人际关系处理文库

怎样对付难缠的人

ZENYANG DUIFU NANCHAN DEREN

主编 岳贵安 张胜利

延边人民出版社

责任编辑：任　哲
封面设计：陈　非



ISBN 7-80648-382-9/C · 13
定价：20.00 元

人际关系处理文库

怎样对付难缠的人

ZENYANG DUIFU NANCHAN DE REN

贾胜安

延边人民出版社

目　录

第一章　怎样对付难相处的长辈 …… 1
一、怎样与爱叨叨的婆婆相处 …… 1
二、怎样与吝啬的婆婆相处 …… 4
三、怎样与偏心的婆婆相处 …… 6
四、难相处的婆媳要互相让权 …… 9
五、事业的成功有助于婆媳相处 …… 11
六、怎样与犯错误的父母相处 …… 12
七、怎样与脾气怪的老人相处 …… 13
八、怎样与固执的老人相处 …… 15
九、怎样与爱唠叨的老人相处 …… 20
十、怎样与“偏心”的父母相处 …… 22
十一、怎样与看不上自己恋爱对象的
父母相处 …… 24
第二章　怎样对付难相处的爱人 …… 29
一、怎样对付有张婆婆嘴的妻子 …… 29
二、怎样对付脾气暴躁的爱人 …… 33
三、怎样对付有不良习气的爱人 …… 35
四、怎样对付留私房钱的丈夫 …… 39
五、怎样对付不爱干家务活的丈夫 …… 41
六、怎样解除妻子的怀疑 …… 44

七、怎样对付有“外遇”的爱人 …… 46
第三章 怎样对付社会生活中难相处的人 …… 50
一、怎样对付别人的“吹吹拍拍” …… 50
二、怎样与死板的人相处 …… 53
三、怎样与傲慢无礼的人相处 …… 54
四、怎样与“闷葫芦”相处 …… 56
五、怎样与自私自利的人相处 …… 58
六、怎样与争胜逞强的人相处 …… 59
七、怎样与“狂妄”的人相处 …… 60
八、怎样与爱贪小利的人相处 …… 62
九、怎样与搬弄是非的人相处 …… 63
十、怎样与性情急躁的人相处 …… 65
十一、怎样与性格孤僻的人相处 …… 68
十二、怎样与不同性格的人相处 …… 70
十三、怎样与口蜜腹剑的人相处 …… 80
十四、怎样与尖酸刻薄的人相处 …… 81
十五、怎样与挑拨离间的人相处 …… 82
十六、怎样与翻脸无情的人相处 …… 83
十七、怎样与愤世嫉俗的人相处 …… 84
十八、怎样与踌躇满志的人相处 …… 85
十九、怎样与心胸狭窄的人相处 …… 86
二十、怎样与爱发无名火的人相处 …… 88
二十一、怎样与任性的人相处 …… 90
二十二、怎样与看破“红尘”的人相处 …… 92

二十三、怎样与格格不入的人相处 …… 94
第四章　怎样对付工作中难相处的人 …… 97
一、怎样与嫉妒你的人相处 …… 97
二、怎样与倨傲的下属相处 …… 105
三、怎样对付难相处的下属 …… 109
四、怎样与城府深的人相处 …… 115
五、怎样与对自己有意见的同事相处 …… 116
六、怎样与利用你的同事相处 …… 117
七、怎样与虚伪高傲的人相处 …… 118
八、怎样与反对你的人相处 …… 122
九、怎样与独断专行者相处 …… 127
十、怎样与犯过错误者相处 …… 128
第五章　对付难相处者的九大法则 …… 132
一、要善于忍让 …… 132
二、要多往顺眼的方面看 …… 138
三、不能树敌 …… 143
四、要避免冲突 …… 146
五、不能求全责备 …… 147
六、要赞美对方 …… 150
七、要讲技巧 …… 152
八、要以柔克刚 …… 154
九、要防范他人 …… 156
第六章　对付难相处者的六个步骤 …… 163
一、全方位看透难以相处者 …… 163

二、全方位分析难以相处者…… 168
三、与难相处的行为拉开距离…… 173
四、对各种难相处者进行分类…… 174
五、制订出对付难相处者的计划…… 176
六、实施对付难相处者的策略…… 179

第一章
怎样对付难相处的长辈

一、怎样与爱叨叨的婆婆相处

婆婆喜欢叨叨，媳妇感到厌烦，婆媳关系于是便很难融洽。为此，如何对待婆婆的叨叨，就成了一些媳妇亟待解决的问题。

要正确对待婆婆的叨叨，先要了解婆婆爱叨叨的原因。

婆婆嘴碎话多的原因是多方面的，有习惯上的，有性格上的，更主要的是心理上的。俗话说，树老根多，人老话多。话多与心理上的需求较多，紧紧相联。那么，婆婆在儿子成家或自己进入老年之后，心理上有哪些需求呢？

一是自尊需求。在儿子成亲之前，由于多数男子不大料理家务，故婆婆可说是一家之主，家中诸类事务全由她一人作主。儿子结婚、媳妇进家之后，虽然她依然处于受尊敬的位置，然而不能象以前那样一锤定音了，尤其是自立意识强的儿子、媳妇乐于自作主张，不少事情小两口一商量就作出决定，不再听命于她，婆婆便感到支配权在缩小，自尊心在受着伤害，于是便以多言的形式对儿子、媳妇的家务活动加以干预，以此显示自己的存在和权威。

二是消遣需要。年事已高的婆婆，由于行动不便，社交减少，家务不多，因而感到寂寞和孤独。为了打破这种空虚与孤寂的状况，给生活增添一些生机，她们不仅希望儿子、儿媳、孙子、孙女经常守在自己身边，而且喜欢多和人聊聊。由于她们生活接触面很窄，想象力也明显减弱，因而她们的话语繁多、重复而又乏味，听起来往往叫人不感兴趣，打不起精神。

三是盼助需求。人到老年也有多种多样的要求，在某些方面比年轻人的要求还多，如她们行动不便需要人搀扶，衣着穿戴需要人缝制，生活上更需要人料理。对于工作不忙、孝敬心较强的儿子儿媳，他们能大体上满足婆婆的需求，故婆婆的叨叨可能少些，而对于工作繁忙、孝敬心不强的儿子儿媳，他们顾不上或不愿意照料婆婆，婆婆的话语就多，或者是为了提醒、督促，或者是发泄心中的不满。无论是出于哪种原因，婆婆的目的都是为了求得帮助。

四是传教需求。婆婆对于自己的家庭是十分热爱和关心的，她们深知自己不会给家庭做出太大的贡献，然而却热烈地希望将自己的全套生活经验传给晚辈，教会他们生活。她们的强烈的责任感，同时又有不放心感，因而当晚辈在做什么事的时候，她们喜欢站在旁边，边比划边说教。由于情况不同及“代沟”的影响，她们所说的不见得全合时宜，但她们依然要说，结果她们讲得津津有味，滔滔不绝，而晚辈们却听得心烦意乱，不愿意理睬。

从上述四种需求可以看出，婆婆虽然絮叨，但出发点是好的，多数话对晚辈们是有益处的。为了减少婆婆的话语，安抚她那孤独的心，作为晚辈要尊重长辈，遇事尽量多征求她们的意见，尽量抽时间陪伴老人，解决她们在衣食住行方面的困难，按她们有益的意见办，使婆媳关系得到改善。

欲使婆婆减少叨叨，必须有耐心，满足其倾诉的欲望。

倾诉心事的欲望人人有之，只是因自我控制能力不同而表现出程度强弱不同罢了。比如孩子，由于自控力差，又缺乏情感自我转移能力，因而就显得话多，把什么事都告诉给自己的亲人。人到老了，出现了某种还童现象，自控力减弱，不象中青年人那样能消化心中的烦恼和抑郁，也就情不自禁地要找人诉说。找谁呢？她们找能与自己说到一起的人，更找自己最信赖的人，也就是社会心理学著作中所称的“内团体”成员。所谓“内团体”，就是人际关系能够发生亲密互动的群体，一般是指母子、父女、夫妻等家庭成员，同时也包括知心朋友等。当婆婆叨叨的时候，作为媳妇，不该觉得厌烦，而应感到高兴。婆婆之所以要把心里话讲给你听，完全是出于对你的信任、爱护，并把你当作了知心人，这难道不该感到兴奋和激动么？

满足婆婆的倾诉欲望，作为倾诉对象的媳妇一定要有耐心和热情。

人人都有“心中有话，不吐不快”的体验，婆婆絮叨，说明她的某种情感已超越了自控能力，非发泄不可。在这个时候，你向她发脾气，她的情感外泄必然受阻，虽此一时可以不叨叨，而彼一时非要找机会发泄不可。你表现出心不在焉，婆婆会感到对她不尊重，虽然郁积的苦闷得到了发泄，又产生了新的不快，会继续埋怨你批评你，叨叨的时间加长。唯有对她热情，表现出认真听的样子，才能收到预想的结果。因为你的态度好，婆婆会感到高兴，心中本有的不快便消失一半，话语自然会减少，而且心中的烦闷得到了及时消除，多次这样，婆婆的情绪会逐渐稳定，自控能力逐步恢复，叨叨不休的情况必然减少。

对待婆婆叨叨不休的态度、方法如何，对婆媳关系产生着直接影响。愿我们能正确地对待这种叨叨，设法减少这种叨叨，使家庭关系变得更为协调。

二、怎样与吝啬的婆婆相处

常常听到一些过了门的媳妇议论婆婆“太小气”，“太抠门”。那么，应该如何看待婆婆的吝啬？婆婆果真太吝啬，又该怎么办呢？

对婆婆的吝啬应该作一些分析，绝不应该随便就下一个“小气”、“小抠”的结论。

吝啬主要是表现在对钱财问题的处理上。媳妇认为婆婆吝啬，大多是因为婆婆给自己的少，或平时舍不得

吃，舍不得穿。

对于婆婆给自己的少，应该作两种分析。第一，要看婆婆是否仅仅对你一个人这样。如果她不只是对你，而且对别人也是如此，那就不应该想得太多，相反应该体谅和理解老人。当婆婆的多数是从旧社会过来的人，饱尝过困苦生活的辛酸，特别是随着年龄的增长，她们对生活的理解更为深刻。因此，养成一种勤俭持家的习惯，“宁可今日省，以防他日无”。我们这代青年人大都生长在新社会，没有受过那种苦日子的煎熬，体会不到无米下锅的心情。有些年轻人往往大手大脚，却很少考虑积蓄。因此，在这种情况下，非但不能说婆婆吝啬，相反从婆婆的这种“吝啬”中，还可以学到一些东西呢。

第二，如果婆婆在经济上对别人非常慷慨，唯独对你非常刻薄，那就应该认真地查找自身的原因了。婆媳关系是很复杂、很微妙的，一些矛盾很可能是长期形成的。作为年轻人，首先应该查找一下自己是否有什么地方得罪了老人家。婆婆的这种“吝啬”，正是说明婆媳之间在感情上出现了裂痕。在这种情况下，应该积极想办法，主动改善同婆婆之间的紧张关系，从感情上解决根本问题。

如果说婆婆果真是太吝啬，平时里不吃不穿，那么作为媳妇就应该多做一些说服的工作，好意相助。

婆婆和媳妇毕竟是两代人，两代人之间在思想、心理、兴趣等方面是存在一些差异的，西方人称之为“代沟”，并认为这是无法弥合的，其实并非如此。和老人生

活在一起，虽然有一些矛盾，但是只要善于处理，这些矛盾也是不难解决的，特别是在所谓“吝啬”的问题上更是如此。

事实上也正是这样。在正确对待消费的问题上，不仅是年轻人，而且老年人也都跟上了形势。在50年代、60年代连买一双尼龙袜子都舍不得的老一代人，如今不也是在高兴地购买双缸洗衣机、彩色电视机吗？

由于一些作婆婆的长时间在家里作家务，对外边的事情知道得很少，思想也比较狭隘，“缝缝补补又三年”、一件棉衣穿十几年的情况已成习惯。这时，媳妇就有责任，也应该多向婆婆讲讲当前的形势，使她多懂一些道理。同时，也应该常领婆婆出去逛逛街，走走商店，或去邻居家看看新添置的用品，开开眼界，讲一讲这些物品的作用。这些无疑会对老人有帮助的。

青年人自己则应该量入为出，有计划地安排家庭支出，不要存依赖老人的思想。婆婆看见这些，狭隘的思想就会逐渐得到转变。此外，还可以动员丈夫做工作，以使婆婆的思想转变更快些。

三、怎样与偏心的婆婆相处

在家庭生活中，处理好婆媳关系是至关重要的，应该说，婆媳之间不和，的确是生活中比较普遍的现象。不和的原因是多方面的，其中媳妇认为婆婆偏心，往往是很重

要的原因之一。

婆婆的偏心，一般都是媳妇在日常生活中体察出来的。往往表现在两个方面：一是婆婆对她女儿的特殊的感情；一是婆婆对家庭中的某个成员所给予的特殊照顾。

有这样一件事：一对青年男女办理了登记手续，正高高兴兴地收拾新房准备结婚，就因为男方母亲一时的疑心，差点儿使这门亲事告吹。原来，女方在男方家里布置新房，当她走后，男方母亲突然发现自己的一双皮鞋不见了，此间除了自己的女儿来过一趟外，没有其他人来过，于是便一口咬定是媳妇穿走了。女方知道这件事，非常生气，发誓再也不到男方家去了，从此关系中断。直到后来知道皮鞋是自己女儿穿走了，这位母亲才后悔不迭，登门赔礼道歉，使事情得以挽回。

这场小误会告诉我们，对女儿和对媳妇的确是有一个亲疏的问题，为什么母亲丝毫不怀疑女儿，却一口咬定是媳妇穿走了皮鞋呢？这正是偏心所致。

另外，母亲对孩子的感情略有不同，偏袒某一子女的情况也是有的，只不过不象对女儿和媳妇那样明显罢了。这有时也会使媳妇感到婆婆有亲有疏。

那么，如何正确地认识和对待婆婆的这种偏心呢？这也是一个当好媳妇的关键性问题。

首先，我们应该承认母女之间的这种特殊的、真挚的感情是人之常情，理解做母亲的心情，没有必要去议论和指责婆婆的某些做法。

在理解这种感情的同时，应该从中悟出一个道理，那就是要在婆媳之间建立一种真正的母女关系。当然，母女之间存在着亲密的血缘关系，长期培育和形成的母女之情，难以用寻常的尺度来衡量，要求婆媳之间一下子达到母女那样的感情深度，也是不容易的。但是，只要双方都抱积极的态度，特别是作媳妇的主动地把婆婆当成自己的母亲，婆媳亲如母女是可以达到的。

其次，要尊重母女之间的感情，经常考虑如何增进彼此之间的往来。因为媳妇进门之后，母亲和女儿都会视之为“外来人”，母女之间往往会因此而感到种种不方便，有时甚至说话也会背着媳妇。这就需要媳妇心胸宽阔，不要斤斤计较。同时，还应该提醒婆婆多关心女儿，尤其是在她困难的时候，在力所能及的情况下，多多给予帮助，使婆婆感到媳妇不是“外来人”，而是自己的“家里人”。长此以往，就会在婆媳之间形成一种亲如母女的关系，婆婆也就会把媳妇当成自己的亲女儿，这时所谓的“偏心”问题也就会迎刃而解了。

比方说，当女儿有什么困难，或女儿出嫁后，婆家有了什么事情，母亲在没有提出帮助前，做媳妇的如果主动提出并尽最大的努力给予帮助，那么，作为婆婆的会怎样想呢？偏心的问题当然也就不会存在了。

同样，婆婆对家庭中的其他成员的特殊照顾，也往往是有一定原因的。可能是被照顾的人从小生过病，或是发生了什么特别的变故。在这些情况下，作为媳妇也应

该理解，不要轻易下“偏心”的结论。在了解了情况之后，也应该主动地给予一些帮助才是。

即使婆婆真的有些偏心，当媳妇的也绝不能针锋相对，斤斤计较。只要媳妇能宽以待人，处处从婆婆这方面着想，相信婆婆也一定会被感化过来的。

四、难相处的婆媳要互相让权

许多家庭中婆媳之间的纠纷，还在于一个“权”的问题，也就是说，在一个大家庭中，究竟是由婆婆掌权，还是让媳妇主家？尤其是在现代女性解放的社会中，权力在婆媳之间的关系中，不能不是一个经常引起矛盾和冲突的因素。

有些当婆婆的认为，自己是一家之主，且辈份最高，理所当然地应该主持家中的内外大事，决定一切事宜。因此，把所有的一切都牢牢地控制在手中，不愿有丝毫的放松。另外，有些当婆婆的之所以牢牢地把住家庭大权，尤其是财权，还在于她们担心自己将来一旦老了之后，手头没有权利，媳妇会亏待自己。而自己把住了这一权利，就不怕她们“造反”了。

相反，当媳妇的则认为，自己与丈夫结婚成家，男主外、女主内，掌握家里的财权，至少是自己这个小家的权利，似乎也是非常正当的。在她看来，婆婆年岁已大，不了解现在的行情和市场，仍然是一种老脑筋。更重要的

是,如今自己工作赚钱,也有了自主权,为什么事事还得请示婆婆呢?心中颇为不服。

这里,实在不属于某种实质性的矛盾,而纯属于一种自尊心和面子的问题。如果当婆婆的没法掌权,似乎显得有点丢面子;而媳妇要是处于被管的地位,又好像显得无能。在此,我们实在说不出究竟在家庭中应该由谁来执掌家政的大印。因为,它纯粹是一个婆婆和媳妇何人更合适的问题。如果婆婆的确是精干,且持家得方,继续当家也未尝不可。在这种情况下,媳妇自然应甘居二线,与婆婆好好配合,把家庭诸事料理好。如果婆婆年事已高,而且媳妇也实为一把好手,并年富力强,主动"让贤"也是在理之事,不必死抓住权利不放。况且,不管是谁主事,都是为家里好。在这种情况下,如果不去费心,岂不是更省事了吗?

所以,这里的忍,主要是面子问题。克制住自己的欲望,让对方去掌管家政大权,其中可能会一时手头上紧张一些,但对于全家,应该说还是好事。当然,做婆婆的可能会通过自己掌权,而不时地给予别的儿女某种照顾;而当媳妇的也不时地会对自己的娘家作一些"贡献"。即便如此,也不应引起权利之争。这种事情也是人之常情,完全不必生气。有些人则不是如此,看见对方有偏心眼的表现,自己便以另一种偏心眼予以针锋相对,以牙还牙,其结果只能更加激化矛盾,自己也得不偿失。

其实,婆婆与媳妇应彼此相让。例如,不要过分地挑

剔。忍住自己的某些不满，去适应对方；有了矛盾之后，忍住自己的火气，争取更好的理解等等。

五、事业上的成功有助于婆媳相处

婆媳是家庭生活中较难处理的一种关系。因为它不如夫妻关系那般亲昵，又不如母子关系那般稳定。一般说来，以两性结合为基础的夫妻关系有强大的“黏合性”，处于这种关系中的人较少有猜忌，充满着互敬、互谅的气氛，以血缘为纽带的母子关系有天然的“内聚力”，处于这种关系中的人较少有见外心理，洋溢着乐于牺牲、喜于奉献的热情。而婆媳关系是非血缘关系，所以能联在一起，仅仅因为媳妇是儿子的妻子，婆婆是丈夫的母亲，两者远不如夫妻那样心诚意笃，也不象母女那样亲密无间，常常会因一丁点小事就发生矛盾。

在这里，尤其要注意的是，要在冲突和矛盾中忍住自己的冲动，不要使矛盾激化，切不可“破脸”。也就是说，不要把一些矛盾挑开或弄得公开化。必须忍住自己的情绪，千万不能有第一次公开的争吵。有了第一次，开了这个头，彼此都破了脸，那将会一发而不可收，争吵将会永无止境地继续发展下去。而克制住了第一次，这实际上表明双方都还是有诚意搞好婆媳关系，也不愿意把关系闹僵。正如有些人所说的那样，婆媳关系不像母女关系那样以血缘为纽带，而是以一种感情和互尊为纽带。一

旦破了脸,这样一种感情和互尊的纽带关系便很难加以修复,因而以后也就十分难相处。所以,只要能避免破脸,婆媳之间的关系还是有机会调整好的。因为,彼此间都由此而认识到了对方的诚意。

张女士28岁丧偶,未再嫁人,十分辛苦地将儿子培养成博士。其子一直对她言听计从并在某一大学任副教授,在尔立之年,娶某局长之独生女为妻,张女士觉得十分满足,认为该享清福了。但三口之家相处过程中,由于媳妇娇生惯养,并对其子指手画脚,使其子在很多时候十分为难,给这个家庭蒙上一层阴影。

后来张女士将精力转移至事业上,取得不小的成绩,儿媳妇在业余时间参加心理学专业的高教自考,取得了本科文凭。在生活中,聘一钟点工帮忙干家务活(每月花费300元),一家生活得十分和睦。

六、怎样与犯错误的父母相处

在家庭中,如果父母或在政治上、或经济上,或在其他方面犯了错误,甚至受到法律的惩处时,作为子女要正确对待犯错误的父母,特别要注意做到如下几点:

(1)要正确对待父母所犯的错误,帮助其分析犯错误的原因。对犯错误的父母,不要在感情上伤害他们,更不要对他们的错误乱上纲、上线。而要采取期待的态度,帮助他们从思想上进行分析,不要动不动就发火、生气,要

用耐心、适当的态度，通过交谈、接触，使父母提高思想认识，切忌方法简单、粗暴。

(2)要积极、热情、诚恳地鼓励和帮助他们与错误决裂，使父母放下包袱，只要他们有悔改表现，就应表示欢迎，特别在生活上要有责任感，不要不管不问，更不能采取不理不睬的态度，甚至“断绝关系”，这样，不利于他们改正错误。

(3)对于被判刑的父母，不要抱怨、憎恨、不管他们，而要做到经常去探视他们，给他们带一些必要的用品，并借探视的机会，多说一些关心、鼓励他们努力改造，重新做人的话语，使他们看到子女并不嫌弃他们，以加速他们思想的转化。

(4)对那些思想比较固执、认识错误比较慢的父母，作为子女不要急躁，要持等待的态度。同时，也应体谅到他们对错误的认识有一个过程，要允许他们思考和逐渐认识错误，不要采取“逼”的方法，以免产生反效果。

七、怎样与脾气怪的老人相处

常听一些年轻人议论，他们经常与自己的父母产生矛盾，说父母越老脾气越古怪了。怎样与脾气古怪的老人相处确实很伤脑筋。其实，这主要是不了解父母生理和心理特点的原因，一旦摸清了老人的心理和生活上的要求，相处就不会难了。老人主要有以下几个方面的需

求：

一是依存需求。退休以后时间闲暇，希望找人聚聚，聊聊天，从子女那听点消息，丰富一下自己的生活。

二是自尊需求。随着年龄的增长，有些老人不服老，但又有点怕老，逐渐变得多愁和敏感起来，担心自己的人生价值是否能得到社会和子女应有的肯定和尊重。这时他们的自尊心比其他年龄的人，也较他们自己的过去更强烈。

三是求助需求。刚进入老年期，健康状况尚好，他们可以承担不少家务，子女当然也十分高兴。但是，随着老人生理逐渐老化，老人的求助需求增加了，渐渐对子女的要求多起来。

四是文娱需求。老人的文娱需求也有别于年轻人。如爱看京剧或听戏曲，对流行歌曲有的不愿意接受等。

作为晚辈且莫责备老人性格“怪”，漠视老人合理的心理需求。对老人应在人格上多尊重，在精神上多安慰，在生活上多照顾。具体说，主要有以下几方面：

(1)经常主动与老人交谈，多谈些老人关心的事情；节假日外出游玩，尽量邀请老人一起去；对老人的合理要求，应尽量满足，不能满足的应向老人解释，取得老人的谅解。

(2)教育子女尊敬老人，遇到老人心绪不佳时，要忍耐，切忌顶撞；与老人意见发生冲突时，一时又难以达成一致意见时，可暂时转换话题，等老人心情好时，再以婉

转的方式商量解决。

(3)无论老人经济状况和持家能力是否变化,有关家庭的大事都要主动征求老人的意见;应经常询问老人的身体情况,如有不适,及时陪同老人就诊;对老人帮助自己照料小孩,操持家务,应经常用各种方式(特别是用语言)表示感谢。

(4)逢年过节或遇老人生日,要特意为老人做些爱吃的东西,买些礼物,这会给老人带来很大的快乐。

做到这些,老人自然会其乐无比,你也会感受到家庭的温暖,也不会觉得老人古怪了。

八、怎样与固执的老人相处

家庭是社会的细胞,家庭关系的好坏将给你的事业、生活带来极大的影响,也在很大程度上影响你的性格与待人处事的态度,所以处理好家庭关系也是十分重要的,尤其是子女与长辈的关系。人生的好多烦恼与无法解释的苦衷来自于家庭,而这又多半与两代人之间难以融洽相处有关。

有些作父母的,认为孩子是自己生、自己养的,他们理应该像小猫、小狗那样顺从、乖巧;自己是家长就得说一不二,老子的话是圣旨,谁敢违抗,对错都得执行,没有这点权威哪行;还有些父母固执己见,即使知道自己错了,也不肯在孩子面前认错,有时甚至屈打成招,在孩子

面前保持自己起码的威严;也有的家长认为“家有家规,棒子底下出孝子。”家庭中根本没有民主,只有专制,所以许多家庭中成长起来的孩子心理上很怯懦、悲观,既不愿因此而与父母决裂,同时又难忍受父母固执给自己带来的精神压抑与心理摧残,他们感到深深的无奈与茫然,因而也对人情世态冷淡而无所事从。在这种专横而不讲道理的老人面前,我们晚辈到底该怎么办呢?

首先,应充分认识到:家庭的和睦,成员关系的融洽是我们每个人都向往和渴求的。这是我们在纷繁复杂人生中战胜各种艰难险阻的强大力量源泉,也为我们完美的人格塑造奠定了坚实的基础。因此,我们应和父母携手搞好家庭的建设,争取在温暖、和睦、民主的家庭氛围中找到自己发奋图强的支撑点。本着这种认识,晚辈们应以各种方式求得父母的了解与理解,同时也与长辈建立相互谅解、信任,用和煦的理解春风化解积蓄心头的固执的寒冰。

其次,解决家庭中与父母的矛盾,我们应分析清楚父母专横、固执的原因。据观察,有的家长总是爱拿自己从前和现在比,用老一套来要求子女,以各种模式卡他们,让儿女按着自己设计的方式去生活、成长,他们根本听不进逆耳之言,儿女稍有不顺,他们立刻暴跳如雷,相信武力与强权会使儿女乖顺;也有的父母由于事业上的挫折或其他的外在压力,使他们感到无法发泄心中的郁闷,于是子女稍有“逆耳”之言,他们就要“山洪暴发”一般把气撒在孩子身上;还有一部分父母在更年期间,脾气古怪、

性格暴虐，总是怀疑自己的孩子长大了要背叛自己，心里总有一种失落感和恐惧感。他们往往多疑无理，对孩子动辄发火辱骂，动辄大打出手，等过后又感到深深悔恨和自责，这种矛盾心理如不及时调整，恶性循环往往是孩子离家出走和与父母背道而驰的根本原因。我们做为儿女的更多地不去议论父母是与非，而应冷静地想一想我们如何才能用自己微薄的力量去重新赢得父母的耐心与爱心，去赢得平等与互相的尊重。

再次，要以"理"服人，但这决不是给父母讲大道理。那样做只能适得其反，而应避开锋芒找到合适的场合，借用合适的话题，运用巧妙的语言帮助他们认识到自己某些老观念和做法的不是，既不伤他们的面子，又让他们心服口服看到儿女对他们的理解和尊重，同时应用积极孝顺的爱心去感化他们，帮他们走出自我狭小的生活圈子，多与外界接触去切身感受时代的转化与人们观念的更新及现今孝道的新内涵，也不妨多与父母谈谈他们的青年生活和体会，学会倾听和客观理智地选择，以硬碰硬只能两败俱伤，"以柔克刚"倒可以解决部分问题。要知道"江山易改，秉性难移"，长辈的固执脾气也不是一天两天形成的，这就需要我们有耐心去让他们多看看社会的光明面与现代年轻人身上的长处和优点，给他们机会多参与我们的讨论与社会活动，也可以把一些如何处理好家庭关系的好书悄悄地放在他们的枕旁。多在生活的细微之处了解父母的物质需要与精神需求，要做父母身边的有心人。这样冷漠对抗的家庭气氛会慢慢消失，取而代之

的将是父母对儿女的关心、疼爱，子女对父母的尊重敬爱以及毫无保留的孝心，这样岂不是两全其美。

如果你发现自己的父母突然间和以前判若两人，明明不是你的错却拿你发火，这时就要巧妙地了解一下，是你的爸爸、妈妈在工作、事业上受到什么挫折，在人际关系上是否遇到了什么麻烦，如果确实如此，我们做儿女的应该从大局考虑多为父母分忧，帮他们平患心中的怨气。具体的就是多帮他们干干家务，给他们买些或自己亲手做点他们爱吃的东西，多找些开心的话题分散他们的注意力，这时，“乖顺”点也是可以的，给他们抒发自己苦衷的机会，有谁更了解自己的父母，更有倾听他们的怨言呢？不妨让他们尽情地说说，要知道长辈虽说经历、阅历比我们广，可他们的心也有我们一样的脆弱的，现在社会、家庭的压力又这么大，人难免要有心情烦躁的时候，儿女毕竟是他们的定心丸，多替他们着想，给他们以外人所无法给予的首肯与真心的理解，让他们感受到儿女对他们永远不变的需要与敬爱，让他们疲惫的心在家这个温暖的港湾彻底地放松与休息，尽儿女所能让父母快乐也是我们对他们最好的孝顺。

如果自己的父母已到了更年期，好多习惯都发生了变化，一时让我们也难以接受，这时我们晚辈切忌遇事必须明辩是非，或保持缄默不予理睬。要知道人都有这个时期，只不过不同的人对此有不同的反应罢了。老人把我们养大，吃再大的苦他们也毫无怨言，他们一直在为我们奉献着自己的光与热。所以，他们现在由于生理、心理

上的不适而产生的一连串的变化都是儿女们应该理解并给予重视和关心的。但我们不应把老人当作病人看，应有耐心，宽容的心是可以治愈伤病的良药，这时做儿女的可以抽空多陪老人出去转转，发现他们的乐趣所在，给予及时的鼓励，养养花、养养鱼、养养鸟都可以缓解更年期给他们带来的难以自制的心绪，也可以适当买点补养品等老人心情好的时候送上去。要善于察言观色尽量满足父母的要求，遇到老人固执、钻牛角尖发脾气时，我们要理智、克制，找一些轻松的话题缓解紧张的空气。父母这个时候是比较敏感的，所以我们说话也要多留心，不能言语过重伤了父母的心，熟不知只要孩子多体贴多关心父母，他们是会很快渡过这个时期的。我们也应该多研究一下不同时期老年人的特点，使我们自己成为他们的“保健医”，让我们的孝心化作一杯夏日的清凉的甘露，一盆冬日熊熊的碳火，一把秋日雨中的伞，一束春日枝头乍开的迎春。

当然，对于那些特别蛮横、不讲道理的父母，我们可以适当采取些机智而行之有效的办法，让父母逐步认识到自己的过错而接受你的意见，但在处理与固执父母的关系中最忌讳“以牙还牙”、“反目成仇”，因为父母与孩子到底应该是至亲至爱的血肉关系。让我们以孝为本，从孝出发，去认真做好每一件事，让父母开心，使自己满意。

