

<<圆通的人际关系>>

图书基本信息

书名：<<圆通的人际关系>>

13位ISBN编号：9787301134061

10位ISBN编号：7301134061

出版时间：2008-4

出版时间：北京大学出版社

作者：曾仕强

页数：229

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<圆通的人际关系>>

前言

中国人的思想源自伏羲氏，伏羲氏所创的八卦一直都对中国人有深刻的影响。中华文化是在《易经》的影响下形成的，《易经》的主要思想就是人本位，这与西方人所倡导的神本位截然不同。

西方式的管理始终离不开神本位的思想，而中国式管理重视人本位，以人为本。

不要以为中国人的言行乱七八糟、模棱两可，如果用《易经》所阐述的道理来考察，就会发现，中国人的所作所为非常有道理。

可惜近几百年来，我们经常用西方人的观点和标准来考察自己的行为，才会认为中国人的一切都是乱七八糟的。

更有甚者，有人喜欢拿中国人的缺点与西方人的优点去对比，更觉得中国人一无是处。

这种做法大错特错。

如果真要比较世界各个民族的优劣，首先要有一个公平的标准，不能拿自己的缺点去跟别人的优点比。这样做，不但有失公平，而且容易导致我们丧失自信心。

中国人有一套自己的东西，这些东西别人学不去，我们也不能去学别人，否则只会自找倒霉。所以，我一直强调管理中国人要靠中国式的管理，而中国式管理中最重要的一部分，就是人际关系的管理。

就因为中西方的人际关系大不相同，才导致中西方的管理大相径庭。

西方的人际关系建立在平等的基础上；中国人则普遍认为，人与人是不平等的，如果人人讲平等，那是没大没小，而中国人非常讨厌别人没大没小。

现在有个怪现象，很多人喜欢看书，但是看的书越多自己越倒霉，因为他们看的都是西方人写的书：西方人的技术是值得学习的，魏源提出的“师夷长技以制夷”的观点并没有错，科学无国界。可是与文化有关的东西，就要非常小心，否则很容易掉入西方文化的“陷阱”，离中国的实际越来越远。

如果这些人从此生活在西方人的环境中，那问题不大；如果继续生活在中国人的环境中，就会发现自己时时吃亏、处处碰壁。

就像清朝末期，很多人留着长辫子却穿西装，到哪里都显得不伦不类。

中西方的人际关系大不相同 人际关系对任何人来说，都是十分重要的课题。

宇宙万物之中，人类的关系最为复杂，而且各地的风土人情不同，人际关系的表现也不一样。

一般而言，西方的人际关系以个人为主。

西方人认为，社会由个人构成，个人自由独立，但是必须加以适当的规范，也就是实施法治，才能够维持整体的秩序。

人人在法律许可的范围内自由、平等、独立，是西方的人际基础。

中国的人际关系以伦理为主。

中国人认为社会固然由个人所构成，但是个人却很难离开社会而生存，个人的自由实际上相当有限。

人与人的互动，也不能完全由法律来控制。

人人在法律许可的范围内，衡情论理，以伦理来弥补法律的不足，才是我们的人际基础。

正因为中西方的人际关系基础不同，所以二者的人际关系存在很大差别，了解二者的差别，有助于认清我们的人际关系。

中西方的人际关，系差别如下： 第一，西方的人际关系是神本位的，中国的人际关系是人本位的。

西方人认为上帝高高在上，所有人都是上帝的子民。

中国人则不同，伏羲氏一开始就让我们认识到，宇宙之间最了不起的不是神，而是人。

既然如此，我们为什么非得弄一个神来做自己的主宰呢？

中国人没有自己的宗教，所有的宗教都是外来的。

中国人只崇拜自己的祖先，而不去拜什么神——中国人不是在拜神、拜佛，而是礼神、礼佛，就是看

<<圆通的人际关系>>

到神、佛时，走过去打个招呼，如此而已。

第二，西方人以个人为单位，中国人以家庭为单位。

西方人看到一个小孩，通常会直接问他叫什么名字；中国人看到一个小孩，通常会问他是谁家的小孩。

中国人会根据小孩的爸爸来判断他的品性，而不是根据他自己。

同理，要是小孩做错事，人们通常把错误归到他父母的头上，责怪他们不会教育小孩。

第三，西方人重视平等，中国人重视合理的不平等。

西方人可以直呼爸爸的名字，因为大家是平等的。

在中国，这样做就是不孝，是忤逆。

中国人不认同西方人那种“人生而平等”的观点，而认为人一出生就不平等，而且是合理的不平等。合理的不平等，大家都能接受。

但是，过分的不平等，我们就会反抗。

中国人不相信绝对的平等，资源有限，机会太少，怎么可能绝对平等？

人与人之间合理的不平等所体现的正是中国人的伦理。

爸爸与儿子、上司与下属、老师与学生……永远有高低上下之分，不可能站在同一水平线上。

没有哪个中国人敢站在上司面前说：“我和你是平等的，所以你也听我的话。”

