

你可以没有惊人的智商，也可以没有显赫的家世，  
只要你参悟了待人处世的玄机，掌握了说话做事的技巧，  
同样可以在事业上胜人一筹。



# 待人处世有玄机 说话做事有秘密



一点一滴积累待人处世的大智慧  
一言一行修炼说话做事的基本功

*Dai Ren Chu Shi You Xue Ji*  
*Shuo Hua Ban Shi You Mi Mi*

陈泰先◎编著

中国华侨出版社

陈泰先◎编著



# 待人处世有玄机 说话做事有秘密

中國華僑出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

待人处世有玄机 说话做事有秘密/陈泰先编著. —北京:  
中国华侨出版社, 2010. 4  
ISBN 978 - 7 - 5113 - 0335 - 6

I. ①待… II. ①陈… III. ①人间交往—通俗读物  
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 053241 号

## ●待人处世有玄机 说话做事有秘密

---

编 著/陈泰先

责任编辑/文 心

装帧设计/杨旭升

责任校对/李向荣

经 销/新华书店

开 本/710×1000 毫米 1/16 印张/18.5 字数/292 千字

印 刷/北京燕龙印刷有限公司

版 次/2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

印 数/4000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0335 - 6

定 价/29.80 元

---

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443979 64443056

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

e-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)

# 前 言

社会是纷繁复杂的，在这样的社会里想要取得成功，可不像一般人想的那么简单。待人处世与说话办事都需要技巧，这也是每个人走向社会、取得成功的必修课。

成功，对于很多人来说也许只是一个可望而不可及的巅峰。但是人生短短数十载，想不枉此生就需要去征服这一个个的巅峰，赢得一个个的成功，这样的人生才会充实，才会精彩。然而，现实是，成功者众，不成功者亦众。人的一切活动都是在“群”的概念下完成的。为什么人与人之间有如此多的差距呢？答案不仅仅是智商，也不仅仅是运气。成功者与失败者的最大区别就在于：参悟了待人处世的玄机、掌握了说话做事的技巧。

社会总是垂青于精于处世之道和巧于说话做事的人。如果你想在仕途上春风得意，待人处世与说话做事就是你的必修课；如果你想在社交上左右逢源，待人处世与说话做事也是你的必修课；如果你想在商场上如鱼得水，待人处世与说话做事仍然是你的必修课；如果你想在情场上风流倜傥，待人处世与说话做事照样是你的必修课！可以说，只有参悟了待人处世的玄机，掌握了说话办事的技巧，才能让朋友喜欢你，让领导赏识你，让下属拥戴你，让客户信赖你，让社会认同你，让成功离你更近一点！。

《待人处世有玄机 说话做事有秘密》就是从这两个角度出发，归纳、总结出了待人处世与说话做事的一些重要原则。它涉及社会生活的各个领域，从方方面面阐述了如何练就出色的待人处世本领和说话做事的能力。其实用性与可读性是足可意会和言传的。

本书语言生动流畅，通俗易懂，让你在轻松之中领悟人生的真谛，使你在人生的道路上取得成功；本书不仅可以让你茅塞顿开，还是一本难得的人生励志书，鼓舞你在漫漫人生路上，披荆斩棘，勇敢走过人生的风雨历程！

相信读者朋友们看完本书之后，处世能力会越来越好，说话做事的水平也将愈来愈高，人生的天地也必将愈来愈宽阔！



# 目录

## CONTENTS

## 上篇 待人处世有玄机

### 第一章 不做独行侠，学会笼络人心 ..... (3)

学会笼络人心，不只是单纯的公关技巧，更是一种待人处世的态度。正所谓：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。一个人要想成大事，必须拥有好的人际关系。唯有这样，才能让你左右逢源，通吃天下。

1. 与朋友常联系——“磨刀不误砍柴工” ..... (3)
2. 以礼相待，恪守交友之道 ..... (5)
3. 对朋友要真诚 ..... (8)
4. 感情投资，制胜先机 ..... (10)
5. 放长线，钓“大鱼” ..... (12)
6. 未雨绸缪，储备“人情” ..... (14)
7. 朋友多了，路好走 ..... (16)
8. 积聚人脉的力量 ..... (19)
9. 用点心思，跟上司搞好关系 ..... (21)