相信，生活的磨砺同样给我们以丰厚的馈赠，成熟的人将拥有这笔财富。

九、怎样与爱唠叨的老人相处

随着社会物质文明、精神文明的不断进步，人们的家庭观念也发生了巨大的变化。尤其在城市中，许多年轻人结婚成家后都不愿与父母住在一起，他们仿佛一下子挣脱了喋喋不休、唠唠叨叨的羁绊，再也不愿面授父母对自己的挑长问短，有些做儿女的甚至产生逆反和抵触情绪，要么消极对抗，要么置之不理。儿女和父母分开过，也许能暂时地解决一下问题，可这终究是要在父母心中产生一种振动和不平衡感的，到底该如何与爱唠叨、罗嗦的老人相处呢？这也是一些家庭不容回避和急待解决的问题。

诚然，作为老年人，有一部分可能愿意与儿女分开过，觉得人少清静，也少生闲气，他们不愿再为儿女去劳心劳力，只图老人过得自由、祥和。针对这种情况，儿女婚后搬出去也倒是件好事，但也有相当一部分老人不想儿女离自己去单独过，他们渴望身边有人照顾，渴望家庭永久地完整与自我家长尊严的存在，同时他们也害怕寂寞，希望享受天伦之乐。这也是大多数老年人的共同心态，他们一方面由于对儿女或晚辈的一些做法与习惯看不惯，另一方面由于年老后体力脑力下降而带来的心理失衡，使他们遇事爱唠叨，爱把一些在晚辈看来是微不足道的小事挂在嘴边，又常常对儿女的做法感到不合自己心意，于是也往往因此而抱怨不休，他们希望儿女们能倾

听并给以重视，可许多的年轻人都对此无能为力，不知所措，所以好多人采取回避的办法。

在这种情况下，作为儿女的应该针对不同情况加以分析，对长辈的唠叨做出应有的反应，不要让他们感到自己不再为儿女所需要，自己的话不再为儿女们记取。

第一，从心理上做晚辈的应该充分认识到，这种唠叨有几个原因：一是父母上了年纪，已不像年轻时侯那样聪敏能干、精力充沛了，所以自己自然也爱在嘴上唠叨，是出于现实的反抗，也是自己内心失落感的一种表现，同时也是不愿承认现实而又不得不面对现实的一种无可奈何的渲泄方式。二是他们人老了后，生活的圈子变小了，也容易受到社会和人们的淡漠和遗忘，同时，社会生活中和各种烦恼与压抑也不时向他们袭来，这时，他们想再重新获得社会、家庭、子女的关注和理解，想在家庭这个避风港中舒展自己疲惫的身心，于是，就多说话。基于以上原因，我们年轻人首先应该从老人的切身利益出发，站在他们的角度去理解他们不愿意接受年老和被社会与儿女冷落的现实，以晚辈的乐观、开朗为他们的心窗射进一束阳光，去关心他们的喜怒哀乐，多尊重他们，多倾听他们的意见，这样老年人们会重新发现自己的价值，也会有意识地反思自己的言行。所以作为儿女的不但不能因为父母唠叨而置之不理，更不能与老人针锋相对地刺激他们。我们应该看到，唠叨也不是有百害而无一利的，一方面这其中也不乏上辈人的经验之谈，另一方面，它在某种程度上对老年人的身心健康是有好处的，“一吐为快”就是这

个道理。什么事在心理积郁多了，难免要伤身体，对上了年纪的人更是如此，所以我们应该给老人一个抒发感慨、发泄不平的机会，这样比憋在心里好，让他们在唠叨中卸去身上的重荷，抛弃囿于其身的各种旧观念的束缚。

第二，老人唠叨，又不让自己搬出去的时候，绝对不可以硬碰硬擅自搬出去，那样只能给老人以更大的刺激，使他们觉得仿佛是被儿女彻底地抛弃和冷漠。在这种情况下，最好的办法是陪老人一块去回忆回忆过去那些精采、难忘的生活片断，让他们讲讲自己年轻时的故事，鼓励他们多出去走走看看，也可以帮助老人了解当今的时尚、趋势、潮流以及不同层次老人的生活方式，让他们自己去感受一下其他老年人的心态，也可以多结交新老朋友，扩大他们的生活范围，让他们的精力与兴趣转移到更能发挥他们潜能的地方，让他们老有所为，老有所得，看到并实现自身的价值。

年轻人应该以一种积极的孝心去对待老人，同时将心比心，想想父母把自己养大成人付出的心血和辛苦，作为儿女是无论如何不能嫌弃父母的。唠叨也罢，怪也罢，都不应该成为两代人心灵沟通与交融的障碍，我们应该以爱去回报爱，让爱唠叨的老人在真心的理解和儿女一往情深的关心中去调整自我，在夕阳暮年中寻求一份心灵的安谧与淡泊。

十、怎样与“偏心”的父母相处

家庭中，常常听到这样的牢骚：爸爸妈妈就是偏向小

弟，似乎当爹妈的常常厚此薄彼。由于存在这种想法，家庭的某些矛盾由此产生，容易造成兄弟姐妹之间的不和，从而影响子女与父母的感情。

表面看来，每个多子女家庭都或多或少存在着这样的问题。比如，父母对某个孩子关心的较多，常常为他出主意想办法；或让某个孩子少分担些家务，而另外一些孩子多分担一些等等。使得这些孩子觉得父母偏心，觉得自己得不到父母的爱。

其实，人往往有一种本能，就是保护弱小，父母也有这种倾向。由于体质的差异，有的孩子从小体弱多病，父母当然会把主要精力用于照顾这个孩子，由于在父母眼中孩子再大也是孩子，这种照顾有时会延续到成年以后，而对其他的孩子就显得冷落了。由于性格的差异，有的孩子独立性较强，自己可以独立处理一些事，父母觉得这样的孩子省事，令他们放心；相反，有的孩子独立性差，依赖性强，所以父母总觉得放心不下，为他们的事就思考得多一些，显得父母对后者更偏爱一些。有的孩子从小不在父母身边长大，而是由爷爷奶奶或外公外婆带大，有的甚至十几岁才回到父母身边，父母对这个孩子与其他一直在身边的孩子可能有些差异。

实际上，父母对自己的每个孩子都是很爱的，但有时表达的方式不同，或针对每个孩子不同的特点和需求，关心的侧重点也不同。比如，有的孩子学习不自觉或比较吃力，父母就会帮助这个孩子，使他渡过学习上的难关；有的孩子在生活中遇到了苦恼之事，像刚参加工作人际

关系不知如何处理或与异性朋友闹了矛盾等，父母又会为这个孩子操心，帮他解除思想上的疙瘩。

父母的精力毕竟是有限的，他们上有老人需要照顾，自己的工作可能正处于紧要阶段，子女还给他们增添许多烦恼，难免有照顾不周的时候，这时做儿女的一定要体谅父母的难处与苦衷，尽量自主独立，替父母分忧解愁。

另一方面，父母对你不“偏爱”，也应从自己方面找找原因：是否自己不太会“来事”，常使父母生气；自己对父母是否关心；由于长时间不在父母身边或性格内向不愿向父母表露自己的思想，使父母不了解你等等。如果有这方面的原因，自己也应在日常生活中多加注意。

即使确实是父母在处理问题时有不当之处，也不能一味的埋怨或产生逆反心理，甚至当面“出言不逊”，从而造成关系紧张。耐心地加以劝说和暗示。俗话说，人心都是肉长的，如果你能不图回报分担一些父母的负担，父母一定会看在眼里，记在心里，哪有亲生父母不疼儿女的道理？改善关系要从自己一方做起，拿出行动来感化双亲。精诚所至，金石为开，最终定会使关系变得亲密融洽起来，得到家庭的温情的。

十一、怎样与看不上自己恋爱对象的父母相处

恋爱，对于年轻的男女来说是自己的终身大事，这关系到以后的婚姻生活与生儿育女。年轻人有权利按照自

己的偶像标准去寻觅合适的对象，这既是服从自我意志，也是尊重自我的体现，但这并不等于不去理会别人的看法和意见，尤其是父母亲的见解，作为儿女的还是应该倾听并重视的。首先，我们是由父母养育，在择偶问题上，他们有资格与权利发表他们自己的看法与观点，这也是他们爱护儿女为我们将来生活着想的表现。如果在这一关上我们能顺利通过，即你选择的对象恰恰是父母喜欢和容易被父母承认并接受的，那是最幸运的。但有的时候，父母总是对你的对象耿耿于怀，感到不合自己的意，而自己又不愿屈从于父母的意见而轻易妥协，这样就要产生矛盾。

生活中许多青年男女，因一方或双方父母与自己在择偶问题上意见不一致而最终与恋人离散，以至于为自己后半生留下无法弥补的遗憾，失去了终身的幸福，这样为父母之命而放弃自己选择的权力，听凭摆布是极不可取的。当然，父母剥夺儿女择偶的权利，以自己的尊严与地位去操纵、左右儿女，以封建家长式的专权来为儿女定终生大事也是不应该的。而一味地忍让，逆来顺受不但会延误自己的终生也将给父母带来不尽的遗憾与痛悔。人不是神仙，无法预想未来的一切，长辈也一样，他们也有判断失误，犯错误的时候，与其委屈自己满足他们一时的虚荣心和长辈的尊严感，不如采取巧妙的办法，让你心爱的人也慢慢走进他们的生活，从心 的回避、冷漠，到接近、沟通与交流，帮助你的恋人在老人心目中重新树立起自己美好而富有个性的形象。

当然一部分年青人由于自己一时被眼前的困难所吓倒,要么双双殉情或双双离家出走,这也不是解决问题的办法。逃避是暂时的,最终还是要面对现实。要从理解老人是出于爱心的意图出发,采取"软""硬"兼施的方法,只有让父母心悦诚服地接受你的恋人,才能从根本上解决问题。

因此,作为年轻人应该对自己的情况作具体分析,来寻找相应的、理智的解决办法,不妨把自己当局外人来客观地分析老人的意见,再作出正确的决择。

首先,由于生活的时代不同,两代人身上都刻上了时代的烙印,形成了不同的择偶和恋爱观。父母一般要求比较全面,看得比较远也比较现实,既要求对方的经济宽绰,个人及家庭地位上的优越,同时也讲究门当户对。而年轻人往往看重自己的感觉与两个人心灵的默契,"情人眼里出西施",他们找对象的侧重点往往与长辈的看法不一致,也很难统一。另外,好多老人看不惯现在年轻人的穿着打扮与举止言谈,又不愿在儿女面前迁就默认,所以就极力反对;还有好多老人信奉生辰八字,绝不容许犯忌,这也人为地为儿女婚事造成了阻碍。不管对方人品家教如何,只要生辰八字不相配就觉得别扭,所以也常常调兵遣将力劝儿女回头是岸,免得惹来祸患,这时儿女恐怕就会进退两难。再者,也有这样一部分父母,他们由于对子女的溺爱、宠惯,既希望他们找到合适的伴侣成家立业,同时也觉得一旦他(她)结婚,就有种别人把自己辛辛苦苦抚养大的孩子从身边夺走的感觉,这样难免会横加

干涉儿女的恋爱。

父母看不上自己恋爱对象的原因很多，这也不足为怪。当你遇到这样棘手的问题时，应该注意以下几点，以求一个圆满的结局。

一要冷静。父母毕竟比我们见多识广，他们的意见很具参考价值，我们应该理解他们真心对儿女着想的心情，摆正自己与父母的关系，吵闹、回避，甚至为此而断绝父母的关系都会把事情越弄越糟。“唇枪舌战”也好，“离家出走”、“以死抗争”也好，都只能加剧两代人的隔膜与怨恨，两败俱伤。儿女敬老爱老是多方面的，在婚姻问题上尊重老人意见，多听取，多商量，多采取理智、冷静的态度，在关键的时候，不妨先退先让，这并不伤我们的面子，老人的自尊感与权威感促使他们不愿向晚辈低头认错，我们应该理解这种年龄、辈份所赋予他们的特有的心态。

二要重视吸取。对他们正确的有理的经验之谈，我们不能妄加反驳，而应给予必要的吸取与借鉴，殊不知他们虽老了，可眼睛还是亮的，看问题有时比我们年轻人要深要远，适度地记取可以避免悲剧的发生，可以借父母之力走出情感的沼泽与误区，重新树立自己正确的择偶观、恋爱观。

三要有耐心。如果父母是老眼光偏激地看人看事，做晚辈的可以通过多种途径做他们的思想工作，使他们自觉地摒弃那些残规旧俗，以儿女的幸福为重，求得和解，这也是晚辈对老人的孝顺，这样两代人之间情感的纽带会越连越紧。他们也看到了自己在儿女心目中的地

位，心理上会得到满足。

所以说要求我们晚辈要会看火候、抓时机，不可火上浇油，因此而与父母反目，也不能为成全老人的心愿而耽误自己的终生大事。

和父母共同协手解决好自己的婚恋问题，将无疑给家庭美妙和谐的乐曲增添上一个鲜活而动听的音符。

第 二 章
怎样应对难相处的爱人

一、怎样对付有张婆婆嘴的妻子

对于男子来说，最烦心的是妻子有张婆婆嘴。当你想安心读书的时候，妻子在旁边叨叨个没完；当你心烦意乱的时候，妻子又烦中添烦，乱中加乱，咕哝得人坐立不安；当你决计做点什么的时候，妻子左是提示，右是干涉，闹得人兴趣顿失，主意改变。妻子的婆婆嘴往往成了家庭不协调的一个根源，如何对待和改变它，就成了一些男子的生活难题。

一些女同志为什么爱叨叨呢？原因大致有四：一是责任心强，只怕别人把事情干不好或不及时干，她便再三提醒，不厌其烦地督促；二是心眼小，心里容不下事，总喜欢把自己看到的和想到的讲出来；三是见识不广，对任何事情都感兴趣，感到新奇，所以别人觉得无所谓、不值一提的事，她津津乐道，说个没完；四是因有自卑感，唯恐别人忽视了自己的存在，所以她希望用自己的声音给人留下深刻的印象。搞清了这些原因，我们就可以区别情况，正确对待。

妻子的叨叨并非全是坏事，我们可以从中得到有益

的提示。俗话说,兼听则明,偏听则暗。家中的事绝非仅是家门之内的事,它或多或少总要牵涉到家门之外的社会。为此,作为夫妻的任何一方在处理家事、国事、私事时,最好多听一些人的意见,其中包括自己配偶的意见。妻子出于高度的责任心不断地提醒你,督促你主动地为你出主意、想办法,这不能算是坏事,而是件好事。因为有妻子的提醒,你能从中获得一些启发,一些暗示,使你考虑得更全面,处理得更妥当,避免一些失误。一些同志最讨厌"夫人参政",讨厌妻子干预自己的事务,原因有二:一是受"牝鸡司晨,惟家之索"封建思想的影响,以为女子主事,必会坏事;二是觉得女子无能,其意见无参考价值。这两种认识都是男尊女卑思想的反映。女子与男子相比,在智力上并无高下之分,处理问题又往往比男子来得细致周全。在多数情况下,女子参"政"并不是坏事,倒能给人许多好处。众所周知,唐太宗李世民就从妻子长孙皇后身上获得过许多教益。比如,唐太宗十分宠爱自己的女儿长乐公主,女儿出嫁时,太宗诏示陪送嫁妆礼品的规格,一定要超过她的姑姑永嘉长公主。魏徵知道后立即谏阻,认为这样做会造成不良影响。长孙皇后非常支持魏徵的意见,认为魏徵为国家着想、敢于直言的品德十分可贵,劝太宗采纳魏徵的意见。贞观八年,长孙皇后染病,承乾太子奏请皇后大赦天下,设坛度道,以除病保身。长孙皇后坚决反对,说:死生有命,非人力能扭转。再说大赦是国家大事,怎能轻易妄行?至于设坛度道,皇

上素来不提倡，怎能为我一个普普通通的女人而动用国家的法典呢？太宗也曾想依众臣所奏实行大赦，长孙皇后再次力争不同意这么做，终于使太宗作罢。从长孙皇后的这几件轶事上我们可以看出，女子不仅有重国家而轻小我的气度，而且有识人辨才和参与大事的能力。因一些女同志爱叨叨而忽视她们的正确意见是不对的，因看不起女子而把她们的话都看作是瞎叨叨更是错误的。

在女同志当中确实有一些嘴碎的人，对她们该怎么办呢？应该从她们爱叨叨的原因入手，以开阔其胸怀，增长其见识。有些女同志心里装不下事，见什么都大惊小怪。对这些人我们应该多和她们谈古论今，带她们参观游览，并帮助她们多读一些书报，把她们的注意力扭转到和自己兴趣相一致的方面来。这样，随着学识的增加，她们就会改浅薄为深沉，改狭小为宽宏，改罗嗦为简练，改轻浮为持重，即使一些人的话仍未减少，但由于其和自己有了相近的兴趣或同一的话题，其话再多你也不会感到罗嗦烦人，相反，甚至还会希望她多和自己探讨一些问题。

打消妻子的自卑感是非常重要的，而自卑感的产生，又是由传统观念的自我侵蚀和做丈夫的有时轻视妻子、不注意听取其意见引起的。针对这两种原因，我们一要帮助妻子正确认识自己，不要受男尊女卑思想的影响，要做“女丈夫”，应使思想变得开阔，性格变得开朗，待人处事变得热情豪爽；不要用狭小的心理猜度丈夫，用罗嗦的

语言来表明自己的存在，因为愈是这样愈会降低自己在他人心目中的地位。二要遇事多和妻子商量，尤其在经济、接待来客、对待兄弟姑嫂等方面，多和妻子交换意见。有些做丈夫的同志一是觉得自己是一家之主，不必和妻子商量；二是怕跟妻子商量不通，干脆来个“独断专行”或“秘密做事”，结果妻子知道了事情真相，便叨叨，甚至吵闹个没完。这样做的效果显然是不好的，不如在办事之前把事情给妻子讲明，听听她的意见，她若思想不通，还可做解释教育工作。这样即使妻子感到丈夫尊重她，又使她在事后无话可说。

家里有张婆婆嘴确实使人心烦，但只是心烦不行，而应该想办法加以改变。

80年代，相貌出众的工人张小姐放弃众多的追求者，和某著名大学数学系高材生陈先生硕士结婚，婚后，男才女貌，成为很多人的羡慕者。但到了90年代，由于企业改革，张小姐的工作虽然很辛苦，但企业效益差，陈先生的收入也低，一家3口人住在一个简陋的平房里。

张小姐想：当初她身边的很多姐妹虽然比她差，但由于嫁给了在当时并不令人羡慕的小商人，现在大多住在宽敞的楼房，不少人不是出门打的，就是拥的自己的小汽车……。

张小姐对丈夫越看越不顺眼，回家看到丈夫看数论的专著，就大发脾气，唠唠叨叨，说丈夫如何不中用，丈夫老实巴交，无可奈何。

丈夫对自己的待遇和社会的不公，当然也是十分不满，但如果他和妻子一样……，必然导致家庭的破裂……。

在笔者的建议下，丈夫首先帮助妻子复习功课，考取了导游证当上导游，……生活水平有了较大的提高。丈夫同时也考取了国内某数学家的博士生，2年后提前毕了业，回到原校工作，按学校政策，分得二室一厅住房一套，一家两制，既有住房，又有钱，妻子忙于自己的事业，也不再唠叨了，夫妻又恩恩爱爱地过起了幸福生活。

二、怎样对付脾气暴躁的爱人

生活中有一些脾气暴躁的人，刚刚还是天朗气清，倾刻间就可能变得雷雨交加。为此，家庭中往往是“烽火连天”。遇到这种情况，爱人应该怎么办？

“夫妻相知深。”爱人的脾气秉性，丈夫或妻子是最了解的。这时，可以根据脾气暴的人的特点，摸索一些适用的办法。一般说来，最有效的办法是，当爱人发脾气的时候，尽量保持沉默。一个巴掌拍不响，不管爱人火气多大，无人作对，自己就会感到没趣，火气也就会慢慢下去了。如果以眼还眼，以牙还牙，就会火上浇油，使矛盾扩大，乃至爆发一场“战争”。我的嫂子就是火性子。每当她发起火来，哥哥总是设法躲开，或者陪着笑脸，好言相劝。有时，他还说上几句笑话，把个正在发火的嫂子都逗

乐了，这样，嫂子的火总也烧不大，常常刚见火苗就熄灭了。

另外，爱人发火时，要留心观察是什么事情引起火气的。掌握了规律，以后尽量减少触发火气的媒介。爱人发火后，要在爱人心情平静下来时交换意见，既主动检查自己哪些地方做得不够惹爱人发火，又要批评爱人的暴躁失态。这时，应注意摆事实、讲道理，不要一味埋怨。一般说来，性情暴躁的人都有个特点，发起脾气不由自主，冷静下来往往感到内疚。你可以抓住这个时机同爱人签个君子协定。比如以后不可再为小事大发雷霆，如若发火，须负荆请罪。爱人再发脾气时，可以警告道："你想负荆请罪吗？"一经提醒，爱人也许会想到过去的诺言，减小火气。有一对夫妻曾经为一点小事争吵，丈夫火气大发，砸坏了很多家具。为此，妻子要与他离婚。好在夫妻感情基础还比较好，经同事、朋友做工作，夫妻重归于好了。事后，妻子与他定了个"三击掌"的协议，即爱人再发脾气的时候，妻子击三次掌，以提醒他往日的教训。这个办法还很灵验，每当妻子三击掌，丈夫就冷静下来。慢慢地，丈夫的火暴性子竟改变了。

再有，火暴性子的人与思想修养、文化素质高低有关。所以，在帮助爱人克服脾气暴躁的毛病时，要多讲些加强修养的道理。你可以讲文明、健康、科学的新生活方式，要求人们不仅心灵美，还要语言美、行为美。待人和气、文雅、谦虚是语言美、行为美的表现，也是心灵美的内

容。动不动发脾气,既是不文明的表现,也会影响同志关系、夫妻感情、子女教育,于人于己都不利。此外,还可以通过同爱人一起多看些书,听听音乐,栽培花草,给孩子讲故事等方式,使生活内容更加丰富。时间长了,丈夫的性情就能得到陶冶,逐渐增强涵养。

三、怎样对付有不良习气的爱人

生活是一个大染缸,对自己要求严格的人往往能抵制住不良风气的侵蚀,而对自己的生活不检点的人则往往会染上不好的习气,甚至染上一些恶习。作为这种人的配偶,有责任帮助爱人改掉不良的习气。

在生活的染缸里,人们容易染上哪些习气呢?一是过多地吸烟,二是过量地贪酒,三是过分地好玩,四是迷恋于牌桌。

不少人对上述不良习气非常厌恶,也深知其发展的后果,如酗酒、玩牌会演变为恶习,都想帮助爱人及早改掉,然而帮来帮去,效果不佳。于是,如何帮助爱人改掉不良习气的问题,便成了一些家庭能否巩固与和谐的关键。

为什么一些人对爱人的帮助收效甚微呢?一是态度不对,不能以平等的态度对待染有不良习气的爱人,过多地运用命令式而未能采取启发式,结果造成对方反感和不服,事与愿违;二是方法欠妥,有的只有指责而无说服,

有的喜欢在众人面前批评爱人而不善于两个人坐下来谈心，启发教育，不能对症下药；三是措施不力，不懂得循序渐进，不注意分阶段采取措施，操之过急，求成心切，结果收效不大。既然依靠以上三点不能取得成效，我们就须改变做法。

首先，摸准爱人的心理活动，从而找到治病良方。一些人之所以染上不良习气，是有其心理根源的。一是追求时髦，一些人把吃喝玩乐当作一种时尚，误以为舍不得吃喝、不会玩乐便是落伍，怕被人讥笑为“乡巴佬”、“守财奴”，于是就跟着他人学起来。在他们看来，嘴里叼着烟卷是风度，能过量饮酒是有气魄，能玩会玩是会生活，耍牌赌博是抖阔气，结果不良习气便在他们身上扎了根。二是自尊心的扭曲表现。一些人也明知嗜烟、贪酒、好玩、耍赌是不良习气，但就是怕被人称作“怕老婆”，便我行我素，硬撑着不改，以表现自己的丈夫气概。三是一些人认为，烟铺路，酒搭桥，玩结友，在这种思想指导下，人们便把烟酒等作为交际手段，在不良的社会风气薰染下，一些人养成了不良的生活习惯。四是某种心理满足感的诱惑。如吸烟、饮酒、玩赌，不仅能给人以某种刺激，也能给人以心理上的满足。有这方面嗜好的人若是每天不吸点烟喝点酒，便觉得生活缺少了点什么，隔段日子不玩赌不赢一下他人，便觉得没乐趣。这种心理上的满足感，往往诱发人们去重复已意识到的不良的东西。五是侥幸心理的自我原谅。一些人也深知不良习气对一般人的危

害,但对危害是否能真的落在自己头上存有侥幸心理。比如吸烟有损于健康,甚至会致癌,酗酒妨害肠胃与神经,还会闯出祸来,玩赌是违法行为,容易造成家庭悲剧,这些浅显的道理他们都很明白,但他们感到这些不幸未必真能降临到自己头上,于是漫不在意,下不了改正的决心,自己原谅自己。欲使爱人改掉不良习气,我们可以先对爱人作一番心理分析,看他符合上述五条中的哪一条,然后对症下药。若是第一条,可以帮他认清什么是正确的风尚,什么是应该制止的倾向;若是第二条,可以向他讲明改掉不良习气不是怕谁听谁的问题,而要看到这样做对自己、对家庭是否有益;若是第三条,可以肯定社交对于人的重要性,但同时要指出烟酒不是交际的真正桥梁,在某种场合烟酒是交际的一种媒介或道具,但要交到真正的朋友则需要真心诚意和志向的一致;若是第四条,可以给他讲明人生的乐趣是什么;若是第五条,可以讲讲不良习气的危害,以及万一出现不幸会给他自己和家庭带来的恶果。根据这些不同的症状施以良方,收效可能会明显一些。

其次,根据爱人的性格和不良习气潜伏的危害程度,提出相应的要求。心理学家指出,行为的良性矫正即"系统脱敏"法,要根据行为不良人的性格而采取不同的方法。也就是说,行为不良人的性格属外向的,一般做事果断利落,属于多血质或胆汁质气质的人,对他可采取"突进"法,采用强迫手段,限期让他改正不良习气;行为不良

人的性格属内向的，一般办事沉稳拖沓，属于沾液质或抑郁质气质的人，对他可采取“渐进”法，采用诱导和逐日抽减的办法，让他逐步改掉不良习气。比如吸烟，对外向性格的人可在做通思想工作的基础上，让他一下子戒掉，而对内向性格的人劝导他逐日减少吸烟量，由原来每天两包减少为一包、半包、几枝，直至彻底戒掉。对于不良习气所产生的危害，也应做具体分析，根据其不同的程度而采取不同的对策。比如嗜烟、贪玩对己对人不会产生太重的危害，属于一般性的不良习气，可采用渐进法，让爱人渐渐改掉；而习惯性酗酒和赌博对己尤其对他人和社会会产生大的危害，属于一种恶习，就必须采用突进法，以坚决的态度让爱人立即改正。

再次，对染有不良习气的爱人进行帮助，心意要诚，态度要善，并以启发其内部感受和觉醒为主要手段。你的一切方法都要能使爱人感受到这是对他的爱护，使他从你的和蔼的或是严厉的态度中能感受到一种爱的温暖和鞭策。为了启发其内部感受，促进觉醒，既可以引导爱人作“恶性想象”，使之看到不良习气会产生的恶果，也可以引导爱人作“良性想象”，使他明白即使不良习气不会给本人带来太重的危害，那种消耗时光、浪费钱财、耽误青春的做法也会使人感到惋惜和脸红。为了加强内部感受，心理学家要求人们进行定向强化。他们把强化分为“正强化”和“负强化”。所谓“正强化”，就是对于人的某种行为给予肯定和鼓励，使这种行为得到巩固、保持和发

展。所谓“负强化”,就是对于人的某种行为给予否定和惩罚,使这种行为减弱、退步和消亡。做为染有不良习气者的配偶,应该想办法促进对方做到自我控制实现正强化,启发其内心觉醒促进负强化,通过这两种强化,使爱人同不良习气决裂。

此外,不良习气的改正正如它的形成一样,并非一日之功,而要下气力和工夫。如果对爱人的帮助能动之以情,晓之以理,持之以恒,你的愿望最终就不会落空。

四、怎样对付留私房钱的丈夫

丈夫留私房钱是一个特别值得一提的现象,也是当妻子的尤其需要理解的地方。现在不少家庭中是妻子当家,掌握财经大权,于是对丈夫实行经济管制,据说,这种“管制”通常有两个目的:其一,是限制丈夫在外面沾花惹草、胡作非为;其二,是以免丈夫乱用,包括赌博等等。而认为一旦卡住经济这一命脉,似乎丈夫就会老老实实了。这实在是一种非常愚蠢的想法。而且,有时反而会产生一种相反的效果。因此,即使发现丈夫有那么一点“私房钱”,有那么一个“小金库”,也不要认为就有多大的了不起,而必须分析留私房钱的具体情况。

第一,父母生活困难,或父母有病,或弟弟妹妹上学需要钱,想帮家一把,又怕爱人不满意,于是悄悄攒几个贴补家里。遇到这种情况,要体谅丈夫的心情。家中有

困难，做儿女的哪能袖手旁观？父母养育了儿女，儿女应该孝敬父母，这是我们中华民族的传统美德，对此当然要支持。如果并未表示过反对丈夫资助家里，丈夫却瞒着你做这件事，那是丈夫的不对。不过也不必与他争吵，而该先阐明自己的观点，然后指出“小金库”的事。这时，丈夫就会感到不好意思。如果过去确实类似的事与丈夫闹过意见，就应该检查自己，以后主动提出给丈夫家一些资助。那么，丈夫不但为你的转变高兴，而且也不会再偷偷攒钱了。

第二种情况是，你花钱大手大脚，缺乏计划，常常是月赶月，一分钱剩不下。而丈夫却想攒点钱为家里添置些东西，又怕你有钱就花，攒不下，只好偷偷设个“小金库”，到时候一起拿出来，搞一搞家庭现代化。如果是这种情况，你就不要过问“小金库”一事了。在不影响正常生活开支的情况下，你也要适当注意积蓄，和丈夫同心协力去实现家庭建设计划。丈夫看到你想到一块儿了，也就用不着瞒着攒钱了。

第三种情况是，丈夫有些嗜好，象抽烟、喝酒、养花、养鱼……而你又坚决反对，搞了些经济封锁，想以此去掉丈夫的嗜好。但丈夫不肯改变习惯，反而设了“小金库”，以便自己用起钱来方便。遇到这种情况，你也不要大动肝火，而是同丈夫讲清道理，指出某些嗜好的害处。但不要搞经济封锁，因为这不能从根本上解决问题，反而促使他攒下钱用起来更无所顾忌。另外，对于丈夫的某些嗜

好,不要一概反对。象适当养些花、草、虫、鱼,既可以美化环境,又可以陶冶性情。如果你在这些问题上宽宏大量,不使丈夫感到为难,他的钱攒得也就没有必要了。

还有一种情况,即夫妻感情不好,彼此分心,私下攒钱留后手。这种情况只能从改善夫妻关系这个根本问题上入手解决。

在这方面,有些比较小心眼的妻子还应该为此而感到高兴,而不要一心钻在牛角尖里不能自拔。殊不知,过去常常是女方留私房钱,以防将来某一天被丈夫所遗弃,或遭到不测,而现在是丈夫留"私房钱",这不恰恰说明了女性地位在提高吗?这难道不值得高兴吗?当然我们不排除有些丈夫留"私房钱",也可能是在外面寻花问柳,与情人厮混。但是,这毕竟是在家庭生活之保证的基础上的所为。更重要的是,要想靠经济上的手段杜绝此类行为,完全是不可能的。从另一方面说,丈夫手中一点私房钱,也不会在一些具体细小的开支上与妻子发生冲突。

五、怎样对付不爱干家务活的丈夫

在现实生活中,家庭中夫妻之间比较容易发生冲突的事便是在家务活上的计较。尤其是如今比较普遍的核心家庭是夫妻俩带一个孩子。其中的家务活既不能得到退休老人的帮助,又无能力请保姆代劳,而必须由夫妻双方自己承担。这样,两口子便常常会由于干多、干少,有

