# 做人与处世阅读答案[精选多篇]

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-09-04

*第一篇：做人与处世阅读答案儿需要阳光的陪伴，才显美娇艳;鱼儿需要流水的陪伴，才有戏水欢;人生需要阅读的习惯，才能辉煌现;下面给大家分享一些关于做人与处世阅读答案，希望对大家有所帮助。做人与处世季羡林①一个人活在世界上，必须处理好三个关系：...*

**第一篇：做人与处世阅读答案**

儿需要阳光的陪伴，才显美娇艳;鱼儿需要流水的陪伴，才有戏水欢;人生需要阅读的习惯，才能辉煌现;下面给大家分享一些关于做人与处世阅读答案，希望对大家有所帮助。

做人与处世

季羡林

①一个人活在世界上，必须处理好三个关系：第一，人与大自然的关系;第二，人与人的关系，尤其是家庭关系;第三，内心思想与外在行为的关系。这三个关系，如果能处理很好，生活就能愉快;否则，生活就有苦恼。

②人本来也是属于大自然范畴的。但是，人自从变成了“万物之灵”以后，就同大自然闹起独立来，有时竟成了大自然的对立面。人类的衣食住行所有的资料都取自大自然，我们向大自然索取是不可避免的。关键是怎样去索取?索取手段不出两途：一用和平手段，一用强制手段。我个人认为，东西文化之分野，就在这里。西方对待大自然的基本态度或指导思想是“征服自然”。结果呢，从表面上看上去，西方人是胜利了，大自然真的被他们征服了。自从西方产业革命以后，西方人屡创奇迹。大至宇宙飞船，小至原子，无一不出自西方“征服者”之手。

③然而，大自然的容忍是有限度的，它是能报复的，它是能惩罚的。报复或惩罚的结果，人皆见之，比如环境污染，生态失衡，物种灭绝，人口爆炸，资源匮乏，新疾病产生，如此等等，不一而足。这些弊端中哪一项不解决都能影响人类生存的前途。

④东方对待大自然的态度是“天人合一”。宋代张载说得最简明扼要：“民吾同胞，物吾与也。”“与”的意思是伙伴。我们把大自然看作伙伴。可惜我们的行为没能跟上。在某种程度上，也采取了“征服自然”的办法，结果也受到了大自然的报复。

⑤至于人与人的关系，我的想法是：对待一切善良的人，不管是家人，还是朋友，都应该有一个两字箴言：一曰真，二曰忍。真者，以真情实意相待，不允许弄虚作假。对待坏人，则另当别论。忍者，相互容忍也。日子久了，难免有点磕磕碰碰。在这时候，头脑清醒的一方应该能够容忍。如果双方都不冷静，必致因小失大，后果不堪设想。唐朝张公艺①的“百忍”是历史上有名的例子。

⑥至于内心思想与外在行为的关系，则是个人修养与选择的问题。当私心杂念占据心灵，人往往身不由己，说违心的话，做违心的事，表面上得到了利益，内心却矛盾痛苦。解之之方，唯有消灭私心，学习诸葛亮的“淡泊以明志，宁静以致远”，听从内心的召唤，做本真的人，方能获得内心的平静，俯仰无愧于天地。

(有删改)

【注释】

①张公艺：生于578年，卒于676年。其家自北齐至唐朝九代人未曾分家，家庭和睦，世人誉称“九世同堂”。唐高宗问他治家要诀，他书写了一百个“忍”字。后人为其修建“百忍堂”，以示纪念。

1.作者认为“一个人活在世上，应该处理好三个关系”，这三个关系应该怎样处理?(3分)

2.作者为何重点论述“人与自然”的关系?(2分)

3.在第⑤段后补写一句话，阐明张公艺的事例与观点之间的联系。(2分)

答案：

1.①把大自然当作伙伴。②与人真诚相待，互相容忍。③消灭私心，本真做人。

评分：共3分。每个要点1分。

2.①人与自然如何相处是关乎人类生存的大问题。②在人与自然相处的问题上，东西方观念不同，需要在对比中得出结论。

评分：共2分。每个要点1分。

3.他以“忍”治家，使家庭和睦，证明了容忍是人与人之间的相处之道。

**第二篇：做人与处世**

做人与处事是需要用生命去研究和实践的课题，只有生命终止研究和实践活动才能结束，我们才能评价一个人的研究和实践成果。为了使研究和实践少走弯路，我们应该借鉴前人的研究和实践成果。

●做事先做人，这是处事原则；立业先立德，这是做人原则。做事不做人，永远做不成事；做人不立德，永远做不成人！

●做人处事六原则:一要守本分。二要守规矩。三要守时限。四要守承诺。五要重方法。六要重效果！

●做事宁可慢些，不要太急而错误；做人宁可笨些，不要太巧而败事。做事可失败，做人不能失败；过去可失败，未来不能失败！

●做人的属下要如土，能谦卑低下；做人的主管要如海，能不拣粗细。与朋友相交要如林，善含藏万象；与大众相处要如水，能屈伸自如。

●做人要讲是非，但不要太计较利害；做事要讲利害，但不要太害怕是非。对人，要往好处想，往长处看；对事，要往远处想，往大处看。

●做人：一要严于律己，宽以待人。二要谦和为美，多让少争。三要与人为善，切忌骄横。四要仗义疏财，扶危济贫。五要诚信待人，远离是非。

●做人要内外一如，处事要知行合一；说话要言行一致，行为要表里如一；做人要前后一致，做事要老少无欺。

●比赛，有胜有负；地位，有上有下；际遇，有好有坏；人生，有得有失。做人要尽力而为，处事要随遇而安！

●做人切记三不要：一不要拿自己的错误来惩罚自己 ；二不要拿别人的错误来惩罚自己；三不要拿自己的错误来惩罚别人！

●大事不糊涂，小事不渗漏，得拿起时则拿起，得放下时且放下。做人要懂得拿得起是一种胆略，放得下则是一种智慧！

●做人贵在清白，做事贵在认真，做学问贵在好高骛远。做人要有志、有识、有恒、有自信。做事要不图虚名，多干实事！

●做人牢记三点：

一、拿望远镜看别人，拿放大镜看自己；

二、接受表扬要低下头来，接受批评要抬起头来；

三、不要把善良看成愚蠢，不要把谦虚看成懦弱！

●人生中要牢牢把握三条线：一是生命线（政策策略）；二是警戒线（党纪党规）；三是高压线（法律法规）！

●做事，要做好事，好好做事，做有益之事；做人，要做好人，好好做人，做优秀之人。做事，工作上求勤奋，结果上求卓越；做人，信仰上求高尚，行为上求自律。

●做明理的智能人，做欢喜的快乐人，做奉献的爱心人，做有力的忍耐人，做融和的大度人，做共生的地球人！

●做人三要：一要恩怨分明、敢作敢为、敢拼敢搏。二要视野开阔，心胸豁达、心态平和。三要给人欢喜、给人希望、给人信心、给人方便！

●对父母要尊敬，对子女要慈爱，对亲友要慷慨，对大众要礼貌。要用体谅的心对待亲情；要用结缘的心对待友情！

●做人骄气不可长，傲骨不可无，贪欲不可有，爱心不可少。只有尊重别人，才会庄严自己！

●坐姿如钟，必须稳重；站立如松，必须正直；容貌如镜，必须明净；行止如法，必和礼仪；视听如教，必能受益；思想如流，必然清澄。

●做事要专，做人要宽。做事可以兼职，做人只能专职。清白做人，用心做事，不求完美人，只求完美事!

●与其做一个有价钱的人，不如做一个有价值的人；与其做一个忙碌的人，不如做一个有效率的人。人不能只生活在过去，更要快乐地生活在未来。

●做人应自强自立，不因他人言行而动摇初衷；做人应自主自尊，不因遇到困难而灰心丧气。面对挫折要有自信，面对失败要有傲骨！

●做人在学习领域要精益求精；在工商社会要交流纵横；在人际空间要谈笑经营；在孤独寂寞要心灵平静！

●不妄动，动必有道；不滥言，言必有理；不苟求，求必有义；不虚行，行必有正。做人要：知理、知事、知人、知情！

●做人十忌：忌虚荣、忌懒惰、忌骄慢、忌暴戾、忌贪吝、忌私心、忌无信、忌邪执、忌不忠、忌说谎。

●诚实者胜，勤劳者胜，谦虚者胜，仁义者胜，大公者胜，笃实者胜，忠忱者胜，信用者胜，圆融者胜。

●有先见之明，是一种智慧。有自知之明，是一种成熟。有知人之明，是一种素养！

●做人须知理、知趣、知足。知理，是懂得做人道理，把握做人的本分；知趣，是处事把握分寸，能张弛有度；知足，即不为物欲俘虏，满足以无为有！

●自满、自大、轻信是人生的三大暗礁。骄傲、嫉妒、贪婪是人生三个火星。说坏话、说假话、势力眼是人生三大厌恶！

●做人要靠“二礼”治天下，“三法”定江山。所谓“二礼”是：彬彬有礼、讲话讲理；所谓“三法”是：想法、看法、做法。

●做人最重要的是人格，人格内涵包括知、情、意。知是知觉、知识、智慧；情是情感、情绪、情操；意是意念、意识、意愿。

●骨宜刚，气宜柔，志宜大，胆宜小，心宜虚，言宜实，慧宜增，福宜惜。做人要以礼义交际，以廉耻律己！

●自尊、自知、自制是做人最高境界。尊重自己、尊重别人、保持尊严，对自己的行为负责是做人的基本素养！

●贪睡、困倦、恐惧、愤怒、懒惰、拖延是人性中六种祸患。节制、静默、秩序、决断、俭朴、勤劳、诚挚、正直、涵养、整洁、宁静、贞洁、谦逊、谨慎、敏捷是做人的三十字方针。

●做人要五有：有强健的身体；有正当的职业；有精湛的技能；有丰富的知识；有公道爱人的热心！

●诚实守信，是治业之根本；知己律己，是立身之要道；容人助人，是处世之良津！

●事繁勿慌、时闲勿荒、有言必信、无欲则刚、和若春风、肃若秋霜、取象于钱、外圆内方。

●看财物应象流水，取之有道，用之有度，不做金钱奴隶；做人应象称杆，追求正直，超越平庸，凭良心处世！

●懂得自尊体现自我涵养，尊重别人体现宽容大度，保持尊严体现高尚人格。尊重自己、尊重别人、保持尊严是人生天平上的三个重要支点！

●活泼不放荡，热情不冲动，开放不疯狂，好学不嫉妒，好强不逞强，聪明不傲慢，出色不张扬！

●谨慎不惟诺，善良不懦弱，练达不草率，稳重不寡断，诚实不虚伪，忠厚不愚蠢，自谦不自卑，自信不自负，刚毅不固执，果断不冒失！

●温柔不懦弱，文静不造作，靓丽不妖艳，求异不求怪，贤惠不胆怯，热情不轻浮，自爱不自恋，机敏不多疑!

