮助爱人，解除不必要的思想顾虑，使之自信起来，这样在社交中就不会因为自觉“矮人三分”、“低人一截”而不自在、不大胆。其实，人是用不着自卑的，“天生我材必有用”，何况人是各有长短的，在某些



「为人处世」



心理学



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

方面你不如别人，而在另一些方面别人却未必比得上你，而且朋友、同事、亲戚之间，以自己的某个长处而瞧不起人的毕竟不多，所以我们每个人用不着自卑。

也有一些人不善交际却是生性内向所致，但是，不论是何原因，要想改变爱人不善交际的弱点，关键还在于自己要善于慢慢地“锻炼”和“改造”对方，也就是切不可采取责备、讥笑的态度，更不应该当着客人面取笑、奚落自己的爱人，因为那只会使自己的爱人越发不敢说话、会客了。



10. 再婚男人如何进行心理调适

再婚男人进行心理调适，主要有以下几个方面。

(1) 再婚男人心理障碍的解除。

经历过婚变挫折和丧妻的男人，重振旗鼓，再觅佳偶是顺乎情理的，但是许多的再婚男人过得并不怎么幸福。原因可能是多方面的，但是有一个原因不能忽视，就是来自男人的心理障碍。

①与自己的前妻相比较。当一个再婚家庭的妻子听到丈夫对她说，你还不不及我原先的爱人时，她的内心反应可想而知。所以，有矛盾时最好就事解决，不要进行有损感情的比较，更不要说容易使对方伤心的话。

②自尊心太强。自尊心理是一种谋求社会 and 他人承认的心理需要。然而，当自尊心过强时，就会变成妨碍工作、学习和生活的有害因素了。一般来说，男人的自尊心表现得较为明显。在再婚家庭中，倘若做丈夫的自尊心太强，往往会引起彼此间不必要的误会和矛盾冲突，而起因往往仅是对方的一句话或者一件琐事，目的是维护他们可怜的自尊。这样下去家庭能平静吗？

由于情感上的失落，男人离婚后会引起内心空虚和寂寞，大多数男人会在较短的时间内重新择偶，存在这种心理的人由于来不及或者不可能对上一次婚姻失败的原因加以总结，吸取教训，故在再次择偶的时候，不免带有较多的盲目性和随意性，只要对方外貌或者条件上过得去就行。这样的婚姻很难保证双方能够相互深刻了解，相互尊重和体谅。时间一长，心理上不免再次产生失落感。

(2) 再婚男人的心理调适。

再婚夫妻的心理状况同初婚夫妻是有所不同的，前者具有后者一般所不具有的某些心理敏感，专家告诫再婚丈夫如下问题要正确处理。



为人处世



心理学



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

①对先前爱人的感情问题。一般说来，再婚前若是因为离婚而造成家庭的破损，那么原来夫妻间的感情已经破裂，也就不存在对先前爱人的思念。但是，再婚前若是丧偶而造成家庭的破损，而原来夫妻间的感情又比较深厚，那么丧偶后的感情波动就会延续一段时间。这种感情虽然随着家庭的重建能够减弱，但要完全排除既不现实，又不合情理。于是，怎样对待这种感情，是截然排斥，还是听任流露，抑或是互相体谅与照顾？正确的做法应该是互相体谅与照顾。谁都承认，爱情应该是专一的；但专一的爱情并不排斥已经逝去的爱情在心理上可能留下的余波，更不要要求已经逝去的爱情丧失其原来的价值。有些丈夫看到曾有婚史的爱人有触景生情的情况，就认为在爱人的心目中，自己的地位还不及她的先夫，由此对爱人心存不悦。这种做法并不妥当，结果往往适得其反。诚然，对另一方来说，对原先爱人的感情也要注意一个方式、方法的问题，因为毕竟你已组成了新的家庭，否则，也容易引起对方不必要的误解。

②今昔爱人间比较问题。再婚夫妻由于双方或其中一方已经建立过家庭，于是在进行“外部比较”的同时，还有“内部比较”。不能说这种比较不正常，关键是怎么比较。心理研究告诉我们，当你满意如今的爱人时，她（他）的优点会常在你的头脑中膨胀；当你同她（他）闹矛盾时，又会自觉地把她（他）的缺点同原先爱人的优点相比。这种比较除了恶化你的情绪、扩大你同爱人间业已存在的矛盾以外，不会有别的积极效果。对于另一方来说，有些初婚的丈夫，总喜欢问再婚的爱人：我比他怎么样？提出这个问题所希望得到的答案是不言而喻的，但给对方却出了个难题。如果对方的想法同你的要求一致，问题好办。如果不一致，或是自讨没趣，或是欺骗你的感情，效果都是不好的。如果把这当作一种目的，就失去了家庭幸福的意义，难以建立幸福的家庭。

③信任问题。毋庸讳言，目前社会上有相当多的人，认为离过婚的人都不是好人。这种说法明显缺乏具体分析，也不符合实际。其实，生活中离婚的情况千差万别。况且还有相当一些离婚并不涉及道德问题，只是夫妻双方难以契合彼此的个性以致感情破裂。因此，认为离婚都是不光彩的事情，显然是不正确的。生活中不乏矛盾，夫妻生活亦不例外。有时候可能责任在你的爱人，有时候则由于你的过错，更多的时候恐怕双方都有欠缺。但是，在发生齟齬和纠纷时，你的心理敏感点往往会驱使你怀疑你爱的人的人品：如果



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

她是一个好相处的人，为什么同她原来的爱人合不来，而要闹离婚呢？这种猜疑和戒备心理的存在，对于你们夫妻间的真诚相处是有害无益的。要避免这种情况的发生，主要在于你要消除对离婚者的偏见。生活向人们显示，对离婚的偏见，常使离婚者不敢向新的恋人如实袒露自己离婚的原因，而往往把责任完全推到原先的爱人一方。其实，在多数情况下，离婚所以成为事实，往往是双方都有责任。消除偏见，可使她更有勇气把自己的弱点、缺点乃至错误毫不隐瞒地告诉你，加深你对她的了解，这就能更好地避免日后夫妻生活出现波折。

生活证明，只要夫妻双方切实按照“长相知，不相疑”的原则来协调彼此的关系，那么，不论是初婚，还是再婚，都能拥有和谐的感情。



为人处世



第三篇

良好的为人处世技巧使男人更加快乐

11. 男人怕老婆的心理

怕老婆，在我国古代称之为“惧内”，如今的怕老婆称之为“气管炎”。

翻开古代野史，我们就会发现一些怕老婆的生动事例。唐朝有位御史大夫裴炎就以惧内的名声闻于朝野，人称“惧内御史”。据说裴炎的妻子长得十分美，但性情凶悍，以至于这位御史大夫，终日如临深渊、如履薄冰。尽管事事小心，仍常受夫人的训斥。裴炎在这种“使我不得开心颜”的情况下，便欲寻求精神寄托，于是转而信了佛教。后来，一谈起往昔的妻子，裴炎就像讲佛经故事似的把妻子作了三种比喻：她年轻时，貌若天仙，心如菩萨，使人眷恋，然而却不敢仰视。到了子女满堂，妻子又整天吆五喝六，吵嚷不绝，厉害得如同魔母，更是令人失魂落魄。好不容易等到孩子们长大了，妻子也老了，由穿红戴绿变为青脂黑粉，貌似吸人精血的魔鬼，让人看了仍是心惊胆战。其实，裴炎惧内的原因，主要是由于他性情柔弱，而他的老婆性情凶悍。

成语“河东狮吼”，说的是宋代名士陈季常风流成性，惧怕老婆揭短的故事。陈季常家居黄州，嗜酒好剑，喜欢兵法，也好佛事，远近皆以“龙丘居士”呼之。此公虽非精壮年纪，但“喜畜声妓”，他老婆柳氏为此屡屡斥责他。有时甚至当着客人的面猛揭丈夫的“疮疤”，渐渐地使陈季常对柳氏充满了惧意。后来，陈公渐至晚年，可好色的毛病仍然未改。柳氏为此气得大病一场。即使这样，陈季常仍偷偷摸摸地去找花问柳，不巧又让妻子抓到了把柄。这位柳氏夫人忍无可忍，于是柳眉倒竖、纤腰乱颤，对着陈季常大发脾气，又哭又闹，后来竟长啸吼叫，其声如雷似虎。陈季常从未见夫人发这么大脾气，吓得浑身颤抖、失魂落魄，手杖也掉在了地上，完全失去了大丈夫应有的气度。陈季常这段家事很快传扬开来，正在黄州的大学士苏东坡知道了这位龙丘居士的“难处”，便以其独有的诙谐笔调写诗调侃道：“龙丘居士亦可怜，谈空说有夜不眠，忽闻河东狮子吼，拄杖落手心茫然。”“河东狮吼”也因此演变成一个成语，成了“怕老婆”的代称。陈季常的老婆是个



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

烈女，容不得丈夫在外沾花惹草，陈被老婆抓住了把柄，痛斥其劣迹，故而对老婆怕得要命，也是活该！

不过，怕老婆也不仅仅是中国的特色，古希腊哲学家苏格拉底就是一位著名的怕老婆者。苏格拉底在外面讲课或论辩回来，往往兴致颇高，老婆常常在这时大吵大闹，并且迎面就是一盆冷水浇将过去，苏格拉底立刻就冷静了下来，一点不恼，慢慢说道：“我早知道，雷霆之后必有甘霖。”

大作家胡适不仅把怕老婆当作一句口头禅，而且还喜欢收集世界各国怕老婆的故事和有关证据。据《胡适之先生晚年谈话录》记载，有一次，一位朋友从巴黎捎来 10 枚铜币，上面铸有“P.T.T”的字样。这使他顿生灵感，说这三个字母不就是“怕太太”吗？于是他将铜币分送朋友，作为“怕太太会”的证章。后来某报刊把这件事当作趣闻披露，他看到后还很高兴，当即给秘书胡颂平讲了一个他新近收集到的意大利人怕老婆的故事。也许是为了表明自己怕老婆怕得非常彻底吧，胡适还号召男人们要像旧时代女子那样，恪守“三从四得”，即太太出门要跟从，太太命令要服从，太太说错了要盲从；太太化妆要等得，太太生日要记得，太太打骂要忍得，太太花钱要舍得。

怕老婆有假怕、真怕、明怕、暗怕之别。假怕的人精明，凡不利于己的事均以怕老婆为托辞；真怕的人懦弱，雌威之下，俯首帖耳；明怕的人达观，行不改名坐不改姓，怕了就怕了，有啥了不起；暗怕的人最糟，在外要面子，在家又斗不过老婆，里外难做人。

人们常说，小人怕老婆，是怕老婆的厉害；聪明人怕老婆，是因为爱老婆；穷人怕老婆，是要靠老婆养活；有钱人怕老婆，是怕家庭争吵而想偷安；老婆虽丑而惧怕，是因为老婆能持家；有孩子而怕老婆，是顾念孩子；没孩子而怕的，是想生一个孩子。

“妻管严”，怕老婆不好吗？其实，男人只有爱老婆、疼老婆才会“怕”老婆，因为不舍得老婆生气，才会听老婆的话。只有爱，才会容忍。日子不过都是些鸡毛蒜皮的琐碎小事，哪里有什么真的谁怕谁呢？事实上，女人有时候要的只不过是一点纵容、一种溺爱，不“怕”老婆，那日子能过好吗？



12. 女性心目中的男性美

什么是男性美，最好的解答是问女性。一位清秀可爱的艺术学院毕业的姑娘说：“贝多芬长得矮小、鼻子扁平，眼睛小而深陷，其貌虽不惊人，但他有高尚的情操，正直的品德，高深的音乐造诣。当他在得心应手演奏之际，表现出的气质和风度，很有男子气。”

随着现代人思想观念及生活方式的改变，“男性美”也成了人们关注的问题。

女性对男性美的看法可以归类如下。

(1) 有才能。

在事业上百折不挠，有强烈的成就感，富有创造精神有胆识，有智有谋，有独特见解，知识丰富，多才多艺。

(2) 诚实、正直。

没有小市民气，实事求是，肝胆相照。自信而不自负，谦和，不卑不亢，不虚不诨，开诚布公，光明磊落。

(3) 遇事沉稳。

果断但不武断，沉稳而不呆板，刚毅却不鲁莽，在艰险面前不退缩，为真理敢于挺身而出。不斤斤计较，不婆婆妈妈，大事明白，小事糊涂。

(4) 爱憎分明。

平时或关键时刻，能牺牲自己的利益去保护弱者，是弱者的力量支柱，是邪恶的眼中钉。

(5) 兴趣广泛。

要精神生活丰富，情趣高雅。而对那种呆板，兴趣单一、枯燥，不懂生活的男子，女性们嗤之以鼻，对迂腐性僻的男子，女性更不会放在眼里。

(6) 体态魁梧，五官端正。

女性心中的男性美，其核心是要有“力度”，要体现男性的内在力量。同时，又要有人情味，刚中有柔，既热情奔放，又冷静沉着。女性最不能容忍的就是男人女性化。

为人处世

心理学

Wenren

Chushi

Xinli

Xue

Wei Ren Chu Shi Xin Li Xue



第四篇

做人做事要务实

人生在世，既有风雨也有阳光，处理比较复杂棘手的问题时，一定要深思熟虑，但一个人的智慧毕竟有限，不妨听听来自各方面的意见。



为人处世



心理学



第四篇 做人做事要务实

1. 做人要乐观

笑比哭好，笑对人生，万事都能泰然处之，这样，你就能活得轻松多了。走自己的路，做自己的事，不必看人家脸色过活，更无需抱怨生活。帕瓦洛蒂曾经讲过：“尽管一生中有无数的遗憾，但生活毕竟是笑好的。要乐观、热情，全心全意地做每一件事，并且用歌声来表达这份对人生的狂热！”

乐观会给生命注入一份活力与生气，使人从痛苦、贫困、难堪的处境中超脱出来，乐观是生命保鲜的良药。

一位年逾七旬的诗人，他告诉我这一生他有很多年轻貌美的异性朋友，她们都是些活泼天真可爱的姑娘。在他的保留相册中，我阅读到一张张青春无邪的做笑的脸，就像置身在大自然的鲜花绿草之中。

“在逆境中，是她们告慰了我这颗行将衰老和绝望的灵魂。”老诗人鹤发童颜，目光中闪烁着睿智的光，“我对她们的迷恋是一种圣徒对自然天性的崇拜，是对虚伪人生的逃避，是对衰老与死亡的抗拒。”

苦中作乐不是自我麻痹，不是消极退却。如果大家都不那么锋芒太露、睚眦必报，多一些理解、尊重，世界也就不会被扭曲。

“欢乐的贫困是件美事！”我们都得感谢先贤说出了这样一句哲理深奥的话来！

一个人是可以既征服着困难，又生活得很快乐的。有人曾经问过一些饱受磨难的人是否总是感到很痛苦和悲伤，有的人答道：“不是的，倒是很快乐的，甚至今天我还有时因回忆它而快乐。”为什么呢？这是因为他从心理上战胜了磨难，他从磨难中得到了生活的启示，他为此而快乐。

在日常生活中，你常常会因为许多事情而引起无限感触。你常常白天一言不发地皱眉凝思，晚上莫名其妙地以泪洗面，究竟为什么？你自己也搞不清楚。直到有一天皱纹悄悄爬上眼角，你才翻然领悟到：自己过去之所以从未快乐过，关键在于总把逝去的一切看得比实际情况更好，总把眼前发生的一切看得比事实更糟，总把未来的前景描绘得过分乐观。如此形成了恶性循环，于是便钻入“庸人自扰”的怪圈里了。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

这里，告诉你一些由忧愁转化为快乐的要诀：第一，摒弃自卑、充满自信。每个人都有自卑感，当我们试图摆脱它时，便容易陷入好高骛远的境地，所以自卑往往是忧愁的总根源。一个快乐的人，并非完全没有自卑的时刻，而在于他能把握自卑，不轻易受它驱使，能利用它作为原动力，使自己过上丰富多彩的生活。悲观者说：“蔷薇有刺。”而乐观者则说：“刺里有蔷薇。”一个小小的语序之差，道出了忧愁和快乐的本质所在。第二，自娱自笑、自得其乐。当忧愁困扰你的时候，寻找一些理由来感谢自然的神奇和造化的伟大，你会感到一种难以言状的快乐溢满整个心胸。“啊，清新的空气，和馨的晚风，使我的躯体注入了伟大的生命之力！”你还可以精心挑选一些优美的抒情诗、抒情散文，大声朗诵，或配乐吟唱。第三，顺应自然、表露情感。在我们的生命中有许多特殊的片刻，也就是情感高涨的时刻，不要窒息感情，要表达出来。穿上自己喜欢的衣服，在大街上奔跑跳跃；拥抱一个从未拥抱过的朋友；由衷地祝福别人的成就；在球赛中大声欢呼呐喊；冲进滂沱大雨淋个痛快……总而言之，恢复你童年时可爱的品质——对什么都有反应，那么快乐就会很快降临你的身上。第四，潜心入静、宁神除烦。在三教九流的著作中，广为记载的气功、瑜伽等，已被心理学家、保健学家们从科学的角度进行研究，得到了“宁神除烦”的印证。潜心入静之时，人的生理机能处于有序状态，意念地引导诀语默诵，实际上起到了“心理反馈”的作用。

那么如何使自己更加乐观信然呢？这里提出几点建议，愿和大家共勉：第一，乐观强制法。四下无人之时，不苟言笑的你强迫自己高兴起来，吹吹口哨哼唱歌，相信你会真的快乐起来。哈佛大学心理学家威廉斯教授的意见是：“情感似乎指引着行动，但事实上，行动与情感是可以互相指引，同时并作的。因此，当你不快乐的时候，你可以挺起胸膛，强迫自己快乐起来。快乐并非来自外力，而是得自于内心的心境。要学会‘控制自己的思维’。”第二，保持精神的高贵气质。快乐与否并不在于你拥有多少财富。赚很多钱的人，有的可以笑口常开，也有的精神萎靡，愁眉苦脸，忧心忡忡。为什么会如此？原因只在于他们保持的心境不同。你要时时把自己想象成有才干，有利于社会，不为一切世俗（包括钱财）所囿的自由创造性人。这样，即使你是街头的补鞋匠，也会比好莱坞里月收入十万美金的名人更快乐。第三，快乐来自于发现与创造。推销怪杰巴赫有个有趣的建议：在你心目中确定一个目标，然后朝着目标勇往无前。当你把全部精力集中在你所向往的事业上时，在往后的岁月中，你会发现，你所渴望的机会，一个接一个你都掌握到了。



2. 不能一味迁就别人

在社会生活中，我们不管干什么，都要有自己的原则、自己的立场，不能没有自己一定的原则。这里的原则既包括办事的方法，也包括日常生活中为人、处事的立场、原则，少了哪个都会给你带来困难，并将影响你的生活。

办事没有原则，有时就表现为一味地迁就、顺从别人。由于自己没有原则，所以很容易被他们所诱惑或利用。迁就别人，表面看来是和善之举，但实际上则是软弱的表现。软弱到一定程度，就会逐渐失去自信，而没有自信的人是很难成就大事业的。有时，性格上的自卑和懦弱，也表现为没有自己的立场和观点。自卑，就会觉得处处不如别人，怯懦则往往会导致卑微。时时看着别人的脸色行事，怎么能走自己的路呢？其实，这样做是大可不必的。由于自卑和怯懦使我们对于那些高傲的名人仰慕不已。然而，一旦我们恢复生命的自信，勇敢地面对问题，面对困难，我们就会觉得伟人并无什么神秘可言，而且会越来越觉得，所谓伟人和庸人的区别，无非就是：前者始终有一个清晰的方向，并且充满自信，按照自己的方法、义无反顾地走下去；而后者却终日浑浑沌沌，始终不敢向着未来，迈出那决定性的一步。著名漫画家蔡志忠先生讲过这样一句话：“每块木头都是座佛，只要有人去掉多余的部分；每个人都是完美的，只要除掉缺点和瑕疵。”是啊，每个人都有他自己的长处，为什么要去迎合别人的口味呢？

没有原则的人，自己的意志比较薄弱，什么事情，最初还能遵循自己的原则，但一经别人三言两语一劝，马上防线就崩溃了。拿喝酒来讲，几个朋友坐在一起，常常要推杯换盏，边喝边聊。几杯酒下肚之后，本来规定自己只喝三杯，而且开始时尚能坚持，但经不住多久，在朋友的再三劝说之下，脑袋一热，什么三杯原则，五杯又能怎么样？于是，原则丢在了脑后，放开量喝了起来。其结果常常是酩酊大醉，误了其他的事不说，对自己的身体损害极大。这是多么不合算的事啊！



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

所以，做什么事情都要有个度，不能过度，否则就是没有原则。做事情没有原则，只会带来不良后果，而不会有什么好的结局。

做事要创立自己的规则，要有创新精神，人类从原始人到今天的现代人就是在不断地继承和创新中取得进步的。因此说，创新对于社会的进步有着决定性的作用。历史川流不息，若不能因时度事，而一味恪守旧俗，这本身就是致乱之源。顽固保持旧传统者也难免成为当世的笑柄。当然，既成的事物，即使并不完美，也会因为已被习惯所适应而不断坚持。而新的事物，哪怕再好，也会因为不适应于旧的习惯而受到抑制。对于旧习俗来讲，新事物好像陌生的不速之客，因而很容易引起惊异和猜疑，却不易被接受和欢迎。所以这就需要革新者坚持自己的原则，不要轻易改变立场。在坚持原则的基础上，我行我素，“你有千条妙计，我有一定之规”，以此来抑制那些企图诱惑你、改变你的人。

总之，在坚持自己原则的基础上，在革新中逐渐创立自己的新原则，使自己不断发展，不断完善。做事无原则，是万万要不得的。



为人处世



心理学



第四篇

做人做事要务实

3. 正视自己的人性缺陷

人性中充满的美好、善良的一面是我们常常能够看到的，但也有充满诡诈、欺骗等黑暗的一面。你的性格缺陷，往往被人利用，同时你也要防止利用他人性格缺陷时，导致我们走向别人的陷阱之中。

这就是因为自己的人性弱点而投入陷阱的很好的佐证。当你的弱点凸现出来的时候，你会几近丧失理智和头脑。因此，你要正视你的人性弱点，要清醒而理智地把握住自己，不要轻易踏入别人事先设计的陷阱之中，很多人因为自己的弱点而倾家荡产、妻离子散。

人性的弱点有很多，比如贪财。一听说有钱可挣，不管这钱挣得干净不干净，是不是有风险，就拼命扑上去。政坛人物因金钱丑闻而下台，其实有些是落入了政敌的陷阱；商人为贪财去与人合伙，结果对方一走了之，白忙了一场；女性为贪财而去委身于有钱的人，结果赔了夫人又折兵，只有暗自伤心落泪，甚至带来悲剧的命运。

好赌也是人性的弱点。有些人终日无所事事，但对赌博却情有独钟，不管麻将，还是扑克或者其他什么方式，只要听说有赌局，就兴高采烈。利用这些好赌之人的弱点设置陷阱，轻易就会把你的钱赢光，而你只会抱怨自己手气不好，运气欠佳，希望下一回能捞回来。这种心理只能带来恶性循环，在“捞回来”的心态下，越输越赌，越赌越惨，直至丧失人性，落个可悲的下场。

贪财、好色、贪赌，这是人性弱点中最易让人迷失自我、丧失理性的成分，也最容易让人设计陷阱。而我们一旦落入其中，巨大的损失是无法弥补的。

此外，诸如贪小便宜、贪杯、好吃懒做、面皮薄、耳根子软、脾气暴躁等等，都是人性的缺陷，也是易于受别人设计陷害的因素。

但是，如果你光明正大，脚踏实地，就可以避免别人利用你人性缺陷设计的陷阱。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

4. 做人做事得意不要忘形

有位企业家曾说过：“当你经过千辛万苦使你的产品打开市场的时候，你最多只能高兴五分钟，因为你若不努力，第六分钟就会有人赶上你，甚至超过你。”

当你被上司提升或嘉奖的时候，常常会自鸣得意吗？如果是，那你就要把你升迁而引起的过度兴奋压下去才好。你所拟的一生计划，当然是非常伟大的，但在你没有实现这个伟大目标之前，中途的一些成就，可说是微乎其微的小事。也许在你实行一个计划时，一着手就大受他人夸奖，但你必须对他们的夸奖一笑置之，仍旧埋头去干，直到隐藏在心中的大目标完成为止。那时人家对你的惊叹，将远非起初的夸奖所能及。

美国汽车大王福特曾说：“一个人如果自以为已经有了许多成就而止步不前，那么他的失败就在眼前了。许多人一开始奋斗得十分起劲，但前途稍露光明后，便自鸣得意起来，于是失败立刻接踵而来。”

石油大王洛克菲勒也说：“当我的石油事业蒸蒸日上时，每晚睡觉前总是拍拍自己的额头说：‘别让自满的意念搅乱了你的脑袋。’我觉得我的一生受这种自我教训的益处很多，因为经过这样的自省后，我那沾沾自喜、自鸣得意的情绪，便可平静下来了。”

一个人伟大与否，是可以从他对于自己的成就所持的态度上看出来的。堆积你的成就，作为你更上一层楼的阶梯吧。

人生处在顺境和得意时，最容易得意忘形，终致滋生败象，乐极生悲。

看过《特洛伊战争》木马屠城记故事的人，都会记得特洛伊是怎样被毁灭的。特洛伊人与入侵的希腊联军作战，双方互有胜负，后来联军中有人献策，假装全部撤退，留下一匹大木马，并将勇士藏在马腹内，其他的主力部队亦躲在附近。特洛伊人望见远去的舰队，以为敌人真的撤退了，于是在毫无防备下，将木马拖入城内，歌舞狂欢，饮酒作乐。就在他们睡梦中，木马中的人纷纷跳出，打开城门，里应外合，于是特洛伊灭亡了。



为人处世



心理学



第四篇 做人做事要务实

从这个故事中，可得到两个宝贵的教训：一是得意时不要高兴太早，否则失意马上就到；二是失败也莫灰心，危机即转机，失败后面就是成功，遇到挫折时要咬紧牙关，坚韧自强，逆境便将过去，雨过天晴，前程一片光明。

有些人因为顺境连连而甚感欣慰，愉悦之情不时流露于脸上。然而，不能仅是高兴，更应该想想怎么才能维持好运，永葆成功。

希腊著名的雄辩家戴摩斯说：“维持幸福，远比得到幸福困难。”同样的道理，好业绩来之不易，但更难的是在于如何持续保持好业绩。

所以，在运气好时，切莫得意忘形，而致乐极生悲，必须更加积极奋发，以使成绩永久不坠。



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

5. 拿得起还要放得下

如果能让一位身居高位的人忘记自己的身份，忘记自己过去所取得的成绩，肯定不是一件容易的事。而以地位、功绩自居，往往会成为领导者作出正确判断的桎梏。

刘备本是一位谦虚、慎行的人，关羽、张飞之死使他十分悲痛。为给关羽、张飞报仇，刘备兴两川之兵浩荡东来。投东吴的关羽旧部糜芳、傅士仁，将刘备所恨者马忠杀了，献首级给刘备，刘备连糜、傅也刚了，一同祭关公。东吴诸将献计孙权，将杀张飞投东吴的范疆、张达也送还刘备，以图息战宁人，谁料刘备刚了范、张，仍怒气不消，定要灭吴。孙权在这种情况下，从阚泽言，起用陆逊为主将，统率步水马三军抗刘。

消息传来，刘备问陆逊何许人也。马良说是东吴一书生，年幼多才，多有谋略，袭荆州便是他用的计。刘备大怒，非要擒杀陆逊为关羽、张飞报仇。马良谏道，陆逊有周瑜之才，不能轻敌。刘备却说：“朕用兵老矣，岂反不如一黄口孺子耶！”

战争是残酷的复杂的，不以老幼定优劣。用兵之道，关键在于谁能把握战机，深谙谋略，不是谁的年龄大谁的计谋多。刘备在此以资历夸口，以为自己经历的战争多，计谋就老到，这很可笑，不符合实际。所以，在这次战役还未开始，就注定了刘备的失败。

“岂反不如一黄口孺子耶！”陆逊被他嘲为“黄口孺子”，可见刘备确实看不起年纪轻轻就统领军马的东吴新任大都督陆逊。但是，刘备是糊涂了，不晓得当年自己桃园结义，投军拉队伍时，与关张也曾是年轻人。其实，战争中涌现的著名将领，多是年轻时崛起的。拿破仑用炮一鸣惊人时，也是年纪轻轻的军官……刘备轻敌，瞧不起对方年轻主将，是未战先败了。

所以，在考虑关键问题时，切忌把自己的身份摆进去。时时想到自己的职务、资历，看问题就会少了客观性，多了盲目性，这样考虑问题就很难周全，处理问题就会产生误差，脱离了实际以至造成抱恨终身的损失。



『为人处世心理学』



第四篇 做人做事要务实

有一个禅宗故事就形象地说明了“放下”的重要性。两个和尚赶路，遇到一个美女被河水所阻，其中一个和尚就抱她过了河。他们又继续赶路，走了好久，另一个和尚指责他的同伴：出家人不近女色，你怎么能抱她呢？那个曾经“美女在抱”的和尚叹息：我早把她放下了，你怎么还抱着她？

“放下”是一种觉悟，更是一种自由。如果不懂得“放下”的艺术，我们就难免成为那个心胸狭隘而又怨气冲天的和尚。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

6. 别让自己活得太累

“生活真是太累了！”常听一些人喊出这样一句话。其实，生活本身并不累，它只是按照自然规律、按照它本身的规律在运转。说生活太累的人是他本人活得太累了。

生活在这个世界上，你要为衣、食、住、行去奔忙，要去应付各种各样的事，要去与各种各样的人相处。可谁又能保证你所接触的事都是好事，你所遇到的人都是谦谦君子呢？即使是上帝掌握在你手中，恐怕也不会那么幸运，更何况并没有万能的上帝呢？所以，生活中必然要有这样或那样的事，有喜就会有悲，有幸运之神也就会有不幸的降临。人也是如此，有君子就有小人，有高尚之士就有卑鄙之徒。事物都是相对而生的，否则生活又怎么能称之为生活呢？只有各种各样的事、各种各样的人糅和在一起，才能构成色彩斑斓的世界，也只有这样的生活才是有滋味的。

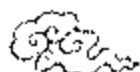
在生活中，面对着各种各样不合自己心意的事，与各种各样不与自己性格相符的人相处，你会采取什么样的态度呢？是态度坦然、襟怀磊落，轻松地对待生活还是谨小慎微，抬头怕顶破天，走路怕踩到蚂蚁呢？值得告诫大家的是，不要让自己长期生活在紧张、压抑之中，不要让自己生活的琴弦绷得太紧，也就是别活得那么累。必要的时候，放松一下自己，轻松地活着。

生活毕竟是公平的，对谁都一样，没有绝对的幸运儿，更没有彻底的倒霉鬼，你有这样的不幸，他还有那样的烦心事；别人有那样的好机会，你还会有这样的好运气。所以，千万别把自己说得那么悲惨，更不要把自己缠绕进自己织的网中，挣扎不出来。

感觉生活太累的人一般都是一些胆小怕事者。每说一句话都要考虑别人会怎么看待自己，会不会因为这一句话而伤害某人；每做一件事都要瞻前顾后，生怕因为自己的举动而给自己带来不好的影响。工作中，对领导、同事小心翼翼，生活中对朋友、邻居万分小心。但是，你的周围有那么多人，而是每个人的脾气都不一样，你不可能做到使每个人都满意。即使你这样谨小



『为人处世』



理

学



第四篇 做人做事要务实

谨慎，还是有人对你有成见。同时自己又感觉那么累那么压抑，这是何苦呢？只要不违背常情，不失自己的良心，那么挺起胸膛来做人做事，效果恐怕会更好。

感觉活得太累的人往往不能很好地调整自己，每遇不幸之事发生时，不能辩证、乐观地去看待，而且容易对生活产生悲观想法，似乎世界末日就要来临了。

如果长此以往，总是生活在心情沉重、感情压抑之中，那将是非常可怕可悲的事。处处都要考虑得失，时时都在注意不必要的小节，你哪里还有更多的时间去干大事，去成就你的大事业呢？回答当然是否定的。因为你连很小的一件事都要左思右虑，时间就在你的犹豫中溜走了。也许，当你老了的时候，你回过头来会发现自己是那么渺小，两手空空，一事无成，到那时，你也只有空悲切了。

时刻感觉生活太累的人，必然看不到生活中光明的一面，更感觉不到生活的乐趣。因为他的时间统统用来盯住自己周围狭小的一点空间，面无暇顾及他事。而且，他的生活是非常被动的，因为他不愿主动去做什么，生怕天上飞鸟的羽毛砸了自己。这样的生活不会是幸福的，更没有快乐可言，这样的生活是沉重的。

活得累的人很少有幽默感，因为他不敢造次地去嘲讽或善意地笑一笑，更不会去放松一下自己，唯恐别人以为自己对生活不严肃。活得累的人就像身上穿着一件厚重的铠甲，既不能活动自如，又不能脱去它。因为它太沉了，压在身上如重千斤。活得累的人就像永远戴着一副面具，在人前谨小慎微，在人后愁眉苦脸。

既然活得累是件很痛苦的事，既然生命对我们来说又是那么宝贵、那么短暂，那么我们何不换一种活法，活得轻松、幽默一点，努力去感受生活中的阳光，把阴影抛在后头。即使工作任务很重，也要抽出一点时间来放松一下自己，那样会对你的工作更有益处。

林肯的书桌角上总有一本诙谐的书籍放在那里，每当他抑郁烦闷的时候，便翻开来读几页，不但可以解除烦闷，并且还能使精力恢复。连林肯这样工作繁忙、沉重的人都能够放松自己，那么其他人岂不更应该能够做到吗？乐观地对待生活，将使你充满自信心。美国富翁柯克，在他五十一岁那年，他把财产全部用完了，他只得又去经营、去赚钱。没多久，他果然又赚



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

了许多钱。他的朋友因此很奇怪，问道：“你的运气为什么总是这样好呢？”柯克回答说：“这不是我的幸运，乃是我的秘诀。”朋友急切地说：“你的秘诀可以说出来让大家听听吗？”柯克笑了：“当然可以，其实也是人人可以做到的事情。我是一个快乐主义者，无论对于什么事情，我从来不抱悲观态度；就是人们对我讥笑、恼怒，我也从不变更我的主观。并且，我还使人快乐，这样我总是获得成就了。我相信，一个人如果常向着光明和快乐的一面看，我相信一定可以获得成功的。”

乐观、豁达可以使人信心百倍，即使是天大的困难，也能够克服。多一点幽默感，那将使你觉得生活乐趣无穷。当然，幽默并不等于笑话，一个油嘴滑舌喜欢说笑的人并不一定有幽默感，相反，一个性格拘谨的人如果遇事豁达，则他必定有不少幽默细胞。可以说，做人就应该多培养点幽默感，这是人类的特性之一。人生中有那么多不如意的事，能够有点幽默感，日子岂不好过得多。



7. 缓和与同事的矛盾

当面指责别人是不好的，因为这会令人难堪，而在背后指责人是不诚实的，因为这是欺骗人，最好的办法不是在别人身上寻找坏的东西，而是从自身找原因。

每天八小时，你对于办公室的印象如何？有人形容它为“人间地狱”，有人则视它为实现理想的地方，当然也有人把它当作一个社会的缩影。就以与同事之间的关系来说，如果你要认真计较的话，每天你随便都可以找到四五件令人生气的事情，如被人诬陷、同事犯错连累他人、受人冷言讥讽等。有人不便即时发作，便暗自把这些事情记在心里，伺机报复。但这种仇恨心理，不但无法损害对方分毫，更会影响自己的情绪，从而自食其果。

办公室里的矛盾，有时真是“等闲三尺起波澜”，叫人防不胜防。下面就是较典型的几种：你在公司里担任中层干部，你的上司是个难缠的人物，事事独断专行，而你的下属又往往把你的话当作“耳边风”。每天，你都需要耗掉不少精力在这种人事纠纷上，但事情的效果却未必理想，令你产生极大的挫折感。你渴望息事宁人，大家合作愉快，消除各人的误解与隔阂。问题是，你应该怎样缓和彼此间的矛盾？

首先，你要搞清楚究竟自己对什么事情感到不满？你能否准确地指出问题的症结所在？你是否真的有理由生气？假如你发觉那只是自己一时的偏见或自以为是弱点作怪，就应该马上停止这种负面情绪的发展。

无论何时何地，也不管你对着什么人说话，千万别抱着“有理说不清”的消极思想，或乱讲一些晦气的话。你应该坚定地把自已的看法简明道出。

当你将自己的抗议说出来后，切勿表现出咄咄逼人的态度。你应该停止说话，大家好好冷静一下，让真相自己显露出来。

一个同事不知何故，总和你作对，甚至在背后中伤你，你应该以牙还牙吗？不能，那只会令你沦为泼妇骂街一般的人物，这妨碍你的事业进展。

你偶然发现某位和你十分投缘的同事，竟然在你背后四处散播谣言，说



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

你的不是和缺点，这时你才猛然发觉，原来平日的喜眉笑目，完全是对方的表面文章。

晴天霹雳之余，你会痛心地想，跟他一刀两断吧！然而大家是同事，你若摆出敌视态度，一定会吃亏。一则外人以为你主动跟他反目成仇，问题必然出在你身上。这无形中给对方又多了一个借口去伤害你，更何况你俩还有合作机会，加上老板最不喜欢下属因私事交恶而影响工作。所以，你应该冷静地面对，暗中将自己跟对方的距离拉远，因为你知道这是一个不可信任的人。

你发现自己竟然被某些同事冷落孤立，处于一个十分不利的地位。他们凡事一起行动，对公司的各项政策，全采取相同的反应，对某些部门采取同一态度，只剩下你不知所措。

所谓当局者迷，尝试去找一个走中间路线的同事，恳切地或旁敲侧击地向他探问，究竟同事们对你有什么不满。然后努力将他们看着不顺眼的地方，加以改善或改变。这样不是没有性格，也不是妥协，而是有诚意。而诚意在与同事间相处是十分重要的，大家相处融洽，合作起来才能事半功倍。当知道了问题所在，请冷静地检讨，认定自己可以作出哪些改变。然后让步，努力显示自己的改变。

当然，工作上不应因循苟且，宜坚守原则，公事公办。同时，切莫将此事向上司或老板告状，因为他们只会认为你太小家子气，这对你一点好处也没有。

不管同事怎样冒犯你，或者你们之间产生什么矛盾，总之“得饶人处且饶人”，多一事，不如少一事。

你也许认为，这样战战兢兢，活得未免太累。以为完成分内工作，尽量避免卷入同事之间的是非圈子里，便能明哲保身，这仅是一厢情愿的想法。聪明人不会把自己孤立起来，他很明白“团结就是力量”的道理。身为公司的成员之一，你要想办法与每个人建立良好的关系，营造和谐的气氛，成为这个小圈子里的一分子。

若要真正获得同事的尊敬与爱护，你要注意自己的表现，切勿盛气凌人，恃宠生娇，做出令人憎恶的事情。这里有几个方法可供参考。

你要学会与每一个人融洽相处，表现出你的随和与合作精神。面对同事的时候，不要忘记你的笑容与热忱的招呼，要多与对方眼神接触，在适当的



为人处世



心理学



第四篇 做人做事要务实

时机赞美一下他们的长处。

假如你不得不对某位同事的工作表现予以批评，你的措词也要十分小心。先把对方的优点说出来，令他对你产生好感后，他才会接受你的建议，还会视你如他的知己。

人人都会遇到情绪低落的时候，你要努力控制自己的脾气，切勿把心中的闷气发泄到同事的身上，这是自找麻烦的愚蠢行为。没有人会愿意跟一个情绪化的人相处，上司更不会对他期望过高。所以，为自己建立一个随和而善解人意的形象，这是成功的重要因素之一。



8. 多想办法少谈主张

言语要有价值，必须以行动来支持。只长叶不结果的树通常是无心无髓，人要分清哪种树结果实，哪种树只能用来遮荫。

有些人，特别是年轻人，对于一切事情总是喜欢发表主张。一般来说，做人应该有独立的主张，这说明你善于观察分析而能有所得，当然是一件可喜的事。但是，你是不是一定要发表它呢？

年轻人都急于表现自己，一有所得就想发表出来。有些年轻人不懂得这个道理，以为同事都是毫无主张的庸才，只有自己抱有真知灼见，于是在一个团体内，多有主张。即使非采取你的意见不可，做上司的，也许会故意加以不重要的改变与补充来表示他的见解，以此高你一等，你也许因此有些不服气，在背后加以批评，要知道这是你不懂得人情世故的结果。

“人微言轻”四个字，你必须记牢，你要忠于自己的本职，少谈主张，多想办法。

你的办法是否妥善，也会有两种意思，一是办法本身的妥善，二是上司心理上的妥善。不合上司心理的办法，是善而不妥，合乎上司心理的办法，才是善而且妥。有的上司喜欢详尽的办法，有的上司喜欢简明的办法，你把详尽的办法给喜欢简明的上司看，这当然不妥；你把简明的办法，给喜欢详尽的上司也不妥。因此如何揣摩上司心理，这是很要紧的问题。

揣摩的方法如下：第一种是请教老同事，他们能够把经验告诉你，只要你执后辈之礼，他自然肯说。第二种是先行试探，同时拟就两种办法，一种是详尽的，一种是简明的，一起交给上司，请他选定。经过此次试探，他的心理你明白了，以后可以学着做。经过此次试探，同时使得上司知道你的办法不止一种，他对你的印象会格外好。

当你向上司请示：“这件事应该如何处理”时，上司或许会反问你：“那么你要怎么处理呢？”当上司这样反问你的时候，你会不知所措，无法回答吗？如果是这样，这就等于没有自己的思考和判断。所以当你要去请示上司



『为人处世』



『心理学』



第四篇 做人做事要务实

时，心里一定要先想好自己要怎么做，然后再去请示主管是否同意你的做法。

在提出你的做法之前，同样要收集许多正确的情报，然后整理、分析，这样才可能获得上司的认可。有时候自己精心想出来的应对方案可能被上司一口回绝，但是千万不可以因自己提的方案被驳回，就依赖上司的判断而自己不动脑筋。无论如何还是要提出自己的方案，把自己的想法整理一下，再和上司的比较看看，就可以看出自己在分析问题的深度和周全性方面还有哪些不足的地方。

另外，有了自己的方案以后，不能就自以为是地把结论丢给上司，而不提供一些正确的情报，也不能任性地觉得只有自己的方法才能解决问题，对于别人的话一概不听。

当自己提出的方案和上司的决定有出入时，你只要慢慢去体会上司的思考倾向，久而久之自然能了解上司的想法，下次再遇到同样的问题时，就会考虑得更周到了。这是年轻人磨练实力的最好办法。

在公司里也常会看到一些人，当公司发生一些和自己的工作没直接关系的问题时，就会毫不留情地加以批评，特别是年轻人更容易逞口舌之快。

但是，批评不能解决问题。只是一味地批评而没有提出解决方案，是一种不负责任的做法，如果你对这个问题也没有办法解决，那么最好不要乱批评，虽然并不是每个人都能对问题提出看法，但是只要努力一下，针对事情来观察，就可以发现问题所在了，不过更重要的是解决问题的能力。



为人处世



心理学



Weiren

Chushi

Xinli

Xue

9. 不要轻言不求人

我们立身处世，虽然要自力更生，不要轻易靠人，但这个社会毕竟是集体的，有许多事情是独立难成的，一个人的能力是很有限的，当你处于顺境的时候，你自然不会想到陷于困苦中的滋味，便轻易妄言自己不求人。殊不知，人生变幻莫测，又怎知今后的路没有重重阻碍呢？

有许多朋友常常引以自豪地向人说：“我平素不喜欢求人。”他的话似乎带有一些“让人知道我是个性坚强的人”的意思。但这句话挂在嘴边，是毫无意义的。

凡是自称为不愿求人的人，往往是交际场上的失败者。从心理方面分析，人的性格虽然不同，有宽容的，有吝啬的，有豪爽的，有狭隘的，但无论性格怎样，对给予别人一些恩惠却是人人都乐意的。

当你对一个人说：“我不喜欢求人。”即使你的话不是向他而发，但听的人却认定你的话是针对着他的。他会感觉你将他拒于千里之外，产生疏远感，甚至还会产生你是鄙视他的能力的感觉。

敏感的人会从“我不喜欢求人”这句话中读出它的言外之意，“我也不喜欢别人求我”。因为一个以不求人为荣的人是一定会看不起向别人求取恩惠的人的。

交际学家甘顿教人“善意地向人求取一些恩惠”，认为这是讨人好感的最好方法。每一个人都渴望得到别人的尊敬与重视，如果尽自己所能给予别人一点恩惠，那么在心底会生出一种想法：我对别人有用，我可以造福于别人。这种想法会给一个人带来愉悦和幸福感，同时得到恩惠的一方也会因为感激而记着这个施惠者。这就是为什么要善意地向人求取一些恩惠的原因。

人生一世谁敢担保永世不求人？新加坡著名女作家尤今曾写过一篇《不求人》的文章，主张“自己尽力而为，不论成功失败，都心安理得”。

然而，现实生活有太多无奈，使你不得不去求人。假如你是一位待业青年，希望能找到一份如意的工作；假如你是一个职员，希望能平步青云；假



为人处世



心理学



第四篇 做人做事要务实

如你是采访记者，希望能紧握伟人的手；假如你有急用，希望能筹借到一笔款子……这许许多多，大大小小的希望便构成了生活。生活则迫使你不得不去求助于别人，而是否能得到别人的“搀扶”，在很大程度上又取决于你有没有求人的技巧和策略。

有些人一提到求人就皱眉头，甚至羞于告人，他们对求人持有一定的偏见，认为那一定是卑躬屈膝、低三下四的。其实不然，向别人求取帮助必须是以自尊、自重、自爱为前提的，做到求而不卑、求而不亢、求而不倚。

要想成功地求得别人的帮助，必须遵循两个基本原则：第一，诚恳礼貌。常言道：精诚所至，金石为开。礼貌待人，铁心可化，这是求人成功的先决条件。第二，避开忌讳。每个人因个性和生活经历等，对某些言辞和举动有些顾忌，因此千万不要去冒犯。

《孙子兵法》上讲：“知己知彼，百战不殆。”这句话同样适用于这里。当我们有求于人的时候，首先不妨对那个人的嗜好、性情、学识和经历等做一番侦察，然后从容前往，将会收到意想不到的效果。

交谈时，对于对方特别喜爱的或引以为荣的人，要表示好感，并予以极大的兴趣。求人的时候最好还是以物质形式作为媒介，可以送给对方特别喜爱或引以为荣的小礼物，以拉近心灵与心灵之间的距离。

有一个人大学刚刚毕业，分配到工作单位后，发现所从事的工作与所学的专业一点对不上号，他不想让自己几年来所学的专业知识荒废掉，于是想求人事科长帮忙给调一下工作。在他登门拜访之前早就掌握了相关信息，了解到科长有一独生女儿，今天刚考入大学，读中文系。这个小伙子灵机一动，登门拜访那天拎了一大书包去，还正好赶上科长的女儿在家，也先不提相求之事，只是拿出一本又一本的古今中外文学名著与科长女儿探讨起来，并鼓励她上了大学要好好读书，言语间流露出一自己大学毕业后，学不为用，丢弃专业的苦恼。临走，声明这些名著全当是送给她考取大学的奖品。真是不虚此行，讨得科长女儿一个满心欢喜。

科长大概也认为不该埋没了他的才华，应该学以致用吧，不久，他果然调到了满意的工作岗位上。

我们诚心诚意地有求于别人，但是不一定人家就能满足我们的要求，当我们遭到拒绝时，也不要过分追究原因。的确，被拒绝的心理是很不好受的，任何人都想知道原因，但是如果穷追不舍地缠住对方，非问清原因不



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

可，往往会破坏双方感情。

你求人不得时，也不要过分坚持。对方既已拒绝，必有原因，如果过分坚持自己的要求，不但会使对方为难，而且也会使自己陷入被动，一旦被坚决地拒绝，心理上将很难接受。人生不如意的事很多，又何必在区区小事上计较个没完？被人拒绝后要做到豁达大度，不抱成见。