干、没干之类的事而发生口角、纠纷，至少是抱怨和牢骚。况且在现代社会中，夫妻通常又都是有职在身，八小时的工作照样都得干，这样，似乎也不应该都由其中一个人去承担。可是，作为一种传统的生活习惯，也许是一种约定的规矩，家务活好像是由妻子多干一些，有些当丈夫的也就想当然。于是，有些妻子便不乐意了。她们觉得这是不公平的现象，是一种对女性的歧视和压迫，是旧的传统观念。她们常常会这样说，过去的妻子是不出外干活的，全由丈夫养着，当然应该干家务，可现在的妻子通常都有职业，自己养活自己不算，还要为家庭尽义务，凭什么就一定要妻子多干家务呢？要不，丈夫全养着，那还差不多。

应该承认，这种说法也是有道理的。同样是干了八小时，累了一整天，为什么一个回家后可以靠着沙发，品茶看报看电视，而另一个却仍要下厨房、洗衣服、烧饭做菜呢？这的确是不公平的现象。而我们认为妻子应适当地忍耐。

我们之所以主张这种“忍”，很重要的一点是，尽管在社会上我们应该大力呼吁、提倡以及维护男女平等、妇女解放等，也应该注意两性的公平待遇，包括她们的使用、待遇、任职、晋升等等。但是，在家庭的生活方面，尤其是在夫妻之间，最好是不要使用一些这样的大字眼。夫妻关系毕竟不同于社会中人与人之间的关系。后者可以说在很大程度上都只是一种功利上的关系，即使是朋友之

间,也有一种潜在的、多含义的相互交换关系。也正是由于这样,公平、平等、正义等都是有必要的,也完全用得上。可前者应该说更主要的是一种情感的关系,即便是也有一种相互之间的权利与义务的对等,但它们更多地也染上一层"情"的色彩。所以,用一种理智的概念去处理情感的东西,似乎并不见得合适,它容易使夫妻之间产生一种见外、生分的感觉,似乎也像路人和同事一般。正如许多人常说的那样:咱们还讲那个吗?这里的"咱们"便是指非同一般的关系;而"那个"恰恰是社会一般的准则和概念。言下之意,非同一般的关系不可用一般的尺度去衡量。这便是一种辩证法。因此,我们这里所说的忍,也就是希望在这方面,尽管丈夫有一些不足之处,可能是懒一些,但做妻子的应该不要过于计较。不要用那些大字眼来衡量或解释小事情。否则,很容易伤害夫妻之间的感情。

我们之所以主张这种忍,另一个很重要的理由,或者说,其中所包含和体现的辩证法则在于:这种"忍"从一方面看似乎是有所吃亏,但另一方面也是有所增益的。简言之,这种在家务活承担量上的大小与在家庭中的权力的大小是成正比的。也就是说,你干得愈多,你在家中的权力也愈大、地位也愈高;你干得愈少,相应的权力也小、地位也低。

在现实的家庭生活中,我们常常可以观察到这样的现象:那些在家里经常干家务活的妻子,她常常可以很随

便地指使丈夫去做点什么，而且，对于家里的某件事、某个决策，也拥有较多的权利，包括买点什么东西、添置什么家电设备等等。而且，在这样的家庭中，当丈夫的似乎也很愿意听从妻子的指使和安排，通常也不会有太大的反对意见，为什么会这样呢？

关键在于一种潜在的补偿关系。一方面，妻子在承担了大部分的家务之后，便很自然地会形成一种这个家实际上是由自己在主持的感觉。这样，一种责任心便油然而生，在这种心态的驱使下，她很自然地会主动地对家里的工作做一些必要的安排和决定；另一方面，做丈夫的由于在家里承担的义务较少，也常常会感到自己没有对家里尽什么责任，而且妻子还把自己的生活料理得有条不紊。这样，很自然地会形成一种内疚和主动放弃某些权力的心理，也就非常容易接受妻子的安排和指派。记得有一次在一位朋友家做客，偶然地发现其户口本上户主一栏，竟填写着其妻子的大名，不由得半开玩笑、半认真地对其说，看来你老兄也属于“妻管严”了。他自己没来得及答腔，其妻子在一边回了话：“这是他主动放弃的。而且，他也没有权力当这个户主。”听罢，在座的同学和朋友们都笑起来了。而且，有几位自称他们家的户主也是女性。更重要的是，这些当丈夫的似乎并没有觉得自己没有当上户主有什么意见，反而认为是应该的。

六、怎样解除妻子的怀疑

有的妻子总是怀疑自己的丈夫和某个女同志有男女

作风问题，因此，常使夫妻关系之间蒙上一层阴影。这些妻子由于对丈夫不放心，就处处留心丈夫。男的出门回家晚了，就要认真盘问一番。有的妻子还要抽空到丈夫上班的窗外面看看，做一番侦察。在这些夫妻之间，轻者吵闹，重者打架，一些男同志在家里吵得无法生活，只好住在机关，有的甚至闹起离婚来。

这些妻子之所以这样，是她们抓丈夫一些“蛛丝马迹”。有的是看到自己的丈夫和某个女同志来往过密；有的是看到丈夫对某个女同志过于热情；有的是听说丈夫又和某个女同志到什么地方去了；有的是看到丈夫在自己面前经常夸耀某个女同志等等。总之，她们认为自己满有证据，只是丈夫不肯承认罢了。这种给双方心灵带来痛苦的误解疑虑怎样才能排除呢？作为丈夫，应该做到以下几点：

(1)态度冷静。从感情上讲，自己被误解，内心自然是苦恼的。但是，在夫妻之间，也不能一听此言就火冒三丈，因为这毕竟是自己和妻子之间的误解，不能说没有调和的余地。

(2)如果妻子的确还有心病没有解决，自己在和妻子怀疑的那个女同志接触时，要适当地注意一些，如在可能的情况下，接触过于频繁。即使在接触时，有一般同志间相见的礼貌就行了，不必过份。当着妻子的面也不要喋喋不休地夸耀那个女同志。

(3)当妻子心平气和时，要主动解释，弄清事实真相，

争取得到妻子的谅解。比如,你和某个女同志的接触过多,可能是承担着共同的工作,也可能是有共同的兴趣。更何况在实际生活中,每个人在接触人的过程中,其关系的疏远程度也不可能都是一样的。只要不是出于其它邪念,也仍然是正常的。

(4)丈夫和妻子之间的这个矛盾,在经过一段时间的调解之后,作为丈夫,要象夫妻双方矛盾产生之前一样,努力和妻子恢复如同当初的感情,在各方面关心爱护妻子,主动地做好家务劳动。同时,尊敬长辈,体贴子女,用自己的实际行动表明,自己对妻子是一心一意的。

七、怎样对付有"外遇"的爱人

人世间最珍贵、最亲密的感情莫过于夫妻爱情了。夫妻爱情是维持家庭幸福的纽带。对于夫妻任何一方来说,还有什么比听说爱人背叛了自己。有"外遇"更为不幸的呢?但是,在夫妻双方爱情的大厦还没有倾倒,爱人有了"外遇"而可能悔改的情况下,自己该怎么办呢?

1.头脑冷静

爱人的不忠实固然可恨,可离婚吧,又于心不忍,更何况一个家庭的建立,夫妻俩曾经付出了多少心血啊!原谅对方吧,心中的痛苦和愤怒实在难忍,感情裂痕也难愈合,似乎也太便宜了对方。一般情况下,有些家庭的小舟就是这样倾覆的。不过,也有许多夫妻平安地渡过了

生活中的这段险滩。他们的经验之一就是头脑冷静。“外遇”的发生有多种诱因，发生“外遇”后夫妻的心境也大不一样。但有一点是应该相信的，只要夫妻感情尚在，那么，一旦一方有了“外遇”，不仅受伤害的一方，就是有过失的一方也是十分懊丧的。那种出门骂，进门吵，想把对方骂回头的做法是不可取的。辱骂可能有一时的抑制作用，却不能解决根本问题。弄不好，反使对方丧失“自尊”，破罐子破摔。因此，在这种情况下最需要的是冷静、宽恕和体谅。

2.适当的嫉妒

当一个人听到爱人有了“外遇”时，心情极度的愤怒和震惊，自然是在情理之中，相反，无动于衷倒是不正常的。在夫妻的爱河中，嫉妒作为自然而正常的情绪，通常可以触动那不忠实一方的心理琴弦，对良心和道义起着刺激和警醒的作用，启迪不忠实的心灵，也不失为一种高贵的情感。例如对于无辜的妻子来说，发泄怨气的哭声和数落声，效率往往是积极的，因为痛哭可以唤回丈夫的良知。同时，痛快淋漓地发泄也是心理平衡的一味良药，爱深恨切是不难被对方理解的。反之，面对爱人的不忠，逆来顺受，忍辱求全，得过且过，只会降低自己在对方心目中的人格地位和道德水准，有时还会带来不必要的误解，使其不恰当地认为：“你就是这样爱我吗？要么，你怎么连一点醋意也没有呢？”从而造成外遇现象的合理化。

3.耐心的劝导

发现爱人有了“外遇”,要冷静下来分析原因,有针对性地和爱人谈心,进行耐心的劝导。如:可多谈谈恋爱时的情况,使爱人珍重夫妻间的感情;也可多谈谈夫妻患难与共的经历,使之回忆在困难的情况下,对方的忠贞不渝,自我牺牲的行为;还可多谈谈孩子的可爱之处以及家庭和个人的前景,使之珍惜家庭的温暖,珍惜家庭和个人的名誉。这个以情感人,以理服人,推心置腹,规劝善导的作为,就可能使误入迷途的爱人重新回到自己的身边来。

4.真诚的信赖

心理学调查表明:对于一个曾经有过“外遇”、已真心悔改的人来说,最忌讳的就是爱人仍然对自己不信任,言谈受到抑制,举止受到监视。宽恕和信任是一对孪生的兄弟,不信任的询问,只能说明你并不真心宽恕对方。当然,一个受过爱人“外遇”刺激的人,危机刚过,难免心有不安,对爱人的一些异常现象不闻不问也不合情理。但是,如果使对方总感到不是自由的,那么心理就会产生极大的压抑。只要对方还爱你,你的痛苦就一定已经在他心理引起了同样的反映,甚至还要强烈。你真诚的信赖只会使对方心灵感到愧疚。

5.找出不和谐的因素

找出婚姻的不和谐因素,就等于重新检验婚姻的基础,找出两人在个性、志趣、修养等方面的差距,才能加以适当的调剂,重新建立起和谐的家庭生活。反之,即使形

式上停止了婚外遇，也仍然是同床异梦，并无真正幸福可言。

6.自尊自强

当爱人有了“外遇”后，不管什么情况下，自尊自强才能被人敬重，倘若对方贱视自己，不思悔过，一意孤行，那就决不是以上所能玉全的。现代青年应当摆脱封建伦理观念的束缚，勇于与不幸的婚姻决裂，义无反顾地走向新的生活。

第 三 章

怎样对付社会生活中难相处的人

一、怎样对付别人的“吹吹拍拍”

交往中免不了会遇到这样的人物，他当天奉承你，转过身去却嗤之以鼻；他为了取得你的喝彩，事先就送上一两下掌声；为了取得你的“庇护”，他成天低声下气地围着你打转；他对你心怀不满，但当面总是笑脸，背后到处拨弄是非；……这类人物，有着两张脸皮，有着双重人格。与这样的人打交道，你必然会感到艰难。

的确，有些人就是这样的圆滑、世故，八面玲珑，喜爱耍手腕，甚至是吹吹拍拍，两面三刀，有事没事就放两支冷箭。对此类行为若处理失当，很可能会使交往“触礁”。

我们都会期待着比较纯洁的交往关系，而你一旦发现遇上了诸如圆滑、世故、两面三刀之类的“暗礁”，又怎么可能立即撕破脸，跟人断交呢？所以，仅仅对此类行为厌恶，回避是远远不够的。

1.我们要对爱吹拍的人有一个深入的了解

一般说来，比较圆滑、世故的人，甚至包括那些吹牛拍马、两面三刀的人，都是一些善于保护自己的人。他们对自己看得比周围的人要重得多，所以在交往过程中穿

上了重重的铠甲。其实，善于保护自己并不是什么错，问题是把交往对象全都当成了防范对象、算计对象，所采用的保护手段又违背了真诚友善、坦诚相见的道德规范，就会使自我保护变成了损害正常交往的关系行为。

2.我们可以厌恶这种行为，但不必厌恶行为者本人

具体说来，我们在反对不正派行为的时候，不要去伤害人家的自尊心，不要损害他们如此费心地保护着的那个“自己”。比方说，他为了赢得廉价的喝彩声才对你奉上掌声时，你不妨先冷静下来，真诚地向他申明，在需要得到人家的支持这一点上，你们是一致的，但是，要想真正获得别人的支持和赞美，要靠自己的真才实学，要靠自己的辛勤劳动。在他为了寻求“庇护”才围着你打转时，你也不妨帮助他认清自己的力量，鼓励他培养独立的人格，走自己的路，切不可简单地拒绝所谓肉麻的奉承。简单拒绝只会伤害对方的自尊心，加速你“触礁”的进程。鼓励他的自尊心，帮助他建立起独立的人格，帮助他完成真正的自我保护，满足他的欲求，你也会得到他的真诚“掌声”。

3.我们要掌握原则，不被人利用

一个正直的人，面对这种现象，还会产生一种被利用感。这种感受的出现，主要是那些非常善于保护自己的人物确实想利用交往关系来达到自己的某种目的。甚至可以说，有的人之所以选择你作为交往对象，就因为你的某种优势符合他的某种需要。一旦发现自己处于被利用

的地位，该怎么办呢？

在交往关系中，我们不能容忍只顾私利的行为，更不能以损害原则、损害大多数人的利益为代价，来满足交往群体中个别成员的私欲。但是，平心而论，在相互关系中，都有着权利与义务的统一，都有着各自向对方所抱有的希望和要求。剔除了那些非原则的，损害他人利益的成份，抹去了那些具有强烈私欲的色彩，交往当中总应当相互有所满足。这就需要谨慎地划出一条原则界限，帮助交往对象回到原则的范围之内来，并且尽可能地作出自己的奉献。比如，一个人想要得到赞扬，想得到别人的尊重，这是自尊心、荣誉感的表现，如果我们帮助他放弃通过私人关系的途径去获取的企图，而通过自己的努力去谋求，那就不能视为一桩坏事。相反，在他努力地靠自己的力量去追求目标的时候，就应当提供足够的支持。一个人有物质上的需求，这本来也是正当的，如果我们帮助他摆脱借用他人权势的动机，并为他提出符合原则的实事求是的建议，那当然也是合情合理的。总之，划出一条原则界限，把利用与被利用的关系切掉，使它们留在原则界限之外，你也就不会产生被利用的感觉了。简单地回绝，只会把关系搞得更加复杂化。

一个人具有对不正派行为的厌恶感和被利用感，是一种可贵的情感，需要小心地加以保护。如果没有这种情感，便可能在熟人面前，在朋友面前，在“关系户”面前，失去自己的原则立场和坚持操守的稳定感，而成为被利

用的可悲角色。面对不正派的行为,不觉得厌恶,久闻不知其臭,更有可能滑向甘之若饴的地步。几声奉承就感到飘飘然,无原则地为人办成了事情,更会产生一种权势的自我满足,结果,还会从被利用的地位上慢慢滋生出利用别人的欲望,使利用与被利用的关系恶性发展为相互利用的关系。但也不可把这种可贵的情感简单化、绝对化,要把不正派的行为与行为的当事人区分开来,对事不对人。即对其行为要"厌"、要"恶",但对其人要"尊"、要"爱"。这是处理复杂人际关系时的一条重要原则。否则,将会使自己陷入"孤家寡人"的境地。

二、怎样与死板的人相处

生活中常常有这样一些人,他们往往是我行我素,对人冷若冰霜。尽管你客客气气地与他寒喧、打招呼,他也总是爱理不理,不会做出你所期待的反应。和这类人打交道,的确让人感到不自在、不舒服。但出于工作的需要,我们往往又不得不与他们来往,那么,在这种情况下,为了维护自己的自尊心,要不要也采取一种相应的冷淡态度呢?

从形式上看,似乎他怎样对我,我当然可以以同样的方式去对待他。但是,这种想法是不恰当的。在这种人中,他们的这种死板并不是由于他们对你有意见而故意这样做。实际上这往往是他们本身的性格,尽管你主观

上认为他们的做法使你的自尊心受到伤害，但这绝非是他们的本意。因此，你完全不要去计较它，更不要以自己的主观感受而判断对方的心态，以致于做出一种冷淡的反映。这样，常常会把事情弄坏。

其实，尽管死板的人一般说来兴趣和爱好比较少，也不太爱和别人沟通。但是，他们还是有自己追求和关心的事。不过别人不大了解而已。所以，在与这类人打交道时，不仅不能冷淡，反而应该多花些功夫，仔细观察，注意他的一举一动，从他的言行中，寻找出他真正关心的事来。一旦你触及到他所热心的话题，对方很可能马上会一扫往常那种死板的表情，而表现出相当大的热情。

另外，与这种人打交道，更多的是要有耐心，要循序渐进，所谓死板的人，总是希望维护好自己的内心平衡，不愿意出现那些令人心烦的事。如果你在与他们打交道时，能够设身处地为他们着想，维护其利益，逐渐使对方去接受一些新的事物，从而改变和调整他们的心态。这样，仍然可以取得交往的成功。

三、怎样与傲慢无礼的人相处

在日常交往中，有些人往往自视轻高，目中无人，表现出一副“唯我独尊”的样子。与这种举止无礼，态度傲慢的人打交道，实在是一件令人难受的事情。可是，如果我们不得不与这种人接触，又该怎么办呢？

有人说,对这种人就必须以牙还牙。他傲慢无礼,我便故意怠慢他。这种做法在适当的时候也许是必要的,但它通常更多地只是一种从感情出发的表现。似乎对方的傲慢对我是一种侮辱,于是,我也要用这种方式去回击他。而当我们用理性很好地思考一下自己的目的和处境时,则更应该寻求某种更适当的交往方式。因为,如果他傲慢,你怠慢,便很可能使交往无法进行下去,这显然对于双方都是不利的。所以,我们应该从如何建立起恰当的交往出发来选择自己的行为方式。

对此,最合适的方式有三条:

第一,尽可能地减少与其交往的时间。在能够充分表达自己的意见和态度,或某些要求的情况下,尽量减少他能够表现自己傲慢无礼的机会。这样,对方往往也会由于缺少这样的机会而不得不认真思考你所提出的问题。

第二,语言简洁明了。尽可能用最少的话清楚地表达你的要求与问题。这样,让对方感到你是一个很干脆的人,是一个很少有讨价还价余地的人,因而约束自己的架子。

最后,你还可以邀请这种人从事一些无法摆谱的活动。例如,请他去跳跳舞,聊聊家常,上卡拉 OK 唱唱歌,等等。而当对方一旦在你面前表现出其生活的原色之后,在以后的交往中,他往往不再会对你傲慢无礼。

四、怎样与“闷葫芦”相处

大千世界,人的性格也多种多样。有的人富有激情,健谈而热烈;有的人多具理智、风趣而机敏;有的人性格内向,寡言而慎重……但最使人们头痛的要数那些性格极倔强而又沉默的“闷葫芦”了。一般来说,对待“闷葫芦”的态度有如下两种。

1.自我调节

和“闷葫芦”在一起,人们总会感到沉闷和压力。特别是对于一些性格比较外向、活跃的人,更是觉得难受。因而,在这种情况下,有些人为了活跃气氛,打破这种局面,故意找话题说。其实这是没有必要的。因为,对于沉默寡言的人来说,他们之所以这样可能是出于其有某种心事而不愿多言。在这种情况下,你应该尊重对方,不要去破坏对方的心境,让其保持一种内心选择的存在方式。相反,你如果故意地没话找话,并拼命地想方设法与对方交淡,只能引起对方的反感和厌恶,以致于他们不愿意和你在一起。

其次,如果你感到一种沉闷,完全可以通过另外的途径去寻求解脱。你可以看看书,找别人聊天,或者是出外走走。如果你必须得到对方对某些问题的看法和回答,则应该采取非常直截了当的方式,让他明白简要地表示“行”或者“不行”,“是”或者“不是”,尽量避免迂回式的谈

话。这样,往往可以起到较好的效果,达到交往的目的。

2.使"闷葫芦"开口

在长期工作实践中,人们琢磨出几种使"闷葫芦"开口的办法。

(1)从兴趣谈起

兴趣,是人在情感意志等个性品质作用下对某种事物产生热爱、追求以及创造性活动的倾向。青年人兴趣一般较为广泛。当你以他的兴趣作为交谈话题时,就能较敏锐地触动他心灵的"热点",进而产生心理相容和语言的共鸣。

(2)从烦恼谈起

"闷葫芦"大都具有较明显的"闭锁心理"。他们既苦于无人知晓自己的心事,又不情愿让人真正知晓自己的心事。所以,当我们对他的烦恼给予理解,并热情帮助他解脱时,他往往就会同你攀谈起来。

(3)从评价谈起

青年时期是人的自我意识明显增强的时期。人们不仅开始关心自己的发展,还表现出对周围人的评价异常敏感,并常常为之引起较大的感情波动。他们希望从别人对自己的态度、评论中了解自己,懂得借助外物折光来认识自己,尤其是重视领导对他的评价。作为政工干部应持以诚心,对他的言行予以客观的、公正的评价时,往往会引起他内心的独思、反思,从而产生语言信息的交流。

(4)从自我隐秘谈起

青年人刚刚涉足社会,他们正在极力探索人生,热情地期待获得更多的人生道理与生活知识、技能。尤其那些"闷葫芦"青年,往往更善于思考。他们不轻言,不盲从,遇到问题常常要问一个为什么。他们偏爱与珍重形象的现身说法。当你毫不隐讳地暴露出自己内心的隐秘时,"闷葫芦"也一定向你倾吐内心隐秘的。

五、怎样与自私自利的人相处

所有的人在社会交往中,都讨厌那种自私自利、只顾自己的人。因为这种人心目中只有自己,凡事都将自己的利益摆在前头,从不肯有所牺牲。在日常交往中,遇到这样的人,要不要敬而远之呢?

并非如此。因为,自私自利的人尽管心目中只有自己,特别注重个人的得失和利益,但是,他们也往往会因利而忘我地工作。我们对他们不必有太高的期望,也没有必要希望他们能够像朋友那样以义为重,以情为重。与这类人的交往关系可以仅仅是一种交换关系,干多少活,给多少利;干得好坏不同,利也不一样。人们之所以普遍地对这种自私自利的人感到厌恶,在很大程度上都是由于仅仅按道德标准去衡量人,以其作为社会交往的准绳。这不能不有失片面,而当我们以一种利益标准去作为社会交往的尺度时,你也就不会在任何时候都对他

们采取一种敬而远之的态度了。

从另一个角度说，自私自利的人也常常有他们的特点——精打细算。如果我们能够通过适当的方式，将他们这种特点加以升华，运用到某些比较合适的地方，也可以发挥其优势。例如，让这种自私自利的人干一些财务工作，在有严格约束的情况下，他们往往会成为集体的“守财奴”。这样，岂不是一件好事吗？

六、怎样与争胜逞强的人相处

在社会交往中，争胜逞强的人也不少。这种人狂妄自足，自我炫耀，自我表现的欲望非常强烈，总是力求证明自己比别人强，比别人正确。当遇到竞争对手时，总是想方设法地挤兑人，不择手段地打击人，力求在各方面占上风。人们对这种人，虽然内心深处瞧不起，但是为了顾全大局，为了不伤交往中的和气，往往处处事事迁就他，让着他。这样的做法合适吗？

中国人总是追求一种和谐，谓之“和为贵”。这无疑是人际交往中一个重要的标准和目标。为了顾全大局，求大同，存小异，在某些方面作一些必要的退让，应该说是一种比较高尚且聪明的交往方式。“和”无疑是必要的，但如何去获得“和”，却有不同的方式。“让”是一条途径，“争”也不失为另一条必要的方式。殊不知，有些争胜逞强的人并不能理解别人的谦让，而还以为真是自己了

不起，由此而变本加厉地瞧不起别人，不尊重别人。对这样的人，则不能一味地迁就，而有必要在适当的时候，以适当的方式打击一下他的傲气，使他知道天外有天，山外有山。

还应该看到，争胜逞强的人当中，有属于性格使然者，也有属于社会化不够的不谙世故者。后者常常是年轻人。对于他们，更多的应该是正面的引导和点拨，开拓其眼界，增长其见识，这类人一旦成熟，一旦对社会有了初步认识，便会改变过去那种争胜逞强的态度。

总之，迁就只适合那些比较有理智的人，而对于不明智的人，不妨晓以厉害，拙其傲气。

七、怎样与“狂妄”的人相处

人们常常把那些举止高傲，自命不凡，待人接物时而流露出不屑一顾的神态，语调亢奋，用词尖锐的人称为“狂妄”的人。从而“狂妄”的人所受的社会指责往往比那些不学无术的人更多些。一般来说“狂妄”二字带有贬意，它使人们产生一种刻板的心理，这成为人际交往中的心理障碍，因而如何与“狂妄”的人相处就成了人们关心而棘手的问题。

首先，应该看到，在我国，由于长期的封闭政策和由小农经济造成的顽固的民族心理的影响，人们一般习惯于把那些自信和自负的人的言行统称为“狂妄”，而不将

两者区别开来。一类是自信的人，另一类是自负的人。自信是创造意识的反映，自信的人时时处处相信自己掌握着真理，他们从不怀疑自己的所作所为以及自己的全部意识是符合客观规律的，是正确的，无论别人怎样劝解、反对，他们都坚持走自己的路。自信是一种应该取得肯定的品质，在我国自信的人还不是太多，而是太少，这类人的心理特点是充分自信，这种自信往往是建立在丰富的知识和横溢的才华上。诸如高傲、自命不凡、不屑一顾等词语，实际上是他们自信心在某种性格条件下的无意流露。他们信服的是真理，而不是人，他们注意获取信息，却又不太愿在众人中维持作为一个一般人所导致的心理失调，他们在社会交往中的心理活动表现为一个复杂的矛盾体。与这类人成功地相处有两种方式，一是探讨式，另一种是请教式。要作探讨式的相处，就必须使自己的理论素质和知识水准达到与对方协调的层次。要作请教式的交往就必须处处虚心学习，谈话中要尽可能让对方多讲，不可随便插话，这样才能使相处维持下去。另外，这类人一般都比较忙，时间紧，因而不易经常去打扰，每次谈话时间不易太长。

自负的人一般对自己缺乏科学的评价，他们实际上并没有多少学问，往往是自我吹嘘，夸夸其谈，他们所表现的高傲、不屑一顾等神态实际上是一种作为心灵空虚的补充剂，以维持其虚荣人的心理平衡。与这些人相处的方式实际上很简单，乍看起来他们似乎视野开阔，天南

地北，无所不谈，好一幅居高临下的样子，但只要就某一问题深入地与之探讨，他便会露出马脚。一旦露了马脚，他的威风也就自然扫地。另外，与这类人初次相处，可以用你的学识将之“震”住，如果做到了这一点，往后的交往便迎刃而解了。

八、怎样与爱贪小利的人相处

人们在群体生活中，必然会遇到各种类型的人，因而也说需要学会同各种各样的人打交道。一般来说，人们都喜欢同热情慷慨的人来往，而不太愿意同那些爱贪小利的人打交道。不少青年朋友都因此失去了一些朋友，有些甚至感到非常苦恼。实际上爱贪小利的人并不一定个个满身铜臭，在人际交往中要作具体分析。一般来说，在行动上表现为贪小利，其心理过程往往是因人而异的。究其原因，大体上可以从生活习惯和生活观念两个层次去考虑。有些人贪小利的毛病是受社会环境（尤其是家庭环境）的影响而形成的一种生活习惯。这样的人往往缺乏远大的理想，胸无点墨，生活作风随便，自尊要求低，得过且过，不求上进。然而这类人心地并不坏，特别是性格外向，毫无隐忌，容易深入了解。同这类人打交道要注意正面批评、引导他们在工作和学习上下功夫，以提高理想层次。理想层次提高了，自尊的要求就会随之提高，贪小利的毛病便会相应得到克制。对这一类人的贪利毛病

切不可姑息，因为对他们姑息，只会加重这种不良生活习惯的程度。另外也不可对他们进行讽刺挖苦，因为讽刺挖苦必然会影响其自尊需要的提高。

还有一些贪小利的人，他们的行为是受到一定意识形态支配的而反映的生活观念。这类人往往具有比较特殊的生活阅历，在生活中受过磨难，生活观常常表现为以“自我”为中心。同这类人打交道，采取一般化的说理方法无法解决其观念形态的问题，而更恰当的方式是真诚地与之相处，用自己博大胸怀去感化对方。在工作、学习生活中真诚地无微不至地帮助对方，用自己的行为去感化对方。俗话说“路遥知马力，日久见人心”，“精诚所至，顽石为开”。时间一长，一个处处宽宏大量的人，定会叫这类贪小利的人从内心深处感到惭愧，要知道，当他真正理解了你的一颗真诚的心后，他是会永远感激你的，由此所建立起来的友谊也一定是纯洁的、牢固的。

九、怎样与搬弄是非的人相处

所谓搬弄是非的人，简单地说，就是那些喜欢在背后说别人的坏话、挑拨离间的人。和这样的人相处，的确很难的，但生活中这号人又客观存在着，和他们相处，还得掌握一些诀窍。

1.“自重”和“互重”

“自重”，在与不同类型人的交往中有不同的表现形

式:与比自己强的人交往,需要诚恳、虚心;与不如自己的人交往,需要谦和、平等……而和那些搬弄是非的人交往,则需要正直、坦荡,换句话说,就是对闲言碎语要不听、不信、不传。认识事物要有正确的方法,判断事物要有充足的依据,一句话,就是看问题要全面,要有自己的见解。除了"自重"外,"互重"也是很重要的。背后议论别人是一种不道德的行为,帮助别人改正这种习惯是应该的。帮助他人改变这种恶习行之有效的方法是:尊重对方,以朋友式的态度,善意地规劝对方;再就是,想法巧妙地引导对方获得正确地认识人的方法,比如,当对方谈论他人时,可以先顺着对方的话音,谈谈这个人确实存在的缺点,然后再谈谈他大量的长处,从而形成一个正确的结论。如果有些人搬弄是非的恶习已成为其性格特点,那么你就干脆不理睬他,听见了也只当一阵风掠耳而过。

"走自己的路,让别人去说罢"。我国有句俗话,叫做"为人不做亏心事,半夜敲门心不慌",只要你自己对得起良心,管他去怎么搬弄是非呢?要特别注意:不要一听到搬弄是非的话,就立即去找那人对质,这样会使大家都很难堪,解决不了什么根本问题。更不要一时性急,去找那人"算帐",两人打起来那就更难堪了,这样也会使大家把你和他等同起来看成没见识的人。

2.反应冷淡

不要以为把是非告诉你的人便是你的朋友,他们很可能是希望从中得到更多的谈话材料,从你的反应中再

编造故事，所以，聪明的人不会与这种人推心置腹。而令他远离你的办法，是对任何有关你的传闻反应冷淡，无须作答。

3.不宜过多交往

如对方总是不厌其烦地把不利于你的是非辗转相告，以致对你的情绪造成莫大的负面影响，你应拒绝和他见面或不接他来的电话，此类人不宜过多交往。

4.保持冷静

尽管你听到关于自己的是非后感到愤慨，表面上你还须努力控制自己的情绪，保持头脑冷静。你可以这样回答："啊，是吗？让他们去说好了。"或者说："谢谢你告诉我这个消息，请放心，我不会与他们一般见识的。"如此，对方会感到无空子可钻，他也不会再来纠缠不休了。

十、怎样与性情急躁的人相处

所谓性情急躁的人，通常指的是那种好冲动，做事欠考虑，思想比较简单，喜欢感情用事，行动如急风暴雨似的人。和这种人打交道，时常得躲着点，别惹着他，否则被其发一通火，甚至拳脚相见，实在是不合算。也正是这样，许多人都不愿意和这种性情暴躁的人来往。其实，这是一种对人认识不足的表现。