●帅气不轻浮，平常不霸气，善辩不纠缠，能言不多事，谨慎不畏缩，勇敢不粗鲁，细致不小器，精明不计较，重情不自扰，失恋不失志!

●以澹泊明志，以担当办事，以智能除惑，以无求交友，以勤奋学习，以慎言防口，以勤俭生活，以宏愿立志，以热心做人！

●做人要如镜，时刻自我观照；做人要如箱，随时提放自如；做人要如本，不断记录功过；做人要如烛，永远照亮别人；做人要如钟，分秒珍惜生命。

●在贫困中，要有忠心志气；在危难中，要有信心勇气；在富贵中，要有舍财义气；在做人中，要有浩然正气。

●做事，无法要求完美，但至少要能完成，才算尽到自己责任；做人，无法要求万能，但至少做到可能，才能堪受人生担当。

●讲话要含蓄，切忌太露；态度要委婉，切忌太直；处事要圆融，切忌太真；做人要深厚，切忌太苛。

●对自我要有约束力，对他人要有亲和力，对处世要有宽容力，对求知要有精进力，对困境要有忍耐力，对成功要有推动力！

●有了同情心，才能利人；有了谅解心，才能容人；有了宽容心，才能爱人；有了忍耐心，才能做人！

●就事论事，这是用人的原则；通情达理，这是处世的原则；荣辱与共，这是交友的原则；生死无惧，这是做人的原则。

●积极进取的生活态度，健康向上的生活情趣，豁达乐观的生活襟怀，反身求己的思过习惯。人格有品，生活才会有质！

●做人要懂得报四恩：一报万物养育之恩；二报父母扶养照顾之恩 ；三报恩师提升智能之恩；四报夫妻互相照顾之恩！

●得意失意，切莫在意；顺境逆境，切莫止境。善待自己，幸福无比；善待别人，快乐无比；善待生命，健康无比。

●内向不自卑，礼貌不低俗，倔强不蛮横，坚强不霸道，执着不固执，随和不随波, 谦逊不过分，忍让有分寸，宽容不迁就，谨慎不畏缩，活跃不轻浮, 稳重不高傲。

●失意不丧志，得意不忘形；挫折不气馁，失败不灰心；勇敢不鲁莽，自强不自欺；批评不中伤，赞美不奉承；自信不骄傲，矫枉不过正!

●花有色、香、味；人有才、情、趣。健康、信仰、物质基础是人生三大支柱。做人须具备三有：有健康、有专长、有平常心！

●鸟有树则栖，树倒则飞；鱼有水则活，水涸则亡；花有春则开，春去则谢；人有信则立，信丧则败。诚信是做人之本!

●世上有四种人:人渣,人手,人才,人物。我们要蔑视人渣，不甘人手，羡慕人才，争当人物！

●做人不图虚名，讥讽随之消失；做人多干实事，荣誉不期而至。做人要自由、自主、自立，做人不要自我、自大、自负！

●容人、助人是人际相处之良津；知恩、报恩是人格追求之美德；宽厚、诚信是做人处事之根本。

●临事让人一步，自有余地；临财放宽一分，自有余味。做人不能只有一双美丽的眼睛，更要有一个智慧的眼光！

●做事失败可以重来，做人失败难以挽回。做事忌随心所欲，做人须严谨慎重。一个人的智慧是他的朋友，一个人的谬误是他的敌人。

●人失足，可能马上恢复站立；人失信，永远难以挽回。信誉比财产更重要，一个人财产再多，也永远洗刷不了失约而造成的良心污点！

●物要能被利用，才是贵重之物；人要能被利用，才是有用之人。做事一定要使尽本事，做人一定要尽到本分！

●对待父母要用心孝敬，对待师长要用心尊敬，对待自己要用心自律，对待他人要用心关爱。做事要脚踏实地，做人要诚实守信！

●人给我抚慰，我还他热情；人给我亲切，我还他尊敬；人给我宽容，我还他真诚；人给我自尊，我还他高兴!

●人以待已为是非，我以待人为对错；人以利已为恩怨，我以利人为取舍；人以得失为得失，我以善恶为善恶；人以地位升浮为亲疏，我以感情真假为远近。

●人心深不可测，我心清澈见底，人心变化多端，我心常驻恒态。人给我一道横眉，我给他一张笑脸；人给我一句坏话，我给他一曲赞歌；以心换心，以情换情；以德报怨，以善报恶!

●做事要精明，做人要厚道。心胸宽广，化恩怨干戈为真情玉帛就是厚道；心存善良，人负我我不负人就是厚道；心向美好，少栽刺多栽花就是厚道！

●做人缺乏厚道，就有鸿门宴，就有莫须有。做人缺乏厚道，就缺少信任，缺少融洽，缺少和睦相处。土地不厚，承不了山川海岳；人心不厚，得不到道义情谊。

●人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。做人要懂礼仪，懂得尊重人，懂得鄙人者人恒鄙之，敬人者人恒敬之！

●甜言慰语三冬暖，恶语伤人六月寒。喜时之言多失信，怒时之言多失礼。知者不博，博者不说，妙语精言，不多为贵！

●动之以情，待之以礼，立身以德，施众以义。为人以诚，律己以严，处事以恒，助人以爱。做人须懂得：心易服于德，而难服于力！

●大海的浪花靠风吹起，生活的浪花靠人鼓起。做人应积极进取，挑战人生，使人格完美，使真情永恒！

●知识与品德并重，理论与实践并重，静态与动态并重，智力与能力并重，人文与科技并重，慈爱与威严并重，做事与做人并重！

●好话，能引起别人善心；坏话，会激起别人恶念。多说一句好话，多添一分和气。为人就要存好心，说好话，做好事，结好缘。

●原谅别人过失，改进自己缺点，留驻真挚爱心，追求美好人生。原谅别人就是善待自己，谴责别人就是亏待自己！

●感动是一时的，真正的感动是一生的；受用是一时的，真正的受用是一生的。做事要往细处察，往深处解；做人要往好处看，往远处想！

●一切好事，从我本身做起；一切好言，从我口中说出；一切善举，从我内心开发；一切友人，从我至诚礼敬。

●行为，一举一动要自重；讲话，一言一行要自重；处世，一事一物要自重；做人，一时一刻要自重！

●心如果松散，则凡事做不成；心如果疏忽，则凡事不能专心；心如果固执，则万事不得真谛。凡事都要在心，拥有责任感是做人最高贵的情操！

●待人要平和而有原则，待事要明确而且果断，待理要正直简练通达。心中没有成见则处事公平，心中没有自我则光明正大。

做人与处世同样重要，我们不但要学会做人更要学会做事。

**第三篇：《做人与处世》教案**

《做人与处世》教案

教学目标

一、知识与技能

1、把握文章的核心观点，结合个人的生活经历理解文中提到的三个关系。

2、借助本文学习议论文的基本知识，并在创作的过程中体会如何做到观点鲜明、论证有理有据。

3、了解作者，课下阅读他的其他散文代表作品。

二、过程与方法

1、阅读课文积累生字词和文中出现的名言名句。

2、根据对课文学习和结合个人的生活经历理解文中提到的三个关系。

三、情感态度和价值观

把握文章的核心观点，关注文中谈到的天人、人人及个人思想情 感矛盾与平衡的三个关系，并就其中自己感兴趣的内容加以深入思考。

教学重点

1、引导学生把握、理解并深入体会文章核心观点。

2、学习议论文的基本写法，尝试创作。

教学难点

1、尝试创作简单的议论语段。

2、理解文中提到的三个关系。

教学方法

讲授法；提问法

课前准备

多媒体设备；课件

课时安排

1课时

教学过程

一、导入新课

使用“学乐师生”拍照、录像、录音，收集学生典型成果，在“授课”系统中展示。我们生活在天地之间、社会之中，每天要处理很多复杂的关系。比如与家人的关系、与老师同学的关系、与周围环境的关系。如果这些关系处理得恰当，我们的生活就会顺心，否则，我们就可能陷入苦恼。我国著名的学者和散文家季羡林先生在这方面就很有感悟，我们来看看在他的心里，人们需要处理好的最重要的关系有哪些。打开课文《做人与处世》。

二、新课学习

1、课前预习：（1）作者简介：

季羡林，1911年8月生于山东省清平县（今临清市）农民家庭。字希逋，又字齐奘。中国著名文学家、语言学家、教育家和社会活动家，翻译家，散文家.他6岁离开父母，往济南依靠叔父为生，在那里读完小学、初中和高中。1929年，季羡林与彭德华结为夫妻。1930年高中毕业后，考入清华大学西洋文学系，1934年毕业，获文学学士学位。1935年被录取为清华大学与德国的交换研究生。是年秋赴德国，人哥廷根大学学习，1941年获哲学博士学位。1946年回国，任北京大学教授兼东方语言文学系主任。曾历任中国科学院哲学社会科学部委员、北京大学副校长、中国社科院南亚研究所所长。2024年7月11日北京时间8点50分，国学大师季羡林在北京301医院病逝，享年98岁。