当你会意出对方拒绝的心理时，不妨自己把话打断，干脆表示没关系，反过来再安慰对方几句，请他不必介意。对方会过意不去，说不定以后会很主动地帮助你呢！



10. 生活中要学会妥协

有人说，理性的妥协是消除“应激反应”、适应社会环境的一种健康的心态，更是人际关系中的一种良好的合作行为，就像在两个不同的数字之间去寻找一个公约数。这话很有哲理。

的确，生活的奥秘是无穷无尽的，并非一潭死水，难免会有磕磕碰碰，矛盾纷争。就耳鬓厮磨的夫妇来讲，妻子乐于社交，丈夫文静内向；妻子酷爱文学，丈夫是个球迷；一方醉心于事业，另一方则更关心小家庭……这些都是非常自然的。如果彼此之间缺少谅解，各行其是，势必伤害感情，使矛盾激化，为此分道扬镳。环视我们周围，包含着妥协的例子屡见不鲜：同一班级的学生，功课基础参差不齐，聪明的教师“折中”地选择了一种教学进度，有些人因此被迫放慢了学习进度，有些人不得不快马加鞭，迎头赶上。假如同学们都不愿迁就，无疑就要打乱正常的教学秩序，完不成教学计划了。

其实，妥协的涵义不仅在此，某些时候，自我意识的校正、自我心态的调整，同样也是生活中的理性妥协。譬如对自己的能力、知识水平作出一个较为客观的评价，适当降低期待值，从而使自己摆脱沉重的失落、难解的怨气、无名的惆怅，无烦无恼地去拨动自己的心弦，这难道不是生活之道的最佳选择吗？

当然，理性的妥协并不等于怠惰、麻木、迁腐和世俗，并非弃昨天而不思，避明天而不想，处今日而无虑，毫无忧患意识和危机感。也不尽是委曲求全，在一些大问题上，在诸如正确地教育子女、义务赡养老人、克服有害身心健康的不良嗜好等事情上，就不能对无理的一方做出迁就和让步。即使这样，那也包含着平心静气的商量、耐心的疏导，晓之以理、动之以情、导之以行，尽可能取得共识，使问题得到解决。

世界上的事情总是会有些说不清道不白或不尽人意的地方，但为了生活的微笑，为了缓解抵抗情绪，为了给人生航程“清淤”导航，您不妨学会理性的妥协。



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

11. 要博采众议

处理比较复杂棘手的问题时，一定要深思熟虑，但一个人的智慧毕竟有限，不妨听听来自各方面的意见，看看别人是怎样权衡利弊，综合判断，得出结论的。

古人有“听君一席话，胜读十年书”之说，善于倾听的人可以通过听别人的议论，拓宽视野，增加知识，获取经验，增长见识，丰富阅历，这是自我完善的有效途径。

俗话说：“三个臭皮匠，顶个诸葛亮。”便是这个道理，要集思广益，广泛地听取别人的议论，对于自身是大有裨益的。

听要善听，不能乱听，听了还要想。如果听了便当耳旁风，这样的听无异于竹篮打水。如果听了都牢牢记住，不加区分，不加择别，听一句记一句，则又会使自己思路出现“十”字叉口，最后，众说纷纭，莫衷一是。

博采众议最大的好处在于笼络人心。善于倾听别人的议论，会使别人感到受到了重视，尤其在某些复杂难办的事情处理上，博采众议会产生意想不到的效果。

意见多为两类，一类是有关计划或方案策略的计谋意见。对这类意见，既要虚心听取，又不可偏听偏信。因众说纷纭，有是有非，有好有坏，就要善于区分，不可盲从。另一类则是指正工作得失、正误的批评性意见。俗话说：“忠言逆耳。”对于这类意见，态度尤应谨慎。当然，无论是谁都不愿让人指责缺点。但是，批评无论对与错，恰当与否，都应欣然接受，做到虚怀若谷，坦荡无私。

汉初，刘邦、项羽争霸，项羽被逼得乌江畔横剑自刎。究其败因和刘邦取胜之道，不能不承认，刘邦用人之术高项羽一筹。刘邦善于听取部下意见，能够虚心接受，正确采纳。当时，刘邦手下有萧何、张良、韩信辅佐。刘邦善于用人，广泛听取手下谋臣武将的意见，集中大家的智慧，帮自己排除异己，一统天下。



为人处世



理

学



第四篇 做人做事要务实

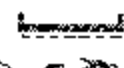
而项羽则不会用人。其手下也绝非没有良才，其亚父范增老谋深算，精干老练，项羽却不能虚心接受他的意见，我行我素，固执己见，终至四面楚歌，一败涂地。

唐太宗在历史上是有名的明君，他善纳忠言，广听进谏。他曾问魏徵：“近来，朝中大臣很少有像原来那样直言不讳地进谏之人，不知是何原因？”魏徵忙答：“陛下不知，直言者知道陛下开明，敢于冒天威而直谏；那些沉默者则是各有原因。依微臣看来，有的是生性怯懦，心中有话却又不敢当面直谏；有的对陛下接触不深，不知陛下的开明，惟恐多言有失，也不敢言；有的则眷恋现有荣华，担心一语不慎丢了富贵，便也不可能积极发言。凡此种种，各怀他念，故而很少有人直谏。”

魏徵的话很准确地描述了作为下属的心态与顾忌。所以说，身处高位者应善做伯乐，发现千里马，以图后用。压制别人并不能抬高自己，只有水涨才能船高。



为人处世



Wenren

Chushi

Xunli

Xue

12. 应该与哪些朋友尽早断绝往来

断绝与朋友的交往是一件十分痛苦的事情，可是对于某些人来说，藕断丝连必受其害，当断不断必遭其乱。当你通过交往，对这一实际情况有一个清晰的把握之后，就应该长痛不如短痛，收起你的菩萨心肠，在友情的大道上来一个急刹车。心理学家认为，应尽量断绝与下列朋友的往来，珍惜你的时间、精力和金钱，去做你应该做和你想做的更重要的事情。

(1) 靠不住的朋友应断交。

交朋友时应注意两厢情愿，不要强求。朋友有多种，但友情是互相的，即你的付出应有相应的回报，朋友之间应互爱互重，互谅互信。

有些朋友在短期内似乎与你关系不错，但时间一长便发现他靠不住，在这种情况下应当机立断，与之断交。

(2) 志不同道不合即分手。

真正的朋友，需有共同的理想和抱负，共同的奋斗目标，这是两人结交的基础，如果两人在这些方面相差极大，志不同道不合，是很难有相同话题的，人的兴趣也必然不同，这样两人在交往时只能互相容忍，无法互相欣赏，因此容易造成分手。

(3) 俗友不深交。

朋友之间的谈话多多涉及兴趣、爱好、志向及对某一事的看法。如果朋友只跟你谈物质利益，谈钱，则可将之归于“俗友”之列。“俗友”对你虽无大害，但长期交下去，一则浪费你的时间，二则难免使你变“俗”，因此不宜深交。况且这种“俗友”一般很现实，当你处于危难之时他不会对你伸出援救之手支持你、帮助你，对这种朋友，仅做一般应付即可。



为人处世



心理学



第四篇 做人做事要务实

(4) 做事不择手段的人不可交。

亲情、爱情都是人之常情，如果一个人的行为显示出他在人之常情中处事的态度十分恶劣，那么这种人是不能交往的。这种人往往极端自私，为达目的不择手段，并惯于过河拆桥、落井下石，因此这种人不可交。

(5) 势利小人不屑交。

如果某人是非常势利、见利忘义的那种小人，决不可把这种人作为生活中的朋友。

例如有个企业，A当总经理时，一位高层职员经常到A家里坐，对A奉承一番，外带一批上好礼物；而当A下台，B当上总经理时，这位职员马上到B家里送礼，并数落A的不是，将B捧为最英明的领导。这位职员就是势利小人的典型代表。

势利小人的一个通病是：在你得势时，他锦上添花；当你失势时，他落井下石。他不懂得什么是真诚，他只知道什么是权势。因此，这种人决不能交往。

(6) 酒肉朋友不可交。

酒肉朋友当你能给他实惠，他们看上去与你的感情很好，但当你真正需要他们帮助时，他们会一点表示都没有。

(7) 两面三刀的人不能交。

有的人惯于表而一套，背后一套，对这样的人应该小心对待，更别说跟他交朋友了。

《红楼梦》里的王熙凤，被人称为“明里一盆火，暗里一把刀”，表而上对尤二姐客套亲切，背地里却置之于死地，与这样的人交往时，应多注意他周围的人对他的反映，与这样的人在短期交往中很难发现这种性格特征，但接触时间长了便会清楚明白的。这种两面派是千万不能结交为朋友的，不然他会令你大吃苦头。



13. 要根据自己的兴趣选择职业

罗素的人生目标就是使“我之所爱为我天职”。也就是说，他要把生活中最感兴趣的事作为其终身职业。这的确是个值得效仿的榜样。

要确定你的终生奋斗目标，首先要问问你自己的兴趣所在。所谓兴趣，是指一个人力求认识某种事物或爱好某种活动的心理倾向，这种心理倾向是和一定的情感联系着的。“我喜欢做什么？”“我最擅长什么？”一个人如果能根据自己的爱好去选择事业的目标，他的主动性将会得到充分发挥。即使十分疲倦和辛劳，也总是兴致勃勃、心情愉快；即使困难重重，也绝不灰心丧气，而能想尽办法，百折不挠地去克服它，甚至废寝忘食，如醉如痴。爱迪生就是个很好的例子。他几乎每天都在实验室里辛苦工作十几个小时，在那里吃饭、睡觉，但他丝毫不以为苦，“我一生中从未做过一天工作。”他宣称，“我每天其乐无穷。”难怪他会成大事。

很多人往往一时很难弄清楚自己的兴趣所在或擅长什么，这就需要你在实践中善于发现自己、认识自己，不断地了解自己能干什么，不能干什么，如此才能取其所长、避其之短，进而成就大事。作家斯贝克一开始并没有意识到自己会成为作家，曾几次改行。开始，因为他身高一米九，爱上了篮球运动，成为市男子篮球队员。因为球技一般，年龄渐长，又改行当了专业画家。他的画技也无过人之处，当他给报刊绘画时，偶尔也写点短文，终于发现自己的写作才能，从此走上了文学创作的道路。

发现和准确判断自己的兴趣所在，可以通过对自己经历的回顾。在此基础上，将自己的兴趣归于某种兴趣类型，并与相应的职业对比，可以帮助你选择适合自己兴趣的职业。

第一，愿与事物打交道。喜欢同具体事物打交道，默默无闻，埋头苦干。相应的职业诸如制图、地质勘探、建筑设计、机械制造、计算机操作、会计、出纳等。

第二，愿与人接触。喜欢同人交往，结交朋友，对销售、公共关系、采



为人处世



心理学



第四篇
做人做事要务实

访、信息传递一类活动感兴趣。相应的职业如推销员、公关人员、记者、咨询人员、教师、导游、服务员等。

第三，喜欢从事帮助人的工作。乐于助人，试图改善他人状况，帮助他人排忧解难。相应的职业如福利工作、慈善事业、医生、律师、保险员、护士、警察等。

第四，喜欢钻研科学技术。对分析的、推理的、测试的活动感兴趣，善于理论分析，喜欢独立工作并解决问题，也喜欢通过试验作出新发现。相应的职业如气象学、生物学、天文学、物理学、化学、地质学等研究和实验。

第五，喜欢具体的工作。希望能很快看到自己的劳动成果，愿从事制作有形产品的工作。相应的职业如室内装饰、时装设计、摄影师、雕刻家、画家、美容美发、烹饪、机械维修、手工制作、证券经纪人等。

第六，喜欢表现和变化的工作。对表演、运动、惊险、刺激的事情感兴趣，喜欢经常变动、无规律的但具挑战性的工作。相应的职业如演员、运动员、作曲家、旅行家、探险家、特技人员、海员、职业军人、警察等。

求职者在了解了兴趣与各种职业之间的关系之后，如何完成对自己兴趣的估价是十分重要的。有条件的话，你不妨参加一次标准化兴趣测试，以此准确把握你的兴趣所在，寻找一份可以满足你已明确感兴趣的工作，千万不可迁就随便找的一份工作！

所以，善于根据兴趣确定自己的职业，并以此推销自己的优势是择业成大事者的起点。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

14. 经商也要讲技巧

如果你能像发现别人的缺点一样，快速地发现机会的话，那你就能很快成功。1981年，英国王子查尔斯和戴安娜要在伦敦举行耗资巨大、轰动全世界的婚礼。消息传开，伦敦城内及英国各地很多工商企业都绞尽脑汁想利用这一千载难逢的发财机遇。有的把糖盒上印上王子和王妃的照片，有的把各式服装染印上王子和王妃结婚时的图案。但在诸多的经营者中，谁也没赚过一家经营“望远镜”的商人。

这位老板想，人们最需要的东西就是最赚钱的东西，一定要找出在那一天人们最需要的东西。

盛典之时，要有数以百万计的人观看，将有一多半人由于距离太远，而无法一睹王妃尊容和典礼的盛况。这些人那时最需要的是不是购买一枚纪念章、买一盒印有王子和王妃照片的糖，而是一副能使他看清人和景物的望远镜。于是他突击生产了几十万副纸和放大镜片制成的简易望远镜。

那一天，正当成千上万的人由于距离太远看不清王妃的尊容和典礼盛况，急得抓耳挠腮之际，千百个卖童突然出现在人群中，高声喊道：“卖望远镜了，一英镑一个！请用一英镑看婚礼盛典！”顷刻间，几十万副简易望远镜抢购一空。不用说，这位老板发了笔大财！

机遇对任何人都是平等、公正的。就看谁抓得准、用得好。其实，在这个事例中，众多的英国工商业企业也不是没抓准机遇，只是不如生产简易望远镜的那位老板机遇抓得准罢了。说到底还是那位老板比别人研究得更细一层，他看准了那一天人们最大的需求、最需要的东西——望远镜。

所以，卡耐基认为，一个企业家关键时刻一定要抓住机遇，更深一层地研究、利用机遇。

但利用得最好的，毕竟只是少数。想胜人一筹，就须在认识分析上高人一筹。其实，不过是对公众需求和心理分析研究得更细一点、更深入一点，把握得更准一点，而且常需要与特定情境的分析研究联系起来。



为人处世



心理学



第四篇 做人做事要务实

明确目标会使你对机会抱着高度的警觉性，并促使你抓住这些机会。

柏克是一位移民到美国、以写作为生的作家，他在美国创立了一家以写作短篇传记为生的公司，并雇有6人。

有一天晚上，他在歌剧院发现，节目表印制得非常差，也太大，使用起来非常不方便，而且一点吸引力也没有。当时他就兴起想印制面积较小、使用方便、美观，而且文字更吸引人的节目表的念头。

第二天，他准备了一份自行设计的节目表样张，给剧院经理看，说他不但愿意提供品质较佳的节目表，还愿意承担所有的费用，以便取得独家印制权。而节目表中的广告收入，足以弥补这些成本，并且能使他获利。

剧院经理同意使用他的新节目表，他们很快和所有城内的歌剧院都签了约，之后，生意非常好，最后他们扩大营业项目，并且创办了好几份杂志，而柏克也在此时成为《妇女家庭杂志》的主编。





为人处世



Wenren · Chushi
Xinli · Xue

15. 有时候获得需以放弃为前提

该放弃时一定要放弃，不放下你手中的东西，你又怎么会拿起另外的东西呢？

有位记者曾经采访过一位事业上颇为成功的女士，请教她成功的秘诀，她的回答是——放弃。她用她的亲身经历对此作了最具体生动的诠释：为了获得事业成功，她放弃了很多很多：富裕的城市生活、舒适的工作环境、数不清的假日，甚至身体健康、甚至生命安全……

有时，当提议朋友们一起聚会或集体旅游时，我们常常会听到朋友类似的抱怨：唉，有时间时没钱，有钱时又没有时间。其实，人生是不存在一种很完满的状态的，你只能在目前的情况与条件下做出你自己的决定。选择不能拖欠，当你想着等待更好的条件时，也许你已经错过了选择的机会。

天道吝啬，造物主不会让一个人把所有的好事都占全。鱼与熊掌不可兼得，有所得必有所失。从这个意义上说，任何获得都是以放弃为代价的。人生苦短，要想获得越多，自然就必须放弃越多。不懂得放弃的人往往不幸。曾听朋友说起过他们单位的一个女人的故事，其人年逾不惑仍待字闺中。不是她不想结婚，也不是她条件不好，错过幸福的原因恰恰在于她想获得太多的幸福，或者说，她什么也不肯放弃：对于平平者她不屑一顾，有才无貌者她也看不上眼，等到才貌双全了，地位低微又使她的自尊心虚荣心受到极大的刺痛……

每一次默默的放弃都是令人伤心的，放弃某个心仪已久却无缘分的朋友，放弃某种投入却无收获的事，放弃某种心灵的期望，放弃某种思想，这时就会生出一种伤感，然而这种伤感并不妨碍我们去重新开始，在新的时空内将音乐重听一遍，将故事再说一遍！因为这是一种自然的告别与放弃，它富有超脱精神，因而伤感得美丽！

曾经有种感觉，想让它成为永远。过了许多年，才发现它已渐渐消逝了。后来悟出：原来握在手里的不一定就是我们真正拥有的，我们所拥有的



为人处世



心理学



第四篇 做人做事要务实

也不一定就是我们真正铭刻在心的！继而明白人生很多时候需要一种宁静的关照和自觉的放弃！

世间有太多的美好的事物，美好的人。对没有拥有的美好，我们一直在苦苦地向往与追求。为了获得，忙忙碌碌，真正的所需所想往往要在经历许多年后才会明白，甚至穷尽一生也不知所终！而对已经拥有的美好，我们又因为常常得而复失的经历而存在一份忐忑与担心。夕阳易逝的叹息，花开花落的烦恼，因为拥有的时候，我们也许正在失去，而放弃的时候，我们也许又在重新获得。对万事万物，我们其实都不可能有绝对的把握。如果刻意去追逐与拥有，就很难走出外物继而走出自己，人生那种不由自主的悲哀与伤感会更加沉重！

所以生命需要升华出安静超脱的精神。明白的人懂得放弃，真情的人懂得牺牲，幸福的人懂得超脱！当若干年后我们知道自己所喜爱的人仍好好地生活，我们会更加心满意足！“我不是因你而来到这个世界，却是因为你而更加眷恋这个世界。如果能和你在一起，我会对这个世界满怀感激，如果不能和你在一起，我会默默地走开，于是，安然一份放弃，固守一份超脱！不管红尘世俗的生活如何变迁，不管个人的选择方式如何，更不管握在手中的东西轻重如何，我们虽逃避也勇敢，虽伤感也欣慰！

到这时我们才明了，有一种美丽叫做放弃。我们像往常一样向生活的深处走去，我们像往常一样在逐步放弃，又逐步坚定！



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

16. 为自己的目标而攀登

你会走向成功的，那是因为你大胆地多方位搜寻探索，不因恐惧失败而灰心丧志，也不因别人的指指点点而犹豫彷徨。不盲从，也不随俗，多走些路，走自己的路，走出一条成功之路。

世上许多人，因恐惧失败而灰心丧志，结果无法实现理想，成为不可救药的失败者。事实上，这些失败者，与其说恐惧失败本身，不如说“恐惧因失败遭受世人的批评”。多数人因太过恐惧世人的批评，而受亲朋好友、传播媒体的影响，无法过自己想要的人生。一辈子都在扮演“别人希望的角色”。

按照他人期望的模式生活，牺牲真正的自我，是天底下最愚蠢的事。你要记住：最后为你的一生“付账”的只能是你自己，何必太在意他人的看法，让他人来左右你的人生呢？

人不可能是完美的，即使你做得再好，也无法达到每个人的要求。人生充满艰难险阻，能在困顿中学会良好的适应之道，便能迈向成功。

任何成功的人在达到成功之前，没有不遭遇失败的。爱迪生在历经一万多次失败后发明了灯泡，而沙克也是在试用了无数介质之后，才培养出小儿麻痹疫苗。

费尔兹和一家独立商店，成立了费尔兹太太糕饼连锁店，并很迅速地推行到世界各地。由于业务扩张得太快，致使公司的财务受到拖累，费尔兹发现自己欠了一大笔债。她体察到想要拥有并且经营所有连锁店的欲望是太大了点，所以她想授权给加盟店负责经营，而不再亲自参与。此政策的改变，使她的公司再度获胜，并且出现成长趋势。

挫折绝对不等于失败——除非你自己这么认为。爱默生说过：“我们的力量来自我们的软弱，直到我们被戳、被刺，甚至被伤害到疼痛的程度时，才会唤醒包藏着神秘力量的愤怒。伟大的人物总是愿意被当成小人物看待，当他坐在占有优势的椅子中昏昏睡去。当他被摇醒、被折磨、被击败时，他



为人处世



理

学



第四篇

做人做事要务实

必须运用自己的智慧，发挥他的刚毅精神，治疗好他的自负精神病。最后，他会调整自己并且学到真正的技巧。”

然而，挫折并不保证你会得到完全绽开的利益花朵，它只提供利益的种子。你必须找出这颗种子，并且以明确的目标给它养分并栽培它；否则它不可能开花结果。

你应该感谢你所犯的错误，因为如果你没有和它作战的经验，就不可能真正了解它。

人的内心有着无限的力量，这个力量是，当一个人发挥出他的个性时，他的人生就会有惊人的光辉。

我们的能力像沉睡的矿藏深深地埋在地下，若能把它发掘出来，发展下去，人生就会有惊人的发展，不可能的事也会陆陆续续地变成可能。但是，这要看这个人是否选择自己应该走的路。任何人都可以爬升到自己所想要的成功事业的顶峰，同时当他选择要爬上成功事业顶峰时，全宇宙最大的力量就会帮助他，一直把他推上成功事业的顶峰。

我们有了某种决心，并且想像实现的可能性时，各方面的东西都会动起来，而且帮助自己去实现目标。这种事，你一定可以亲眼看见的。

不管你现在处在何种恶劣环境中，都不要被环境打垮，而要为了实现目标去努力，向着更大的目标挑战。如果发现了人生的意义，你就可以一步一步地走向成功了。

我们天生就必须追求成功，如果我们没有个人喜爱的事业，没有“有意义”的生活，很容易绕圈子，感到迷失，觉得生活“没意义”。

所以，你应该找一个值得你努力的目标，最好有个计划表，注明遇到不同的情况时，你希望达到的目标。在你面前经常有个你企盼的目标，为它工作、为它期望。



第五篇

低处修心， 高处成事

Wei Ren Chu Shi Xin Li Xue



放下架子，绝不会使高贵者变得卑微，相反，倒更能增强人们的崇敬之情。这样的人把自己的生命之根深深扎在大众这块沃土之中，哪能不根深叶茂，令人敬重！学会在适当的时候保持适当的低姿态，是一种聪明的处世之道，是人生的大智慧、大境界。



为人处世



第五篇 低处修心，高处成事

1. “装傻”可以很好地保护自己

“装傻”，看似愚笨，实则聪明。人立身处事，不矜功自夸，才可以很好地保护自己，也才可以成大事。

韩信是汉朝的第一功臣，在汉中献计出兵陈仓，平定三秦；率军破魏，俘获魏王豹；收降燕，扫荡齐，力挫楚军。司马迁说，汉朝的天下，三分之二是韩信打下来的。但是他功高震主，又不能谦逊自处，加上他犯了大忌，看到他曾经的部下与自己平起平坐，心中难免矜功不平。樊哙是一员猛将，又是刘邦的连襟，每次韩信访问他，他都是“拜迎送”。但韩信一出门，总要说：“我今天倒与这样的人为伍！”自傲如此，全然没有了当年甘受胯下之辱的情形。这样，终于一步步走上了绝路。后人评价说，如果韩信不矜功自傲，不与刘邦讨价还价，而是自隐其功，谦逊退避，刘邦再毒大概也不会对他下手。

人人都想表现聪明，装傻似乎是很难的。这需要有“傻”的胸怀风度，既能够愚，又愚得起。《菜根谭》说：“鹰立如睡，虎行似病。”也就是说老鹰站在那里像睡着了，老虎走路时像有病的模样，这就是他们准备捕杀猎物前的手段。所以，一个真正具有才德的人要做到不炫耀，不显才华，这样才能很好地保护自己。

古时有“扮猪吃虎”的计谋。以此计施于强劲的对手，就是在其面前尽量把自己的锋芒收敛，“若愚”到像猪一样，表面上百依百顺，装出一副为奴为婢的卑恭，使对方不起疑心，一旦时机成熟，即一举把对手制服。这就是“扮猪吃虎”的妙用。

《三国演义》中有一段曹操煮酒论英雄的故事。当时刘备落难投靠曹操，曹操很真诚地接待了刘备。刘备住在许都，以衣带诏签名后，为防曹操谋害，就在后园种菜，亲自浇灌，以此迷惑曹操，使其放松对自己的注意。一日，曹操约刘备入府饮酒，议起谁为世之英雄。刘备点遍袁术、袁绍、刘表、孙策、刘璋、张绣、张鲁，均被曹操一一贬低。曹操指出英雄的标准



为人处世



心理学



Wen

Chushi

Xinli

Xue

——“胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志”。刘备问“谁人当之”？曹操说，只有刘备与他才是。刘备本以韬晦之计栖身许都，被曹操点破是英雄后，竟吓得把匙箸也丢落在地下。恰好当时大雨将至，雷声大作，刘备从容俯拾匙箸，并说“一震之威，乃至于此”，巧妙地将自己的惶乱掩饰过去，从而也避免了一场劫数。这说明，刘备在煮酒论英雄的对答中是非常聪明的。

刘备藏而不露，人前不夸张显炫、吹牛自大。装聋作哑不把自己算进“英雄”之列，这办法是很让人放心的。他的种菜、他的数英雄，至少在表面上收敛了自己的行为。

孔子年轻的时候，曾经受教于老子。当时老子曾对他讲：“良贾深藏若虚，君子盛德容貌若愚。”即善于做生意的商人，总是隐藏其宝货，不令人轻易见之；而君子之人，品德高尚，但容貌却显得愚笨。其含意是告诫人们，过分炫耀自己的能力，将欲望或精力不加节制地滥用，是毫无益处的。

中国旧时的店铺里，在店面是不陈列贵重的货物的，店主总是把它们收藏起来。只有遇到有钱又识货的人，才告诉他们好东西在里面。倘若随便将上等商品摆放在明面上，岂有贼不惦记之理。不仅是商品，人的才能也是如此。俗话说“满招损，谦受益”，才华出众而又喜欢自我炫耀的人，必然会招致别人的反感，吃大亏而不自知。所以，无论才能有多高，也要谦逊，即达到表面上看似空虚、实则充满的境界。

胡适先生晚年曾说：“凡是有大成功的人，都是有绝顶聪明而肯做笨功夫的人。”1805年，拿破仑乘胜追击俄军到了关键的决战时刻。此时，沙皇亚历山大见自己的近卫军和增援部队到来，便不想撤退而欲与法军决战。库图佐夫劝他继续撤退，等待普鲁士军队参加反法战争。此时拿破仑知道了俄军内部的意见分歧，害怕库图佐夫一旦说服沙皇，就会失去战机，于是装出一见俄军增援到来就害怕的样子，停止追击，派人求和，愿意接受一部分屈辱条件。这更加刺激了沙皇，他以为拿破仑如果不是走投无路，这样傲慢的人绝不会主动求和，因此断定现在正是回师大败拿破仑的时机，于是不听库图佐夫的意见，向法军展开进攻，结果落进了法军的圈套，被法军打得狼狈不堪。

所以，聪明不露才有制胜的力量。这就是所谓“藏巧守拙，用晦如明”。



2. 放下架子，平和相处

对于有一定身份和地位的人来说，放下架子和大家一样平和相处，非但不失身份，反而更能引起大家的尊重。比如说公司老板经常骑着自行车上下班，经常与员工在一起，在员工食堂就餐，就能使员工更愿意接受老板的指挥。

国外有一位十分受人尊敬的领导人。他当时虽贵为政府要员，但仍住在平民公寓里。他生活十分简朴，平易近人，与平民百姓毫无二致。他的信条是：“我是人民的一员。”除了正式出访或特别重要的国务活动外，他去国内外参加会议、访问、视察和私人活动，一向很少带随行人员和保卫人员。只是在参加重要国务活动时才乘坐防弹汽车，并有两名警察保护。有一次他去美国参加一个国际会议，人们发现他竟独自一人乘出租车去机场。

1984年3月，他去维也纳参加会议，也是独自前往的。当他走入会场的时候，还没有人注意到他，直到他在插有国旗的座位上坐下来，人们才发现他。对他的举动，与会者都啧啧称赞不已。同普通人打成一片是他为人的重要特点。他从家到首相府，每天都坚持步行，在这一刻钟左右的时间里，他不时同路上的行人打招呼，有时甚至与同路人闲聊几句。他同他周围的人关系处得都很好。在工作之余，他还经常帮助别人，毫无高贵者的派头。他与家人经常去度假，和那里的居民建立了密切的联系，那里的人都将他看做朋友。他常常在闲暇时间独自骑车闲逛、锄草打水、劈柴生火、帮助房东干些杂活，以此来联系和接触他人，使彼此之间亲如家人。

这位领导人喜欢独自微服私访，去学校、商店、厂矿等地，找学生、店员、工人谈话，了解情况，听取意见。他从没有国家要员的架子，谈吐大雅、态度诚恳，也从不搞前呼后拥的威严场面。这些都使他深得人民的爱戴。

他平易近人，同许多普通人通过信件建立了友谊。他在位时平均每年收到1.5万多封来信；其中三分之一来自国外，为此他专门雇用了4名工作人



为人处世



心理学



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

员及时拆阅、处理和答复，做到来者皆阅，来者均复。对于助手起草的回信，他要亲自过目，然后才能签发。这一切都使他的形象在人民心目中日益高大。首相府的大门也永远向公众开放，永远是人民的服务处。在人民的心目中，他是国家的要员，又是平民；是领导人，又是兄弟、朋友，他是人们心目中的偶像。

放下架子，绝不会使高贵者变得卑微，相反，倒更能增强人们的崇敬之情。这样的人把自己的生命之根深深扎在大众这块沃土之中，哪能不根深叶茂，令人敬重！



3. 自嘲能为你赢得更大的荣耀

从心理学上讲，遇事自己打趣自己，自己批评自己，是培养领袖风范，争取追随者最有效的方法，它不仅能获得别人的注意和好感，还可以解除仇敌的怨恨。

在某些特定的情况下，比如当我们出现在陌生人面前或者想要把自己的新思想介绍给熟人时，我们往往要面临怎样去消除与他人之间隔阂的问题。在这种情况下，拿自己开涮，就是有效的一招。

在“纽约南社”举行的一次午宴上，主人把刚被选为新泽西州州长的威尔逊介绍成是“未来的美国大总统”，这自然是对威尔逊的一种恭维。威尔逊讲了几句开场白后，讲了一件有趣的事：一次，几个朋友在一块儿聚会，当时有个朋友想挑战一下一种有名的威士忌——“松鼠”酒，之所以取名“松鼠”，是因为据说凡是喝了这种酒的人都会爬树。结果，有位先生喝得太多了。当大家一起去搭火车返回时，他竟把方向给弄反了，本来他应该往北去，他却坐上了往南的火车。他的伙伴们想把他叫回去，就打电报给列车管理员说：“请把那个叫威尔逊的小子送到往北走的火车上来，他喝醉酒了。”没想到，对方立刻就有了回电：“请说得详细点。这车子里有 13 个这样的人——他们既不知道自己的姓名，也不知道目的地在哪儿。”

说完这个故事后，威尔逊幽默地说：“我现在倒确实是知道自己的名字，可是我却不能像那位先生一样确定我的目的地在哪儿。”听众哄堂大笑。紧接着，威尔逊又讲了另外一个令人捧腹的滑稽故事，听众被他亲近的举止彻底征服，从而调动起了大家欢快的情绪。

威尔逊的讲话之所以获得了很好的效果，是因为他抓住了大家的心理：当说笑话的人拿自己打趣时，往往能引起人们的大笑特笑，听众认为这种笑话是值得一笑的。而威尔逊要达到的目的，并不仅仅是博人一笑。实际上，他是用了一个最有力量的方法——以降低自己的“自我”为代价，把别人的“自我”提高起来，来消除一些固有的看法，获取人们对他的支持和帮助。



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

当时，在听了故事而发笑的人中间，恐怕很少有人注意到自身所产生的变化。但事实就是，他们立刻产生了对威尔逊的好感。

这项处世策略对我们大有裨益，而许多有能力的人正是利用这项策略而获得了显著的结果。

菲斯克牧师有一天意外地发现，自己的布道使听众前所未有地心悦诚服，他自己都为此感到奇怪。后来，他明白了其中的奥秘：这是因为他在开场时无意中说了些牧师们的“短处”，以及牧师们的“装模作样”使许多人不愿意去教堂之类的话。到后来，每当他说起“神圣不可侵犯的文字未必常常真实”“宗教的口头禅也不过是口头上喊得起劲”“牧师们并没有得到有益的批评和指正，实在是危险之至”等诸如此类的话时，听众的反应都是出人意料的好。这位聪明的牧师正是用这种有意批评自己的态度抓住了听众的心。

这种有效的策略，平庸之辈是不敢采用的。他们只会想方设法证明自己是如何地聪明能干，而对身边的人则经常给予嘲笑。一个真正有能力的管理者必定眼光高远。因为他知道，自己的目的在于向别人扩展自己的影响力来指挥别人。自己的感觉无关紧要，重要的是自己带给他人的感觉如何！优秀的管理者在谈起所取得的成就时，总是归功于周围的人，自己则谦虚地退避一旁。

所以，使自身获得荣耀最为妥当的办法，就是先让别人比你更为光荣。



4. 肯坐“冷板凳”，理智地对待困境

际遇再佳的人也不可能一辈子不遭到“冷遇”，与其在“冷板凳”上自怨自艾，疑神疑鬼，不如调整自己的心态，把“冷板凳”坐热。

在足球比赛中，除了上场踢球的十一个队员外，还有几个队员是不能上场的，俗称“板凳”队员。在一场比赛中，这些板凳队员有的只能上场几分钟，有的连上场的机会都没有。所谓“冷板凳”便由此而得。我们认为，坐“冷板凳”并不是一种没本事、丢人的事，即使是国脚也有“失脚”的时候，也要有坐“冷板凳”的勇气。只要还能坐“冷板凳”，就还算队中的一员，就总有上场的机会。如果你连“冷板凳”都坐不住，不要说赢不赢球，首先心态就不正，就已经输球了。

有一位外贸学院毕业的大学生，分到某外贸公司当职员。小伙子非常能干，颇具实力，在刚进公司时很受老板赏识，但不知怎的，在并没犯什么错误的情况下，他却被“冷冻”了起来，整整一年时间，老板从未过问他的情况，也不交给他重要的工作。但他从未抱怨过，也未因自己是专业毕业，为未受重视而讨说法，他只是认为自己还是个新员工，坐“冷板凳”是必须的。果然，不久老板找他谈话了，并肯定了他一年多来默默无闻工作的成绩，还依据他的实际能力为他晋升了职位。同事们都说他把“冷板凳”坐热了。

我们不要把自己看得太高，坐不得“冷板凳”。大凡坐冷板凳，不外乎几种情况：一是本身能力欠佳，只能做一些无关紧要的事，又还没有到被炒鱿鱼的地步，因为在工作中犯了错误，使你的老板和上司对你的工作能力失去了信心，只好暂时把你“冷冻起来”。二是老板或上司有意考验你。人要做大事必须有面对挑战的勇气，面对困难的耐心，同时还要有身处孤寂的韧性。有时要培养一个人，除了让他做事之外，也要让他无事可做，一方面观察，一方面训练。这种考验事先是不会让他知道的，知道就不会是考验了。三是大环境有了变化。人说“时势造英雄”，很多人的崛起是由环境造成的，



为人处世



心理学



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

因为他的个人条件适合当时的环境，可当时过境迁时，英雄便无用武之地了，这时候你只好坐“冷板凳”。四是你冒犯了上司或老板。宽宏大量的人对你的冒犯无所谓，但人是感情动物，你在言语或行为上的冒犯如果惹恼了他，你便有坐“冷板凳”的可能。五是威胁到老板或上司。你能力如果太强，又不懂得收敛，让你的上司或老板失去了安全感，那么你便会受到“冷冻”。老板怕你夺走商机去创业，上司怕你夺了他的位置，那么让你坐“冷板凳”就是必然的了。

坐“冷板凳”的原因还很多，无法一一列举。大凡人遭到冷遇，难免都会自怨自艾，疑神疑鬼，而不去冷静思考、寻找原因。仔细想想，坐“冷板凳”也未必是什么不光彩的事情，大可借此机会调整自己的心态，蓄势待发，把“冷板凳”坐热，待时机到来时再大显身手。

面对冷遇，我们可以采取几种方法，化消极因素为积极因素。一是强化自己的能力。在不受重用的时候，正是你广泛收集、吸收各种情报的最好时机。能力强化了，当时运一来，便可跳得更高，表现得更耀眼！而在坐“冷板凳”期间，别人也在观察你，如果你自暴自弃，那么恐怕要坐到屁股结冰了，而且恶评一起，再翻身恐怕就很困难了。二是以谦卑姿态来建立良好的人际关系。有些人不乏打落水狗的劣根性，你坐“冷板凳”，他们巴不得你永远不要站起来。所以要谦卑，广结善缘，但不要提当年勇。提当年勇不但于事无补，还会使你坠入怀才不遇的情境中，徒增自己的苦闷。三是要采取宽恕的态度。言谈举止中，且轻且淡，既可见自己的风度，也可留有余地，这种方式比破口指责、扬长而去更能让人接受。

总之，一旦自己坐了“冷板凳”，千万不要灰心丧气，而要冷静地对待冷遇，理智地对待困境。用平和的情绪、低调的姿态表现自己的真实，也许更能赢得他人的钦佩和认同。



5. 成为一个“不战而胜”的聪明人

有时候在工作中，老同事轻视新同事，本地人欺负外地人，或其他欺软怕硬的事屡见不鲜。在这种环境中，我们很有必要学一点“制胜之法”，成为一个“不战而胜”的聪明人。

在你踏入职业生活的第一天，就必须做好心理准备。在你初到一个新工作环境的时候，你对一切都很陌生，不知道一件工作的来龙去脉，你必须时时请教别人。这时候，如果不够虚心，不够耐心，就容易受到别人的白眼，或是得不到起码的礼遇。如果不经心，犯了一点错误，更容易招致不满。这时候，如果你火气太大或者自命不凡，这些现象就一定难以忍受，因而破坏了与同事的关系，同时也会使自己的工作处处受到掣肘。

在这种时候，最重要的就是先修正自己的态度，夹起尾巴，低调做人。既然自己对工作不熟悉，就要很虚心、很耐心地向别人请教。如果犯了错误，就要坦白地承认，并且立即用心加以纠正。即使偶尔受到不公平的待遇，也不要斤斤计较，要知道这世界并不是时时处处都用公正、公道和公平的规则进行每一项游戏的。要想改变，不是一个人两个人的问题。对不善待你的人，你不必还之以颜色，而应以宽容、低调和善意的姿态回敬他，这样时间长了，你会以不卑不亢的人格力量赢得他人钦敬的目光。

你不妨做一个勤学好问、乐于助人的人。假如有别的同事把一些本来不归你负责的工作交给你，你尽量地把它做好。第一，反正你在办公时间总要做事的，只要是公事，只要不妨碍你自己分内的工作，就不分彼此一律照做。第二，把这些工作当成一个学习的机会，多学会一种工作，多熟悉一种业务，对自己总会有好处的。第三，要乐于帮助同事做事，这是跟同事接近和建立良好关系的机会。倘若某同事把自己应做的工作交给你，如替他做一个表格或发一个函件，你很乐意地接受下来，并很认真地替他做好，这样就会给对方留下一个良好的印象。第四，你要知道自己没能得到足够的赏识和重视是一种暂时的现象，因为你是新来的，或许没有固定的工作，所以，别人有机会把各种工作都拿来让你试试，或者请你帮帮忙。等到你对工作与环



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

境都渐渐熟悉了，你自己分内的工作也渐渐有了头绪并固定下来，同时你跟同事们之间也已经建立了良好的关系，这些现象就会自然而然地消除。所以，你大可不必在开始的时候，为了多做一点事就使自己和别人都弄得不愉快，以致妨碍以后的和谐相处。

另外，低调处世还是一种有礼貌的表现。尤其在历史较久的公司，往往有元老级同事，而元老的资格是不容易得到的，他们工作的年限长，所任的职务高，在公司中是很有资历和分量的人物。元老不但是一部活的历史，也是你今后工作的好向导，需要给予特别的尊重。

假如你想对某种事有所改进，或许你所提出的方案正是他从前实施过的，那么它行不通的理由何在，唯有元老能够根据经验做出分析和解说。基于这种情况，即使你的学历比元老高出许多，且年富力强，但你仍然要弯下腰来，对于元老的指教表示诚挚的尊重。

此外，你在一个公司工作久了，总不免和同事们有了私人来往，发生私人间的感情，也会有些私人之间的纠纷与恩怨。于是，你很容易陷于这样的境地：对于你所不喜欢的人，在公事上也不愿跟他好好合作，甚至还故意让他为难。相反地，对于你时常来往而有感情的同事，你把他们当作自己的好友，因而在公事上也会给予他们许多“方便”。即使他们犯了严重的错误，你也不加纠正，甚至还替他们隐瞒。

应该说这两种方法在处事上都是不高明的。我们面对的是具体的某一个同事，如果私下里双方之间有什么不愉快的事，无论我们多么不喜欢这样的人，但在工作上，还应竭力和他保持良好的关系，绝不能在工作上故意让他为难。相反的，要在工作中关心他、帮助他，有什么困难诚恳地帮他解决，同心协力把工作做好。

如果你能在工作上做到认真负责，对各项业务非常熟悉、老练，对同事诚恳和善，对下属谦逊、和气，就可以说是已经站稳了脚根了。

这样，你在公司里、在同事间就已经建立了不可动摇的威信。人人都知道你很负责、能干，对同事很好，人人信任你、尊重你。即使有人想说你的坏话，造你的谣言，损害你的名誉，人家也不相信他，反而会支持你、同情你，孤立那些无事生非、别有用心的人。

日久天长，许多同事都凝聚在你的周围，有工作找你商量，有问题找你解决，有纠纷也找你来调解，有关公共福利的事情也会推选你出来负责，这样你在公司的地位也就更加稳固了。



6. 保持低姿态更容易获得别人的认同和支持

人生在社会中，保持一定程度的低姿态，有时更容易获得别人的钦敬、认同和支持。当你遇到一个很低的门的时候，你昂首挺胸地过去，肯定要碰脑袋，明智的做法是弯一下腰，低一下头，让很低的门显得比你高就成了。

也许你是有知识的，你是聪明的，你是有文凭的。但是，这一切目前都没有创造价值，没有创造效益，没有体现为你的成绩，你还是一个没有资本的人。在社会上，在更多的时候，你更需要别人，你还没有足够的资本让别人需要你。

你需要找工作，需要调动工作，需要开拓更广泛的人际关系。在这所有的活动之中，你可能都处于一种求人的地位，处于一种必须表现低姿态的情境之中。

在这种情况下，必须首先学会说“小话”。所谓“小话”，就是谦卑的话、低就的话、礼貌的话。

在说小话之前，或许你会担心别人可能会很傲慢地对待你，会轻视你，会对你视而不见，甚至会侮辱你，把你赶出门去……这样你就退缩了，就丧失了勇气。正因为如此，你可能就打出了“万事不求人”的招牌，宁可忍受不办事的后果，忍受不办事的麻烦，把事情搁置起来，也不去说小话。这说明你是脆弱的。你怎样看待你是一回事，别人怎样看待你是另一回事。你应该把别人怎样看待你和你自身的价值分开。

一个人的尊严可以分为内在的尊严和外在的尊严。一个人外在的尊严取决于他的实力和成就。内在的尊严不取决于别人外在的评价，而取决于一个人对自己生命价值的肯定，任何一个人都有自己内在的尊严。

当一个人外在的实力和成就还不太突出的时候，那他尊严的支撑就主要靠自尊，即人内在的尊严。内在的尊严是一个人尊严的起点和基础。一个人首先自尊，然后他才能具有真正的尊严。我们可以设想一下，如果一个人因为上司的微笑就昂首挺胸，因为某个人的白眼就垂头丧气的话，那么他还有



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

没有尊严可言？

当我们还没有足够的实力的时候，我们就不能对外在的尊严抱过高的奢望，而必须依靠自己内在的尊严生活和工作。

当你求人的时候，当你说小话的时候，你的内心的精神支柱应是你内在的尊严。而内在的尊严是完全摆脱他人对你的看法和评价而独立存在的。内在的尊严是你对你自己生命价值的肯定，它和别人的看法无关。

你去求别人，并不说明别人比你更有价值，或说明别人比你更有尊严。它只说明：在你要办的这件事上，别人由于种种原因比你有更多的主动权。

因为主动权操之于人，所以你要表现低姿态，你表现低姿态只是向对方说明在这件事情上，你的实力不如对方，你需要对方的帮助，并不说明你的人格低贱。

你有你自己的优势，而在你实力不足的领域之中，你需要别人的帮助以解决自己的问题。正如你找医生看病要付钱一样，你找别人办事就要付出一定的外在面子——这是你向对方显示低姿态的一种具体的代价。

做事情总是要付出代价的，没有付出就没有收获。你做出低姿态，你损失的仅仅是外在的面子，你付出的是一些外在的尊严，这就是你求人办事付出的代价。它和你的人格、你的品德没有关系，也并不证明你比别人低一级。



7. 要想“高人一筹”，先学“低人一等”

对那些已经站在人生金字塔顶上的人，你只要去研究他的攀爬经历就会发现：他也一定有过坎坷和屈辱，他也一定有过“低人一等”的经历，只不过是他的不甘现状，不甘人下，比常人付出了更多的努力，尔后才攀上人生巅峰的。

郭宏伟是一所理工大学的英语教师，他讲的课一直深受学生欢迎，后来就为“托福”考试办培训班。在办班的几年时间里，郭宏伟除了赚取一定数量的金钱之外，还开阔了眼界，脑筋变得灵活了。

他下决心干一番属于自己的事业，于是他离开了曾经工作过六年的大学校园，到北京的一家俱乐部工作。北京的俱乐部大多数为会员制，要想有所发展，必须要大力发展会员。而在俱乐部里，衡量一个人的工作业绩，主要是看他又发展了多少会员，以及售出去了多少张会员卡。他的上司告诉他，你现在唯一需要做的就是一件：售卡。

那段时间里，郭宏伟对一切都感到生疏，也没有什么可以利用的关系。但他以前可是一名令人艳羡的大学教师啊。现在他决定采取一个笨办法：扫楼。“扫楼”是业内人士的术语，即大大小小的公司都聚集在写字楼里，你要一家一家地跑，一家一家地问。那种情形就跟扫楼差不多。当然，你必须要找经理以上的高级管理人员，最好是总裁，普通的白领是难以接受价格不菲的会员卡的。

郭宏伟的生活从此开始发生了180度的大转弯。如今，他变成了一个“厚脸皮”的推销员。那是一种什么样的感觉？他心理上的失落感十分强烈。他对自己的选择表示怀疑了，如果留在学校里教书不是挺好吗？

郭宏伟渐渐发现，那些冷如冰霜的客气，其实还是对他最大的礼遇，因为公司里的秘书小姐可以随便找个理由将他拒之门外。她们也知道该怎么对付推销员。在许多公司的大门上都贴着一句话：谢绝推销，推销人员禁止入内！在这种情况下，他得装出一副视而不见的样子，而且会大说特说其俱乐部的好处，一直说到别人大动肝火。

有一个朋友问过郭宏伟关于“扫楼”的事情。那个朋友轻描淡写地说：



为人处世



心理学



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

“扫楼”是不是很威风，一层一层，挨门逐户，就像鬼子进村扫荡一样的？郭宏伟听完这番话，就有一种想哭的感觉。往事不堪回首，他至今还清楚地记得“扫楼”之初的那种艰难困苦。他曾经精确地统计过，他“扫楼”的最高记录是一天内跑了7栋写字楼，“扫”了58家公司，浑身的感觉就像是散了架一样，腿和脚都不是自己的了，别说走路，再想挪动一下都困难。那天晚上，他坐电梯从楼上下来，在电梯间里，他感到自己的胃里正在一阵阵痉挛、抽搐、恶心，唯一的想法就是找个清静的地方大吐一场。他那时才记起自己已是12个小时滴水未进了。