中国人对上的态度和对下的态度不同，你对下属敢讲的话，不一定敢对上讲，这是很正常的。

对上级是一个说法，对下级是另一个说法，这就是伦理的体现。

第四，受神本位的影响，西方人只讲权利义务，而中国人讲彼此对待。

西方人就算父子之间也是权利义务的关系——儿子18岁以前，靠父母养活；18岁以后，就得靠自己。中国人不看重权利义务，如果中国的父母一等孩子长到18岁就让他自生自灭，会被别人视为狠心的父母。

中国人所重视的彼此对待，就是说：你对我好，我没有理由对你不好；你对我不好，我也不会对你好。

中国人会将心比心，投桃报李，这与权利义务没有任何关系。

在西方的企业里，上下级之间也只是权利义务关系，你是我的上级，我就会按照规定向你报告。

中国人却不这样，你虽然是我的上司，但我不认同你的时候，我就不会向你报告，你要是强迫我报告，我就会敷衍了事。

第五，西方人重视法律，中国人重视道德。

西方的法律规定很明确，而且执行得很严格，完全没有人情可言，也没有任何弹性。

从理论上讲，法律不应该有弹性，但是没有一点弹性的法律在中国很难执行。

自古以来，中华民族不是靠法律约束的民族。

古时候，法律的效力是有限的，虽然说“王子犯法，与庶民同罪”，但这只是理想状态，实际上很少这样执行，多数是“刑不上大夫”。

在民间故事中，即便是包公这种刚正不阿的典范，也只是“打龙袍”而不是打皇帝。

中国人一般不遵从什么戒律，但是提倡典范，重视道德。

“君子爱财，取之有道”，“大位有德者居之”……胡锦涛同志提出的“八荣八耻”同样是道德劝说，并没有立法，强制国民执行。

道德是看不见的约束力，而法律是看得见的约束力。

一个中国人，如果不讲良心道德的话，是很难在中国生存发展的。

中国人不重视有形的东西，凡是有形的东西，对中国人来说，迟早都会变成形式化的东西。

我们只靠无形的东西彼此约束，约束别人，也约束自己。

第六，西方人之间充满好奇，中国人之间充满关怀。

西方人对人和对动物的态度是一样的，因为西方人认为人就是动物，彼此之间只有好奇。

在西方社会，青年男女之间产生好奇就可以同居，一旦失去好奇，双方就会分开。

中国人做不到这一点，因为人与人之间不应该好奇，而应该相互关怀。

西方人很有礼貌，一见面就会亲切地同你打招呼，但他一点也不关心你。

<<圆通的人际关系>>

中国人不注重礼貌形式，但是很关心你。

看到你嘴巴破了，中国人会直截了当地问：“嘴巴怎么破了，是不是上火了？来，吃点药吧。

，西方人不会看到你的嘴巴破了，看到了也会视而不见，还是会问候你：“你好吗？”而你也清楚，就算抱怨几句自己很不幸也无济于事，因为他并不关心你。

此时，就算你疼痛难忍，也只能说：“我很好，谢谢。

”西方人不关心别人，也不希望别人关心自己。

中国人以尊老爱幼为美德，而西方人并不如此。

你看到西方的老人走路比较吃力，去帮他，他反而不高兴。

他的看法是，我有能力处理自己的事，你少操心，你帮我就是看不起我。

第七，西方人之间自然而然地会产生距离，而中国人常常是亲密无间的。

西方人重视隐私权，彼此之间保持着戒心，所以会很疏远。

而中国人有很强烈的认识对方的欲望，一回生，两回熟，三回见面是朋友，这样慢慢地由不认识到相互了解，再到亲密无间。

人与人之间是要先建立信任才能共事的，你不相信别人，就无法与其合作。

西方人之间建立信任靠的是法律的保障，双方在合作前会签订合同，只要稍有不轨，就会受到法律的制裁。

中国人之间建立信任靠的是心意的传递，靠的是相互的了解。

所以，中国人一见面就会“套近乎”，问东问西，这在西方是绝对不允许的。

第八，西方人之间是利害关系，中国人之间是势利关系。

很多人都认为，中国人看重利害关系，其实错了，西方人才重视利害关系。

在西方，国与国、组织与组织之间完全是利害关系，没有任何道义可言，个人之间也是如此。

而中国人是很势利的。

利害与势利有很大的不同，举个例子，公司里有一个员工，表现很不好，公司马上把他辞退，这是利害。

员工表现虽然不好，但是他有后台，辞退他会惹来麻烦，所以只能留着他，这是势利。

可以说，势利就是复杂的利害。