（2）作品介绍：

《做人与处世》作者季羡林，人活在世界上，必须处理好三个关系：第一，人与大自然的关系；第二，人与人的关系，即人与社会的关系；第三，个人思想感情的矛盾与平衡的关系。这三个关系处理得好，生活就能愉快，社会就能和谐；否则，生活就会苦恼，社会秩序、公共道德就会出现混乱。

“天人合一”思想是东方思想的普遍而基本的表露。它是有别于西方分析的思维模式的东方综合思维模式的具体表现。

2、基础训练：

（1）划线字注音：

范畴（fàn chóu）匮乏（kuì fá）弊端（bì duān）扼要（è yào）磕磕碰碰（kē kē pèng pèng）屡（lǚ）创奇迹（2）解释词语：

不一而足：不止一种或一次，而是很多。

不堪设想：事情的结果不能想象，指会发展到很坏或很危险的地步。（3）语言积累： 失之东隅，收之桑榆。

东隅：东方日出处，指早晨；桑榆：指日落处，也指日暮。比喻开始在这一方面失败了，最后在另一方面取得胜利。

出处：《后汉书·冯异传》：“始虽垂翅回溪，终能奋翼黾池，可谓失之东隅，收之桑榆。”

天人合一

有多种理解，文中解释为：“天”即自然，“人”即人类。“天人合一”即人类与大自然要和谐统一，不要成为敌人。

淡泊以明志，宁静以致远。

淡泊：恬淡寡欲；宁静：安宁恬静；致：达到。不追求名利，生活俭朴以表现自己高尚的情趣； 心情平稳沉着，才可有所作为。

出处：汉·刘安《淮南子·主术训》：“是故非淡薄无以明德，非宁静无以致远，非宽大无以兼覆。”

3、重难点探究：

（1）思考本文的核心观点是什么？

文章的核心观点是：做人与处世，必须处理好人与大自然的关系，人与人的关系和个人心中思想与感情矛盾与平衡的关系。

（2）作者开篇就指出自己的基本想法，这样写有什么好处？ 第一段开门见山，统领全文，使读者能够把握文章的内容。（3）怎样才能处理好这三种关系呢？

人与自然的关系：人类应该与自然交朋友，“天人合一”。人与他人的关系：以真情实意相待，互相容忍。个人思想感情的关系：消灭私心，淡泊宁静。

（4)人与大自然的关系”。文中哪几段在谈这个话题？作者认为，怎样才能处理好，人与大自然关系？

第二段至第四段。

作者认为人与自然应当是伙伴，即“天人合一”。人类应当采用和平手段向大自然索取。(5)作者是怎样论述自己的观点的？

作者在第二自然段先列举了人类向大自然索取的两种手段：和平手段与强制手段。并举出采用强制手段的西方人所取得的眼前利益。紧接着在第三段即指明这种看似“征服”的做法所带来的一系列负面影响，即大自然的报复与惩罚，两段内容一对比，不难得出这种“征服自然”的强制手段是错误的，在此基础上引出人们高呼环保的做法正是符合东方“天人合一”的思想，并希望人们能够说到做到。

(6)人类应如何面对自然才能得到自然的善待？

人类在面对大自然时，需要的是谦逊，而非傲视；是友善，而非征服；是保护，而非破坏。我们应像作者所说的，在保护自然的基础上以和平的手段向大自然索取自己所需的生活生产资料。

(7)除了文中所举出的实例，你还能举出哪些以强制手段向自然索取或大自然给我们以惩罚的例子？

如人们为了牟取暴利而大肆捕杀藏羚羊等野生动物，使得许多物种濒临灭绝；近几年我们所遭受的“非典”和“禽流感”等流行疾病；沙尘暴对我国北方地区气候的严重影响、大范围的干旱或冰雪灾害等。

(8)在生活中你觉得自己在这方面比较好的做法有哪些？

拒绝一次性筷子，不购买包装过于复杂精美的商品，节约水、电资源等。(9)作者为什么不惜大量笔墨论述人与大自然的关系呢？

因为这是人类共同面对的大话题，而后两者则更倾向于个人的处世之道。如果解决不好人与大自然这个最根本的关系，整个人类将陷入生存的危机，也就谈不上个人的处世问题了。

（10）作者认为应怎样处理好人与人之间的关系？ “真”和“忍”。即真情实意相待，相互容忍。

（11）能不能说说你是怎样处理日常生活中与别人的关系的？ 我们就应多为对方考虑，多忍让，对家长也是如此。

（12）作者只以寥寥数笔阐述自己对个人心中思想感情的矛盾与平衡的关系的看法，作者认为，怎样才能处理好，个人思想感情的关系呢？认为诸葛亮的名言“淡泊以明志，宁静以致远”正是解决这一问题的方法。你是怎样理解诸葛亮这两句名言的？

消灭私心，淡泊宁静。保持清心寡欲，以塑造高尚的道德情操。只有摒除心中的私心杂念，对生活持淡泊之心，令心神宁静，才可以令自己的精神追求进入更高的境界，令自己的志向更加远大。这样的人没有私心，也就没有了思想感情的矛盾。诸葛亮的一生正是如此，为蜀汉事业鞠躬尽瘁，死而后已，毫无私心杂念。

（13）这篇文章中，作者以简洁明了的语言阐明自己的观点，并举了大量的例子，引用古人的名言来进行论证，从而使读者接受自己的观点。这样的文章我们称之为“议论文”。其中作者的核心观点叫做中心论点，中心论点之下又可有分论点。这篇文章的中心论点和分论点分别是什么？

中心论点：做人与处世要处理好人与自然、人与人和个人思想感情三种关系。分论点：人类应与自然交朋友，做到“天人合一”； 对待一切善良的人，应做到“真”和“忍”； 解决个人思想感情的矛盾应做到消灭私心。

（14）议论文写作过程中要想令读者信服自己的观点，一定要做到有理有据。结合本文的具体内容，看看作者是怎样做到有理有据的？

如对人与自然关系的论述部分。作者提出“人本来也是属于大自然范畴的”，并含蓄地表明应采取“天人合一”的思想，这是“理”。其中举出西方工业革命带来的负面影响，如“环境污染，生态失衡，臭氧层出洞”等等现象，并举出张载的话“民吾同胞，物吾与也”进行论证，这是“据”。

4、拓展思考：

收集人与自然的关系相关资料：

自然是人类最重要的东西,如果没有自然,人类就不能呼吸空气,如果没有自然,人类就不能饮水,那么,人类就将灭绝。在人与自然的关系中，人类已处于主动地位。当人的行为违背自然规律、资源消耗超过自然承载能力、污染排放超过环境容量时，就将导致人与自然关系的失衡，造成人与自然的不和谐.人与自然的关系体现在两个方面，一是人类对自然的影响与作用，二是自然对人类的影响与反作用。工业化以来，在人与自然的关系中，人类已处于主动地位，不断改造自然，为人类创造大量财富，造福人类。但同时也掠夺自然，破坏自然，招来自然对我们的抱负。

三、结论总结

季羡林在其他很多文章中都反复提及人与自然应当和谐相处的问题，并说人与自然的关系是本世纪人类需要解决好的最重要的问题。他还在一些文章中引用了诗人歌德的名言：“大自然从未犯错误，犯错误的是人。”就让我们虔诚地接受作者的观点：天人合一，只有把大自然的利益看做我们自身的利益，我们才有可能更长久地在大自然中繁衍生息。

四、课堂练习

1、积累本课生字词及注释增加词汇量。

2、人类应如何面对自然才能得到自然的善待？

3、作者是怎样论述自己的观点的？

五、作业布置

1、你认为应该怎样消灭私心？

2、你认为应该怎样对待身边的人（例如怎样对待父母、老师、同学）？

3、查找季羡林其他散文作品自读。（推荐篇目：《月是故乡明》《清塘荷韵》《赋得永久的悔》《春归燕园》）

4、仿照文章观点鲜明，有理有据的特点，写一段150字左右的文字，阐述你对“做人与处世”的看法。

六、板书设计

做人与处世

必须处理好 三个关系：

人与大自然的关系 人与人的关系 个人心中思想感情 矛盾与平衡的关系 “天人合一”“真”“忍”“消灭私心”

**第四篇：做人处世三十六计**

做人处世三十六计

第1计 施恩计

在人际交往中，见到给人帮忙的机会，要立马扑上去，像一只饥饿的松鼠扑向地球上的最后一粒松籽。因为人情就是财富，人际关系一个最基本的目的就是结人情，有人缘。

要像爱钱一样喜欢情意，方能左右逢源。求人帮忙是被动的，可如果别人欠了你的人情，求别人办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口。做人做得如此风光，大多与善于结交人情，乐善好施有关。施恩术是人情关系学中最基本的策略和手段，是开发利用人际关系资源最为稳妥的灵验功夫。

帮助别人时，要掌握以下基本要领：

1.施恩时不要说得过于直露，挑得太明，以免令对方感到丢了面子，脸上无光；给别人已经帮过的忙，更不要四处张扬。

2.施恩不可一次过多，以免给对方造成还债负担，甚至因为受之有耻，与你断交。

3.作为领导要培养下属对你的感情依赖，让他们心甘情愿为自己效力。

4.给人好处还要注意选择对像。像狼一样喂不饱的人，你帮他的忙，说不定还会被反咬一口。

第2计 迂回计

远行之人，前有高山挡路、石头绊脚，自然会想办法绕过去，或动脑筋另辟蹊经。这种做法应用在人情世故里，便是绕着圈子达到目标。换个说法就是不走直线走曲线。

有些话不能直言，便得拐弯抹角地去讲；有些人不易接近，就少不了逢山开道、遇水搭桥；搞不清对方葫芦里卖的什么药，就要投石问路、摸清底细；有时候为了使对方减轻敌意，放松警惕，我们便绕弯子、兜圈子，甚至用“王顾左右而言它”的迂回战术，将其套牢。