如果推销会员卡只有“扫楼”这一种方式，那么很少有人能够坚持下去，也很少有人能够成功。“扫楼”只是步入这种行业的初始阶段，秘诀还是有的。后来，郭宏伟明显地感觉到“扫楼”给他带来的好处。大约四个月后，郭宏伟开始出现在俱乐部召开的各种招待酒会上。出席这类酒会的人都是些事业有成、志得意满的公司老板和个体商人，也就是老百姓所说的大款。置身于这样的环境中，郭宏伟发现那些如同铁板一样的面孔不见了，那些刺痛人心的冷言冷语不见了。现在出现的可能是真正意义上的彬彬有礼。他感到一下子就放开了自己。他知道他们需要什么，知道他们需要听从什么样的劝告。这是很重要的，因为他一下子就能拉近与他们之间的距离。他的语言，他的讲解，也不是那样干巴巴的，仿佛带有一种难以抗拒的诱惑力。他告诉他们，俱乐部将会给他们最优质的服务，而购买价格昂贵的会员卡，那就是一种地位、身份和财富的象征。

在一次专为外国人举办的酒会上，没有人比他更为活跃了。别忘了，他有一口纯正、流利的英语，这让他一下子就与老外们打成了一片。他曾经一个下午同时向五个老外推销，结果竟然售出了六张会员卡，其中有一个人多买了一张，是送给他朋友的。每张会员卡3万美金，每售出一张会员卡，销售人员可以从中提取10%~20%的佣金。郭宏伟一下午的收入就很容易推算了。或许正因为收入丰厚，而且也不需要经过特殊准备，越来越多的年轻人在这种诱惑下开始进入俱乐部的大门，开始成为新的一批“扫楼”者。

那以后，郭宏伟在几个俱乐部之间跳来跳去。到了1998年初，他终于在一家俱乐部安营扎寨。他已经不用再去“扫楼”了，即使是参加招待酒会，他也不用怂恿别人去买会员卡了。他有良好的学力、良好的敬业精神和销售业绩，所以，他从销售员、销售经理、销售总监一直坐到了俱乐部副总裁的位置上。显然，如果没有当年的“低人一等”，哪里会有后来的“高人一筹”呢？



为人处世



第五篇 低处修心，高处成事

8. 既要真诚地谦逊，也要主动抓住升迁时机

在这个繁杂的世界里，良好的品性并不一定能给自己带来相应的回报。如果我们具有高贵的品性和才干而不为人所知，也实在是一件令人遗憾的事，无论如何人们更愿意让自己的功绩来说话。但一个人如果让自己的功绩保持沉默，而代之以谦虚的美德来表现自己的真实，也许能收到奇效。

杰克逊是美国南北战争时期南方联盟的一员猛将，和另一位李将军一同被今天的人们推崇为世界上最伟大的军人。

托马斯·杰克逊似乎具有一种“天生的谦逊”。在西点军校，他就以谦卑著称。在墨西哥战争中，总司令斯科特将军曾对他的英勇善战给予了公开的盛情称赞，但杰克逊后来从未提及此事，甚至在他的至亲好友跟前都只字不提。

但是，就在墨西哥战争刚刚爆发时，在杰克逊写给他姐姐的信中，满纸都是他想要建功立业的勃勃雄心。而在当时，他只不过是拥有一个非常不起眼的副官的虚衔而已。信中，他还冷静地分析了完成这个目标的过程中可能遇到的困难。这位勇敢而谦逊的人为了达到自己的目的，曾有过一次聪明的举措，即主动要求从常规部队转到炮兵部队去。因为他相信，在那里，“长官们更容易把整个部队的功绩归功于某一个人”，这样无疑有利于自己的升迁。果然，他获得了斯科特将军的亲口赞赏，直接导致了他随后的几次升迁。几年以后，因为预先就看到当上弗吉尼亚陆军大学的教官必将“声名卓著”，我们又看到他用尽浑身解数去争取这个位置。

在杰克逊身上，我们又看到了类似柯立芝的矛盾：真诚的谦逊和敏锐的上进心共存。同样的这种表面上的矛盾，我们还能从其他的杰出人物那里找出很多。实际上，这里面根本没有什么矛盾。这些人只是一时在那些一定会被人们所注意到的事情上默不作声，而一旦他们引以为荣的功绩将要被人们忽视的时候，他们就会立刻采取迅速的行动。

例如，石油大王洛克菲勒在向别人解释自己成功的策略时，就总是说自



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

己不过是找准了适宜的时机罢了，他并不认为自己知道得更多。

铁路建筑专家哈里曼也一贯都是这样的谦逊。他的一个很要好的老朋友甚至在他取得了事业上最辉煌的几次成功之后，还一直以为他不过是几百个有点成就的经纪人之一，因为哈里曼从未炫耀过自己的成就。

只有那些肤浅而又短见的人，才会喜欢在大家面前粉饰、吹嘘自己。他们总是陶醉在自我营造的一种浅薄、自命不凡的感觉中，自己的所作所为都受其支配。因此，他们才会不厌其烦地提醒别人自己做了多少事情，告诉别人自己的知识多么渊博，生怕别人把自己给忽视了。

然而，大多数人们都不喜欢那些随时随地都把自己变成焦点的人，有时，他们甚至恨不得当场把这些爱慕虚荣的家伙的华丽外衣撕开，让其露出丑陋的真面目来。因此，这种虚荣不仅不会给我们带来任何好处，反而可能会给我们带来灭顶之灾。伟大的人物往往能从这种浅薄的虚荣中解脱出来。他们懂得保持谦逊的态度才能赢得人们的尊敬，他们总是能在很多事情的处理上恰到好处地表现自己的谦逊。事实证明，这是博取美誉的最好办法。

巴拿马运河的建造者哥萨尔斯将军在建造运河的过程中，当别人对他的事业提出批评时，他常会这样说：“我们以后会回答这一问题的——用运河本身。”果然，当巴拿马运河顺利完工时，哥萨尔斯便达到了他个人声望的顶峰。然而，面对那些公开的庆祝活动，他却几乎统统加以回绝了。当第一艘轮船驶过这条运河，人们朝穿着衬衣站在佩德罗·米格尔水闸上的哥萨尔斯发出热情欢呼的时候，他却飞快地逃跑了。和许多英雄一样，哥萨尔斯对自己的成绩从来不会大肆声张，而宁愿让它们自己说话。事实上，正因为他们的谦逊，这些成功的杰出人士才会赢得赫赫声名。



9. 高处成事，低处修心

当今世界上，一提起美国，连没上学的小孩子都知道，美国何以有如此大的影响力，这与美国曾出现过众多的杰出领导人不无关系。

华盛顿、林肯、柯立芝、杰斐逊，他们都以各自非凡的品质赢得了世人的称赞，也以他们的非凡才华和能力领导着这个国家。

1763年，英王宣布阿巴拉契亚山脉以西的土地归英国皇家所有，禁止北美殖民地人民向西迁移，此举加剧了殖民地和英国间已有的矛盾。1765年的印花税条例又严重侵犯了殖民地议会的权力。英王的屡屡压制使华盛顿对殖民政策十分不满，但在很长一段时间内，他还对乔治三世抱有幻想。1773年，波士顿倾茶事件和次年英国对此采取的“强制法”更坚定了华盛顿的反英决心。他曾发誓：“我要招募1000名战士，自己出资带他们驰援波士顿。”华盛顿参加了两次大陆会议，并在第二次会议上宣誓就任新成立的大陆军总司令。在接受任命时，华盛顿声明：除付给他的一些因公支出的费用外，他不接受总司令之职的任何薪俸。

战争一开始，大陆军的装备、训练、士兵素质立刻相形见绌。1776年7月，英军攻打纽约。大陆会议命令华盛顿带兵保卫纽约，却战败了。几天内，大陆军损失3000多人，着装威武、傲气十足的英军以压倒一切的气势企图一举消灭大陆军。华盛顿知道，如果继续战斗，大陆军必然全军覆没，于是他策划了一次非凡的撤退。这次撤退要几千军队带走所有武器弹药，从近在咫尺的胜利的敌军面前悄然离去。这是一项需周密计划的撤退。华盛顿首先安排好接应船只，然后他要求已经精疲力竭的士兵做好夜袭准备，并命令下属米夫林带3个团的残部照常设岗、警戒，等主力登船后，这3个团再撤。令人惊心动魄的是在华盛顿及副官催保在途中的部队加快步伐时，这位副官命令米夫林的3个团也撤下来。当时渡口船只少，又逆风，部队有些乱，华盛顿看见米夫林撤下来，立刻喊道：“天哪，您要把我们都毁了。”米夫林了解了真相，又回到防线。大雾的降临使英军并未发现大陆军阵地上已



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

有近一个小时无人防守。最后米夫林和华盛顿乘最后一条船离开。这次天意相助下的撤退使华盛顿声名大振。

此役后，大陆军人数由3万多骤减至5000人。到1776年12月，大陆军只有不足3000人，虽然华盛顿突袭黑森雇佣军，打破了英国在冬季消灭大陆军的计划，但败绩频频落在他的头上。1777年冬季，华盛顿以超人的自制力和坚毅的精神，带领士兵在缺粮、少衣、无俸禄的情况下，不放松训练，甚至在谣传要撤销他总司令职务时，他也毫不动摇。经过严酷的考验和严格的训练，华盛顿把松散的军队变成了一支精锐部队。士兵们对他十分信任。当波茨看到华盛顿在福吉谷天使般平静的祈祷后，他预言：“如果华盛顿不是上帝派来的人，就算我毫无眼力；如果上帝不是打算经过他的手来拯救美国，就算我瞎了眼睛。”

华盛顿以他高尚的人格与品德赢得了大陆会议的高度信任。因此，在独立战争的危急时刻，为确保战争的胜利，大陆会议决定授予他相当独断的军权，并在给他的信中写道：“把无限的权力交给我们国家军队的统帅是万无一失的，他绝不会因此而危及他人的安全、自由和财产，这实在是我国人民的一大幸事。”为了感激大陆会议对自己的信任，华盛顿在答谢信中也充分表现出他的高贵品质：“承蒙大陆会议把军事职责最高的和几乎无限的权力授予我，为此我深感荣幸。我绝不认为，由于大陆会议信任我，我就可以不履行一切公民义务。相反，我要时刻牢记：由于刀剑只是维护我们自由权利不得已的手段，一旦自由权利牢牢确立，首先丢在一边的就是刀剑。”

在长期的战争中，他除了明智英勇地抗击英军外，还积极有力地挫败了内部的反叛、分裂和其他无数困难。约克敦战役的胜利奠定了美国独立的基础。随着战争的一步胜利，独立迫在眉睫。但是，新的问题却又摆在华盛顿和人们的面前。当时的中央政府无权向各州征税，中央政府靠各州摊派所得运转。随着战争的胜利，各州政府对大陆会议的要求反应冷淡，军队的薪饷也被拖欠。军人开始担心和平一旦来到，自己的生活没有保障。此刻人们希望有一个独揽大权的人物来接管政府。在人们眼里，华盛顿就是这样一个人。军中也有这样的思想，甚至有军官上书要求他做皇帝。但是华盛顿并不想当皇帝，他追求的是得到广大人民的尊敬，并使自己永垂青史。他是一个视荣誉重于生命本身的人，有着强烈的共和思想。为消除人们对他的疑虑，他在向大陆会议索要独立自主的权利的同时多次重申，一旦战争结束，他将



为人处世



心理学



第五篇 低处修心，高处成事

解甲归田，化剑为犁。他不愿为了一顶金灿灿的皇冠、为了个人的野心而使美国在刚刚摆脱英国的殖民统治后又重新陷入内战之中。

和平终于来临了。1783年3月下旬，英美签署和平协议。4月19日战争结束，独立战争整整进行了8年。战争结束了，他奉还军职的时候到了，1783年12月23日2点，安丽波利斯的大陆会议厅座无虚席，鸦雀无声。人们静静地等待着他们所崇敬的人到来。

寂静中，华盛顿出场了。面对着代表国家的议员，他高大的身躯徐徐落下，幅度远远超出众人的想像，代表们无不隐隐动容。他用自己的身体语言对这个新诞生的国家理念做出最彻底最清晰的解释：总司令只是武装力量的代表，而议员才是国家最高权力的代表。无论如何，军队都只能向着“国家”表示尊敬和服从。

在仪式上，华盛顿用一种庄严、感人的方式发表了一篇简短的讲话：“使我辞职的伟大事业终于发生了，我现在有幸向大陆会议致以真诚的祝贺，并要求他们收回对我的信任，允许我不再为国家服务……长期以来，我一直是按照这个庄严的机构的命令行事的。在向这个庄严的机构亲切告别之际，我在这里交出我的任职令，并结束公职生活中的一切工作。”他昔日的下属、现任国会议长答道：“您在这块土地上捍卫了自由的理念，为受伤害和被压迫的人树立了典范。您将带着全体同胞的祝福退出这个伟大的舞台，但是您的道德力量并没随您的军职一起消失，它将永远激励子孙后代。”人们热泪盈眶纷纷与他拥抱，最后为了不使自己过于激动，他一句话也没有说，泪流满面地径直离去。

辞职的他回到了家，回到了自己的农场，过上了平静的生活。华盛顿的辞职给这个新生的国家也给世界树立了一个影响深远的榜样。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

10. 身价飙升时别忘悠着点

有一位跟随老板在商海中打拼了十几年的廖先生，尽管已过了不惑之年，但最后毕竟还是做了他为之奋斗了多年的公司业务主管。可令人惊讶的是，正值年富力强且颇有胆识与阅历的他，此时却不得不商开他服务了15年的公司。

15年前，他来到这家小电器行的公司工作。廖先生忠诚能干，甚得老板的器重。廖先生颇有“士为知己者死”的豪气，每天不计报酬、不辞辛苦地做事。老板也未亏待他，两人情同手足，事业也因此不断发展壮大。

后来公司扩大，进口外国家电，廖先生花了半年时间建立了全省的经销网，可说备尝艰辛，老板对他的表现相当满意，待遇薪水也是不断增加。

当公司具备一定的规模，新人也不断成长的时候，廖先生的担子放了下来，开始有空休假旅游了。在老板的指示下，他把很多重要工作交出去，成为一个“德高望重”的“元老”，他对自己能在立下战功之后享“清福”也大为满意。谁知半年后，老板拿了一张支票放在他桌上，要他离开这家公司……

廖先生对此十分不理解，但在朋友及老部下的点拨下，他对个中原因有了清醒的认识，虽感到遗憾，但也不得不接受这个事实。

事实上并不是每个老板都会“杀功臣”，但功臣被“杀”，也总是有原因的。

就老板来说，有的纯粹是出于私利，不愿功臣来分享他的利益，抢他的光芒；有的老板是为了保持唯我独尊的绝对成就感；有的则认为“兔子”死了，“狗”已经没用了，而打天下的功臣也有点碍手碍脚，所以就决定把功臣扫地出门。

就“功臣”来说，有的自以为帮老板打下了天下，自己可以握重权、领高薪，甚至威胁老板顺从自己的意志；有的因为功绩不凡，颇受属下爱戴，因而结党营私，向老板勒索权利；有的则不断对外炫耀自己的功绩，忘了老



为人处世



心理学



第五篇

低处修心，高处成事

板的大架之身……

总之，功臣让老板产生威胁感、被剥夺感，老板自尊被损，又不愿功臣成为负担，于是不得不假借各种名目把功臣“杀”掉。

不过，再怎么讲，“杀”之事总是令人伤感。但一个人若有能力，也不必拒做功臣，倒是天下打下来之时，自己的态度要有所调整。

急流勇退，另谋出路。功臣不会必然被“杀”，但被“杀”的可能性永远存在，因此与老板共处得越久，危险性越大，不如在老板还珍惜你时，以最光荣风光的方式离开，为自己寻找另一片天空！也许你走不掉，至少这个退的举动也是一种甘于低就的表态，老板会欣赏你这个举动的。

隐姓埋名，不提当年勇。也就是说，如今只有老板的名字，你的名字消失了，一切荣耀归于老板，你从此“没有声音”！也不可提当年勇，你一提，不就在和老板争风头吗？他是不会高兴你这么讲话的！

淡泊明志，终生为臣。利用各种时机表现自己的胸无大志，无自立为王的野心，永远是老板的人。你若野心勃勃，老板怕控制不了你，又怕商机被夺，迟早会对你下手的！

与时俱进，自显价值。很多功臣认为自己不必再做什么了，然后成为退化的一群，因而被“杀”！因此要保全，必须随时显露自己的价值，让老板觉得少不了你，否则一旦成为废物，就会被当成垃圾丢掉，谁在乎你曾是功臣呢？

廖先生的遭遇显然是他从没考虑过的。尽管他令人同情，不过，恐怕他在做人方面也有需要检讨的地方。

在这个问题上，一些大成就者“棋高一招”。孙武是我国春秋战国时的著名军事家，当时楚国一直是全中原诸国畏惧的大国。孙武所在的吴国根本不是它的对手，但却在孙武的策划下击败楚国并打下了国都郢都，致使楚国长期一蹶不振。

破楚凯旋，论功当然孙武第一，但是孙武非但不愿受赏，而且执意不肯再在吴国掌兵为将，下决心归隐山林。吴王心有不甘，再三挽留，孙武仍然执意要走。吴王乃派伍子胥去劝说，孙武见伍子胥来了，遂屏退左右，推心置腹地告诉伍子胥，说：“你知道自然规律吗？夏天去了则冬天要来的，吴王从此会仗着吴国之强盛四处攻伐，当然会战无不利，不过从此骄奢淫逸之心也就冒出来了。要知道，功成身不退，将有后患无穷。现在我非但要自己



隐退，而且还要劝你也一道归隐。”

可惜伍子胥并不以孙武之言为然。孙武见话不投机，遂告退，从此，飘然隐去，不知所终。

后来，果如孙武所料，吴王穷兵黩武，不恤国力，最后身死国灭。而那个不听孙武劝告的伍子胥却早在吴国灭亡之前就被吴王夫差摘下头颅挂在城门上了。

所有的历史事件虽然都已化做烟云，但它带给人们的警示却是永存的，对我们理性地处世有极大的帮助。

为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue



为人处世



心理学



第五篇 低处修心，高处成事

11. 低调做人是一种修养

低调做人是一种境界，一种风度，一种修养，一种去留无意的胸襟，一种宠辱不惊的情怀。甘于低调做人者，总能以平常心面对喧嚣的世界，纷扰的人群，在为人处世上从不表现出骄傲、卖弄和过分张扬的姿态来，而是把自己的举止言行融于常人当中，并始终把自己看作是社会上普普通通、实实在在的一员。这不仅是一种做人的标准，也是一门做人的艺术。

除了无行为能力者外，我们绝大多数人都迟早要融入社会生活中去，那么，我们在社会上如何才能做到既生活得坦然、潇洒，又行走得游刃有余，避免遭受打击和伤害呢？要知道，我们所面对的这个社会有着各种各样的条条框框，你只有符合了这些条条框框的要求，才有资格跨进社会门庭，实现壮丽人生。

孟买佛学院是印度最著名的佛学院之一。这所佛学院之所以著名，除了它的建院历史久远、建筑辉煌和培养出了许多著名的学者之外，还有一个特点是其他佛学院所没有的。这是一个极其微小的细节，但是，所有进入这里的人，当他再出来的时候，几乎无一例外地承认，正是这个细节使他们顿悟，正是这个细节让他们受益无穷。

这是一个很简单的细节，只是许多人都没有注意：孟买佛学院在它的正门一侧又开了一个小门，这个小门只有一米五高、四十厘米宽，一个成年人要想过去必须学会弯腰侧身，不然就只能碰壁了。

这正是孟买佛学院给它的学生上的第一堂课。所有来校的新生，教师都会引导他到这个小门旁，让他进出一次。很显然，所有的人都是弯腰侧身进出的，尽管有失礼仪和风度，但是却达到了目的。教师说，大门当然出入方便，而且能够让一个人很体面很有风度地出入。但是，有很多时候，我们要出入的地方并不都是有着壮观的大门的。这个时候，只有暂时放下尊贵和体面的人，才能够出入。否则，有很多时候，你就只能被挡在院墙之外了。

佛学院的教师告诉他们的学生，佛家的哲学就在这个小门里，人生的哲



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

学也在这个小门里，尤其是通向这个小门的路上，几乎没有宽阔的大门，所有的门都是需要弯腰侧身才可以进去的。

我们不全是佛教徒，但我们同佛教徒一样，要走完自己的人生之路。要使自己在人生旅途中一帆风顺，少遇挫折，学会“弯腰、低头、侧身”，对每个人来说都是一门必不可少的修炼，而低调做人正是这种修炼的最佳境界。

有一位哈佛大学毕业的经济学博士来到墨西哥博岸度假。一天，一位渔民拎着几条大鱼从一条小渔船上下来，看到这位博士，便热情地邀请他到家中做客。这位渔民的妻子烹制了非常可口又别具风味的小吃，又邀来几位邻居与这位博士小酌，博士感到从未有过的惬意。高兴之余，他对这位渔民说，我是学经济的博士，我可以帮助你致富并出人头地。他说：“你可以每天多打些鱼，除了自己吃还要去卖。”渔民说：“卖了钱做什么呢？”博士说：“钱攒多了就可以再买一条船去捕更多的鱼，卖更多的钱。”渔民说：“钱多了做什么呢？”博士说：“钱足够多了，你就可以组织一个船队去捕鱼，然后就不卖鱼了，自己成立一个鱼罐头加工厂，自己当老板，那时你就能挣到更多的钱了。”渔民又问博士说：“以后我还做什么呢？”博士说：“以后你当上大老板，就不用再辛辛苦苦地操心了，你就可以时常回到家中，同几个朋友在凉爽的海滩旁烹上一条鲜鱼，喝点美酒，抛开商场上、官场上的争斗，回归到平淡和自然中来，那时你是多么幸福啊！”听到这，渔民问博士说：“你说的那种结局是不是就像我们现在这样呢？”博士喝了口酒，想想说：“是的，是的。”

最后这位渔民说：“我们曾有出去寻找出人头地的人，但没见过有出人头地的人回来。我们这样生活已经有几代人了，却也是怡然自乐。”

这不是寓言故事，是美国经济学博士波奇的一段亲身经历。后来他说，他最向往的就是墨西哥渔民那样的生活。

这位渔民的姿态就是一种低调做人的哲学透镜，它反射出一种朴素、平和与自然的情调，并在出世与人世的平衡中向我们提供了低调做人的终极启示。



为人处世



第五篇

低处修心，高处成事

12. 暂时匍匐是为了长久直立

14 世纪末，欧洲地区的强国奥斯曼土耳其人入侵欧洲小国阿尔巴尼亚，阿尔巴尼亚第勃拉地区的领主卡斯特里奥蒂被迫臣服于土耳其人。为了证明自己的忠诚，卡斯特里奥蒂在 1423 年将自己四个儿子中的三个送往土耳其的首都埃地尔内作为人质。

送去做人质的三个儿子中有一个叫乔治。乔治精力充沛，机智过人，他很快引起了土耳其苏丹的注意和器重，被派往宫廷学校学习。苏丹为他起了个叫“斯坎德培”的名字，并让他加入伊斯兰教。斯坎德培以优异的成绩从土耳其军事学校毕业，并作为一名军人参加了土耳其军队对外国的征战。在战斗中他表现出众，赢得了苏丹的信任，并被封为贵族称号。1438 年，土耳其苏丹穆拉德二世封他为被征服的阿尔巴尼亚著名要塞克鲁雅的领主——苏巴什。

但是，斯坎德培内心深处却恨透了土耳其苏丹。他长期栖身敌巢为的就是骗取信任，等待时机，有朝一日突然反戈，光复祖国。

斯坎德培深知，想要再建国家，必须做长期、谨慎的准备，抓住最好的时机一举成功，而绝不能轻举妄动，否则的话就将功亏一篑，全盘皆输。为此，他忍辱负重，卧薪尝胆。他与当地的原阿尔巴尼亚公国的大公们保持着广泛的联系，同时秘密地和不满意土耳其人的邻国威尼斯共和国、腊古扎共和国取得联系。1440 年，斯坎德培被调往第勃拉地区任最高长官。这期间，他继续秘密地进行准备，并同邻近的那不勒斯和匈牙利接触，建立秘密联系。

在斯坎德培任第勃拉长官期间，被征服的阿尔巴尼亚人对压迫、掠夺他们的土耳其人愈来愈仇恨，他们积极准备武装起义。农民们多次恳请斯坎德培率领他们起义，反抗土耳其人。但是，斯坎德培没有答应他们的恳求，他继续装做全心全意效忠于土耳其苏丹。斯坎德培知道，时机还没有到来，如果仓促起事，那么 20 年之功就会毁于一旦。他仍然不动声色地忍受、等待，甘愿承受着本国人民的误解。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

1443 年秋天，这期待已久的时机终于来到了。匈牙利人在胡尼亚迪的率领下对土耳其人进行反攻，取得重大战果。胡尼亚迪计划在下一年展开更大规模的进攻，把土耳其人彻底赶出匈牙利国土。为此，他联络了巴尔干半岛的各个国家，同他们结成联盟。胡尼亚迪派人与斯坎德培联系共抗土耳其。光复阿尔巴尼亚的有利国际形势已经形成。同时，反对土耳其的罗马教皇也不断向阿尔巴尼亚的封建主们施加压力，要他们一见匈牙利军队向南推进就立即拿起武器。在教皇的压力下，封建主们也加紧了准备。阿尔巴尼亚反对土耳其的国内条件也进一步具备了。

这时，土耳其苏丹对匈牙利军队的进攻十分恐惧，他把自己的军事力量大部分集结在多瑙河边以阻挡匈军，只有很少士兵防守阿尔巴尼亚。

1443 年 11 月 3 日，匈牙利军队跨过多瑙河，直逼尼什城，土耳其军队士气动摇，土军总司令巴夏下令土军后撤，千载难逢的机会到了。斯坎德培在土军撤退的一片混乱中，率领 300 人组成的骑兵队伍从前线回调，直逼第勃拉，发动起义。

第勃拉的阿尔巴尼亚人热烈响应斯坎德培。斯坎德培决定乘土军暂时昏头转向之际，出其不意地把国内所有要塞都拿到手。他把第一个目标选在克鲁雅。斯坎德培率军抵达克鲁雅城下，他知道城中土军还未来得及得知自己起义的消息，于是决定利用自己是土耳其苏丹宠将的身份诈开城门，引军人城。他派人进城，送上一道假命令，城内土军急忙大开城门，放斯坎德培部队入城。斯坎德培在当天夜里将隐藏在森林中的大批部队偷偷放入城中，突然袭击城中土军。土军惊慌之下束手被歼。这样，斯坎德培轻而易举地攻克了克鲁雅要塞，消灭了城内所有守军。

斯坎德培继续进攻，各地阿尔巴尼亚人民群起响应，反对土耳其人奴役的武装总起义开始了。由于斯坎德培的长期准备和选择了良好的时机，起义十分顺利。土耳其人万没料到斯坎德培的举动，一时措手不及，连遭重创。1443 年 11 月 8 日，斯坎德培在克鲁雅宣布恢复自由的阿尔巴尼亚公国。他在克鲁雅白色的城堡上升起了阿尔巴尼亚的国旗——红底上一只黑色双头鹰。

但土耳其人是绝不能容忍斯坎德培的所作所为的。1457 年，土耳其 8 万精兵在久经沙场的土耳其将领叶佛列诺扎指挥下向阿尔巴尼亚进发。此时，阿尔巴尼亚正面临着极为严峻的处境。欧洲的盟国大都自顾不暇，无法援救



为人处世



第五篇 低处修心，高处成事

阿尔巴尼亚；阿尔巴尼亚国内的封建领主也开始反对阿尔巴尼亚领导人斯坎德培；有些阿军将领临阵投降土耳其。斯坎德培临危不乱，他制定了在极为不利的环境下打败敌人的计策。他把自己的部队分散隐蔽起来，不让敌人发现，在看准时机的情况下突然出现，猛击敌人一下，就又消失得无影无踪。土耳其大军急切地想与阿军决战，企图一战定乾坤。然而斯坎德培却不断神出鬼没地消耗着敌人的力量，从不与敌人做对面交锋。这使土军十分恼火和焦躁。

斯坎德培知道，土耳其人非常害怕自己，把自己看成是阿尔巴尼亚抵抗力量的象征。因此，他决定利用土耳其人这一心态，设计迷惑诱骗敌军。于是，他秘密躲藏起来，同时派人四处散布谣言，说他领导的部队已土崩瓦解，还说他为了保住脑袋已藏入深山老林，再也不敢出头露面。以至于土耳其军队司令相信了这些谣言，深信斯坎德培已不会再起任何作用了。土耳其军队欣喜若狂地庆祝阿尔巴尼亚被征服。然而，就在1457年9月7日土耳其人在阿尔巴尼亚首都克鲁雅附近的阿尔蒲莱纳平原上欢庆自己的胜利之时，斯坎德培率领阿尔巴尼亚大军从天而降，包围了不知所措的土耳其人。这一仗土军彻底被击溃，数千名军士被俘虏。

斯坎德培一举扭转了阿尔巴尼亚的危境。他不但狠狠打击了土耳其人，也打击了那些动摇和背叛的封建主，驱散了对斯坎德培政权命运的任何怀疑和猜测，斯坎德培再一次利用韬光养晦之计取得了卫国御敌的胜利，利用暂时的匍匐换来了长久的直立。



为人处世



Wen

Chushi

Xinli

Xue

13. 学会藏身，等待时机

古云：鹰立如睡，虎行似病。正是它攫鸟噬人的法术。故君子要聪明不露，才华不逞，才有胜任重负的力量。

一般说来，人性都是喜直厚而恶机巧的，而胸怀大志的人，要达到自己的目的，没有机巧权变又绝对不行，尤其是所处环境并不尽如人意时，就更耍既弄机巧权变，又不能为人所厌恶，所以就有了鹰立虎行如睡似病、藏巧用晦的各种做人的方法。

还有一种正面的“拙行”。如唐初重臣李勣勤本是李密的部下，后随故主投于李渊父子的麾下。此时天下大势已趋明朗。李勣懂得只有取得李渊父子的绝对信任才有前途，于是他把“东至于海，南至于江，西至汝州，北至魏郡”的所据郡县土地人口图派人送到关中，当着李渊的面献给李密，说既然李密已决心投降，那我所据土地人口就应随主人归降，由主人献出去，否则自献就是自为已功、以邀富贵而属“利主之败”的不道德行为。

李渊在一旁听了，十分感慨，认为李勣能如此尽忠故主，必是一个忠臣。李勣归唐后，很快得到了李渊的重用。

李勣取的是一种“负负得正”的心理效应，迎合了人们一般不信任直接对己的甜言蜜语而相信他与别人相处时表现出来的品质——侧面观察的结果，尤其是迎合了人们普遍地喜爱那种脱离于常人最易表现出的忘恩负义、趋吉避凶、奸诈易变的人性弱点而表现出来的具有大丈夫气概的认同心理，看似直中之直，实则大有深意，是“藏巧于拙”做人成功的典型。

李白有一句耐人寻味的诗，叫“大贤虎变愚不测，当年颇似寻常人”，则揭示了另一种意义上的保藏用晦的做人法。这是指在一些特殊的场合中，人要有猛虎伏林、蛟龙沉潭那样的伸屈变化之胸怀，让人难预测，而自己则可在其其间从容行事。

元末的朱元璋在攻占了南京后，因为群雄并峙，为了避免因崭露头角而为众矢之的，他采用耆老朱升的建议，以“高筑墙，广积粮，缓称王”的策略赢得了各个击破的时间与力量，在众人的眼皮底下暗度陈仓，最后吞并群雄当上了大明皇帝。

事成于密，败于疏，做到在众人眼皮底下暗度陈仓，乃是做人的上乘功夫。



为人处世



心理

学



第五篇

低处修心，高处成事

14. 言语谦和好处世

如何才能做好生意，这是许多人向李嘉诚请教的一个问题。对于这个问题，李嘉诚的回答总是同一句话：“行为低调”。所谓保持低调其实就是通常人们所说的处世谦卑，为人和善，与人无争。

行为低调就是要以谦虚和合作的态度去与人打交道，谈生意也是一样。正如李嘉诚自己公布的生意秘诀一样：“最简单地讲，人要去寻找生意做比较难，生意跑来找你，你就容易做。一个人最要紧的是，要有做人的勤劳、虚心、节俭的美德。顾信用，够朋友，这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个不同省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的事。”

不仅在做人方面保持低调，李嘉诚在教育孩子方面同样也是谆谆善诱。李嘉诚是个宽厚且开明的父亲，虽然他看不惯儿子的打扮，但他不强求儿子。他希望的是儿子有出息，能够干大事业，至于个人的生活品位，只要不太出格就行了。李泽楷独立门户创办盈科，李嘉诚赠予他的一句箴言是：“树大招风，保持低调”。显然，李泽楷以后的行为完全有幸得益于这句箴言。

言语谦和好处世，行为低调好做人，做生意如此，做官也同样如此。看看富兰克林的自传就会知道，富兰克林也是低调做人的典范。他在自传中说：“我立下一条规矩，绝不正面反对别人的意思，也不让自己武断。我甚至不准自己在语言上过分肯定自我。我绝不用‘当然’、‘无疑’这类词，而是用‘我想’、‘我假设’或‘我想象’。当有人向我陈述一件我所不以为然的事情时，我绝不立刻驳斥他，或立即指出他的错误，我会在回答的时候表示在某些条件和情况下他的意见没有错，但目前来看好像稍有不妥。这样很快就看见了收获。凡是我参与的谈话，气氛变得融洽多了。我以谦虚的态度表达自己的意见，不但容易被人接受，冲突也减少了。我最初这么做时确实感到困难，但久而久之就养成了习惯，也许，数十年来，没有人再听到我讲



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

过太武断的话。这种习惯使我提交的断法案能够得到同胞的重视。尽管我不善于辞令，更谈不上雄辩，遣词用字也很迟钝，有时还会说错话，但一般来说，我的意见还是得到了广泛的支持。”

其实，富兰克林在这里并没有提出什么新的观念——这只不过是他人格成熟的表现：宽容、和善和低调。



为人处世



心理学



第五篇 低处修心，高处成事

15. 得势时不要咋咋呼呼

佛教讲，人的一生就是受苦受难的过程。我们不能要求每个人都来信奉这个观点。但是，你要谋求发展，就要处处小心谨慎，稳步前进，夹起尾巴做人。话虽然是粗俗了一些，但里面包含的大道理还是需要我们去领悟的。

三国时期曹操的著名谋士荀攸智慧超群，谋略过人，他辅佐曹操征张绣、擒吕布、战袁绍、定乌桓，为曹氏集团统一北方、建立功业做出了重要的贡献。他在朝二十余年，能够从容自如地处理政治漩涡中上下左右的复杂关系，在极其残酷的人事倾轧中，始终地位稳定，立于不败之地，就在于他能甘于淡泊缄默。曹操有一段话形象而又精辟地反映了荀攸的这一特别的谋略：“公达外愚内智，外怯内勇，外弱内强，不成善，无施劳，智可及，愚不可及，虽颜子、宁武不能过也。”可见荀攸平时十分注意周围的环境，对内对外，对敌对己，迥然不同。参与军机，他智慧过人，连出妙策；迎战敌军，他奋勇当先，不屈不挠。但对曹操、对同僚却不争高下，表现得总是很谦卑、文弱、愚钝、怯懦。有一次，他的姑表兄弟辛韬曾问及他当年为曹操谋取袁绍冀州的情况，他却极力否认自己的谋略贡献，说自己什么也没有做。史家称赞他是“张良、陈平第二”，但他本人对自己的卓著功勋却是守口如瓶，讳莫如深，从不对他人说起。他与曹操相处二十年，关系融洽，深受先信，从来不见有人到曹操处以谗言加害于他，也没有一处得罪过曹操，使曹操不悦。建安十九年荀攸在从征途中善终而死，曹操知道后痛哭流涕，说：“孤与荀公达周游二十余年，无毫毛可非者。”并赞誉他为谦虚的君子和完美的贤人。这都是荀攸避招风雨，精于应变的结果。

避招风雨的应变策略，初看起来好像比较消极。其实，它并不是委曲求全、窝窝囊囊做人，而是通过少惹是非、少生麻烦的方式更好地展现自己的才华，发挥自己的特长。同时，对于一些谋士来说，运用避招风雨的策略，不仅可以保命安身，还可以求得一个好的终结。“运筹帷幄，决胜千里”的



为人处世



心理学



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

千古良辅张良，在功成名就时，汉高祖让其择齐地三万户为封邑。那时，连年战争，人口锐减，粮食奇缺。齐地素以富饶著称，对于立国不久、困难重重的汉朝来说，齐地的三万户是个极为丰厚的食禄。然而，张良却婉然谢绝了刘邦的厚赐，只选了万户左右，受封为“留侯”。张良置荣利而淡之，行“避招风雨”术，其明哲保身的用心可谓良苦。



为人处世



理

学



第五篇

低处修心，高处成事

16. 正确对待错误的态度是知过能改

谁都难免会在前进的途中出现这样或那样的过错，对一个想要达到既定目标、追求成功的人来说，正确对待自己过错的态度应当是：知过能改。

工作中，当你不小心犯了某种错误时，最好的办法是积极、坦率地承认和检讨，并尽可能快地对事情进行补救。只要处理得当，这既能为阻止事态的发展赢得时间，同时也可以取得更多人的理解和尊敬。

人们都有一种本能意识，喜欢为自己辩护、为自己开脱。真正地达到知过能改并不容易，其首要原因是虚荣心在作祟。一向认为自己各方面的能力都不错，很少有失误发生，久而久之，自然养成了“一贯正确”的意识，一旦真的出现过错，则在心理上难以接受。出于对面子的维护，人们会找理由开脱，或者干脆将过错掩盖起来。

另外是怕影响自己在他人心中的威信及信任。其实，如果作为下级，敢于正视自己的过错，可能更会得到领导的赏识与信任；如果作为上级，丝毫不掩饰自己的过错也会使下属对自己更加敬重，从而提高自己的威信。

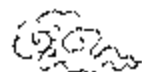
知过能改是一种积极向上、积极进取、谦虚、好学的人生态度。只有当你真正认识到它的积极作用的时候，才可能身体力行地去闻听别人的善意劝解，才可能真正改正自己的缺点和错误，而不致为了一点面子去嫉恨和打击指出自己过错的人。

格里·克洛纳里斯是美国北卡罗来纳州的一个货物经纪人。他在给西尔公司做采购员时，发现自己犯下了一个很大的错误。有一条对零售采购商至关重要的规则是不可以超支账户上的存款数额。如果你的账户上不再有钱，你就不能购进新的商品，直到你重新把账户填满——而这通常要等到下一个采购季节。

那次正常的采购完毕之后，一位日本商贩向格里展示了一款极其漂亮的新式手提包。可这时格里的账户已经告急。他知道他应该在早些时候就备下一笔应急款，好抓住这种叫人始料未及的机会。此时使知道自己只有两种选



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

择：要么放弃这笔交易，而这笔交易对西尔公司来说肯定有利可图；要么向公司主管承认自己所犯的错说，并请求追加拨款。正当格里坐在办公室里苦思冥想的时候，公司主管碰巧顺路来访。格里当即对他说：“我遇到麻烦了，我犯了个大错误。”他接着解释了所发生的一切。

尽管主管不是个喜欢大手大脚花钱的人，但他深为格里的坦诚所感动，很快设法给格里拨来了所需款项。手提包一上市，果然深受顾客欢迎，卖得十分火爆。而格里也从此事汲取了教训。

反过来，认为自己承认了错误便是承认自己无能、很丢面子，从而隐瞒事实真相，这样做不但会贻误对错误的补救时机，而且还会引起上司或他人的反感、嫉恨和不满，甚至因此而影响自己的前途。



为人处世



理

学



第五第

低处修心，高处成事

17. 低姿态绝不是懦弱和畏缩

所谓的“低姿态”，讲的是我们在社会交往中所表现出的平和、谦逊、圆融及忍让。有些时候，这种低姿态对于保护自我及既得利益不受损失是必不可少的。

在秦始皇陵兵马俑博物馆，一尊被称为“镇馆之宝”的跪射俑前总是有许多观赏者驻足，他们为跪射俑的姿态和寓意而感叹。导游介绍说，跪射俑被称为兵马俑中的精华，中国古代雕塑艺术的杰作。

仔细观察这尊跪射俑：它身穿交领长衣，外披黑色铠甲，胫着护腿，足穿方口齐头翘尖履。左腿蹲曲，右膝跪地，右足竖起，足尖抵地。上身微左侧，双目炯炯，凝视左前方。两手在身体右侧一上一下做持弓弩状。据介绍：跪射的姿态古称之为坐姿。坐姿和立姿是弓弩射击的两种基本动作。坐姿射击时重心稳，省力，便于瞄准，同时目标小，是防守或设伏时比较理想的一种射击姿势。秦兵马俑坑至今已经出土清理各种陶俑一千多尊，除跪射俑外，皆有不同程度的损坏，需要人工修复。而这尊跪射俑是保存最完整和唯一一尊未经人工修复的兵马俑，仔细观察，就连衣纹、发丝都还清晰可见。

跪射俑何以能保存得如此完整？导游说，这得益于它的低姿态。首先，跪射俑身高只有1.2米，而普通立姿兵马俑的身高都在1.8~1.97米之间。天塌下来有高个子顶着，兵马俑坑都是地下坑道式土木结构建筑，当棚顶塌陷、土木俱下时，高大的立姿俑首当其冲，而低姿的跪射俑受损害就小一些。其次，跪射俑做蹲跪姿，右膝、右足、左足三个支点呈等腰三角形支撑着上体，重心在下，增强了稳定性，与两足站立的立姿俑相比，更不容易倾倒而破碎。因此，在经历了两千多年的岁月风霜后，它依然能完整地呈现在我们面前。

由跪射俑想到处世之道。初涉世的年轻人往往个性张扬，率性而为，不会委曲求全，结果可能是处处碰壁。而涉世渐深后，就知道了轻重，分清了



主次，学会了内敛，少出风头，不争闲气，专心做事。就像跪射俑一样，保持生命的低姿态，避开无谓的纷争，避开意外的伤害，更好地保全自己，发展自己，成就自己。

我们要学会在适当的时候保持适当的低姿态，绝不是懦弱和畏缩，而是一种聪明的处世之道，是人生的大智慧、大境界。

为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

Wei Ren Chu Shi Xin Li Xue



第六篇

得心应手地与他人打交道

从来没有人看见一棵柏树或是一株松树被冰或冰雹压垮。这些常青树知道怎么去顺从，怎么弯垂下它们的枝条，怎么适应那些不可避免的情况。只要细心观察，你就不难了解他人看似神秘莫测的内心世界，你在与人打交道时，就会更加得心应手。



1. 察颜观色，洞察他人心理

俗语说：“言未出而意已生。”在人们的现实生活中，常常会有欲言又止，吞吞吐吐的现象发生，然而，那一刻他内心的心理密码已经泄露了他的真实动机。下面的几点是告诉人们怎样察言观色而洞察人心的具体办法。

在正式场合中发言或演讲的人，开始时就清喉咙者，多数人是由于紧张或不安。

说话时不断清喉咙，改变声调的人，可能有某种焦虑。

有的人清嗓子，则是因为他对问题仍迟疑不决，需要继续考虑。一般有这种行为的男人比女人多，成人比儿童多。儿童紧张时一般是结结巴巴，或吞吞吐吐地说“嗯”、“啊”，也有的总喜欢习惯性地反复说：“你知道……”

故意清喉咙则是对别人的警告，表达一种不满的情绪，意思是说如果你再不听话，我可要不客气了。

口哨声有时是一种潇洒或处之泰然的表示，但有的人会以此来虚张声势，掩饰内心的惴惴不安。

内心不诚实的人，说话声音支支吾吾，这是心虚的表现。

内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，因此声音会阴阳怪气，非常刺耳。

有叛逆企图的人说话时常有几分愧色。

内心渐趋兴奋之时，就容易有言语过激之声。

内心清顺畅达之人，言谈自有清亮和平之音。

诬蔑他人的人闪烁其词，丧失操守的人言谈吞吞吐吐。

浮躁的人喋喋不休。

心中有疑虑不定思想的人说话总会模棱两可。

善良温和的人话语总是不多。

内心柔和平静的人，说话之时总是如小桥流水，平柔和缓，极富亲和力。

从语言的密码中破译对方的心态，闲谈是了解对方的一种最好方式，整个氛围显得轻松愉快，又让对方心理上没有防线。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

与人谈话时，一些见识浅薄、没有心机的人会很容易地把自己的不满情绪倾诉给你听。

假如和对方相识不久，交往一般，而对方就忙不迭地把心事一股脑儿地倾诉给你听，并且完全是一副苦口婆心的模样，这在表面上看来是很容易令人感动的。然而，转过头来他又向其他人做出同样的表现，说出同样的话。

另外，还有一类人，他们唯恐天下不乱，经常喜欢散布和传播一些所谓的内幕消息，让别人听了以后感到忐忑不安。其实他们这样做的目的是为了引起别人的注意，满足一下他们不甘久居人下的虚荣心。他们并不是太坏的人，只要被压抑的虚荣心获得满足之后，天下也就太平了。

以倾听方式出现的人，其表现是支配者的形态。这种人物的谈话从不涉及自己的事，或有关自己身边的人。他们的话题反而是涉及别人的一些琐事，或对方的隐事秘闻，甚至对对方的一举一动或每条花边新闻都捏着不放手。这是完全彻底地侵犯别人的隐私。

像这样的倾听者，非常喜欢把话题的重点放在跟自己完全无关的人身上，这说明他的内心存在一种起支配作用的欲望。

他沉迷于闲谈名人或明星的风流事，说明他很难拥有真正的知心朋友。这类人或许是因为内心生活很孤独，没有生命的激情。所以，一个人过于关心自己不太熟悉的事情，并且十分热心去谈论他们，都是表示内心世界的孤独和空虚。

在现实生活中，还有这样的一类人，他们无论在何种场合，与人交谈时，都爱把话题引到自己的身上，吹嘘自己当年如何奋斗的经历。唯恐别人不知道他的光荣历史，而结果，并不像他想像得那样好。

其实，从某个方面来分析他，可以发现他是个对现实不满的人，虽然他没有用怨恨的语言倾诉他的想法，相反却用自我表现的方式表达出来。

从此可以看出他确实陷入某种不满的环境中，可能他的升职途径遭受阻碍，或者无法适应目前所处的环境。所以他希望忘却现实，喜欢追寻往事来弥补现在的境遇。这是一种不良的现象，眼前的情况是如此的残酷，他仍用梦幻般的表情来谈。从他的话题里，别人会发现他的内心深处正在潜伏着一种强烈的欲求和不满的情结。

总之，只要细心观察，你就不难了解他人看似神秘莫测的内心世界，你在与人打交道时，就会更加得心应手。



2. 使他人准确理解你所说的话

说话的目的在于交流思想和感情。你需要让对方听懂你在说什么，你的话才有意义。有些人说话讲究含蓄，爱玩“言外之意，弦外之音”，如果对方听懂了倒没关系，若是没听懂甚至听错了，不但起不到交流的目的，反而可能引起误会。古往今来，因为听错意思而造成的误会太多了，甚至破财丢命的也大有人在，也足见这“弦外之音”的厉害了。

看过《三国演义》的人都知道这样一个故事：曹操被董卓追杀，逃到了成皋，由于天色晚了，就准备到父亲的结义兄弟吕伯奢家去借宿。吕伯奢见到故人之子，十分高兴，准备杀猪款待。不想其家人在磨刀时一句“缚而杀之，何如？”的话却惹出了滔天大祸。本来吕的家人是要“缚猪”而杀的，曹操却以为是要“缚他”而杀，结果吕伯奢一家惨遭毒手，九口人全部命丧黄泉。

要想在这个充满竞争的世界里出人头地，朋友必不可少而且是多多益善，对手或者敌人则是越少越好。如果说因为利益与人交恶是形势所逼、现实所需的话，因为说话在不自知的情况下得罪人就有些得不偿失了。但我们又不得不承认，在人际交往中，很多误会都是由这种“弦外之音”造成的。发现问题不是终点，解决问题才是目的。俗话说得好，“扬汤止沸不如釜底抽薪”，既然“弦外之音”有害无益，还是少一点好。