总而言之，西方的人际关系相对单纯，而中国的人际关系相当复杂，一着不慎，满盘皆输。

西方人以“二分法”区分事物，对就是对，错就是错；中国人早已摆脱“二分法”的陷阱，我们知道“错，绝对不可以；对，常常没有用”。

对错之外，还牵涉是否圆通的问题。

我们厌恶是非不分的人，也不欢迎是非分明却不圆通的人，“水至清则无鱼，人至察则无徒”就是这个道理。

中国人讲求“在圆通中分是非”，把是非分得大家都有面子，不得罪人，但也不讨好人，人际关系才可能良好。

中国人喜欢拉关系、靠关系。

这句话很容易引起人们的误解，朝坏的、不正当的、不合法的地方想。

有人认为某些人的成功，是讨好别人的结果，而自己的成功是凭本事获得的，甚至公开宣称：“我从来不搞关系，我现在的一切，完全是凭真本事得来的。

”事实上，如果一个人毫无能力，是无法完全依靠人际关系而成功的。

但是，即便有高超的能力，如果缺乏良好的人际关系，也不可能成功。

在家靠父母，出外靠朋友，说的就是人际关系的重要性。

当然，我们也看到某些人用心营造不正常、不正当的关系，然后用来营私舞弊，祸国殃民。

这种人际关系所带来的弊端的确使得许多人为之心寒，以致他们认为人际关系只有害而没有利，因此不重视也不研究人际关系。

还有一些人，由于自己不擅长建立人际关系，眼见他人因人际关系而获利，出于嫉妒或不满的心理，对人际关系产生强烈的反感。

<<圆通的人际关系>>

于是，很多人把“搞关系”看成负面的东西，似乎好人从不搞关系，只有心术不正的人才搞关系。这样看待人际关系，自然形成偏激的态度。

人际关系本身是中性的，运用得恰当，便是良好的人际关系；用错了，当然产生不好的影响。行为正当的人对拉关系、套关系，实在不必过分敏感。往好的方面想，反而容易获得良好的效果，何乐而不为？

人际关系需要伦理道德规范 中国人的伦理观念比其他民族发展得都早，而且最完善。孟子说：“使契为司徒，教以人伦：父子有亲，君臣有义，夫妇有别，长幼有序，朋友有信。”就是说，父子之间有骨肉之亲，君臣之间有礼义之道，夫妻之间挚爱而又内外有别，老少之间有尊卑之序，朋友之间有诚信之德，这是处理人际关系的行为准则。自古以来，我们制定了形形色色的准则，无非是为了加强对个人的约束，提醒我们除了自己以外，还有各种有关系的人，因而自己的一言一行都要格外谨慎。其中，君臣、父子、夫妇、兄弟、朋友这五伦，是人生不可或缺的，对中国人的言行产生重要的影响。

既然伦理是处理人际关系的准则，那么我们的人际关系势必打上伦理的烙印。自古以来，我们所建立的是一种罕见的人伦关系，中国人根本没有什么人际关系。而我们一直错误地想把西方的人际关系移植过来，弄得大家的关系愈来愈紧张，愈来愈败坏。

人伦关系和人际关系最主要的差异在于，前者重视“合理的不平等”，而不是后者所主张的“平等”。

西方人认为“人生而平等”，于是发展出一套平等的人际关系。

中国人认为“人一出世，就不平等”，就算同一家庭、同一父母所生的子女，在资质方面也不相同，加上出生时家庭的环境、父母的年龄与社会地位也不一定一样，子女们怎么可能平等呢？先天不平等，后天也不可能平等，顶多经过合理的调整，做到合理的不平等。

伦理就是合理的不平等，父父、子子，应该各如其分；君君、臣臣。用现代的话说是上司、下属各自扮演不同的角色。

彼此之间，必须维持“合理不平等”的分寸，而不是“平起平坐”的“不合理的平等”。二者之间的差异，必须慎重拿捏，才不致发生差错，避免自己不明不白地遭受“平等”的祸害。

只要把“合理的不平等”这个观念端正起来，很多问题都会解决。我们现在满脑子追求平等，弄得大家很不幸福。

人有胖瘦之分，两个人坐在一起，胖的人占的位置自然就大一点，瘦的人就委屈一点。两个人吃一样东西，喜欢吃的人就多吃一点，不喜欢吃的人就少吃一点，为什么非要一人一半呢？全世界都是相对的平等，没有绝对平等，只是表现的方法不同而已，没有对错，没有好坏。

中国人十分重视做人、做事的道理，人际关系如何反映出做人的效果。只会做事而不会做人，人际关系搞不好，得罪了很多人，又怎么能够好好做事呢？透过好好做人，来好好做事，通常比较有效。