生活中不少人是“直肠子”，“一根筋”，为人处世“不撞南墙不回头”，十头公牛也拉不回来。这样的人最该学点迂回术，让自己的大脑多几个沟回，肠子多几个弯弯绕，神经多长些末梢。

一言以蔽之：绕几个圈子可使你能在人情关系中得到实惠。

第3计 借口计

人做事情总是要名正言顺，要有个说法给个交代，要找个托辞做个解释，仿佛有了理便一切有了着落。有时人们迷恋理由甚至到了掩耳盗铃的程度。

所谓借口，其实是“没理找理”，所以找借口时便要绷起脸来，一副“理直才气壮”的样子，方能得逞。而时机未到便慌慌张张地辩解，只会勾起人们的怀疑和警惕。

第4计 旁敲计

和人打交道，善听弦外之音，又会传达言外之意，是最奥妙的人际关系操纵术。老于世故之人大都擅长话里有话，一语双关，精明之人无须多言直语，即让你心里明明白白：“高明”的小人惯会含沙射影，指桑骂槐，用话中之刺让你身败名裂。不管说话之人是否故意暗藏玄机，听话者必须弄明白他的真实意图，方能应对恰当。

脑子不清，耳朵不灵，一定会多遇难堪。话里藏话、旁敲侧击是聪明人的“游戏”，笨人玩不了。脑子不灵光，煞风景自不必说，落笑柄更是常有的事。话里藏话、旁敲侧击其实是一种迂回，可它既重迂回策略，更重隐含之术，较之迂回更主动，更微妙。是“妙接飞镖又暗中回掷”的高超人际交手术，是机智聪明者才能驾驭的玄妙功夫。第5计 奖赏计

人生在世，“名”最为紧要。为了脸面，人可以“打肿脸充胖子”。伤了面子人会和你结仇，意图报复；给了体面则会结出友谊之花。谁要忽视了脸面问题，他自己也断不会混得“有头有脸”，不去尊重别人，谁会给你好脸。

给人面子是领导者专用术，不是上司没有“赏”别人脸的资格。有了资格，便无须恭维、讨好，只须稍加表示，便会让人受宠若惊，鲜有失灵。我们应强调，给人面子者不可与人过于亲近。亲近滋生轻慢，令人丧失神秘，且缺点也会明显。给人面子，最难之处便在于在威严和亲近间求得微妙平衡，此所谓“远了不亲，近了不敬”。

第6计 恭维计

戴高帽的做法常被人耻笑，主要是因为：一来做高帽子的确很不费力，可以日产万项；二是人人喜欢，趋之若鹜；三则是因为品味低俗、令人生厌的伪劣“马屁”随处都是。

其实恭维分有三六九等不同质地的类别。上等品被称为“赞美”、“赞扬”、“赞许”、“称颂”等，下等品则被贬为“讨好”、“阿谀奉承”、“溜须拍马”、“献媚邀宠。”

上等的恭维有几个主要规范：1.无论真假却令人乐于信2.不着痕迹，不动声色，使人浑然不觉3.气味芬芳宜人，远离点头哈腰；4.富有新意，而非陈词滥调；5.尺寸恰当，份量适中，正中下怀。

可见，戴高帽看似简单，其实最难。上下之分在于品味，奥妙之处存乎于心，不一而足。要想脱开令人生厌的廉价低俗，又不能过于提高成本，没有好的生产技术是无法完成的。所以当小心谨慎、全力对待，否则非常容易弄巧成拙。

第7计 激将计

激将术主要是通过隐藏的各种手段，让对方进入激动状态（愤怒、羞耻、不服、高兴）导致情绪失控，然后无意识中受到操纵，去干你想让他干的事。说到底，人是感情的动物。所以在人际交往中，必须想方设法调动感情的力量，来激发人的积极性，调动其热情和干劲儿。

“激将”就是一种很好的策略。激将术一般有下列几种：1.用高帽赶鸭子上架；2.故意贬低，挑起好胜之心；3.吹胡子瞪眼睛，敲桌子点鼻子，惹人发怒；4.冷冷冰冰，或佯装不信，使人吐露真言。对垒之中，一是看忍功耐心，谁更冷静；二是看谁扮演得更天衣无缝，使对方察觉不到自己的真实意图。

第8计 贴金计

在当今激烈竞争的人际关系中，如果不懂得为自己“评功摆好”，即使肚子里真有货色也是黄枉然。要实干，更要会往自己脸上贴金。

贴金术的核心技术有如下几点：1.闪光不太经常，却能总有新鲜才华示人，让人觉得你是不可多得的宝贝。2.有粉向脸上抹，平时便多找机会，看似不经意地露一手，或敢于说一鸣惊人之语。3.得不到的东西既然最好，你便应深居简出，保持神秘，不随便允诺请求，让他人“胃口”常开。4.发掘自身特点，所谓“不沾富贵就讲品味”，扬己之长，避己之短。

第9计 遮羞计

人穿衣裳一为御风挡寒，二为求得美丽，三为遮羞。为人处世，谁都会有羞于启齿的隐私。因此，善于遮羞不可或缺。

人言家丑不可外扬，自己的难言之隐谁也不想示人，落下笑柄。然而除非已莫为，才能人不知。所以遮羞术一是要尽量保守秘密，二是要在丑事曝光后，使其产生的不良后果变得小一些。

别人出丑，不能幸灾乐祸心溢于言表，否则会结下仇家，并为众人不齿。如能主动为别人打圆场，遮丑事，就能顺水推舟般地落下人情。

世事难料，隐私绝非不会泄露。每个人都会有出丑露乖的那一天。首先要保持冷静，不能手忙脚乱，丑上加丑，推倒瓶子洒了油。其次要学会顺力借力，切莫生遮硬挡，此地无银三百两。第三可以“王顾左右而言他”，分散人们的注意力，避其锋芒。千万不要让一个小小的把柄被人揪住，带出更大的丑事，使对手一鼓作气害得你身败名裂。莫因丑小而不遮。第10计 捧场计

一个“捧”字暴露了我们的从属身份和地位。我们是那些下级、“低辈”、“服务员”、求助者等弱光小个的“众星”，所以才会有“捧月”的念头和需要。“捧”好“月亮婆婆”的大驾，想方设法维护其面予和尊严，因为我们势不如人，有求于他，不敢得罪或想主动讨个好。于是我们不可“居功自傲”；不能只顾下棋不分对手；不能不长眼色不会变色；甚至还要说好不说歹，报喜不报忧，或替人背黑锅。

一句话，对“太岁岁’要敬畏有加，投其所好，更不能去动他的一点“土”。说白了，“太岁”们便是上司以及类似上司的准上司。我们身为“小星星”，不但要“捧月”，还得去捧“大星星”。看“太岁”们脸上是否有光，便知你是否“捧”到了“场。

第11计 借光计

借光由来已久，中国自古有很多诡智谋略与之有关，比如狐假虎威、攀龙附凤、借刀杀人、拉大旗作虎皮等等。我们略加留意就会发现，传统上对借光术评价不高，为君子不齿。诚然，小人惯会沾光行骗，欺世盗名，狗仗人势，但这并非借光本身的错误。只要动机纯正，借助各种外力提高自己的知名度和办事效果，是被社会承认的方式之一。我们不可妄加指责，斥其一无是处。

很多人都有一个误区，似乎一提借光便是借某人的势力，其实这是片面的误解。借权贵名流为自己所用，只是借光的常见形式，实际上凡是能让我们为人做事增光添彩的人、物、事、情，都是借光的范围，比如祖宗、衣服、籍贯、才智、言论等等，不一而足。

第12计 圆场计

做人受欢迎其实就是深谙人际交往中的方圆之术。在需要“圆”的时候圆通一些，便能在复杂的人情关系中，取得顺畅生活的通行证。这种做人的技术就是善于圆场，它的功能可用十六个字来概括：调解纠纷，化解矛盾，避免尴尬，打破僵局。

从主动的角度说，是别人出乖露丑了主动打打圆场，为人数场；他人陷入窘境，主动解围，去给他找个台阶让他下得了台。

从被动的方面讲，自己造成失误时，要善于扑救，自圆其说；不幸落入社交僵局，通权达变，打破冷场坚冰；与人很有可能产生不快时，更少不了和和“稀泥”，让对方少丢些面子，保持体面，从而把事情摆平，甚至变坏事为好事。

为人处世欲功德圆满，有一个良好的人缘资源，少了圆场术的技术支持，很可能会是个“豆腐渣工程”，是只能说说而不能达到的幻觉，顶多像肥皂泡一样“一圆即灭”。

第13计 退让计

如何在人际关系中以退求进？以跳高为例，退得远，可跳得更高。人际关系中暂时的忍让吃亏，可以获得长远的利益。关键是要不露声色地迎合对方需要，即以对方的利益为重，又为自己的利益开道。求人帮忙，要求可先提得很高，结果适得其中，对方会因为没帮上你大忙而内疚，进而较易答应你较小的要求；或者循序渐进，从让他做小事开始过渡到帮大事。因为他已对你有好感和依赖，养成了对你说是的习惯。先高后低，可造成你大步退让的假像；由小到大，让对方无法察觉你“先得寸后进尺”的真正意图。

日常交际，多非对立。要切记“两虎相争，必有一伤”的古训，切勿火上浇油，酿成“烧了大屋”的悲剧。让人一步不为低，如果你占理又能相让，众人不但会承认你是对的，更会称道你的宽宏大量，令你达到众望所归的完美地步。