当然，性情暴躁是一个缺点，它容易伤害人，并且常常表现为蛮横无理。有时也会被人利用而起到一种不好

的作用。但是,这种人也有优点,而这正是我们可以与之交往的重要基础。

首先,这种人常常比较直率。肚子里有什么,也就表现出来,不会搞阴谋诡计,也不会背后算计人。他对某人有意见,也就会直接了当地提出来。所以,与其和那些城府较深的人相处,还不如与这种人打交道。

其次,这种人一般比较重义气,重感情。只要你平时对他好,尊敬他,视之为朋友,他会加倍报答你,并维护你的利益。所以,和这种人交往,不一定非要那么客套,或讲什么大道理。你只要以诚相待,他必定以心相对。

最后,这种人还有一个特点,即喜欢听奉承话、好话。所以,在与其交往中,宜多采用正面的方式,而谨慎运用反面的,或批评的方式。这样,往往可以取得更好的效果。

和性情急躁的人相处要注意以下几点:

1.一笑了之

遇上性情急躁的人冒犯你,你可严肃对待,一定要保持头脑冷静,可以暂时置之不理,有时瞪他一眼就够了,有时一笑置之则可。这一笑,在大多数场合,可以使你摆脱尴尬的局面,避免与其发生争吵。据说歌德有一天在公园散步时,迎面碰到一个曾经对他作品提出尖锐批评的批评家。那位批评家性情急躁,他对歌德说:"我从来不给傻子让路!""而我相反!"歌德一边说,一边满脸笑容地让在一旁,于是避免了一场无谓的争吵。这种"一笑置

之”的笑，可以是泰然处之的微笑；可以是表示藐视的冷笑；也可以是略带讽刺的嘲笑……

2.耐心说服对方

如果你也是一个急躁的人，急躁碰上急躁，那就很容易着火，这时，你特别要压住自己的火气，仔细地、轻言细语地说服对方，也可以讲事实摆道理消除对方的误会。首次获得诺贝尔文学奖的范特霍夫提出碳原子新理论之后，遭到德国有机化学家哈·柯尔比的强烈反对。范特霍夫当众表示：“柯尔比老先生的宏论从头到尾没有推翻的研究出来的铁一般的事实。”柯尔比听到此话后，怒气冲天，不远千里赶到荷兰找范特霍夫冷静地、谦虚地阐述了自己的观点，结果使柯尔比消除了误解，两位科学家“化敌为友”，欣然携手合作。

3.开阔胸怀

只要你有宽阔的胸怀，那么，你对别人的态度，就不那么计较，你对自己的行为，就勇于承担责任，做到任劳任怨。俗话说，一个巴掌拍不响，要争吵，必须双方都吵，才吵得起来。他吵，你不吵；他凶，你不凶；甚至他骂，你不骂，就吵不起来。你有温和的态度，有宽广的胸怀，有宽宏的“海量”，就会使本来发火的一方，火气消减，自感没趣，放弃争吵。常言道：“宰相肚里好撑船。”有所作为的人，一般都有宽阔的胸怀。

4.察言观色

注意揣摩性急人的心理状态，也是与他们相处的一

个方法。那些性情急躁的人，可以对周围的一切人“发泄”，这时就得迁就他一下。如果你与他记短长，就会成为他的“出气筒”，所以你最好避开，等到他性情缓和时，再跟他谈你所要谈的一切。

十一、怎样与性格孤僻的人相处

在社会生活中，有这样一种人，他们性格孤僻，情感内向，整日禁锢在郁郁寡欢、焦躁烦恼的樊笼里，心境阴沉，缺乏生活乐趣。同这种人建立情感往往是不容易的。因而，人们一般不愿意同这种人打交道。然而，有时候，社会交往并不完全取决于人们的好恶，每个人都有可能遇到性格孤僻者。因而，学会同这种人打交道是必要的。

有一位心理学家曾说过：“人类得到情感上的满足有四个来源：恋爱、家庭、朋友和社会。一个人的孤独程度，取决于他同这四个方面的关系如何。”一般地讲，性格孤僻的人因为处理不好上述四种关系，必然缺乏友谊，缺乏依恋的温情体验。而且，由于他疑心很重，干任何事情都担心别人议论，因而惶惶不可终日。同性情孤僻的人打交道，首先必须深入了解这种人的心理特点，在这个基础上注意在以下五个方面多做工作。

(1)给性格孤僻者增添人世间的温暖和体贴。在学习、工作、生活的细节上多为对方做一些实实在在的事，尤其是在他遇到了自身难以克服的困难时，友谊的温暖

便会消融他心中冰霜的屏障。

(2)注意交往中谈话的艺术。性格孤僻的人一般不爱讲话,有时候,尽管他对某一事情特别关心,也不愿主动开口。不谈话是难以交流思想的。关键是选好话题主动交谈。一般来说,只要谈话有内容触到了他的兴奋点,他是会开口的。另外,性格孤僻的人喜欢抓住谈话中的细微末节胡乱猜疑。一句非常普通的话有时也会使其恼怒,并久久铭刻在心以至产生深深的心理隔阂,而这一点往往以一种非常微妙的形式表现出来,使当事人难以察觉。一旦当事者有所察觉,交往实际上已经宣告失败了。因此,谈话时要特别留神,措词、选句都要仔细斟酌。

(3)与性格孤僻的人打交道,有时很容易遭到对方的冷遇,如果遇到这种情况要有耐心。“日久知人心”,“事实胜于雄辩”。与性格孤僻的人打交道想一蹴而就是不可能的。

(4)在与性格孤僻的人有了初步的交往后,就要多引导对方读一些有关的书籍,帮助对方树立科学的世界观、人生观、社会观,在此基础上建立正确的友谊观、爱情观、婚姻观、家庭观,并帮助对方逐步建立和谐的人际关系。只有这样,才能使初步的交往真正深化下去。

(5)与对方共同参加文化娱乐活动。这样容易促使对方从孤独的小圈子中解脱出来,投入社会的怀抱,变得开朗起来,在活动内容和形式的选择上,要注意多选择一些轻松愉快的主题。比如听听相声、轻音乐;看看喜剧、

体育比赛;游一游风景名胜。

十二、怎样与不同性格的人相处

人是有个性的。不同的人,有不同的个性。而性格就是个性的重要组成部分。它是表现在人的态度和行为方面的一种较为稳定的心理特征。此外,有的人开朗,有的人内向;有的人刚强,有的人怯弱;有的人多谋善断,有的人优柔寡断;有的人好动,有的人好静等等。性格是在一个人生理素质的基础上、在社会实践活动中逐渐形成、发展和变化的。由于具体的生活道路不同,每一个人的性格会有不同的特征。懂得了这一点,就会明白人与人的性格不会是完全相同的,有的相近,有的则完全相反。因此学会同不同性格的人相处,是每个人都会遇到的问题。

在工作和生活中,有些人往往愿意同自己性格相近的人在一起,这是可以理解的,也是无可非议的。但是,不愿意跟自己性格不同的人在一起,不愿意和他们相处共事,那就不应该了。因为我们无论在家庭中,在学校里,还是在社会上,总会遇到各种与自己性格不同的人。人的一生,不知要和多少人打交道啊!特别是现在,各种信息的传递和交流增多了,人们的社交活动也频繁了,由于工作上、学习上和生活上的需要,我们每个人都不可避免地要和各种不同职业的人、不同思想的人交往,自然,

在这些人中就有各种不同性格的人。

在生活中，有时候你会发现，有些同志之间闹别扭，既不是因为思想政治上的分歧，也不是由于他们道德品质方面的毛病，只是因为性格上有差异。有些性格沉静的人，对咋咋呼呼的人，可能看得惯，也可能看不惯；有的果断泼辣的人，跟优柔寡断的人可能合得来，也可能合不来。这种“看不惯”和“合不来”，虽说只是性情不投，可这个问题也不能忽视。我们常常看到：有的夫妻因为婚后发现性格不合，相互间感到难以相处，有时候思想上很痛苦，有的甚至最后感情破裂。有些同志因为性格不同，相互间搞不好团结，工作上不能合作。有的人谈生意，因为没有耐心和对方一个慢性子的人协商，可能就失去了做一笔好买卖的机会。许多事实说明，一个人能否和不同性格的人相处，不仅会影响他的生活，还会影响他的工作和事业。因此，我们要学会和不同性格的人相处。

一个人要想和所有的人都成为亲密的朋友，那是不实际的，不可能的。但是，如果我们尽量学会和各种不同性格的人打交道，我们就能和更多的人相处得好。如果我们每个人都善于和各种不同性格的人交往，同志之间就会减少一些疙瘩，大家相处得就会更加融洽，工作起来就能相互协调。

那么，我们应该怎样和不同性格的人相处呢？

1.存小异，求大同

我们和不同性格的人相处，也应该遵守人与人之间

交往的一般原则，比如：平等相待，诚恳热情，等等。同时，也还有一些特殊问题需要注意。我们应该看到，既然别人与自己性格不同，他在待人接物方面，自然有许多地方跟自己不一样。当我们看到了别人与自己不同之处以后，不要觉得这也不顺眼，那也看不惯，更不要讨厌和嫌弃人家。

要承认差别。世界上的事物本来是千差万别的，就是同一种事物也不尽相同。人类社会也一样，各种各样性格的人都有。人与人之间，不仅模样儿长得不一样，脾气性格也各不相同。社会上有各种不同性格的人，这是客观存在，也是正常现象。也只有这样，才称其为社会。俗语说，花有几样红，人与人不同。这是谁也改变不了的状况，我们必须承认它。我们认识到这一点，看到不同性格的人，就不会强求别人处处和自己一样，就可能容忍相互间性格上的差别。不同性格的人之间，就可能减少一些反感和厌烦情绪。

要学会求大同，存小异。性格不同的人，处理问题的方式方法往往不同。不过，我们跟性格不同的人相处的时候，要学会在不同之中，发现共同之处。比如，你若是一个性格平和的人，你给张三提意见，可能言辞不那么激烈，语气也比较委婉。如果你身旁有一个性格刚直而倔强的同志，他给张三提意见，可能单刀直入，语言尖锐，甚至可能转而批评你，说你给别人提意见转弯抹角，是钝刀子割肉。这时候，如果你只看到那个直率的同志开展批

评的态度和方式跟你不一样，觉得他太鲁莽，太不讲情面，你可能就会感到跟他格格不入，合不来。如果你除了看到你们两人提意见时的方式不同以外，还看到他和你也一样，也是出于一片好心，真心帮助同志。这样，你可能就不会觉得他粗鲁无情，而觉得他有难得的古道热肠，同时也不会计较他对你的批评。我们要是多看别人和自己之间的共同点，就容易和不同性格的人相处。

2.设法和对方产生“共鸣”

人与人之间在性情和志趣上不仅存在着差异，而且也有相同之处。相同则相通，共同的兴趣和爱好能将人拧在一起，共同的目标和志向能使人走到一块。所以，人与人“合群”与否的关键就在于双方是否能在相同之处产生“共鸣”。所以，在人际交往中，要尽量寻找双方的共同点，使彼此产生心理上的“共鸣”，以减弱影响交际的不利因素，把相互间相左的性格特点放在交际的次要位置，求大同存小异。譬如，交际的双方都有文学爱好，喜欢写文章，但双方却存在着较大的个性差异。这种情况，就要选择前者作为交际的出发点，以共同的爱好来产生“共鸣”，这是双方合得来的基础。若丢弃了共同的爱好而在不同的个性上去互相指责或计较，就会使本该合得来的双方变得“合不来”。我们应该多看到别人与自己的共同点，而不应该去计较与自己不同的方面。只有这样，才能跟人“合群”。

当然，“合群”也要讲做人的原则，如果是“同流合

污”,最好还是不“合群”的好,那样只能是“貌合神离”。只有建立在社会主义精神文明基础上的“合群”,才能地久天长。

3.对对方感兴趣

奥地利著名心理学家阿尔夫·阿德勒曾经说过:“对别人不感兴趣的人,他一生中困难最多,对别人的伤害也最大。”事实正是如此,一个你不感兴趣的人,是不会跟他“合群”的。因为不感兴趣就会导致感情疏远,感情一旦疏远就会产生隔阂,有了隔阂便会格格不入,这样就会使你越来越受到孤立,你就会失掉别人对你的关心和帮助,成为一个无关紧要的孤家寡人。因此,要摆脱孤独,与人“合群”,就要学会真诚地对人感兴趣,要从一些生活小节上表现出对别人的极大热情和关注。譬如,要留心观察对方的生活和工作情况,看有无需要帮助的地方;要记住对方的生日,到时去道一声“祝您生日快乐”;对方工作取得了成绩或得到了提拔,别忘了道一声“祝贺”;对方遇到不顺心的事或有天灾人祸,要去表示一下安慰等等。这样在频频的接触中,就会增进了解,增强相容性,对方也会觉得你时刻把他放在心上而对你产生感激心理,并主动与你接触。

4.尊重别人的隐私

通常,我们在一般的人际交往中,不会去打听和了解其他人的个人隐私。因为这是极不礼貌的,也是不道德的行为。可是,有些人认为,朋友间似乎可以多了解一

些,而且,作为朋友,也不应该向对方保留自己的什么隐私,可以完全地把自己的心扉打开。他们常常这样认为,如果朋友之间有什么隐私不告诉对方,那便是对朋友的一种不够意思,一种不信任。无论是坏事,还是好事,都应该分担与分享。于是,如果朋友间要是出现一些隐私,便觉得不够意思,或是干脆了结朋友间的正常关系,或是大动兴师问罪之为,或是在过去较好的朋友交往中投下一片阴影。这样的看法和朋友观是否正常和正确呢?它的确是值得分析的。

朋友,可以有许多种含义,也能够有不同的理解。它象征着一种志同道合,体现了一种互相信任、互相帮助、互相关心,它还意味着一种彼此间的共同合作,等等。但是,作为朋友的最基本的一条,便是互相的尊重。可以说,这是任何一种关于朋友的解释的基础,也是交朋友的最起码的前提。没有这种相互的尊重,便谈不上任何的志同道合,互相信任与合作。可是,在这种相互尊重中,最重要的含义之一又是互相尊重对方的人格和权利,维护对方的自主性、独立性。只有这样的朋友,才是最可交的,也才是最可信任的。当然,这也就意味着尊重朋友的隐私和秘密。

可是我们有一些人,以为交朋友便一定是要以心相许,向对方完全敞开心扉。对此,应该这样说,如果对方愿意这么向你敞开,那你是可以接受的,因为这是他的需要。也许这是对方一种按捺不住的喜悦,渴望表达出来,

与朋友分享;也许这是一种痛苦,希望倾吐出来,以减轻心中的压力和负担。但即使如此,作为朋友,你也必须只是认真的倾听,而且为朋友严守秘密。而如果你强烈地感觉到对方有任何心事,哪怕是十分好奇,也有一种非常愿意帮助朋友的动机,但你也不应去打听对方的这种心事。不要以为朋友这样的做法便是不信任自己、不愿与自己交心。要容忍对方的这种沉默。实际上,作为朋友,他正是可以对其表现出种种情感和状态,他不愿意掩饰自己的心理。而且,他也常常对此觉得十分放心,相信自己的朋友不会追问自己的秘密。而作为朋友,也应该真正接受对方的这种委托和信任,而不要用自己的好奇和过分的热情破坏朋友的心情,打搅对方的内心世界。诚然,这样一种隐私可能会使朋友们感到某种难堪。试想之,本来大家在一起可以有说有笑,开诚布公,可某些时候,其中的某一位却突然一言不发,独立地在一旁,这无疑会给朋友间的气氛带来某种尴尬,似乎有一种不协调的因素掺和在平时里十分和谐的环境之中。然而,尽管如此,我们也必须容忍,而不要因为对方的这种协调的行为,而指责朋友的不是。只有这样,才能够真正地使朋友感到一种由衷的理解,一种理解的关心。

5.多了解别人

人们在相互交往中,可能都有这样的体验:你如果对一个人不了解,你和他在感情上就必然有距离。在跟性格不同的人打交道的时候,当你看到他性格上与你、或者

与一般人不同的时候，最好多了解一下：他为什么会有这些不同之处？一个人性格的形成，往往跟他生活的时代、家庭的环境、所受的教育和生活经历有关。我们在考察一个人的性格的时候，最好也要了解他性格形成的原因。如果你是一个开朗乐观的人，遇到沉默孤僻的人，可以多和他交谈，或从旁做些调查，你可能了解到他个人生活中经受了许多坎坷和磨难，甚至现在还有不少困难。这样，你可能就会理解他，体谅他，帮助他，慢慢地，你们相互间就会增进了解，甚至还可能成为朋友。

6. 多发现别人的优点，取长补短

两个性格不同的人在一起，由于对比明显，双方可能会很快发现对方的长处和短处。发现了别人的短处以后，正确的态度是给他指出来，帮助他；如果看到别人的弱点或者缺点以后，就冷落和嫌弃，那相互之间自然就会更加疏远。世界上一切事物都不是尽善尽美的，每个人在思想上性格上都有缺点或不足之处，我们对人不要求全责备。谁要寻找没有缺点的朋友，那他就会没有朋友。在和自己不同性格的人身上，我们更要注意多发现别人的长处和优点。比如，急性子的人，不要看不惯慢性子的人，要看到慢性子的同志考虑问题有时候可能比较周全，特别是干某种需要耐心的工作时，他就很恰当。慢性子的人，也不要讨厌急性子的人，要看到急性子的人，干事往往不拖拉，很麻利。当然，我们并不排斥这样的情况，有些急性子的人思维很严谨；有些慢性子的人，办事也很

有效率。这里,我们只是就一般情况来说的,目的是说服性格不同的人相处,要多看别人的优点,注意取长补短,这样,大家不仅能够和睦相处,相互还会有所补益。

7.要有宽广的胸怀和气量

刚才我们说过了,在和自己性格不同的人身上,我们往往更容易发现一些与自己不尽相同的特点,或者发现一些不熟悉、不习惯的东西。我们认为,只要不是什么重大原则分歧,对别人那些与自己不同的特点、习惯、兴趣和爱好,就不要过分挑剔。我们与同志相处,应该提倡宽容。跟性格不同的人在一起,也应该多一点雅量。当然,我们说待人宽容,不是不讲原则,而是说,在一些非原则的小事情上,不要计较。比如,有的人特别喜欢运动,经常参加各种体育活动;有的人喜欢安安静静地一个人读书,一有空就啃书本。又比如,个性活泼的人,可能喜欢颜色比较鲜艳的衣服;性格沉稳的人,他穿的色彩可能比较深重。各种不同性格的人在一起,就不要因为这些差异而互相看不惯,甚至在感情上有所抵触。不同性格和气质的人在一起,要互相尊重各自的爱好。我们对别人生活中的一些细枝末节,要能容得下,这样,不同性格的人在一起才容易相处。

8.讲究不同的方式方法

俗话说,一把钥匙开一把锁。跟不同性格的人打交道,也要区别对待。我们说待人有别,不是指那种见人说人话,见鬼说鬼话的世故圆滑的人,也不是指那种逢场作

戏的玩世不恭的人，世故圆滑中有虚伪的东西，玩世不恭是对谁都满不在乎。这两种待人的态度都是不足取的。我们所说的待人有别，是指要看到性格不同的人，有他自身的特点，我们要针对这些特点采取适当的态度，和不同的方式方法。大家知道，具体问题应该具体分析。我们对待不同性格的人，采取因人而异的恰当态度和方法，是应该的，正确的。这也是一种严肃认真的、对人负责的表现。要不然，我们办事就不能收到预想的效果，大家相处起来，可能就多一些麻烦。

9.完善自己

要严格要求自己，注意克服自身的缺点。一个人能不能和别人相处融洽，不是单方面的问题。如果两人相处不好，有时候问题可能主要在对方，有时候问题恰巧就在自己身上。比如，如果你是一个性格孤僻的人，那你就可能不大合群。如果你是一个任性粗暴的人，那别人当然难以和你合群。大凡性情好的人，他的人缘一般都比较好。如果自己性情不好，就得注意纠正自己的毛病。

也许会有人说，江山易改，秉性难移，自己的脾气改不了。的确，人的性格是在一个人生理素质的基础上，在社会实践活动中逐渐形成的。人的性格的形成不是一日之功。人的某种性格一旦形成以后，就有一定的稳定性。要想改变一个人的性格，不是一件容易的事情。但是，人的性格虽说不容易改变，也并不是完全不能改变。世界上任何事物，都不是一成不变的。人的性格也是不断发

展的，也会有所变化的。我们常常看到，有的人本来很脆弱，但是，后来经历了一些重大变故或意外打击以后，他的性格就和从前不一样了，生活把他磨炼得坚强起来了。又比如，有的人本来急躁粗心，可是他从事的工作责任重大，并且要求他具有耐心，为了事业的需要，他有意识地克服性格上的弱点；再加上工作经验越来越丰富，慢慢地，他可能变得沉着细致了。许多事实说明，人的性格是可以改变的。当然，人的性格既能变好，也能变坏。谁都希望自己的性格向好的方向发展。如果我们努力提高自己的认识能力、思想水平和道德修养，我们是能够培养和锤炼出良好的性格的。

总的来说，我们跟不同性格的人相处，要承认差别，区别对待，要求同存异，取长补短，对别人要宽宏大量，对自己要严格要求，努力养成良好性格。这样，你和不同性格的人交往，也许就不会感到为难。

十三、怎样与口蜜腹剑的人相处

对付口蜜腹剑的人，如果他是你的老板，你要装得有一些痴呆的样子，他让你做任何事情，你都唯唯诺诺满口答应，他和气，你要比他更和气，他笑着和你谈事情，你笑着猛点头。万一你感觉到，他要你做的事情实在太毒了，你也不能当面拒绝和翻脸，你只能笑着推诿，誓死不接受。

如果他是你的同事，最简单的应付方式是装得不认识他。每天上班见面，如果他要亲近你，你就找理由马上闪开。能不做同一件工作，尽量避开不要和他一起做，万一避不开，就要学着写日记，每天检讨自己，留下工作记录。

如果他是你的部下，只要注意三点：其一找独立的工作或独立工作位置给他；其二不能让他有任何机会接近上面的主管；其三对他表情保持严肃，不带笑容。

十四、怎样与尖酸刻薄的人相处

尖酸刻薄型的人，较不受人欢迎。他的特征是和别人争执时往往挖人隐私不留余地，同时冷潮热讽无所不至，让对方自尊心受损颜面尽失。

这种人平常也以取笑同事、挖苦老板为乐事。你被老板批评了，他会说：这是老天有眼，罪有应得。你和同事吵架了，他会说：狗咬狗一嘴毛，两个都不是好东西。你去纠正部下，被他知道了，他也会说：人有恶霸，有人天生贱骨头，这是什么世界？

尖酸刻薄的人，天生伶牙俐齿得理不饶人。由于他的行为离谱，因此在公司内也没有什么朋友。他之所以能够生存，是因为别人怕他，不想睬他，但如果有一天遭到众怒，他也会被治得很惨。

如果这尖酸刻薄之人不幸的是你的老板，你唯一可

做的事,就是换部门或换工作。但在事情还没有眉目及定案时,不要让他知道。否则,他的一轮人身攻击,你恐怕会承受不了。

如果他是你的同事,和他保持距离,不要惹他。万一吃亏,听到一两句刺激的话或闲言碎语,就装没听见,千万不能动怒,否则,是自讨没趣,惹鬼上身。

如果他是你的部下,你得多花时间在他身上。有事没事和他聊聊天,讲一些人生的善良面,告诉他做人厚道自有其好处。你付出的爱心和教诲,有时会替公司带来一份意想不到的收获。

十五、怎样与挑拨离间的人相处

同样是一张嘴巴,有人用来吹牛拍马,有人用来讽刺人,有人用来挑拨离间同仁。吹牛拍马是不损人利己;尖酸刻薄是损人利己;挑拨离间是将公司弄得乱七八糟、人心惶惶,变文明为野蛮,人人自危,人人争斗。

这种类型的人,给公司带来的杀伤力非常之大且迅速,只要一不注意或处理不当,便可能灰飞烟灭,处处残迹。应付这类型的人,没有什么好的办法,只能防微杜渐,不让这类人进来,或一有发现就予以制止或清除。否则,后果不堪设想。

挑拨离间型的人做了你的老板,你首先要注意的是谨言慎行,和他保持距离,在公司内建立个人信誉,万一

有一天,有什么是非发生,你得尽量化解虚心忍耐,同时要保持着"能做就做,不能做就走"的宽广心胸。

这种人做了你的同事,你除了谨言慎行及和他保持距离外,最重要的是你应联络其他同事,建立联防及同盟关系,将他孤立起来,如果他向任何人挑拨或离间,都不要为之所动和不受影响。

如果他是你的部下,那你就要想办法弄走他、孤立他。如果下不了手,那他就会孤立你、弄走你。

十六、怎样与翻脸无情的人相处

这类型的人最大的特征是,翻脸如书。说翻就翻,一翻就是好几页。在翻脸时,你不要问他理由,你不必述说从前对他的恩情和助益,他一个字都听不进去。

翻脸无情的人,他似乎是得了一种"忘恩记仇病"。你对他的百般呵护,只要小事一桩不顺他的心,就全盘翻覆。这有如野心狼子,你养育愈久,对自己的危险就愈大。这种情形,在国内的连续剧情中,最常看得见。三十集中,让他横行二十九集半,最后,还是编剧者应观众的要求,将他在银幕内正法。

翻脸无情的人利用这种方式来处理他的人际关系,简直是无往不利,处处占便宜。他知道每次利用完别人,又找到新的利用对象时,此时就可翻脸。反正每次翻的都是不同的人,别人不但记不住也无可奈何,只能自认倒

楣!

如果你的老板是这种翻脸无情的人,你在他的手下做事时,千万要记住"留一手"。任何事情做完了,你就得小心被炒鱿鱼。怎么样化被动为主动,当他要翻脸的那一刹那,你也告诉他我等你好久了,为什么你今天才要翻!少来这一套,你这种手段我看多了。

有着这种同事,你倒是大可不必和他一般见识。反正没有利害关系,各干各的活,要翻不翻随便你!

有这种部下最令人伤脑筋,也没有什么好的办法。最重要的是不能因为他常翻脸,而特别将就他,别的部下会以为你是欺善怕恶,这就划不来了。

十七、怎样与愤世嫉俗的人相处

这类型的人,对社会上的一些现象非常地看不惯,认为社会变了,世风不古,人心愈来愈恶,快活不下去了。

和愤世嫉俗的人共事,谈不上是好还是坏。只要他所愤的事不是单位的福利制度,对你来说这只是其个人行为,没有什么好说的。当有一天他对单位的制度、福利有意见时,你就有福了。他往往会牺牲自己,为你们去谋一些好处来。

对愤世嫉俗的部下,要劝他多吸收新的知识。告诉他现在社会进步了风气开放了,他的那一套理论已经过时了,要收拾起来,否则,会跟不上时代。骂不得要领,你

会被见笑,我也失面子。

十八、怎样与踌躇满志的人相处

踌躇满志的人,对任何事物都有他自己的定见,他之所以会踌躇满志,是因为一直处在一种极顺的状况下,使他不曾尝过失败苦头。因此也不怕失败。上帝既然对他如此地眷顾,只要上帝不死,他自然会再受眷顾下去。

他没有办法接受别人的意见,如果别人够聪明的话,也不用和他辩。要知道一个长久不曾失败过的人,是因为他的智慧,而不是他的运气。朋友,相信"智慧"这两个字,虽然很好写,但不容易了解。

如果他是你的老板,在他的面前不要乱出点子。尽量照着他的意思去做,他会把他的意思讲得很清楚,因为他怕你笨,所以他会多讲一遍。最后,再问你一次,懂了吗?等你回答懂了,他才放心。有时,他会礼貌性地问你一下,对他的做法,有没有意见?你就立即肯定他的做法。此时你若稍有犹豫或再多问两句,都会被他嗤之以鼻。

和这类人同事,不能太顺着他,只有让他尝到一些失败的苦果,才能真正地改变及帮助他。

对这种部下,交一些难度较高的工作给他做。做成功了,也不要赞许;做失败了,交给别人做。别人做成功了,让他知道人外有人天外有天的道理。不用训练他和

告诉他做事的方法，他听不进去。多花一些精神在别人身上，对他绝对是有益的。

十九、怎样与心胸狭窄的人相处

心胸狭窄者的基本心理特征有哪些？我们应当怎样与之相处才好？要明白这两个问题，且听一则三国时代的故事。

《三国演义》中记述有周瑜与诸葛亮的故事：周瑜是东吴的都督，诸葛亮是西蜀的丞相，他们为了抵抗曹操百万大军的南下，共商国计。周瑜见诸葛亮处处高自己一筹，便妒中火烧，屡次加害；诸葛亮则处处从联合抗曹的大局出发；不计较个人的得失与荣辱，从而保证了吴蜀的军事联盟，打败了曹操83万大军，为自己的事业奠定了兴旺发达的基础。

这则故事中的周瑜，就是一个心胸狭窄的人，其基本的心理特征有二：一是容不得人；二是容不下事。心胸狭窄的人，对比自己强的人嫉妒，对不如自己的人又看不起。他们生性多疑，一点小事也常常折腾得吃不好睡不着。

怎样与心胸狭窄的人相处呢？诸葛亮为我们树立了典范：

第一，要有大度的气量

与心胸狭窄的人相处，肯定会发生一些不愉快的事，

如果缺乏气量，与之斤斤计较，就无法相处。相反，如果气量大度，胸怀宽阔，就会使那些不愉快的事化为乌有。同时，对心胸狭窄的朋友也是个教育。

一个人怎样才能有气量呢？高尔基说过："一个人追求的目标越高，他的才力就发展得越快。"才力当然就包含着气量。诸葛亮之所以能对周瑜的嫉妒和迫害毫不计较，是因为他目光高远，时刻想的是如何联合东吴打败曹操，保卫国家。所以，他能从个人的恩怨中解脱出来，重事业，轻小侮。朋友之间也应如此。假使对方因心胸狭窄，做出对不住自己的事，我们应从有利于工作和团结的大局出发，能谅解的就谅解，能忍让的就忍让，不应为个人而斤斤计较或耿耿于怀。

第二，要有忍让的精神

朋友因心胸狭窄，既做出了对不住自己的事来，不忍让又怎么办呢？除非闹翻，分道扬镳。忍让，决不是软弱，而是心胸宽阔、风格高尚的表现。

当然，我们提倡忍让，并不意味着放弃原则。一个人为什么会心胸狭窄？一个重要的原因，就是思想方法上的形而上学。由于他们习惯于孤立地、静止地看问题，因而目光短浅，不能认识事物的多维性。比如周瑜，他只看到诸葛亮的雄才大略，如果帮助刘备强大起来，将威胁到东吴称霸，而没有认识到面对曹操的百万大军，如果嫉贤妒能，破坏了蜀吴联盟，只能个个被曹军击破。诸葛亮却清醒地认识到了这一点，才一方面"大人不计小人过"，另

一方面巧妙地同周瑜进行斗争，使他破坏联盟的计划无法实现。由此可见，心胸狭窄的人极容易错误地估计形势，错误地对待人和事。因此，对心胸狭窄的人发扬忍让精神，绝不意味着迁就他的错误。

对朋友的心胸狭窄应该忍让，但对他的错误思想和行为不能迁就，这才是忍让的全概念。

二十、怎样与爱发无名火的人相处

朋友中总有这样一种人，当自己遇到不顺心的事时，便对素不相干的人无端发火，无缘无故伤害别人的感情，本来嘛，谁也不欠谁什么，干嘛要当人家的“出气筒”！这股窝囊气是难受；然而，为此而告吹友谊也的确不值得。