人际关系既是做人的道理，也可以说是做人的技巧。

做人讲求技巧，免不了有一些权谋、圆滑、奸诈的味道，引起很多人的反感。这时候注入伦理道德，可以使权谋变成权宜应变、因时制宜，圆滑变成圆通，而奸诈也变成一种机警。

若是只学做人的技巧，而忽视做人的原则，不但没有成效，而且会被人嘲笑。做人不可以玩弄权谋，许多人误把圆通、应变看成讲求谋略，其实应该是策略才对。做人做事可以有策略，不可讲谋略。

换句话说，一切要求应当正当合理，不应该有不正当的念头。

我们三个根深蒂固的观念，很不容易改变：第一，法是死的，人是活的。死的法需要活的人来加以合理运用，而不是不动脑筋地死守法律规章。

第二，天下事好像没有什么是不能变通的，若是变通不了，大多是因为找错了人。只要找对人，变通应该是没有问题的。

<<圆通的人际关系>>

第三，法由少数人订立，由一个人修改。

这种现象是中国社会自古迄今的一贯精神。

一些可以控制别人的人，碰到别人稍有反对意见就加以恐吓、威胁，甚至杀一儆百。

对中国人而言，法不够用。

因为，中国人不喜欢违法，不做违反规定的事情。

但是中国人普遍喜欢动脑筋，做一些法律没有规定的事情。

这种情况必须用伦理道德来弥补，才能收到预期的效果。

只有大家凭良心有所不为，才有可能加以改变。

夜不闭户不是靠法律来实现的，而是靠道德达成的。

总的来说，人伦关系的重点，在“公正”而“不平等”。

对上要有礼貌，但不可以谄媚、讨好；对下不宜太严，也不能过分宽松、纵容；平行同事，不必太拘束，也不可以过分熟不拘礼。

其中的轻重，必须因人、因时、因地、因事适当拿捏，这样，才称得上公正。

只有用心体验，不断改善，才能达成良好的人伦关系。

为了叙述的方便，本书仍使用人际关系一词。

<<圆通的人际关系>>

内容概要

人与人之间的关系是世上最复杂的东两，而中国人之间的关系更加微妙。

一方面，中国人认为“在家靠父母，出外靠朋友”，靠不靠得住，就看关系如何。

另一方面，中国人又希望凡事凭本事，而讨厌“拉关系”的行为。

殊不知，一个毫无能力的人，是无法依靠人际关系而成功的。

但是，缺乏良好的人际关系，能力再强，也无法顺利地获得成功。

中西方人际关系最大的不同是，西方人之间形成的是人际关系，中国人之间形成的是人伦关系。

中国人根本没有什么“人际关系”，如果把西方的人际关系移植过来，只会弄得大家的关系越来越紧张。

本书以人伦关系为出发点，主要讲述如何处理工作关系和家庭关系这两大难题。

工作关系是中国式管理的核心，工作关系搞不好，则事业很难发展。

家庭关系是每个人一生的课题，人一出生，便陷入层层关系网。

只有家庭事业双丰收，才算真正的成功。

要想解决好这两大难题，只需要掌握通俗易懂的十个要领即可，这十个要领内涵丰富，缺一不可，只要合理应用，则无往不利。

中国人十分重视如何做人，只有好好做人，才能好好做事。

本书所讲的处理人际关系的要领，在西方不一定行得通，但在中国相当有效。

<<圆通的人际关系>>

作者简介

曾仕强，中国式管理之父，当今中国极具影响力的管理大师与培训大师。
研究中国管理哲学近三十年，首倡中国式管理，名动政、商、学界，享誉海内外。

英国莱斯特大学管理哲学博士，美国杜鲁门州立大学行政管理硕士。
曾任大学校长、教授多年，并长期担任企业经营顾问、高级培训师。
现任时代光华公司特聘高级培训师、华夏智业管理学院院长。
被誉为中国式管理大师、华人三大管理学家之一、最受企业界人士欢迎的十大名嘴之一。

其他重要著作有：《中国式团队》、《中国式管理》、《中国式的管理行为》、《中道管理》、《中国式领导》、《管理思维》、《管理大道》、《大易管理》等。

<<圆通的人际关系>>

书籍目录

第一章 首先要了解中国人的特性 言——模棱两可，言不由衷 听话不如“看”话 “随便”并不随便 不反对并非赞成 行——谨慎小心，反求诸己 先弄清对方是谁 小心才不会上当 凡事都追求合理 心——追求圆通，善于自保 圆通而不圆滑 遇事先求自保 性——爱占便宜，死要面子 就怕吃亏上当 只爱占小便宜 自私又爱面子