如何避免“弦外之音”？第一，你所说的话必须要“精”。有什么说什么，紧紧围绕目的说话。如果你没话找话，难保不会给自己找出一大堆麻烦来。第二，用词要尽量准确。不要用有歧义的词或者句子，即使有些时候多费点口舌，稍微啰嗦一点，也要用别的话语代替它们。第三，外出工作或与人打交道，尽量说普通话。方言土语别人不容易听懂，也容易让人误解。当然，你的普通话水平不一定需要很高，只要你能清楚地表达自己，别人能够清楚地领会你的意思，就足够了。第四，不要对别人的口误斤斤计较。金无足赤，人无完人，不管是谁在说话办事的时候都不可能做到百分之百准



为人处世



心理学



Wen

Chushi

Xinli

Xue

确，如果你计较别人，别人也必定会跟你过不去。反过来，如果你总是宽宏大量，别人也会给你方便。第五，要有良好的人际关系。周围的人如果信赖你，尊重你，即使有些时候你说了一些容易产生“弦外之音”的话，也没什么关系，大家都不会往坏处想。第六，不在背后批评人，说别人的不好。你对甲说乙如何如何，乙很可能认为你在甲的面前也会说他如何如何。况且，好话不出门，坏话传千里，还是谨慎一点的好。



3. 宁可被打倒，切勿不战自败

从潜质上来说，每一个人都成功的能量。许多只念过几年书的人能成为富豪，许多出身卑微、既无背景又无学历的人能成为杰出的政治家，那些受过良好教育的人不是更有可能获得成功吗？

从心理上来说，每一个人都渴望成功。谁不想实现心中的梦想？谁喜欢过平庸的生活？谁愿意做一个终生看客，站在台下为别人喝彩鼓掌？

但实际上，很多人却远离自己的梦想，相伴着失意，生活在缺憾中。这是什么原因呢？因为他们迷恋轻松安逸的生活，得过且过，从来不曾把自己逼到成功的道路上。

有的人一辈子没做过一件像样的事，并不是因为他没有才能，也不是因为天时地利，而是在他心底里就认为自己不行，自己做不了这件事，连试一试都不敢。他平庸一生该是谁的责任呢？其实，这样的人真正的敌人就是他们自己。

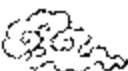
林肯曾经给人讲述过这样一个故事：我的父亲曾经以较低的价格买下了西雅图的一处农场，地上有很多石头。母亲建议把石头搬走，但是父亲说：“如果这些石头可以搬走的话，原来的农场主早就搬走了，他也就不会把地卖给我们了。这些石头都是一座座小山头，与大山连着，哪里搬得完呢？”有一天，父亲进城买马去了，母亲带着我们在农场劳动。她说：“让我们把这些碍事的石头搬走，好吗？”于是我们就开始挖那一块块石头。不久，我们就把石头搬光了。因为它们并不像父亲想像的那样，是一座座小山头，而是一块块孤零零的石块。只要往下挖一英尺，就可以把它们摇动。

事情还没做，就认为肯定不能成功，因而放弃尝试，这不是一种好习惯。宁可被事情打败，也要胜于不战自败。被事情打败，只能证明自己实力不行；不战自败，不但否定了自己的能力，对勇气和信心都是一种严重的伤害。

立志成大事的人，就要相信自己，热爱自己。拿破仑·希尔告诉我们：



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

“只要有信心，你就可以移动一座山。”只要相信自己能成功，并努力去证明自己，你一定会赢得成功。

威廉曾经是全美家喻户晓的职业棒球明星，退役后，他决定去做一名保险推销员。威廉去一家保险公司应聘时，才发现他对推销员这门职业的理解太肤浅了。它需要许多他暂时还没有的专长。那位负责招聘的经理拒绝他说：“推销员必须有一张迷人的笑脸，而你却没有。”

威廉是一个凡事决定做就决不放弃，而且一定要做得比别人好的人。他想：“既然我缺少一张迷人的笑脸，我就练出一张迷人的笑脸来！”

自此，威廉每天对着镜子苦练笑脸，或微笑，或大笑，“没事偷着乐”。家人以为他在家闲出毛病来了，建议他去看心理医生。几经解释，他们才放下心来。经过一段时间的练习，他对自己“迷人的微笑”很满意了，再次去那家保险公司应聘。经理说：“你的嘴确实笑得很迷人，可惜脸部肌肉还是过于僵硬。”

威廉虽然有一点失望，但并不气馁，回来继续练习。他搜集公众人物的照片，细心揣摩他们迷人的笑脸，并对照练习。当他对自己的脸部肌肉能够控制自如时，又去见那位经理。经理再次给他泼了一盆冷水：“你的脸还不够迷人，因为你的眼神中没有美意。”

威廉想，看来我对这件事的难度估计得不够。于是他回来继续练习。他发现，除非真的感到开心，眼神才有笑意。他练了很长时间，才练到对任何人、任何事充满好感的程度。他如愿以偿被那家保险公司录取，并最终成为美国人寿保险业中少数几个年收入超过百万美元的超级明星之一。然而，他最大的收获还不是金钱和名声，由于他对任何人、任何事都能产生好感，他生活得比以往任何时候都开心。

成功的人选择任何他们喜欢的职业都能成功。因为他们始终坚信自己一定能成功，并毫不迟疑地按成功的方法去做。宁可被打败，也决不选择不战自败。



4. 努力地为他人寻找尊严

有一条十分重要的为人处世准则，如果你足够重视这条准则，它能帮你赢得大家的喜爱，能帮你摆脱困难的境地。这条准则就是：“努力使他人获得尊严。”

如何实行这条准则呢？其要点是：肯定他人的存在，尊重他人的意见，承认他人的优点。

通常你遇到的每一个人，都会有一种高人一等的优越感。所以有必要让他明白，你承认他的优势并肯定他的存在，并且真诚地承认和肯定——这是打开对方心扉的钥匙。

如果你想让你的事业走向辉煌，在家里，任何时候都不要批评你的妻子不太会做家务，更不要把她是否擅长做某项家务同你的母亲作对比。记得要夸奖妻子，并为自己娶了这样的妻子而感到骄傲，甚至肉煮得过火、面包烤焦了也不要唠叨，只需要说一声，这次做得不如往常香。这样，她将努力做好一切，使你保持以往对她的看法。但是，你不要突然这样做，不然会引起她的怀疑。今天或明天你给她买一束鲜花或一盒糖果，不能只在口头上说，而是要付诸行动。对妻子要时常微笑，要温柔地对待她。如果夫妻双方都这样做，未必就有这么多人离婚。

因为一个成功的男人背后定有一位贤惠的女人，当然更要有一个温馨的家庭，你把家庭问题处理好了，外界的人际关系自然也就不难解决。

如果你想让人们高兴，不妨这样做：第一，不在争论中抢占上风。成大事的人是很少与人争吵的。富兰克林说：“如果你与人争论和提出异议，有时也可能取胜，但这是毫无意义的胜利，因为你永远也不能争得发怒的对手对你的友善态度。”请认真思考一下，你更想得到什么呢？是想得到表面的胜利还是别人的支持？二者兼得的事是很罕见的。在争论中你的意见可能是正确的，但要改变一个人的看法，却并不容易。第二，不坐满整张椅子。假如你正在很认真地向一个人解说某件事，对方却深深地靠入沙发中，并且还



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

把上半身也深深地陷入沙发中，你会有什么感受？如果对方是上司，那还没什么话说；如果是同事，你可能就会对他说：“你能不能认真地听我说？”因为将身体深深地陷入沙发这一姿势，在别人的眼中，看起来就是一种极不认真的态度。特别是连上半身也深深地陷入沙发中，给人的印象将会更为恶劣。相反的，只取椅面的前三分之一部分来坐，给人的印象会更好。尤其是采用这种坐姿时，身体的上半身会自然地前倾，可能会给对方聚精会神的感觉，因此会给对方做事积极的印象。利用好这一效果，可以更有效地表现自我，给对方留下好印象。第三，边听边记笔记。在你讲演时，或许有一些听众拿着笔记本边听边记，你就会不由得对这些人产生好感。因为记笔记不但表示想要留下一份记录，还显示了想将对方所说的话取其精华的积极态度。当然任何人都不要把没用的话记下来，也就是说，我们做笔记表示已经认同对方说话的内容，是尊重对方的一种表现。好好利用这种心理，可以使对方感受到我们的诚意。通常上司对我们说话时，就是再无聊的话我们也不得不听，此时若能采用记笔记的方式，不但能消除无聊感，还可以给上司留下好印象。



5. 做一个不简单的人

我们对成功人士的评论，最常用的一句话就是“这个人不简单”。事实上也是如此，头脑简单的人是不可能干出什么大事业的。

秦末暴政，民不堪受。陈胜、吴广去戍守边境，结果误期该斩，反正是死，无奈之中才决定举兵起义。然而，虽然如此，他们也不敢明目张胆地大举造反。也许当时人们对于秦王嬴政的积威还颇为震慑，别人为王称帝恐怕一时还适应不了。陈胜、吴广二人为此也很费心思，只恐一步走错而毁了整盘好棋。

后来，陈胜和吴广借故杀掉了两个看送他们的军官，揭竿而起，振臂高呼：“王侯将相，宁有种乎？”众人也跟着响应，这才开始了中国历史上第一次农民起义的大风暴。

武则天是中国历史上第一个女皇帝，也是仅有的一个女皇帝。其威名至今仍久传不衰。

武则天本是唐高宗的爱姬。公元683年，唐高宗因为头眩病复发而不治身亡。继位的唐中宗李旦品性庸懦，毫无主见，凡事都对母亲武则天言听计从，这样执政大权便渐渐落入了武则天的手中。她野心萌动，想要试试当女皇帝的滋味。

然而，在一个夫权为上的男性社会里，传统的男尊女卑观念早已深入人心，要想撼动又谈何容易。无奈，她只好暂时挟持天子，做个挂名皇帝。然而即便这样，仍有不少大臣屡屡站出来劝谏，要武则天尽早把权力还给挂牌皇帝李旦。大将李敬业甚至招集十余万兵马，发誓要杀掉这个要篡夺大唐江山的女子。大文豪骆宾王也挥毫抒愤，追随李敬业麾下，兵败而不知所终。之后仍有绝州、表州、邢州、豫州等一大批刺史起兵讨武……

面对如此强大的传统观念的反对力量，武则天心里明白，虽然此时在朝中说句话她就能登上皇帝的宝座，但众人不服，民心不稳，这样的女皇做也不会做长久，也可能碌碌无为，甚至在历史上留下恶名。于是，她放眼前途，决定费些时间大造声势，设法改变人们的观点，改变民众对女人尤其对她这个不一般的女人的敌视态度。

首先武则天表面上装作归政于李旦，暗地里却让李旦坚决推辞，而自己



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

则好像是迫不得已才临朝，掌握皇权。

接着，她又让侄子武承嗣派人在石头上刻上“圣母临人，永昌帝业”八个大字，涂成红色，扔进洛水，再由雍州人唐同泰取来献给朝廷。武则天亲祭南郊，告祭神灵，称此石为天授，改洛水为昌水。封洛水神为显圣侯，给自己加号圣母神皇，封唐同泰为游击将军，并举行了声势浩大的拜洛受瑞仪式，使人以为她当皇帝仍是奉循上天的旨意的。

而后，她又暗使高僧法明杜撰了《大云经》四卷。《大云经》在醒目位置宣称武则天本是弥勒佛的尘世化身，理当代为唐朝主宰。武则天侄令两京诸州官吏，使百姓大读特读，并专门建寺珍藏。

嫌此不足，又令侍御史傅游艺率关中的百姓 900 余人，来朝廷上表，恳请武则天亲临帝位。武则天佯装不答应，却又马上把傅游艺提升为给事中。于是，百官宗戚、远近百姓、四夷酋长、沙门道士竞相仿效傅游艺，上表奏请武则天登皇帝位。有一次上表人竟多达 6 万余人。

如此大造舆论，都觉得武则天做皇帝已是上应天意下顺民心，势所必然。百官群臣也乐得顺水推船，请求武则天应早日登位。就连空头皇帝李旦竟也认为是自己这个皇帝抢了母亲的位，亲自上表请求姓武。

时机成熟之后，武则天这才废了李旦的帝位，亲自登基为帝，反对者声息皆无，她这个皇帝也就坐稳了。

远行之人，遇到高山挡路石头绊脚，自然会想办法绕过去，或动脑子另辟蹊径。人生之路坎坷崎岖，难以一帆风顺，而靠“直肠子”、“一根筋”、“认死理”是不行的，掌握迂回之术，学会多走弯路，是关键而必需的。

如何成为一个不简单的人？第一，警惕简单主义。人生之路与车马大道最根本的区别在于：捷径不是笔直的那一条，更不是最短的路，而是最省时间最省力量的那条路。第二，掌握迂回之术。军事斗争中，正面强攻与迂回包抄是获取胜利必不可少的两样东西，善于把兵法运用到生活和事业中的人，是毫无疑问的绝顶聪明。第三，小变大转弯。柳传志有一种哲学——小变大转弯。即每天改变一点，最后把事情反过来做，你也可能不知道，知道了也已成定局。这种哲学思维是不是很值得学习呢？第四，思维多转几个弯。世界上最难改变的是人的观念和思维，和风细雨式的全面渗透比盯住一点穷追猛打往往更容易达到目标。第五，学会多走弯路。多走一段路并不冤枉，至少你可以锻炼一下你的身体，丰富一下你的思维。



为人处世



心理学



第六篇 得心应手地与他人打交道

6. 有对手才能不断超越自我

人是理性和感性结合的动物，每个人都有一颗感恩的心。对于上天给予我们的生命，对于父母的养育之恩，对于社会的培养，对于领导的器重，对于朋友的关心等等，我们都会心存感激。但是，你感谢过你的对手吗？你想过对那个与你面面对峙的家伙示以最真诚的微笑吗？如果你的回答是否定的，也是在情理之中的。毕竟，对于对手和伤害过你的人，你总是希望以最快的速度将他忘记的，因为他们是曾经让你感觉到“不舒服”的人。

失败也是我们的对手，当你成功的时候你要想到：正是因为曾经有了失败这样一个得力的对手，你的今天才会如此辉煌。酒遇知己，棋逢对手是千载难逢的乐事。因为有对手我们才发现自己的不足；身陷弱势往往会提醒我们进步，所以，让对手激发你无尽的潜能，唤醒你不服输的斗志，从而为自己创造一个可以高飞的平台，让心灵去感受另一个世界的精彩。

在人们的脑海中，狼是凶猛的动物，而羊则成了柔弱的代表，为什么呢？道理很简单，狼的猎食对象是羊，它必须每天挖空心思、想尽办法才能有所收获。而羊呢？找到一片草地，毫不费力、轻而易举就可以享受美餐一顿。有时候，狼因其对手强劲而自我也变得强劲，羊因其对手柔弱而造就它的悲哀。在这个充满竞争的时代，每个人都希望自己能够脱颖而出、独占鳌头，成为一匹凶猛的狼去驾驭生活这匹倔强的野马。可是，你想过吗？有时候，决定你成功与否的一大因素其实就是你的对手。当你的对手是一个劲敌时，你才会感到压力，才会激发你上进的动力，并且不断努力去战胜他。而当你站在了一个高度俯首鸟瞰时，其实那个使你站的更高的人就是你的对手。当你的对手是人生中的一阵逆风时，你才会更用力地去掌握好你的方向盘，更集中精力去迎接它的挑战，这时你才会感觉出你真正的力量。而当雨过天晴，回首张望时，你会发现，让你踏实走过这一程的，正是你的对手。

有这样一个真实的、十分耐人寻味的故事：美国阿拉斯加动物园的鹿苑中，有 60000 多只鹿生活在自然环境中，但由于狼的光临，每年有 400 多只



为人处世



心理学



Wen

Chushi

Xinli

Xue

鹿死于狼口，动物园便组织猎人消灭了狼。鹿没有了狼患，却因一场疾病损失了 2000 多只。专家会诊后，却要求“请回几只狼”。

原来，狼对鹿有着天然的“优生”作用。狼的袭击，使鹿群经常惊悸奔跑，从而使鹿群格外健壮，老弱病残落入狼口，病疫也就消失了。

有对手，保持警惕，就不失活力。这一道理，人类亦一样。从古到今许许多多的历史无不在说明这个道理，多少事实证实了这个道理。秦始皇雄才伟略，满怀壮志，终于把七国称雄的天下局势扭转过来，一统天下，然而当秦国前后无敌时，也是英雄末路之日。

所以，是对手让你进步，激你冲刺。

一个人如果没有对手，就会甘于平庸。一个群体如果没有对手，就会因为相互的依赖和潜移默化而丧失活力、丧失生机。一个行业如果没有对手，就会丧失进取的意志，就会因为安于现状而逐步走向衰亡。

许多人都把对手视为心腹大患，恨不得马上除之而后快。其实，拥有一个强劲的对手，反而是一种福分，一种造化。因为有了对手，才会有危机感，才会有竞争力；有了对手，你便不得不奋发图强，不得不革故鼎新，否则，就只有等着被吞并，被替代，被淘汰。适者生存是一种社会公理。

人的本性是不甘落后的，倘若你一生没有遇到对手，那你的生活则是淡漠、毫无意义的。因为对手是一股督促你奋发向上的力量，有了他，你才能不断超越自我，因此我们应当向我们的对手们，真心真意地说声“谢谢”。

当你站在胜利的旗帜下时，请记住曾经给你威胁的对手的名字，并向他表示感谢，因为他的存在，你才会永远是一条鲜活的“鳗鱼”，你才会永远做一只威风凛凛的“美洲虎”。



7. 勇敢地接受不能避免的事实

能够勇敢地接受已发生的事实，就能克服任何不幸。

如果遇到一些令人不可接受而客观上又不能避免的事实，那么，你该怎么办呢？我们的建议是：不要死缠不放，要立即转换角度，接受不可避免的事实，从而立即做下一个事情。

有一次，卡耐基遇到了一个在纽约市中心一幢办公大楼里开运货电梯的人，他的左手被齐腕砍断了。卡耐基问他少了那只手会不会觉得难过，他说：“噢，不会，我根本就不会想到它。只有在要穿针的时候，才会想起这件事。”

所以，如果有必要，我们要接受任何一种情况，使自己适应，然后就忘了它，重新开始。

在漫长的岁月中，你我一定会碰到一些令人不快的情况。我们可以把它们当作一种不可避免的情况接受，并且适应它。哲学家威廉·詹姆斯说过：“要乐于承认事情就是这样的情况。能够接受已发生的事实，就是能克服任何不幸的第一步。”

环境本身并不能使我们快乐或悲伤，我们对周围环境的反应才能决定我们的悲欢。

在不幸发生的时候，我们能忍受灾难和悲剧，甚至战胜它们。我们内在的力量坚强得惊人，只要我们加以利用，就能帮助我们克服一切。

诗人惠特曼写道：要像树和动物一样，去面对黑暗、暴风雨、饥饿、愚弄、意外和挫折。

我们从来没有看到哪一条母牛因为草地缺水干枯，天气太冷而大为发火。动物能很平静地面对夜晚、暴风雨和饥饿，所以它们从来不会精神崩溃或者是患胃溃疡，它们也从来不会发疯。

不论在哪一种情况下，只要还有一点机会，我们就要奋斗。可是，如果事情已不可避免——也不可能再有任何转机，那么，请保持我们的理智，不



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

要“左顾右盼，无事自忧”。

许多美国著名的商人，都能接受那些不可避免的事实而过着无忧无虑的生活。如果不这样的话，他们就会在压力下被压垮。

创设了遍及全美的潘氏连锁商店的潘尼说：“哪怕我所有的钱都赔光了，我也不会忧虑，因为我看不出忧虑可以让我得到什么。我尽我所能把工作做好，至于结果就要看老天爷了。”中国也有句古话说：“谋事在人，成事在天。”

一家公司的总经理谈到他如何避免忧虑的时候说：“要是我碰到很棘手的情况，只要想得出办法解决的，我就去做。要是干不成的，我就干脆把它忘了。我从来不为未来担心，因为，没有人能够知道未来会发生什么事情，影响未来的因素太多了，也没有人能说出这些影响从何而来，所以何必为它们担心呢？”

有一位全世界观众最喜爱的女演员，她在71岁那一年破产了——所有的钱都损失了，而她的医生——巴黎的波基教授告诉她必须把腿锯断。她因摔伤染上了静脉炎，腿痉挛，医生觉得她的腿一定要锯掉，当医生告诉她的时候，医生简直不敢相信，这位女演员平静地说：“医生，如果非这样不可的话，那只好这样了。”

当她被推进手术室的时候，她的儿子站在一边哭，她朝他挥了下手，高高兴兴地说：“不要走开，我马上就回来。”在去手术室的路上，她一直背着她演过的一出戏里的一幕。有人问她这么做是不是为了提起她自己的精神，她说：“不是的，是要让医生和护士们高兴，他们承受的压力可大得很呢。”

手术后，女演员还继续环游世界，使她的观众又为她痴迷了七年。

当我们不再反抗那些不可避免的事实之后，我们就能节省下精力，创造出一个更丰富的生活。

没有人能有足够的精力，既能抗拒不可避免的事实，又能创造一个新的生活。你只能选择一个，你可以在那些无可避免的暴风雨之下弯下身子，或者因抗拒它们而被摧折。



8. 莫为小事影响情绪

在我们的日常工作和生活中，有很多令我们心境不宁的事情。在家中，在单位，甚至走在大街上，你都会遇到许多烦心的事：孩子功课不好，又不用功；单位领导莫名其妙地冲你发火，为一件微不足道的小事足足批评了你一小时；路上，一人嫌你挡了他的道，骂骂咧咧没完……

正如古人所说，人面对着外界的这些干扰，心情自然承受着来自各方面的压力。

美国学者马尔登说，不安和多变，是形容现代生活的贴切词语。我们必须面对不安的生活，使我们的船驶过人生的险道，否则的话，就只有苦闷了。因为能为我们担保的东西很少，我们就只有学会尽力去克服那些危险，才能过上更满意的生活。

曹操发兵攻打刘备，刘备欲联合袁绍共同抗曹，便派说客去见袁绍。说客给袁绍分析兵情：曹操征讨刘备，他的老窝许昌就空虚了。袁绍发兵乘虚而入，就可打赢曹操。这是一个极好的机会。谁知袁绍根本无心谈论此事。但见袁绍形容憔悴，衣冠不整，一口一个“我要死了”。原来是他的第五个儿子生了疥疮，他的心情也就恍惚不宁了，哪有心思去打仗。说客用手杖敲着地，说：“这样难得的打败曹操、夺取天下的机会，就因为儿子生病而错失。大势已去，真可惜呀！”跺着脚叹着气走了。

所以，不要因外界的纷纷扰扰而自坏阵脚，乱了自己生活的步子，更不要心生烦躁、忧虑、焦灼，要保持内心的宁静。

一位空军飞行员这样描述他在空中翱翔的感受：“当我从高空往下望，看到人如蚂蚁、屋如火柴盒时，发觉一切事物都是那么的微不足道。下了飞机后，整个人就开朗多了，很多从前想不开的事情，都已不再那么在乎了，也不再那么计较了，因为心境已全然不同。”

当你面对不如意的事，拉高视野，向下望一望时，不觉得那些小事都很好笑吗？想一想，过了一二十年，谁还会记得这些呢？



为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

记住，这些小事只想要把我们绑住，耗损我们的心力，以至于无法专注其他更重要的事情。下次再碰到不如意的事时，用旁观者的心情，冷静地看着这些事，超然于这些事情之上。

有时候，我们在小事上消耗了太多的精力，反而无暇注意生命中更美好、更伟大的事物。《劝忍百箴》中认为：顾全大局的人，不拘泥于区区小节；要做大事的人，不追究一些细碎小事；观赏大玉圭的人，不细考察它的小疵；得巨材的人，不为其上的蠹孔而快快不乐。纠缠在小事之中摆脱不出，只会令自己更加苦恼。

有一个心理学家做了一个很有意思的实验。他要求一群实验者在周日晚上，把未来七天所要烦恼的事情都写下来，然后投入一个大型的“烦恼箱”。

到了第二周的星期日，他在实验者面前打开这个箱子，逐一与成员核对每项“烦恼”，结果发现其中有九成并未真正发生。

接着，他又要求大家把那一成的字条重新丢入纸箱中，等过了三周，再来寻找解决之道。结果到了那一天，他开箱后，发现剩下的那一成烦恼也已不再是烦恼了。

而要保持这种平静心境，就要学会去注意我们的感觉，注意我们生命的质量，注意人生中最重要事情。我们停止担忧那些不重要的事情，比如衣服不太合身，交通又堵塞了，有人好保对自己不友好，这次提升没有我，别人买了汽车而自己还没有，等等。我们还要学会不要让生活失去了平衡，就是说，不要让工作上的压力影响我们的正常生活。

世间的一些事情不是我们都能掌握主动权或只要努力就能做好的，有许多事我们只能尽到本分，仅此而已。所谓“谋事在人，成事在天”。明白了这一点，我们就不会因遭遇外界的压力和痛苦而使自己也变得郁郁寡欢或烦躁不安。你要明白，对人世间的痛苦我们都会产生同情，这是正常的合乎人性的反应。但我们也要与它保持适当的距离，只有这样，才是对待痛苦的妙方，也是让自己生活得更好的唯一方法。



为人处世



心理学



第六篇 得心应手地与他人打交道

9. 美好的生活来源于健康的心灵

有一个人想看一看地狱与天堂的区别。他先来到地狱。地狱的人正在吃饭，饭食很是丰盛，但奇怪的是，一个个面黄肌瘦，饿得嗷嗷直叫。原来他们使用的筷子有一米长，虽然争先恐后夹着食物往各自嘴里送，但因筷子比手臂长，就是吃不着。“地狱真悲惨啊！”这个人想。

然后，他又来到天堂。天堂的人正好也在吃饭，食物与地狱相同，一个个却红光满面，充满欢声笑语。但奇怪的是，天堂的人使用的也是一米长的筷子，不同之处在于——他们在互相喂对方！“天堂和地狱拥有相同的食物，相同的工具，相同的环境，但结果却大不相同啊！”这个人对此十分惊叹。

天堂与地狱的天渊之别，仅在于做人的“一念”之差：因“心”不同，就造成了极不相同的结果。

在现实生活中，每个人每天都面临天堂或地狱的生活：当我们懂得付出、帮助、友爱、分享，我们就生活在天堂；若只为自己，自私自利，损人利己，实际上就等于生活在地狱里。地狱和天堂，就在自己的心里。

美好的生活来源于健康的心灵，心理健康的人是什么样的呢？美国心理学家韦恩·W·戴埃作了这样的总结：“他们几乎热爱生活的每一个内容，并且从不抱怨生活，悲叹命运。如果需要改变现实，他们便积极地努力，并从中获得乐趣；他们总是精神愉快的人，从不因往事而烦恼悔恨，任何不愉快的事情出现之后，他们都会泰然处之；他们从不为未来忧虑，尤其是不愿意在目前为自己所不能左右的未来而痛苦；在他们的性格词典中，找不到忧虑这个词；这些人生活在现在，而不是过去或者是未来，他们不畏惧未来世界，敢于追求不熟悉的新事物；他们是精神健康的人，崇尚独立，但他们并不总一个人独处，他们喜欢和朋友们一起分享生活的快乐；他们希望别人与他们一样愉快地生活，他们不寻求赞许或喝彩，他们只是不肯花力气来满足这种无关紧要的需要；这些人并非叛逆者，但也决不会因适应社会环境而循规蹈矩；他们富有幽默感，善于制造气氛，从不对自己抱怨，无论自身高矮



「为人处世」



Weren

Chushi

Xinli

Xue

美丑，一律喜欢；他们投身到大自然的环境里，尽情地享受大自然的美。他们能够洞察别人的行为，对别人来说非常复杂费解的事情，他们却能够明确地理解；他们从不进行毫无意义的争斗，他们也从不炫耀自己而附和某种潮流。”

只有心灵健康的人，才能够得到更多的爱，才能远离痛苦和敌对。

如何把自己的心灵渡向快乐之境？昆明西山华亭寺内，现存有一副“包治百病”的药方。传说是唐朝一位法号天际的和尚，为普度众生而开的。据称凡诚心求治者，无不灵验。记住这个永不过时的心灵药方吧！

药有十味：好肚肠一根、慈悲心一片、温柔半两、道理三分、中直一块、孝顺十分、老实一个、阴阳全用。用药的方法：宽心锅内炒、不要焦不要躁。



10. 欲望要有节制

大象是世界上最强壮的动物之一，但马戏团的驯兽师只用一根很细的绳子，把它拴在一根木桩上，就能保证它不会逃走，为什么呢？原来，当一头年轻的野生大象被抓到时，猎手们会用金属圈套住它的腿，把它用很粗的铁链子捆到附近的榕树上。自然，大象会一次又一次地试图挣脱，但尽管它做出了巨大努力，它还是不能成功。几天挣扎并且伤了自己之后，它意识到它的努力是徒劳的，最后它放弃了。从此刻起，这头大象再也没有挣脱过，即使是别人只用了一条小绳和木桩。

还有一个故事是这样说的：一个人抓住了一只老鹰，用绳子拴住了它的翅膀，然后把绳子固定在屋外的树上。有一天，一只小鸟落到了树上，叽叽喳喳地叫了半天，又在老鹰的头顶上绕了几个圈子后飞走了。老鹰看着小鸟，心里突然有了一种想重新获得自由的强烈愿望。于是，它开始使劲往前冲，试图挣断束缚它的绳子。经过无数次的努力后，它终于获得了自由，但却永远失去了那只翅膀。只有一只翅膀是不能飞的，老鹰只能眼巴巴地看着远处的蓝天，流血而亡。

大象是可悲的，它丢掉了重获自由的欲望；老鹰是可叹的，它被欲望夺去了生命。

欲望其实是我们前进的动力源泉，没有欲望的人不可能有多大的作为。但欲望又像是核能，不加节制的释放带来的将是毁灭性的后果。有节制地释放欲望，是所有人的选择。

如何有节制地释放欲望呢？

(1) 以成自然之功。

做人处世干事业，有这样一个规律：欲速则不达，功到方能自然成。

《论语·子路篇》中有这样一句话：“无欲速，无见小利。欲速，则不达；见小利，则事不成。”这是孔子教导弟子时说的，意思是：图快，则达不到



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

预期目标；只顾眼前利益，则办不成大事。

(2) 量力而行。

什么事都不可能是一蹴而就那么简单的，不管条件是否许可，一心想做大事立大功，必然导致盛名难负。如果巨人集团的巨人大厦不与别人去“比高低”，量力而行，那么今天的史玉柱又会是另一番风采；但生活没有“如果”，只有经验或者教训。

《淮南子·原道训》中说道：“夫善游者溺，善骑者坠，各以其所好，反自为祸。”人只有尊重科学、一步一个脚印地实干，才能在竞争中立于不败之地。

(3) 明白自己要争的。

置身于社会，为实现自己的理想而努力，就必然要在利益相关的问题上与他人竞争。但并不是所有的人都清楚争什么、怎么争。

不懂“争”的人，什么都争，他们斤斤计较锋芒毕露，所以很难做到与人为善，最终失去的可能比争到的更多；会争的人，抓大放小，名利双收，却从不得罪别人。

明朝时，山东有位叫董笃行的人在京城为官。一天，他接到家母来信，说家里盖房子为一堵墙与邻居发生了争执，希望他能够出面为家里讲话，治邻人之罪。董笃行接信后写回了一首诗：“千里捎书为一墙，让他三尺又何妨。万里长城今犹在，不见当年秦始皇。”董母读后觉得有道理，于是向邻居道歉，并主动作出退让，邻里关系得以重新和睦。董笃行也因此名传天下。

(4) 谦虚谨慎不自满。

古人云：“谦受益，满招损”。不知道天高地厚，有了一点点成绩就忘乎所以的人，最终都要付出沉重的代价。有所成就的人很容易得一种怪病：总觉得世事不过如此，总觉得自己无所不能，仿佛“老子天下第一”。人一旦患上这种病，距离失败也就不远了。



为人处世



心理学



第六篇 得心应手地与他人打交道

(5) 知足者常乐。

人生在世，欲望绵绵，永远没有满足的时候。但世界有它惯有的轨迹，不会按我们的心愿运行，不会“想要什么就有什么”——就像阿 Q 躺在土谷祠里做梦一样。求而不得会带来烦恼和痛苦，我们只有节制自己的欲望，知道满足，才会有真正的快乐。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

11. 不要扫别人的兴

世人都爱面子，都想在人前露脸。但是，一个人如果太在乎自己的形象，争取一切出头露脸的机会，就会扫了别人的兴，不仅赢不到尊重，反而会因招人讨厌变成名副其实的孤家寡人。

某单位的赵女士，每天总是利用一切机会让人们知道她的存在。一位老兄在遗憾儿子差两分没被清华大学录取。一旁的赵女士生怕没了机会：“真是的，我那儿子也不争气，要升初中了，才考了个99分。”旁人不难看出，她到底是自贬还是自夸。一年秋季，她办完调动手续，满以为会被热情欢送，岂料送行的只有一名例行公事的干部。她哭了，哭得很伤心，她把这一切都归结为“人走茶凉”、“人情薄如纸”。

赵女士的悲剧在于她太看重自己。她无节制地表现、张扬，促成了他人的逆反情绪。可见，与人相处不要到处炫耀自己，时刻隐藏你的锋芒。

是金子在哪里都会发光。是不是金子，人们自有公论，不在于你是否表白，是否炫耀。锋芒太盛，即使光彩照人又有什么用呢？它只能导致两个结果：或者是使对方倍加自卑，不愿同你来往；或者是使对方倍加生气，决定要杀一杀你的威风。

向他人炫耀你的聪明，是因为你觉得你很聪明，那么你就可能觉得别人愚蠢，即使你不这样想，别人也很可能这样以为，你阻挡不了别人如何去想。你尽管可以说：走自己的路，让别人去说吧！可是你的路会越来越窄。

唐顺宗在做太子时，好慨然以天下为己任。他曾对东宫僚属说：我要竭尽全力，向父皇进言革除弊政的计划！他的幕僚王叔文听了他这一番话便对他说：“作为太子，首先应该做的事便是尽孝道，应多向父皇请安，问起居冷暖之事，不应多谈国家大事。况且改革又是棘手的问题，你这样过分热心，别人就会把你看成是邀名逐利之徒，用谈国家改革来招揽人心。如果陛下因此事对你产生疑心，你如何解释这些呢？”太子听后立刻省悟，于是之后便闭嘴黜言，不像以前那样动辄壮语惊人了。德宗晚年荒淫专制，而太子



为人处世



理

学



第六篇 得心应手地与他人打交道

始终不声不响，因此没有招来众多的灾祸，这样，德宗也不以为太子有逼他退位，直到他死之后，顺宗才继位，这才有了唐朝后期的顺宗改革。

有时候，不那么爱面子，反而更有面子。

1860年，林肯作为共和党候选人参加总统竞选，他的对手是大富翁道格拉斯。道格拉斯租用了一辆豪华富丽的竞选列车，车后安放了一尊大炮，每到一站，就鸣炮30响，加上乐队奏乐，声势之大，史无前例。道格拉斯得意洋洋地说：“我要让林肯这个乡巴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拉车，发表这样的竞选演说：“有人写信问我有多少财产。我有一个妻子和三个儿子，他们都是无价之宝。此外，还租有一个办公室，室内有办公桌子一张，椅子三把，墙角还有一个大书架，架上的书值得每个人一读。我本人既穷又瘦，脸很长，不会发福，我实在没有什么可以依靠的，唯一可依靠的就是你们。”

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。

老子警告世人：“不自见，故明；不自是，故彰；不自矜，故长。”“企者不立，跨者不行。自见者不明，自是者不彰，自夸者不长。”



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

12. 为对方着想，替自己打算

心理学家认为，人际交往的一条重要原则就是为对方着想。在生活中，若遇到只为自己的利益着想的人，我们会认为这个人自私，自然就会很少与其来往。相反，若遇到的是一个能为他人着想的人，我们常常会敬佩其为人，也很乐意与他来往。思己及人，为了创建一个良好的人际交往环境，我们应该尽可能地为对方着想。

倘若期望与人建立长久的友谊，彼此都应该为对方着想。钓不同的鱼，投放不同的饵。卡耐基说：“每年夏天，我都去钓鱼。以我自己来说，我喜欢吃杨梅和奶油，可是我看出由于若干特殊的理由，鱼更爱吃小虫。所以当我去钓鱼的时候，我不想我所要的，而想鱼儿所需要的。我不以杨梅或奶油作为钓饵，而是在鱼钩上扣上一条小虫或是一只蚱蜢，放下水里，向鱼儿说：你喜欢吃吗？”

这的确是经验之谈，是智慧的总结。有些人总是想着自己，不顾别人的死活，不管对方的感受，心目中只有“我”，这是不可能拥有完美交际的。

为什么有些人总是“我”字当头呢？这是孩子的想法，不近情理的作为，是长不大的表现。你只要认真地观察一下孩子，你就会发现孩子那种“我”字当头的本性。当然，一个人如果全不注意自己的需要，那是不可能的，也是不实际的。因此，注意你自己的需要，这是可以理解的，可是如果你信奉“人不为己，天诛地灭”，就变成了一个十足的利己主义者，那么，你就会对他人漠不关心，难道还希望他人对你关怀备至吗？

卡耐基说，世界上唯一能够影响对方的方法，就是时刻关心对方的需要，并且还要想方设法满足对方的这种需要。在与对方谈论他的需要时，你最好真诚地告诉对方如何才能达到目的。

有一次，爱默逊和他的儿子，要把一头小牛赶进牛棚里去，可是父子俩都犯了一个常识性的错误，他们只想到自己所需要的，没有想到那头小牛所需要的。爱默逊在后面推，儿子在前面拉。可是那头小牛也跟他们父子一



为人处世



心理学



第六篇 得心应手地与他人打交道

样，也只想自己所想要的，所以挺起大腿，拒绝离开草地。

这种情形被旁边的一个爱尔兰女佣看到了。这个女佣不会写书，也不会做文章，可是至少在这次，她懂得牲口的感受和习性，她想到这头小牛所需要的……只见这个女佣人把自己的拇指放进小牛的嘴里，让小牛吮吸拇指，女佣使用很温和的方法把这头倔强的小牛引进了牛棚里。

这些道理都是最浅显而明白的，任何人都能够获得这种技巧。可是这种“只想自己”的习惯不是很容易改变的，因为你自从来到这个世界上，你所有的举动，出发点都是为了你自己。

亨利·福特说：“如果你想拥有一个永远成功的秘诀，那么这个秘诀就肯定是如何站在对方的立场上考虑问题——这个立场是对方感觉到的，但不一定是真实的。”

这是一种能力，而这种能力就是你获得成功的技巧。



13. 要设法从对手那里得到好处

如果对方不利于自己的利益，就是对手；如果有利于自己的利益，就成了朋友。一个人想干成大事业，最聪明的办法不是打败对手，而是让对手变成能给自己带来利益的人。可以说，能够通过对手获益，是最大的成功。

在很多人的观念中，存在着一种错误观念：只有打败对手，自己才有获胜的希望。事实上并非如此。我们跟对手既是竞争关系，又是相互依存的关系。好比在森林中，树木相互争夺阳光、养料和水分，是竞争关系，但它们也互相提供协助。假如某棵树打败所有对手成为孤零零的一棵参天大树，它要么会被大风吹折，要么会被雷电击毁，总之无法独自生存。

人与人的关系也是这样，对手不是仇人，双方不是非成即败、非存即亡的关系。

在商场中，有一种极高明的合作方式：竞争式合作。双方看似水火不相容，竭尽全力火并，目的却不是杀垮对方，而是相互激发，相互利用，以便共同做大市场，进而达到共同占领市场的目的。比如世界两大名牌饮料可口可乐与百事可乐，双方斗了多年，从国内打到国外，从20世纪打到21世纪，却谁也没有斗垮谁，双方的实力反而越来越壮大。只不过，“混龙闹海，鱼虾遭殃”，相当多的小牌饮料在它们的火并中失去市场，甚至销声匿迹了。

台湾统一集团和顶新集团的方便面大战，也是合作式竞争的典范。

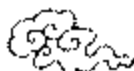
20世纪90年代，台湾顶新集团瞅准大陆方便面市场群龙无首的空当，强力杀进大陆市场，推出一种价廉物美、汤料香浓的方便面“康师傅”。在大规模的广告轰炸下，“康师傅”很快就变成一种家喻户晓的名牌产品。

这时，统一集团看到了大陆方便面市场的巨大潜力，也大举杀进。它以“康师傅”为主要竞争对手，却刻意强调自身的特色。“康师傅”走“平民化”路线，“统一面”却以“贵族”身份出现，注重包装的档次和品位。

自此，双方轮番进行广告轰炸，看似双方在激烈交火，实质上挨炸的却是大陆原有的厂家。两强相争，一举垄断了大陆方便面市场。而许多原本很



为人处世



心理学



第六篇

得心应手地与他人打交道

不错的大陆方便面品牌，却莫名地消失了。

在经济全球化时代，我们越来越依赖对手的存在而存在。所以，我们不要总是思考如何将坏结果强加给对手，更要考虑如何从对手那里得到好处。

第一次去远航的人，大可不必先造船，再试航，最后再去远航。他完全可以借别人的船，或搭别人的船远航。这样既省时间，又是一个安全的良策。

20世纪50年代，美国黑人化妆品市场由弗雷化妆品公司独霸天下。后来，一位名叫乔治的推销员看准了这一行生意，便毅然辞职，独立门户，创立乔治黑人化妆品制造公司。他当时只有500美元资金、3名职员，唯一能生产的是一种粉质化妆膏。乔治很清楚，要在弗雷公司的垄断下争夺市场，十分不易，搭乘人家的船，牵住人家的衣角，趁势往前走，也许更现实。

不久，乔治的粉质化妆膏上市了。他经过反复思考后，决定推出这样一则促销广告：“当你用过弗雷公司的产品后，再擦上乔治粉质化妆膏，将会有意想不到的良好效果。”

对这种宣传方法，乔治的部下都持反对意见，他们认为这是替竞争对手做广告，那不是贬低自己吗？乔治说：“正因为他们的名气大，我才这样做。我并不是给他们做免费广告，而是借此抬高我们自己的身价。这就像如果你和卡特总统一起留过影，人们便要对你刮目相看一样。我这种战术就叫做借船出海。”

乔治的这一妙招果然收到了效果。广告刊出后，顾客们不仅很快地接受了乔治公司的产品，而且也没有引起弗雷公司的警惕。于是，乔治一鼓作气又推出了黑人化妆品系列，扩大占领市场。

几年后，等到弗雷公司发觉乔治公司已经能对它的市场地位构成严重威胁时，为时已晚。乔治公司的发展势头已锐不可当。后来，弗雷公司在美国市场上渐渐地消失了，而乔治则开始独霸美国黑人化妆品市场，并且把眼光投射到其他有黑人的国家，便全世界的黑人都开始接受并使用他的系列化妆品。



为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

14. 每个人都可能成为帮助你的人

在人与人的交往中，总是从陌生到相识。现在你遇到的某个陌生人，未尝不会成为你日后帮助你的人。如果你有这样的理念，谦逊恭敬地对待每一个人，你永远都不乏助你人生起飞的贵人。

在一个暴风雨的晚上，一对老夫妇来到一家旅馆，要求入住。

“很抱歉！”旅馆的一位年轻的服务生说，“我们这里已经没有空房间了。”

老先生愁眉微锁，嘀咕道：“我们是从外地来的旅游者，人生地不熟。在这样的雨天，真不知道怎么办才好！”

服务生知道，现在是旅游旺季，附近的旅馆全都客满，要订到客房，十分不易。想到老夫妇不得不在这样的大雨天出去找一个安身之所，服务生心里感到很难过。

年轻的服务生不忍心让两位老人重新回到雨中去。他说：“如果你们不嫌弃的话，可以住在我的房间里。”

“但是……这太打扰你了！”

“我要在这里工作到明天早晨，请放心，你们不会给我造成任何不便。真的，一点也不会！”服务生边说，边将酒店的值日表指给老人看，证明自己确需加班，以打消他们的顾虑。

老夫妇欣然应允，在服务生的房间里住了一晚上。第二天早上，他们想照价给服务生付房费。服务生婉言谢绝：“我昨晚已经赚到了加班费，请不必客气！”

老先生感叹道：“你这样的职员是任何老板都梦寐以求的。我将来也许会为你建一座旅馆。”服务生笑了笑，他以为这只是一个玩笑。

过了几年，服务生忽然收到一封老先生的来信，邀请他到曼哈顿见面，并附上了往返机票。到了曼哈顿，老先生将他带到一幢豪华的建筑物前面，说：“这就是我专门为你建造的饭店。你对它满意吗？”



为人处世



第六篇 得心应手地与他人打交道

许多年过去了，这家饭店发展成为今日美国著名的爱斯特莉亚饭店。这个年轻的服务生就是该饭店的第一任总经理乔治·伯特。

乔治·伯特喜遇贵人，不是偶然的幸运，得益于他助人为乐的一贯作风。按中国的传统说法，叫做“好人有好报”。

在日常生活中，我们却很难友善地对待任何人。我们总是把一些人分成有用的人，把另一些人视为与己无关的人。对无关的人，我们就很难友善以待，从而不知不觉地失去了许多改变人生的机会。

有一位女士，住在纽约富人区的一座豪华别墅里。她几乎拥有任何人梦寐以求的一切：美貌、财富、地位、名望，以及温馨的婚姻。但她同时也有一个任何人都难以接受的遗憾：她的女儿罹患了一种会致命的病，全美国最高明的医生都束手无策。她只能眼睁睁地看着死神一点一点地夺走她女儿的生命。

有一天，女士看到一则报道：一位瑞士名医要来美国讲学。此人对她女儿患的那种病颇有研究，虽然未必能手到病除，却使这位伤心的母亲心中重新升起了希望。

她不停地打电话、写信、托人，恳求名医帮帮她的女儿，但没有任何回应。这也难怪，对一个家庭来说，孩子的病情是头等大事，而对一位名医来说，还有许多患者的生命等待他去挽救。全世界有那么多需要救助的人，他怎么可能为某个人随意更改自己的工作计划？女士深知这一点，她的心情变得越来越焦虑沮丧。

一个大雨倾盆的上午，女士坐在床前，一面安抚在痛苦中呻吟的女儿，一面暗自哀叹自己的不幸。她宁愿在美貌、财富、地位、名望中失去一两样东西，也不愿失去心爱的女儿。

这时，有人敲门。她极不情愿地打开门，看见一个又矮又胖、衣服湿透、样子很狼狈的男人。他说：“对不起！我好像迷路了。您能允许我借用一下您的电话吗？我想让我的司机来接我。”

女士冷冷地说：“很抱歉！我女儿正在生病，她不希望有人打扰。”然后，她关上了门。

第二天，她又在报上看到了一则有关那位名医的报道，上面还附有一帧名医的照片。她猛然发现，原来他就是昨天那个在雨中迷了路的矮胖男人。她居然将一个绝好的机会关在门外！名医虽然很忙，如果走进了她的家，看



到了她可怜的女儿，情况也许就大不一样了。可她怎么知道这竟是命运之神送给她的一个机会呢？她不禁后悔莫及。

在你每天遇到的人中，必有一些人有能力改善你的命运，而且他们每天都在改善其他人的命运。只要其中一位对你另眼相看，你的一切便和现在大不相同了！但是，他有必要帮助你吗？你被他欣赏吗？假如你始终秉持一份好意待人，转运的机缘就会到来。

为人处世



心理学



Weiren

Chushi

Xinli

Xue



15. 打造荣辱与共的团队精神

一位农夫上山开荒，不断砍倒茂密的杂草和荆棘。当他砍到一丛荆棘时，他发现荆条上有一个箩筐大的蚂蚁窝。荆条倒，蚁窝破，无数蚂蚁拥出……

见此情景，农夫立刻将砍下的杂草和荆棘围成一圈，点燃了火。风吹火旺，蚂蚁四散逃命，但无论逃到哪方，它们都被火墙挡住，它们所占据的空间在火焰的吞噬下也越缩越小，灭顶之灾即将到来！