第14计 自嘲计

如何妙用幽默这副“润滑剂”？幽默一直被人们称为只有聪明人才能驾驭的语言艺术，而自嘲又被称为幽默的最高境界。由此可见，能自嘲的必须是智者中的智者，高手中的高手。自嘲是缺乏自信者不敢使用的技术，因为它要你自己骂自己。也就是要拿自身的失误、不足甚至生理缺陷来“开涮”，对丑处、羞处不予遮掩、躲避，反而把它放大、夸张、剖析，然后巧妙地引申发挥、自圆其说，取得一笑。

没有豁达、乐观、超脱、调侃的心态和胸怀，是无法做到的。可想而知，自以为是、斤斤计较、尖酸刻薄的人难以望其项背。自嘲谁也不伤害，最为安全。你可用它来活跃谈话气氛，消除紧张；在尴尬中自找台阶，保住面子；在公共场合获得人情味；在特别情形下含沙射影，刺一刺无理取闹的小人。

第15计 观色计

如何准确地揣摩他人心理？察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，世事国通无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻了船。

直觉虽然敏感却容易受人蒙蔽，懂得如何推理和判断才是察言观色所追求的顶级技艺。言辞能透露一个人的品格，表情眼神能让我们窥测他人内心，衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉之中出卖它们的主人。

言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质及至流露内心情绪，因此善听弦外之音是“察言”的关键所在。

如果说观色犹如察看天气，那么看一个的脸色应如“看云识天气”般，有很深的学问，因为不是所有人所有时间和场合都能喜怒形于色，相反是“笑在脸上，哭在心里”。

“眼色”是“脸色”中最应关注的重点。它最能不由自主地告诉我们真相，人的坐姿和服装同样有助于我们现人于微，进而识别他人整体，对其内心意图洞若观火。

第16计 双面计

如何在特殊关系中唱“红白脸”？要在人世间做到见机行事、可刚可柔，需要的脸孔不止成百上千，它需要惯会逢场作戏的好演员，去担当差距很大的角色。变脸功夫何能止于二、三。

人际交往，谈判交涉，官场商场，必须懂得自保方可主动而取胜。一味地“软”，粉红脸，无异于纵人欺侮，总是黑着脸强硬或白着脸使诈，又会激化对立、处处受防而落得敌人满天下。高明的操纵者，红黑相间，红白并用，追求软硬兼施的巧妙效果。

你可以“说单口相声”，一会儿红脸，一会白脸，教人捉摸不定，高深莫测。扮着黑脸作莽汉可杀灭对手威风，作红脸好人可用以给人台阶，圆满收场。

你可以“演双簧”、说“对口相声”，一唱一和，让对手如坠雾里。扮白脸者给对手造成压力，构成威胁，然后由红脸出场取得满意的结果。这种搭配效果，与一人又及面有异曲同—之妙。对于两面三刀的小人的招数我们不可使用，却不可不知。

第17计 恐吓计

如何利用人性的弱点控制他人？人人都知道“撑死胆大的，饿死胆小的”。可大多数人都无法忍受恐惧，战胜怯意。这便是恐吓得以奏效的心理基础。

恐吓多用于在较量的开端处，为自己建立心理优势，另外也可打草惊蛇，引出对手的弱点。

要吓住人必须想方设法比常人多长几个胆子，比对手更为气势汹汹。以对阵为例有几个办法可以使人更容易产生勇气：1.找出蔑视对手的理由；2.大声说话，造出声势；3.以眼光作剑逼迫对手；4.身体摆出必胜的架势；5.背光站立。

恐吓有几个常见的战术不可不知：

一、善用法律这把“尚方宝剑”压人，是当代法制社会中不同于以往的重要方法。

二、在捧场、恭维中夹杂“恐”字常常奏效，而有时则非此不可。

三、先发制人，先声夺人，先下手为强，努力创造先机进而致胜。

四、以平淡、低调使自己更显得坚定。这是较为圆熟的方法。

五、以无言对恶语，用寂静生恐怖，对对手不理不眯。这是最为上乘的恐吓。

另外应强调：恐吓是很难驾驭的技术，不知对手深浅极容易弄巧成拙，所以风险很大。

第18计洞察计

如何防止结交“危险的关系”？许多人对朋友不善测度及评价，在危机之中常常错择庇护之所，被人出卖甚至落井下石。用逆境、官位、利益这三个试金石测度朋友之心，鲜有不准的例子。当然这个办法代价高、耗时长，更兼有被动的缺憾。

靠聪明世故来主动推断人心，付出现实代价不大，却是一般则又难驾驭的技术。这种方法有着捕风捉影之嫌，依每人情况不同，常会发生误差。

用压力推断人心独树一帜。它靠正面的狂轰滥炸，摧毁对方心理防线，属于正面进攻型。减消压力，使其放松警惕也有可能让他原形毕露。此种办法适用于强大的操纵者。

逆向推测，反触其意是很巧妙的背后进攻术，然后须选准对象，力避臆断的不良后果，即“以小人之心，度君子之腹”。

张扬的敌手未必险恶，难对付的是外表柔弱的奸邪之徒，因为他容易让我们因疏忽而遭暗算。虽然柔弱之人未必心照，但对他们更应多多防范。

第19计 把柄计

如何牵着他的鼻子走？生活中的许多日常用品、用具都安有把柄，方便使用。在人情关系学中，寻找把柄、制造把柄主要用于控制他人，使其为我所用，听我调遣。

每个人都有弱点，这些弱点利用好了便是很好的把柄。性格急躁者可用激将法，连他的趣味、喜好也可以被用作打开其欲望之门的钥匙。只要拿他最喜欢或忌讳的东西去诱惑或打击他，他就必定上钩无疑，授你把柄。他人的隐私如绯闻、受贿、罪行等也可以使其受制于我。在谈判、竞选、纠纷中也常被使用，效力巨大无比。

另外，有些把柄是随机出现的，如辩论之中的口误，应该及时抓住，穷追猛打。如果对手把柄难寻或没有漏洞，也可以发挥创造性制造或挖掘把柄，再安到他身上去。

从中我们应该学学乖：朋友之间吐露真相是危险的，因为谁也不能保证日后会不会反目成仇。因此人际往来，交朋结友应懂得矜持之道及胸有城府，力免授人以柄而沦为受制于人的可怜下场。

第20计 蒙蔽计

如何在竞争对抗的关系中占上风？蒙蔽术的要义所在是将自己的目的和意图深藏起来，使对方无法发现而麻痹大意；或者用假幌子使对方无从辩认，信以为真。然后，我们便有了条件和时机，从容完成原定计划。

蒙蔽对于对手来说就是蒙住他的眼睛，或搅乱、误导其视线。主要的办法有：

1.鱼目混珠：将假靶子树得一本正经，让敌人信以为真，尔后我方声东击西。

2.障眼法：做很多动作让敌方难分真假，疲于猜疑与应付，或者熟视无睹而放松警惕。

另外，掩饰我方弱点也是蒙蔽的功用。

（孙子兵法）中的十二项战术总结了主要的蒙蔽方法，按原则可分为三大类：

一、在外表上伪装己方的实力，以欺瞒敌人；

二、误导敌人，使其陷入混乱；

三、面对强敌，避实就虚，以计图之。

应当特别强调的是：蒙蔽有善意恶意之分，意图良好而使用刀无可厚非之事。同时，懂得蒙蔽术之后方可识破、对付奸诈行骗者，不可因其多被贬斥而不屑一顾。

第21计 攀缠计

如何以“软磨硬泡”达到目的？攀缠术的形式表现为软磨硬泡，有些死皮赖脸的味道。然而，究其实质，它与沾边耍赖、无理取闹有着根本不同。它立足于韧性与耐心，着眼于感化对方，所谓“精诚所至，金石为开”。

厚着脸皮而克服害羞和自卑，在交际处世中主动出击，不达目的誓不罢休。拿出耐心，妙示诚意。结果必须是胜利与感化对方同时而至，否则便会导致战争升级，双方反脸，事与愿违。

笑脸相向、幽默开道，或者调动眼泪、苦苦哀求，正是从上面的意义上来说，是泡蘑菇最为有力的技巧。取得对方的认可、同情甚至赞赏才是我们所要达到的目的。如果不分对象、不顾自身条件一味纠缠，定会落个无赖之名，甚至惹祸上身。

俗话说“一回生，两回熟”，与陌生人，尤其是异性打“第一回交道”，是值得潜心研习的艺术。和人家一点交情也没有，何谈去“泡”得他心软呢？人情，永远是关系学的核心所在。

第22计 钓鱼计

如何与有用处的人套牢关系？建立和维护人际关系都需要有耐心，这和钓鱼的道理有点相似。钓鱼的基本要领，可通过其“三部曲”做简单介绍：

1.做饵与下钩：单从鱼饵的选择或制作而言，需要极强的判断力：如要钓的鱼爱吃什么食（即要针对的人用什么能够激起其欲望）：即鱼饵是否更能奏效等等。下约要找对合适的“鱼塘”（即场合）及合宜的计机。

2.守竿：此阶段第一要有耐心，为人不可急功近利得“一下钓就想见到鱼”。第二要冷静，给“鱼”一点点“甜头”还不足以使其上当，也许对方是在试探是否安全。

3.收钩：这是最危险的时刻，到嘴边的肉却没吃到的事情大都在这个时候。此时务必要深藏不露，一旦稍露狰容或过于急促，便会功亏一篑。老于世故者，定会随机收放，张驰相宜，吊足对方胃口，让钩进嘴更深，钓得更牢。

除基本要领外还应注意把钓到的小鱼喂大、线放长些等钓鱼术的策略，亦即不可忽视平时对于朋友同事等身边的感情投资。

第23计 拆台计

如何打消对手的嚣张气焰？凡风光而居台面之上者，都有其外在与内在的各种力量支撑才得以维持及扩张自己的威势。找到对手最主要的顶台柱，给他破坏掉或偷梁换柱，便是拆台的主要手段与内涵。