第二章 建立人际关系的基本准则 正视自己 确定自己要做什么样的人 处理好自己和自己的关系 以实实在在为做人的准则 善待他人 待人需要诚心 待人需要友善 待人需要礼貌 待人需有差别 三大禁忌

第三章 十大要领是人际关系的催化剂 一表人才 不要以貌取人 提升第一印象 正确认识自己 两套西装 外在表现与内在表现同样重要 人的外表应符合社会文化背景 三杯酒量 爱好并非是坏事 凡事要适可而止 酒桌交际的技巧 四圈麻将 赢到后来总是输 人际关系要经营 五方交游 多个朋友多条路 严于律己获益多 六出祁山 明知不可为而为之 朋友之间可以通财 七术打马 多说恭维话 少去讨好人 八口吹牛 要自己肯定自己 让别人来赞扬你 九分努力 努力没有用 运气很重要 十分忍耐 会忍才能赢 欲速则不达

第四章 良好沟通是人际关系的润滑剂 沟通的作用 沟通的现象 先说先死 不说也死 说到不死 沟通的艺术 使对方听得进去 要学会察言观色 站在对方的立场 沟通的层次 不沟不通 沟而不通 沟而能通 不沟而通 沟通的原则 沟通的方向 向上沟通 向下沟通 平行沟通

第五章 如何处理内部工作关系 老板如何处理人际关系 老板对自己要严格的要求 老板对干部要恩威并施 老板对员工要关怀照顾 干部如何处理人际关系 不要不三不四 建立主伴关系 要让老板放心 要让员工舒心 要让平级安心 员工如何处理人际关系 成为受欢迎的员工 学会如何应对上司 要和同事和平相处

第六章 如何处理外部工作关系 老板的个人公关 注意自身的形象 构建互惠的网络 凡事以义气为重 企业的分工合作 合并不如合作 分工为了合作 委曲才能求全 安顾客为了生存 了解顾客的需要 和顾客搞好关系 保持定期的接触 安社会为了发展 善尽责任带来良好印象 为社会增加就业的机会 在社区营造良好的风气

第七章 家庭关系是终生学习的必修课 重视家庭 成家是生命意义的传承 家人是生活幸福的源泉 子女是成家立业的动力 夫妻和谐 夫妻关系是家庭关系的基础 夫妻和睦是教养子女的良方 孝敬长辈 孝是传统美德 顺并不等于孝 敬是孝的根本 适时回报父母 心中牢记父母 教养子女 亲子关系其实是教养关系 教养子女从改变观念开始 父母是亲子关系的主导者 教育子女要从其立场出发 养育子女别追求物质奢华

<<圆通的人际关系>>

章节摘录

第一章 首先要了解中国人的特性 《孙子兵法》说，知己知彼，百战不殆。彼此都是中国人，建立人际关系时，就更需要确实了解对方在说些什么、想些什么。

言——模棱两可，言不由衷 俗话说，言为心声。

中国人的心是难以捉摸的，所以中国人的话常常模棱两可。

我们主张“逢人只说三分话”，同样主张“知无不言，言无不尽”。

“逢人只说三分话”是对交情不深、关系不够的人而言的，因为人心隔肚皮，知人知面不知心，当然应该小心试探。

“知无不言，言无不尽”是对交情深厚、关系密切的人而言的，既然大家亲如一家，也就不需要互相隐瞒。

其实，中国人说“逢人只说三分话”的时候，已经含有“知无不言，言无不尽”的意思。

况且中国人所说的“三分”，既可以是“三分流水七分尘”的“三分”，也可以是“天下只有三分月色”的“三分”，就看到时如何拿捏了。

当彼此尚不熟悉时，当然“未可全抛一片心”，等到互相信赖了，完全可以知无不言，言无不尽。

同样，中国人说“言无不尽”的时候，也不要忘记“逢人只说三分话”，因为彼此虽然关系密切，但是有的话可能会伤害对方的自尊心，或者引起他的嫉妒，所以必须有适当的保留，说三分留七分，那七分就心照不宣了。

听话不如“看”话 不了解中国人的人觉得我们很难捉摸：“我明明听懂了他的话，他怎么还是不高兴？”