怎么办呢？只有豁达、自持。

所谓“豁达”，就是宽宏大量。朋友发无名火，必然是遇到不顺心的事，心中气恼，一时失去理智，我们理应同情，设法为之排忧解难。一份欢乐二人分，其幸福倍增；一个苦恼二人分，其负荷便等于零。为朋友分担不幸而受点窝囊气，还有什么值得计较的呢？事实也是这样，朋友发无名火，如果你还之于火，两火合一，不仅会把已经筑起的友谊大厦化成灰烬，而且还会给彼此留下不愉快的伤痕；如果你还之一笑，朋友发火，你泼水，火就烧不起来，冷却后朋友自己也会感到难为情，从内心发出对你的感激之情，从而增进友谊。

“豁达”的另一层意思，就是引导朋友去认识：一个人一踏进社会的门槛，忧患往往与之俱来，谁也不可能事事称心。人生一世，不如意者常八九，而可与人言者仅二三。遇到不如意怎么办？怨天尤人，火气冲天，到处发无名火，不但丝毫不能改变自己的不利处境，反而只会增加新的矛盾，使自己陷入更深的苦恼深渊；只有心胸豁达，自宽自慰，才能不为暂时的不利所困扰，清醒地审时度势，从自身寻找原因，重新确立新的人生目标，把“火”化成前进的动力，迈出新的前进步伐！

所谓“自持”也有两层意思。一层是说当朋友向你发无名火时，你要自持。有一位作家说过这么一句话：“一个强者，当他最强的时候，就是他饶恕朋友的过错的时候；一个弱者，当他最弱的时候，也就是他斤斤计较朋友的过错的时候。”朋友发无名火的错误行为，你若与之较劲儿，不就跟着朋友一道犯错误吗？起码你的形象，因之在人前也矮半节，成为没有气量的人。

“自持”的另一层意思，是引导朋友明白这样一个道理：对别人发无名火，是对人不尊重的表现。同学之间，朋友之间，是完全平等的关系。因为自己心情不愉快，就对素不相干的同学、同志、朋友发火，是极不礼貌的行为。你一时泄了气，痛快了，可这种痛快是建立在别人的痛苦之上的，道德吗？如果把你换个角度，有人对你无端发火，你会怎么想？难道己所不欲者，就可以施之于人吗？所以，一个时时想着别人，处处体谅别人的人，即使自己

心中不快，也不会迁怒于人，更不会把自己的不愉快强加给别人。

因此，克服常常对别人发无名火的坏习惯，关键要学会自制，学会调整自己的心理平衡，使自己不管在什么情况下，都能正确把握自己，以适应其客观形势的需要，不做失去理智的蠢事。

二十一、怎样与任性的人相处

任性，就是放任性情，对个性不加约束。自己想说什么就说什么，想做什么就做什么，别人是怎么想的，似乎可以不屑一顾。

我们的朋友群中，很难说没有任性的人。比如，大家一起去公园，任性的人提议划船，别人看到候船的人太多，没有同意，他就不愉快；或者别人提议划船，他不同意，大家也都玩不成，结果闹得不欢而散。

有些任性者，你批评他任性，他还不服气，反而认为是他不苟同于众的个性表现。我行我素，不管人家怎么说，他还是照他本人的一套去做。因此，我们讨论任性，必须与个性加以区别。个性人人都有，它是人性、社会性以及阶级性在个人身上的特殊表现，是性格、兴趣、爱好等稳定心理特征的总和。但是，有个性或者个性强，并不等于一定要任性。因为我们每个人都是生活在社会集体之中，只有每个人自觉地约束自己的个性，大家才能和谐

地生活。否则，你也任性，我也任性，大家还如何相处？说到底，任性是缺乏集体主义精神的表现。它不适当地突出个性，把集体性和社会性全放在不值得一顾的地位。所以，爱任性的人，不可能处理好人与人之间的关系，必然使自己置于孤家寡人的境地。

怎样与爱任性的人相处呢？

首先彼此体谅。一般说来，因一方任性而引起的争执，在朋友之间，大多是非原则问题。既然是非原则问题，大家就可以互相体谅，求大同存小异，谦让一下，团结为重，何必一味坚持？可能你的意见对，也可能他的想法对；但是，究竟谁对，不能单凭各自的主观感觉如何，而应当从当时当地的客观实际出发，进行分析，并作出判断。一个人只有认识到自己的想法和做法，不可能百分之百地正确，一事当先，才能不固执己见，遇上彼此的设想不一致时，体谅对方，把自己的设想放进括号里，作出迁就，即所谓“保留意见，服从对方”。

现实生活中，特别是青年朋友中。“任性——→顶牛——→不欢而散”时有发生，有些友谊的裂缝就是这个公式导演出来的结果。有时，任性者也意识到自己未必对而对方却是正确的，但觉得“投降”丢面子，于是赌气坚持。至此，问题便转化为意气用事了。为了保面子，更多的则是丢面子。

其次，彼此虚心。唯物辩证法告诉我们：矛盾是普遍存在的，凡有人群的地方，不同的意见，不同的见解总会

出现。当与人意见发生分歧时，能不能虚心地听取别人的意见，对任性者来说是至关重要的。兼听则明，偏听则暗，不能认为真理都在自己手中，把别人的意见当作耳边风。因此，我们与任性者相处，要帮助他们克服自以为是的恶习，认真思考别人的意见，勇于放弃自己错误的或不全面的看法，虚心地接受别人的正确意见。

爱任性者一般都有促成其任性的环境条件，而且多成习惯，比较顽固。所以，我们与之相处，应做出虚心和体谅的榜样，让他们在事实面前潜移默化。

二十二、怎样与看破“红尘”的人相处

“红尘”，词典上解释为：“泛指繁华的社会，也泛指人世间”。

有这么一位朋友，年纪轻轻的，却写了这么一条条幅挂在房间里：“生不留恋，死不恐惧；荣不追求，辱不回避。”好一幅“与世无争”的面孔。你如果进一步地问他，他一点也不隐讳，会大言不惭地告诉你，自己已“看破红尘”。

应当怎样认识看破“红尘”者和与之相处呢？

首先，正确认识朋友的看破“红尘”。

社会主义欣欣向荣，各行各业蒸蒸日上，人民的物质生活和精神生活不断提高。看破这样的“红尘”显然是不正常的。然而，世界上没有无因的果，朋友的看破“红尘”

必然有其原因。或者是受到某种挫折,或者是看到某种不良现象想不通,产生了消极情绪。因此,我们说,看破"红尘"的朋友不是一切都好,也不是一切都坏,必须具体分析。

了解朋友看破"红尘"的原因,目的在于好进行帮助,使朋友克服消极情绪。切忌无原则地动感情,他消极你也消极,一块发牢骚,成为看破"红尘"的知音者,结果对朋友的看破"红尘"起了强化作用,百害而无一益。

其次,正视现实,解脱消极情绪。

了解朋友看破"红尘"的原因后,要帮助朋友从看破"红尘"的消极情绪中解脱出来。当然,这不是一件容易的事。如果朋友是因遭受挫折而一蹶不振,你就应当帮助他,同他一道实事求是地分析受挫折的原因,哪些是客观的(外在的),哪些是主观的(内在的),恰如其份地"归因"。同时,针对挫折的实质,为他寻找"合理化"的解释和摆脱的方法。

如果朋友是对不正常现象想不通,你就应当帮助他剖析现实,理解任何事物都是一分为二的,有其光明面,亦有其阴暗面,但只有光明面才有前途,因为事物总是发展的,看问题不仅要持全面观防止片面性,还要持发展观防止静态性。同时,指出对不正常现象的不满是正义的,但因气愤而导致消极则是懦夫弱者。

做这类工作要讲大道理,但更需要小道理,细雨润心田。只有使他觉得合情合理,他才能改变看法。

最后，充满信心，积极升华。

帮助朋友从看破“红尘”的消极情绪中解脱出来，归根到底，就是正确地认识事物的发展规律和人生的价值，从而树立科学的世界观和革命的人生观。从这点上说，看破“红尘”并非完全坏事，它可以使人进一步面对现实，多考虑一些问题，多领悟一些人生的哲理。当他思考清楚并领悟后，他就会从消极途中折回，犹如拨开迷雾见到太阳一样，充满信心地投身于变革的洪流，去创造业绩。

二十三、怎样与格格不入的人相处

朋友之中，往往有这样一些人，缺乏正确的社会观，对自己在社会中的地位和作用认识不清，不能合理地对待社会中某些与自己意愿不一致的现象，一遇到困难、挫折之后，就陷入与社会格格不入的旋涡，或者颓废，或者丧失信念，或者悲观厌世……不能从种种困惑中解脱出来。

同这类朋友交往，首先要帮助他们树立正确的社会观，摆正个人价值和社会的关系。只要是人，都有价值；个人的价值是通过社会表现出来的。所以，一个人要想使自己的价值得到发挥和承认，就应当在准确地估计个人价值的前提下，对社会有所创造。如果把自己估价过高，你就会把社会公平的待遇看作压制人才，就会有很多困惑。

其次，要帮助朋友分析某种不公正的现象，看清现象的主流。一个人遭到挫折，产生社会不公平和自己前途暗淡的心理原因，是在于对自己和眼前的一切缺乏冷静、透彻的分析。应当看到，在我们国家里，文明现象是主流，丑恶现象是支流，不要看到一点不顺眼的现象，就认为没有光明，寸步难行。再说，我们只要严格地自我解剖，也会发现自己的某些思想、行为，并不完全与社会的文明习惯相合拍，这时候，埋怨社会不公平，就感到自己不公平了。

再次，要帮助朋友正确认识“外来阻力”的客观性和攻克阻力的主观性。外来阻力是外因，主观阻力是内因。人们进入社会，想成就一番事业，以无愧于盛世。但是，一遇挫折，就成了泄了气的皮球，自我退却，那就不对了。正确的态度应当是：冷静地想一想，如果自己的想法和做法是正确的，不能取得成功，那的确是遇到了阻力，就必须坚持信念，不顾压力，战胜客观阻力，去取得成功；否则，就应当反省，修正想法和做法，另辟蹊径。

还有，社会是发展的，但道路是迂回曲折的，布满变幻的风云。一个要想干一番事业，没有足够的种种准备，光凭一股热情或愿望是不够的。因此，对与社会格格不入的朋友，我们还要帮助他们克服盲目性，从如下一些方面进行锤炼，不断提高自己取得成功的能力。

其一，培养自觉性。人生的价值和意义在于不断地追求和创造，而追求和创造是自觉的行为；久缺自觉，一

事无成。

其二,锻炼自制力。自制力一方面表现在执行已经实施的决定,另一方面表现在善于抑制的冲动,无论遇到什么突然情况,都要保持理智和慎密的思考。

其三,保持炽热感情。一个人的气质就表现在支配感情的方式上。在奋斗中,最为可贵的是始终保持兴奋状态,永远乐观向上。以自身的热情去感染周围环境。

其四,加强意志锻炼。一个人的意志,是与其理想、世界观血肉相连的,学会自我评价,自我命令,坚韧不拔,百折不挠是成功之本。

若如此,则不成功、失败,或者不被理解,不被发现,或遭到压制,我们都不会困惑、泄气,都会等闲视之,朝着目标,为实现自己的潜能而顽强奋斗。

第 四 章
怎样对付工作中难相处的人

一、怎样与嫉妒你的人相处

“人怕出名猪怕壮”这是中国人很熟悉的一句话。据说,有位科学家将这句话翻译给一位美国教授听,那位教授惊讶不已:“为什么?为什么中国的人怕出名?中国的猪怕壮?”

要讲清楚这个道理,说难也难,说容易也容易,容易到只用两个字就够了:嫉妒。一个人干事,三个人反对,五个人调查,十个人散布流言蜚语,这种现象不能算是极个别的事例。“枪打出头鸟”,“出头的椽子先烂”,这类可怕的“警告”,都说明嫉妒者专门为贤者埋下祸根。

既然这类现象存在着,那么,它们当然也会出现在人们的日常交往中。既来之,则安之。正确的调节方法是:

1.受人嫉妒是你的荣幸,谁也不会去嫉妒一条死狗

我们不仅要忍耐和克制自己的妒忌心,而且也要忍受住他人对自己的妒忌。也就是说,在自己取得一定的成绩,而别人以各种方式妒忌自己的时候应该不为这种妒忌而改变自己正常和自然的生活与行为方式,而以某种科学的方式认识这种妒忌,才能够忍受住他人的妒忌。

这两者是相辅相成的。

应该承认是在自己有一定的成绩之后，受到他人的种种妒忌是十分难受的。本来是自己通过努力，辛辛苦苦得来的一点成绩，却反而招致如此的对待，可以说往往会给人带来一种极大的委屈和不平。特别是那些恶毒的诋毁和诬蔑，有时实在是让人受不了。在这种情况下，不少人往往会干脆放弃自己的追求，使自己停留于一般和平庸，混同于普通，甚至是落后。有些人在这种妒忌的压力下，不得不缩回了自己刚刚施展开的手脚，压抑自己的抱负和理想，从而在这种妒忌的压力下垮了下来。

为了要能够忍受他人的妒忌，必须对此有某种科学的认识。它至少包括下面两层含义。其一，把别人的妒忌当成是自己的一种荣幸和骄傲。在此，你切记，他们的妒忌，以及由这种妒忌所形成的种种指责和攻击，都是以一种变态的方式表达一种无能。也就是说，这种妒忌实际上是以一种比较极端的方式，通过贬低他人的成功和长处，来掩盖和弥补自己的缺陷和不足。这里，可以说，它是对你的成绩的一种反面形式的肯定，而并不是一种真正的、客观的批评。也正因为如此，你完全不必介意和在乎这些妒忌，可以非常坦然和自豪地与之相处，而无所顾忌。它并不能证明你的无能，反而突出了你的成绩。从这个意义上说，有人妒忌甚至是一种荣幸，是可以令人感到骄傲和自豪的地方。

2.把他人的嫉妒当成你的动力

有时，在他人的妒忌中，可能会有一些刻薄的挑剔和鸡蛋里找骨头。这也是十分正常的。因为，有些人正是要借助于挑刺的方式，贬低自己所取得的成绩与价值，从而达到一种否定的结果。在这种情况下，正确的忍耐是要把他人的这种妒忌当成自己的一种压力或动力，作为自己进一步提高的台阶。这里的正确思想是，以一种真的、积极的方式去理解他人假的、消极性的挑刺，对方的用意是妒忌、否定和攻击，而自己的态度是学习、接受和转化为动力。在此，你甚至应该感谢他人的这种挑刺。不难看出，正是这样一些挑刺，可以使自己不至于为成功的喜悦而冲昏头脑，不沉迷在一时的荣誉之中，而保持一种比较清醒的头脑。看到自己的不足，认清自己前进的方向和目标。这样去对待他的妒忌，你不会有气愤和沮丧，而且还应该感激他人。而这样的忍，又有什么不好呢？它难道不可以成为一把无往而不胜的尖刀吗？

与此同时，我们还可以看到，他人的妒忌还可以使自己始终不断地鞭策自己、激励自己。例如，有些人常常会这样地妒忌他人的成绩和干劲，认为不过是“三分钟的热情”，“新官上任三把火”等等。而对待这样一类妒忌，最好的方式便是不断地保持自己的干劲。这实在是一种极好的压力。

3.不能刺激别人的“嫉妒”之心

受嫉妒者最明白无误的，是谨防孤高自傲的外在形象。“嫉妒”之心，可回避而不宜刺激。它像马蜂窝一样，

一旦捅它一下，就招致不必要的麻烦。实在不必要在这一点上得不偿失，影响前途。

既然嫉妒是一种不可理喻、难辨泾渭的低层次情绪，所以不必要去计较个你长我短、你是我非，更不必针锋相对，非弄个“水落石出”、“青红皂白”。须知，这不是学术讨论，更不是法庭对侍，你的对手不会用“逻辑”、“情理”或“法律依据”与你争锋的。嫉妒之心本来就没有与你处在同一个档次上，因而任何“据理力争”，都是你吃亏、受损，不仅降低档次，无谓浪费时间，虚掷精力。最佳方式是胸怀坦荡，从容大度。对出于嫉妒的种种“雕虫小技”，完全可以视若不见，充耳不闻，一如既往。甚至应该以更为出色的成绩来证实所受的认可是公正的。

4.不要损折自己的锐气

应当认识到，嫉妒行为虽然颇能给人制造一些痛苦和障碍，但是嫉妒的人必有能力上的缺陷，或者在对手面前自感能力不足，也就是惧怕在事业上和成就上与对手竞争，与能者进行正面较量。所以从本质上讲，嫉妒行为是掩盖自己软弱无能的行为，是内在虚弱和自私的反映。

能够认识到这一点是很重要的，这可以使我们在嫉妒行为面前保持清醒的头脑，保持坚定的信念。既然嫉妒行为不过是一种掩盖软弱无力的行为，我们又何必放弃自己的追求而去适应这种低级的趣味。让人家去说，我们仍走自己的路！不应在嫉妒行为面前躺倒，更不应该屈服于嫉妒行为。见怪不怪，其怪自怪。坚持奋进，争

取更大的成就和荣誉，使嫉妒行为拖不垮你，拉不倒你，挡不住你，这是对嫉妒行为最有力的回击。

当然，对于事关人格、名誉的流言蜚语和无中生有的诬陷之辞，也不能置之不理，要采取适当的方法加以澄清，所谓适当首先是保持冷静的头脑，其次是不要采取过激行动。否则，你就会正中“圈套”。

5.要善于弱妒

嫉妒是不健康心理的一种，嫉妒及其消极作用是不可能彻底消灭的，但可以减弱。经过人为的努力，可以使之达到比较弱小，以至于不严重阻碍事业成功的程度。

弱嫉的基本办法是，不要对嫉妒者反目而视，仇恨相加，要设身处地为他们着想。比如，某甲和你是大学同学，你晋升为处长，可他却在你手下当一名科长。其实，他的学识、能力、经验等等与你相比，并没有很大的距离，假如没有你，肯定是他被提升。他现在所处的地位，有很大偶然性。如果你能这么想，就会同情他，理解他，即使他有些嫉妒，也不会怪罪他。在这一感情基础上，采取相应的办法，便可望减弱他的嫉妒。相反，一旦发现别人的嫉妒，便怒火中烧，形之于色，或洋洋得意，置若罔闻，便会使彼此之间的距离越拉越大，妒火越烧越旺，后果不堪设想。

在对嫉妒者同情理解的基础上，应该采取具体的对待办法。

首先，故意示弱，以减弱嫉妒。

帕金森先生在《管理艺术精粹》中说:“大多数组织在结构上象一座金字塔,当一个人向金字塔顶端爬去的时候,最重要的岗位越来越少。因此,一个新近被提升的管理者,一定要特别谨慎小心。首先,他从前的大多数同事深信自己应该得到这个职位,并且为自己没有得到它而不快。但特别重要的是:一个被提升的管理者必须想尽办法表现出谦逊和不气势凌人。他一定不要忘记他从前的共事者。”我们曾经目睹一位大学副校长任职以后,因嫉妒而生出的闹剧。原来他是一位普通教师,在二十几年教学工作和生活中,结识了许多“难兄难弟”,往来甚密,不分彼此。1984 年,学校班子调整时,有关部门任命他作了副校长。上台以后,他对可能因此而来的嫉妒没有足够的认识,对曾经同自己朝夕相处的同事们,颐指气使,呼来唤去,动辄训斥。没有多久,就召来一片责难。一天,他正在召集学校中层干部会议,忽然,门被猛然推开,进来一位“难弟”大声喊到:“×××,你真够意思!刚扔下要饭棍,就打‘花子’(指要饭的人)!”全场为之骚动,这位副校长的处境十分尴尬。

该校长的失策在于,不懂得示弱之法。尽管大家对他很嫉妒,如果他能够十分注意谦虚和气,尊重下属,特别是尊重那些“老搭档”。让他们觉得,我自己实在没有什么了不起,不过是偶然的机遇高升副校长,工作全仗各位支持,否则将一事无成,寸步难行。这样,谁会自讨没趣和你撕破脸皮?

有一位大学系主任，就懂得示弱之法。他刚刚被提拔为系主任时，有一位同志有点嫉妒他，总找茬出他的“洋相”，使他难堪。后来，这位系主任走到他家，诚心诚意地和他谈心，他把自己的缺点和毛病全部亮了出来，说：“我本人无论教学还是教学管理，经验都很贫乏，管理一个系的教学工作，实在勉为其难，‘鸭子上架’。以后，请你一定尽力帮助我”。示弱之法很有效，从此以后，那位教师再也没有找他的麻烦，反而经常为他出主意。

其次，对嫉妒自己的人关心体贴。

对嫉妒自己的人，不但不恨，反而为之排扰解难，铺路架桥，这是减弱嫉妒的妙法。改革开放以来，发家致富的农民越来越多，有的农民一两年一跃而为“首富”，几万、几十万的资产，令人“眼红”，嫉妒之心可想而知。为了减弱嫉妒，他们为乡亲们办好事，出资办厂、办电、办学，抚恤老弱，救济贫困，结果不仅减弱了嫉妒，而且赢得了乡亲们的爱戴。相反，有些“万元户”却不懂得弱妒的道理，他们和乡亲们的关系过度紧张，因而经常为自己生命财产的安全忧心忡忡，坐立不安。

第三，对小名小利退避三舍。

竞争胜利者切忌：利无论大小务必抢先。事业上获得成功，已经成为嫉妒的目标，在有关引人注意的小事上还要争先、“把尖”，可谓火上浇油，实在是下策，如果能够将更多的名利给予不太如意的人们，便可以慰藉其焦急之情，减弱一点嫉妒。

有些不明智的领导者，一遇评先进、选劳模的事儿，务必挺身而出，唯恐落人之后。殊不知，这会越来越加剧下属对自己的嫉妒，导致自己“后院起火”的恶果。

早在先秦时期，道家创始人老子就主张：“不敢为天下先”，意思是不要同下属争名逐利，凡事抢先。他认为同下属争名利，必然失去下属的支持，失去自己的地位，“金玉满堂，莫之能守”。现代的人们，确实应该仔细玩味一下“不敢为天下先”的真谛，以减弱嫉妒。

6.不要与当事人轻易地分道扬镳

受强者的刺激而产生的嫉妒，往往又是弱者希望成为强者的病态心理。这种欲念，毕竟也是“一线光明”：希望变成强者。就这一点而言，我们与嫉妒行为的当事人是一致的，差别在于怎样由弱变强，是用“有饭大家吃”的作法拖住强者的后腿呢，还是用“好马劣马，拉出来遛遛”的作法与强者进行正常的竞争？

如果你能清醒地认识到这一点，你就有可能在交往中找到消除嫉妒行为的正确途径——求同存异，以同化异。也就是说，仍然把具有嫉妒行为的当事人作为正常的交往对象，增强他为“一线光明”的欲望去努力的信心，并诚恳地让他认识到自己的弱点，正视自己的这些弱点，真心地帮助他克服这些弱点。这样，他的心境就会趋于平和，不再把强者看作自己的威胁，自然也就有了容人之大度。当然，这首先需要被嫉妒者有容人之大度。既然人家把你视为嫉妒的对象，就说明你有胜人之强处，那

么,你可千万不要辜负了对方给你的这份荣誉。对于如此看重于你的人,你有什么道理要排斥呢?只要你能够帮助对方实现由弱变强的目标,你就会在对方的心目中树立起"物真价实"的强者形象;而且一旦对方从弱者的地位奋起,最终变为强者,也就会从根本上剔除那种病态的心理。如果你没有这种博大胸怀,就等于说你也存在唯恐人家超过你的病态心理,那么,你也无需去责怪他人的嫉妒行为了。

7.在嫉妒行为面前敢于竖起正义的旗帜

嫉妒行为是人际关系的腐蚀剂,作为一个有正义感的人,尤其是领导干部,在交往中不能因为惧怕关系的复杂性而退避三舍,更不能对流言蜚语听之任之,甚至人云亦云,对遭受中伤的人物采取不负责任的态度。如果能够带头挺身而出,主持正义,就有可能冲破嫉妒者所造下的迷雾。

在交往的过程中,作为领导者如果能够主持公道,伸张正义,能够按照原则协调各方关系,那么,他所在的交往圈就是一个气氛清明的激励人们奋发向上的场所。

"己所不欲,勿施于人"。首先是自己"不欲施"嫉妒行为,然后才能够在交往过程中帮助别人"不欲施"嫉妒行为。嫉妒之火实在是精力和能力的无谓消耗。处理人际关系还是"宽大为怀"好。

二、怎样与倨傲的下属相处

领导是否能与下属和谐共处,是能否搞好工作、开创

事业的关键。然而，在众多的下属中，有的下属谦虚诚挚、乐意服从领导，而有的下属则“恃才傲物”，仗着自己才高，目空一切，有时甚至玩世不恭，对谁都不在乎。因此，掌握这种下属的个性特点并学会与之和谐相处，是每位领导者都期望的。

大凡恃才傲物者都有以下共同特性：

(1)高傲自大，目中无人

自以为本事大，有一种至高无上的优越感。总以为自己了不起，别人都不如自己，常常说话硬中带刺，做事我行我素，表现为自信和自负心理，对别人的态度则表现为不屑一顾。

(2)自命清高，眼高手低

恃才傲物者多自命不凡，好高骛远，眼高手低，自己做不来，别人做的又瞧不起。所以，做什么事都感到浅薄、不值得去做。

(3)孤芳自赏，固执己见

恃才傲物的人往往性格孤僻，喜欢自我欣赏，听不进也不愿听别人的意见。凡事都认为自己做得对，对别人持怀疑和不信任态度。

与这种下属相处，领导者必须有的放矢，科学地采取措施和办法。

首先，要用其所长，切忌压制打击。

一般来讲，恃才傲物的人，大都怀有一技之长。否则，无本可“恃”，更无“傲”之本，所以，领导者在与这种下

属相处时，要有耐心，要视其所长而用之。绝不能采取冷处理的办法，为了压其傲气，将其撂在一边不予重用。须知，这样做不仅不能使下属正确地认识自己的不足之处，相反，会使其产生一种越“压”越不服气的逆反心理，说不定从此便会与你结下难解之仇，在工作上有意给你拆台，故意让你出丑。所以，对恃才傲物的下属，只能正确疏导，发挥其长处，让他心情舒畅，到时候再慢慢纠正他的行为。

其次，要有意用短，善于挫其傲气。

俗活说“金无足赤，人无完人，”任何人都有长处也有短处。恃才傲物者并非万事皆通，样样能干，充其量只是在某些方面或某个领域里才能出众、出类拔萃，他们在其它方面可能就不如别人，因此，领导者欲消除恃才傲物者的傲气，就要设法让他们能够认识自己的不足，最好是在无他人的场合下，背地里给他安排一两件使他做起来比较吃力，而且比较陌生的工作让他去做，并且要求限时完成任务。下属要完成这些任务就必须付出更大的努力，即使勉强完成了任务，也会深感做好一件自己不熟悉的工作是相当艰难的，也许下属经过努力仍完不成任务，这时，作为领导就应该私下与其和风细雨地促膝交谈，并阐明“任何人都有自己的强项和弱项，在某一个方面能出类拔萃，并不代表在所有情况下都是能力超群”的道理，尔后鼓励其多学习别人的一些长处，建议其向这项工作的内行同事多请教，而且这项没完成的工作仍由他去做。

这样做，下属不仅不感到丢面子，而且能使其清醒地认识到自己的不足，其傲气便会自然消除。

其三，要敢担担子，以大度容傲才。

由于恃才傲物的下属自命清高，眼高手低，干什么工作都掉以轻心，即使再重要、再紧迫的事情，在他们面前也会表现得漫不经心、微不足道。所以，常常会因其疏忽大意而误事。在这种情况下，作为领导切不可落井下石，一推了之，要勇敢站出来替部下担担子，使他感到大祸即将临头，领导一言解危。日后，他在你面前不会傲慢无礼，甚至对你感恩不尽、言听计从。反之，若因为他的工作失误你去大发雷霆、批评指责，把责任一古脑地推在下属身上，即便他表面认错，内心也会十分不服。他会感到领导没有足以使下属信服的能力和勇气，从而更加看不起你。所以，在对待恃才傲物的下属问题上，一旦下属工作出现失误，领导者要尽力为其担担子（原则问题除外），以自己的大将风度赢得那些目空一切者的敬重。

其四，要提高素质，达到以才服人。

恃才傲物者大都是仗着自己的一技之长而目空一切。领导者要想得到这种下属真诚的拥护和爱戴，重要的方面就是要下苦功夫学习和掌握一定的专业知识，提高自身的专业素质，成为本职工作的内行。一般来讲，大凡下属都瞧不起外行领导者。一个满口外行话，尽干外行事的领导，下属是不会任你摆布的，恃才傲物的下属更是如此。所以，领导者要与恃才傲物的下属和谐相处，提

高专业素质和能力是至关重要的。业务水平提高了,工作就有主见,拍板就能切实可行,领导的号召就能在下属中一呼百应,领导的形象就能在下属心目中高高树立,其威信便能使那些恃才傲物的下属叹服。

三、怎样对付难相处的下属

1.怎样对付自私自利的下属

自私自利型的人处处以自我为中心。一事当前,总先替自己打算,以自我利益为最高利益。

满足正当要求

与这样的下属相处,对他们的合理要求应给予满足。使他认识到你决不为难他,应该办的事情都会给他办。

拒绝不合理要求

对于他的不合理要求,在委婉地摆出不能办的各种原因之后,巧妙地劝阻他不要得陇望蜀。

办事公平

如果下级中有这样的人,当你制定利益分配计划时,要充分发挥同事的监督作用,将计划公布于众,使大家感到是在一种公平之中进行利益分配,这样便可避免他与你纠缠。

2.怎样对付争胜逞强的下属

争胜逞强的下属凡事爱争强好胜,所以周围的人都成了他竞争的对象。因此,他根本没有知心可言。有时

候,他们的本意也并不坏,只是一遇机会就吹嘘夸大,炫耀自己,所以有意无意中会伤害别人,因此人缘极坏。

他们外表显示出的气质太强,但他们的内心,却是非常柔弱的,他们很容易被美好的言辞说服,很容易信任一位名人的言论,而且更容易卷进流行的风潮里。

不必动怒

自以为是是许多人的通病,对这样的下属不必动怒。这样在周围的环境中就会给他造成压力,使其失去市场。

不必自卑

也许这类型的人确有比你高明之处,但也不要自卑,因为人无完人,你决不会在各个方面超过所有的人。

承认不足

要用勇敢的精神承认自己的不足,并予以改正和学习,这样就会使他的进攻失去目标。

推心置腹

如果对方不是故意与你为敌,可以选择适当的时机,进行推心置腹的谈话,有理有据的谈话可以化解矛盾,改变他对你的态度。

3.怎样对付自我防卫型的下属

这种人的自尊心强、敏感、多疑、特别注重他人的评价,唯恐上司对自己有不好的看法。他们十分敏感,上级的一个不满的眼色也会令其心事重重。他们对人存有戒心,缺乏自我安全感,从不主动坦露自己的心思,心理防卫机制较强。

尊重

对这类人要充分尊重他的自尊心，不可流露出轻视之意，要多欣赏他的才干。不要轻易否定他的努力及成绩，以真心博得他的好感与信任。

切忌当面指责

由于这类人的心理防卫机制较强，所以要切忌当他的面指责、挑剔别人，这样会使他因此怀疑你在背后也这样议论、嘲讽他。

少提意见

对于安排给他的工作，要尽量少提建议因为建议过多，会使他产生一种压迫感。他会觉得自己什么都不行，你不信任他。

4.怎样对付社会经验不足的下属

在你的下属中，也许会有一些不懂事理的人。他不仅领会不到你的意图，还不时同你唱反调，甚至听信别人的挑拨。这是因为他们的年龄、经验、阅历、个性修养等多种原因形成的。对这种社会经验不足的下属，你应坚持以下的交往原则：