来进攻你的人大都依托其“后方巩固”，所以危及他的大后方，叫他后院起火则是遣散自保的拆台手段之一。围魏救赵之计使是最典型的计谋。

傲气之人都有各自傲气的资本，如果能对症下药，“冻结”他的生产资金，就如同釜底抽薪，定会让他变乖一些。

大部分有头有脸者都死要面子，对准他的弱点，来个“你怕什么就跟你来什么”，就如同动摇了人的精神上的台柱子，任何铁板一块、软硬不吃的人都会绷不住劲儿。同理可知，打击对手的信心、勇气、幸福感等等，都能做到拆对手“心灵之台”，而其中最厉害的招术莫过于毁掉他的希望。一个毫无指望的人不会有什么心思搭台唱戏，苦心经营，他的台更是不拆自垮，不夺自弃。

第24计 反悔计

如何避免陷入他人的圈套？重信守诺是为人永久称颂的处世信条，反悔行为素为君子不齿。然而凡事过犹不及，我们的文化长久以来将我们教育成一个绝对与人为善的好人，使得在许多应该维护自己利益的时候我们都不去据理力争。因此，懂得反悔之道，是一个人通权达变，实现自我价值的必要开端。如果反悔对人对己都没什么坏处，而对于成功合作，玉成好事有促进之益，为何要执迷于愚忠之谬呢？

具体的人际交往中，反悔术讲求“毁诺”要有礼有节。“我保证”是语言中最危险的句子之一，所以在许诺时就应该八成把握只说五成，而不应把话说绝说满，免得忽生变故时没有回旋余地。至于不能兑现的请求有时也可答应下来，但也应许诺巧妙，缓兵有术，更不应经常以拖延去反悔。

第25计 应变计

如何适应人情关系的突然变化？宋代罗大经《鹤林玉露。临事之智》中云：“大凡临事无大小，皆贵乎智。智者何？随机应变，足以得患济事者是也。”从一定意义上说，智者便是能随机应变，见风使舵之人。

应变的最终目的是使自己永远处于主动地位，驾驭事态发展，以实现既定目标。具体一点说：应变从功用上讲不外乎保持主动和变被动为主动两种。

人们生活中所要应变的境遇，大致可分为四种情境：

1.远虑：人无远虑，必有近忧，对远虑的应变是最具战略意义的应变。一个人只有高瞻远瞩，拿得起放得下，能屈会伸，才能争到主动地位。

2.近忧：远虑不及，必生近忧；并且，即使深谋远虑，但由于外部形势变化莫测，也难免不生近忧，比如工作变迁带来的陌生交际环境等。

3.处危：进化不解，酿成急祸，于是处危又是应变的一种境遇。处危应变，或虚张声势，或以攻为守，或将计就计，不一而足。通常而言，处危应变最能反映一个人的应变智谋和胆略。

4.临机：这是一种随意、温和的情境，在这种情境下，善于见机行事，处世变通，是一个人在日常交际中人情操纵水平的重要表现。

第26计 装傻计

如何才能做到“大智若愚”？“难得糊涂”历来被推崇为高明的处世之道。只要你懂得装傻，你就并非傻瓜，而是大智若愚。做人切忌恃才自傲，不知饶人。锋芒太露易遭嫉恨，更容易树敌。功高震主不知给多少下属巨子招致杀身之祸。与领导交往最重要的技巧就是适时“装傻”：不露自己的高明，更不能纠正对方的错误。人际交往，装傻可以为人遮羞，自找台阶；可以故作不知达成幽默，反唇相讥；可以假痴不癫迷惑对手。你必须有好演技，才能仅得可爱，“疯”得恰到好处。谁不识使中真相谁就会被愚弄；谁能不领会大智若愚之神韵，谁就是真正的傻瓜、笨蛋。

第27计 卖乖计

如何以最简单的方式打动人？卖乖术是人情关系学中最为精明的一招。为人乖巧伶俐，做事多长眼色，谁都喜欢。而精明之人并不止于此，他们善于投机取巧，甚至能够制造错觉，像一个高明的魔术师。

明明是在求人，而给人的感觉却是他们在施恩；本来了无功绩，却可两边落好，大落人情债权。

人际关系存在着一个“成本”，用术则能降低成本或不用投入也可获得人心。可扮可怜博得同情；用廉价的称赞赚取高贵之物；赏个虚头衔鼓励干劲；对名人强者明贬实褒加深印象，都是极妙的卖乖之法。

商业领域中卖乖常会出奇制胜，以小换大。比如捐助、义卖、让利等等公益活动，表面上资助非盈利甚至“倒贴”的社会公益事业，“无私地”奉献出爱心，实际上所起的广告效应，会远远大于同等成本的“硬性”广告。并且，“硬”广告只是让人知道，而“软”广告却在出名的同时获得好感与支持。企业家也应善于操纵人心，学会卖乖。

第28计 露丑计

如何把“短处”变为“长处”？遮羞盖丑是人的本能，对于自己的缺点和过失强为掩饰，会欲盖弥彰，反致破绽百出。不妨主动露丑，一是增强自信和尾气；：可显得本色和人性化，对人的批评也会少要；三来表现出弱点并好好发挥，可使人更加喜爱。

露丑有着主动进攻型的用法：

①露一丑，遮百丑：利用人们的思维有三，主动露出一个丑处，可以让人忽略其余更多的丑处。

②故露破绽设圈套：故作不经意犯下过失，让对方以为是把柄式真实信息，从而落入我方早已设好的圈套。

③以丑扬名，大做广告：利用人们的好奇心、逆反心理，以及对丑陋的悲天怜人等，刻意家丑外扬，突出短处，宣传错误，可以达到出奇制胜的广告效果。

总之，“丑小鸭\'同样可以让人喜爱，成为”丑星“露丑主动可使短处变长处，甚至可以诱敌上当，以”丑“制胜。

第29计 反讥计

如何“修理”刻薄的人？为人不可囿于宽厚，而应学会对他人的无礼攻击。吹毛求疵、嘲笑挖苦等以牙还牙，反唇相讥。对方成心让你下不来台，你怎能只张着口而不自卫还击呢？

反讥让攻击者自食其果。首先要会借力使力，顺水推舟，借石反砸。其次要冷静沉着，一击即中要害，用力迅猛，使对方一下子就哑口无言。最后要注意区分对方的攻击性质。他是侮辱性的，便叫他自取其尽；他是讽刺，就让他“回收\'讽刺。总之是要让攻击者的用力与其受到的反击力成正比。

对付反讥，便应在我方发动攻击时，毫无疏漏，让对方无从还口；或掩藏弱点，让他一时寻不到破绽，没有反击点，借不上力。

避免反讥，便应注意言行谨慎的重要。尤其在使用讥讽时，要多些自嘲和善意的抚慰，让对方感受到你的良苦用心而乐于受之。

第3O计 反语计

如何让人际关系更加生动活泼？人们的语言表达有着约定俗成的习惯性规则。在特定的情况下，人们也出于表达的需要打破习惯的约束，并反其道而行之，便形成了反语。反语是一种极端的拐弯抹角，彻底的迂回表达。

反语的用途主要有：1.直接表达禁止和压制时，以反话表达正面的意思。2.面对荒谬不硬加驳斥，而是谬上加谬，使其荒唐之处极端放大而达到归谬目的。3.正面语言难以表述强烈情绪时，以及语表达加强效果。4.通过颠覆既定习惯，产生幽默。它的主要形式有：反话（正话反说）、反饥（反说正说）、骂话（以写示爱、明褒暗亵）、气话（明褒实贬）、俏皮话（反规则的幽默）等等。

在人际交往中，我们应有“第三风耳朵”捕捉弦外之音，尤其是反话，才能免于被动。

第31计 抱团计

如何编织必不可少的关系网？做老板的，当领导的，结下生死之交是必须的，否则会因失去人心而垮台。善于拓展“关系”的人，是标准的社交高手，不管是在宴会、洽谈公事或私人聚会上，总是会掌握时机。对这些“沟通大师”而言，人生就是一场历险记——会议室、酒吧、街角、餐厅，甚至在澡堂里，处处都可以“增广见闻”，因此随时竖起耳朵，收听精彩的内幕消息或蜚短流长。只要你多走动必有收获。

最会拉关系的人，不但口吐莲花、左右逢源，而且任何蛛丝马迹都逃不过他的法限。他们就是天生的侦探或是记者，不然也应颁给他们“社会学”荣誉博士。

总而言之，人总是在心里想着身边的“关系”有无用处，看看是否能从双方的需要上做些文章，以使关系套牢。此乃人之常情，无可厚非。

第32计施威计

如何巧妙地给对手施加压力？

一、借法律之剑压人，面对头脑发热的人，劝说者可以站在法律的立场上，以严肃的口吻，威严的神态，着力强调对方行为可能造成违法的危险后果，借以增强语言的威慑力，引起对方的警觉，能有效地避免事态恶化。

二、用心理高压让他露真相，当人处于危机状态中时，会呈现出赤裸裸的自我，掩饰外表的理智也会丧失，不知不觉地会吐露出真心话。

三、此时无声胜有声，对某些气势汹汹来找茬的人，如果你不动声色，不理不睬，便会产生比以硬对硬更大的震慑力量，也就是说沉默成为最为强硬的武器。

第33计 下台计

现实生活中，常常会有因说错话而陷入尴尬困境的情况。这或多或少会给人际交往带来负面的影响。因而错话说出以后如何进行补救就显得尤为重要了。为了使错误能够及时得以补救，创造良好的人际关系和心境，最要紧的是掌握必要的纠错方法。

将错就错不失为一个好办法。这种方法就是在错话出口之后，能巧妙地将错话续接下去，最后达到纠错的目的。其高妙之外在于，能够不动声色地改变说话的情境，使听者不由自主地转移原先的思路，不自觉地顺着我之思维而思维，随着我之话语而调动情感。