因为中国人说的话通常包含很多意思，听懂了表面意思却常常听不懂言外之意。

有时候，中国人不说话，只是一个眼神、一个动作就包含了很多意思，这当然需要彼此的默契。

如果没有默契，要搞清楚中国人到底在说什么，确实很难。

下面这个小故事就说明了这一问题。

苏东坡被贬至黄州后，一天傍晚，和好友佛印和尚泛舟长江。

忽然，苏东坡用手往岸上一指，笑而不语。

佛印顺势望去，只见岸边有一只黄狗正在啃骨头，顿有所悟，便将自己手中题有苏东坡诗句的蒲扇抛入水中。

两人心领神会，不禁相视而笑。

原来，这是一副哑联。

苏东坡的上联是“狗啃河上（和尚）骨”；佛印的下联是“水流东坡尸（东坡诗）”。

当然，要达到苏东坡与佛印这种心灵相通的程度，除了默契之外，还要有较高的智商才行。

中国人南腔北调，就算大家都说普通话，也很难保证彼此听得懂。

勉强听懂，也未必弄得清楚他的真正用意。

指鹿为马的故事大家都熟悉，人们把“指鹿为马”理解为“不明是非、颠倒黑白”，其实很不恰当。

赵高只是借此试探一下究竟自己在朝廷的权势怎样，其真正的话意是：“你们是服从秦二世，还是服从我？”

我们嘲笑群臣不分黑白，其实他们才是真正听得懂话意的人。

案例 有一天，我搭出租车到某地。

由于大路发生事故，所以司机改走小路。

但小路蜿蜒曲折，司机不太熟，越走越觉得没有把握，便停下来，问路旁边一位老先生：“请问我要到某地去，该怎么走？”

“老先生气定神闲，不慌不忙地回答：“有路就可以走，多问几次就会到。”

“这两句话，叫人听了觉得十分有道理，同时又觉得摸不着头脑。

司机表示感谢，很有信心地向前驶去。

我觉得很纳闷，问他：“你知道怎么走了？”