不求全责备

对于下属的不足，要力求理智地对待，要用人无完人来宽慰自己。

寻找沟通的机会

要与这种下属多进行沟通，把你的思想与打算在自然的交往中渗透给他，使他逐步改变对你的误会。

适时指导

其实,这类人的社会化不足,只是社会经验的不足。你应不失时机地向其传授经验,对他们进行积极而有效的指导。

5.怎样对付爱唠叨的下属

这种类型的人以女性居多。因为其心理素质的原因,所以承受能力有限,遇事便忙成一团,无法稳定,心态动荡,好唠叨。

多用眼少用嘴

如果你的下属是这种唠叨型的人,在安排工作时事先把该交待的一切都讲得一清二楚,不要留下漏洞,以免她做更多的询问。

不要发怒

在她叨唠时,千万不要发怒,要尽量以冷静的微笑对之,即表示尊重,又使其不知你的底细,从而不讲话。

培养信任

当她唠叨你必需回答时,一定要做到回答得有份量,令其心服、口服,有了信任感,她便会言听计从。

不出尔反尔

搞清情况后再发言,决不能出尔反尔。否则,会给她留下讨价饶舌的余地。

6.怎样对付"刺头"型的下属

有些人喜欢占尖,即处处占上风,任何人必需服从他的意志。有时对上级他们也会忘记自己的身份,指手划

脚一番。需要肯定的是,这些人的指手划脚有时是含有积极因素的。与这样的下级相处要遵循下列原则:

忍让

在一些不涉及原则的小事上尽量忍让下级的这种"无理"或"越权"表现,以显示大度。使他在你的忍让中认识到自己的无理和越格。

微笑

可以用微笑对他的各种不合理要求进行"反击"。这样,他便会明白自己的所做行为是不应该的,"迫使"他自觉放弃。

沉默

一般来讲,"刺头"都是急性子。而对他们的"无理",你可以采取沉默的办法,让他摸不透你的心思。你的这种沉默,会令其自我反省。

7.不可当面责备下属的各种难相处行为

古时候,有一位侠客,他的属下有近千人。一次,朋友问他:"有那么多的子弟仰慕你、跟随你,你是否有什么秘诀呢?"他回答说:"我的秘诀是,当我要责备某一位犯错误的弟子时,一定叫他到我的房间里,在没有旁人的场合才提醒他,就是如此。"日本的社会学家岛田一男在援引这个例子后说:"无论是辈份较长的人或是上司,都应该有这位侠客的认识才好。在大庭广众之下责骂,会觉得很没面子,很可能会萎靡不振、意志消沉,有的可能对你产生反抗或憎恶的态度。"

设想一下，假若部属因为被你当众责骂而觉得下不了台，抱着横竖都挨责骂的心理，一反常态和你争吵起来，甚至把本单位一些不该为外人知道的东西也抖露了出来，当领导的本为保全自己的“面子”，如此一来，岂不是连“夹里”都保不住吗？“家丑不可外扬”，从经营管理的角度来说，不是完全没有道理的。但要别人做到家丑不外扬，当领导的，首先须不要把部属的“丑”“外扬”才好。

8.不可揭难相处下属的疮疤

一般说来，人们并不喜欢揭人疮疤。性格上生来就喜欢揭人疮疤的人是少数。但在情绪不好的时候，甚至暴怒的时候，可就很难说了，尤其是领导者，因为人事材料在握，对别人的过去知道得一清二楚，怒从心头起时，就难免出口不逊，说些诸如“你不要以为过去的事情就没人知道了”之类的话。

对于今天该指责的事项，引用过去的事例是不适当的。只有当过去的例子可以作为追究事理方面原因的资料时，才可以把它拿出来。如果牵扯到人的问题，感情的问题，那么，别人就会产生这样的心理：“都已经过去的事情了，现在还抓住不放，真太过份了。在这种领导手下工作，只怕是一辈子也不会有出头之日了。”揭人疮疤，除了让人勾起一段不愉快的回忆外，于事无补。这不仅会叫被揭疮疤的人寒心，旁的人一定也大不舒服。因为疮疤人人都会有，只是大小不同。见到同事浓血淋漓的疮疤，

只要不是幸灾乐祸的人，都会有“兔死狐悲，物伤其类”的感觉的。

“并不是我喜欢揭人的疮疤，而是他的态度实在太恶劣，一点悔过的意思都没有。我这才忍不住翻起旧帐来的。”有的领导辩解说。

这并不是不能理解的。但是，如果有必要指责其态度时，只要针对他的恶劣态度加以警戒即可。每次针对一件事比较能收到好效果。集合许多事时，目标分散了，被批评的人反而印象不深。

四、怎样与城府深的人相处

所谓城府较深的人，指的是那种不愿让别人轻易了解其心思，或知道其在想什么，有什么要求，而总是通过各种方式保护自己，深藏不露的人。这种人往往说话不着边际，对任何问题都不作明确的表示，经常是含糊其辞，至顾左右而言他。和这种人打交道，常常是很难沟通的。由于很难得到他们真正的想法，所以人们往往也不愿把自己的内心世界向他们敞开，而是有所保留，甚至对他们有所防备。

城府较深的人通常有以下几种情况：首先，他可能是一位工于心计的人，这种人为了在与别人打交道时获得主动，或者出于某种目的不愿让别人了解自己，而把自己保护起来。而且，这种人还总希望更多地了解对方，从而

在各种矛盾关系中周旋，使自己处于不败之地。其次，他也可能是一位曾经有过挫折和打击，并受到过伤害的人。过去的经历使这种人对社会，对别人有一种十分强烈的敌视态度，从而对自己采取更多的保护。还有一种情况是，他可能对某些事情缺乏了解，拿不出有价值的意见。在这种情况下，为了掩饰自己的无知，从而以一种未置可否的方式，含糊其辞的语气与人交往，并装出一种城府很深的样子。

显然，对第一种人，你应该有所防范，警惕不要为之所利用，并成为某人的工具，不要让他完全得知你的底细。对第二种人，则应该坦诚相见，以诚感人。这种人的城府并不是为了害人，而是为了防人。所以，你对他不应有什么防范，为了真正达到沟通的目的，甚至可以不保留地对他敞开你的心扉。对第三种人则不要有什么太高的期望，也不必要求他提供某种看法或判断。

总之，对某些城府较深的人，如果你不得不与之打交道，则应该真正对他们加以区分，看其属于哪一类人，然后确定自己的行为方式。

五、怎样与对自己有意见的同事相处

一个人要想做到在工作中面面俱到，谁也不得罪，谁都说你好，恐怕是不可能的。因此，在工作中与其他同事产生种种冲突和意见是很常见的事。那么，对于那些对

自己有意见的同事，要不要继续和他们来往与合作呢？

应该说，同事之间尽管有矛盾，仍然是可以来往的。首先，任何同事之间的意见往往都是起源于一些具体的事件，而并不涉及个人的其他方面。事情过去之后，这种冲突和矛盾可能会由于人们思维的惯性而延续一段时间，但时间一长，也会逐渐淡忘。所以，不要因为过去的小意见而耿耿于怀。只要你大大方方，不把过去的事当一回事，对方也会以同样豁达的态度对待你。

其次，即使对方仍对你有一定的成见，也不妨碍你与他的交往。因为在同事之间的来往中，我们所追求的不是朋友之间的那种友谊和感情，而仅仅是工作，是任务。彼此之间有矛盾没关系，只求双方在工作中能合作就行了。由于工作本身涉及到双方的共同利益，彼此间合作如何，事情成功与否，都与双方有关。如果对方是一个聪明人，他自然会想到这一点，他也会努力与你合作。如果对方执迷不悟，你不妨在合作中或共事中向他点明这一点，以利于相互之间的合作。

最后，对自己有意见的人，他也会觉出你对他有意见。只有双方都不是那种古板固执的人，实际上也都想通过某种方式和解。因此，这种交往不仅是可行的，往往还是必要的。

六、怎样与利用你的同事相处

同事之间少不了互相帮助。但是，有些人在与人交

往时,却往往具有十分明显的功利性。你对他有用,你能帮助他解决问题,或你具有某些他可以利用的关系,等等,所以,他才与你交往。当我们知道某个同事在与自己交往中是带有这种企图利用自己的动机时,还要不要与他来往呢?

一般说来,你不必因为发觉对方的这种动机而与其断交。因为,在你不能以一个朋友的标准去要求同事之间的交往和相互关系。同事之间的来往总是有限的,也不可能过于亲密。它不可能象朋友那样,是建立在共同的兴趣、志向和相互信任的基础上,也不可能是绝对纯洁的。所以,你不能对这种交往有太高的期望,也不要希望其中有太多的朋友般的感情内涵。因此,尽管你发觉某人在与你交往中是想利用你,也不必感到气愤,不必与其断交,只需适当地把握这种交往的程度和分寸即可。

当然,我们也应该区分这种利用的目的和性质。有些人故意和自己套近乎,拉关系,往往是为了拉帮结派,或者说是为了达到不光彩的目的。在这种情况下,应该及时地予以回绝和抵制。千万不要被某些人当枪使。如果他人仅仅是想借你的某些优势和关系为其个人解决某些实际困难,你们则可以非常自然地保持正常的交往。

七、怎样与虚伪高傲的人相处

虚伪高傲的人总是追求片刻的荣耀,而没有其他渴

求。自己高傲自大、摆架子，也无非是将“自我”提高起来。那么，只要我们顾全他那可怜的虚荣心，即使他得到的是失败，他也不会认为是件多么了不起的事。如果这种爱虚荣的观念一旦在他的脑海里根深蒂固，他那种渴求人家颂扬的心理简直是迫不及待；只要有人对他颂扬和谄媚，对他来讲简直是不能抵抗的。

这种人因过分的注重、珍视虚荣，养成了一种十分幼稚的习惯。内心既然有过分的虚荣，外部就难免夸夸其谈，其结果必定很糟。因为他在夸耀自己的同时，必然表露和证明了他的种种特殊的弱点。

美国的钢铁与煤炭大王佛立克在他的早年时期，便能扫清障碍，走入坦途，是因为他不仅勤劳吃苦，而且又善于取胜虚伪高傲的人。

佛立克出生在一个偏僻的小乡村，最初在一个小店里当伙计，以求温饱。随后在马克伦姆和伽里色大商场做店员，每月收入也很少。当时他共事的地方共有 20 多个伙计，个个努力工作，拼命竞争，而佛立克是其中最后一个进店的店员。不久以后他在店员册上居然名列前茅了。这本来就令人刮目相看了，但更令人惊讶的是，他与所有在各方面都不如他的人都有着相当好的友情，别人对他都抱以好感。

在佛立克尚未步出众人行列之前，有位叫做柏莱尔的店员，颇得人们的赞许。不但被认为是“领袖店员”，并且他还享有“服务于头等客人的权利”。对于这些，其他

店员只有拱手相让。

当时，佛立克想攻击和击倒的便是这种特殊的店员和这种特殊店员的特殊权利。不过，佛立克并没有想到以敌意去对待他。

他先把柏莱尔认认真真地品评一番，从中知道柏莱尔富于虚荣心，而且傲气十足，自以为是。

佛立克断定柏莱尔所企盼的只是让人知道他如何了不起，他认为这是一种既简单又容易满足的企求。针对柏莱尔的这一性情，佛立克轻而易举地制胜了他。

虽然佛立克的取胜使柏莱尔感到“悲酸苦涩”，有些时候很是不自在，但他却能体会到柏莱尔的感情。佛立克施以圆滑温和的手段，不久便拢笼了全体店员，博得了他们的爱戴。从中我们可以看到他的处世为人是多么老道、成熟。

汽车制造商高桑斯曾告诉人们一个惨痛的教训，他说：“我平生最大的一次失败是碰到一个年长的人，这位年长者善于辞令，口舌如簧。我不知怎么搞的，一下子把我历来的主张全忘掉了，竟请他做我的雇员和二等助手。可是，一段时间以后我发现这个人一点能力都没有，原来他那流利的口才，全是为求职而练的，而真的委他以重任，他却无技可施。”

我们对于虚伪高傲的人，应将他各方面的表现综合起来，一一加以品评、判断，以明了他的真实情况。这样做很有益处。一方面可以免除我们的失望，另一方面也

省得他人的不良动机得呈，妨碍我们的事业。

这种类型的人有些是很有发展前途的，只是由于种种原因使他们自觉不如人，相反地表现出一种骄傲的心理思维与活动。

圣路易斯大百货商店的总经理就利用一种巧妙的方法挽救了一名即将被革职的年轻人。

这位年轻人常与顾客及同伴作对，部门经理准备辞掉他。圣路易斯商店的总经理威津逊知道这个青年与其他雇员不太一样，别人都不太喜欢他、也不愿与他共班。但威津逊发现他“渴求上进”。于是威津逊就想法去帮助他、挽救他。

一天晚上，威津逊走到丝绸部，那儿有一大堆存货，他便告诉他如何去将这批货上架、布置，同时还向这位青年讲了一些关于店员该具备的条件、素质及才能和技术等方面的事。威津逊说：“我想让他知道我是信任他的。”

第二天上班后，威津逊又来到他的柜台前，让部门主任对他的布置的灵巧加以赞赏，并给予一些勉励的话语。

后来威津逊说：“这点小小的指导，对他将来的发展确实起了很大的作用。”这位青年有了搞好工作的自信心，工作也出色多了，与顾客及同班的同事的关系也变得融洽了。从此，别人对他的印象来了个大转变，使他更加增添了勇气。不久以后，这位原先准备辞退的青年当上了该部门的领班。

原来，威津逊早已知道了这位店员的症结所在。他

为人不和、与人作对，是因为他自以为不如人，于是便装着高傲，以满足自己显得空荡荡的心理。

那么，从这个例子中我们可以了解到，对待这类人，补救的法子是什么呢？**那就是相信他，对他表示信赖，并在适当的场合给他一点取胜的机会，让他把自己的自信心建立起来。并养成一个好的习惯，以代替那种为满足自己虚荣心而表现出来的盛气凌人的傲慢态度。**

大凡高傲自负的人，一般都有一颗纤细的心。因此，他们需要补偿。对待这类人，绝不能简单粗暴，要给他表现自己真实才华的机会，要赞颂他、鼓励他、肯定他。

此外，还有一种自负的人，那就是傲慢骄纵。他无论到什么地方，总是以为“人不如我”。这种人自以为其他人都不如自己。这种人将他的骄气潜藏在虚伪的谦和之中。那么，怎样对付这样的人呢？有位名家说得好：“有许多人，赞美他不免是件危险的事，因他自命不凡，一经抬高，他就要跌得粉碎。狠狠地揍他一顿，也许是良策益方。”

八、怎样与反对你的人相处

在博洛莫正准备就任西方电话公司经理的时候，忽然被一家旅店的老板——一个瘦老头儿大骂一顿，博洛莫却在大骂之下发现了一个将有可能使他成功的策略。

原来，这个怒气冲天的老板并没有当面骂他，而是将

一封措辞极严厉的对电话公司的服务不满意的信寄给该公司。于是,公司便派博洛莫去调查调解此事。后来,博洛莫回忆说:“当那老头儿一听说我是电话公司里来的人,面色立刻铁青起来。我想,我的第一个任务就是让这老头儿火一样的怒气平息下去。”他接着说:“当时我决定一言不发,只是静静地听,让他尽情地发泄个够。在他终于把那些埋怨电话公司的话说完后,我也知道了问题的结症所在,我有针对性的稍稍地说了几句。我说完之后,旅店老板拍着我的肩膀说:‘小伙子,你这话倒还中听,不过我埋怨的是那混蛋的电话公司。’”

博洛莫接着说:“我很感谢您中肯的意见,但是如果你不说您的问题已得到了满意的解决,我是不能回去的。”

“好的,”他说:“就看在你的份上,我答应,以后再也不写信到你电话公司里去了。这样行不?”

那老头儿果然很守信,以后再没有写信到我们公司去。在这次经验中我得到了一个很重要的启发,那就是当一个人发泄他的愤怒和不满情绪的时候,你千万不要中途插嘴,这样会把事情弄得更糟,最好的办法是让他去发泄好了,发泄完了,他也变得舒坦了,而你呢,却从他的言语中找到了制胜他的办法。

要知道,凡是愤懑,十有八九是有夸大的,往往被一种虚荣心或者幻想所促成。当他们向你发泄时,不是认为自己的自尊心受了损,就是在向你显示他的所谓威严。

所以,不管他的怒气多么凶狠或者多么无知,唯一能使他平静的办法是:静静地听他诉说,要表示你在认真地倾听,表示我们理解他的心情,即使我们不能同意他的观点,但也要表示极大的理解与同情。

对于一般人来讲,即使错了,也不肯轻易向当事人立即承认错误,要他们心服口服地认错,得费一番心思。他如果是较有地位的人,就更难使他们引退了,这完全是"自尊心"在作怪。如果我们一开头就急于证明他的观点正确或者说是愚蠢的,那么我们自己也做了件傻事,其结果只能是使他们坚持己见。如果我们对他们表示出应有的尊敬和同情,了解他们的真实企图,然后循序渐进地指出他有可能步入的误区,我们就比较容易使他们来迁就和尊重我们的意见。

一般来说,有才干的人,常常在无形之中消除种种反对意见,然而,一旦这些事情不可避免地发生了,他们首先是倾听对方诉说,并且向对方表示自己完全理解及尊重他们的意见。然后再陈述解决的办法及自己的看法。

哈蒙曾被誉为全世界最伟大的矿产工程师。他一生有不少令人感动的故事。他从著名的耶鲁大学毕业后,又在德国佛来堡攻读了3年。毕业回国后寻找职业的轶事,便是"让对方小获胜利"的典型例子。

他找美国西部矿业主哈司托。哈司托是个脾气执拗,注意实验的人,他不太信任那些文质彬彬的专讲理论的矿务工程技术人员。

当哈蒙向哈司托求职时，哈司托说："我不喜欢你的理由就因为你在佛来堡作过研究，你的大脑里我想一定装满了一大堆傻子一样的理论。因此，我不打算聘用你。"

于是，哈蒙假装胆怯，对哈司托说："如果你不告诉我的父亲，我将告诉你一句实话。"哈司托立刻表示他可以守约。哈蒙便说到："其实在佛来堡时，我一点学问都没有学回来，我尽顾着实地工作，多挣点钱，多积累点实际经验罢了。"

哈司托立刻哈哈大笑，连忙说："好！这很好！我就需要你这样的人，那么，你明天就来上班吧！"

敏锐的人在对付反对意见的时候常常尽量地使自己作些"小让步"。每当一个争执发生的时候，他们总是在心里盘算着："关于这一点能否作一些让步而不损害大局呢？"

在有些情况下，别人所争论不休的论点对自己来讲反而不那么重要。比如，哈蒙从哈司托口中得来的偏见，在这种情况下，我们所需要的不是去斤斤计较，而是尊重他的意见，维护他的"自尊心"而已。

美国著名的顾问尼一韦是贺华勃及罗克法芮等许多大名鼎鼎的人物所常常向他咨询或作决策的人，他曾经很妥善地帮助他们解决了一个个非常难处理的事件。

当时，尼一韦在英国想请著名的阿丝狄夫人给刚在纽约动工的阿斯托尼亚大饭店举行奠基典礼。

“不行,”阿丝狄夫人说:“此事恕我不能遵命,你们之所以需要我,只是让我为你们旅馆做做广告而已”。

而尼一韦的话的确使她大吃一惊。“夫人,的确如此,”尼一韦接着说,“然而,你也不会一无所获的,你也可以借此接近广大群众。因为,这个典礼将由广播电视向全国转播。”后来他又向她声明,他们并不希望她发表什么演说,只是要她到场露一下面就行了,并且反复强调了此举的意义。最后阿丝狄夫人便应允下来,答应出席他们的奠基典礼。

从这我们可以看出,尼一韦能使阿丝狄夫人答应的真正原因,是在于一开始他就使夫人感到了自己出奇不意的让步。阿丝狄夫人说“他们需要我做广告,这是我不愿意的。然而,他却坦白地承认这一点。在这一点上他表示出了让步。”接下来尼一韦迎合了阿丝狄夫人的心理去劝说,结果他终于取胜了。

英国曾有位著名的首相,名字叫劳可·乔治,他在这方面自己有独特见解,称之为:“圆融的劝诱术”。一个乔治的研究者对此作了如下解释:“乔治常常是在别人以为他已经失败了的时候获得胜利的。他懂得什么时候应当牺牲一点而最终取得全局的胜利。”

有的时候的确要造成使人有反对余地的局面,以让对方小获胜利。碰到这种情况的时候,我们不妨故意预备好一些无伤大局的枝节,让对方表示反对,我们作有目的的让步。

曾经有位广告家，为了作一点小的让步，在一幅画着一只猫的油画上，故意在那猫脖子上画了一个多余的红圈。这幅画是给一个有怪癖脾气的管理人来鉴定的。他一见此画便咆哮起来："干吗画上个红圈！赶紧将它取消！"于是，这位广告家一声不吭地用颜料把那红圈涂掉了，这位鉴定者也无话可说了，便愿意拿出较高的价钱将画买下。这个小小的"红圈"枝节便使广告家取胜了这位十分难打交道的管理人。

因此，无论在什么时候，应付别人反对的唯一的好方法，就是在小的地方让步，以保证大方面的取胜。另外，在有些特殊场合，应该将你的意见暂时完全收回一下。

九、怎样与独断专行者相处

这一类型的人，在平常的交谈中，他们语气绝大部分是肯定的。凡事不搞清楚，就妄下断言。

但是，他们这种独断的语言，却不是经过深思熟虑才得到的结论，而是依照特定的形态，一一予以论断。

一位社会学家，将这一类型的人叫权威主义的性格。德国的中产阶级，多属于这一性格。正因为人们个性上的这一特点，所以构成希特勒、法西斯主义的心理基础。在日本人当中，这一类型的人多属于强者。

权威主义的特征，在于洞悉一切事物、权力利益的大小关系，他们会遵从有权威、有势力的人，而且卑恭屈膝

而不以为辱。反之，对于他的下级，没有权势的人，他会蔑视他们，极尽侮辱之能事。

但是，这一类型的人中，也有爱国家、爱集体的人。他们严守规矩，遵守纪律，崇尚最高尚的道德，痛恨没有原则、不遵守准则的人。军人和警察中，这一类型个性的人就很多。但是，也有一些反权威、反上司、反法规的人，从某种意义上说，他们也是权威主义者，但是，他们却成为政治家或推行某一运动的倡导者。

与权威主义者交往的秘诀，就是绝对服从他个人所信守的原则。如果想方设法说服他时，最好也运用权威的力量，举出实际具体的例子来击倒他的原则，这样，他就会折服于你。

十、怎样与犯过错误者相处

社会上、朋友中，有些是后进者，有些是犯过错误者。我们在工作中要善于团结他们帮助他们，使他们改正缺点和错误，放下包袱，变后进为先进，和他们共同实现我们的目标，这就是我们与之交往的宗旨。

《千家文》说："交友投分，切磨箴规"。这八个字的意思是：交朋友的意义有三：一是情要相投，互相关心；二是切磋琢磨，互相帮助；三是箴言规劝，互相勉励。这个话，既适用于一般的朋友，也适用于同后进者和犯过错误者的相处。

我们知道，后进者和犯过错误者，由于他们后进或犯过错误，在家里常挨斥骂，在领导那里常受批评，在人前常被讥讽，特别是犯过错误者更要经受就业的被歧视和行为的被误解。

因此，他们的心理与常人相比，有其特殊的一面，比较普遍的是存在着自卑和悲观。他们最为强烈的需要，是人们的理解和信任。如果得到了理解与信任，并获得正确的社会指导，他们可能一反从前，浪子回头金不换；反之，如果得不到理解和信任，仍处于被歧视的艰难处境，他们就有可能破罐破摔。因此，我们与后进者和犯过错误者相处，第一个原则，就是主动去关怀他们，帮助他们认识之所以后进或犯过错误的原因以及给自己和社会带来的危害，痛定思痛，痛下决心，弃旧图新。与之同时，主动地帮助他们克服一些生活上、学习上和工作上的困难。

“悟往者之不谏，知来者之可追，实迷途其未远，觉今是而昨非。”（陶渊明《归去来兮辞》）实践说明，要后进者或犯过错误者达到这一点，弃旧图新，并不容易。对社会的冷漠心理，驱使他们对任何刺激都作出“不信任”的反映，持否定态度。因此，我们与之相处的第二个原则，是以朋友的真诚取得他们的信任的基础上，设法点燃他们的自尊心火种。即通过一些活动，让他们表现能力去取得成绩，一则取得人们的赞扬，二则让他们体验到自己存在的价值，领会“天生我材必有用”的道理，领会人们（社

会)反对的是“害群之马”,对有益于社会有益于人民的事则是欢迎的。这种潜藏于后进者或犯过错误者心灵深处的自尊心火种可以重新燃起,燃出向心于社会变革洪流的火苗。

然而,茅坑拆了盖房子,根基仍是臭的。后进者过去的后进,犯过错误者过去的错误,不仅给自己留下痛苦的印记,而且还给人们留下深深的,甚至是难以泯灭的厌恶;所以,尽管决心痛改前非,拼命干活,任劳任怨,处处做好事,周围的人们还是投以异样的目光,并不把他们视作同路人。这个时刻,正是后进者和犯过错误者处于人生十字路口挣扎,最难熬的时刻,或闷着头往前闯,或回头走老路,何去何从就在一举手一顿足之间。在这个节骨眼时刻,也就是我们与之相处发挥第三个原则的时刻。

与后进者或犯过错误者相处的第三个原则,是帮助他们锤炼意志,做好经受长期考验的思想准备,下定决心,用几倍于他人的汗水去洗刷曾经蒙在自己身上的灰尘,把一个新“我”的形象展示在人们眼前。从这一点上说,人们的一时不信任,对后进者和犯过错误者来说,并非是坏事。

犯了错误,贵在敢于正视,善于总结。一个犯过错误痛改前非的人,最容易发现别人的瑕点,也最懂得如何防止和改正错误。然而,后进者和犯过错误者在前进于弃旧图新的道路上,总是顾虑重重,不敢提出批评,明哲保身,这就大大妨碍前进的步伐。因此,同后进者和犯过错

误者相处，第四个原则是鼓励他们放下包袱，挺直腰杆当主人，勇于与不良现象作斗争，若遭报复，坚决当他们的后盾，伸张正义。

第 五 章
对付难相处者的九大法则

一、要善于忍让

对付难相处的人，要学会在任何时候都要善于有条件有目的地去忍，有的人则认为，要是碰上自己心烦意乱的时候，那往往会难以克制和忍让；也有人认为，要在高兴的时候，也总是不能忍让；有的则觉得在青少年时期可以允许一定的“为所欲为”，而到了中成年，或老年时，则应该多多地忍让和克制；还有些人把自己的更年期看成是不能适当忍让和克制的理由，等等。应该承认，时间是人们存在的一种重要方式，没有时间也就没有人生。因此，时间是构成人生诸多活动的一个重要因素，也是影响人类生存的重要因素。从这个意义上说，考虑时间上的差异，从而分析忍的可能性与必要性，当然是无可非议的。而且，在有些时候，在人生的某些阶段中，人的确会变成格外的急躁，不耐烦，亢奋，以及敏感性，以至于比较容易对一些外部的刺激做出较为强烈的反应。在日常生活中，这样的例子比比皆是。也正是由于这一原因，人们在从事社会交往活动中，在处理各类矛盾和冲突时，常常需要选择恰当的时间。用比较通俗的话讲，也就是某种

机遇。

然而,这种特征是不是就要以构成在某些时间或日期中不必要进行忍让和克制的理由呢?答案仍然是否定的。因为,在现实生活中,各种偶然的因素实在是太多了。无情的大千世界绝不会因为你正处于一个十分不利或不便于忍让的时间,而不给你找麻烦。而这种情境中,你能否理智和冷静地对突如其来的事情做出适当的判断,并进行有分寸的反应,对于自身下一步的存在是大有关系的。处理得好,可以转危为安,化险为夷;处理得不好,则很可能是利用你目前特定时间的具体特点,做出特定的忍让和克制。也就是说,充分利用特定时间和时期的具体环境、具体事物来避免某些正面的冲突与交锋,从而达到缓解矛盾的作用。

不久前,笔者偶然看了一部电视剧的一个片断。故事的大致情节是:一位年青人过去在农村中受到打击和迫害,不得不出走他乡,并与他过去热恋的一位姑娘挥泪告别。而且一去就是好几年,音信杳无。然而,这位姑娘此时已经怀上了他的孩子。如果等到肚子大起来,在农村可就是一件见不得人的大丑事。在这种情况下,另一位青年一半是出于对她的爱慕,一半是出于同情和帮助,与她结婚了,从而在七个月后,以早产为借口体面地生下了孩子。事情之巧就还在于这位青年过去作为生产队干部,曾执行上级的指示而参与了对那位青年的迫害与打击。几年之后,出走的青年由于在外经商,发了财,也由

于政策变化，他高高兴兴地回来了，可万万没有想到的是，他的未婚妻竟然与他的仇人之一成了家。这打击太大了。由于听信了他人的谗言，这位青年不顾一切地要去与仇人论理。此时，留在农村的小伙子已成为一个乡镇纺织厂的厂长，而且正在召开全厂大会，表彰先进，布置和动员下一步的工作。眼见着出走的青年气势汹汹地冲进会场，不由得一愣，心里也腾起一股怒火，心想，他早不来，晚不来，偏偏在这个时候来，不是存心要拆我的台吗，不是故意要给我难看吗？可是，他心头又一想：此时此刻，我当着全厂职工和乡领导的面，与他争辩，即使是有再大的理，也是无理呀！也会造成极坏的影响。于是，就在出走的青年大声喊出他的名字，紧接着就要兴师问罪之际，他马上非常温和而有礼貌地接过话茬儿，高声向大家说，这位青年在外面闯荡了好多年，有见识、有经验，今天能参加我们的大会，我们表示热烈的欢迎，并带头鼓起掌来。见此情形，那位出走的青年自然也不好意思再作问罪之举，只好强打笑容在前面坐下来……

看完这段情节之后，笔者不禁拍手叫绝。这真是太棒了。它好就好在利用了本来造成他不便忍让的因素促成了自己的忍让，而且也迫使对方或矛盾暂时不能够以某种剧烈的形式得以爆发，它好就好在充分利用了具体时间的特定背影化解了一场本来势在必然的冲突。可想而知，有些事情如果以私下的形式，个别的方式去解决，去交涉，可能双方都会比较理智一些。可恰恰是作为领

导的他正在开全厂大会，并当着诸多下属和工人的面的时候，要一般人的确是非常愤怒而难以忍住。可这位青年厂长却是异常机智地处理了这一矛盾，克制住自己的心头之火，做出了必要的忍让。

从这件事推广开来，我们可以说，凡是那种被认为是本能或不愿忍让和克制的时间或时期，通常总是以某一特定的事件为客观内容的。或者说，正是由于这一事件恰恰发生或出现在这一时间或时期内，从而造成了自己心头上的某种状态，以至于很难进行忍让和克制。我们在此主张的“借题发挥”，就是要利用这一特定的事件来帮助我们做出忍让和克制。而这样做的可行性或依据就在于任何一件事都有正反两个方面，它可以从不同角度去分析、对待和利用。某件事它既可以是好事，也可以是坏事，反之亦然。而那些主张在某些时候或时期不能忍让和克制的人们，恰恰是不懂得这一点，他们只是看到了问题的一面，而忽视了另一面，他们缺乏生活的辩证法，自然就无法去摆脱困境，并反而会陷入困境了。

为了对付难相处的人，我们必须忍。这种“忍”是一种强者的心态，很重要的一点便在于这种“忍”并不是一味地忍气吞声，低三下四地甘愿受别人摆布，而是一种积蓄力量的方式，一种引而待发的主动姿态。“忍”并不意味着不敢反抗。不敢反抗，不敢有所行动的接受和承担委屈不是“忍”，而是一种奴才心态，一种无能的表现。**“忍”只是暂时不去反抗。这种暂时不去反抗同时也就意**

味着我们随时都可以反抗。自己是主动的，也正是由于这样，对方对于这种“忍”常常是色厉内荏，心中害怕得不得了的。试想想，这还不是强者吗？与这种“忍”的强者相比，那些表现上气势汹汹、不可一世的人又算得上什么了，不过是一种小丑而已。

当然，这种积蓄力量引而待发的“忍”，其力量所在，很重要的一条便在于可“发”而只是“待发”。也就是说，自己是有理的，也是有力的。而这也就涉及到一些具体的“忍”的方式了。**反言之，在这种“忍”的过程中，要让对方知道自己的力量，明白自己是在“忍”，是不愿与之计较的。**而且，也是可以与之计较的。于是，这也就涉及到在“忍”的过程中如何对待对方的挑衅与侮辱了，也就是“忍”的具体方式了。

在某乡镇企业内，有一回乡知识青年，他凭着自己的文化知识，以及好学肯动脑筋的作风，在工作中取得了一定的成绩。这样，乡里的领导对他也是格外的器重，青睐有加，尽管没有明确提拔的表示，但赞许之声中似乎也多多少少地包含了这个意思。对此，这个企业中的一位副经理却炉火中烧。

他无论如何也容不得这个初出茅庐的毛头小伙冒尖、出人头地。否则，他这个副经理到时候又往哪儿摆呢？于是，总是千方百计地对这位回乡青年刁难、找茬儿，给他小鞋穿。自然，这位青年对此又何尝不知呢？又哪会不明白其中原委？起初，他碍于面子，总是一味地退

让。但那位副经理却是得寸进尺、步步紧逼。在这种情况下,这位青年实在是觉得难以接受,便想把事情弄个明白,把道理摆出来大家评评。可又一想,这样一弄,是不是反而显得自己有所不是呢?因为在领导看来,尽管副经理有不是之处,但与自己的上司发生争吵,从形式和表面上看,总是一件不好的事。尤其在中国农村这样尚有传统落后意识的地方,这也很容易给人家造成一种不尊敬领导和长辈的坏印象。对此,他十分为难。因为,从问题本身看,他完全是有道理的,可也恰恰是由于另一种道理,他又不得不克制和忍耐。于是,他找到了自己的一位堂叔,向他诉说自己的苦衷。这位堂叔在听了他的情况之后,呵呵大笑起来。这一举动愈发弄得这位青年人糊涂了:自己正发愁,想请他排扰解难,可堂叔却反而笑了。这究竟是为什么呢?这位青年的堂叔笑罢,便十分诙谐又不无智慧地对他的侄儿说:"既然你有理,又何必计较一时一事呢?既然你有理在手,何时告他难道不还是你自己的事吗?"听罢,这位聪明的小伙子豁然开朗。他明白:我目前忍着,并不是真正怕你,而是不去为暂时的委屈而贸然行事。我完全可以告你,而且这个主动权在我手中。只要条件成熟、机会合适,不怕不能战胜你。后来,这位经理见这位青年仍然一如既往地工作、生活,似乎毫不介意自己的举动,大概是知道自己这样干,反而是把话柄都落在别人手中,便也就收场了。

尽管我们并不确切地知道这位副经理之所以要这样

干,究竟是打的什么主意。但有一点似乎可以看出,如果这位青年真正按捺不住这种欺凌,奋起反抗,其结果必然会影响自己的前途。而这也正是合了副经理的如意算盘。相反,这位副经理的所作所为,如果不能刺激和挑拨起这位青年的急躁,却反而会给大家留下诸多不好的印象,实际上也给了对方将来反击的机会和可能。这样下去,岂不是搬起石头砸自己的脚吗?