第34计 暗示计

如何用委婉的语气使对方知趣？

一.说话听声 锣鼓听音 生活中有大量的话不用直接说出来，话里带出来就行了，更有不能直言的意思，得靠暗示来表达。于是便有一语双关、含沙射影、指桑骂槐等旁敲侧击的艺术性语言。

二.暗藏释说 以柔克刚

在日常生活中，直接辱骂别人，听话人当然很容易能听出来，如果说话人是利用会话隐涵来侮辱人，听话人就更应注意了。听话人不仅要善于听出对方的恶意，而且必要时可以“以其人之道还治其人之身”，给对方一个含蓄的回击。

三.驳人面子 点到为止

在人际关系中，出于各种原因有时我们会驳别人的面子，这种事情如处理不当，便容易得罪人，结仇家；别人有亏于你，也应该“得饶人处且饶人”，但“饶人”的表示又不能生硬；向心爱的人倾诉衷心，也要委婉含蓄，力戒鲁莽。利用话里藏话暗示他人，是时刻离不开的奥妙技巧。

第35计 谈判计

如何在冲突和争执中占上风？

一.谈判是一场耐心的较量

激将法在施展过程中，往往是忍耐的较量，谁先失去耐心，谁便丧失冷静而败下阵去。

二.谈判之道 一唱一和

不要以为对人笑脸相迎，给人面子，一团和气，就能赢得谈判。一味地唱红脸，会使人觉得你有求于他，有巴结之嫌。越是这样，对方越会强硬、傲慢，在谈判中占尽上风。在必要的时候，有必要给对方施加点颜色，用一些白脸手段刺激一下对方。当然，所谓刺激，并不是激怒或伤害对方，而是为了引起对方对某种事实的注意，更加重视自己，同时也提醒对方不要过分抬高自己的价码。

三.点一点对手的穴道

任何一个谈判者，不仅应该清醒地意识到在议判中自己究竟要得到什么，而且还要明确自己究竟能够给对方什么。因为谈判是彼此利益、需要的交换。自己的要求自己最清楚，而对方的要求则难以把握。因此，就一场谈判来讲，最重要的或许就是发现对手的需要，有的时候甚至是要以有意识的行动创造对手的需要

第36计 试探计

如何用委婉的语言表明态度？

一.拐弯抹角的“探路法”。实话虚说，借机抒情。

二.学会“曲线救家”，小俩口过日子难免会磕磕绊绊，在处理这些矛盾时，不应过于任性，目无遮拦，而应顾忌自己的行为后果，有的时候不妨来一个“曲线救家”。

三.多兜圈子、少碰钉子。为人处世，求人办事也一样会碰到各种“刺儿”，这个时候便不能“直肠子”，而应该想办法兜个圈子，绕个弯子，避开钉子。这是做人应该具备的策略和手段。连没有相去羽毛的乌都会“把鱼倒过来吃”，聪明人怎能赤膊上阵，硬碰钉子，让“刺”卡在喉咙中呢。

**第五篇：做人、处世、做事**

做人、处世、做事

screen.width\*0.7){this.resized=true;this.width=screen.width\*0.7;this.style.cursor=\'hand\';this.alt=\'Click here to open new windownCTRL+Mouse wheel to zoom in/out\';}“ onmousewheel=”return imgzoom(this);“ onclick=”if(!this.resized){return true;} else {window.open(\'http://file.zhangxiu.com/source/2/7/6/0/2760knMuq1GE.gif\');}“ border=0 alt=”“ src=”http://image.360doc.com/DownloadImg/9737/580341\_11.gif“ onload=”if(this.width>screen.width\*0.7){this.resized=true;this.width=screen.width\*0.7;this.alt=\'Click here to open new windownCTRL+Mouse wheel to zoom in/out\';}“ src\_cetemp=”http://image.360doc.com/DownloadImg/9737/580341\_11.gif\"> 爱yu分享

人是社会的人。谁都离不开这错综复杂的社会关系。这个世界说大不大，说小不小，人生何处不相逢。人生活在这个世界上，总得与人相处，与人交往，这就有一个为人处世的问题。在现代社会里，交际无处不在，无时不在。

（一）目前，有12种言行将直接或间接影响相互间关系：

1.自以为是，目中无人。狂妄自大，盛气凌人。自命不凡，武断专横。你看我不顺眼，我看你也够受。这个瞧不起，那个也看不上。眼下，有些官老爷，他们官不大，僚不小；年纪不大，脾气不小；块头不大，架子不小；嘴不大，口气不小。说三道四，指手划脚，忘乎所以。人们对妄自尊大者，总是嗤之以鼻，拒之于千里之外。

2.装糊涂。明明自己知道却推说不知道。有了好事、好消息不通报。现在少数有本事的人，在某些方面有点专长，这些人不只是翘、傲，而且在关键时刻耍熊、撂挑子，装糊涂，装不懂，拿乔，给领导出难题，讲价钱，真可恶。

3.天马行空，来无踪去无影，有事找不到人。有的人干劲不足，办事马虎，有始无终，经常出错。有的人精神不振，缺乏朝气，整日心神不定，魂不附体，办事拖拉，丢三落四。

4.心胸狭窄，脾气古怪，寡言少语，喜怒不露声色，有意见不交换，有问题不谈心，有话闷在肚子里。还有的人深不可测，看不透，猜不准，神秘兮兮，让人难以琢磨，他有时温柔如水，有时蛮横无理，有时风情万种，有时冷若冰霜。有时宛如天仙，楚楚动人，有时面孔铁青，判若两人。这种人最难处。

5.缺乏团结互助精神，在相互代替工作上，只有人代他，从不他代人。谁都懂“人心齐泰山移、”“家和万事兴”“堡垒最容易从内部攻破”的道理。古人言，同心山成玉，协力土变金。千人同心，则得千人之力，万人异心，则无一人之用。团结，出凝聚力、出战斗力、出生产力。人心齐力无比，步伐一致才能得胜利。

6.过于小气，斤斤计较，只吃请，不请吃，或拒绝同事的“小吃”（既不吃人的也不给人吃）。俗话说，过分小气不合群，礼尚往来得人心。一个斤斤计较的人不会受欢迎，一个争名夺利的人不会被拥护。

7.不知天高地厚，口气比力气大，吹牛不脸红。心比天高，命如纸薄。高傲自大，唯我独尊。人缘不好，朋友不多，树“敌”不少。关系庸俗，交往面很窄。这些人跟同事说不到一块，走不到一起。人生最大的悲哀，莫过于不自量力。

8.语言不文明，动作不雅观，脏话粗话随口出，不看场合，不分对象。盲目说话，仓促表态。还有人把嘴搁在别人头上，只讲别人，不讲自己，说话随便，自由主义严重。量小非君子，无度不丈夫。学高为师，德高为范。一个有教养的人不会也不可能“荤素”同来，只能是谈吐不俗，举止优雅，语言文明。

9.心术不正，言语尖刻，乱寻开心，喜欢冷眼看人，嘴巴上占便宜，今人讨厌。饶人也是一种乐趣，同样也是一种觉悟、一种境界。

10.小心眼子，神经过敏，疑三惑四，对谁都信不过。这种人不是癔病，就是心态不好。应重义气，不多疑。要相信同志的为人，相信人家的觉悟。要多一点包容，少一点猜疑与指责。

11.嘴勤身子懒，只说不做，打水、扫地、叠报纸等，自己从来不干。只有大家都弯弯腰、动动手，才能共同营造一个舒适安静的小环境。

12.才能平庸，只会钻营。喜欢在领导面前献殷勤，打小报告，拿别人的成绩去报功，踩着别人的肩膀往上爬。这是小人的嘴脸，恶人先告状。现在借“汇报、请示工作”之名在领导面前自我吹嘘的现象已司空见惯，不足为怪。有些人似乎天生就有溜须拍马的本能，无师自通。俗话说：“江山易改，本性难移。”

（二）如何处世

1.人必须相互依存，和睦共处。任何人都不可能包打天下，万事不求人。人的衣食住行，哪一样不需要依靠他人。我们都是地球之子，在这个地球上谁都是临时户口。这辈子能遇上，相处一场，共事一番，也算前世有缘，命中注定。故不能把同事当敌人，把共事者视为拦路虎，别把别人想的太坏。要给人以易相处、靠得住、能共事的好名声。

2.人与人之间要承认有差异。诸如能力有强弱，身材有高矮，体型有胖瘦，经济实力有好有差。一娘生九子，九子不一样。十个指头还有长短。大千世界本是有贵也有贱、有富也有贫。对于这些客观存在的差异要敢于面对，正确对待。条件好的不应当成包袱，条件差的不要气馁。尤其是那些有本事，能力强的人更要力戒骄傲，反骄破满。要笑对人生，轻松自在。

如今，一部分人富起来了，有的富得流油，他们开洋车、住小楼、包二奶、穿名牌、用高档，这是事实，也是人家的福份。然而，有些人不服气，产生心理落差，相比之下，自己亏了。若能想想下岗的职工，想想未解决温饱的农民，再想想低收入的员工，也许就能心安理得了。

3.要学会合群。人类社会是一个群体社会，谁也离不开社会，离不开群体。人的精神生活和物质生活都有赖于他人互惠互存。因此，朋友要多，人缘要好，千万不能成为社会“遗弃儿”。在日常生活中，要处处留神，事事小心，不要在无意中给自己“树敌”，自我孤立。

4.要学会宽容。人生最大的美德就是宽容。宽容意味着理解和通融，它不仅是交际与处事的技巧，也是建立良好人际关系的一大法宝。宽容了别人就是善待了自己，无异于提升了自己。人性的美在于宽容、仁爱。宽容是一种品德修养，是良好心理的外在表现，是人类最高美德之一。因此要允许误会，得饶人处且饶人，让人三分又何妨。然而，事情都是一分为二的，“没有宽容，人将变得脆弱，一味宽容，人将变得无耻。”