<<圆通的人际关系>>

” 他说：“知道。

有路就可以走，表示我走的路是对的。

如果我已经走错了，他会把手一扬，然后指向正确的方向。

现在我走对了，他不必举手，所以说有路就可以走，告诉我顺着这条路一直走下去。

多问几次就会到，意思是后面会有几个比较复杂的岔路口，那时候一定要问路，不要乱闯。

” 经他这么一解释，我才恍然大悟。

原来中国话如此简单明了，两句话就可以交代清楚。

但听者必须动脑筋才能听懂。

现在有些人只听不想，以致听不懂中国人所说的话，实在是一种遗憾。

中国话很不容易听，才是我们真正的难处。

中国人要人家不要“听”话，其中含有“中国话不可以用耳朵听”的意思，必须特别小心。

“不要听他的”，包含“不要听他的话”，也包含“不要单凭耳朵听他的话”的意思。

中国人很少说：“听他说什么。

”反而常常告诫我们：“看他怎么说。

”也就是说，中国话不适合单用耳朵听，应该配合眼睛看。

中国话听起来含含糊糊，“看”起来清清楚楚。

中国人不喜欢啰里啰唆讲一大堆，只喜欢简单明了，短短一两句话，含意很深，所以“看”了之后，还要多想。

如果不用心想，还是弄不清楚中国人的话意。

也就是说，“看”话不能单凭一双眼睛去看，还要动用“心眼”，才能够真正看清楚，才能领悟“话中的话”，以及“话外的话”。

“心眼”要大，才听得真实。

“心眼”太小，成了“小心眼儿”，就会“以小人之心，度君子之腹”。

如果对方有难言之隐，有说不出的苦衷，有说出来反而彼此难过的事情，千万不要用不正当的心思去曲解。

一句“你看着办吧”，究竟是“全权委托你”，还是“猜猜我的用意”，甚至“居然搞成这样子，你自己收拾烂摊子吧”？

短短五个字，足够让别人思前想后了。

凡是耳朵听不懂的时候，就要用眼睛看，还要动脑筋，结果呢？

你看着办吧！

“随便”并不随便 中国人常把“随便”挂在嘴边。

请客吃饭时，总是说：“没有什么好菜，随便吃点。

”实际上菜肴十分丰盛。

反过来说，客人真的随便吃喝，丝毫不客气，即使宾主交情甚深，主人看在眼里，也会不太舒服：又不是只有你我两人，当着我的妻儿，你也未免太随便了！

“随便”的意思有两种：一是“随意、任意”，一是“不拘束、不认真”。

但是，在日常生活当中，使用起来却有三种含义： 1. “随便”代表“看看你的诚意”。

人家问我要什么？

我说“随便”，意思就是说：衡量你自己的能力，可以提供什么。

中国人认为，我说“随便”是不想为难你，如果你真的“随便”，就是轻视我。

如果我到你家做客，你问我喝什么，我说“咖啡”，你没有，岂不是很尴尬，所以我只能说“随便”，给你留了面子。

你虽没有咖啡，但是给我端上一杯好茶，我自然也很高兴，因为你没有“随便”应付我。

但是，你真要“随便”给我一杯白开水，那我肯定不高兴：“如果只有白开水，何必问我喝什么？

” 你请我吃饭，问到哪里用餐？

我当然不能直截了当地提议上豪华酒楼，万一你认为那样不值得，我岂非自讨没趣？

不过我也不愿意自贬身价，一开口就选择普通餐厅，非但显得土气，对方也未必领情。

<<圆通的人际关系>>

最好的办法，还是说“随便”。

至少可以了解你认为拿什么招待我最合适，进而了解我在你心目中的地位，以便调整自己所应表现的态度。

你经济拮据，只能够请我上普通馆子，我照样吃得高兴，因为你够诚意，我不在乎吃什么；如果你手头宽裕，豪华酒楼也请得起，却只请我上普通的馆子，我就知道你不够意思。

“随便”绝对不是含糊，而是“在和谐中找到合理”的一个代名词。

中国人如果真的随随便便，一定没有前途。

案例 甲和乙是好朋友，一天，乙到甲家里做客，甲热情招呼，顺口问他：“喝点什么东西？”乙回答：“随便，随便。”

甲当然心里有数：家里确实有好酒，是留给上司丙的，现在当然不能拿给乙喝。

衡量与乙的关系，决定泡一壶好茶招待他。

乙见甲并没有敷衍他，自然很高兴，也知道自己在甲心中的分量。

正在此时，丙不期而至，明显就是来喝那瓶好酒的。

此时，甲该不该将好酒拿出来？

如果拿出来就会得罪乙，不拿出来又会得罪丙。

这种两难的情况却也难不倒深谙圆通之道的甲。

甲对他太太大声说：“我刚才找了半天，你到底把那瓶好酒藏到哪里去了？”

甲的太太明白甲的意思，也大声地回答：“我昨天收拾屋子，怕把它弄脏，特地藏起来了。”

话音未落，甲的太太就拿着好酒出来了，并准备了丰盛的下酒菜。

乙和丙都很高兴，当然，甲将危机巧妙地化解于无形，更是高兴。

用高声说话来向别人传达自己的想法，是中国人的绝招，在人际关系的运作中，具有转危为安的决定性力量。

甲很清楚，丙提前来就是想喝自己的那瓶好酒，可是乙来了自己没拿出来，等丙来了才拿出，乙心里肯定不高兴。

可是不拿出来，就会引起丙的不满。

拿也不是，不拿也不是，但是高声说话就解决了问题：“刚才找了半天”就是告诉乙“我本来想请你喝，但是没找到”；而丙明白，就算乙是甲的好朋友，还是没我的面子大，哪怕是“特地藏起来了”，到了紧要关头，也得拿出来。

知识很重要，但是知识之外，人际技巧也很重要，若想圆满解决问题，在知识之外，还需要一些艺术气氛。

2. “随便”表示具有“单凭物质不足以表达全部的敬意，必须拿精神来补助”的用意。

以请客吃饭为例，主人即使准备很多佳肴，仍然说“随便吃点”，意思是这些菜虽然很好，但总觉得应该有更好的，才足以表达主人对贵宾的敬意。

如果客人认为过于丰盛，就会说“太破费了”；如果客人觉得不过尔尔，既然主人说了“随便吃点”，那客人也不会不满。

如果东西非常好，中国人也会轻描淡写地说“随便买的”，这不是谦虚，而是中国人认为精神重于物质，“千里送鹅毛，礼轻情义重”。

同时，也希望对方不会有“受之有愧”的负担。

如果东西并不好，一句“随便”，表示“我已经尽力，希望你能够谅解”。

中国人讲究“尽心尽力”，只要尽力而为，对方多半是会体谅的。

3. “随便”暗示“我有我的意见，只是不便说出来”。

上司征求下属的意见，下属绝不敢说“随便”，而是请上司做主。

因为说“随便”，就意味着下属有自己的意见，只是不方便说而已。

“随便”正是孔子的“无可无不可”的体现。

人与人之间的关系是很微妙的，时时有变化，如果丝毫不加考虑，冒冒失失地说出自己的意见，很可能使对方为难，不如将心比心，先说“随便”，好让彼此有个商量的余地。

既然“无可无不可”，“随便”就不是对“任何人、任何事、任何地”都通用的。

<<圆通的人际关系>>

有的时候，随便说“随便”也会给对方造成困扰。

例如，晚辈对长辈最好别说“随便”，否则就显得太随便。

朋友之间也有不宜说“随便”的情况，同是请客吃饭，说“随便”可以让主人根据自己的情况准备，但是如果主人境况不好，要保全主人的“面子”，就不宜说“随便”，最好说：“我最近肠胃不好，很怕油腻，就在附近这家饭馆吃点素菜就行。”

有人托你帮忙，要请你吃饭，你就要暗自盘算一下，“吃人家的嘴软”，背负人情太重，哪里敢说“随便”，赶忙借故推辞，心领为上。

“随便”并不是“差不多”，而是以“合理就好”为原则，应该说“随便”的时候，才可以说，不应该说的时候，就不可以说。

别人在对你说“随便”的时候，如果他不是随便说的，那就等于说：“你自己想想，怎样才合理；只要合理，我当然就随你的便！”