可是，就在此时，奇迹发生了——火墙中突然冒出一个黑球，先是拳头大，接着不断有蚂蚁黏上去，渐渐地变得篮球般大，最后，地上的蚂蚁已全部抱成一团，向烈火滚去。外层的蚂蚁被火烧得劈里啪啦，烧焦烧爆，但缩小后的蚁球毕竟安全地越过火墙滚下山去了，逃脱了全体灰飞烟灭的灾难。

农夫捧起蚂蚁焦黑的尸体，久久不愿放下，他被深深地感动了。

一种小小的昆虫，为了整体的生存，竟有那么视死如归、勇于牺牲的英雄气概，竟有那么强烈坚定的团队精神，怎能不令人动容？自然界的发展规律是物竞天择，强者生存，但作为弱小群体的蚂蚁，却靠着这种牢不可破的“团队精神”顽强地生存了下来，怎能不令人敬佩？

现代企业要想使自身处于最佳发展状态，也需要这种为着团队的生存、发展和荣誉而奋力拼搏的精神。如今，已有越来越多的企业在招聘人才时把团队精神作为一项重要的考察指标。

雅虎说：“踏足 IT 业的朋友，除了具有电脑知识外，更重要的是还要具有团队精神。”

法国斯伦贝谢公司在招聘员工时，对应聘者进行了一次非常有意思的面试：将 10 名应聘者分成两个小组，假设他们要乘船去南极，要求这两个小组在限定的时间内提出各自的造船方案并且做出船模型。面试官根据应聘者对于造船方案的商讨、陈述和每个人在与本小组其他成员合作制作模型过程中的表现进行打分，以确定合适的人选。



为人处世



心理学



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

通过这种方式，公司不仅考察了应聘者的创新意识、语言表达能力和动手操作能力，更重要的是，可以充分了解应聘者是否具备团队精神。

事实上，许多国际知名企业都十分注重采取各种科学的方法考察应聘者是否具备团队精神，这一点在高科技企业中显得尤为突出。

乔森因为在程序设计方面十分有天赋，所以他被高薪招聘到微软公司。进入公司半年多，乔森在工作中表现非常突出，技术能力得到了大家的认可，每次均能够按计划、保证质量地完成项目任务。在别人手中的难点问题，只要到了乔森那里，十有八九是迎刃而解。为此，公司对乔森非常满意，有意提升他为项目主管。

然而，公司在考察中却发现，乔森除了完成自己的项目任务外，从不关心其他事情；他对自己的技术也很保密，很少为别人答疑；对分配的任务有时也是挑三拣四，若临时额外追加工作，便表露出非常不乐意的态度。另外，他从来都是以各种借口拒不参加公司举办的各种集体活动。

显然，像乔森这样不具备团队精神的员工，自然不能成为合适的主管。公司因此放弃了对乔森的提拔，而乔森却仍是一头雾水。

正如利皮特博士所说：“人的价值，除了具有独立完成工作的能力外，更重要的是具有和他人共同完成工作的能力。”

但是，现代人都大部分都以自我为中心，在集体中不能很好地与大家合作，在团队精神方面十分欠缺。而绝大部分企业又都特别注重团队精神，因此，不能适应团队生活的人也就必定不会受到企业的青睐。

现在，团队精神已日益成为一个重要的企业文化因素，对员工而言，它要求员工要善于与人沟通，尊重别人，懂得以恰当的方式同他人合作，学会领导别人与被别人领导。



16. 灵活、有效地利用智囊团选定最优方案

面对激烈的竞争，领导者如果从单一的或纯粹经验的专业方向出发，采取独裁的决策方式多是无效的，必须着力于建立智囊班子及智囊机构辅助自己的决策。

智囊团的工作是根据领导者的目标要求而进行的，但是对智囊团本身而言，它有自己的内在规律和工作程序，并有自己一套行之有效的方法。就其工作程序来讲，可分三步进行。

第一步，接受决策咨询任务，组建智囊团班子。智囊团的工作一般都是围绕着领导人提出的研究任务进行的，首要的是了解领导人的意图和目标，全面掌握领导人提出该问题的背景和关键环节，明确研究问题的目标；其次，智囊团应根据问题的性质和所要研究的专题内容，选用、配备专业人员，组成智囊班子，并有人专门负责。再次，智囊团应该在接受咨询任务之后，展开初步工作，进行初步调查，并根据初步调查情况制定工作计划。

第二步，全面进行调查研究，设计决策的评估方案。调查工作计划确定之后，智囊班子即可按计划对所要研究的问题进行全面、深入地调查，收集数据、资料。有数据资料库的，可先检索有关摘要，然后根据需要检索原文了解情况。如果展开市场调查，就必须深入到市场中去，了解与研究项目相关的信息，诸如价格、质量、产地、性能等，从而才能够对领导人提出的问题和有关指标体系进行分析、对比、研究，进而制定各种方案，并对各方案进行分析和评估。

第三步，多方征求意见，提出决策参考方案。在对各种方案进行分析评估基础上，经过反复论证，提出一个初步的研究方案，并召集有关人员，听取他们对该研究方案的意见和反应，有可能的话还可以与领导人进行思想沟通，听取领导的初步反应。然后，智囊团再根据各方面的意见和反应作相应的指正和调整，力求整个决策方案能够充分符合领导的要求和实际情况。最后，大家再集思广益，内部再进行反复的讨论与磋商，最终形成一个可行的



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

决策参考方案，送呈领导者，供其决策参考。

当然，智囊团作为领导的“外脑”，为领导提供决策参考，他们的职能和任务仅在于研究领导者提出的问题，为领导提供各种可供选择的方案，领导者则从中选优决断。选优决断是领导的职能，也是整个决策过程的最后结果。那么，领导应该如何对智囊团提供的决策参考方案进行择优决策呢？这其实是领导如何动用智囊团正确决策的问题。

领导人在听取智囊团意见时，经常的情况是大家的意见大相径庭，这就要求领导者找出他们的共同点。首先，要求领导者对各种方案虚心听取，不作任何判断，并在各种方案的不同点中找出共同点来。接着，处理、分析不同意见，使他们趋于一致，汇集成为一新的方案。这种求同存异的方法有下面几种技巧可用：一是利弊分析法。由于各种方案迥异，领导者可引导大家对各种方案进行利弊分析，促使各方以利补弊，弃弊趋利，互相取长补短，达成一致共识。二是边际分析法。这种方法是增加决策智囊人员，看他们对不同意见的看法，如果新增人员较多地趋于一种方案，则该方案较优。三是冷却法。即让争论双方暂时平息争论，冷静下来进行反思，隔一段时间后再组织起来加以讨论。这样能够使大家有一个清醒的认识，反复权衡，选择出最优方案。

总之，领导者既要充分发挥智囊作用，又要自己具有最终决策的独立性，既要科学地运用智囊团的参考方案，又要保证自己决策的有效性。不依靠智囊的作用就不是一个成功的总经理。在激烈竞争的当今，领导者应该充分发挥智囊团的作用，灵活、有效地运用智囊团，使自己的决策处于合理的构架之中并在实践中立于不败之地。



『为人处世』



心理学



第六篇 得心应手地与他人打交道

17. 向他人展示你最好的一面

在与人交往中，你必须将你的整个身体都看作是一个信息的载体。你必须意识到，你的一举一动都在说话。假如你善于运用你的身体语言，他人将乐于接纳你，并与你合作。外表、情绪、言辞、语调、眼神、姿态、抓住他人兴趣的能力，这些都是在与人交往时你所能运用的东西，其他人由此形成对你的印象。

很多人都有以貌取人的势利天性，你的外在形象直接影响着别人对你的印象，你穿得气派，无形中就抬高了自己的身份，别人觉得有利可图，就容易答应你的要求。你衣着寒酸窝囊，别人便不会尊重你，就可能一口回绝你的请求。

一个人的外貌对于人本身的确有影响，穿着得体的人给人的印象就美好，它等于在告诉大家：“这是一个重要的人物，聪明、成功、可靠。大家可以尊敬、仰慕、信赖他。他自重，我们也尊重他。”反之，一个穿着邋遢的人给人的印象就差，它等于在告诉大家：“这是个没什么作为的人，他粗心、没有效率、不重要，他只是一个普通人，不值得特别尊敬他，他习惯不被重视。”

在面容方面，疲倦、憔悴或没刮干净的胡须都会带来严重的负面影响；头发太长或凌乱不堪亦然；衬衫尺寸不合的衣领或土里土气的领带，均足以损害到你的形象。不合身份的穿着会让对方产生你很轻浮的印象。

要做一个平易近人的人，和别人打交道要轻松自如。也就是说，在别人和你打交道的时候，不要让人有一种紧张感。一个“你很难同他打交道”的人，他在交往中总会遇到很多难以克服的障碍。一个平易近人的人很好相处，而且言谈举止都很自然。他会营造一种舒适、愉快、友好的氛围。

无论对象是一个人还是一群人，你都必须记住，和他们说话时一定要看着他们。有些人起初说话还看着听众，可没说三句就转移视线，眼瞧窗外，令人觉得别扭。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

要善解人意，体贴别人。一个体贴别人的人总是设身处地地为别人着想，不让别人紧张、拘束，更不会让别人尴尬难堪。据说，莎士比亚就具有善解人意的神奇能力。在和人交往的过程中，他就像一条变色龙，能根据交往对象的不同特点，随着时间、地点的变化，进行应变。

待人接物要落落大方，不卑不亢。一般来说，具备这种素质的人必须具备宽阔的胸怀。因为，那些特别注重别人对自己的态度的人，那些害怕别人嫉妒自己的地位和职务的人，那些在生活中处于优势地位的人，是很少对别人态度冷淡的，而且一般也不轻易对别人生气。

要想让别人喜欢你，你必须具备一个基本的品格。这就是要忠诚、正直和具有爱心。可以说，只要你具备了这一基本品格，其他的各种品质也就自然而然地具备了。

在人际交往中尊重别人的人格是赢得别人喜爱的一个重要因素。人格，对每个人来说，都是最重要、最宝贵的。对每一个人来说，他都有这样一个愿望：那就是使自己的自尊心得到满足，使自己被了解、被尊重、被赏识。一些高明的政治家是精于此道的。为了笼络人心，赢得别人的拥护和支持，他们绝不轻易伤害别人的自尊和感情。

一个人还必须要有自我克制的能力，对和自己打交道的人千万不要表示出不耐烦。对某些人，你可能是特别的不喜欢，甚至是特别的讨厌。但是，你不要感情冲动，只要你冷静一点，试图多找出一些他的优点及过人之处，你就会惊奇地发现，你不喜欢的那个人竟然会有那么多的值得人喜爱的品质。你就会觉得自己没有理由讨厌他。当然，在你对别人有这些新发现的过程中，别人也在对你有许多新发现，也会发现你的许多可爱的品质。



为人处世



第六篇

得心应手地与他人打交道

18. 说到不如做到

一个完美动人、毫无瑕疵的计划或设想，无论它是写出来或是说出来，其真正动人的力量是在“做出来”。美好的构想说得再多，但如果不去付诸实行，则所言必将流于空洞。唯有说到做到，才可能亲身感受到梦想实现的兴奋和成功的快感。

也许你的口才很好，可以把死的说成活的，无论什么事都可以说得天花乱坠，仿佛自己能力超强，仿佛自己是世界第一……这样的夸大其词，或许在你初入职场之时，在你与新的上司、同事、下属见面之初，可以让大家信以为真，对你的能力佩服之至。

但是，路遥知马力，日久见人心，日子一久，你的狐狸尾巴终究会不小心露出来的，而这时，光说不做的你就已经失去了大家对你的信任。

当你努力诉说着你的“丰功伟绩”，却只动口、不动手时，没有人会感觉得到你的辛苦，也没有人会认同你的业绩和能力，人们只会质疑你的决心和信心，以为你不过是在用夸夸其谈来掩饰自己的弱点和劣势。所以，凡事请你先做了再说。

威廉是美国联合保险公司业务部的一名成员，起初他业绩平平，但是他却很不以为然，总认为自己的才能还没有真正发挥出来。每当他看到自己的同事做出成绩赢得赞赏时，虽然他的心里不无羡慕，但他的嘴上却很不服气，总是说：“我会干得比他还好，我会成为公司里的王牌推销员，我会让你们每个人都伸出大拇指来夸奖我。”

久而久之，威廉的“表决心”越来越不为人们所重视，同事们虽然没有明说什么，但他们的表情都是不屑一顾的，连最初对威廉欣赏有加的上司，也越来越不信任他的能力了。

而对大家的排斥与轻视的眼光，威廉陷入了苦恼之中，他不知道自己的错误究竟出在哪里。这一天，威廉在一本名叫《成功无限》的杂志里，看到了一篇《化不满为灵感》的文章，这篇文章深深地吸引了他，他决定将书中所介绍的道理拿来应用在自己的工作之中。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

在一个寒风刺骨的冬日里，在威斯康丁市区，威廉冒着严寒沿着一家家商店找业务，结果却都以失败而告终。对此，他当然极不满意，但他突然想起了自己所读的那篇文章，心中顿时豁然开朗，他按照书中的说法，把这种不满转变成了一种“灵感”。

第二天，从公司出发前，威廉将自己昨天的失败告诉其他同事。最后，他信心百倍地说：“等着看好了！今天我要再去拜访那些客户，并且拉下比你们更多的业务。”虽然威廉的这些话仍然没有引起同事们的重视，但这一次威廉却并没有再继续为自己的能力争辩下去，他选择了“去做”！

商这一次，威廉果然没有食言，他果然说到也做到了。他回到了威斯康李市区，再度拜访他昨天所谈过话的人，结果他拉下了将近70个新的业务。他果真成了公司里的王牌推销员，当然他也赢得了同事们的称赞和上司的嘉许。

一件事情，用嘴巴讲或靠嘴巴念是很容易的，但要身体力行、多做少说则较困难。威廉在一开始只是用嘴巴说，所以他无法得到他人的认同，而当他用手做出来，用脚走出去，把耀眼的成绩单亮出来时，他才真正地执行了他的梦想，赢得了他人的尊重和自己的前程。

现今职场，浮夸式的言论很多人都会讲，但真正如牦牛一般将行动落到实处的人，却少之又少。眼高手低的人常常是说起话来天下无敌，但做起事来却有气无力；多做少说的人，则是将计划落到实处，将设想一步步实现。

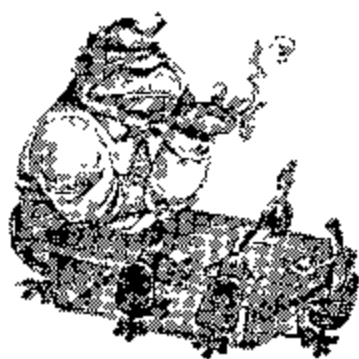
哥伦布发现了新大陆之后，在皇室为他举办的庆功宴中，有一位宾客不服气地说：“任何一个人坐上船航行，都能到达大西洋的彼岸，这有什么稀奇，值得大家这样大惊小怪！”

哥伦布一言不发，拿了一颗蛋要求同桌的人让蛋直立起来，结果每个人都失败了。这时，哥伦布拿起蛋往桌上一敲，蛋的一端陷进去，蛋也就站起来了。

这位宾客斥道：“这样我们也会！”“没错！只要知道怎么做之后，大家都知道会很简单。”哥伦布说，“一旦我向大家指出通往新世界的航路后，没有什么比跟随还要商单的了！”

有些人认为是简易可行的事，哥伦布却证明了“说得到不如做得到”的重要性。当别人犹豫的时候，他已找出解决的办法，并付诸执行！很多人倾尽毕生之力去经营一个大计划，最后却莫名其妙地失败了，很大的原因可能就是他的执行力不佳，无法真正将计划执行到底。在面对困难时，他可能嘴上豪情万丈，但落实到行动上，可能却是怕苦又怕累，没有真正解决问题的决心。

Wei Ren Chu Shi Xin li Xue



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

在待人处事中，人与人之间经常会发生矛盾，有的是由于认识水平的不同，有的是由于一时的误解。如果我们能用宽容与忍让的度量谅解别人，就可以赢得时间，使矛盾得到缓和。反之，如果度量不大，那么即使芝麻大的小事，相互之间也会斤斤计较，争吵不休，结果伤害了感情，影响了友谊。



『为人处世』



『心理学』



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

1. 多一点宽容和谅解，生活将会充满快乐

我们身处的社会，竞争越来越激烈，工作节奏明显加快，对工作能力的要求也不断提高。通常情况下，人们对自己的要求会提高，对别人的要求可能会更高。而这一“更高”往往会给人与人之间的关系带来紧张甚至矛盾。这时，宽容就显示出一个人处世的协调性，它甚至会成为促进个人和企业发展的重要因素。

在纷争不断、冲突迭起的世界里，适当的宽容不仅是必要的，而且是宝贵的：“没有宽容就没有和平，没有和平就没有幸福和繁荣。”你仇恨别人，就等于给了那个人伤害你的力量，对别人没有损失但对于自己却有莫大的伤害。仇恨只能让我们的心灵生活在黑暗之中；而宽容，却能让我们的心灵获得自由和快乐，获得解放。

可惜的是，人类曾长期不懂得宽容的价值，而有些利令智昏者至今仍然不愿意接受这种价值观。从小处讲，宽容是人与人之间互相谅解和谐相处的必要条件；从大处讲，宽容是民族与民族之间、国与国之间维持和平共同发展的必要条件。我们应该打造人与人之间平等宽容的相互关系，以便为每个人尽心尽力创造新生活提供一个良好的社会环境。

我们需要重视宽容，理解它的价值，学会必要的、合理的宽容。有一个老师，看到班上总是有打架骂人的事情发生，为此他就想了一个办法。一天，他叫班上每个同学各带个大袋子到学校，他还在班上的角落里放置了很多石头，然后对学生们说：“现在我们来做一个试验，你们每个人都有一个大袋子，咱们班还有现成的石头，不过都很小。我们大家从现在开始，给自己不愿意原谅的人选一块石头，再把石头丢到袋子里，这是我们这一周的作业。而且你们每天都要带着这个袋子来上学，下一周我们来看看会发生什么事情。”

学生们第一天觉得还蛮好玩的，感觉谁惹自己不开心了，就在袋子里放上一个石头，放学时，袋子里已经有了几块石头了，接下来的几日内，也是



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

每天都有几块石头在持续的放入袋子里，渐渐的，袋子沉了起来，虽然石头很小，但聚少成多，加起来的重量也是很压人的，于是，在上学的路上，经常可以看见一些学生奋力的背着个大袋子在走路。同学们对于这项试验越来越感到苦不堪言。

终于一周结束了，放学时，老师说：“你们知道自己不肯原谅别人的结果了吗？会有重量压在肩膀上，你不肯原谅的人愈多，这个担子就愈重，对这个重担要怎么办呢？”

老师停了几分钟，然后说道：“很简单，放下来就行了。”是的，生活中你会遭遇种种的不如意，可能有人在不经意间伤害了你，如果你让自己抱着这种对他人的不满，就像在自己的身上压了一个重重的包袱，背负着重担走路的人，你的人生怎么可能轻松快乐！宽容是一种做人的大气，是一种难得的胸怀。

华盛顿有个医药发明家，他说，他小时候很喜欢喝牛奶。有一次他打开冰箱，用右手去拿大罐牛奶，结果没拿稳，手一松，就把整罐牛奶打翻了。

当时，他吓呆了。缩在墙角，因为牛奶洒满厨房的地上，妈妈可能会骂他。可是，当妈妈走过来看到时，却说：“哇，孩子，这真是我见过的最壮观的奇迹，我从来没有看过如此美丽的海洋，这是一片牛奶海洋，太棒了！”

小孩听妈妈这么一讲，心情一下子放松了。这时，妈妈又对孩子说：“宝贝，你好厉害哦，妈妈长这么大，都没有看过这么漂亮的牛奶海洋耶。不过，这样的海洋流淌在地上会影响我们的行动，宝贝，你愿意帮妈妈一起把牛奶打扫干净吗？”

孩子连连点头，于是，妈妈就拿着抹布、清水等用具，带着儿子一起把厨房打扫了一遍，使整个厨房变得干净无比。之后，妈妈又把儿子先前打翻的塑胶牛奶罐，装满了水，放进冰箱，然后再教他必须用双手一起拿，牛奶才不会掉下，才不会打翻在地上。

对于其他人，我们也应该保持这位母亲一般的宽容，虽说也许你的宽容未必能造就一位发明家之类的人物，但宽容至少会为你赢得周围人的尊重，赢得人们的友情。宽容是一种无声的教育，“唯宽可以得人”，宽容最终将使伤害你的人情愿或不情愿地走向道德法庭的被告席位，或者受到宽容的巨大感召，放弃伤害，归顺于美好的人际关系中来。

人人多一份宽容，人类就会多一份理解，多一份真善，多一份珍重与美

好，生活中的酸甜苦辣也将化作五彩的乐章。

美国前总统林肯，出生于一个贫困的家庭，所以小小年纪的他就要在外边工作来为家里节省开支，幼年时他曾在一家杂货店打工。一次因为顾客的钱被前一位顾客拿走，顾客与林肯发生争执。杂货店的老板为此开除了林肯，老板说：“我必须开除你，因为你令顾客对我们店的服务不满意，那么我们将失去许多生意，我们应该学会宽恕顾客的错误，顾客就是我们的上帝。”在许多年后，林肯当上了总统。做了总统后的林肯说：“我应该感谢杂货店的老板，是他让我明白了宽恕是多么的重要。”

伸出你真诚的双手，给别人多一点宽容和谅解，那么，你的生活将会每天都充满快乐的阳光。一旦你在生活中运用起宽容的法宝，对有过错误的人或反对过自己的人宽容，对比自己能力强的人不嫉妒，你就等于找到了通往快乐的门。



为人处世



心理学



第七篇 宽容与忍让成就你的一生



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

2. 经历一次宽容，就会打开一道爱的大门

一个人经历一次忍让，就会获得一次人生的亮丽；经历一次宽容，就会打开一道爱的大门。18 世纪，法国科学家普鲁斯特和贝索勒是一对论敌。他们围绕一个问题争论了有九年之久，他们都坚持自己的观点，互不相让。最后的结果是普鲁斯特获得了胜利，成了这一科学定律的发明者。

但是，普鲁斯特并未因此而得意忘形，忘乎所以。他真诚地对与他激烈争论了九年之久的对手贝索勒说：“要不是你一次次的责难，我是很难进一步将定律研究下去的。”同时，普鲁斯特特别向众人宣告，这一定律的发现有一半功劳是属于贝索勒的，是他促使了定律昭示天下的。

在普鲁斯特看来，贝索勒的责难和激烈的批评，对他的研究是一种难得的激励，是贝索勒在帮助他完善自己。这与自然界中“只是因为有狼，鹿才奔跑得更快”的道理是一样的。

普鲁斯特的宽容博大是明智的，他允许别人的反对，不计较他人的态度，充分看到他人的长处，善于从他人身上吸取营养，肯定和承认他人对自己的帮助。正是由于他善于包容和吸纳他人的意见，才使自己走向成功。

这种宽容实在让人感动，想到时下科学界中屡见不鲜的相互诋毁、压制排挤、争名夺利等文人相轻的现象，让正直的人倍觉寒心。

科普勒是 16 世纪德国的天文学家，在年轻尚未出名时，曾写过一本关于天体的小册子，深得当时著名的天文学家第谷的赏识。当时第谷正在布拉格进行天文学的研究，第谷诚挚地邀请素不相识的科普勒和他一起合作进行研究。

科普勒兴奋不已，连忙携妻带女赶往布拉格。不料在途中，贫寒的科普勒病倒了。第谷得知后，赶忙寄钱救急，使得科普勒度过了难关。后来由于妻子的缘故，科普勒和第谷产生了误会，又由于没有马上得到国王的接见，科普勒无端猜测是第谷的使坏，写了一封信给第谷，把第谷谩骂一番后，不辞而别。第谷其实也是个脾气极坏的人，但是受此侮辱，第谷却显得出奇的



为人处世



理

学



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

平静。他太喜欢这个年轻人了，认定他在天文学研究方面的发展将是前途无量的。他立即嘱咐秘书赶紧给科普勒写信说明原委，并且代表国王诚恳地邀请他再度回到布拉格。

科普勒被第谷的博大胸怀所感染，重新与第谷合作，他们俩合作不久，第谷便重病不起。临终前，第谷将自己所有的资料和底稿都交给了科普勒。这种充分的信任使得科普勒备受感动。科普勒后来根据这些资料整理出著名的《路德福天文传》，以告慰第谷的在天之灵。浩瀚如海洋般的宽容情怀，使第谷为科学史留下了一页光辉的佳话。这种宽容像雨后的万里晴空，清新辽阔，一尘不染。

佛界有一副名联：“大肚能容，容天下难容之事；开怀一笑，笑世间可笑之人”。古人还常说：“将军额上能跑马，宰相肚里可撑船”。这些话无非是强调为人处事要豁达大度，要奉行宽以待人的原则。也许是昨天，也许是在很早以前，某个人伤害了我们的感情，而我们又难以忘怀。我们自认为不该受到这样的伤害，因而它深深地留在我们的记忆中，在那里继续侵蚀我们的心。

当我们恨仇人时，我们的内心被愤怒充溢着，这就等于给了他们制胜的力量，那力量妨碍我们的睡眠、我们的胃口、我们的血压、我们的健康和我们的快乐。如果我们的仇人知道他们如何令我们苦恼，令我们心存报复的话，他们一定非常高兴。我们心中的恨意完全不能伤害到他们，却使我们的生活变得像地狱一般。

莎士比亚是一个善于宽以待人的人，他说：“不要因为你的敌人而燃起一把怒火，炽热得烧伤你自己，广览古今中外，大凡胸怀大志，目光高远的仁人志士，无不是大度为怀，置区区小利于不顾，相反，鼠肚鸡肠，竞小争微，片言只语也耿耿于怀的人，没有一个是成就大事业的人，没有一个是有所出息的人。”

哲学家汉纳克·阿里德指出，堵住痛苦回忆的激流的唯一办法就是宽恕。宽恕别人不是一件容易的事情，因为在一般人看来，宽容伤害者几乎不合自然法规，正义的是非感告诉我们，人们必须为他所做的事情的后果承担责任。但是宽恕则能带来治疗内心创伤的奇迹，能使朋友之间去掉旧隙，相互谅解。

当人们受到不公平的待遇和很深的心灵创伤之后，人们自然对伤害者产



为人处世



心理学



Wen

Chushi

Xinli

Xue

生了怨恨情绪。一位妇女希望她的前夫和新妻的生活过得艰难困苦，一位男子希望那位出卖了他的朋友被解雇。怨恨是一种被动的、具有侵袭性的东西。怨恨，更多地危害了怨恨者本人，而不是被仇恨的人，因此，为了我们自己，必须消除怨恨。

然而怎样才能消除怨恨呢？首先要正视我们的怨恨，没有人愿意承认自己恨别人，所以我们就把怨恨埋藏在心底。但怨恨却在平静的表面下奔流，损伤了我们的感情。承认怨恨，就等于强迫我们对灵魂施行手术以求早日痊愈，即作出宽恕的决定。我们必须承认发生的一切事情，而对另外一个人直接地说：“你伤害了我。”

有人说，宽恕是软弱的表现，其实这是错误的。冤冤相报抚平不了心中的伤痕，它只能将伤害者和被伤害者捆绑在无休止的怨恨战车上。印度前总理甘地说得好：倘若我们大家都把以眼还眼式的正义作为生活准则，那么全世界的人恐怕就要都变成瞎子了。

科学家勒侯德·列布赫也说过这样一句格言：第二次世界大战后，“我们最终必须与我们的仇敌和解，以免我们双方都死于仇恨的恶性循环之中。”

让我们永远不要去试图报复我们的仇人，因为如果我们那样做的话，我们会深深地伤害了自己。让我们像艾森豪威尔将军一样，不要浪费一分钟时间去想那些我们根本就不喜欢的人，把精力和感情白白地耗费在他们身上，是最不值得的一件事了。



「为人处世」



理

学



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

3. 宽容是与人交往的润滑剂

在人类的心灵中，宽容不但是做人的美德，也是一种明智的处世原则，是人与人交往的润滑剂。常有一些所谓厄运，只是因为对他人一时的狭隘和刻薄，而在自己的前进路上自设的一块绊脚石罢了；而一些所谓的幸运，也是因为无意中对他人的恩惠和帮助，而拓宽了自己的道路。

宽容犹如冬日正午的阳光，能融化别人心田的冰雪变成潺潺细流，一个不懂得宽容的人，会显得愚蠢，会为把生命的弦绷得太紧而伤痕累累。

有些人觉得我们生活在一个越来越功利的环境里，但倘若太吝惜自己的私利而不肯为别人让一步路，这样的人最终也会无路可走。倘若一味地逞强好胜而不肯接受别人的一丝见解，这样的人最终会陷入世俗的河流中而无以向前；倘若一再地求全责备而不肯宽容别人的一点瑕疵，这样的人最终宛如凌空因缺氧而窒息。

曾有位思想家把人比喻为会思想的芦苇，因为弱小易变，因而情绪的波动，随时都在改变对事物的正确了解。人非圣贤，就是圣贤也有一失之时，我们何以不能宽容自己和别人的失误？宽容并不意味着对恶人横行的迁就和退让，也非对自私自利的鼓励和纵容。谁都可能遇到情势所迫的无奈，无可避免的失误，考虑欠妥的差错。所谓宽容就是以善意去宽待有着各种缺点的人们。因其宽广而容纳了狭隘，因其宽广显得大度而感人。在日常生活中，当自己的利益和别人利益发生冲突，友谊和利益不可兼得时，首先要考虑舍利取义，宁可自己吃一点亏。

郑板桥曾说过：“吃亏是福。”这绝不是阿Q式的精神自慰，而是一生阅历的高度概括和总结。

《菜根谭》中讲：“路径窄处留一步，与人行；滋味浓的减三分，让人嗜。此是涉世一极乐法。”可谓深得处世的奥妙。有这么一个女人，总在喋喋不休地向人们诉说邻居家的污秽不堪。有一次，她故意地将一位朋友领到家里，指着窗外说：“您看那家绳上晾的衣服多脏！”可那位朋友却悄悄地对



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

她说：“如果你看仔细点儿，我想你能弄明白，脏的不是人家的衣服，而是你自家的窗子。”

其实，我们在同一蓝天下生活，为什么不学着去宽厚地待人，而是去轻易地指责呢？即使脏的真是邻家的衣服，我们为什么不能表示理解和容忍呢？要知道，这样做不会给我们造成任何损失。

努力去爱我们不喜欢的人就是一种不可缺少的宽容。小杜毕业后初入社会，在某外资公司外贸部就职，不幸碰上一个爱拍马屁、什么本事都没有的主管。此人每天下班后没有什么事儿也要跟着日本课长拼命“加班”，无事生非，把白天理好的文章弄得一团糟，出了错，又把责任全部推给小杜。小杜不是一个会“争”的女孩子，只好忍气吞声等日本课长长出“火眼金睛”，结果等了3个月，还是等不来一句公道话。一气之下，小杜就去了另一家外资公司。在那里，她出色的工作博得了许多同事的称赞，但无论如何也没法使苛刻、暴躁的马经理满意。心灰意冷间，她又萌动了跳槽之念，于是向新加坡总裁递交了辞呈。总裁先生没有竭力挽留小杜，只是告诉她自己处世多年得出的一条经验：如果你讨厌一个人，那么你就要试着去爱他。总裁说，他就曾鸡蛋里挑骨头一般在一位上司身上找优点，结果，他发现了老板两大优点，而老板也逐渐喜欢上了他。

虽然小杜在心理情感上依旧讨厌她的经理，但已悄悄地收回了辞呈。她理智地对自己说：“现在想开了，作为一个成熟的人应该放开心胸去包容一切、爱一切。换一种思维看人生，你会发现，乐趣比烦恼多。”

卡耐基说：“如果你不喜欢人们，有个简单的方法可以教化这种特性：寻找别人的优点。你一定会找到一些的。”释迦牟尼说：“以爱对恨，恨自然消失。”试着去爱你不喜欢的人吧，他们也会喜欢你的。



为人处世



心理学



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

4. 让人为上，吃亏是福

一位住在山中茅屋修行的禅师，有一天趁夜色到林中散步，在皎洁的月光下，他突然开悟了。他走回住处，眼见到自己的茅屋遭小偷光顾，找不到任何财物的小偷要离开的时候在门口遇见了禅师。原来，禅师怕惊动小偷，一直站在门口等待，他知道小偷一定找不到任何值钱的东西，早就把自己的外衣脱掉拿在手上。

小偷遇见禅师，正感到惊愕的时候，禅师说：“你走老远的山路来探望我，总不能让你空手而回呀！夜凉了，你带着这件衣服走吧！”说着，就把衣服披在小偷身上，小偷不知所措，低着头溜走了。禅师看着小偷的背影穿过明亮的月光，消失在山林之中，不禁感慨地说：“可怜的人呀！但愿我能送一轮明月给他。”禅师目送小偷走了以后，回到茅屋赤身打坐，他看着窗外的明月，进入空境。

第二天，他在阳光温暖的抚触下，从极深的禅室里睁开眼睛，看到他披在小偷身上的外衣被整齐地叠好，放在门口。禅师非常高兴，喃喃地说：“我终于送了他一轮明月！”这就是人心受到感召的力量和改变。

1861年1月8日，恩格斯怀着十分悲痛的心情，把妻子病逝的消息，写信告诉马克思。过了两天，他收到了马克思的回信。

信的开头写道：“关于玛丽的噩耗使我感到极为意外，也极为震惊。”接着，笔锋一转，就说自己陷于怎样的困境。之后，也没有什么安慰的话。“太不像话了！这么冷冰冰的态度，哪像20年的老朋友！”恩格斯看完信，越想越生气。过了几天，他给马克思去了一封信，发了一通火，最后干脆写上：“那就听便吧！”就这样，他们将近20年的友谊发生裂痕。看了恩格斯的信，马克思的心里像压了一块大石头那样沉重。他感到自己写那封信是个大错，而现在又不是马上能解释得清楚的时候。过了10天，他想老朋友冷静一些了，就写信认了错，解释了情况，表白了自己的心情。

坦率和真诚，使友谊的裂痕弥合了，疙瘩解开了。恩格斯在接到马克思



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

来信之后，以欢快的心情立即回了信。他在信中说：“你最近的这封信已经把前一封信所留下的印象清除了，而且我感到高兴的是，我没有在失去玛丽的同时再失去自己最好的朋友。”

舜敬父爱弟，可他的弟弟象表面看起来敬兄，内心却总想害死他。有一次他们俩去挖井，舜正在井内时，象却突然把井口封死。象以为舜必死，就想打他夫人的主意，于是来到舜家里。不料，舜大难不死，已从井的另一个出口脱身回到家里。

象刚进门，见舜在弹琴，只好尴尬地说：“我正惦记着你呢。”舜只是平静地说：“多谢你的美意。你真是我的好兄弟。”舜有如此广阔的胸怀，是他成一代帝王大业的重要基础。

林则徐有一句名言：“海纳百川，有容乃大。”与人相处，有一分退让，就受一分益；吃一分亏，就积一分福。相反，存一分骄，就多一分屈辱，占一分便宜，就招一次灾祸。”天玄子说：“利人就是利己，亏人就是亏己，让人就是让己，害人就是害己。所以说：君子以让人为上策。”一个人，对于事业上的失败，能自认这方面的错误，就能让人感德；在有成就时，能让功于他人，就能让人感恩。老于说，事业成功了而不能居功。不仅让功要这样，对待善也要让善，对待得也要让得。

凡是坏处就归于自己，好处都归于他人。他人得到名，我得他这个人；他人得到利，我得到他这个心。二者之间，轻重怎样？明眼人一看，就知道分寸了。

让人为上，吃亏是福。所以曾国藩说：敬以持躬，让以待。敬就要小心翼翼，事情不分大小，都不敢忽视。让，就什么事都留有余地，有功不独居，有错不推诿。念念不忘这两句话，就能长期履行大任。

现实生活中，人们之间的相处，不能没有交往。有交往，就必须有个准则，使大家共同遵守，才不至于乱套，这就是对待人的道理。对待人的道理，最高的准则，就在于儒家所提倡的：“一切在于求取最完美最高尚的道德。”能有所追求，一方面在心中有所持守，另一方面在执行时有所遵循。这就是准则，也有人称为规范。

有时我们如果以宽容的心境和幽默的态度，对待他人有意或无意施加的羞辱和难堪，往往可以从消极的情绪中解脱出来，免得事态恶性发展。

春秋战国时期，孔子有一次在郑国与弟子们失散了，他只好独自站在城



为人处世



理

学



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

东门等候。一个郑国人对孔子的弟子子贡说：“东门有个人，长得奇形怪状，累得好像丧家之狗。”子贡把这句话告诉了自己的老师，孔子坦然笑道：“说我像丧家之狗？确实是这样，是这样的啊！”作为一代宗师的孔子居然能在学生面前对这种污辱性的语言一笑了之，的确表现出万世师表的气度。善于自嘲的人心里就踏实得多，自尊心不会轻易受到伤害。

当我们心胸开朗、神情自若时，对于那些蝇营狗苟、一副小家子气的人，就会觉得他们表演得实在可笑。但是，凡人都有自尊心，有的人自尊心特别强烈和敏感，因而也特别脆弱，稍有刺激就有反应，轻则板起脸孔，重则马上反击，结果常常是争了面子却没了面子。

你说我傻瓜，我说谢谢你的赞誉，你还能说什么呢？自嘲不是一种自贬或怯弱，而是一种潇洒的自尊，大度的情怀。苏东坡的《河豚鱼说》记叙了这样一个故事。南方的河里有一条豚鱼，游到一座桥下，撞在桥柱上。它不怪自己不小心，也不想绕过桥柱，反而生起气来，认为是桥柱撞了自己。它气得张开嘴，竖起颌旁的鳍，胀起肚子，漂在水面上，很长时间一动也不动。飞过的老鹰看见它，一把抓起来，把它的肚子撕裂。这条豚鱼就这样成了老鹰的食物。

苏东坡就此发议论说：世上有在不应该发怒的时候发怒，结果遭到了不幸的人，就像这条河豚鱼，“因游而触物，不知罪己。”不去改正自己的错误，却“妄肆其仇，至子磔腹而死”，真是可悲！



为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

5. 忍让必须把握住一定的限度

哲学上常常把度作为质和量的统一。也就是说，在度之中，包含了具有一定量和质的结合，在度之中，事物的性质变化于一定的范围之内，不会出现根本性的变化。而一旦超出了这个度，事物的性质便会出现新的特点，正如水在 100 度之内仍然是水，可一旦烧开便变成了气体一样。

与人相处的时候，忍让和宽恕是一种美德。但是必须把握住一定的限度，在无关紧要的小事上不必斤斤计较，但在原则问题上决不能退让。一个人如果不敢坚持原则，以牺牲根本的东西来换取一时的苟安，他也就失去了做人的尊严和价值。在人们的眼中，这样的人只能是窝囊无能、懦夫的形象，只能是个受气筒的形象。

在采取忍耐策略的时候，也有一个度，比如在下列情况下，就不能一味采取忍让的策略。

(1) 事不过三。

所谓“事不过三”，说的是人们对同一对象的宽容和忍让，可以一次、两次，但决不可一让再让。忍让到一定份上，必须有所表示，使对方真正认识到自己的退让不是一种害怕和无能，而只是出于一种大度，从而不再继续下去。

在日常生活中，经常有一些这样不识好歹的人，他们为所欲为，得寸进尺，把同事及其他人的忍让当成是好欺负，可以占便宜，因此一而再，再而三地步步紧逼。对待这种人，在经过几次忍让之后，看清了其真面目，则不应再忍让下去，可以适当地给对方一点颜色看看，并通过正当的方式勇敢地捍卫自己的权利，这样，使对方认识到自己的错误。

当然，这种晓之以厉害的方式和途径可以是多种多样的，但目的都是一个，就是让对方了解自己真正的态度，这便是可以参照的一条原则。



为人处世



心理学



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

(2) 适当地给对方一点颜色。

有些人在侵犯别人的某种利益和权限之后，由于对方采取了忍的态度，使之得逞。可是，这种人在得逞之后，发现了新的目标、新的利益，从而刺激了其利欲，以至于使原来的行为转化为另一种难以接受的事情。

这时，作为当事人，便不能依然保持一种忍的态度，而必须随着事物性质的变化而考虑予以反击和抵抗。在日常生活中，这种情况是经常发生的。之所以会这样，就在于那些不识好歹的人常常会由于得到某些不公正的利益之后，使自己的行为在一种恶性膨胀邪念的驱动下，由一般的越轨而发展为犯罪。如果是这样，我们便不可一味地忍让下去了，应当适当地给对方一点颜色。

(3) 自己忍无可忍时，就不能再忍。

忍无可忍的情况通常出现在一些公共场合之中。有些人以为别人也不认识自己，而且以后彼此间很难还会有相遇在一块儿的时候，因而处于一种匿名者的状态中。这样一种状态往往使人在一定程度上摆脱平时所承担的某些义务和责任，也会不同程度地放松良心对自己的约束，因而发生和做出一些不道德的、过分的行为举止。例如，在火车上、在公园里、在公共汽车里等等。非常有意思的是，在这种公共场合中，有些人也常常抱着一种大事化小，小事化了，尽量少惹麻烦的心理，对于一些过分的、带有攻击性的行为持忍的态度。这样一方是咄咄逼人，另一方却又是息事宁人，很容易造成一种有利于某些人不断膨胀其侵犯心理的环境和条件。但是，也恰恰是在这种情况下，由于有些人肆无忌惮地一意孤行，也很容易地把人们逼到一种“绝境”，以至于产生了一种忍无可忍的心理。成熟的人懂得：要保持自己的骨气，把自己的刀剑插入刀鞘，但需要自卫时要毫不犹豫地拔出来。

(4) 适当地有一点锋芒。

人的行为很容易受习惯的支配，只要屈服过一次，就会一而再、再而三地屈服下去，而不失时机地人前稍显勇气，是不可忽略的处世之智。不要成为受气包，一旦生气就应果断地行动。

俗话说：“吃柿子拣软的捏。”人们发火撒气也往往找那些软弱善良者。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

因为大家都清楚，这样做并不会招致什么值得忧虑的后果。在我们身边的环境里，到处都是这样的受气者，他们看起来软弱可欺，最终也必然为人所欺。一个人表面上的软弱，事实上助长和纵容了别人侵犯你的欲望。

我们要知道保持勇气的重要，不要过分抬高他人，以致对之心怀敬畏。没有谁能起越人性的局限。领导不过只是职位比别人高些，权威也只是一种地位带来的表面力量而已。其实，为了保障自己必要的权利，人是应该有一点锋芒的。虽然我们不必像刺猬那样全副武装，浑身带刺，至少也要让那些凶猛的动物们感到无从下口，得不偿失。



6. 耐心等待机会的出现

很久以前，为了开辟新的街道，伦敦拆除了许多陈旧的楼房。然而新路却久久未能开工，旧楼房的废墟任凭日晒雨淋。有一天，一群自然科学家来到这里，他们发现，在这一片多年未见天日的旧地基上，因为接触了春天的阳光雨露，竟长出了一片野花野草。

奇怪的是，其中有一些花草却是在英国从来没有见过的，它们通常只生长在地中海沿岸国家。这些被拆除的楼房，大多都是在古罗马人沿着泰晤士河进攻英国的时候建造的。这些花草的种子多半就是那个时候被带到了这里，它们被压在沉重的石头砖瓦之下，一年又一年，几乎已经完全丧失了生存的机会。但令人感到意外的是，一旦它们见到阳光，就立刻恢复了勃勃生机，绽开了一朵朵美丽的鲜花。

其实，人的生命也是如此。一个人，不管他经受了多少打击，也不管他经历了多少苦难，只要他有耐心，有毅力，一旦爱的阳光照耀在他的身上，他便能治愈创伤，便能获得希望，便能萌生出新的生机，哪怕是在荒凉恶劣的环境里，也依然能够放射出自己的光和热。

狄诺喜欢讲这样一个故事。卖花的老太太微笑着，又老又皱的脸上洋溢着喜悦，冲动之下，我挑了一朵花。“今天早晨你看起来很高兴。”我说。“为什么不呢？一切都这么美好。”她穿得相当破旧，身体看上去很虚弱。因此她的回答令我大吃一惊。“你很能承担烦恼。”“耶稣在星期五被钉在十字架上的时候，那是全世界最糟糕的一天，可三天以后就是复活节。所以当我遇到麻烦时，就学会了等待三天。一切就恢复正常了。”然后她笑着道了声再见。从此，我一碰到麻烦，那老太太的话便响在耳边：“等待三天。”

富兰克林说：“有耐心的人无往而不利。”耐心需要特别的勇气；对一个理想或目标全身心地投入，而且要不屈不挠，坚持到底。就像一位哲人所说：有勇气改变你能够改变的，愿意接受你无法改变的，并且明智地判断你是否有能力改变。因此，追求人生目标的决心愈坚定，你就愈有耐心克服阻



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

碍。所谓的耐心，是指动态而非静态，主动而不是被动，是一种主导命运的积极力量，而不是向环境屈服。这种力量在我们的内心源源不尽，但必须严格地控制及引导，以一种几乎是不可思议的执著，投入既定的目标。

有了坚定的人生方向，可以提高我们对于挫折的忍受力。我们要知道目标逐渐接近，这些只是暂时的耽搁。如果我们能够积极地面对困难，问题就能迎刃而解。耐心等待，等待机会，我们就能在意想不到中获得成功。机会是一种稍纵即逝的东西，而且机会的产生也并非易事，因此不可能每个人什么时候都有机会可抓。而机会还没有来临时，最好的办法就是：等待，等待，再等待。在等待中为机会的到来做好准备。一旦机会在你面前出现，千万别犹豫，抓住它，你就是成功者。

耐心等待是一个很不错的办法，但耐心等待绝不是什么也不做。在美国，许多企业家都深深地懂得它的重要性，他们都极富耐心。他们知道，等待会使他们取得意想不到的成功。洛克菲勒就是这样一个有耐心的成功者，他以他特有的美国人的习性，等待着机会的出现，而一旦机会出现，他就会毫不犹豫，迅速地抓住它，从而获得意想不到的成功。

如何培养耐心？很简单，只要你确定人生的目标，专注于你的目标，心里充满旺盛的企图，那么你所有的思想、行动及意念都会朝着那个方向前进。耐力是身体健康的一部分，不管发生了什么情况，你必须具有坚持把工作完成到底的能力。耐力是身体健康和精神饱满的一种象征，这也是你发展成为别人的领导者并赢得卓越的驾驭能力所必需的一种个人品质。实际上，忍耐力是与勇气紧密相关的，是当事态真正遇到困难时你所必备的一种坚持到底的能力，是需要跑上几公里还得百米冲刺的能力。忍耐力也可以被认为是需要忍受疼痛、疲劳、艰苦，并体现在体力上和精神上的持久力。

忍耐力是你在极其艰苦的精神和肉体的压力下长期从事卓有成效的工作能力，忍耐力是需要你长时间付出的额外努力。那是需要你大口呼吸的时刻，而且它也是一种你想具备卓越的驾驭人的能力所必须培养的重要的个人品质。

有时你可能不需要在体力上像某些人在工作中表现出的那样富有耐力。然而，不管你是表现出也好，不表现出也好，工作还是需要去坚持，不管你碰到什么障碍和困难，你都需要把它成功地进行到底。



为人处世



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

7. 在忍耐中学会变通

在人生旅途中，有许多满怀雄心壮志、做成大事的人毅力都很坚强，但是由于他们不会进行新的尝试，因而无法成功。我们应该坚持我们的目标，不要犹豫不前，但也不能大生硬，不知变通。如果我们确实感到行不通的话，就要敢于尝试另一种方式。诺贝尔奖得主波林说：“一个好的研究者知道应该发挥哪些构想，而哪些构想应该丢弃，否则，会浪费很多时间在差劲的构想上。”有些事情，我们虽然尽了很大的努力，但我们迟早会发现自己处于一个进退两难的地位，你所走的研究路线也许只是一条死胡同。这时候，最明智的办法就是抽身退出，去研究别的项目，寻找成功的机会。

牛顿早年就是永动机的追随者。在进行了大量的实验失败之后，他很失望，但他很明智地退出了对永动机的研究，在力学研究中投入更大的精力。最终，许多永动机的研究者默默而终，而牛顿却因摆脱了无谓的研究，而在其他方面脱颖而出。