这里,我们决不会把这位肆意对青年找荐儿,给小鞋的副经理看成是强者。因为在这场较量中,最后的败北者仍然是他。而那位青年人尽管倍受欺凌,甚至是平白无故地遭受打击,但最终的胜利者却是属于他。为什么呢?他赢在何处?而那位副经理又败在何处呢?显然,青年人的法宝则在于通过他的忍,而不断地积累了将来反击的力量,而且还在于他具有一种随时出击的可能性。而经理的失败则在于他由于不断地行动而不断地暴露,以至于感到一种心虚、一种害怕。而且相比之下,青年人尽管表面上处于劣势和下方,但他有一种主动权。也正是这种主动权,一种引而待发的主动权使那位经理不得不匆匆收场。

二、要多往顺眼的方面看

在与人相处中,往往发生对某些人看顺眼,而对另一些人又看着不顺眼的情况。严格地讲,这虽是经常发生

的事情，但又是不可掉以轻心的现象。很多纠纷和争吵，往往因此而起，严重的甚至会使你对工作与生活更加丧失信心，身心受到长久的煎熬。

不顺眼本身就意味着产生了成见，而成见的产生则可能是由于一方或双方的过于坚持己见，使原来并不明显的裂痕，长久得不到愈合，结果愈陷愈深，终至形成无法平复的痼疾。

一个人一旦对别人感到不顺眼以后，往往就会失去客观的是非标准，实事求是的判定依据，哪怕是对方的一举一动，一颦一笑，都会引起自己莫名其妙的反感，产生无法抑制的抵触情绪。所以说，这实际已算得上是一种病态心理。

一个人如果已对某人看不顺眼，则在心理上就会引起一种深刻的排斥力，一般说来，这种心态是很难改变，很难说服的。有时虽然当事者本人已经感到业已过分，但就是没有办法和能力去缓解它，排斥它，结果甚至可能使自己变成了它的附庸，让它牵着鼻子走。

所以，要避免自己对别人产生不顺眼的秘法，还在于预防。预防为主，治疗为辅。

事实上，互相或一方看对方不顺眼的情况在人际交往中是十分普遍的。上级可以认为某个下级不顺眼，下级可能认为某位下级不顺眼，同事、朋友之间也容易产生这种问题，亲属特别是婆媳之间照样而且更有机会发生这样的矛盾，甚至就连夫妻、父子、兄弟之间也往往出现

这种现象。古诗《孔雀东南飞》里所描写的焦仲卿的母亲对自己的儿媳刘兰芝就死不对眼，以至到了不顾自己亲生儿子一生幸福，非逼这一对小夫妻生生分离，最后酿成儿子、儿媳双双以自杀来进行抗争的悲剧。

某工厂有两位青年女工，原是同班同学，工作以后又是非常要好的朋友。小A当班长，小B是她班内的成员，两人同来同往，甚至在食堂一起买饭，共同进餐。小B在工作上十分支持小A，小A在生活、学习上也很关心小B.一来二去，已经有三年多时间了。

有一次，由于工艺卡片写的不够清楚，小B未能细心分析，结果出了一件废品，而且价值较高，影响较大，这当然也就损害了本组当月的奖金收入。

小B是个十分要强的姑娘，她深深地为自己出现这样一个事故而内疚，但也对车间工艺组不无意见，认为如果工艺清楚，自己是不会发生这种事故的，为此几天来茶饭懒进，偷偷的掉了不知多少眼泪。

小A同样是个事业心很重的人，她领导的小组一直是全车间乃至全厂的质量排头兵。这次自己的好友出了事故，她很痛心，也很着急。她明明知道小B的心情不好，但是自以为本人是班长，出事情的是自己的密友，为了防止别人说更多的闲话（因为事故影响了奖金，班内已有人说闲话了），竟没有去主动地安慰小B，相反，在班组会上，为了表示自己的大公无私，还公开批评小B.在奖金处理上也采取了从严的办法，并且没有切实地向车间技

术组反映工艺方面的问题和意见，虽然这一切她是忍着泪去做的。

这样做在小A看来，是当班长应有的公正精神和无私态度。小B是自己的知心朋友，长期相处，应当能理解和原谅自己。有什么话可以等事情过去以后再谈。

可小B却完全不能理解小A的做法，并且从另一极端去判断了目前发生的事情。她认为小A这样做完全是牺牲自己突出本人。做为好友、班长和事故真象的知情人，她不但不能出面主持公道，说明原委，反而落井下石，哗众取宠，踩着别人的肩膀向上爬。这种人根本不配作自己的朋友，过去是自己瞎了眼看错了人。

在这样各执一词，各有各自想法的情况下，矛盾越来越激化了。先是小B怒气冲冲，再也不理小A，饭也不在一起吃了，路也不在一起走了，甚至连正眼也不看小A一眼。小A自然感到了这种变化，但她认为现在还不是向小B陪礼解释的时机，否则将会前功尽弃，于是也采用了主动回避的措施。

小A哪里会晓得事态的发展已经不会再留给她亡羊补牢的机会了，待他向小B解释时，小B早对他产生了难以逆转的成见，根本觉得她浑身上下，没有一点顺眼的地方了。所以当小A刚提出要和小B谈谈的时候，就迎来了一场狂飚与冰雹，打得她晕头转向，不知所云。于是只有不欢而散。

从此以后小A对小B产生了不可理喻的反感，同样

看不顺眼了，于是，一双形影不离的莫逆之交，由于各执己见，缺少及时的、必要的疏通与交换，在不到 50 天的时间里，一下子变成了势不两立的敌国，并且彻底排除了和平谈判的可能性。当然，两个人的心理负担和精神痛苦，都是可想而知的。

后来，小 B 由于精神恍惚，在年底又出现了一次人身事故，把右手食指轧断，最后不得不改换了工作岗位。于是，这一对姐妹从此更失去了和解的可能性，算来现在她们都已是接近退休的年龄了，但彼此间的隔膜和创伤却永远难以平复，更无需说这么多年来给她们个人带来的痛苦将有多少。

当然，还有一些人，由于某种自以为是的原因，对周围的人一概看着不顺眼。居然认为若大世界或者是若大中国，“无可食者，亦无可语者。”

的确，社会并不是一张白纸，不可能有那样圣洁、淳朴，但也绝不是一片漆黑，充满山魈魅魑。如果一个人，仅仅由于几件事情不如人意，或仅仅达不到个人理想，就无限夸大地对它进行诅咒和歪曲，到头来则只会消磨自己的意志，加重个人的负担，使自己日渐沉沦下去。

相信自己，但不排斥他人，遇到矛盾，首先抱住尽力消除的愿望而不在并非原则的问题上去决心争个你死我活，可能就是消除不顺眼的比较有效的方法。

总之，您在生活中总应当力求减少您认为不顺眼的对象，如果这样不顺眼者愈来愈多，可就要好好检查一下

自己，看看有没有出现什么毛病了。因为一般说来，你看对方不顺眼时，对方也一定会看着你不顺眼的。

三、不能树敌

中国人在识人方面，一向有独到眼光，尤其是那些正人君子。所谓“君子之交决不出恶声”。即在这个世界上，与人亲密地交往时，固需诚意待人，纵使交恶断绝往来，也不可出恶言，说对方的不是。一个有修养的人，无论持何种理由，即使中断来往，也不会口出恶声，诽谤对方。此乃因为：

第一，倘若说了绝交者的坏话，等于承认自己识人不清。第二，说他人坏话，诽谤他人，对方终究会有所耳闻，也会将自己的怨恨一股发泄。现实中有些人择友漫无目的，只要在一起饮酒平分秋色乐，便掏心剖肚地推心置腹，可谓酒肉朋友，这种关系往往靠不住。一旦遇事翻脸，立即口出恶语，互相谩骂不休。这实在太幼稚无知了。需知，道人之短者，除了自己名声不利外，是捞不到任何好处的。所以，交友时一定要慎重，绝交了也不要恶语谤人。否则谁还敢接近你呢？

战国时代有个名叫中山的小国。有一次，中山的国君设宴款待国内名士。当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到，有一个没有喝到羊肉羹的人叫司马子期怀恨在心，到楚国劝楚王攻打中山国。楚国是个强

国，攻打中山国易如反掌。中山被攻破，国王逃到国外。他逃走时发现有两个人手拿戈跟随他，便问："你们来干什么？"两个人回答："从前有一个人曾因获得您赐与的一壶食物而免于饿死，我们是他的儿子。臣的父亲临死前嘱咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。"

中山国君听后，感叹地说："怨不期深浅，其于伤心。吾以一杯羊肉羹而失国矣。"即给与不在乎数量多少，而在于别人是否需要。施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。我因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。

这段话道出人际关系的微妙。一个人如果失去了少许金钱，尚不至于发此大怒。而一旦自尊心受到损害却非轻易就可弥补的。有时候，本身并无存心伤人之意，可是却会因为一句无意的话伤害别人，所谓"言者无心，听者有意"。甚至可能为自己树立一个敌人。中山国王因一杯羊肉羹而失国的故事，对我们是一个深刻的教训。

生活中，"多个朋友多条道，多个敌人多堵墙"，这个道理是无所不在的。树敌过多，不仅会使人在生活中迈不开步，即使是正常的工作，也会遇到种种不应有的麻烦。

要避免树敌，你首先要养成这么一个习惯，那就是绝不要去指责别人。指责是对人自尊心的一种伤害，它只能促使对方起来维护他的荣誉，为自己辩解，即使当时不

能,他也会记下你一箭之仇,日后寻机报复。

其次,对于他人明显的谬误,你最好不要直接纠正,否则会好象故意要显得你高明,因而又伤了别人的自尊心。在生活中一定要记住,凡是非原则之争,要多给对方以取胜的机会,这样不仅可以避免树敌,而且也许可使对方的某种"报复"得到满足,可以"以爱消恨"。对于原则性的错误,你也得尽量含蓄地进行示意。

假如由于你的过失而伤害了别人,你得及时向人道歉,这样的举动可以化敌为友,彻底消除对方的敌意。说不定你们会相处得更好。"不打不相识"这一民谚富含了这一哲理,既然得罪了别人,当时你自己一定得到某种"发泄",与其等待别人"回泄"自来,不知何时飞出一支暗箭,远不如主动上前致意,以便尽释前嫌。

为了避免树敌,还有一点需要注意,这就是与人争吵时不要非占上风不可。实际上,争吵中没有胜利者。即使口头胜利,但与此同时,你又树立了一个你心怀怨恨的敌人。争吵总有一定原因,总为一定的目的。如果你想使问题得到解决,就决不要采取争吵的方式。

争吵除会使人结怨树敌,在公众面前破坏自己温文尔雅的形象外,没有丝毫的作用。如果只是日常生活中观点不同而引致的争论,就更应避免争个高低。如果你一面公开提出自己的主张,一面又对所有不同的意见进行评击,那可是太不明智,而几近于强迫自己孤立和就此停步不前。因为辩论而伤害别人的自尊心,结怨于人,既

不利己，还有碍于人而使自己树敌，实在是不足取。

四、要避免冲突

员工之间在工作中或日常生活中，免不了有些磕磕碰碰，有时也免不了发生一些争执，严重时会闹得面红耳赤不欢而散，甚至双方结下怨仇。产生这种争执的主要原因不外乎以下几点：

(1)没有以诚恳的态度详细倾听对方的意见和见解，而急于想知道对方的目的；

(2)双方没将问题阐述清楚，似乎有些含糊，有些不坦白；

(3)双方谈话激烈，互不相让，过分强调自己的见解和理由，而未能静下心来，弄明白对方的真正意图；

(4)双方可能均具有个性，而又难以克制，时常为一点小事就暴跳如雷。

由于以上这些因素的存在，常在员工之间发生些冲突。这种冲突会给双方心理上、感情上罩上一层阴影，为今后的相处带来障碍。

如果在工作中，员工能以商量的口气、和蔼的语言、真诚坦白地说明白己的意见、看法，以这种方式来建立员工之间的人际关系，岂不是更好？

因此，员工们要一心从工作出发，从事业出发，切不可随意伤害他人的自尊心。在员工之间应尽量避免冲

突,要加强同事们之间的感情交流与业务合作。每个员工都应学会在合适的场合给予其他员工一定的鼓励和赞扬的方法。学会倾听,学会耐心和思考,养成良好的待人习惯,逐步在工作中提高自己的个性修养,提高思想水平和文化素质,把单位或部门建设成为一个团结和睦的大家庭。

当然,也不能回避一些原则性的冲突,必要的批评是不能缺少的。因为,如果一味地迁就,往往使事情越闹越大,以致无法收场,甚至会酿成大祸。

在这里引用一段名言,供每一位员工参考,也许会对你有所帮助:"人能成全他人,也能毁弃他人;互相帮助能使人奋发向上;互相抱怨会使人畏缩不前。"

五、不能求全责备

如果一个人在人际交往中,对别人求全责备,对有缺点和过失的同事吹毛求疵,就难免常常被一些无原则的纠纷所困扰,在一些枝节问题上与别人把关系"搞僵",使得自己举目无友,常受"夹权气"。

不苛求于人,重要的一条是"己所不欲,勿施于人"。孟子曾说过"所恶于上,毋须使下;所恶于下,毋须以事上。"这里专门讲了上下级之间的"己所不欲,勿施于人。"就是说既然对上级领导的某些做法不满意,就不要以此来对待下级;既然对下级的某些做法不满意,就不要以此

来对待上级。这完全可以作为我们为人处事遵循的一条准则。

现实中不少人常常对他人的缺点或不足“明察秋毫”,并把它作为一种谈资,什么某某性情急躁,太不稳重;某某为人圆滑,不可深交;某某骄傲自大,瞧不起人;某某不好学习,没啥发展等等,言语之中不无贬斥或挖苦,甚至有的把别人说得一无是处。可是,当听到别人谈论或批评自己的缺点和不足时,总觉得别人吹毛求疵,鸡蛋里面挑骨头。这不正是“观人之失易、观自之失难”的表现吗?

患有此毛病者,缺乏自知之明,总是自以为是。遇事不是反求诸己、薄责于人,而是贬低别人、抬高自己,见到别人的一点失误就大惊小怪,唯恐天下不乱,而对自己所犯的错误却心安理得,泰然处之。

自然,这样今天道张三的短,明天论李四的错,结果搞得人际关系紧张,领导和同事都对你冷眼相看,避而远之。

《东周列国志》里有一个“灭烛绝缨”的故事,也很值得我们借鉴。故事说的是楚庄王打了胜仗,在宫中举行盛大宴会,招待文武百官,直喝到日落西山,兴尚未已,庄王命掌灯继续欢饮。当大家带几分醉意的时候,庄王把他最宠爱的许姬叫出来为大家敬酒。突然,一阵风吹灭了堂烛,宫中漆黑一团。席上一人见许姬美貌异常,趁黑灯瞎火之际,暗中扯她的衣裙,拉她的手。许姬倒也厉

害，她左手绝袂，右手顺势将那人的帽缨揪下来。许姬取缨在手，趋步走到庄王跟前，附耳奏道："妾奉大王命敬百官酒，其中一人无礼，乘烛灭，强拉妾袖。妾已揽其缨在手，大王快命人点烛，看看是哪个小子干的！"庄王听罢，急命掌灯者："切莫点烛，寡人今日要与诸卿开怀畅饮，大家统统绝缨摘帽，喝个痛快"。当莫名其妙的文武百官皆去缨之后，庄王才命令点烛掌灯，于是，那个调戏许姬的人便被遮掩过去了。

散席之后，许姬不解地问庄王：男女之间有严格的界限，况且我是大王您的人。您让我给诸臣敬酒，是对他们的恩宠。有人竟敢当着您的面调戏我，这是对你的侮辱，你不但不察不问，反而替那小子打掩护，这怎么能肃上下之礼，正男女之别呢？庄王笑着说，这你妇人就不懂了。你想想，今天是我请百官来饮酒，大家从白天喝到晚上，大多带几分醉意了。酒醉出现狂态，不足为奇。我如果按你说的把那个人查出来，显了你的贞洁却冷了大家的场，让君臣不欢而散，那可不是我举办这个宴会的目的。许姬听了庄王的一番道理，十分佩服。从此，后人把这个宴会叫做"绝缨宴"。

调戏君主的宠姬，无疑是对君主的羞侮。这在奴隶社会和封建社会，属于大逆不道的行为。谁要是犯了这方面的罪过，是在劫难逃的。楚庄王能够原谅属下的不轨，还想方设法替他打马虎眼，确实是有胸怀和度量的。

楚庄王这一招，收到了绝好的效果。两年后，楚师伐

郑,前部主帅襄志的副将唐狡,自告奋勇率百余人充当先锋,为大军开路。唐狡力战,攻无不克,战无不胜,使楚军进展顺利。庄王嘉奖襄志,襄志说,这都是副将唐狡的功劳。庄王令厚赏唐狡,唐狡不好意思地说:“我怎么还敢讨赏呢?‘绝缨宴’上牵美人的罪犯就是我呀!蒙大王昔日不杀之恩,今日才舍命相报。”楚庄王感叹:如果当初明烛治他的罪,今天怎么会有人效死杀敌啊!

从上面这个故事可以看出,楚庄王能顺利平定内乱,复取旧业,成为春秋“五霸”之一,与他的宽宏大量,善于宠络部属不无关系。

六、要赞美对方

每一个人对自己的优点,多少都有点自负心,而且很希望得到别人的承认。如果能善于利用别人的这种欲求,对方即可让你掌握,依照你的期待去行动。

例如:你对一个小孩说:“你很聪明又肯用功,功课一定愈来愈好。”这个小孩就会如你所愿,努力做个好孩子。相反的,如果你对他说:“笨蛋,你什么事都做不好,有什么用!”孩子也会依你所说的,愈来愈差,终至成为一个坏孩子。这种心理趋势,称之为“标志效果”或“角色形象效果”。

每个人都很容易受到别人所给他的“标志效果”的影响。好的“标志”,可以引发一个人的潜力,坏的“标志”,

也会将一个人导入歧途，这是利用心理学的暗示效果。这种效果也适用于初次见面的场合，如果你希望对方是个有决断力的人，那么，不管他是不是这种人，你都可以给他冠上“你是个做事很有决断力的人”，对方的自尊心得到满足，便不得不按照你为他贴上的“标志”去行动，也就是说，他会受到这个标志的约束。

“要一个人优点，就得让这个人去担负这项优点”，这是英国首相邱吉尔的名言。最了解这项心理构造的，便是设法使嫌疑犯认罪的刑警。例如：

“你本来不是个会杀人的坏人，你的邻居也都说你很孝顺，但是你这样闷声不语，最伤心的还是你母亲，你是要做孝顺儿子，还是让母亲伤心……？”

这番话给这位犯人冠上“孝顺”的标志，他也就会采取“孝子”的行动了。

心理学表明，人都有趋善心理。人们希望自己是善良、受人尊敬、被人爱戴的。而借助于这种高尚动机，把形象设计的标尺定高点，这可以促使别人去扮演高尚的角色。

有这么一件事：一位妇女带着小孩上了火车，车上位子已被坐满，而这位妇女旁边，一位小伙子却躺着睡觉，占了两个人的位子，孩子哭闹着要座位，并指着小伙子要他让座，小青年装着没听见。这时，小孩的妈妈说话了：“这位叔叔太累了，等他睡一会儿，他就会让你的”。几秒钟后，小青年起来客气地让了座。

显而易见，这个青年开始并不“高尚”，甚至算不上讲道德，但他后来为什么转变呢？就是因为小孩他妈给他设计了一个高尚的角色：他是很善良的人，只是由于过度劳累，而无法施善行。超善心理使小伙子无法拒绝扮演这个善良的角色——确切地说，他是乐意扮演的。

无论人性本善或本恶，人都不愿意自己被认为恶。连刽子手、战犯、政治流氓都要借助于一些高尚的名词粉饰自己，对于那些有小错误的普通人难道有必要加个罪名，将其一棍子打死，然后让他在众人的冷眼怒目中自暴自弃吗？多一份鼓励和信任，辅之适当的疏导，对方会尽量克服自己的弱点去报答你的赞美的。

借助高尚的动机，使人们产生一种使自己的行为与对方评价的角色效果相一致的欲望，他可能表现得比他本人更高尚、更公正。

七、要讲技巧

1890年，美国著名的幽默作家马克·吐温等一行20来人参加道奇夫人的家宴。不一会儿，就发生了大宴会经常发生的情况：人人都在跟旁边的人谈话，而且在同一时间讲话。慢慢的，大家便把嗓音越提越高，拼命想叫对方听见。

马克·吐温觉得，这像一场骚动，一次起义，有伤大雅，太不文明了。而如果这时间大叫一声，叫人们都安静

下来,其结果肯定是惹人生气,甚至闹得不欢而散。怎么办呢?

马克·吐温心生一计。便对邻座的一位太太说:“我要把这场骚乱镇压下去。我要让这场吵闹静下来,法子只有一个,您得把头歪到我这边来,仿佛对我讲的话听得非常起劲。我就用低声说话。这样,旁边的人因为听不到我说的话,就会想听我的话。我只要叽叽咕咕一阵子,你就会看到,谈话个个停下来,便会一片寂静,除了我叽叽咕咕的声音外,其它声音都没有。”

接着,他就低声讲了起来,“11 年前,我到芝加哥去参加欢迎格兰特的庆祝活动时,第一个晚上设了盛大的宴会,到场的退伍军人有 600 人之多。坐在我旁边的是 X X 先生,他耳朵很不灵便,有个聋子通常有的习惯,不是好好的说话;而是大声地吼叫。他有时候手拿刀叉沉思五六分钟,然后突然一声吼叫,会吓你一跳,跳出美国。”

说到这里,道奇夫人那边桌上起义般闹哄哄的声音小下来了,然后寂静地沿着长桌,一对一对一双一双地蔓延开来,马克·吐温用更轻的声音一本正经地讲下去:

“在 × ×先生不作声时,坐在我对面的一个人对他邻座讲的故事快讲完了。……我听到他说‘说时迟,那时快,他一把揪住了她的长头发,她尖声叫唤,哀求着把她的颈子按在他的膝盖上,然后用刺刀可怕地猛然一划……’”

到了这时候,马克·吐温的叽叽咕咕声音已经达到了

目的，餐厅里一片寂静。马克·吐温见时机已到，便开口说明为什么他要玩这个游戏，是请他们把应得的教训记在心上，从此要讲些道理，顾念人家，不要一大伙人同声尖叫；让人家一个一个地讲话，其余的人好生听着。

八、要以柔克刚

孙子兵法有一招叫“以柔克刚”，讲的是要想制服一个大发脾气的人，再没有比“低声下气”更好了。对方愈是发怒，愈应镇定温和；愈是紧张的场合，愈应保持冷静头脑。如果能做到这点，你一定能发觉对方因兴奋过度而显出的种种弱点，而能一一加以击破。

马辛利任美国总统时，一项人事调动遭到许多政客的反对，在接受代表询问时，一位国会议员脾气暴躁，粗声恶气，开口就给总统一顿难堪的讥骂，但马辛利却视若无睹，不吭一声，任凭他骂得声嘶力竭，然后才用极和婉的口气说：“你现在怒气应该平和了吧？照理你是没有权利这样责问我的，但现在我仍愿意详细解释给你听……”

这几句话把那位议员说得羞愧万分。其实不等马辛利总统解释，那位议员已被他折服了。也许你以为马辛利总统是个“没有脾气的人”，恰恰相反，他是个脾气极大的人，只是他也有一股同样大的自制力，能将脾气暂时压住。

又有一次，一位议员在马辛利总统面前自吹自擂，而

事实上，总统明知他是一个口是心非、不忠不义之徒。当时他不露声色，直到那个人走后，他才突然将胸中那股怒气发泄出来！他破口大骂，指出那个议员胡说八道，他拍桌摔椅，好似一个疯子似的，连当时在他身边的一个密友，都吓了一跳，这是他忍无可忍的表示，但也充分看出他的涵养。

“以柔克刚”，还表现在特定的人物和特定的场合的迂回，而不是以硬碰硬，以刚克刚。好比走路，时常会遇到各种障碍，如果面前横了一块大石头，你究竟是搬开它再往前走，或是从上面爬过去，还是绕开石头走路？搬开“石头”要用多大力气，自己是否对付得了？爬过去会不会摔跤？绕开它，路程又远了多少？有没有足够的时间？这一系列问题都要在最短的时间内作出权衡的比较，才能得出结论。多设想一下在你行进的路上可能会出现多少“石头”，而自己怎么做个“弯弯绕”，胸有成竹地一一绕过它们快速前进。

齐景公酷爱打猎，非常喜欢喂养捉野兔的老鹰。管鹰的烛邹不当心，一只老鹰逃走了。景公知道了大发雷霆，命令将烛邹推出去斩首，宴子走进堂，对景公说：“烛邹有三大罪状，哪能这么轻易就杀了？待我公布他的罪状再处死吧。”景公点头同意了。宴子指着烛邹的鼻子数说道：“烛邹，你为大王养鸟，却让鸟逃走，这是第一条罪状；你使得大王为了鸟的缘故而要杀人，这是第二条罪状；把你杀了，让天下诸侯都知道大王重鸟轻士，这是你

的第三条罪状！好啊，大王，请处死吧！”景公脸红了半边，才说：“不用杀，我听懂你的话了。”

宴子的进谏方式非常巧妙。这里，做为君王的齐景公是“刚”，宴子当然应该采用“柔”的办法。表面上，他在数落烛邹的罪状，实际上是在批评景公的重鸟轻士，并指出它的危害。这样，既收到了效果，又没有因直接劝谏而使君王难堪，可谓一箭双雕。试想，如果宴子直接以硬碰硬，结果会是怎样呢？说不定救不了烛邹，自己不遭殃也要讨个没趣。

“棉里藏针，柔里存刚”，这是一条对付难相处的人之道，这是让我们含笑着进去，迂回着前进，表现出成功者的洒脱与轻松。

九、要防范他人

荀子在论人性时说：“人之性恶，其善者伪也。”人的性质如果看来是善的，那是他努力装扮成这样的，人性本来就是恶的。人性究竟是善还是恶，绝非三言两语能够说清楚。但是在现实生活中的确要在与人打交道时谨慎小心，特别是对哪些难相处的人不妨把他看得不好，而考虑一些防患对策，预防万一，否则待事情发展到糟糕程度时就为时晚矣。

一般人都不喜欢谋略意识强烈的人，也就是心眼大多的人。然而，在现实社会里，欺骗、狡诈的人大有人在。

大到国家之间的争端,小到个人之间的利害关系,这种欺诈是无处不在的。因此,与其说欺瞒他人是不正当的行为,倒不如说吃亏上当的人太单纯,大意失荆州了。

人生从某种角度看也是一场战争。在这种战争中,为了求生存,必须要有慎重的生活方式和态度,这样才不致于上某些人的当,吃大亏。当然,为人并不需要自己去欺骗别人,但是,社会上鱼目混杂,到处都是陷阱、圈套,必须小心提防。

我们不主张整日与人对峙,做"好战"之徒。但是,要干点事,就要有防身术,应该常备不懈,秣马厉兵,一旦有人侵害自己的正当利益,妨碍自己的事业,在警示无效的情况下沉着应战。

没有防卫能力,在商品经济时代,简直会寸步难行。为了竞争,有的人会不择手段,不惜诋毁污蔑他人,扰乱视听,混淆是非。竞争难免不了会遇到意外伤害、人身攻击之类的事情。当你的事业取得进展,当你的正当活动可能牵涉到别人利益的时候,当你可能与环境产生不和谐之音的时候,千万注意,莫忘防身。

下面我们列举一些在工作和生活中应该重点防范的难相处的人。

1.上司要防范挑拨离间的下属

中国人喜欢说:"害人之心不可有,防人之心不可无。"这句话固然有其狭隘的地方,会把人变得谨小慎微、毫无磊落气度。但这句话也并非毫无道理。做人、尤其

是做领导，不可无防人之心。

陈主任在这方面有过很沉痛的教训。数年之前，有个大学生分配进厂，陈主任是个爱才的人，便对他另眼相看。那大学生也对他很热情。时间一长，两人几乎成了推心置腹的朋友。陈主任什么都不瞒他，甚至连自己和副主任之间的龃龉也和盘托出。

后来，他渐渐感到，副主任与自己的矛盾日益加深，关系越来越僵，甚至时常当面出语顶撞，最后，发展到双双恶语相对，大闹一场。事后，两人都受了处分，并被调离领导岗位。

陈主任和副主任矛盾本是因为工作而起，既不当头，矛盾就少了许多。

日子一长，两人渐渐消了旧怨，重新搭话，意外地发现，副主任当初对他敌意陡增、态度突变全是因为大学生在里面传话。他把陈主任批评副主任的话一五一十都告诉了副主任，自己还附带说了许多批评陈主任的话。

陈主任如梦初醒，大喊上当。愤愤然去找那位大学生。大学生道："我既没有造谣也没有诽谤。我是人，总有表达我自己的观点的权力吧？你可以想想，我在你面前是否说过副主任的坏话，如果没有，那也不能是挑拔离间。"陈主任哑然。

痛定思痛，陈主任发现自己犯了无防人之心的错误。当你在领导岗位上时，别人对你总有几分敬意。你说话时，别人常会喏喏连声，但千万不能就此认为别人和你的

想法是一致的。尤其是不该让下属知道的事(比如,领导与领导之间的矛盾),即使关系相当好,也决不透露。

如果有怨气,宁可找一个不相干的朋友诉说。在这方面存在一点防人之心,是怎么也不算过份的。

有防人之心不等于对人一概存有猜忌、怀疑之心。这样的领导会失去下属的信任。周围信任总是相互的。你不相信别人,别人也不会相信你。

所谓的"防",就是不说不该说的话,不说不利于领导与领导之间、领导与下属之间、下属与下属之间的团结的话。

2.防范言行举止异常的人

明朝年间,在江苏常州,有一位尤老翁,经营了一家当铺,有很久一段时间,生意一直不错。

某一年的年底,尤翁在屋里听到前厅有人在吵架,赶紧跑出来看,才知道是附近的某位邻居。管理典当物品的伙计对他说:"这位前辈从前曾拿东西来典当,这次却空手来取典当之物,而又出口骂人,老板,你说哪有这种道理?"