5.要学会容忍。“忍”字心头一把刀。存心忍耐，福在眼前。“忍一忍，风平浪静；退一步，海阔天空。”纵观历史，凡成大事者，无不看重并努力实践一个“忍”字。在现实生活中，不管你喜不喜欢，愿意不愿意，环境要求你必须忍，不忍不行，能忍则安。

6.做人处世必须外圆内方，对人要圆，对已要方。方外有圆，圆中有方。要能坚持真理，修正错误，有严于律已、吃亏让人和自以为非的品德和风格。

7.不要搬弄是非，嚼舌头，做“长舌妇”。有话当面说，背后不说人。君子慎言，祸从口出。唇齿之伤，甚于猛虎。从古到今，搬弄是非、制造流言蜚语的人大有人在，纵观人类历史，由于流言蜚语的骚扰与肆虐，给国家、社会、民族乃至家庭及个人带来了深重的灾难和巨大的破坏。有造福者就有造谣者，闲话不入耳，闲事不操心。

8.人要随和，不要死板。做人固然不能玩世不恭，游戏人生，但也不能太认真，认死理。

9.要注意自已的言行举止，爱惜自已的形象。眼下有六种言谈举止和处世之道很让人反感：①常有理，老正确；②爱对别人品头评足，说三道四；③言行不一，表里不一，说功好，做功差，承诺多，兑现少；④以小人之心度君子之腹，心眼小，疑心重，瞎猜疑；⑤专揭别人的短处；⑥自尊心太强，自命清高，不合人缘，不合群，难相处。古人之言，爱美之心，人皆有之。中国人酷爱面子，视尊严为珍宝。人活一张脸，树活一层皮。人怕伤心，树怕刨根。打人不打脸。学会让人保住面子，这是人际交往中的一条基本原则。

10.要注意礼节礼貌。中华民族素来被称为礼仪之邦。孔子说：“不学礼，何以立。”讲礼貌是个人素质的体现，人们常把礼貌与教养联系在一起，把一些不注意礼节礼貌的行为说成是不懂规矩，缺乏教养。待人讲礼貌可概括为：文雅、和气、谦逊六个字。

11.要大气、爽快，不要太抠门儿。俗话说，礼尚往来，有来无往非礼也。同事相聚，切不可铁公鸡一毛不拔。“碰头打伙大家动手”。

12.居家过日子要当和事佬。俗话说，情可通天。家是最美好的港湾，家是沙漠绿洲，家是人生驿站。家也是最不讲理的地方。常言道，清官难断家务事。都是一家人，没有什么阶级异己分子，和老婆孩子无需也不宜太认真。千万不要把身份个人情绪带到家里。说说笑笑才是家。

13.“七戒”可以造就好太太：一戒尖刁刻薄，张牙舞爪；二戒鼠目寸光，自甘平庸，不思进取，让人失望；三戒厚此薄彼，宽以对自己，严以对丈夫；宽以对娘家，严以对夫家；四戒赶时髦、追时尚；五戒盲目攀比；六戒不解风情（不领情）；七戒不会当家理财，花钱大手大脚。今天有钱今天花，未想明天有饭吃。俗话说“修百年才能同舟，修千年才能共枕。”“夫”字是捆绑在一起的两个人；夫妻是战友；成功的男人背后必有个鼎力相助的女人。女人的温柔、贤惠是处理好家庭和谐的法宝，是在社会上巧解为难之事的最好武器。

14.如何与领导相处。关键8个字：尊重、赞美、谅解、帮助。尊敬就是维护领导的权威；适当的赞美是赢得上级领导的亲睐，缩短与上级距离的捷径；换位思考，站在领导的立场上，设身处地为领导分忧，体谅领导的难处；在领导处于困难时，伸出援助之手，顶力帮助。

四、做事

众所周知，人活着就要谋生，就要做事。做事是一个人赖以生存的根本。做事是上天赋予我们的使命。要学会做大事带小事，做小事成大事。做事不贪大，做人不计小。

(一)古往今来，一些大政治家、大思想家、大理论家关于做事多有论述。

孔子倡导“事思敬”。孙中山提倡：“要立志做大事，不要立志做大官。”毛泽东告诫全党要“为人民服务”。江泽民讲“三个代表”。胡锦涛提倡“以人为本”。

(二)现实生活中既不爱岗亦不敬业的种种表现：

1.好高骛远，见异思迁。有心当官，无心干事。这山望着那山高，总希望职业要好，出力要少，工资要高。害怕艰苦，没有满足的时候。其实太阳底下，每一项工作，每一种劳动都是美的。干一行，爱一行，钻一行，360行行行都能出状元。这世上，没有下贱的工作，只有下贱的人。记住：今天工作不努力，明天努力找工作。

2.对自己的实际工作能力、水平认识不足，自我陶醉、盲目乐观。联想多，幻想奇，懒得动手。其实，这些人并无真才实学，充其量只是文不像秀才、武不像兵、花花公子一个。

3.见别人提拔、升官就按捺不住，心里痒痒、眼红羡慕，心律失常。为了升官，低三下四，不择手段，出卖人格，请客送礼，疏通关系，隐瞒年龄，篡改档案，搞假文凭，有的甚至造谣、诋毁对手。

4.标准不高，要求不严，遇事不动脑子，看不出问题，理不出头绪，拿不出办法，想不出新招，工作无起色，绩效平平，年复一年，涛声依旧。

5.“重”大“轻”小。只愿做大事，做出人头地的事，一门心思想做惊天动地的事。对一些不起眼、出不了名，又无利益可图的小事，上不了心，入不了眼。人这辈子未必非要做几件“大事”不可，只要你的存在对别人有益，你所做的“小事”能对别人的生活有所帮助，你就是一个高尚的人，一个值得记住和夸赞的好人。

(三)如何做事

1.首先要树立竞争意识。当今世界充满着挑战，充满着竞争。对每个人来说，要想在社会上立住脚，并搏得一席之地，那就要学会竞争。社会竞争需要两方面的能力：一是要有真才实学，即真本领；二是要有一定的交际能力和口才能力，能推销自己。

2.以做人的方式做事，以做事的结果看人。要做事先做人。不会做人的人，肯定也做不好事。一个不想做事的人，也肯定不会以做人的方式去做事。由此可见，要做事必须先做人。做人与做事是互为因果的。

3.要爱岗敬业，钟爱自己所从事的职业。胸怀全局，立足本职。服从分工，听从指挥。接受任务愉快，完成任务彻底。要知道伟大出于平凡，创业出于实干。要勇于拼搏，逢“一”必争，凡冠必夺。

4.实践，是增长才干的源泉。要注意在干中学，学中干，在实践中探索，在实践中提高。关照小事，成就大事。领会意图，超前思考，总结升华。争第一、不落伍，永不言败。工作中应做到凡事予则立，事前有所言，事后有所述，善始善终。

5.做事要认真细微，一丝不苟，脚踏实地，埋头苦干。一个社会要繁荣发展，必须崇尚实干，讲究实效。要努力在分管的工作中成为“行家里手”、“活字典”、“多面手”、“难不住”、“问不倒”。同时，还要提倡文明上岗、礼貌待人、微笑服务。做到来有迎声、问有答声，去有送声。

6.在工作上要细心，在名誉、待遇上要粗心。天下大事，必做于细。细中求精，小中见大。做任何事情，都必须高标准，严要求，慎之又慎。切实做到不误事、不出事、不乱事。

7.为领导出主意当参谋，想点子，用心思。身在兵位，胸为帅谋。走在领导后头，想在领导前头。中国古代，在国与国纷争中，一条妙计可使一个国家免遭生灵涂炭。现如今，一条妙计可以救活一个企业，一个厂子。古代，凡有建树的皇帝，都有一个得力的宰相相辅佐，比如刘邦有肖何、刘备有孔明、李世民有魏征。苏中“七战七捷”有粟裕。

8.切忌乱打旗号，假传“圣旨”。不把领导当靠山，作戗牌。不背着领导发号司令。不假借领导的名义谋取个人私利。

9.喜怒哀乐，本是人之常情。要学会平衡自己的心态，不眼红，不效仿，干干净净做事，清清白白做人。要宰相肚量，大将风度。见恶不怕，逢善不欺，知足常乐。

10.注意自己的衣着打扮，保持大方得体的仪容。服饰是一种无声的语言。服装的整洁、得体，不仅是自我形象的展现，也是对交往对象的尊重。着好服饰是社会交往的第一步。服饰整洁比较容易带给人之威严感。故要善于着装，巧于打扮。力求做到：外表有形，风度优雅，气质脱俗，语言优美，衣着整洁，行为有谱。

11.坚持学习，不断充电。学习是时代的呼唤、历史的昭示、职责的要求，是人生必须终身面对的课题，是做人与做事的前提。未来社会，是知识经济社会；未来的企业，是学习型企业；未来的领导，则是学习型领导，这是前所未有的新形势、新任务。学习是开拓事业、发展事业、成就事业的基础。学习是残酷竞争中避免被时代淘汰，并能与时代同步的利器。学习是时代赋予我们的重要责任，学习形势十分逼人。老年人知识老化要更新，青年人阅历浅，知识要补充。电脑和外语被人们称为跨入新世纪的“通行证”。学习已不仅仅是谋生的需要，而是为了形成健康的价值取向、完善自我、保持良好心态，提高精神境界的重要手段，应成为终生的需要，成为一种伴随终生的生活方式。学习就像喝苦丁茶，先苦后甜。

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”在日常生活中，处处都有学习的机会，关键在于自己能否有虚心好学的态度，随时随地都有可学的东西，就连平时空泛的谈话，都可以学到一些知识和技巧。俗话说“三人行必有我师”就是这个道理。

最后，我愿普天下有良知的中国人都存好心，会处世，能办事，做好人。而且只做好人不做坏人，只做好事不做坏事。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找