在人生的每一个关键时刻，要审慎地运用智慧，做最正确的判断，选择正确方向，同时别忘了及时检视选择的角度，适时调整。放掉无谓的固执，冷静地用开放的心胸做出正确抉择，每次正确无误的抉择将指引你走在通往成功的坦途上。当你确定了目标以后，下一步便是鉴定自己的目标，或者说鉴定自己所希望达到的领域。如果你决心做一下改变，就必须考虑到改变后是什么样子；如果你决定解决某一问题，就必须考虑到解决中可能遇到的困难是什么。

当描述了理想的目标以后，你必须研究一下达到该目标所需的时间、财力、人力的花费是多少，你的选择、途径和方法只有经过检验，方能估量出目标的现实性。你或许会发现自己的目标是可行的，否则，你就要量力而行，修改自己的目标。

那些百折不挠，牢牢掌握住目标的人，都已经具备了成功的要素。有些建议一旦和人们的毅力相结合，我们期望的结果便更易于获得。告诉自己



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

“总会有别的办法可以办到。”

每天都有新公司获准成立，可是经营超过5年的只有一小部分。那些半路退出的人会这么说：“竞争实在是太激烈了，只好退出为妙。”其实，问题的关键在于他们遭遇障碍时，只想到了失败，因此才会失败。

我们如果认为困难无法解决，就会真的找不到出路，因此一定要拒绝无能为力的想法。

我们时常钻进牛角尖而不知自拔，因而看不出新的解决方法。成功者的秘诀是随时检视自己的选择是否有偏差，合理地调整目标，放弃无谓的固执，轻松地走向成功。两个贫苦的樵夫靠着上山捡柴糊口，有一天在山里发现两大包棉花，两人喜出望外，棉花价格高过柴价数倍，将这两包棉花卖掉，足可使家人一个月衣食无虑。当下两人各自背了一包棉花，便欲赶路回家。

走着走着，其中一名樵夫眼尖，看到山路上扔着一大捆布，走近细看，竟是上等的细麻布，足足有十多匹之多。他欣喜之余，和同伴商量，一同放下背着棉花，改背麻布回家。但他的同伴却有不同看法，认为自己背着棉花已走了一大段路，到了这里丢下棉花，岂不枉费自己先前的辛苦，坚持不愿换麻布。先前发现麻布的樵夫屡劝同伴不听，只得自己竭尽所能地背起麻布，继续前行。

又走了一段路后，背麻布的樵夫望见林中闪闪发光，待近前一看，地上竟然散落着数坛黄金，心想这下真的发财了，赶忙邀同伴放下肩头的棉花，改用挑柴的扁担挑黄金。他的同伴仍是那套不愿丢下棉花，以免枉费辛苦的论调，并且怀疑那些黄金不是真的，劝他不要白费力气，免得到头来空欢喜一场。

发现黄金的樵夫只好自己挑了两坛黄金，和背棉花的伙伴一同赶路回家。两人走到山下时，无缘无故下了一场大雨，两人在空旷处被淋了个湿透。更不幸的是，背棉花的樵夫背上的棉花，吸饱了雨水，重得已无法背动，那樵夫不得已，只能丢下一路辛苦舍不得放弃的棉花，空着手和挑黄金的同伴回家。

一个非常干练的推销员，他的年薪有六位数字。很少有人知道他原来是历史系毕业的，在做推销员之前还教过书。

这位成功的推销员这样回忆他前半生的道路：“事实上我是个很没趣味



为人处世



心理学



第七篇 宽容与忍让成就你的一生

的老师。由于我的课很沉闷，学生个个都坐不住，所以，我讲什么他们都听不进去。我之所以是没趣的老师，是因为我已厌烦了教书生涯，对此毫无兴趣可言，但这种厌烦感却在不知不觉中也影响到学生的情绪。最后，校方终于解聘了我，理由是我与学生无法沟通，其实，我是被校方免职的。当时，我非常气愤，所以痛下决心，走出校园去闯一番事业。就这样，我才找到推销员这份自己胜任并且感觉愉快的工作。”

“真是‘塞翁失马，焉知非福’。如果我不被解聘，也就不会振作起来！校方的解聘正好惊醒我的懒散之梦，因此，到现在为止，我还是很庆幸自己当时被人家解雇了。要是没有这番挫折，我也不可能奋发图强起来，而闯出今天这个局面。”

有人认为：如果没有成功的希望，而去屡屡试验是愚蠢的、毫无益处的。有的人失败，不是因为沒有本事，而是定错了目标。成功者为避免失败，时刻检查目标是否合乎实际。坚持是一种良好的品性，但在有些事上，过度的坚持，会导致更大的浪费。



8. 忍受一切艰难险阻，敢于向逆境挑战

著名心理学家贝弗奇说：“人们最出色的工作往往是在处于逆境的情况下做出的。思想上的压力，甚至肉体上的痛苦都可能成为精神上的兴奋剂。很多杰出的伟人都曾遭受过心理上的打击及形形色色的困难。”

忍受压力而不气馁，并能忍下去，是最终成功的要素。挫折，在一定意义上说也是一种挑战。有挑战，就应该有应战，就应该有应战精神。那就是要忍，我们能够忍下去，就会转败为胜。

挫折本身并没有任何意义，只有面对逆境的人内心产生某种忍耐力时，挫折才会变成一种动力。通常情况下，人们所面临的压力包括舆论的压力、精神的压力、竞争的压力及环境的压力等。

成功者不一定具有超常的智能，命运之神也不会给予任何特殊的照顾。相反，几乎所有的成功者都经历过坎坷、命运多难，他们是从不幸的境遇中奋起前行的。在他们看来，压力也就是动力。

有很好的抗压能力，不怕挫折，是成功者的性格，也是创造成功必修的一课，当压力来临时，应该想到是“摘取成功之果”的机会降临了。

从历史经验看，越是在有压力的情况下，越能造就成功的人士。为什么处在顺境和优越条件下的人往往要为此付出代价呢？他们缺少的是什么？客观地看，他们缺少的是适当的压力。压力太小而刺激太弱，因而也就削弱了当事者适应和进取的动力。很多心理学家认为，压力是每个人生活中不可缺少的一部分。即使是专门研究压力危害作用的心理学家塞利也承认：“压力是生活的刺激。压力使我们振作，使我们生存。”

山本是一位汽车推销员，他机智勤快，为人诚恳。这些都是销售行业所必备的条件。由于他的努力工作，生意十分兴隆。有时候，他以为自己永远能够这样。

然而命运却向他挑战了。山本在驾车拜访客户的路上，与一辆疾驰而来的汽车相撞了，他失去了右腿，迫不得已只好退出了汽车销售这一行。



为人处世



心理学



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

然而，山本并没有向命运低头，他仍在寻找抗衡困难的机会。有一天，他从杂志上看到当时很多人喜欢将老旧的房屋修复，于是灵机一动，想到了一个主意。他以前在职业学校求学时，家具制造和木工这两科的成绩都很优秀，他认为如果将自己的木工技能应用到修缮房屋上，一定可以赚到他生活所需的钱。在开展工作之前，他向职业学校取得了介绍信，又请以前的顾客为他写了推荐书，证明自己为人可靠而且工作认真。由于昔日大家对山本都有很好的印象，所以大家都十分愿意为他做这些事。山本还印制了新的商业名片，分送给木材经销商和木匠，并在当地的旧城区宣传，让大家都知道他是专门替人修缮房宅的。

到现在，山本的公司已经有了一定的声誉了，生意兴隆。他说：“我以前是做汽车销售的，命运改变了我的生活，给了我压力，但是我知道自己一定能战胜命运。”

风筝因逆风而能高飞，在命运的挑战下，高逆境的信念能支持你。在迈向成功的旅程中，忍受一切艰难险阻，敢于向一切逆境挑战，你或许得与狂风搏斗，却不会有被吹垮的顾虑。由于要不断面对随时随地可能出现的逆境，我们对付不确定性和变动环境的能力就变得越来越重要。天灾、人祸、意想不到的事故，所有这一切对人们都是严峻的挑战。摩特斯公司的总裁和经理们用逆境训练来加快公司内部改革的过程，目的是帮助雇员更有信心地迎接挑战。如果能改变关键人群的逆境承受力，那么就会更容易、更有效地实施变革。

对许多人来讲，挑战是一个令人头疼的存在。在他们看来，挑战是一种长期的、影响深远的威胁，并且超出了自己控制的范围。我们应该正视挑战，倾向于积极地对待逆境，并利用它来加强自己的决心。其实，逆境更是一种机遇，面对挑战他们可以更勇敢的迎接它、战胜它，这类人就是典型的逆境高情商者。反之，不敢接受挑战，常常为逆境所困扰的人，也就是一个失败的人。



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

9. 一忍可以制百辱

忍是理智的抉择，也是成熟的表现。忍有一个最重要的条件，就是要眼光放得远。为长久打算，忍一时之痛。一次，在公共汽车上一个男青年往地上吐了一口痰，被乘务员看到了，对他说：“同志，为了保持车内的清洁卫生，请不要随地吐痰。”没想到那男青年听后不仅没有道歉，反而破口大骂，说出一些不堪入耳的脏话，然后又狠狠地向地上连吐三口痰。那位乘务员是个年轻的姑娘，此时气得面色涨红，眼泪在眼圈里直转。车上的乘客议论纷纷，有为乘务员抱不平的，有帮着那个男青年起哄的，也有挤过来看热闹的。大家都关心事态如何发展，有人悄悄说快告诉司机把车开到公安局去。没想到那位女乘务员定了定神，平静地看了看那位男青年，对大伙说：“没什么事，请大家回座位坐好，以免摔倒。”一面说，一面从衣袋里拿出手纸，弯腰将地上的痰迹擦掉，然后若无其事地继续卖票。看到这个举动，大家愣住了。车上鸦雀无声，那位男青年的舌头突然短了半截，脸上也不自然起来，车到站没有停稳，就急忙跳下车，刚走了两步，又跑了回来，对乘务员喊了一声：“大姐！我服你了。”车上的人都笑了，七嘴八舌地夸奖这位乘务员不简单，真能忍，虽然骂不还口，却将那个浑小子制服了。

这位女乘务员面对辱骂，如果忍不住与那位男青年争辩，只能扩大事态；与之对骂，又损害了自己的形象；默不作声，又显得太沉闷了。她请大家回座位坐好，既对大伙儿表示了关心，又淡化了眼前这件事，缓解了紧张的气氛；她弯腰若无其事地将痰迹擦掉，此时无声胜有声，比任何语言表达的道理都有说服力，不仅感动了那位男青年，也教育了大家。

在生活中，我们也难免会碰到一些蛮不讲理的人，甚至是心存恶意的人，有时还会无缘无故地遭到这种人的欺侮和辱骂。每当遇到这样的事，常让人觉得忍无可忍。但是，不忍就会正好成了对方的出气筒，也给自己带来不必要的麻烦。

某女士在家排行老大，那时家境艰难，父母忙于上班养家，照顾两个弟



为人处世



心理学

学



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

弟洗衣做饭等管家的事早早就落在她的头上。弟弟怕她，父母疼她，因此她养成了能吃苦受累不能忍气受气的个性。后来参军，在部队严格纪律的约束下，部队的一些要求，她虽然行动执行了，可心中不愉快，常常牢骚满腹，影响了进步。而她的真正成熟进步是从学习忍耐开始的。她是通信兵，搞长途话务。记得刚上机时，负责培训的是一位连里比较厉害的老兵。有一次，用户要下面部队的一个分站，她拿着塞头不知往哪条线路上插，正犹豫着，那位老兵一把将她的手打下，说：“你别拿着我的塞头巡逻了。”从小到大，哪里受过这个气，当时她脑袋轰的一热，血往脸上涌，泪水在眼窝里转，真想摘下话筒跑掉，可是一刹那间，她忍住了。想起平时领导常说三尺机台就是战场，要是跑掉不就等于在战场上开小差了吗？所以她一边忍着气抹着泪，一边认真看老兵操作。下班后又帮着老兵整理话单，打扫机房，这时心情已经好多了；而老兵也觉得有些过火，主动过来手把手地教她。两人以后成了无话不谈的好朋友。

古人说：“将愤之初则便忍之，才过片时，则心必清凉。”开始觉得自己肺都气炸了无法忍，可是忍过后才觉得没什么了不起的大事，忍一下对自己正好是个磨炼。生气发火，往往只是一怒之下，忍无可忍，这是因为人遇到愤怒的事情时，心情比较烦躁，只觉得头脑一热，就什么都不顾了。如果这时候我们能有意地让自己冷静下来，仔细权衡利弊，沉住气，那结果就不一样了。我们的人生也会由此而不同。



为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

10. 人类对自然的顺从是繁荣社会的明智之举

“忍”的真实背景首先表现在人与自然的关系上。自然界孕育了人类，为人类的生存、发展提供了条件，但同时又制约着人类。

人作为自然的产物，一切都离不开自然。依附自然，尊重自然规律，同时也要接受自然洗礼，生老病死，婚丧嫁娶，一切都要顺从自然。

人类诞生于自然的摇篮，成长在大自然的怀抱，靠自然提供的阳光、空气、水和动植物维持生命，用自然界的材料遮风避雨，保暖御寒。自然界为人类提供了一切生存发展的物质基础，也提供了广泛的活动空间，人们可以登高山，越重洋，到地球的各个角落去探险；人们也可以到太空遨游、到星球做客。

人类依赖自然而生存，就需要忍耐而接受自然时空的限制，接受自然规律的约束。正如十月怀胎一朝分娩一样，急不得，慢不得。操之过急，不足月生下的婴儿谓之早产儿，早产儿的成活率很低，即使有幸活下来，也可能因先天不足而导致后天不幸。慢了也不行，不慌不忙，没准儿是难产，难产的危险性更大，最惨的时候母亲和婴儿都难以保住。人生的幼年、童年、少年、青年、壮年、老年，各个生长阶段都无法摆脱大自然的规律自行生长。所谓的驻颜术和炼丹术，都只是权宜之计，无法从根本上改变大自然的正常规律，时光永远不会倒流，人人都必须忍受岁月的煎熬，花季已过，青春不再来；斗转星移，四季更替，规定了农作物的种植和收获季节。不按时播种，就没有收获，种什么收什么。不适时抢收，粮食就会烂在地里，种多少未必能够收多少。昼夜交替，日出而作，日落而息，生活自有生活规律。黑白颠倒，阴阳不谐，久而久之，身体就失去平衡、神经紊乱，疾病就会乘虚而入。人体的生物钟也是在大自然的长期作用下形成运行规则。不能因为你多眠，太阳就不升起；不能因为你失眠，硬把太阳压入地面。人类要有规律地生活，就得忍耐住自己的种种遐想，遵天命，顺天理，合民意。如果有谁不尊重大自然非要与之作对，破坏生态平衡，就只能遭到自然规律的无情惩罚。正是自然界这种不可抗拒的规律，迫使人们对自然界采取忍让宽容的态度，才能享受大自然的恩赐，享受着温暖的阳光。也正是对自然的忤逆，人



为人处世



心理学



第七篇

宽容与忍让成就你的一生

类不得不忍受狂风暴雨的肆虐和颗粒无收的饥荒。

人类对自然的忍让和顺从是发展自身，繁荣社会的明智之举、必经之路。忍的真实背景还表现在人与社会的关系上。人首先是自然的产物，然后才是社会的产物。人类由原始自然形态进入有序的社会秩序状态显然是一大飞跃。在人类社会，一切原始的动物本能都被社会化、规范化。文明代替了愚昧，雅致扫荡了粗野，有序规整了松散。家有家规，国有国法，国际间也有惯例、协约之类的公法。

人类进入文明社会，生物本能、人性的需要都要接受社会制度、道德规范、民族习俗的制约，随心所欲，乱来是为文明人所不齿的。

社会是由人群构成的，人与社会的关系，就是人与人的关系。要维持人与人关系的友好祥和，正常交往，更需要忍耐、忍让、克己、抑制的力量和作用。忍耐在人际关系中是黏合剂和调和剂。

人际关系的特征从宏观上看表现为多元统一性。一个单位、一个地区、一个国度、乃至整个人类社会都需要建立起合理的秩序，为保证秩序的稳定，又制定出各种法规、政策，让大家共同遵守。而人虽是社会的一员，却又是独立的个体，各人有各人的人生之道、处世哲学、生活方式、个性特征。每个人有每个人的活法，每个人都有为自己的愿望、理想，去奋斗、去发展的权利。但是，个人的思想、行为，未必都那么合理，即便都是合理的，也得考虑是否与他人利益、与社会公益相一致，如果不一致，那就需要以他人利益、以社会公益为重，节制或缩小个人欲望和要求。这就是一种必需的、被动的忍耐。如若不然，每一个人都按照自己的欲望完全自由地发展，那么人与人之间就会矛盾重重，社会秩序的安定就潜伏着危机。不难想像，每一个走在大街上的人心里都装着一团火，每一个人都是一个爆破筒，社会就将濒临崩溃，世界末日就会到来。即使号称自由世界的国度，也是法制社会，也有社会道德规范，不可能让每个人绝对自由，随心所欲。任何时代，任何国家的自由都是有限度的。

因此，在人类社会，要使整个社会按照正常轨道有序地发展，人们就得克制自己的欲望，约束自己的行为，遵守法制，遵守社会公德；就得学会忍，必要时强迫自己忍耐，把个人的欲望和要求限制在不妨碍他人、不危及社会利益的合理范围内。如果冲突发生了，要善于克制、忍让，狭路相逢，自觉后退，请君先行。否则，就会出现儿歌中所唱的那幕惨剧：“东边来了一只羊，西边来了一只羊，走到桥上两不让，扑通掉进河中央。”忍的必然性决定了忍的被动性，但这种被动的忍是有其社会价值的。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

11. 忍耐可以战胜一切挫折

遇事忍耐一下，可以战胜一切困难和挫折，可以有助于人生的进步。加藤信三是日本狮王牙刷公司的小职员。作为一个小职员，尽管他前一天夜里加班加点，很晚回家休息；尽管他头晕目眩，很想美美地睡上一觉，但是他必须马上起床，赶到公司去上早班。起床后，他匆匆忙忙地洗脸、刷牙，不料，急忙中出了一些乱子，牙龈被刷出血来！加藤信三不由火冒三丈，因为刷牙时节出血的情况已不止一次地发生过了。情绪不好的他怀着一肚子的牢骚和不满冲出了家门。

作为一个牙刷公司的职员，数次刷牙牙龈都出了血，加藤的不满情绪越来越大了。他怒气冲冲地朝公司走去，准备向有关技术部门发一通牢骚。

走进公司大门时，走着走着，他的脚步渐渐地放慢了。加藤信三曾参加过公司组织的管理科学学习班。管理科学中有一条名言使他改变了自己的态度。这条训诫说：当你遇有不满情绪时，要认识到正有无穷无尽新的天地等待你去开发，这就需要你的忍耐！

当他冷静下来以后，和同事们想出了不少解决牙龈出血的好办法。他们提出了改变刷毛的质地、改造牙刷的造型、重新设计牙刷毛的排列等各种改进方案，经过论证后，逐一进行试验。试验中加藤发现了一个为常人所忽略的细节：他在放大镜下看到，牙刷毛的顶端由于机器切割，都呈锐利的直角。“如果通过一道工序，把这些锐角都锉成圆角，那么问题就完全解决了！”同事们都一致同意他的见解。经过多次实验后，加藤和他的同事们把成功的结果正式地向公司提出。公司很乐意改进自己的产品，迅速投入资金，把全部牙刷毛的顶端改成了圆角。改进后的狮王牌牙刷很快受到了广大顾客的欢迎，对公司做出巨大贡献的加藤也从普通职员晋升为科长，十几年后成为公司董事长。



为人处世



心理学



第七篇 宽容与忍让成就你的一生

12. 让人三尺又何妨

古人常说，“忍”是心上一把刀，有谁情愿在刀下生活，折磨自己，整天提心吊胆地过日子？但是，实际生活、工作中，不管你喜欢不喜欢，情愿不情愿，客观环境就要求你忍，不忍不行，哪怕如刀刺心，你也必须忍。“忍之须臾乃全汝躯”，能忍则安，全身远祸。

孔子说：“小不忍则乱大谋”，因一时意气遭灾惹祸、身败名裂的事例是很多的。所以无论从公、从私，忍在很大意义上就是客观条件对人类的制约，而且是一种高度文明的、秩序化的制约。

在纷繁复杂的大千世界里，和别人发生着千丝万缕的联系，磕磕碰碰，出现点磨擦，在所难免。此时，如果仇恨满天，得理不饶人，后果只能是两败俱伤，鱼死网破，而如果采取忍让之道，则会“退一步海阔天空，忍一时风平浪静”。哪个更划算，不言自明。

中国历史上，凡是显世扬名，载入史册的英雄豪杰，仁人志士，无不能忍。人生在世，生与死较，利与害权，福与祸衡，喜与怒称，小之一身，大之天下国家，都离不开忍。现代社会中，许多事业上非常成功的企业家、金融巨头亦将忍字奉为修身立本的真经。因而，忍是修养胸怀的要务，是安身立命的法宝，是众生和谐的祥瑞，是成就大业的利器。

忍是一种宽广博大的胸怀，忍是一种包容一切的气概。忍讲究的是策略，体现的是智慧。“弓过盈则弯，刀过刚则断”，能忍者追求的是大智大勇，决不做头脑发热的莽夫。忍让是人生的一种智慧，是建立良好的人际关系法宝。忍让之苦能换来甜蜜的结果。

春秋五霸之一的晋文公，本名重耳，未登基之前，由于遭到其弟夷吾的追杀，只好到处流浪。有一天，他和随从经过一片地土，因为粮食已用完，他们便向田中的农夫讨些粮食，可那农夫却捧了一捧土给他们。而对农夫的戏弄，重耳不禁大怒，要打农夫。他的随从狐偃马上阻止了他，对他说：“主君，这泥土代表大地，这正表示你即将要称王了，是一个吉兆啊！”重耳



一听，不但立即平息了怒气，还恭敬地将泥土收好。

狐偃身怀忍让之心，用智慧化解了一场难堪，这是胸怀远大的表现。如果重耳当时盛怒之下打了农夫，甚至于杀了人，反而暴露了他们的行踪，一句忠言，既宽容了农夫，又化解了屈辱，成就了大事。忍让是智者的大度，强者的涵养。忍让并不意味着怯懦，也不意味着无能。忍让是医治痛苦的良方，是一生平安的护身符。生活中许多事当忍则忍，能让则让。善于忍让，宽宏大量，是一种境界，一种智慧。处在这种境界的人，少了许多烦恼和急躁，所以能获得更加亮丽的人生。

为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue



13. 怎样低头弯腰保护自己

风一吹便低俯的草，其实是饱经风霜，通过无数次考验的坚韧的草。人生何尝不是如此。低头弯腰，保护了自己，强硬只能夭折得更快。现实生活中，很多人都会碰到不尽如人意的事情。需要你暂时退却，这时候，你必须面对现实。要知道，敢于碰硬，不失为一种壮举。可是，胳膊拧不过大腿。硬要拿着鸡蛋去与石头碰，只能是无谓的牺牲。这个时候，就需要用另一种方法来迎接生活。这就是适时低头。

《史记》中记载着这样一个故事：战国时代的范雎本是魏国人，后来他到了秦国。他向秦昭王献上远交近攻的策略，深为昭王所赏识，于是他升为宰相。但是他所推荐的郑安平与赵国作战失败。这件事使范雎意志消沉。按秦国的法律，只要被推荐的人出了纰漏，推荐人也要受到连坐的处分。但是秦昭王并没有问罪范雎，这使得他心情更加沉重。

有一次，秦昭王叹气道：“现在内无良相，外无勇将，秦国的前途实在令人焦虑呀！”秦昭王的意思原为刺激范雎，要他振作起来再为国家效力。可是范雎心中另有所想，感到十分恐惧，因而误会了秦王的意思。恰好这时有个叫蔡泽的辩士来拜访他。对他说道：“四季的变化是周而复始的；春天完成了滋生万物的任务后就让位给夏；夏天结束养育万物的责任后就让位给秋；秋天完成成熟的任务后，就让位给冬；冬天把万物收藏起来，又让位给春天……这便是四季的循环法则。如今你的地位，在一人之下万人之上，日子一久，恐有不测，应该把它让给别人，才是明哲保身之道。”范雎听后，大受启发，便立刻引退，并且推荐蔡泽继任宰相。这样不仅保全了自己的富贵，而且也表现出他大度无私的精神风貌。后来，蔡泽就宰相位，为秦国的强大作出了重要贡献。当他听到有人责难他后，也毫不犹豫地舍弃了宰相的宝座而做了范雎第二。

可见聪明的智者都不会一味地贪图富贵安逸，在适当的时候，他们都会主动退出舞台，以保全自身。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

在生活中历练过的人，都能了解。谦虚往往被看成软弱。其实，这种生活态度与其说是软弱，不如说是尝遍人世辛酸之后一种必然的成熟。那些昂然高论，不以为然的人，对这个问题，乃至人生的认识显然有限，因而表现出来的，只是一种无知的强劲，一种似强实弱的强。真正的智慧，属于谦逊的人。

俗话讲，退一步海阔天空。暂时退却，养精蓄锐，等待时机，重新筹划，这时再进便会更快、更好、更有力。有时候，不刻意追求反而更容易得到，追求得太迫切、太执著反而只能徒增烦恼。以柔克刚，以退为进，这种曲线的生存方式，有时比直线的方式更有成效。

Wei Ren Chu Shi Xin Li Xue



第八篇

勇敢地跨越为人处世的心理盲区

一位心理专家说：“对于心理盲区，你越是逃避，它越要找你。”你越不主动解决问题，就越有可能出现问题。唯一的解决方法是深入你内心的禁区进行一番探查，找出原因，勇敢地跨越心理盲区。



为人处世



心理学



第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

1. 心理压抑的调适

压抑，按《辞海》解释，“压”为积压，应该送出去的东西搁置不发。“抑”为抑制、控制约束。心理学上专指个人受挫后，不是将变化的思想、情感释放出来，转出去，而是将其压抑在心头，不愿承认烦恼的存在。压抑能起到减轻暂时焦虑的作用，但不是完全消失，而是变成一种潜意识，从而使人的心态和行为变得消极和古怪。

压抑是现代人面临的共同困境。人们在生活的洪流中拼搏，有成功也有失败。失败导致沮丧，而沮丧则可能导致压抑。即使是成功了，因为惧怕未来的失败，成功者也可能压抑自己，使自己成为成功的奴隶。我们常可听到人说：“活得真累啊！”这便是压抑的表现。当我们陶醉在童年故事之中，而不敢在现实生活中放声大笑时，这也是压抑。

因为压抑，我们埋没了自己的才华；因为压抑，我们失去了挚爱的能力；因为压抑，我们放弃了自己的爱好，生活失去了光泽。压抑的产生既有外在因素，又有内在因素。你处的环境可能严重束缚和压制了你，而你自己也可能因为曾有过的失败而不再自信。对待这个问题，存在主义哲学家认为，人每时每刻都有自由选择的权力。我们无法完全消除压抑的外在因素，但我们却可以塑造一颗坚强的心去减轻恼人的压抑。

也许有时候你会莫名地感到恐惧、悲哀、焦躁不安，你并不想触碰这些最不爽的感觉，可它们总会自己找上门来。你有没有想过，在你心里可能埋藏着一些你自己都没有意识到的秘密，它们像导火线一样，随时会引爆你的心情。

但正如心理医生所说的：“你越是逃避，它越要找你。”你越不主动解决问题，就越有可能出大问题。唯一的解决方法是深入你内心的禁区进行心理调适。

隐藏的感觉产生压抑。压抑常会不知不觉地出现。比如，战争中经历了太多痛苦与恐惧的士兵会在心理上压制自己的感觉，过后他们对战争的记忆



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

反而平淡无奇（或者根本不记得）。但是很多时候压抑是人们主动选择的。不是我们解决智力问题时用的那种要直观下决定的选择，而是对心理问题的选择性回避。就像去阁楼时穿过松了的地板，我们会近乎无意识地多跨一大步。某种程度上说，我们知道自己压抑了什么，只是从不碰触。

（1）心理压抑的特点。

①内向性。当个体与外界现实发生矛盾时，个体不是积极地调整与外界的关系，而是退缩、回避矛盾，退回到个人的主观世界，自我克制、自我约束、宁事息人，以求得心灵上的安静。

②消沉性。回避矛盾不等于解决矛盾，只要矛盾存在，就不可避免地使个体体验到不愉快的情感。这种感情与日俱增，逐渐使整个心理消沉下去，心理压抑者自我感觉往往是不好的。

③潜意识性。受挫的思想与情感压抑在心头，久而久之，就会转化为潜意识。潜意识又支配人的需求和动机，例如一个事业上屡遭失败的人很想干一件一鸣惊人的事情，甚至是违法乱纪的事情等；又如越是禁止的事物，人们越是想去打听其奥秘等等。心理压抑与自我克制不同。自我克制是在理智支配下，在一定场合对自己的情绪、行为作适当的控制，这是人适应环境的一种行为表现。而心理压抑则是无论在什么场合下，对自己的情绪、思想、行为所作的过分的压制，其结果往往导致行为的异常。因此有必要对压抑的成因做进一步的分析。

（2）压抑心理的成因分析。

压抑心理源于外部环境，也有个体自身的原因。从外部环境来讲，如果个体与环境不协调，有过多的挫折感，就可能产生压抑心理。这主要表现在三个方面。

①行为规范的影响。行为规范是调节、约束个体行为的行为准则。如果行为规范太多，过于严厉，或者规范与个体的接受程度差距甚远，个体极易产生压抑感。例如，有些社会对妇女有许多清规戒律；有些家长过分地管教孩子；有些单位与部门对下属有过高的要求，都会使之产生压抑心理。

②工作学习与生活上的压力。人活于世必然要进行工作、学习、生活等实践活动，若这种实践与人的能力相适应，个体就能取得预想的成绩，就有



为人处世



心理

学



第八篇

勇敢地跨越为人处世的心理盲区

成就感；若人的能力不能承担这些实践任务，或者长期超负荷地工作、学习、生活，不堪重负，个体就可能感到痛苦与压抑。如有的学生面对繁重的学习负担、成绩下降，就会感到压抑消沉。

③紧张的人际关系。人际关系指人与人之间的心理距离。人有合群性，希望自己能被他人接纳。亲密的人际关系能增强人的自信心，满足人的社交需求；而紧张的人际关系使人的精神与社会的需求不能得到满足。个人的志向处处受挫，或“怀才不遇”，或遭人冷遇，自然会产生孤独无援的感觉。结果可能导致个体采取回避现实的行为。

从主观原因来看，有以下情况易产生压抑心理：首先，个体的某些身心条件较差。如生来其貌不扬，或者才能不及人等，都可能引起他人的讥讽和嘲笑。在他人的消极评价中，个体极易产生自卑感、自我否定感。有些人可能加倍努力，化压力为动力，有些则可能感到压抑和痛苦，变得自我封闭或自暴自弃。其次，某些气质与性格更可能产生压抑感。气质是人的高级神经活动类型。按心理学上的说法，人有四种典型气质即胆汁质（外向、过于兴奋）、多血质（外向、灵活）、黏液质（内向、安静）、抑郁质（内向、过于抑制）。根据气质的特点属抑郁质的人具有敏感、多愁善感的特点，对同一事物，他们的压抑感可能比其他气质的人更明显。性格是人对客观事物的态度和行为模式，一般而言，外向性格的人遇事往往用情感将它表现出来；内向性格的人则常常把感情压抑在内心，其中消极的情感会转化为压抑感。可见调整改造个人的性格、气质对克服压抑感是十分必要的。

（3）压抑心理的自我调适。

①要正确面对社会现实。要知道社会是一个由多元子系统组成的大系统；社会有光明，也有阴暗面；世上有好人，也有坏人。看待社会不能过于理想化，要看到社会成员之间实际上存在不平等的地位，待遇上的差距。人与人不能互相攀比，不能用自己的标准去衡量社会的公平性，而应正视社会、承认差别、努力去缩小与别人的差距。

②要正确看待自己。遇到挫折，应先从自己的主观方面去寻找原因。“勤能补拙”，用自己的勤奋特长去弥补不足之处；坚信“人无完人”，每个人都有长短处，只要积极有为，长善救失，“天生我材必有用”；要停止自我比较，不要担心不如别人，要自己接受自己，确立一种自强、自信、自立的



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

心态。

③多读些圣贤哲理与名人传记。圣贤名人之所以成功，就是他们能从挫折中走出来。人的一生会遇到许多挫折，如何战胜挫折，到达成功的彼岸？圣贤们的思想与足迹能予以我们许多启示。孔子讲学“三虚三盈”，但他不气馁，不断努力，终于培养出“三千弟子”。南非前总统曼德拉为反对种族歧视坐牢26年，终于取得斗争的胜利，这些都能给人以希望和勇气。

④积极做些富有建设性的工作。压抑会产生厌倦、懒惰的行为。越是懒于动手做事的人，越容易发生心理危机。为了与懒惰作斗争，不妨列出一个工作、学习、生活日程表，包括早练、读书、写作、交友、上街、娱乐等。不论大小事情都列入其中，并认真、专心地去做。假如没有心情编计划，只要先行动起来就够了，你不必等到想做事的时候才开始，因为你没有做事的欲望，可能永远也懒得动。一旦你成功地完成了一项工作，心里就会踏实得多。

⑤主动帮助别人，乐于助人。如果心理压抑者通过志愿性的工作，如社区服务或帮助邻居行动不便的老人购物，心情就会好些。你会发现只要有同情心，能够理解别人，对社会也是有价值的。

⑥让快乐进入你的生活。许多沮丧的人放弃了他们最喜爱的业余活动，这只会让事情弄得更糟。为了扭转你目前的心情，不妨多参加社交活动，如朋友联欢会、聚餐或看电影等。让微笑常写在你脸上。心理学家通过深入的研究发现，行为能够影响情绪。当你感到压抑时，不要拖着双脚垂头丧气地走路，要像风一样疾走；不要躬背坐着，而要挺直身子；不要愁眉苦脸，要露出笑脸，这样做本身就能够让你感觉良好。

⑦坚持锻炼身体。英国教育家斯宾认为“健康的人格寓于健康的身体”。有许多精神压抑者通过体育锻炼，出一身汗，精神就轻松多了。科学家认为呼吸性的锻炼，例如散步、慢跑、游泳和骑车等，可使人信心倍增，精力充沛。因为这些行动让人肌体彻底放松，从而消除紧张和焦虑的心情。

⑧回归自然，有益于身心健康。当你精神压抑时，可漫步于田间地头，跋涉于山河之间，看春华秋实，听蝉鸣鸟啼，置身于大自然的怀抱。因此产生许多联想与灵感，悟出人生哲理，以调适自己的不适心态。



2. 紧张情绪的调节

心理学家认为，紧张是一种有效的反应方式，是应付外界刺激和困难的一种准备。有了这种准备，便可产生应付瞬息万变的力量。因此紧张并不全是坏事。然而，持续的紧张状态，则能严重扰乱机体内部的平衡，并导致疾病。所以我们应该学会自我消除紧张状态。

很多年以前，美国做了一项调查，询问了许多美国人，你一生中最怕的事情是什么？什么事情让你最恐惧？让每个人写出10件，最终得出了一个结论：死亡是排名第二的。什么排名第一呢？就是在众人面前表达自己的观点，或者在众人面前演讲。所以对于任何人，开始之前，首先遇到的问题就是非常的紧张，非常的害怕。调查显示，很多人说我宁可死也不当众演讲，所以说如何克服紧张情绪是人们在表达之前所要解决的问题。

当今世界是一个竞争激烈、快节奏、高效率的社会，这就不可避免地给人带来许多紧张和压力。精神紧张一般分为弱的、适度的和加强的三种。人们需要适度的精神紧张，因为这是人们解决问题的必要条件。但是，过度的精神紧张，却不利于问题的解决。从生理心理学的角度来看，人若长期、反复地处于超生理强度的紧张状态中，就容易急躁、激动、恼怒，严重者会导致大脑神经功能紊乱，有损于身心健康。因此，要克服紧张的心理，设法把自己从紧张的情绪中解脱出来。

从根本上来说，一是要降低对自己的要求。一个人如果十分争强好胜，事事都力求完善，事事都要争先，自然就会经常感觉到时间紧迫，匆匆忙忙。而如果能够认清自己能力和精力的限制，放低对自己的要求，凡事从长远和整体考虑，不过分在乎一时一地的得失，不过分在乎别人对自己的看法和评价，自然就会使心境松弛一些。二是要学会调整节奏，有劳有逸。在日常生活中要注意调整好节奏。工作学习时要思想集中，玩时要痛快。要保证充足的睡眠时间，适当安排一些文娱、体育活动。做到有张有弛，劳逸结合。

第二次世界大战时，丘吉尔有一次和蒙哥马利闲谈，蒙哥马利说：“我不喝酒，不抽烟，到晚上十点钟准时睡觉，所以我现在还是百分之百的健



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

康。”丘吉尔却说：“我刚巧与你相反，我既抽烟，又喝酒，而且从来都没有准时睡过觉，但我现在却是百分之二百的健康。”蒙哥马利感到很吃惊，像丘吉尔这样工作繁忙紧张的政治家，生活如果这样没有规律，哪里会有百分之二百的健康呢？

其实，这其中的秘密就在于丘吉尔能坚持经常放松自己，让心情轻松。即使在战事紧张的周末他还是照样去游泳，在选举战白热化的时候他还照样去垂钓，他刚一下台就去画画，工作再忙，他也不忘在那微皱起的嘴边叼一支雪茄放松心情。

费尔德说过这么一句话：“成功与失败的分水岭可以用这么五个字来表达——我没有时间。”当你面对着沉重的工作任务感到精神与心情特别紧张和压抑的时候，不妨抽一点时间出去散心、休息，直至感到心情已经比较轻松后，再回到工作面前来，这时你会发现自己的工作效率特别高。

如何克服紧张的情绪？有效的方法应该是：第一，坦然面对和接受自己的紧张。你应该想到自己的紧张是正常的，很多人在某种情境下可能比你更紧张。不要与这种不安的情绪对抗，而是体验它、接受它。要训练自己像局外人一样观察你害怕的心理，注意不要陷入到里边去，不要让这种情绪完全控制住你：“如果我感到紧张，那我确实就是紧张，但是我不能因为紧张面无所作为。”此刻你甚至可以选择和你的紧张心理对话，问自己为什么这样紧张，自己所担心的可能最坏的结果是怎样的，这样你就做到了正视并接受这种紧张的情绪，坦然从容地应对，有条不紊地做自己该做的事情。第二，做一些放松身心的活动。具体做法是：选择一个空气清新，四周安静，光线柔和，不受打扰，可活动自如的地方，取一个自我感觉比较舒适的姿势，站、坐或躺下；活动一下身体的肌肉，做的时候速度要均匀缓慢，只要感到关节放开，肌肉松弛就行了；深呼吸，慢慢吸气然后慢慢呼出，每当呼出的时候在心中默念“放松”；将注意力集中到一些日常物品上。比如，看着一朵花、一点烛光或任何一件柔和美好的东西，细心观察它的细微之处。点燃一些香料，做做吸它散发的芳香；闭上眼睛，着意去想象一些恬静美好的景物，如蓝色的海水、金黄色的沙滩、朵朵白云、高山流水等；做一些与当前具体事项无关的自己比较喜爱的活动。比如游泳、洗热水澡、逛街购物、听音乐、看电视等。

总之，在遇到精神紧张的时候，一定要暂时忘掉一些不快乐的事情，转移一下注意力。做你感兴趣的事情，比如：找朋友聊天、逛商场、看电视、听音乐、作运动等，以缓解你紧张的情绪。



3. 消除自我封闭心理

“封闭”本义指严密盖住。自我封闭是指个人将自己与外界隔绝开来，很少或根本没有社交活动，除了必要的工作、学习、购物以外，大部分时间将自己关在家里，不与他人来往。自我封闭者都很孤独，没有朋友，甚至害怕社交活动。

(1) 自我封闭心理特点。

①普遍性。即各个年龄层次都可能产生。儿童有电视幽闭症，青少年有性羞涩引起的恐人病、社交恐惧心理，中年人有社交厌倦心理，老年人有因“空巢”（指子女成家居外）和配偶去世而引起的自我封闭心态。同时，在不同的历史年代都可能存在这一现象。

②非沟通性。正常人都有相互沟通交往的需求。据统计，人除了八小时睡眠外，一天中其余 70% 的时间被用来交流信息与情感。而有封闭心态的人，则不愿与人沟通，很少与人讲话，不是无话可说，而是害怕或讨厌与人交谈，前者属被动型，后者属主动型。他们只愿意与自己交谈，如写日记、撰文咏诗，以表志向。

在哈尔滨市有一名男子因“爱犬”被车轧死一时想不开，竟从自家六楼纵身跳下，不治身亡。据了解，男青年从小性格就孤僻，自我封闭心理严重，不愿意和人接触。五年前，家人为他买了一条小狗，此后，这条狗就成了他唯一的朋友。自我封闭，缺乏与家人朋友交流和沟通，才会导致他随爱犬而去。

③逃避性。自我封闭行为与生活挫折有关，有些人在生活、事业上遭到波折与打击后，精神上受到压抑，对周围环境逐渐变得敏感，变得不可接受，于是出现回避社交的行为。

④有孤独感。因为自我封闭才把自己与世隔绝，他也就没有什么朋友，时常感到很孤独。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

(2) 自我封闭心理与人格发展的关系。

自我封闭可能导致人格异常与变态。自我封闭心理实质上是一种心理防御机制。由于个人在生活及成长过程中遇到一些挫折引起个人的焦虑。有些人抗挫折的能力较差，使得焦虑越积越多，他只能以自我封闭的方式来回避环境以降低挫折感。另外，自我封闭心理与人格发展的某些偏差有因果关系。

如果父母管教太严，儿童便不能建立自信心，宁愿在家看电视，也不愿外出活动。从青少年来讲，如果他没有掌握一些技能，就意味着他没有获得生活自信心以进入某种社会角色，他不知道该做些什么，如何与他人相处。于是，他就没有发展出与别人共同劳动和与他人亲近的能力，而退回到自己的小天地里，不与别人有密切的往来，这样就出现了孤单与孤立。从中年人来讲，如果他是一个“自我关注”的人，他常常表现出不与他人来往。从老年人来讲，丧偶或丧子的打击，儿孙们远离自己，很易使老人灰心意懒，精神恍惚，对生活失去信心。总而言之，自我封闭阻隔了个人与社会的正常交往，使人认知狭窄，情感淡漠，人格扭曲，最终可能导致人格异常与变态。

自卑感常是青少年时代埋藏的祸根。自卑感是产生自我封闭心理的根源，而且是在青少年时代埋藏的祸根。父母是孩子第一任老师，而老师又是学生的领路人和心目中的权威。因此，父母与教师对孩子的评价都会对孩子产生巨大的影响，特别是贬抑性的评价，如“太笨”、“脑瓜不开窍”、“饭桶”等，都可能严重挫伤孩子的自尊心，使他（她）产生自卑感。渐渐地蔓延、扩散，从而产生错误的心理定势，引发出人际关系障碍和许多行为上的困扰，妨碍学习、生活和人际交往这些活动的正常进行。这种心理如果不能及时而正确的治疗，可能会危害终身。

帮助孩子们消除自卑感，父母和教师要注意不要轻率地随意贬低他们的能力或品质，以免损害他们的自尊心和自信心，而要多给予褒扬和鼓励。孩子自己也要有“我能行”的一种信念，恰到好处地自我暗示，就是在自己的心田上播种自信。平时不管做什么事情，不可操之过急，目标不可定得太大太高，不然就易于受挫。可将它分解为一个个小目标，这样就易于打胜仗，而每次成功都对自己是一种激励，这有利于提高自信心。要以宽容、豁达的态度来对待挫折，并进行恰当的“挫折归因”，即造成挫折的原因要分析得



正确。然后想办法去克服困难。

长期沉浸孤独的心理状态将影响人正常发展。自卑犹如孤独的孪生姐妹，有自卑的存在，就摆脱不了孤独的阴霾。人人都可能有孤独的时候，但孤独并不意味着就是独来独往。孤独就是对周围一切缺乏了解，对所处环境及周围的人缺乏情感和思想的交流。如果一个人长期沉浸于孤独的心理状态，将对智力发展、情绪、语言交流等方面产生障碍。

(3) 自我封闭心理的表现与危害。

①不愿结婚。“男大当婚，女大当嫁”是一种社会习俗，也是人类的基本需要。但有些大男大女宁愿独身也不愿成家。大男不成家，大多是不愿承担起建立家庭、养育子女的责任；大女不出嫁，是在期待出现理想中的“白马王子”。有一位单身女教师这样写道：“单身有单身的快乐，但也有单身的孤独，特别是寒冷的夜间，孤独像迷雾一样缠绕着我，心很凉很冷，有时甚至颤栗……但我绝不会找一个不是自己真心实意喜爱的人成婚。”这些大龄男女青年，或者回避现实，或者期望过高，都将自己封闭起来。

②社交恐惧。多发生在那些性格内向者身上。由于幼年时期受到过多的保护或管制，他们内心比较脆弱，自信心也很低，只要有人一说点什么。就乱对号入座，心里紧张起来。他们最怕到公开场合去，在生人面前常显得束手无策，于是干脆躲在家中不出来。

③自责心理。有些人因生活中犯过一些“小错误”，例如偷过东西，看过黄色录像片，违反过交通规则等，他们也许并未受过别人的惩处，但由于道德观念太强烈，导致自责自贬。自己做错了事，就看不起自己，贬低自己，甚至辱骂讨厌摒弃自己。总觉得别人在责怪自己，感到惶惶不可终日，于是深居简出，与世隔绝。

④消极的自我暗示。有些人因为个子特别矮小，或者特别高大，或者有某些身体缺陷，或者容貌丑陋等，于是十分注重个人形象的好坏，总是觉得自己长得丑。这种自我暗示，使得他们非常注意别人的评价，甚至别人的目光，最后干脆拒绝与人来往。

(4) 自我封闭的心理调适。

生活中有自我封闭倾向的人不在少数，那么，如何对自我封闭说“再



为人处世



Weiren

Chushi

Xinli

Xue

见”呢？

①乐于接受自己。在现实生活中，人们常会面对许多挫折，有些人习惯将失败归因于自己，总是自怨自艾。他们十分关注别人的评价，遇事忐忑不安。我们应学会将成功归因于自己，把失败归结于外部因素，不在乎别人说三道四，“走自己的路”，乐于接受自己。曾经一个长相有缺陷的青年因害怕别人讥笑而不敢见人，后来他努力发现自己的优点，如聪明、成绩好等。优点发掘得越多，他就越自信，最后完全走出了自我封闭的圈子。

②提高对社会交往与开放自我的认识。现代社会要求人不仅要“读万卷书，行万里路”，而且还要“交八方友”。交往能使人的思维能力和生活机能逐步提高并得到完善；交往能使人的思想观念保持新陈代谢，交往能丰富人的情感，维护人的心理健康。

只有开放自我、表现自我，才能使自己成为集体中的一员。享受到人间的快乐和温暖，而不再感到孤独与寂寞。

克服孤独感，就要把自己向交往对象开放。既要了解他人，又要让他人了解自己。在社会交往中确认自己的价值，实现人生的目标，成为生活的强者。如果沉浸在“自我否定”、“自我封闭”的消极体验中，就会闭目塞听、思维狭窄、阻碍自己去积极行动。故有的心理学家将这种自我封闭的心态称为“自我监禁”。

③精神转移法。即将过分关注自我的精力转移到其他事物上去，以减轻心理压力。例如有一位异嗅恐怖症的女孩子。身上本无异味，但总是心怀疑虑，认为有味，如口臭、狐臭、屁臭、汗臭等。只要精神一紧张，自己就能“闻到”臭味，由此害怕见人，但精神放松或转移注意力，这臭味便消失了。这种情况可用精神转移法缓解，例如练字、作画、唱歌、练琴等。