“随便”绝不是“马马虎虎”，我们将心比心，既不希望人家“马马虎虎”待我，当然也就不可以“马马虎虎”对待别人。

该“随便”才能随便，不该“随便”绝对不可以随便。

以“不随便”的态度来“随便”，才能符合合理的标准。

我们一方面不可以随便说“随便”，另一方面也不能够随便理会或处置别人的“随便”，因为一个有修养、有分寸的中国人，是不随便说“随便”的。

不反对并非赞成 中国人的基本立场是不偏不倚，秉持既不反对也不赞成的态度，在征求中国人意见的时候，中国人基本上说的都是既不赞成也不反对的话。

因为事情总是不尽如人意，所以只能赞成一部分而反对另一部分。

任何事情，总是不断地演变：原本可以赞成的事情，演变到最后，令人不得不反对；而原来应该反对的，也可能愈变愈应该赞成。

这些都是中国人不愿意公开说赞成还是反对的原因。

当把一切弄清楚，而且保证不再改变的时候，中国人自会当机立断，给你一个准确的答复。

但是，就算如此，警觉性特别高的中国人，也尽量避免公开表态。

一旦你明确表示赞成，那些不希望你赞成的人就会给你施加压力，相反，你反对的话，那些不希望你反对的人也会频频阻挠，徒增许多麻烦。

所以，最后养成中国人凡事都含含糊糊的，“这件事嘛，呵呵呵……”。

中国人之所以这样，是因为没有安全感，赞成或反对就像下赌注一样，万一押错宝，后果惨重。

只要保证他的安全，要中国人表明赞成或反对的立场，其实并不难。

古时候，大臣要说一些可能冒犯皇帝的话时，总会先请皇帝饶他不死。

这就是在寻求一种安的状态。

如果有人直接问你这种问题：“你赞成领导关于这件事的处理吗？”

那他可能是不怀好意，挖了陷阱让你跳。

你说“赞成”或“反对”，都会对自己不利，不是被利用，便是被嘲笑。

碰到这种情况，中国人不可能直截了当地表明态度，而是会反问：“你认为如何？”

然后兼顾赞成及反对双方面的看法，适当地表述自己的意见。

而被反问的人也是同一态度，或者采用“我也不反对”或“我也不赞成”来应付，因为中国人明白，“赞成”、“反对”不是“二分法”，“不赞成”并不代表“反对”，“不反对”也并不代表“赞成”。

也许有人认为中国人不实在，见风使舵，虚情假意，而且缺乏胆识，不敢担当。

其实，我们说既不赞成也不反对，事实上是赞成之中有反对，而反对之中也有赞成，并不是不分是非，糊里糊涂或者怕惹事端。

先赞成后反对，先反对后赞成，对方比较容易接受，这种“攻心”术是中国人的独特手法。

例如：“我毕业后马上出国留学，你赞成吗？”

如果你不赞成，最好回答：“我不赞成你马上出国，但是如果你准备得十分周全，知道自己所要学的是什么，将来学成之后要做什么，我当然不会反对。”

<<圆通的人际关系>>

” 既不说赞成的话也不说反对的话，一方面保证自己的安全，另一方面可以增强对方的责任，凸显听者的自主性，使其更加重视自律和自动。

一旦表示赞成，听者受到很大的鼓励和支持，可能大意失荆州，造成阴沟里翻船的惨剧。

而一旦表示反对，听者受到挫折，可能因而放弃，或者缺乏信心。

不赞成也不反对，听者才会面对现实，用心地研究判断，自己做最后的决定。

中国人相信，公开表示赞成或反对，事实上都不一定可靠，不如采取观察、试探、测试、迂回打听等方式来加以判断。

若是因为怕得罪人，吞吞吐吐，既不敢赞成也不敢反对，那就是心术不正，终将被别人厌恶，自己也不会有什么好前程。

合理的赞成加上合理的反对，才是正当的行为。

当然了，在人际交往中，圆通的人也不应该直接问别人是否赞成或反对，以免给人别有用心之嫌，一般只问“你有什么看法”之类的语气较弱的问题。

看清楚之后，合理地表达反对或赞成的意见；尚未看清之前，千万不要冒冒失失地说出“我赞成”或“我反对”，以免被利用，或被人看不起，令自己骑虎难下。

<<圆通的人际关系>>

编辑推荐

人际关系既是做人的道理，又是做人的技巧。
做人讲技巧，容易导致“圆滑”，注入伦理道德的因素，才能变“圆滑”为“圆通”。

<<圆通的人际关系>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>