那位邻人这时还在不停地骂着,态度十分恶劣。尤老翁却笑脸相迎,好好的对他说:"我知道你的意思,不过是为了过年打算啊!这事一点也没关系,不用那么大的脾气啊!"于是命令伙计立刻将典当原物,共有衣服四五件,尤翁指着其中一件棉衣道:"这是过冬不可缺少的衣服!"又指着另一件新一点的和袍说:"这是你拜年时,必

须要穿的!”又说:“其他衣服,都不是现在需要的,不如暂时先放此地,棉衣长袍先拿回去穿吧!”

那位邻人拿了这两件衣服,觉得有点不好意思,一声不响地走出去了。当晚,这邻人突然死在一个人家内,打了一年多的官司才查出,原来这位邻人负债太多,无法偿还,已服了大量的毒药,知道尤翁家里有钱,想用死来敲诈他,没想到尤翁处理得法,使他计谋难以达到,只好到另一家去死了。

后来有人问尤翁说:“您老人家怎么会知道这邻人的诡计,而如此容忍呢?”尤翁答道:“凡是一个人对我们太不讲道理时,他一定是有所恃而来的,不稍忍耐,会酿成大祸的,这是在与人交谈中,略加注意其人的盲语行动就可知道的。”当时的人,都佩服尤翁才识胜人一筹。

3.防范刺探下属消息的领导

在现实生活中,既有诚实的领导,又有虚伪的领导;既有大公无私的领导,又有自私自利的领导。作为下属的既要看到值得尊敬的领导,又要警惕各种危险的领导。

有些领导,为了达到自己的目的,不断用一些卑鄙的手段来刺探下属的各种消息,作为下属的,一定要识别出这些猫腻,以免上当受骗。

这种领导会向张三说:“我最信任你,我想从你们各位下属中安排一个人来做一件工作,所以要了解你们几位下属的人品和能力,我知道你很为难,但没有关系,在不妨碍的前提下,你给我提供一些情况,我一定替你保

密。”

看到领导这么诚恳,张三就把各位下属的优缺点客观地向领导作了汇报。

没想到领导却把张三的意见添油加醋后对李四说:“你对张三要小心,虽然你们是同事,但他说你……,你千万不要太大意了。”

受到领导如此的信任,李四就把几位同事的优缺点向领导作了一一陈述。

象这样的领导,总会利用各种各样的下属,假装跟他很亲密,以表示自己对下属的信任,而有些下属自以为碰上了好领导,而满心感激,因此拼命采集情报向上级汇报。没想到领导竟用这种方法来诱骗下属互揭隐私,造成下属之间的各种矛盾,从而更有利于下属对领导的服从。

4.防范把你当替罪羊的领导

有些领导处处为自己的利益着想,他可能会把自己得来的不正当的利益分一部分给你,但当他的不当行为被发现之后,就把你抛出去当替罪羊。下属应特别警惕。

张三和他的下属李四分别是某一房管所的所长和出纳,在股票市场看好的92年,很多人因为炒股票发了财,工薪阶层的张三也希望能够凭自己的优势发一笔大财,他就指示出纳小李拿出3万元的公款去购买股票,没想到在短短的半年里就赚回了5万元。张三分给李四1万元,并指示李四再拿出20万元的公款去炒股票,购买当时

看好的深圳原始股票，并口头表示如果出现问题，由他负全部责任，没想到没多久，他们所购买的股票就被套牢了，张三只好指示李四低价抛出，在这个买卖过程中，他们共亏损了10万元，刚好在这个时候，上级在进行财务检查中发现该房管所的资金少了10万元，就由检察院立案侦查，李四说明是受张三的指示所为，但张三拒不承认，加之没有任何证据，法院最终判决李四10年有期徒刑。

第 六 章
对付难相处者的六个步骤

一、全方位看透难以相处者

在我们的工作和生活中经常会遇到别人给我们找麻烦的局面。某一位同事会突然变得脾气暴躁、寡言少语，上司会因为出了一点小错就勃然大怒，下级似乎对于未能完成任务总能花样翻新地找出些借口来，顾客们则摆出一付对于我们的业务比我们自己还要懂行的派头来。上述这些情况中，哪一种涉及到难以相处者？当你遇到这种情况时，怎样识别出难以相处者？

应付的第一步骤是，了解对方为什么难以相处，即确定自己是在与一位难相处者打交道，还是遇到了一位在一般情况下并不难以相处，只是一时表现恶劣的人。人们总是倾向于对他人的一点小错误大动干戈，而用“孰能无过”来原谅自己的过失，这一点多有记载，但没有被普遍认识。当我们受到挫折或我们的希望和主张被他人否定的时候，我们很容易就把这些人看成是“难以相处者”。但是如果你总是把别人看作“难以相处的人”，这顶桂冠很可能会落到你自己的头上；而且，这样做也无助于你应付眼前的局面。

有时候要确定自己确实在与某位“难以相处者”打交道,还比较简单:你的助手要是总以消极的态度向你抱怨其他同事的话,那么你可以毫不犹豫地把他看作是一位“抱怨者”;如果某一位上司专横跋扈,使他有的部下都敢怒而不敢言,那么,这种人是同事们背后议论的中心,是被大多数人所公认的令人头痛的角色。

然而遇到其它麻烦的时候,事情就不这么简单了。当你因为晚交报告被上司批评的时候,你会暗自为他的理由生气;抱怨服务质量下降的主顾也许有充分的理由;或者你对年前与邻居关系不知如何而恶化感到迷惑不解。为了有效地应付这些局面,我们需要一些实际的衡量标准,以判断某人是确实为“难以相处者”,还是一时出了点问题。

“难以相处者”长期以一种令人无法容忍的方式处世。对于我们所面对的是否真是一位难以相处者;以及我们能否找到一种比较简单的方法,去了解我们与他们之间的恶劣关系;或者我们是否应该仔细考虑一下,我们可能只不过是在为掩饰自己的问题而寻找一种省事的借口,下面的问题答案可谓是一块试金石。要分清上述几个问题,请回答下列问题,并以你的答案作为指南:

(1)在3种与此类似的情况下,所谈到的这个人是否往往有不同的表现?

(2)是否有某个具体事件导致了对方这种令人厌恶的行为?

(3)直接坦率的交换意见是否可以使局势得到缓解?

如果你对这 3 个问题中的任一个的回答是肯定的,那么很可能与你打交道的并不是一位难以相处者,即便此人此时的行为着实令人无法忍受。如果你对这些问题的回答都是否定的,那么你可能正面对着一位难以相处者。请让我对这一点加以详细说明,并从我为那些表面上看起来难以相处、实际上并非如此的人提供咨询的经历中举出若干实例。

1.问题 1:难以相处者在 3 种与此类似的情况下是否往往表现得不同?

卡尔是一位一线数据处理监督员,此人似乎具有难以相处者的所有特征。他性情乖戾,对一切都极其冷漠。在我被请去解决问题的前几天,他突然把自己的桌子推到办公室的一个角落里,还在桌子的一边把书堆得老高,使得别人无法看到他。卡尔反常的行为引起了办公室其他人的警觉,他们担心他会干出什么事来。

可是,当我和办公室其他雇员谈起卡尔时,他们都说卡尔过去是个行为很理智,也比较容易相处的人。后来发现,卡尔不寻常的举动是由于半年前他的提升遭到拒绝为开端的一连串事件造成的。卡尔失去了晋升机会后,曾向他所在地区的副总经理提出了意见,这位副总经理断定卡尔受到了不公正的对待,并责令卡尔所在部门的领导制订出一个培训计划;这样就可以向卡尔明确,要想得到提升,自己应该做些什么。

部门的一些领导人对于执行这个计划抱有抵触情绪,这一点并不奇怪。他们对于卡尔越级告状耿耿于怀。卡尔和副总经理的会见公诸于众之后,卡尔觉得办公室的其他人都等着他栽跟头,好证明不提升他是有道理的。他对这种冷漠、孤立无援的气氛感到焦虑和气愤,工作开始出差错,他的报告误了期,净犯些愚蠢的错误,并且把他和其他人的接触减少到最低限度,把他桌子搬到角落里不过是他与别人愈发疏远、对别人愈发不信任的一种合乎逻辑的表现。

解开这一连串事件的疙瘩之后,卡尔才向上级吐露了自己的心情。而这位领导在与他们的高级官员的关系出现了一些麻烦之后就一直撇在一边。卡尔后来被调到另一个部门去了,在那儿,他的工作效率很快就恢复了正常。卡尔这种成问题的行为主要是由于周围环境造成的。了解了使他心烦意乱的原因,并给他提供一个新的环境,就足以使他与其他人有效而又顺利地共事。卡尔并不是真正的、我们所说的难以相处者,他和其他人之间发生的问题可以直截了当地得到解决;而得出这一结论的线索就在于因提升而发生争执之前,他有着截然不同的表现。

2.问题 2:是否有某一具体事件导致了对方这种难相处的行为?

在与某人发生了一系列不愉快的事件以后,第二个要问问自己的问题,对方这种成问题的行为是否是由于

某一具体事件所致。提出这个问题往往只不过是问题1和2的另一种提问方式。在前面提到过的例子中，卡尔给人造成难堪的行为是由于未受晋升而引起的。在这些以及其他类似的例子中，找出这些诱发问题的事件，并就此坦率地交换意见，可使问题得到有效地解决。

3.问题3：直接、坦率地交换意见是否可使局势得到缓解？

在仔细考虑过这些旨在做出评价的问题之后，你也许会认为自己所面临的问题是与对方的关系恶化，而对方并非是位难以相处者。如果是这样的话，力求通过与对方直接交换意见，使这一问题得到解决，就是你应采取的下一个步骤。当然，这样未必能使局势得到缓解，但是当你意识到问题的产生可能与自己有关时，尽全力去解决问题，可使你感到问心无愧。采取下面这些步骤，并根据自己的特点和实际情况加以调整，可为你提供最佳的成功机会。

提出进行一次谈话，最好是预先约定一个时间，以此来表明自己的认真态度。谈话一开始时，可先谈谈对于你们之间出现的一些隔阂的看法。然后等一等，看对方有何反应。如果对方毫无反应，再试着尽量推测出是哪件事使你们之间的关系出现了裂痕。

如果对方的反应具有我们所谈论过的任何一类难以相处者的特征，而你尽管一再申明自己刚才说过的那番话，仍然无法使之有所改变，就继续进行你的对付步骤。

如果对方向你开了口，又提起过去所受的轻视。已经被遗忘的争论。或者应得但被忽视未得到的奖赏，此时一定要避免将这些事一推了之；不要列举出种种原因，去说明为什么你要做这些被视为是危及了别人，或者有失自己身份的事。而这正是你所想要做的，尤其是当你具有讲实际的思想方法时更是如此。可是如果你告诉对方："哦，你要知道，你在年度工作总结会上提出要求晋升那会儿，我们正忙上工资冻结，至于我后来为什么没提起这事，那是因为……"诸如此类的话很可能使你试图解决问题的努力当即告吹。如果你不是这样，而是尽可能简短地说明自己当时和现在的意图："我看得出来，我那样做使你觉得我认为你额外做的那些工作并不重要，这当然并非我的初衷，并且也决非我现在的看法。我们应该怎样做才能确保这类事情不再发生了呢？"如果你所说的话似乎并没有给对方留下什么印象，也就是说，在你说完这番话之后，对方仍然喋喋不休地抱怨，就请你再试一次。但是首先应承认自己所说过的话，以及当时自己的想法，在这样做的时候应尽量小心谨慎。

一旦谈话转入如何防止今后发生类似的事，就继续下去。但是，如果谈话又开始出现倒退，要准备好随时承认自己说过的话，然后重申自己的意图。

二、全方位分析难以相处者

对付难相处的人，不仅要看透他，还要从实际出发，

分析难相处者的特性,采取有效的态度去应对他。不要把责任归咎于对方,也不要期望对付会是另外一副样子,而要在观念上认同对方,在思想上理解对方。

1.不要期望对方会是另外一副样子

不再期望对方会是另外一副样子,对于任何一个要与难以相处者打交道的人来说,这也许是最有价值的一个准备步骤。然而,此事说来容易做来难。

假设有人欺侮你,冲你拍桌子大声叫骂;如果你和大多数人一样,就会坐在那儿自言自语:"他不应该这样!""她怎么能这样做呢?谁也不应该这样做呀!"你会觉得自己受了侮辱,觉得向你发动攻击的人,不应是这个样子的,要想不这样认为几乎是不可能的。问题的关键在于,你越是坐在那儿一个劲地希望使你受尽折磨的癞蛤蟆会变成王子(或者公主),也就越难以采取行动,而这些行动也许能够最大限度地减轻对方可怕行径所造成的危害。

因此,成功地对付难以相处者的第二步骤,便是放弃这种不可思议的愿望。如果仔细观察一下,你很可能会对自己把这么多精力耗费在这种愿望上感到吃惊。鉴于这一点对你应付难以相处者很有帮助,我将在此向你建议采取若干行动,以便使你抛弃那种希望难以相处者会是另外一副样子的想法。放弃这种愿望是一个解脱的过程,当你放弃这种耗费精力,而又于事无补的心理搏斗之后,很可能会体验到一种解脱感。

为了帮助自己摆脱那种不可思议的魔力,应充分意

识到你自己生活中那种充满幻想的愿望所具有的力量。这种愿望也许表现为希望“这次情况将有所改变”,或者当巴巴拉的定货簿又晚交了一天,你又产生了那种失望和沮丧感。不过,又有什么值得你如此大惊小怪的呢?说得更确切一点儿,既然你知道巴巴拉老是误事,又为什么要对上司说,自己能把巴巴拉的订单和所有其它订单同一天收上来呢?

这是一个多么悲惨的循环:从不切实际地希望到得到怨恨,随之而来的又是不切实际的希望。看到自己在这个循环中所扮演的是这样的一个角色:此人似乎对巴巴拉在现实生活中究竟是个什么样的人全然不知。这样可以帮助你选择自己的行为,这种行为更适宜、更有可能使你同巴巴拉的关系有所改善,并变得更富有成效。你必须学会因人而异地对待他人。

2.不要把责任归咎于对方

在遇到上述这类情况时,我们把某些纯属主观的东西归咎于对方。我们总是认为别人基本上也和我们一样,有着相似的价值标准、观念和感情;因此,当他们没有按照我们所期待或喜欢的那样去做时,就认定他们这种出人意料、令人厌恶的行为必定出于敌意,或错误人格,或纯粹是由于他们本人某些使人难以相处的毛病所致。因此,我们认为要使局面有所改变,完全取决于对方。正是由于人的这种特点,我们总是可怜巴巴地希望难以相处者不要这样,而当他们依旧我行我素时又感到灰心丧

气,除此之外我们还能怎么样呢?难以相处者有时确实表现不错,这一点很容易引起混乱。这种情况会使人一时相信,这些人最终还是变了,可是当他们那种令人厌恶的行为重又冒头时,不能不使这种信念受到损害。因为自己"已经尽了全力",而自认为有道德是完全可以理解的,可遗憾的是,这样并不能使你与那位讨厌鬼的关系免于重蹈覆辙。

使人抱有这种愿望的巨大力量来源于深深埋藏于心底的一种魔力感,这种感觉是从我们每个人的孩提时代遗留下来的。这种尝试是一种无效的活动,它只能转移你的目标,使你无法去做那些本来可以做的事,以便使局势得到缓解。

3.要理解难相处的人

相信自己能设身处地理解一位难以相处者,似乎确实有助于更全面地了解他。当你理解了以前在你看来属荒谬透顶的行为之后,就不会再感到迷惑不解、束手无策,因而也就更有办法去对付这种行为。

我所说的这种理解,借用心理学家乔治·凯利的话来说,是"从内部理解"。设想一下,某人公然不顾别人表示反对的举动,暗示,辞职,甚至公开争吵,总是要做那些拆台的坏事。你的任务是,想象一下在那个人看来生活是什么样的,并且把这种情况与你自己生活中可与之比较的经历联系起来。

要想获得并且保持这种理解是极其困难的。我们能

够完全理解任何人吗？对此我表示怀疑。但是，这种理解即便是一星半点的，也能使你容易和难相处的人交往。

有个女士性格暴戾，心胸狭窄，几个邻居同她处得很僵，差不多都有过争吵的经历。有一次，住在她楼下的邻居看球赛，开大了电视机音量。这个女士态度很凶地训斥邻居，又端起洗衣服的水，兜头把邻居泼成个落汤鸡。好在邻居是个为人和气、宽厚诚恳的人，他对这个女士的刁泼行为并不在意，心平气和地听从了劝告，又找个机会和风细雨地请这个女士注意态度。这样一来，女士反而愧疚起来，虽然未明确表示歉意，但显然接受了。在这个邻居的影响下，其他邻居也放弃了对抗态度，都变得冷静起来，有了矛盾和颜悦色，有了冲突坚决忍让。结果那个女士逐渐改变了性格，端正了心态，与左邻右舍终于能正常交往，融洽相处了。

4.要改变观念认同难相处的人

有些朋友把“难处的人”打入另册，还堂而皇之地给他加了这么个标签，也给自己找到了不与这些人增加交往的理由，显得心安理得。其实，他们也是正常的交际对象，之所以迄今没有打破与他们的交往的僵局，责任不在对方而是自己没有真正认识这些人，了解这些人，没有采取相应的得宜的交际方式。有个办事员是个冷面脸，有人观察好长时间，竟从未见他脸皮绽露一点笑意。他办事十分干脆，“行”与“不行”，一语定乾坤，一脱口就是金口玉言，天王老子也改变不了，因而，大家无不感叹这个

办事员“难处”。然而他毕竟是办事员，有事必须求他，还得与他相处。虽然心情忐忑，但事情并不比其他事情难办。过后细想：这个办事员并不比其他人难处，一旦硬着头皮与其交往，也不过是那么回事；有时事情弄糟，反倒是自己心理反常、言行失控所致。这么一想，观念也就改变了，对这个办事员也渐渐习惯了。

某女大学生来自山区，母亲生活作风轻浮，私与他人勾搭。在外地打工的父亲知道实情后怒不可遏，将那个野男人杀死。父亲因此锒铛入狱。女大学生靠着男友接济，勉强维持学业。因为这层原因，女大学生感到很自卑，也很悲观，生怕有人窥知她的心理世界，更怕别人瞧不起她。她简直成了套中人，全寝室的人都感到她很难处。好在这个寝室风气很好，大家都很和善，很有修养，明知她心中有隐秘，却谁也不去碰它，只有格外地关心她，真诚地与她友好相处。有时，大家为了把她带入共同的气氛中来，还故意逗她开心。这个女大学生起初态度是冷漠的，但到底感受到同寝室姐妹的拳拳之心，热情地与大家正常相处了。

三、与难相处的行为拉开距离

当面对难以相处者时，我们往往沉浸在当时的情景之中——希望对方会是另外一种样子，对他们感到气愤，对自己又被牵扯进一场令人不快的事件感到心烦意乱

——这样往往使得我们无法想出更为有效的答复。难以相处者之所以不好对付，正是因为他们会触发我们的一系列反应，而这一点似乎总是他们玩弄把戏的一部分。

为了对付难以相处者，并打破你与他们形成的那种有害的行为模式，你必须学会当他们还在同你谈话时，就对他们所要采取的行动有所洞察。只有当你明察了他们的行为模式，并且理解了形成这些模式的原因，才有可能制订出对付他们的有效策略。

你的目标是，当难以相处者正犯别扭（甚至在他们马上就要这样做）的时候，不偏不倚地，从一定距离之外观察他们。以下是一些做到了正确地看待难以相处者所说的话："我通过一个反置的望远镜去观察她，每一个细节都很清楚，但是隔着很远。""他在我看来就好象正坐在一个贴着标签的笼子里。""他不光对我这样，他对谁都这样。""我突然意识到，我要是等到她不再抱怨，自己有所行动，就得永远等下去。"

从远处观察某一个人并不意味对他冷漠、无情或缺乏理解。根据我自己的经历，情况往往恰好相反，尤其是对那些我最关心、最需要的人更是如此。一个往往也适用于此的自明之理就是：你越是把别人看作是确实与自己有所区别，就越能按其真实面貌去看待他们。

四、对各种难相处者进行分类

把难相处者分成不同类型，分别归入难相处者中的

标有“优柔寡断者”、“自私自利者”、“嫉贤妒能者”或者其它任何标签的群体内这种做法，未免简单。人类是极其复杂的，并且有很大的可塑性，不可能把某个人完全归入某一类型。但这并不意味着把人归入不同类型没有任何实际意义。这样做的原因之一在于把人们归入不同类型，往往可以使你感到与他们“拉开了距离”，特别是如果他们是一些与你有着密切关系的人。

这样可使你不把他们的行为看作是针对你，或以你个人的反应为转移。也就是说，敌对——进攻型的人不仅仅对你表现出敌意，抱怨型的人也不仅仅是向你抱怨，在类似的情况下，他们对谁都是这样。搞清我们所遇到的难以相处者属于哪一种类型，这样做本身就可以帮助你不那样计较对方的冒犯行为，使你不至于那样束手无策，只想知道自己到底干了什么，竟招来对方如此的行为，使你更乐于随时做出积极的、更加有效的反应。

将人们分为不同类型的另一个实际意义在于，这样做可使你深刻理解他们的这种行为。优柔寡断型的人不管他们是否可能还具有任何其他品质，却都学会了以现在这种方式为人处世，因为这样使他们渡过或摆脱了某些困难局面。因此，仅仅意识到这些人一贯犹豫不决这一点就使你对他们有所了解了。

因此，我向你建议，在你和那些使你陷于困境的人们打交道时，尽量把他们归入某种类型的“难以相处者”。但是，重要的是，要把这些类型名称以及他们所描述的那

些行为模式看作是某种典型，而不是固定不变的框框。把“抱怨型”作为一种固定不变的标签加以使用，等于暗示所有抱怨者都是一个样的，这种说法与实际情况相差甚远。我们使用这一类别名称意思是说，所有的抱怨者都表明出某些共同的行为特征，但是在其他许多方面，他们又有着极大的差别。

我认为，把人视为样本确实减少了人的自发行动。但是一旦走入极端，比如，把它看作避免过于亲近的一种手段，它会与陷入某种关系一样有害。可是，本书讨论的是如何对付这些行为，而不是怎样才能发挥自己的本能。某种程度的“外在”观点确实有助于对付的目的。要拉开一定距离的目的，并不在于摆脱自己在任何情况下所负有的责任，而在使自己得到解脱，以做出从长远的观点来看更富有成效、更负责任的反应来。

五、制订出对付难相处者的计划

你一旦与难以相处者的行为拉开了距离，并且对这种行为已有所理解，此时应制订出更有效的对付它的策略。构成有效地对付这种行为基本原则的，是一个简单但又往往被忽视的事实，那就是，人类的行为都是互相影响的。由于这一事实经常为人们所遗忘，我们中的大多数人在与难以相处者的交往中失去了一个本来可以加以利用的手段。要了解这种手段如何以及为何能够发挥作

用，请看，当我站起要给一些人做一次讲演时，有可能发生的两种情况。

假设在第一种情况下，我要对一群主管人讲演，这些人我并不认识，而且都是奉他们的上司之命，不论正在干什么工作，一律放下工作赶来听我讲演。他们对于不得不放下其它工作，抽出时间来听我讲演十分恼火，因此，在这种情况下，他们从一开始就对我的讲演不感兴趣。

我刚刚讲了几分钟之后，就注意到有的人打起了瞌睡，有的在椅子上坐立不安，或者凝视窗外。他们也许心里暗自埋怨自己的上司真是个混蛋，让自己来开这个会；同时又在琢磨怎样才能不误明天的生产期限。可是我对这一切一无所知，我只注意到听众普遍流露出百无聊赖、毫无兴致的神情，我把这些看作完全是由于自己的讲演引起的，因此在讲演时变得谨慎小心，非常紧张。我的声音发紧，开始结巴起来，讲起话来显得更加没有把握。听众们注意到了这一变化，由于有更多的证据说明他们不愿意被强迫来出席这个会议是有充分理由的，对我的气更大了。少数几个人也许是感到有点过意不去，于是拿些强找出来的问题问我，以此来鼓起我的劲头。可是不论是大多数人显而易见的愤怒，还是少数人过分的关心都只能使我愈发感到紧张。此时我和我的讲演都很有可能使听众更加气愤和厌烦。我越来越紧张不安，开始把精力更多地花在如何赢得听众的赞许上，而对讲演的内容却顾及得越来越少。这样，我降到了自己能力的最低

水平。以后，也许当我试图理解这次灾难究竟是怎么回事的时候，我还会认为自己所遇到的是一群任性、不领情、十分难以相处的人，并以此来安慰自己的感情。

上面的这种情况是我所说的消极相互影响循环的一个例子。我与听众之间一开始时发生的消极遭遇，逐步发展成为我们双方之间越来越消极、无益的相互影响。毫无疑问，我之所以会以某些特定的方式，去对待听众所表现出的坐立不安和毫无兴趣等迹象，是由我的身份、我的性格和通过学习获知的全部反应方法决定的。但是，当时情况的某些具体特点也是使我做出的反应越来越不适当的原因。

现在，让我们看一看与此截然相反的另一种情况，它包含了积极相互影响循环。假设在我开始讲演后几分钟，中间的一位听众对我说，他虽然不知道别人怎么样，但就他本人而言，我所说的话对他很有意义，他渴望继续听我讲。我在一开始时那种不安的感觉开始逐渐消失，我开始使自己放松下来，我的声音也变得活泼起来，语调显得更加自信。听众越来越注意听，也许对我的讲演着了迷，他们中间的其他人也不那么操心他们的生产期限了。当我注意到这一点时，感到更加放松。这时我可以把全部精力集中在如何有效地表达自己讲演的内容上。

在这个例子中，我与我的听众之间的相互影响朝着积极的方向循环。我之所以用那样一种方式对待听众，同样还是由于自己特有的过去的经历所培养起来的特有

的人格造成的。可是,这一次由于我的讲演刚一开始时就得到了肯定的评价,结果也就大不相同,在这两幕情景中,主角都是同一个人,造成两者之间差别的,是相互影响的性质不同。

难以相处者不同于我们其他人的地方,在于他们的行为往往诱发出每个人的弱点。在各种不同情境中,我们都可能表现得消极,无所作为,但是与难以相处者的防御和无益行为,与其他人相比更经常、更容易引发。而对付难以相处者之所以可能,也正是由于他们也和其他人一样,在他们的各种行为中也有积极的反应。如果你学会了说话做事避免引发他们的消极行为,并且利用相互之间的影响激发他们做出积极、有益的反应,那么你将能够更有效地对付他们。

六、实施对付难相处者的策略

一旦确定了适当的进攻计划,将这一计划付诸实施,显然是成功地对付难以相处者的下一个步骤。下面是关于掌握时机和做好准备工作的一些总指导原则。

1.掌握有效的时机

你应谨慎地选择实施自己策略的时机。掌握适当的时机有两个主要标准。第一,应选择难以相处者没有因受到其他问题的影响而负担过重的时候。比如,如果此人刚刚受了一项艰巨的任务,或者刚刚和上司发生了争

吵,或者刚刚和自己的配偶离异,此时最好推迟计划的实施。人们在受到很大压力时,对于新情况的反应往往不那么灵活,也不大可能以有益的方式对待与你的冲突。在他们受到很大压力时去打乱他们已经确立的行为模式,你还有使他们把因最近的离异或与上司的争吵而受到的挫折感发泄到你自己身上的危险。

你是否有时间和精力去完成自己的对付计划,这是掌握适当时机的第二个标准。你一定不愿意和难以相处者交过一次手之后,又因为无法再为双方之间的相互关系做出必要的努力而退缩。能否有效地对付难以相处者,这取决于你是否能够细致、系统地观察你们双方之间所发生的一切。你想中断你们双方之间的相互影响的努力,也许在头一两次,甚至第三次尝试时也未必成功。一位难以相处者习惯反应的模式往往是根深蒂固的,他们也许需要一些时间,以便对你新作法做出反应,并建立一种对此做出反应的新方式。

2.做好各种准备工作

根据我的经验,本书所阐述的各种对付办法,即便运用得并不巧妙,也往往能够奏效。但是,如果你能在实际面对那位难以相处者之前,将自己的策略演练一番,将会是有好处的。面对镜子把自己要说的话试着说一遍是一种有效的准备方式。说话的声音一定要大。拉住一位朋友或你的配偶,让他们扮演难以相处者的角色,与你一同进行一次演练,这个方法也许更好。你可设想那位难以

相处者站在你的面前，大声责骂你，藉此使自己在思想上做好发生不愉快遭遇的准备，然后尽量把那些用来对付他的话表达得恰如其分，按照你所希望的那种方式设想双方之间的遭遇如何进一步发展。如果你所想象中的富有成效的相互交往前途不妙，就再从头演练一遍。

3.在实施计划中做出适当的调整

一旦开始实施应付计划，密切注意效果如何，并做出必要的调整，这一点至关重要。比如，你也许发现，由于你对自己所面对的难以相处者究竟属于哪一种类型判断失误，你使用的方法收效甚微，或者根本无效。比如，你也许把对方凡事满口应承的行为误认为是犹豫不决。在这种情况下，除了长叹一声，重新制订战略之外，别无他方。

Document generated by Anna’s Archive around 2023-2024 as part of the DuXiu collection (https://annas-blog.org/duxiu-exclusive.html).

Images have been losslessly embedded. Information about the original file can be found in PDF attachments. Some stats (more in the PDF attachments):

{
  "filename": "MTMzNTg2MDQuemlw",
  "filename_decoded": "13358604.zip",
  "filesize": 55915835,
  "md5": "1586cabe945603d61ae69acbfb715911",
  "header_md5": "0aa7c004a9b59092add88aabd45a8769",
  "sha1": "f836e81cb98abc75bd88283d349c029f96d1f7c2",
  "sha256": "a9080dab2d696d7ee75862da1d2d79050bce800f0928ebe5b6ffc7ad356fe698",
  "crc32": 3940154354,
  "zip_password": "",
  "uncompressed_size": 62222055,
  "pdg_dir_name":
"\u2558\u2321\u2564\u2219\u2562\u2558\u2555\u2562\u2500\u2564\u2593\u00b0\u2561\u2500\u255a\u2566_13358604",
  "pdg_main_pages_found": 181,
  "pdg_main_pages_max": 181,
  "total_pages": 188,
  "total_pixels": 674122880,
  "pdf_generation_missing_pages": false
}