4. 失落感消极心理调适

所谓失落感，指的是原来属于自己的某种重要的东西，被一种有形的或无形的力量强行剥夺后的一种情感体验。失落感是一种由多种消极情绪组成的情绪体验。如忧伤、苦恼、沮丧、烦躁、内疚、愤怒、心虚、彷徨、痛苦、自责、焦虑、不安、郁闷、悲伤、恐惧、孤独、嫉妒、沉默等等，最严重的失落感还经常与绝望、轻生、自杀等消极情绪联系在一起。

一般来说，所谓失落感有以下几个重要的特点：第一，失落感产生的基本条件：即原属自己的，却被夺走了；而且对于他来说，这个失去的东西是至关重要的。不重要的或无足轻重的东西的失去，尽管不是一件高兴的事，但是事过境迁，不会产生失落感。所失去的这种重要的东西，可能是有形的，可能是无形的，也可能是两者皆有的。例如：对当今知识分子来说，他们所失落的东西不仅仅是有形的东西——物质待遇，工资待遇，而且也有无形的东西——体现知识的价值、知识分子的价值。而且对大部分知识分子来说，这往往是两者交融在一起的失落感。第二，失去的过程一被强行剥夺走的，是个人力量不可抗拒的。当今，为什么有那么多的知识分子会产生失落感？是知识分子的无能？是知识分子不争气？是知识分子自己无所作为？都不是。被知识分子视作为最为珍贵的东西的失落，不是知识分子心甘情愿失去的，而是被一种看不见的力量剥夺了的。

那么，如何去看人的这种失落感呢？第一，人的一生，是面临各种问题挑战的一生，失落感是人在面临挑战时的反应之一。因此，从某种意义来说，它是一种正常的心理现象。无论是幼儿、少年、青年、成年和老年，都会遇到各种各样的问题，遇到各种各样的挫折，都会经历各种各样的心理危机，失落感不过是心理危机的表现之一。它使人的心理从原来的“有序”转变为“无序”，经过“失落”的这一特殊阶段，经过痛苦的思索、抉择和努力的超越，再从“无序的心理”转变为“有序的心理”。这时，人经受了一场考验，人的心理品质和心理能力也就有了提高。因此，失落感是人生历程



为人处世



心理学



Wen

Chushi

Xinli

Xue

中的一种“正常”的心理现象。不值得“大惊小怪”。第二，为什么有的人经常产生失落感？而有的人却不怎么容易产生失落感呢？而对于另一些人来说，为什么有了失落感也不轻易表露出来呢？这个原因比较复杂，与许多因素有关。即与人所失落的东西的“价值”有关，如前所述，如果所失落的东西的价值很高，是他生活中极其珍贵的东西，那么，失落感就会强烈。与人的性格特征有关，有的人比较坚强，有的则比较脆弱。一般来说，坚强的人不太容易产生失落感，而且即使有了失落感，也会用一层“面纱”将其遮起来；而对于那些性格脆弱的人来说，则容易产生失落感。与人的适应能力有关，一般来说，人的适应能力强，即使遇到挫折，他也会想办法去对付自己遇到的困境，想法渡过这个困境，而且很快地就得到某种“补偿”，因此，对于这些人来说，失落感是极其短暂的，甚至可以“忽略不计”；而对于那些应变能力极差的人来说，一遇到挫折，就再也想不出好的办法，除了感情上的痛苦之外还是痛苦，除了悲伤还是悲伤，整天为痛苦、悲伤所笼罩，失落感极其强烈。与人的自负心、虚荣心有关，一个人如果心胸豁达、开朗、明快，对什么事情都能想得开，那么，这种人一般不太容易产生强烈的失落感；但是，也有这样一些“小人”，私心厉害，什么都斤斤计较，遇事好出风头，虚荣心极强，也特别自负，那么，这些人一遇到什么“风吹草动”，总是与自己的利益、面子、荣誉等联系在一起。这种人如果真地遇到严重的挫折，那么，他们一定为强烈的失落感所陷而不能自拔。

既然说凡是人都会产生失落感，而且又说它是一种“正常的心理现象”，那么，又为什么说失落感是一种“消极的心理现象”呢？

强烈的失落感会使人沉在痛苦的感情中，忘掉了如何去改变、战胜自己所面临的生活危机。失落感是一种消极的情绪体验，而情绪就是情绪，决非是一种理智。因此，一个人一旦被强烈的失落感所左右，他就会在伤哀的痛苦中苦苦地挣扎；他就不会听从理智的指挥，而整天沉湎于这种情绪之中。他就会忘掉了他以后“应该做什么”和“怎样做什么”的重大问题，最后，甚至被痛苦的失落感所压垮。

强烈的失落感会使人产生一种极端的行为，而将人推向绝路。强烈的失落感还有一种“特异的功能”，即使人产生一种“莫名其妙”的力量，使人做出他平时不能做出的极端行为。譬如，强烈的失落感会使人产生一种“轻生”的念头：“这样生活下去又有什么意思呢？还不如与他‘一起走’吧！”



为人处世心理学



第八篇

勇敢地跨越为人处世的心理盲区

再如，强烈的失落感会使人产生强烈的“报复感”：“既然是你将我搞得如此狼狈，倒不如咱俩一起‘同归于尽’。”“就是因为你‘搞的鬼’才将我搞成这样子，我也‘饶不了你’，你也将与我一样。”于是，一些很蠢的、违犯法律的“人间悲剧”就在这种念头下产生了。结果呢？不仅害了自己，又害了他人。

那么，如何正确对待、处置强烈的失落感呢？

要提高勇气，面对新的现实。一个人之所以有那么强的失落感，主要是他没有勇气面对新的现实，而只是沉湎于那个太被理想化了的过去。人，往往容易动情，尤其是对于那些性格过于脆弱的人，更是如此。他们往往将失落的过去当作为最美好的东西来回忆，因而越是将过去认为最美好，就越会加深自己的失落感。而事实上呢？只有实际的生活才是我们所需要的。尽管现实是“有缺陷的”，但它能改变过去。因此，要提高勇气去面对现实，大胆地接受现实的挑战，而不是逃避现实。

理智地思索失落，寻找新的“补偿目标”，从中寻取新的前进动力。整天沉湎于这种失落感是无济于事的。只能默默地干、努力地干，将干出工作的社会效益来激励自己，用它来作为“失落心灵的补偿”。当然，文人的社会效益是书、是文章，当它被转化为“社会的效益”的同时，也会给自己带来若干的“经济效益”。这样一来，由于有了“社会效益”和“经济效益”作为补偿，失落感就不那么强烈，有时，反而能将它作为自己前进的“内驱力”。

结交新的伙伴，从新的交往中获得感情上的安慰，以更快地驱散失落的阴影。失落，会导致你的心灵空虚，会使你感到惆怅、不安和不知如何办才好。此时，你千万不要忘掉，不要将自己“封闭”起来，要积极地多找一些朋友，建立新的信任和关系，如果那样，他们也一定会为你分忧解愁。当然，在寻找新朋友时，一定要找那些“善解人意”的朋友，一定要找能对你提供“基本关怀”的人。这些人，能同情你，安慰你，鼓励你，为你出主意、想办法。有的人表面上看，很同情你的不幸，可是一转过身，就讥笑你，就会幸灾乐祸地到处去散布你的不幸。因此，找寻新的朋友时，一定要慎重。

总之，就像一位心理学家所指出的，正确的态度是：“逃避不是办法！我们从‘失落’中检视自己，从中学习生命的真谛，从中发掘珍贵的人生。”



为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

5. 意气用事的心理探秘

意气用事是人身上埋藏的一种很危险的东西。它就像出林中汹涌弥漫而来的大雾，一转眼就能吞没一切密林、峰峦与沟壑；它还像咆哮奔腾的洪水，一旦冲决了理智的堤坝，就会掀翻人生之舟，冲断希望之桥；像一桶被点燃的汽油，轰然爆炸，瞬间毁了许多东西。

人一旦失去理智，往意义气用事。脑子一热，啥都不管，蛮干一通，结果把事情办坏。古往今来，因意气用事而自食苦果的实例，屡见不鲜。

在现实生活中，意气用事的人不少。据一位法官朋友透露，他受理的案件中，80%都是民事纠纷之类。往往一念之差，一句错话，一件小事，双方失去理智，或恶语相向，或拳脚相加，闹得不可开交，以致对簿公堂。

在生活中，我们经常看到那些“不撞南墙不回头”的意气用事者。他们自食苦果之后，才懊悔不迭。

俗谚：“水火无情。”殊不知“情水怒火”更烈。意气用事者可曾想到，理智的闸门一旦失控，感情的洪水就会泛滥成灾，就可能淹没你的锦绣前程，也可能断了你的后路，甚至给你带来灭顶之灾；意气用事者可曾想到，一旦失去理智，七窍生烟，八窍冒火，怒火会燃成熊熊大火，既可能殃及你憧憬的明天的灿烂朝霞，也可能将你的栖身之所化为灰烬……

有些人的正义感及自我主张强烈，完全听凭自己的情感发泄。不论身在何处只要情绪一激动起来就肆无忌惮地敲桌子叫骂。这种举动如果是在私下场合还好，若是在公共场合别人还以为在吵架呢！虽然本人并没有特殊的用心，却会招来别人异样的眼光。

忘却自我而任由情感宣泄，这本身或许并没有什么不好。然而，一旦陷入了情感的泥沼之中就很难能够冷静地思考。一旦感情用事，就听不见别人的声音：这种人喝了酒就更糟糕了。不论如何，这种神经脆弱而易怒的人是无法适应这个多变的社会。

有些人认为自己的冲动是由于热情洋溢之故，当别人称赞自己像年轻人



为人处世



心理学



第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

一样热情洋溢，自己还沾沾自喜，却不知道这也是不成熟的表现。

血气方刚的人不会深思熟虑，可以说是最愚不可及的人。尤其是在朋友的交往中，更要避免因为一时冲动而做出伤害他人的事，否则一定会失去所有的朋友。

意气用事是最要不得的。只有性格幼稚、有人格缺陷的人，才会不经深思熟虑地意气用事。

大至国事，小到家事，多少人间悲剧、惨剧、闹剧，皆源于关键时刻的失误、错误决断；而这些致命的失误，又源于人的情绪冲动、无理智、不成熟。可见，意气用事，确为人生的一大杀手。这个杀手藏在人的心里，人们往往对它不经意，缺乏警惕。所以说，要警惕意气用事。



6. 正确对待自己的过错

对探索者来说，不犯错误才是咄咄怪事。畏惧错误就是畏惧成功，每改正一点错误——无论是谬误还是失误，都是向成功靠拢了一步。一个没有犯过错误的人，不能算是个成熟的人；一个没有犯过错误的企业家，不能算是一个真正成熟的企业家。

毛泽东生前说过：“世界上只有两种人不会犯错误：一种是还没出生的人；一种是已经死去的人。”也就是说任何一个活着的人都会犯错误。从呱呱坠地那刻起，展现在我们面前的是一个陌生的世界。不知做了多少个错误动作，不知跌倒了多少次，我们终于站立起来。之后等待我们的又是一件件我们未曾经历的事情。面对着不可预测的未来，我们不可能很正确地去做好每一件事。相反，我们是在一次次犯错，一次次失败的基础上去认识这个世界的。

每一个学生都有做错题的时候，每一个运动员都有判断错误的时候，每一个企业都有过错误的策略。

小至个人，大至国家，都存在有错误，因此错误在我们的人生中是不可避免的，而问题就是我们怎样对待错误。

当然，没有人想犯错，但又没有人能逃避错误，因此我们所能做的只有减少犯错，而这这就要求我们正视错误。

爱迪生一生发明了许多物品，但是，他也有失误的时候。他说：“有许多我以为对的事，一经试验后，往往就会发现错误百出。因此，我对于大小事都不敢做出肯定不变的决定，当我一旦发现自己的判断有些不对时，立刻见风转舵，改变方向。”

许多人把事情搞砸了、做错了、失做了，不是去反省自己的过失，查找失败的原因，而是为自己的失败找理由、找借口，甚至粉饰太平，忽略失败。实际上，这是在推卸责任，是一种极不诚实，极不负责的态度，不仅错误得不到更正，还会贻害无穷，造成同一个错误再度发生，或引发全局性的



为人处世



理

学

】



第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

大败局。

戴尔公司的创始人迈克·戴尔认为自己最感自豪的事，就是公司的全体员工敢于正面迎接任何问题，敢于用斩钉截铁的态度去面对所有错误。面不是否认问题的存在，也不找任何借口搪塞。戴尔员工的口头禅是：“不要粉饰太平”。如果做错了，问题迟早会暴露出来，不如直接面对各种错误，想办法尽早解决，以防事态进一步扩展。

由此可见，承认错误，正视失败，勇敢地面对问题，积极主动去解决问题，是诚实正直的表现，也是对组织和企业忠诚、热爱的表现，亦是对工作、对自己和他人认真负责的表现。

这是一个关于对待错误不同态度的例子。二战之后，两个主要的法西斯国家：德国和日本，它们都必须面对自己对世界人民犯下的错误。德国为此作出了彻底的反省。德国人民不但承认了错误，而且为不再让法西斯抬头作了很大的努力。德国的一位总理在二战受害者的纪念碑下下跪，希特勒的基因在世上消失，可见德国人民对待错误的态度是何等的虔诚。

而另一个国家日本，它却一直地为二战犯下的滔天罪行掩饰。它否认南京大屠杀，它把侵略别国的行为说成是“拯救”，还多次篡改历史教科书。

结果，德国人民换来了世界的原谅和尊重，而日本得到的只有世界各国人民对它的警惕。一个人如果不承认自己犯下的错误，那他很可能再次犯同一个错误。只有认真地去承认对待自己的错误，我们才能避免再犯同一个错误。

正视一个错误也许能挽救一个人，也许能挽救一个国家。犯错并不可怕，可怕的是不去正视错误，不去改正错误。人是如此，国亦如此。



7. 怯场的心理特征与心理调适

美国著名成功学家卡耐基曾说：即使是一个职业的演说家，都没有完全消失登台的怯场。这句话告诉我们，无论是谁，都会有怯场的体验。

出现这种现象的原因其实很简单。因为每个人都认为自己并不是到了登峰造极的地步，都想每次做得好、表现得好。我们常听到这样的话：一个非常有造诣的专家，他会说自己战战兢兢，如临深渊，如履薄冰，生怕出什么问题。这不全是谦虚，而是对自己负责。

伟人也有“怯场”，英国前首相丘吉尔，当今世界八大演讲家之一，但是在他初入政坛不久，在议会发表演讲时，却栽了一个终身难忘的大跟头。他事先把演说稿背得滚瓜烂熟，踌躇满志地登上讲台，开始慷慨激昂地发表演说。他讲了一半，突然忘记了下文。他手脚冒汗，面红耳赤，可怎么也想不起来下面要讲的那句话。他像傻瓜一样在台上呆站了一阵，最后只得尴尬地退回自己的座位。当众出这么大的丑，这在英国的议会上是绝无仅有的。

但是，“怯场”并非不治之症，演讲者可以运用各种方法进行调适。

(1) 由于陌生而怯场。

许多人由于从来没有在公开场合、讲台上面对听众发表过讲话，一旦要求他们在这种场合、这样的位置面对听众讲话，就会怯场。

针对这种情况下的怯场可以采用以下方法调适：

①演讲者可以早到场熟悉环境。也就是说，在演讲之前早些到达演讲场地，不仅要观察演讲场地的空间布局，而且还要了解听众的年龄、性别、文化层次等，甚至还可以与一些听众进行随意性的交谈。这样，等到演讲开始时，演讲者就会感到这时的演讲只不过是一次扩大了谈话。听众也只不过是谈话的对象而已。如果条件许可的话，还可以在演讲之前，到讲台上亲自体验一下那种居高临下的感觉。

②呼吸均匀。当演讲者还未登台就感觉呼吸急促、心惊肉跳时，演讲者首先要等到主持人说完话，再不紧不慢、步伐适中地走上演讲台，以使紧张



的气息平静下来。千万不要跑步登上讲台，那样会使紧张气息“变本加厉”。其次是登台后，不要匆忙开始演讲。应该先环视演讲场地，同时作一次深呼吸，而后行鞠躬礼。礼毕，再作一次深呼吸。经过这样的呼吸调整之后，再开始演讲，演讲者的怯场情绪就会锐减，甚至完全消失。

(2) 面对陌生的面孔面怯场。

有的演讲者因为听众陌生而产生一些怯场现象，此时，演讲者可以这样做：

①寻找支持者。听众席中如果有同事、朋友时，演讲者可以采用这种方法，也就是说，演讲者宜实视自己的朋友和同事，而对其他的听众则采用虚视的方法。使用这种方法时应注意，不要让视线长时间固定在某一方向或区域。否则，会使其他听众产生冷遇之感，从而不利于演讲顺利进行。

②盯住听众的鼻尖。当演讲者面对的听众完全是陌生的面孔时，则可以采用这种方法。一般来讲，人们都害怕正视陌生人的眼睛，而演讲则要求演讲者用眼睛不时地与听众进行交流。这样，演讲者如若不采取任何技巧而正视陌生人的眼睛，势必会越讲越紧张，越讲越糟糕。如果演讲者盯住听众的鼻尖，则会产生一箭双雕的效果。不仅会减轻演讲者由于面对陌生的眼睛而产生的紧张情绪，而且也会使听众感觉到演讲者在注视着“我”，“我”应该很好地听下去。

(3) 由于过高估计听众而怯场。

在演讲实践中常有这样的情况：有的演讲者在参加某个集会时，对自己的演讲内容并不是毫无准备的，他们有的在会前作了认真的思考，甚至不乏独到的见解。但是由于临场时过高地估计听众，从而导致对自己缺乏信心和勇气，进而临场时心慌意乱，言不由衷，最终不能准确而充分地表达自己的思想、有效地传播信息等。这种情况在青年演讲者中比较常见。此时，演讲者可以采用心理暗示法对怯场进行调适，即无论听众水平高低，都假设他们“一无所知”。这样，一来能够成倍地增长演讲者的信心和勇气；二来还能使演讲者精心选择最能说明自己观点的材料；三来还能够使演讲者用心选择适当的言语表达方式，来增强演讲效果。总之，无论听众水平高低，都假设他们“一无所知”，演讲者才能无所顾忌地、较好地调动和发挥他们多方面的演讲艺术才能，以引起听众心理上的美感和共鸣。英国物理学家、演讲家法拉第，曾做过一百多次的学术演讲，十九次科普讲座，每一次都取得了众口



赞誉。当一个学生问他演讲成功的秘诀时，他直截了当地回答：“假定听众‘一无所知’。”

(4) 由于前面的演讲者取得成功而怯场。

有的演讲者看到排在自己前面的演讲者讲得头头是道、从容自然、水平较高时，就会产生我不如人的自我评价，由此产生怯场。这样的演讲者，要想调适怯场心理，第一要放下思想包袱，正确对待成功与失败，尤其不要把演讲的失败看得过重，更不要过多地考虑演讲后别人会如何评价。请记住但丁的话：走你的路，让别人去说吧。第二要坚定“明知山有虎，偏向虎山行”的决心和勇气。俗话说，天外有天，山外有山。看到比自己强的演讲者是很正常的，但最重要的是演讲者应取其所长，补己所短，使听众听了你的演讲后产生一种“别有一番滋味在心头”的感觉。

(5) 有领导或专家在场而怯场。

有些演讲者登台之初比较轻松、自然，但在突然发现有领导或专家在场时，便立即紧张起来。其实，作为一个演讲者，首先要有一种震慑全场的气概和信心，只要认为自己的看法和主张是正确的。不管谁在场都要认真讲下去。同时还要有勇于坚持真理、修正错误的精神和对听众认真负责的态度。这样，就可以减轻领导或专家在场所带来的心理压力。

有道是千里之行始于足下，以上介绍的方法只是临场时的应急措施。演讲者要想真正克服怯场的心理情绪，还应该做到以下几点：第一，端正认识。大多数人都认为引起怯场的根本原因是紧张。其实，这种观点是片面的。因为紧张分为过分紧张和适度紧张，只有过分紧张才是引起怯场的主要原因。而适度紧张则是演讲者的基本素质之一，同时演讲者也只有具备了适度紧张，才能调动演讲者的一切积极因素，从而顺利地完成演讲。相反，那些没有丝毫紧张感的演讲者，他们的演讲常常是松懈的、乏味的，其结果既不能感动自己，也不能感召听众。第二，争取多开口。演讲者应该在平时、在熟人面前多开口，多讲一些自己熟悉的东西，或者朗读一些诗歌、散文，以培养自己对害羞心理的抵抗力。以后再逐步扩大范围，增加难度。长此以往，就会完全克服怯场的心理。第三，演讲前充分准备。也就是说在演讲之前，反复讲练，熟记讲稿。这样，才能在临场时胸有成竹，得心应手，从容不迫。





8. 你和别人的关系为什么会紧张

在我们的周围，总有这样一些人，书看得很多，道理也懂得不少，但就是处理不好与他人的关系，人际关系很紧张，矛盾、冲突不断，周围人感到别扭，他自己也感到痛苦。在现实生活中也有很多能人，能力非常强，但就是因为人际关系不太好，他的顶头上司就是不用他，冷落他，甚至时不耐地给他穿小鞋，他也就因此而失去许多表现自己能力的机会。的确，在我们的周围有不少人不是因为自己的能力、水平而影响自己的发展，而是因为人际关系而误了自己的前途。

那么，人际关系不好究竟是什么原因造成的呢？原因很复杂、很多，有客观的环境因素，也有主观的心理因素，很多人将发生的原因归之于前者。

譬如，有些人的“自我感觉”特别良好，优越感极强，总感到自己要比他人强，要高明，处处、事事、时时都显示出一付盛气凌人的样子，自以为是，对他人说起话来总有居高临下一副老大的味道，平时的一言一行总会自觉或不自觉地流露出高人一等的样子，不会平等待人……而人呢？一般都有一个喜欢被他人尊重的特点，都不喜欢被他人歧视、瞧不起，因而对这种高傲无理的人敬而远之。

有的人看自己是一朵花，看别人则是豆腐渣。自己浑身是优点、长处，他人满身是缺点和短处，自己是常有理，因而当自己与他人发生矛盾或冲突时，责任总在他人一方，错误总是他人的，有时他也很明白自己很理亏，但是由于虚荣心太强，太爱面子，因而强词夺理，无理狡辩，一有矛盾、争执，总与他人闹个天翻地覆，这样一来，人与人之间的矛盾不仅化解不了，反而向激化方向发展，人际关系自然也就越来越紧张。

有的人还有刻板、偏见的毛病。即一旦产生对某个人不好的印象，怎么都是扭转不了，他的一举一动都感到别扭，他的一言一行都很不舒服，总想找个岔去刺刺他，无端地攻击他人，让他人不舒服一些。有时，明明是对方做了好事，也总往不好方面想，总认为对方动机不对头，出发点有问题；而



为人处世



心理学



Weyen

Chushi

Xinli

Xue

对那些与自己关系好的人，不管做什么，都感到顺心舒心，有时这些人犯了错误，也是采取大事化小、小事化了的态度，处理问题一点都没原则。因为这类人待人有很强的偏见，不能一视同仁，也就处理不好人际关系。

有的人很虚伪，善长“伟大的谦虚”，从不说真话，让人猜不透、摸不着，说起话来装腔作势，明明他是在攻击他人，可是还假装是在帮助他人，明明自己是在做某件伤天害理的事情，可是却装出在维护真理的样子，这类人因惯用巧言、撒谎，惯用奉承谄媚，惯用背信弃义，惯用暗算他人的心计，因而时间一长，人们对这类人自然是百倍地警惕、提防，自然也就搞不好关系了。

有的人还有一个心胸狭窄、不够宽容的毛病。违反了与朋友交往中这样一个“黄金规则”：只能希望朋友做什么，而不能要求朋友做什么。而这类人呢？对他人的要求总是很严格，自己是一怎么样，他人也必须是怎么样，总希望他人按照自己的想法去说话，按照自己的意图去办事。若是对方不按照自己的要求去办事，他就会感到难受，就会不由自主地去指责他人；他们不允许他人犯错误，一犯错误就将他人往坏的方向想；他们还有一个“得理不饶人”的坏习惯，譬如明明知道对方很爱面子，故意在大庭广众之中批评、指责他人，揭他人的短处，让他人好没面子，下不了台，对他人的错误、缺点，有时还采取穷追猛打、无限上纲的态度，这些人因为不懂俗语所说的“冤宜解，不宜结”道理，由于处理矛盾、冲突采取这种过于笨拙的方法，结果是冤越来越多，与他人所结之“仇”越陷越深，与他人的关系一定是很紧张的。

当然，在处理不好与他人关系的原因中，最重要的是有些人私心太重，什么事情都是自己的个人利益当头，见名利就争，见荣誉就抢，有时还要采用一点“小手段”、“小名堂”去算计他人，以不正当竞争去达到自己那种不可告人的目的……大家想一想，盘中的“蛋糕”总是那么大。而这些人总想自己的一份多点、大点，一点都不谦让，其他人的利益该怎么办？这样一来，必然会加剧人与人之间的矛盾和冲突，当这些人以不择手段的方式被他人识破以后，他人也必定会对这些人采取警惕、防备的态度，人与人的关系一定是很糟糕的。

那么，究竟应该怎样处理好与他人的关系呢？这的确是一个学问很深的问题，涉及到人生的方方面面。不过，若是我们能做到陶铸所说的“心底无



为人处世



心理学



第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

私天地宽”，那么，他与他人的关系一定是好的。

一个人只有“心底无私”了，他就会“寡欲”，就不会为“名利”两字与他人拼得个你死我活，就一定会减少人与人之间的矛盾、冲突。

一个人只有“心底无私”，他就会“天地宽”，就会变得豁达大度，就会做到“‘君子’不计‘小人’之过”，就会“得让人处就让人”。

一个人只有“心底无私”，他就不会无端地猜疑他人，不会无事生非，就会主动与他人沟通，及时地解决人与人之间的矛盾，做到和谐融洽。

一个人只有“心底无私”，他就会设身处地为他人想一想，就会当他人需要自己帮助时，一定会毫不犹豫地伸出帮助之手，解决他人的困难。

总之，能做到“心底无私”，其人际关系一定会很好的。



9. 遭人嫉妒时你该怎么办

英国科学家培根曾经指出：在人类的一切情欲中，嫉妒之情恐怕要算作最顽强、最持久了。有的人看到别人比自己强，或在某些方面超过了自己，心里就酸溜溜的不是滋味，这种情感就是嫉妒。

俗话云：谁人背后无人说，谁人背后不说人。只要有人群的地方，必有所议有所论。

问题是，在现实生活中树大招风、“枪打出头鸟”的现象屡见不鲜。假如你的学习好、工作棒、能力强；假如你的相貌美、人缘好、生活稳定，这都有可能引起别人的妒忌，似有口水可以淹死你的态势。那些整天靠说“闲话”、嫉妒话打发时光的人，终日发挥个人的想象力，妒忌话连篇搅得周围空气混浊，人际关系陡增隔阂，有时其骇人听闻的程度足使当事人哭笑不得，更有甚者想以自杀寻求所谓清白。这样，妒忌者会高兴得手舞足蹈，笑得前仰后合，还会恨恨地诅咒：谁叫你这么出人头地！

那么，面对别人的嫉妒时，我们应该怎么办呢？

(1) 走自己的路，让别人去说。

与有嫉妒心的人相处时，最好不要特意采取一些方式方法来对付有嫉妒心的人。因嫉妒心理本身就是多疑的、爱猜忌的。所以，倒不如将有嫉妒心的人当作普通人来看待。俗话说，见怪不怪，其怪自败。与其说费尽心思去琢磨，不如随他去吧。

(2) 采取妥协和退让的必要策略。

大智若愚，难得糊涂。孔子曾说：聪明圣智，守之以愚；功被天下，守之以让；勇力抚世，守之以情；富有四海，守之以谦。这不仅是一种单纯的策略，事实是，当一个人处在鲜花与掌声中时，更需谦虚、谨慎，这不仅能防备被嫉妒，而且能从根本上调整自己。



为人处世



第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

以爱化恨，以让抑争。以爱化恨法主要是以真诚的爱心去感化嫉妒者，从而消除和化解嫉妒。老百姓常说，“恨是离心药，爱是胶合剂”，因此，当你遇人嫉妒时，如果能够以德报怨，用爱心去感化嫉妒者，恩怨也就自然会化解了。

以有原则的忍让来抑制无原则的争斗，这是根治双向嫉妒和多向嫉妒关键之举。如果嫉妒者向你发出挑战，你不但迎战，反而退避三舍，以不失原则的适度忍让来求大同存小异，或是求大同存大异，都不失为化解嫉妒，免遭嫉妒的好方式。

(3) 说服、鼓励的对策。

有些嫉妒是因误会而产生时，就需要进行说服和交流。否则，误会越来越深，以至严重干扰和破坏人际关系的正常交往。在说服时要注意心平气和，也要做好多次才能说服的准备。

对嫉妒者还要采取鼓励的态度。因为嫉妒者是在处于劣势时产生的心理失落和不平衡，虽表面气壮如牛，但内心是空虚的，且隐含着一种悲观情绪。所以对嫉妒者采取鼓励的态度十分必要，主要是客观地分析他的长处，强化他的信心，转变他的错误想法，而且还要在力所能及的情况下，为嫉妒者提供一些实质性的帮助，使嫉妒转向公平竞争。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

10. 得罪人的事情该不该干

人是靠彼此互助才得以生存，即便是流落荒岛的鲁宾逊也都要有一位名叫“星期五”的伙伴，更何况身处这一竞争激烈、社交往来频繁的我们，“得罪人”更是一种剥夺自己生存空间的行为。

世界虽然很大，但有时却会因得罪人而显得很很小。当然，你也许会想，人还不至于得罪了几个人就无法生存下去吧。但你要知道，世界虽然很大，但有时却会因得罪人而显得很很小。

得罪君子，了不起大家不讲话，各干各的；但要是得罪小人，事情可没完没了。他不采取报复，也要在背后对你造谣中伤，为你制造许多恶舆论，你有理也会变成无理，多不值得！

这里之所以强调“不轻易”得罪人，当然也是有道理的。当事有不可忍时，当正义公理不能伸张时，还是要有雷霆之怒的，否则就是非不分，黑白不明了。这种雷霆之怒有时会得罪人，固然有可能为自己堵住一条去路，但也有可能开出更多的大道。

所以，当你感到自己的利益被侵害时，得不到他人的尊重时，请想想，勿轻易动气。此外，也切记不要气焰嚣张，盛气凌人，这种只有自己而没有别人的态度也很容易得罪人。

最重要的一点是，得罪人会变成一种习惯，老是压不住怒气，改不了个性，便会说“反正我就这样”，那就只能自己将自己推向狭窄的死胡同了。

有的人明知上级指令欠妥，因怕得罪领导宁可将错就错，唯命是从。有的发现了同级在滑向错误的泥淖，明知不对，少说为佳，担心引火烧身，祸起萧墙。有的对犯了错误的部属不敢针锋相对地批评，见矛盾就躲，遇着问题绕道走，怕影响上下级关系，得过且过。得罪人的事不愿去做，得罪人的话不愿多说，得罪人的工作不愿靠前抓。究其原因，一是怕失了位子。对上司提出批评，担心给自己“小鞋”穿，危及头上的乌纱帽，多一事不如少一事。二是怕丢了票子。部门领导认为对同级、部属批评多了会伤害相互间的



为人处世



心理学



第八篇

勇敢地跨越为人处世的心理盲区

感情，降低自己的威信，影响选票，失去群众基础。三是怕堵了路子。一些领导干部信奉庸俗的处世哲学，认为过去搞派别之争，同志之间开展你死我活的思想交锋是形势使然，现在时代不同了，大环境变了，人与人之间是相互利用的关系，为工作得罪人犯不着，当领导应当多栽花，少栽刺，留着人情好办事。

作为上司不愿得罪人，甚而怕得罪人，反映在工作上的危害是显而易见的：一方面在工作态度上，你好我好大家好，唯唯诺诺，得饶人处且饶人，无原则地谦让，良莠不分，忠奸难辨。另一方面在工作方法上变得明哲保身，事不关己、高高挂起，那么最后必然失去最广大民众的拥护和支持。这为领导干部树立正确的权力观做了最切合的诠释。遇事讲原则，开展党内批评，是我党从战争年代传下来的好的工作传统。身为领导，我们应当认识到组织赋予权利的同时，也赋予了我们义务和责任，从为官之日起，处在“领导”者的位置上，就要做好得罪人的准备。凡事没有得就没有失，当领导莫不如是。得罪少数人，是为了维护多数人，让少数人受到应有的处罚制裁，是让多数人利益不受损失伤害的需要，不愿得罪少数人，就要得罪多数人，失去多数人。无私才能无畏，作为党的领导干部，要懂得心理学，讲究些批评的艺术，便于他人理解接受，真正达到既解决问题，又团结同志的目的。

语言委婉不得罪人。当我们要拒绝别人的时候，心里总会忐忑不安，苦于自己的笨嘴拙舌，找不到应付的方法，心里想：“不，不行，不能这样做，不能答应！”等等。可是，嘴上却不敢明说，只能含糊不清地说：“这个……好吧……可是……”当然这种口不应心的做法，一方而是怕得罪人，另一方面过于直率地拒绝每一个问题也不利于待人接物。

有时，对一些明显不合理或不妥的做法必须予以回绝。但为了避免因此引起冲突，或由于某种原因不便明确表示，可采用隐晦曲折的语言向对方暗示，以达到拒绝的目的。

直言的拒绝，有时自己感到过意不去，也令对方感到尴尬。这就需要采用一些巧妙委婉的拒绝方式，既表达了自己的愿望，又将对方失望与不快的情绪控制在最小范围内，不影响彼此之间的人际关系。



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

11. 依赖心理要不得

珍视自己，把自己的命运交给自己，挺起脊梁做自己力所能及的事。生命的价值自然会从中体现出来。

如某报曾载有个学生考取了出国留学，但该学生一想到出国后没人给他洗衣，没人照顾他的生活就感到恐惧，最后只好放弃出国机会。很多学生长期由家长整理生活用品和学习用具，在活和学习上离开父母就束手无策，只有少数学生偶尔做些简单家务，这种情况实在堪忧。目前独生子女教育如果不抓紧抓好，有些孩子很可能会养成依赖他人的习惯甚至形成依赖型人格，从小的方面讲影响了个人的前途，从大的方面讲则是影响一代人的发展乃至整个国家的命运。

有一个家喻户晓的民间故事，说的是一对夫妇晚年得子，十分高兴，把儿子视为掌上明珠，捧在手上怕飞，含在口里怕化，什么事都不让他干，以致儿子长大以后连基本的生活也不能自理。一天，夫妇要出远门，怕儿子饿死，于是想了一个办法，烙了一张大饼，套在儿子的颈上，告诉他想吃时就咬一口。等他们回到家里时，儿子已经饿死了。原来他只知吃颈前面的饼，不知道把后面的饼转过来吃。这个故事讥讽得未免有些刻薄，但现实生活中类似的现象也不能说没有，特别是如今大多数家庭都是独生子女，父母、爷爷奶奶、外公外婆都视之为宝贝，孩子的日常生活严重依赖亲人，造成长大以后生活自理能力极差。

人应该是独立的。独立行走，值人脱离了动物界而成为万物之灵。当你跨进青春之门的时候，你就开始具备了一定的独立意识，但对别人尤其是父母的依赖常常困扰着自己。依赖，是心理断乳期的最大障碍。随着身心的发展，你一方面比以前拥有了更多的自由度，另一方面却担负起比以前更多的责任，面对这些责任，有些人感到胆怯，无法跨越依赖别人的心理障碍。依赖别人，意味着放弃对自我的主宰，这样往往不能形成自己独立的人格。



为人处世



心理学



第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

如果在遇到问题时自己不愿动脑筋，人云亦云，或者赶时髦，盲目从众，那么你就失去了自我，失去了本应属于自己的一次撑起一片天地的机会。

依赖心理主要表现为缺乏信心，放弃了对自己大脑的支配权，没有主见，总觉得自己能力不足，甘愿置身于从属地位；有这种心理的人，总认为个人难以独立，时常祈求他人的帮助；处事优柔寡断，遇事希望父母或师长为自己作决定。具有依赖性格的中学生，如果得不到及时纠正，发展下去有可能形成依赖型人格障碍。依赖性过强的人需要独立时，可能对正常的生活、工作都感到很吃力，内心缺乏安全感，时常感到恐惧、焦虑、担心，很容易产生焦虑和抑郁等情绪反应，影响身心健康。

那么，人为什么会在对别人的依赖中迷失自己呢？这是因为依赖的产生同父母过分照顾或过分专制有关。对子女过度保护的家长，一切为子女代劳，他们给予子女的都是现成的东西，孩子头脑中没有问题，没有矛盾，没有解决问题的方法，自然时时处处依靠父母。对子女过度专制的家长一味否定孩子的思想，时间一长，孩子容易形成“父母对，自己错”的思维模式，走上社会也觉得“别人对，自己错”。这两种教育方式都剥夺了子女独立思考、独立行动、增长能力、增长经验的机会，妨碍了子女独立性的发展。

要克服依赖心理，可从以下几个方面进行考虑：第一，要充分认识到依赖心理的危害。要纠正平时养成的习惯，提高自己的动手能力，多向独立性强的人学习，不要什么事情都指望别人，遇到问题要做出属于自己的选择和判断，加强自主性和创造性，学会独立地思考问题。第二，要在生活中树立行动的勇气，恢复自信心。自己能做的事一定要自己做，自己没做过的事要锻炼做，正确地评价自己。第三，丰富自己的生活内容，培养独立的生活能力。第四，多向独立性强的人学习。多与独立性较强的人交往，观察他们是如何独立处理自己的一些问题的，向他们学习。同伴良好的榜样作用可以激发我们的独立意识，改掉依赖这一不良性格。

一个生长在孤儿院的男孩常常悲观而又伤感地问院长：“像我这样没人要的孩子，活着究竟有什么意思呢？”

院长交给男孩一块石头，说：“明天早上，你拿这块石头到市场上去卖。记住，无论别人出多少钱，绝对不能卖。”第二天，男孩蹲在市场角落，意



外地有许多人向他买那块石头，而且价钱愈出愈高。回到院里，男孩兴奋地向院长报告，院长笑笑。

生命的价值就像这块石头一样，在不同的环境下就会有不同的意义。一块不起眼的石头，由于你的珍惜而提升了它的价值，被说成稀世珍宝。我们每个人不都像这块石头一样吗？

为人处世



心理学



Wen

Chushi

Xinli

Xue



「为人处世」



第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

12. 克服优柔寡断的心理

造成优柔寡断的原因是多方面的，但最主要的还是缺乏独立性，社会经验不足，洞察力不强，把握不住大局和事物发展的规律。另外就是自信心不足，不敢为自己的决断可能产生的后果承担责任。客观方面主要是外部事物对当事人都具有一定的价值，当事人对两者都有较强的动机，结果在取舍上产生了矛盾冲突，就反复权衡得失，这时便出现了优柔寡断的行为。

一个人优柔寡断，从性格方面分析，就是因为个性太软弱。个性软弱是内在的性格因素，而优柔寡断就是这类性格的外在表现。性格软弱，遇事犹豫不决的人是不适合做领导的。他们个性软弱，就害怕担当责任，就害怕出现意外，就不敢面对事实。于是在考虑一件事情的时候他就会患得患失，瞻前顾后，难以作出最终的决定。有一个小故事很能说明这个问题。

华裔电脑名人王安博士在成名后回忆起一件他印象深刻的事情。在他5岁的时候，有一天出去玩，路过一棵大树的时候，从树上掉下来一个鸟巢，鸟巢里有一只还没长翅膀的小鸟。王安觉得这只小鸟很可怜。就把它捧在手里往家里走去。走到家门口的时候，他突然想起妈妈从来不让他在家里养小动物。王安犹豫了一阵，不知道该怎么办，最后他决定将小鸟先放在门口，自己先进去和妈妈说一说。

妈妈终于同意王安在家里养那只可怜的小鸟，但是当王安高兴地跑出来时，却找不到那只小鸟了，只有一只黑猫在那里意犹未尽地舔着嘴巴。

王安为此伤心了很久，然而他也从中得到了一个教训：只要是自己认定的事情，绝不可优柔寡断。犹豫不决面然可以免去一些做错事的机会，但同时也会失去成功的机遇。

优柔寡断的人容易在别人的言语中迷失方向。他们性格软弱，不敢坚持自己的意见，不敢明确地表示自己的态度，总是过于在意别人的看法，于是不仅为自己内心的斗争所困扰，而且还经常为别人的意见所困扰。因为靠自



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

己的力量难以做出决定，所以优柔寡断的领导便习惯于聆听别人的意见，并且过分依赖别人的意见。善于聆听，本是一个优点，但是他们过分地依赖别人的想法，而“别人”不只一个，张三说东，李四说西，听谁的好，不听谁的好？这样想来，就更容易使自己陷入被动的局面了。

每个人都有自己的观点，如果经过周密的考虑，认为自己的见解是正确的，那就应该毫不犹豫地坚持。老板作为决策者，在很多时候他的责任就是坚持一个正确的观点。现实的形势总是很复杂，各种真真假假的信息纷涌而至，令人眼花缭乱。作为老板就应该有决断的魄力。如果总是徘徊于各种意见之间，迷失了自我，失去了决策的勇气，迟迟做不出选择，结果就只能是迷失了方向，错失了良机，对整个公司都是不利的。

优柔寡断的领导没有斩钉截铁的作风，很难让他迅速做出一个抉择。现代社会竞争是很激烈的，缺少斩钉截铁的作风，很难杀出一条血路。历史与现实都证明，很多时候要想取得成功，必须要有强硬的手腕才行。而优柔寡断的老板，恰恰缺少这一点。

所以，对于成大事者来说，犹豫不决、优柔寡断是不可取的。不要再等待、再犹豫，决不要等到明天，今天就应该开始。要逼迫自己训练一种遇事果断坚定的能力、遇事迅速决策的能力，对于任何事情切不要犹豫不决。

当然，对于比较复杂的事情，在决断之前需要从各方面来加以权衡和考虑，要充分调动自己的常识和知识，进行最后的判断。一旦打定主意，就决不要再更改，不再留给自己回头考虑、准备后退的余地。一旦决策，就要断绝自己的后路。只有这样做，才能养成坚决果断的习惯，既可以增强人的自信，同时也能博得他人的信赖。有了这种习惯后，在最初的时候，也许会时常作出错误的决策，但由此获得的自信等种种卓越品质，足以弥补错误决策所可能带来的损失。

如果没有果断决策的能力，那么你的一生，就像深海中的一叶孤舟，永远漂流在狂风暴雨的汪洋大海里，永远达不到成功的目的地。一个人有优柔寡断的习惯，最后都会两手空空，成不了大事。因为这种习惯能让时机立即从身边跑掉，让别人得到先机！世间最可怜的人就是那些举棋不定、犹豫不决的人。有些人一旦遇到了事情，就一定要去和他人商量，这种主意不定、意志不坚的人，既不会相信自己，也不会为他人所信赖。



为人处世



心理学



第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区

有些人简直优柔寡断到无可救药的地步，他们不敢决定种种事情，不敢担负起应负的责任。而他们之所以这样，是因为他们不知道事情的结果会怎样——究竟是好是坏，是凶是吉。他们常常对自己的决断产生怀疑，不敢相信他们自己能解决重要的事情。因为犹豫不决，很多人使他们自己美好的想法陷于破灭。



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

13. 正确对待批评你的人

没有人愿意接受批评，在批评面前更能锻炼一个人的心理素质。对待批评有几种方式，最为痛快的方式就是“以牙还牙”，以其人之道还置其人之身，这种方式最为直接，也是最不可取的。因为从某种意义上说，批评你的人正攒足了“能量”，正要释放，如果你这个时候迎上去的话，那正好是撞到了浪尖上，你们要“刀光剑影”地较量一翻，结果很显然是两败俱伤。

对待批评也有另外一种方式，你完全不理睬批评你的人，你让他的能量无处发泄，也就是，你根本就不理他，这样做的结果是让他更生气。

当然，能面对批评的人，他一定是心胸广阔的人，他的高度、远见以及思想都远远超出了常人，他们能站在更高的山峰上俯瞰人生，他们所看到的永远是壮丽的风景，而不会为眼前的一点小事阻碍了自己，他们是不会为这样的人和事情来浪费他们的时间的。古今凡是能接受批评、侮辱的人都成就了一翻大事，相反那些气量狭小、目光短浅的人在一次次的在与大度的人的较量中落败。成了一方的笑谈，他们是多么的可悲。

当你面对别人的批评、为难、指责甚至是侮辱、谩骂的时候，劝大家都要冷静地想一想，这有三个步骤：一是忍耐；二是用心思量一下该采取什么样的方式；三是按照你的想法去办。

通过接受批评，检视自己的错误和缺点，我们才会有新的进步。通过批评别人，指出别人的错误，帮助别人改正错误。别人批评你，是出于爱护你，只有关心你的人，真心为你好的人，才会毫无顾及地批评你、指证你的错误。对待批评，要冷静地思考自己的行为，要相信别人不会无缘无故地批评你。

但有时候批评是一个让人很难接受的事情，尤其是批评过了头，上升为侮辱、谩骂。虽然我们不能阻止别人对自己做出不公正的批评，却可以做一件更重要的事，不让自己受不公正批评的干扰。

Wei Den Chu Shi Xin Li Xue



第九篇

心理测试

本篇选取了一些心理测试的题目供读者进行自我测试，当然，测试结果仅供你参考。祝愿大家都能够走出心灵的困惑，掌握为人处世的技巧，早日迈向成功之路，过上幸福快乐的生活。



1. 你能抓住升迁的机会吗

测试题目

你能抓住升迁的机会吗？只需回答“是”或“否”。

- (1) 我换了更好的工作。
- (2) 我被指定负责某些事情。
- (3) 我对自己的身体健康状况非常满意。
- (4) 我达到了一项个人体能目标（如在规定时间内跑完3千米）。
- (5) 我的同事开始尊重我的判断。
- (6) 经过我的努力，我的专业能力更受肯定。
- (7) 我的投资获利可观。
- (8) 我对我的情感生活比以往感到满意。
- (9) 我戒除了一个坏习惯。
- (10) 我摆脱了一个事事会拖累我的朋友。
- (11) 我比以前更能控制遭遇困难时的情绪反应。
- (12) 我更能保留自己的想法并广纳众议。
- (13) 我获得了加薪。
- (14) 我在各种社交场合里愈来愈能处之泰然。
- (15) 我买了一部新车。
- (16) 我逐渐接近理想体重。
- (17) 我的感情生活相当稳定，或我的婚姻渐入佳境。
- (18) 我买了从未想过要拥有的东西。
- (19) 我提出意见或看法时更有自信。
- (20) 我比以前更会运用时间。
- (21) 我开始穿着更贵的服装。
- (22) 我重新整修、布置了房子。



为人处世



心理学



Weiren

Chushi

Xinli

Xue

- (23) 我有了新的嗜好。
- (24) 近来老板对我态度越来越好。
- (25) 我买了一部个人电脑。
- (26) 我招揽了一些新客户。
- (27) 我搬到更好的社区了。
- (28) 我的意见和想法愈来愈受上司的重视。
- (29) 我的老板更依赖我的专业才能。
- (30) 我参加了国外旅游或考察。
- (31) 我比一向被视为榜样的人赢得更多名利。
- (32) 我比过去更会存钱。
- (33) 我在同行之间小有名气。
- (34) 我对我的工作质量更自信。
- (35) 我控制了自己的饮食习惯。
- (36) 我的网球（或其他运动）技术有显著进步。
- (37) 我成功地完成了生平最大的计划。
- (38) 我结交了一些益友。
- (39) 我比以前看了更多书（小说除外）。
- (40) 我比以前更能控制情绪与压力。

计分标准

凡是答“是”得1分，答“否”的不得分，计算出总分。

测试结果

(1) 0~5分：你得分很低，除非已经登峰造极，无须再有什么晋升，否则，得分低的人有必要提升自己的职场能力。你的职场能力令人担心，或是你缺乏方向或尚无目标，整天毫无目的。你应该努力改变现状，否则，你不可能抓住升迁的机会。

(2) 6~10分：你得分较低，存在着与前者大致相同的情况，但你比前者肯定会好一些，你需要的不是升迁的机会，而是在工作中集中精力，设定更明确的目标。

(3) 11~17分：你得分中等，就获得晋升的可能性而言，你比前面两者



为人处世



心理学



第九篇 心理测试

的机会大。你能结合充沛的精力和较明确的目标，而且你还有一定的成绩基础。你应该充分利用自己的职场能力，扩展自己的视野，朝既定目标迈进。加油！升迁，就在明天。

(4) 18~22分：你得分较高，你正努力增加自己成功的机会，但力量有必要集中一点。你就像手持散弹枪，什么目标都想击中。只要不产生焦虑，这样做没什么不好。但最好谨记，成就的质量比成就的数量更重要，如果你能好好确定方向，抓住升迁的机会，获取更大的成功对你来说并非难事。

(5) 23分以上：你得分很高，你的能力很强，但你往往很有野心，所以易杂乱无章，各种目标都想达到，这会使你因忙乱而错过成功的机会。你不妨与专家谈谈，或许你的成就动机很强烈，但却欠缺必要的知识。



为人处世



Weiwen

Chushi

Xinli

Xue

2. 你是一个知足常乐的人吗

测试题目

- (1) 你是否觉得自己被迫循规蹈矩?
 - A. 是的, 有时是这样
 - B. 很少或从不
 - C. 是的, 我经常因为必须循规蹈矩而感到沮丧
- (2) 你是否喜欢自己的工作?
 - A. 大多数时候是, 但不总是
 - B. 是的
 - C. 基本上不是这样
- (3) 你认为下面哪个词是对你最好的概括?
 - A. 安定的
 - B. 感到满意的
 - C. 不平静的
- (4) 你是否做了一些让你良心不安的事?
 - A. 是的, 有时候
 - B. 很少或从不
 - C. 是的, 我在这方面很担心
- (5) 你对生活是否抱有一种轻松的态度?
 - A. 是的, 对大多数事情是这样
 - B. 部分事情是这样
 - C. 我不认为自己是一个很轻松愉快的人
- (6) 你是否因为自己的失败而拿别人出气?
 - A. 偶尔
 - B. 很少或从不



『为人处世』



理

学



第九篇 心理测试

- C. 经常
- (7) 你是否感到自己的生日是在比较幸运的星座上?
- A. 也许我算比较幸运的
- B. 绝对没错
- C. 不是
- (8) 你是否已经实现了人生的大多数抱负?
- A. 是的
- B. 我现在不能找出特定的抱负需要我去实现
- C. 完全不是
- (9) 你如何看待未来?
- A. 有一定程度的理解
- B. 如果顺利的话, 会像现在一样继续发展
- C. 我希望将来会比过去和现在要好得多
- (10) 你拥有良好的睡眠吗?
- A. 我努力做, 但不总是成功
- B. 是的
- C. 通常不太好
- (11) 你是否感到自己有自卑感?
- A. 可能, 有时是这样
- B. 没有
- C. 是的
- (12) 你是否认为自己拥有忠诚和稳定的家庭生活?
- A. 总的来说是这样
- B. 毫无疑问
- C. 不是
- (13) 你觉得自己有没有充分享受自己的业余时间?
- A. 一般
- B. 是的
- C. 不是
- (14) 你是否考虑过通过做整形手术来让自己变得漂亮一些?
- A. 可能



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

B. 没有

C. 是的

(15) 如果让你回顾并且评价自己的人生，下面哪句话最适合？

A. 基本上满意，但我认为自己还能够获得更多

B. 我人生的顺境要多于逆境

C. 我多少会感到有些生气，因为我没有实现自己的人生价值

(16) 你是否很容易休息放松？

A. 有的时候容易，有的时候比较困难

B. 很容易

C. 不容易

(17) 你是否已得到人生中应该得到的大多数东西？

A. 基本上是这样

B. 我认为我得到了

C. 我认为我没有得到

(18) 你是否经常希望自己是另一个人？

A. 不经常，但偶尔会认为有些人比我幸运

B. 我从来没有认真考虑过

C. 我经常希望自己是另一个人

(19) 如果让你变换生活方式一年时间，你愿意吗？

A. 在特定的情况下有可能

B. 我认为我不会

C. 是的，我会接受这样的机会

(20) 你是否觉得机会总是从身边溜走？

A. 有时

B. 很少或从不

C. 经常

(21) 你嫉妒其他人的财产吗？

A. 偶尔

B. 很少或从不

C. 经常

(22) 你是否经常因为做得太少而沮丧？



为人处世



心理学



第九篇
心理测试

- A. 有时
- B. 很少或从不
- C. 几乎始终是这样

(23) 你是否渴望异乎寻常的假期，它可以让你完全逃避现实？

- A. 是的，有时候
- B. 假期是不错，但对我来说不是必不可少的
- C. 是的，经常这样想

(24) 你是否嫉妒富人或名人？

- A. 偶尔
- B. 很少或从不
- C. 经常

(25) 你对自己感到满意吗？

- A. 偶尔
- B. 很少或从不
- C. 经常

计分标准

选 A 得 1 分，选 B 得 2 分，选 C 不得分。

测试结果

(1) 少于 25 分：你对自己的生活不太满意。也许你对没有实现自己的人生梦想或者已经精疲力竭而感到非常无奈和痛苦。也许你认为人生太过短暂，你没有足够的时间去做许多你想要做的事情。也许你实在不满意当前所从事的工作，而且在工作的時候你常常会想到许多你真正愿意做的事情。也许你正在经历人生的一个困难或紧张的时期，这种情况是我们每个人都可能遇到的。

如果情况确如上面所述，那么现在正是审视并且评价自己人生的好时候，并且特别要多注意积极的方面，扪心自问得到了什么。也许你拥有一份稳定而喜欢的工作和一个和睦的家庭，这本身就是一种成就；也许你有一项喜爱的运动或业余爱好，而且可以倾注更多的时间从中享受乐趣……所有这些都是假得为之感激的，而不是失望的理由。



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin ti

Xue

(2) 25 ~ 39 分：你对自己的人生基本满意，尽管可能你还没有意识到这一点。尽管你并不缺乏雄心壮志，但你不会为了追求这些目标而去冒风险，包括危及到你自己的快乐和现有的生活方式，以及那些和你最亲近的人。

但是，在你的内心深处，经常会有一种不满足感，因为你自认为可以获得更多，并且因此而多少感到有些遗憾。

尽管如此，你还是认为总的来说自己的目标大部分已经实现，因此，没有理由做任何改变，哪怕许多其他人，例如父母、老师、朋友和同事都急切地告诉你应该怎样对待生活。毕竟，只有当这些目标对你来说很重要时，它们才算重要，因此，你才是自己的首席专家，你才有权决定自己人生的道路应该怎样走。

(3) 40 ~ 50 分：你的得分表明你对自己的生活感到满意。因此，你可能拥有快乐和内心的安宁。正是这种快乐感染并影响了你周围的人，尤其是你的直系亲属。

你是很幸运的一类人，能够找到自己的小天地。你很懂得知足常乐，这正是许多人羡慕你的地方。



3. 你具有幽默感吗

测试题目

- (1) 你阅读笑话书吗?
- (2) 你是否喜欢搞笑影片?
- (3) 你是否会对描述艰苦生活的老影片发笑?
- (4) 你讲黄色小笑话吗?
- (5) 你是否很少感到局促不安?
- (6) 你是否更喜欢看喜剧影片, 而不是惊悚片?
- (7) 你是否会对恶作剧发笑?
- (8) 你是否曾经喝醉酒?
- (9) 你是否会在晚会上梳奇怪的发型, 穿奇怪的衣服?
- (10) 你是否会嘲笑逆境?
- (11) 你是否愿意成为一名喜剧明星?
- (12) 你是否有时会嘲笑自己?
- (13) 你是否在春风得意时栽过跟头?
- (14) 你是否每天至少大笑一次?
- (15) 你是否会感到马戏团的小丑很好笑?
- (16) 你是否会对从前听过的笑话感到好笑?
- (17) 你搞恶作剧吗?
- (18) 如果别人取笑你, 你会微笑吗?
- (19) 如果你被雨淋了, 你是否会笑?
- (20) 如果你在艺术展览馆看到一个裸体雕像, 你会微笑吗?
- (21) 如果你看到有人踩在香蕉皮上, 你会发笑吗?
- (22) 你经常大声笑吗?



为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

(23) 有时你会让人发笑，对吗？

(24) 你在工作中开玩笑吗？

(25) 你很容易理解笑话吗？

计分标准

每回答一个“是”得2分，每回答一个“我不知道”得1分，每回答一个“不是”得0分。统计总分。

测试结果

(1) 低于17分：你似乎是那种十分严肃的人，而且不会特别注意事物有趣的一面。

你可能十分内向，而且讨厌那种一群无所事事的人呆在一起，无缘无故地大声喧闹取笑的聚会。但是，如果某些事情的确让你感到好笑，你也会情不自禁地笑出声来，这会让周围的人感到困惑，因为他们很少看到你的这一面。

你应当记住，我们每个人都是不同的，都会因为不同的事情而发笑。同时，当遇到严峻的局面时，我们应当尽量去看它有趣的一面，这样可以帮助我们走出困境。

(2) 18~35分：你可能拥有平衡的幽默感，既能够看到事物有趣的一面，同时又能够对人们的不幸给予同情。

尽管你会对引你发笑的事物做出直截了当的反应，但是你对这些逗你笑的事物是很有选择的。有些人会被粗鲁庸俗的笑话激怒，而其他人则可能会觉得这些笑话很有趣；有些人喜欢香蕉皮式的幽默，而另一些人则从来没有想过去嘲笑别人的不幸；有些人只对不会冒犯其他人的更精妙的幽默做出反应，例如机智的双关语。你可以分析你对本套试题中每道题目的回答，以便了解哪些是最能逗你发笑的幽默。

(3) 36~50分：你非常热切地追求趣味感，这表明在很大程度上，你的生活处于良好状态。

尽管这并不一定说明你对周围发生的所有事情都感到好笑，但是能够逗你发笑，或者你感到很有趣的事情的确很多。

但是，这种机智不能算是一种优点。例如，拿别人的不幸来取乐的行为显然不会被欣赏，而且在某些情况下可能会引起冲突。

众所周知，良好和广泛的幽默感意味着你对生活抱有乐观积极的态度，而且会帮助你赢得很多朋友，只要你注意不要冒犯别人，而且知道什么时候应该适可而止就行。



『为人处世』



理

学



第九篇

心理测试



为人处世



Weiren

Chushi

Xinli

Xue

4. 你是感情用事的人吗

测试题目

- (1) 你喜欢成为一名：
 - A. 设计摩天大楼的建筑工程师
 - B. 确定不了
 - C. 著名的文科教授
- (2) 你喜欢阅读：
 - A. 自然科学书籍
 - B. 不确定
 - C. 哲理性书籍
- (3) 你最倾心哪种行业：
 - A. 音乐
 - B. 不确定
 - C. 机械工作
- (4) 你乐意：
 - A. 负责指挥几个人的工作
 - B. 不确定
 - C. 和同事合作
- (5) 你偏爱观看：
 - A. 军事、历史题材的电影
 - B. 不确定
 - C. 富有感情、充满幻想的言情片
- (6) 你希望自己成为一个艺术家而不是工程师：
 - A. 是的



为人处世



心理学



第九篇 心理测试

B. 不确定

C. 不是的

(7) 你最爱听的音乐是:

A. 欢快活泼的

B. 不确定

C. 感情沉郁富有激情的

(8) 你时常想入非非:

A. 是的

B. 介于 A、C 之间

C. 不是的

(9) 对于那些文化素养高的人,如医生、教师等,即便他们犯了错误,侮辱他们也是不应该的:

A. 是的

B. 介于 A、C 之间

C. 不是的

(10) 在各门功课中,你最偏爱:

A. 语文

B. 不确定

C. 物理

计分标准

1、3、4、6、7 题的 A、B、C 选项分别得 0、1、2 分;2、5、8、9、10 题的 A、B、C 选项分别得 2、1、0 分。

测试结果

(1) 14~20 分:你敏感,好感情用事,通常心太软,有点多愁善感;富有幻想,不切合实际,缺乏恒心,不喜欢粗鲁豪放的人。在团体中,常常由于不太切实的想法和行动而影响团体的工作效率,最好避免做事务性的工作。



(2) 10~13分：你一般都能较为理智和客观地处理生活中的一些事务，但偶尔仍然会有冲动、感情用事的时候，要学会控制自己的感情。

(3) 0~9分：你富有理智，注重现实，能以客观、独立的态度处理现实问题，但有时可能会表现得傲慢冷酷。

为人处世



心理学



Weiren

Chushi

Xanli

Xue



5. 情绪紧张度测试

测试题目

- (1) 常常毫无原因地觉得心烦意乱、坐立不安。
- (2) 临睡时仍在思虑各种问题，不能安寝。即使睡着，也容易被惊醒。
- (3) 肠胃功能紊乱，经常腹泻。
- (4) 容易做恶梦，一到晚上就倦怠无力，焦虑烦躁。
- (5) 一有不称心的事情，便大量吸烟，抑郁寡欢、沉默少言。
- (6) 早晨起床后，就有倦怠感，头昏脑涨，浑身没劲，爱静怕动，消沉。
- (7) 经常没有食欲，吃东西没有味道，宁可忍受饥饿。
- (8) 稍微运动，就会出现心跳加速、胸闷气急。
- (9) 不管在哪儿，都感到有许多事情不称心，暗自烦躁。
- (10) 想得到某样东西，一时不能满足就会感到心中难受。
- (11) 偶尔做一点轻松工作，就会感到疲劳、周身乏力。
- (12) 出门做事的时候，总觉得精力不济、有气无力。
- (13) 当着亲友的面，稍不如意，就会勃然大怒，失去理智。
- (14) 任何一件小事，都会整天思索。
- (15) 处理事情唯我独尊，情绪急躁，态度粗暴。
- (16) 一喝酒就过量，意识和潜意识里都想一醉方休。
- (17) 对别人的病患，非常关心，到处打听，唯恐自己身患同病。
- (18) 看到别人成功或获得赞誉，常会嫉妒，甚至怀恨在心。
- (19) 置身繁杂的环境里，容易思维杂乱、行为失序。
- (20) 左邻右舍家中发出的噪音，会使你感到焦躁发慌，心悸出汗。
- (21) 明知是愚不可及的事情，却非做不可，事后又感到懊悔。
- (22) 即使是消闲读物也看不进去，甚至连中心思想也搞不清楚。



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

- (23) 一有空就整天打麻将，混一天是一天。
- (24) 经常和同事或家人甚至陌生人发生争吵。
- (25) 经常感到头疼胸闷，有缺氧的感觉。
- (26) 每每陷人往事便追悔莫及，有负疚感。
- (27) 做事说话都急不可待，措辞激烈。
- (28) 遇到突发事件就失去信心，显得焦虑紧张。
- (29) 性格倔强固执，脾气急躁，不易合群。

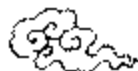
测试结果

如果回答“有”的题目在9道以下，属于正常范围。

如果回答“有”的题目在10~19道之间，为轻度紧张。

如果回答“有”的题目在20~24道之间，为中度紧张。

如果回答“有”的题目在25道以上，为重度紧张。



6. 你的记忆能力如何

测试题目

- (1) 从以下四个选项中选择一个与你相符的:
 - A. 你很轻易地就能把以前看到的東西清晰地回忆起来
 - B. 你需要一些提示, 但是还能比较清晰地辨别出以前看过的东西
 - C. 你有一些零碎的记忆片段, 但大部分东西都忘记了
 - D. 你经常把以前的记忆与其他记忆混淆, 把东西记错
- (2) 平常用什么方式记东西?
 - A. 用整体来记忆, 也就是把要记的东西综合归纳
 - B. 以部分来记忆, 也就是把对象分开, 然后逐一记忆
- (3) 在记忆一件东西后, 你是否会很快再重温一遍, 以便记得更牢?
(是否)
- (4) 你能在记忆时仔细观察对象, 并考察与其相关联的事物, 以便使记忆更加清楚吗? (是否)
- (5) 你能不能在面对大量信息时, 把最重要的部分找出来并单独记忆?
(是否)
- (6) 你会借助一些其他方式, 如听、说、写或亲身的经历, 来加深你对记忆对象的认可, 使你记得更牢吗? (是否)
- (7) 当你所碰到的只是日常琐事或无关紧要的事时, 你是否很快会忘记? (是否)
- (8) 当你面对一些比较枯燥的东西, 比如字母和数字, 你是否能用理解或关联的方法记下来? (是否)
- (9) 你平时习惯用阅读, 尤其是精读的方式来搜寻并储存信息到大脑中吗? (是否)
- (10) 当碰到难题时, 你是否能够不求助他人, 单独解决? (是否)



为人处世



心理学



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

(11) 你在面对一件比较重要的事时，是否能集中自己的注意力，告诉自己一定要记住？（是否）

(12) 你对所要记住的东西有兴趣，很想一探究竟吗？（是否）

(13) 你是否在面对众多信息时，也能把对自己有用的东西很快找到？（是否）

(14) 当你面对一个较为复杂的事物时，你能够找出其中的联系以及各个部分的相同点和不同点吗？（是否）

(15) 在记忆比较疲劳的时候，你会不会把要记忆的东西拆换成另一种东西？（是否）

(16) 你是不是习惯将有关联或有相似点的事物归纳到一起记忆？（是否）

(17) 你是否利用其他辅助的方法，如表格、图样或总结等来帮助你记忆？（是否）

(18) 你平时是否会随身携带笔记本以便随时记录信息，你是否有写日记或感想的习惯？（是否）

(19) 你是不是一定要先理解了才能记住某件东西？（是否）

(20) 在记忆的过程中，你是否会用将对象与其他事物相关联的方法，来更好地记忆？（是否）

测试结果

在第1题中，选A的人记忆力较强；选B的人记忆力一般；选C的人记忆力不够好；选D的人记忆力比较混乱、模糊。

在第2题中，调查表明，选择前一种记忆方式的人拥有较强的记忆力。

第3~20题中，答“是”表示你懂得记忆的正确方法，记忆力较强。答“否”的人记忆方法欠妥，记忆力需要提高。



7. 你们在一起会幸福吗

测试题目

你心仪已久的男孩突然真诚地邀请你周末一起去野餐，而你却早就和好朋友约好了一起去酒吧庆祝她的生日，一边是爱情，一边是友情，你会选择哪一边呢？

- A. 按照约定和朋友一起出去，和他可以再另约时间
- B. 在朋友跟前撒个谎，推说有急事，陪他一起去野餐
- C. 实话告诉他，认为他会理解你，答应朋友的事不能轻易反悔
- D. 到时候再说吧，船到桥头自然直，尽可能两全吧
- E. 要看他的诚意再做决定

测试结果

选 A：你能够和对方建立起相互信任和理解的关系，不管面临什么处境，你都对他有一定的信心，现在的你可以说是世界上最幸福的人了。多加把劲，相信再过不久，你们的恋情就会更上一层楼，幸福的巅峰近在咫尺。

选 B：你和他在一起好像有些辛苦哦，现在的你其实正为情所困呢！为了追求幸福而让自己身陷情感牢笼的你，相信也一定筋疲力尽了吧？与其徘徊不前，倒不如停一下脚步，看看他是否真的值得你付出。你正停留在幸福的半空，是上是下，都有着不一样的风景，关键看你如何决定。

选 C：你跟他的关系其实已经明朗化了，相信旁人也都看在眼里，知在心里。只是你们彼此都不知道怎么来穿越若近若远的爱情薄雾，好像只差一步，却又那么遥不可及。还是坦试比较好，不然小心拖太久就没有下文了。其实你们的爱情已经打好了坚实的基础，努力向幸福爱情的最高峰迈进吧！

选 D：你总是习惯于做爱情的旁观者，或者是为别人或真或假的爱情感动流泪。你期待爱情但并不强求，一切以平常心看待，也比较能冷静地处理



感情上的事。但是爱情和理智是矛盾的，你难道不想享受激情涌动的滋味吗？敞开你的心扉，尽情享受你的幸福吧！

选 E：你是不是最近经常会梦见桃花呀。你现在正有追求者，不管暗恋或是明恋，爱情的感觉确实让你如沐春风。不过也别太贪心，该付出的还得付出，小心最后落得一场空。

通过以上的测试，你想必已了解了自己是不是世界上最幸福的人了吧。如果你们的恋情很好，那就多努力，争取有更圆满的结果；如果你们的恋情正处于崩溃的边缘，那就停下脚步，认真反思一下，看是回头还是继续走下去；如果你们的恋情刚刚处于萌芽状态，那就放下你的架子，去追求属于你的幸福吧！

为人处世



心理学



Weiren

Chushi

Xinli

Xue



8. 你怎样对待两面三刀的人

测试题目

世间有这样一类人，当面不说，背后乱说。你偶然间发现，你一直认为对自己很好的人，原来却在给自己使坏，一时间你很气愤。当你再次面对他时，你会：

- A. 表面上与对方笑脸相迎，实际上对对方心存戒备
- B. 对对方以诚相待，相信自己能够感动对方
- C. 开门见山，一语道破，不给对方留面子
- D. 与对方保持距离，态度不冷不热

测试结果

选 A：你是一个善于心理战的人。面对这种颇有心机的人，你这种对应方式，表现了你是个有谋略、理性的人。其实，你不仅对这个人如此，你对其他的人，也很可能会以这种很有心机的心态来处理，只是你不自知罢了。

选 B：敌我意识非但不强烈，还对人完全不设防。不过，由此可见，你是一个有心经营人际关系的人。你对人以诚相待，相信也有人会以诚相报，只是你必须要有心理准备，因为不是每个人都会有这种良心的。你在他人心目中，应该是个有良好形象的人。

选 C：你的性格是属于直率型的，最受不了人家的冷嘲热讽和迂回战术。因此，一旦你遇到喜欢用计谋的人，即使没有明确的证据，你也会很冲动地揭开对方的面具。你这种性格，通常会吸引不喜欢用心机的人，因此，你的人际关系将会很明显地分成两派：一派就是和你意气相投的朋友；一派就是喜欢用计的人。

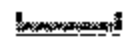
选 D：你采用的是不变应万变的方法，除了可以从中推论出你是一个拙



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

于跟对方比赛心机的人之外，也可看出你是个不善于主动去掌握人际关系，主动去解决问题的人。你唯一的利器就是沉得住气，不管对方如何奸诈，你深信只要不回应，对方就无法纠缠下去。

因此，你的人际关系比较封闭，这是因为你不喜欢复杂的人际关系，所以你的敌人应该不多。



9. 你容易得罪人吗

测试题目

如果你的朋友不小心弄坏了你心爱的东西，你会：

- A. 要求对方照价赔偿
- B. 宽宏大量，不会生气
- C. 算了！自认倒霉，只能气在心里
- D. 大发雷霆，把对方骂得狗血淋头

测试结果

选 A：你觉得你和所有的朋友都是处于对等状态的，没有谁该怕谁，该让谁的说法，因此，你的态度会很客观，也很中立，不会预设立场，把自己的敌我意识先摆出来或者是先设定自己的受害意识，你这样的处理方式，应该可以让大多数的人接受。不过，要是遇到一些自我意识较强的人，你就会被认为太不讲人情，而得罪对方了。基本讲，你的这种做法不会伤害你的人际关系，但会阻隔人际关系的进一步发展，毕竟人都是要面子的。你要对方赔偿，就表示你们的情谊还不是很深，对方在你心目中所占的分量还不是大到可以不用计较这个心爱的东西，所以对方表面虽不会在意，但心底多少总会有疙瘩。

选 B：你是一个老好人，好的地方是你很尊重对方的自尊和价值，让对方受到你的暗示，觉得自己是一个很受重视的人，因此，他除了感谢你之外，还会以对等的态度回报你，将你当成最好的朋友。在你处理人际关系的观念中，你知道人的价值是重过一切的，因此你在处理事情的时候，会不自觉地从小人的立场来考虑利害得失。就是因为你重视朋友、给朋友面子，所以你的人际关系应该是很融洽的。

选 C：你是一个怕得罪人的人，表面上的你只能自认倒霉，但在心底，



为人处世



你却会愤怒不已，只是你不敢表现出来。你在处理人际关系的心态上有点委曲求全，可能是因为你怕和别人形成敌对状态，怕给自己带来很大的心理压力和精神负担，因为你没有信心去处理这些关系，所以你宁可退一步，以求大局和平。像你这种压抑自己来成全你的人际关系的做法，对你自己是一种伤害，为了怕得罪人而压抑自己，如此一来，你可能会渐渐地脱离人群，自我封闭起来。到时候，全天下的人就都是你的敌人了。

选 D：在你的观念中，朋友是不会比你所喜爱的东西更重要的，也正因如此，你的朋友到最后都会成为你的敌人。事实上你在处理人际关系时，心理上的出发点就有偏差，虽然你的敌我意识不是很强，但是你对于人际关系的力量和需求不是很肯定。你总是认为朋友都是暂时的关系，真正可以给你安全感的，是摸得到、看得到的财富或物质。就因为你的这种唯物观念，把朋友的价值放在东西之下，曾经是你的朋友的人，才会因为觉得不受尊重而离开你，如果你的这种观念还是不改，你的敌人只会愈来愈多。



Wenren

Chushi

Xinli

Xue



10. 你是个自立自强的人吗

测试题目

遇到困难时，你会：

- A. 先自己解决，如果没有必要，不会去找朋友帮忙
- B. 先找朋友解决，如真没办法，再自己想办法
- C. 不管困难多小，一开始就找朋友帮忙，免得自己把事情搞砸
- D. 不管多困难，死都不找朋友帮忙

测试结果

选 A：你是个独立性很强的人，遇到困难先自己解决，想办法试试看，真的不行，也不会外行充内行，会找一些救兵来帮忙。你这样的心态从人际关系上来讲，可以有个合理的求救动机，一般人听到你是真做不来，帮你的意愿会比较强，而且在事后，你的尊严和对方的感觉也会比较平衡。因为，一来对方在你真的做不来时，才来帮忙可显示出他的重要性；二来对方在心里也会觉得你这个人很独立，但又不孤僻，是个很好相处的对象。如此一来，你的人际关系又有了进展，不管在广度或深度方面，都会有很好的成绩。

选 B：你是个很聪明、很会利用朋友资源的人，这样可以缩短你和朋友之间的距离，又可以节省自己的体力和精神。这一招通常是女孩子用才有效，而男孩子用这招，就会给别人一种一无是处，甚至是一点男子气概都没有的印象。不然，你先承认自己是一个很没用的男人，实在是不会解决这些问题，别人才会以同情的心态来帮你。基本上，你这种心态还不会令朋友非常反感，不过你一定要会选人，如果你选了帮人意愿不强的人，你就只好自己解决了。

选 C：你会如此地依赖朋友，可能不是因为你的能力不足，而是你在暗



为人处世



Weiren

Chushi

Xinli

Xue

示自己：我是做不到的！这种自我设限的暗示，可能是来自于你的自卑感，或许你曾经受过很大的挫折，或许你是太好面子，心中压力太大，以至于不敢轻易尝试着去解决问题。如果你不能打开这种心结，拼命地依赖别人，到头来会造成恶性循环，一来使你的依赖性更大，二来你会逼走朋友。一旦你再也没有依靠，你可能要费很大力气才能从地上爬起来，万一你爬不起来，就会很惨了。因此，奉劝你赶快自立自强，免得摔了跤就爬不起来了。

选 D：你是个死要面子的人，最主要的是你心中有自卑感在作祟。你总认为让别人来帮助你是在贬低你的价值，这不仅伤了你的自尊，也破坏了你的形象，影响到别人对你的看法，因此，你宁愿把自己搞得很狼狈，让自己下不了台，也不愿请人帮忙。你这样的个性，除了得不到朋友的谅解外，也会让人觉得你是一个很没有人情味的人，不太想跟你接近；另外，想要帮助你又碰了一鼻子灰的人，也会觉得你太见外了，根本没把他当朋友，也会渐渐地和你疏远。所以，死撑对你是没有好处的，人就是因为本身有缺陷才会有互助互信的动机，如果你否定了这项功能，你就注定要孤独一生了。



11. 你能不顾一切地去做事吗

测试题目

- (1) 我觉得警察有时可以触犯法律。
- (2) 在婚姻中丈夫有性生活的权利。
- (3) 就算对于比较小的违法行为，“以眼还眼，以牙还牙”也应该发挥作用。
- (4) 在生活中总是老实、忠诚的人无法应对一切。
- (5) 贿赂当然是必须被禁止的，但是我能够理解那些收受贿赂的人。
- (6) 我认为失业者中的大多数人只是因为懒惰。
- (7) 我赞成死刑，比如因为犯了谋杀罪。
- (8) 我绝对不会改变我的生活方式。
- (9) 如果服用兴奋剂不能被完全控制，那么我们的运动员也应该可以服用兴奋剂。
- (10) 每个人都有自卫的权利，即使这可能造成死亡。
- (11) 人们应该在他人面前尽可能地隐藏自己的感觉。
- (12) 我很愿意自我批评，所以不需要别人再批评我了。
- (13) 因为第二次世界大战而责骂德国是不应该的。
- (14) 在看到世界上的所有困苦时，人们只能视而不见，充耳不闻。
- (15) 人们必须抑制工作岗位上的竞争——领导一职的数量毕竟很少。
- (16) 我认为母亲打孩子一个耳光是很正常的事。
- (17) 在报税的时候每个人都可以为自己的利益而撒个小谎。
- (18) 我很在乎我的另一半会不会出轨。
- (19) 信任别人的人会很快被抛弃。
- (20) 几百万马克对于银行来说只是一个小数目。如果我有机会进行一次成功的银行抢劫，而不在抢劫的过程中伤害任何人，并且保证不会被逮捕



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

的话，我会考虑这样做。

(21) 我理解那些时不时地装病不去上班的人。

(22) 一些右翼极端分子成为了我的朋友，尽管我不总是赞同他们的观点。

(23) 当在一个国家里进行严厉整顿和采取有力措施的时候，某些人的利益会受到损害，但是这与创造良好的秩序并不矛盾。

(24) 一个国家如果感到自己受到威胁了，那么它不应该进行谈判，而应该扩充军备。

(25) 生活中最重要的是，不要成为任何人的负担。

(26) 今天年轻的一代人对于他们自己能够做到的事情提出了太过分的要求。

(27) 自我控制对于大多数人来讲都比较困难，但是我却能够做到这一点。

(28) 社会救济只应该给予那些在 100 公里范围内找不到工作的人。

(29) 虽然丈夫打妻子是不好的，但这样的事情甚至在最和谐的家庭里也可能出现。这时候人们不应该小题大做。

(30) 法律应该规定为那些失业的年轻人提供工作，即使干这些工作不会挣很多钱，但却能使他们远离饥饿。

(31) 在经济生活中，用尽快的速度获取更多的钱是符合道德标准的。

(32) 如果有一次外遇，这不会损害我的婚姻。

(33) 如果我的家庭受到了威胁，我会武装我自己。

(34) 没有自我困扰的人是没有太多价值的。

(35) 对我最好的朋友，我也不总是十分信任。

(36) 道路建设比自然保护更为重要。

计分标准

计算你支持或在很大程度上支持的选项数，每选一个得 1 分，计算出总分。

测试结果

(1) 少于 13 分：你在使用你的“手腕”方面有困难。你很温和，很谨



为人处世



心理学



第九篇

心理测试

慎，爱动脑筋。对你来说，显示你的力量是件不好的事情，也许你面对生活时也经常感到无能为力。这个测试中的大多说法对你来说都是不好的，因为它们描绘的不是一个美妙的世界，它们描绘了很多“手腕”，我们就是生活在一个充满这些“手腕”的世界里。面对这些人，我们必须表现出强硬态度，其他方法对这些人都是没有作用的。

(2) 13~20分：你能够利用你的“手腕”，而且你也这样做了，然而却是有限度的。你总是想到别人的权利，因为你知道自私自利会使人无论在家庭里还是在工作中都无法有意义地与人共同生活。这个地球上的人们就是由于自私的利益而无法和平相处的，所以，如果你对别人有好感，那么对你来说，收起你的“手腕”就比较容易。遗憾的是，如果别人的生活方式不能获得你的好感，你就会觉得这样做很不容易。这时，你就会产生自己的生活方式被人怀疑的感觉，这种感觉在绝大多数时候是由于无知和缺乏理智而导致的。因为一旦人们和那些对于自己来说陌生的人建立了联系，就会产生好感，这是一种自然法则。

(3) 20分以上：你善于运用你的“手腕”。当别人顾虑重重，或者产生道德思考的时候，你会在自己开辟的道路上无所顾忌、勇往直前。你的做事原则是：先下手为强。今天我们必须为多方面的利益而奋斗，而不只是为了自己的利益，这样做带来的结果是：人们会遇到许多值得尊敬的人，他们对于生活的丰富远大于钱和成功所能做到的，因为他们带来的是爱和友谊。



12. 你具备亲和力吗

测试题目

(1) 近期工作很多，你的下属却在此时提出请假，而且是因为私人的事情（对他来说很重要），你会怎么做呢？

- A. 由于太忙，不予批准
- B. 告诉他你很想帮助他，但现在实在是太忙了
- C. 给他一定的时间，让他安心处理好事情，并尽可能地给予帮助

(2) 假如你是刚上任的部门经理，你会怎样处理与下属的关系？

- A. 公是公、私是私，不与下属有过多私人交往
- B. 新官上任三把火，对下属严格要求树立自己的威信
- C. 主动与下属交朋友，参加集体活动

(3) 作为经理，在实施重要计划之前，你认为：

- A. 先取得下属赞同
- B. 自己要有魄力决定一切
- C. 应该由下属决定一切

(4) 你对下属的看法是：

- A. 对能力较差的下属应多监督
- B. 应亲近能力较强的下属
- C. 应以平等的态度对待每一名下属

(5) 如果你是位经理，你的下属生病请假了，你会怎么做呢？

- A. 利用业余时间去照顾他，希望他早日康复
- B. 打个电话问候一下
- C. 一听说他生病了就去看他

(6) 你是经理，一位下属向你献上有关提高效率的建议，他的建议是你过去已想过并打算实施的，那么，下面哪种方法较好？



为人处世



理

学



第九篇
心理测试

- A. 告诉他你真实的想法，但也对他给予充分的肯定
- B. 闭口不提你以前的想法，只赞扬他的合作精神
- C. 告诉他这是自己早就想到的，并且正准备实施

(7) 你是经理，你的下属在工作中出了错误，而且错误给公司带来了很大的损失，公司上层准备严肃处理，此时，你会怎么办？

- A. 让下属认识事情的严重性，让他作自我检讨
- B. 安慰犯错的下属，告诉他谁都可能犯错
- C. 与下属一起思过，主动与下属一起承担责任

(8) 你希望一位执拗的同事按你的建议去做，应怎么办？

- A. 尽量使他认识到建议至少有一部分出自他的头脑
- B. 尽量找出他建议中的问题让他主动放弃
- C. 说出自己建议的优点让他接受

(9) 假设你是鞋店老板，有位女士来你店中买鞋，由于她右脚略大于左脚，总也找不到她能穿的鞋，你觉得应该如何解释，你会如何措辞？

- A. “女士，你的右脚比左脚大。”
- B. “女士，你的左脚比右脚小。”
- C. “女士，你的两只脚不一样大。”

(10) 关于对下属进行赞扬和批评，你的看法是：

- A. 对犯错的下属要严厉批评，以免重蹈覆辙
- B. 经常赞美下属，使他们积极地工作
- C. 慎用赞美，以免下属过于骄傲自满

参考答案

(1) C (2) C (3) A (4) C (5) B (6) A (7) C (8) A
(9) B (10) B

你一共答对了___题。

测试结果

(1) 6题以下：说明你的亲和力较差。你缺乏领导者的素质，你现在不应做成为领导者的美梦，应该在生活中、工作中多多培养自己的亲和力，与人为善、平易近人，都应是你的座右铭。



为人处世



Weren

Chushi

Xinli

Xue

(2) 6~8题:说明你的亲和力一般。你也许能成为领导者,可你不会是一个优秀的领导者,但也不必气馁,在工作中你应与同事打成一片,和他们建立深厚的友谊,只要具有深厚的友谊,谁又能说你不具备亲和力呢?

(3) 8题以上:说明你具有较强的亲和力。如果你成为了领导者,你会注意与下属交往时的话语,你关心下属、勇于承担责任,你与员工之间存在着浓厚的友情,在你的领导下,团队内部气氛和谐。可以说,你会是一位受下属爱戴、敬仰和平易近人的领导。



13. 你的缺点在哪里

测试题目

(1) 当一个朋友系着一条并不太适合他的领带却自我感觉良好地对你说：“怎么样，还可以吧！”这时你怎么回答？

- A. 坦率地表示“不怎么样”
- B. 笑而不答
- C. 说“不错”
- D. 说“不错是不错，不过上次那条更好看”

(2) 约会时，当他（她）好像很无聊的样子而保持沉默时，你会说：

- A. “回去吧！”
- B. “怎么啦？是不是心情不好？”
- C. “想去散步吗？”

(3) 有人恶作剧地在一个男人背后贴了一张写着“混蛋”的纸条，那个男人却没注意到，这时你会：

- A. 趁他不注意悄悄地把纸条拿下来
- B. 充满好奇地跟身边的人说：“你看！”
- C. 提醒那个男人：“脱下你的西服看看！”
- D. 不吭声，装作没看见

(4) 当你和男（女）友交往时，父亲劝你：“不能跟那种男（女）人在一起，赶紧分手！”面对这种情况，你会说：

- A. “他（她）是个不错的人，希望爸爸能了解他（她）。”
- B. “我也正想和他（她）分手。”
- C. “不用你管，我自己会负责。”
- D. “好的，我会好好考虑一下。”

(5) 请想一想，你身边的三个朋友谁最有魅力，最受异性青睐？



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

- A. 不知道
- B. 我是最差劲的
- C. 当然是我
- D. 自己在四个人中大概排第三

(6) 在婚礼的前一天中午, 昔日的男(女)友突然出现, 对你说: “我仍然爱着你!” 并向你提出要求, 这时你会:

- A. 为难或不知所措
- B. 答应对方的请求
- C. 将其痛骂一顿
- D. 断然拒绝

计分标准

请根据你在测验中的选择项, 分别算出 A、B、C、D 各选择了几个。选择数目最多的那一种, 就是你的类型。但是, 如果有两个以上数目相同的话, 那就是类型 E。

测试结果

类型 A: 似乎缺少“同情心”。不论遇上什么事, 你总是先为自己着想, 而不顾及他人的立场及心情, 就是看见别人有困难, 你也不会主动伸出援助之手。在你的心中, 自己的事永远都是最重要的, 至于他人的事, 你根本就不在意。

在你的心中一直有个愿望, 就是希望别人更关心你。或许是这种期待过于强烈, 才使你变得那么自私冷漠吧。

类型 B: 是个不开朗的人。虽然你没有意识到, 但因为你的表现和态度总给人很阴沉的印象, 让你以为自身有什么问题。这个时候最重要的是让人了解真相。很会思考的你, 可以说是个很认真的人, 可是要注意, 如果太过严肃, 反而不易解决问题。而且一旦真的有事发生, 真正想要帮你的朋友看到你那一副阴沉的样子, 大概也会离你而去。所以应该注意, 要尽量避免过于严肃、阴沉。

类型 C: 你的缺点就是没有“决心”。你到商场去买东西时, 往往看得眼花缭乱, 结果却什么也没买成就回家了。由于你的喜好和憎恶很分明, 所



为人处世



理

学



第九篇
心理测试

以想买的东西，能很快地选出来，但是，在付账的途中，如果你又看到了同样种类的东西，你就会左右为难了。

不仅在购物时，在人际关系上，决心也是非常重要的。如果在最后的瞬间你突然产生迷惑，无法做出决定，这是相当糟糕的事情。

类型 D：你所欠缺的就是慎重。不论是在做决定或购物时，你一直都是很冲动的，而且你性情不定、朝三暮四。

如果听说有什么特卖商品，你很快就会跑去买一大堆并无实际用途的东西回来，而且会很轻易相信别人的推荐、介绍，随随便便就答应别人的请求，事后才追悔莫及。不论在什么场合，你总是行动在先而考虑在后，所以每当他人有事求你时，你往往会不假思索地答应下来。

如果不准确估计自己的能力，对谁都随便讨好应承，难免有时会失信于人。自己没能力办到的事就不要答应人家，这是很重要的。不过像你这样的人朋友很多，如果是女性，往往很受男性青睐。

类型 E：你可能是个想得多做少的人。你常会左思右想，结果却什么都没做。由于过分考虑事情的结果以及顾及旁人的看法，所以你常常会缺少行动的勇气。

你有很好的判断力和构想，但真正遇上问题时，却无法发挥出来，而且你做事时选择的方法也不对。由于你太理想主义了，所以常常会脱离实际。在生活中，你应该更自信些，不要胆怯和畏惧。



为人处世



Wei ren

Chu shi

Xin li

Xue

14. 你有应变能力吗

测试题目

- (1) 你非常忙碌时，有人来找你，你会：
 - A. 表现得很烦
 - B. 如平常一样打招呼
 - C. 告诉他你很忙
- (2) 你在家请客，食物已准备好了，但客人还未来。你会想：
 - A. 多等一会儿
 - B. 他是否发生什么事
 - C. 他也许不来了
- (3) 星期日约了朋友喝茶，但朋友临时打电话来推了。你会感到：
 - A. 早知就不约他，浪费了我宝贵的一天
 - B. 自己找节目
 - C. 真倒霉
- (4) 你的工作很顺利地进行，但忽然因事延误了。你会：
 - A. 停顿下来不再继续
 - B. 想个办法
 - C. 觉得困难重重
- (5) 你不喜欢一个人，但又必须跟他共同工作。你会认为：
 - A. 他要依靠你
 - B. 尽量友善地对他
 - C. 他会在背后说你坏话
- (6) 当别人对你怀有敌意时，你的反应是：
 - A. 不理睬
 - B. 控制自己



为人处世



心理学



第九篇 心理测试

C. 如常对待, 希望改变对方看法

计分方法

B 得 1 分, A 与 C 得 0 分。

测试结果

分数为 5~6 分: 你很懂得处理各种困难, 有应变能力。

分数为 3~4 分: 你的克制能力还不错, 但仍有改进之处。

分数为 1~2 分: 你经常会有挫折感。



为人处世



Wen

Chushi

Xinli

Xue

15. 你是有领导能力的人吗

测试题目

你是有领导能力的人吗？只需回答“是”或“否”。

- (1) 别人拜托你帮忙，你很少拒绝吗？
- (2) 为了避免与人发生争执，即使你是对的，你也不愿发表意见吗？
- (3) 你遵守一般的法规吗？
- (4) 你经常向别人说抱歉吗？
- (5) 如果有人笑你身上的衣服，你会再穿它吗？
- (6) 你永远走在时髦的前列吗？
- (7) 你曾经穿那种好看却不舒服的衣服吗？
- (8) 开车或坐车时，你曾经咒骂别的驾驶者吗？
- (9) 你对反应较慢的人没有耐心吗？
- (10) 你经常对人发誓吗？
- (11) 你经常让对方觉得不如你或比你差劲吗？
- (12) 你曾经批评电视上的言论吗？
- (13) 如果下属没有做好，你会有反应吗？
- (14) 惯于坦白自己的想法，而不考虑后果吗？
- (15) 你是个不轻易忍受别人的人吗？
- (16) 与人争论时，你总爱争赢吗？
- (17) 你总是让别人替你做重要的事吗？
- (18) 你喜欢将钱投资在财富上，而胜过于个人成长吗？
- (19) 你故意在穿着上吸引他人的注意吗？
- (20) 你不喜欢标新立异吗？



为人处世



心理学



第九篇
心理测试

计分标准

选“是”得1分，选“否”得0分

测试结果

(1) 分数为14~20分：你是个标准的跟随者，不适合领导别人。你喜欢被动地听人指挥。在紧急的情况下，你多半不会主动出头带领群众，但你很愿意跟大家配合。

(2) 分数为7~13分：你是个介于领导者和跟随者之间的人。你可以随时带头，或指挥别人该怎么做。不过，因为你的个性不够积极，冲劲不足，所以常常是扮演跟随者的角色。

(3) 分数为1~6分：你是个天生的领导者。你的个性很强，不愿接受别人的指挥。你喜欢使唤别人，如果别人不愿听从的话，你就会变得很叛逆，不肯轻易服从别人。



为人处世



心理学



Weren

Chushi

Xinli

Xue

16. 你是什么样的领导

测试题目

- A. 叫助手告诉她已被解雇
- B. 叫她进房，然后直接把她辞退
- C. 以温和的语气和外交辞令向她解释，她实在不适合在公司工作
- D. 把她解雇，然后向其他下属安抚，叫他们安心工作

测试结果

选 A 是被动的领导风格。你逃避面前困难。虽然这种作风并非完全没有效，但如果要成功地采用这种领导方式，你的助手必须十分地精明干练。

选 B 是独裁的领导风格。你不能忍受别人犯错，一经指示便希望别人一丝不苟地把工作做得最好。这是一个传统的管理方法，但是在讲究人性化管理的今天已较少有人使用，因为这类的主管较少受人爱戴。

选 C 是民主式的领导风格。你和属下之间相当友善。每次要使用权力时便踌躇不前，虽然能顾及下属的自尊和士气，人人工作愉快，但是你部门的工作效率肯定不是全公司最高的。

选 D 是恰当的领导风格。一方面你懂得在适当时刻运用权力，尽量和下属保持合作，一方面又能提高士气，令每位下属觉得自己是队伍中的一分子。



17. 你处理问题的能力吗

测试题目

(1) 生日、结婚、纪念日等，这些看来你不可避免地要花钱时：

- A. 告诉对方不要通知自己这些事，这样便可以不买礼物了
- B. 只送礼物给那些被你认为是重要的人
- C. 经常收集一些小的或比较奇特的礼物来应付这些情况

(2) 你和别人发生矛盾或纠纷，不得不去法庭时：

- A. 对去法庭的焦虑和不安使你失眠了
- B. 暂时把它忘却，到出庭时再设法去应付
- C. 这是人生中难免要发生的事件之一，并不怎么重要

(3) 你房间里的家具被水管漏水给损坏时：

- A. 你非常不快，口口声声地抱怨着
- B. 你想借此不交房租，并写了批评信
- C. 你自己擦洗、修理、使家具复原

(4) 你和邻居发生了争执，而毫无结果时：

- A. 靠喝酒解闷把它忘了
- B. 请来律师，讨论怎样诉讼
- C. 出外散步，平息你的愤怒

(5) 生活中的各种压力使你 and 爱人变得易怒时：

- A. 你想尽量不钻牛角尖，设法避免引起争吵
- B. 设法向第三看倾诉自己的感情
- C. 坚持和爱人一起讨论，研究解脱的办法

(6) 一位好友将要结婚，依你看，他们的结合将会是痛苦的：

- A. 设法使自己认为还有时间会改变计划的
- B. 不必着急，因为还有时间会改变计划的



为人处世



Wenren

Chushi

Xinli

Xue

C. 认真地给那位朋友进行解释，耐心地阐述你的观点

(7) 你的能力得到承认，并得到了一个重要工作时：

A. 想放弃这种机会，因为这种工作的要求太高

B. 怀疑自己能否承担起这项工作

C. 仔细分析这项工作的要求，做好准备设法把工作干好

(8) 你的亲友在事故中受了重伤，当你得知这个消息时：

A. 叫来医生，要求服镇静药来度过以后的几小时

B. 抑制住自己的感情，因为你还要告诉其他亲友

C. 听到消息便失声痛哭

(9) 每逢节假日，你和爱人总要为去看望谁的父母而发生口角时：

A. 认为最公正的办法是，根本不搞庆祝，不和家人共聚，以减少麻烦

B. 订个生硬计划，不分情况，平分秋色，每个节假日都要和家中的各个成员共度

C. 决定在重要的节假日里，和你的家人团聚，而在其他节假日里则与爱人的家人共度

(10) 当你感觉身体不舒服时：

A. 拖延着不去就诊，认为慢慢会好的

B. 自己诊断一下便知得了什么病

C. 放足勇气，把这种情况及时告诉家人，然后去医院检查

计分标准

A: 1分; B: 2分; C: 3分

测试结果

(1) 15分以下：你面临问题时，不要让你的想像力冲昏头脑。

(2) 16~25分：你处理问题稍有点迟疑，不要做出那些会使你以后为难的决定，从一开始就要面对现实。

(3) 26分以上：你的处理问题能力很强，所以作出的决定是从实际情况出发的。