## 第二章 真好汉，该低头时则低头 ..... (25)

常言道：“牛不低头饮不着水”，做人就得悟一悟牛低头饮水的道理。低头不是一味的退却，不是懦弱的表现，它是一种隐忍，一种智慧，看似处于弱势，却并非真弱。暂时的让步只是为了减少阻力，避开障碍，有朝一日能出人头地，这不失为一种睿智的处世之道。

1. 低头是为了更好地抬头 ..... (25)
2. 以低姿态处世 ..... (27)
3. 高职位是忍出来的 ..... (29)
4. 耐心把“冷板凳”坐热 ..... (32)
5. 在人屋檐下，要懂得低头 ..... (34)
6. “眼泪”是一种艺术的表达 ..... (36)
7. 不要沽名学“霸王” ..... (39)
8. 低调做人，小心行得万年船 ..... (41)
9. 一事当前忍为高 ..... (43)

## 第三章 脸皮有弹性，可以少受点伤 ..... (46)

“人活一口气，树活一层皮。”中国人尤其爱“面子”这个东西。“面子”是什么？面子是一个人的性格、自尊、荣誉、体面等等。但为人处世不能死守着面子不放，太爱面子容易被言语击倒，患得患失；当然，毫无自尊、脸皮太厚也会让人生厌。唯有保持面子的“弹性”，当厚则厚，当薄则薄，才能左右逢源。

1. 不要脸皮，要尊严 ..... (46)
2. 好马要吃回头草 ..... (49)
3. 别让你的上司丢面子 ..... (51)
4. 错了不要怕丢情面 ..... (53)

5. 必要时，恰当地“丢面子” ..... (55)
6. 往对手脸上贴金 ..... (57)
7. 放下身段，路会越走越宽 ..... (59)
8. 给别人留面子，自己就有面子 ..... (61)
9. 别给自己“戴高帽” ..... (63)
10. 脸皮，可以厚一点 ..... (65)

#### 第四章 以和为贵，拳头不要轻易打出去 ..... (68)

“人和路路通，惹人道道墙”，每个人在处世的过程中，不免会和别人产生一些磨擦和碰撞，这时如果得理不让人，或者“以牙还牙”，都会加深鸿沟，使自己陷入困境。处世高手则会和气待人，给他人一个台阶，免得堵死了自己的后路。

1. “有仇不报是君子” ..... (68)
2. 己所不欲，勿施于“敌” ..... (70)
3. 以和为贵，不要轻易得罪人 ..... (71)
4. 做人要有度量 ..... (74)
5. 凡事留有余地，给自己留条后路 ..... (76)
6. 宁得罪君子，不得罪小人 ..... (78)
7. 不要和别人斗气 ..... (80)
8. 同事间要良性竞争，和谐共处 ..... (82)
9. 留一步，让三分 ..... (84)

#### 第五章 装装糊涂，睁一只眼闭一只眼 ..... (88)

每个人都想做一个精明的人，都不愿被人称为糊涂虫。在一般人的印象里，如果说一个人糊涂，多指他的脑子不清楚，不明事理，尽说糊涂话，做糊涂事，但我们这里所说的“糊涂”并不是真的糊涂，而是一种做人的智慧，一种处世的技巧，一种超越自我的大境界。



1. 大事精明，小事糊涂····· (88)
2. 聪明反被聪明误····· (91)
3. 睁只眼闭只眼——得过且过····· (93)
4. 装疯卖傻，明哲保身····· (96)
5. 做人不能太较真····· (99)
6. 明知故“昧”，宠辱不惊····· (101)
7. 处世不妨糊涂一点····· (104)
8. 藏己于众，不彰显自己的才智····· (106)
9. 该糊涂时别明白····· (108)

## 第六章 胸有城府，做人要有点“心机”····· (111)

俗话说得好：“害人之心不可有，防人之心不可无。”在处世的过程中，我们不能存有害人之心，无视道德，但也不能太单纯。如果事事都为别人着想，处处做老好人，就可能明里吃亏，暗里受气，千疮百孔，一辈子翻不了身。要想保护好自己，就要懂得做人的“心机”。

1. 对朋友也要留一手····· (111)
2. 给自己的隐私加把锁····· (113)
3. 别给他人当枪使····· (115)
4. 精彩布局，有心机的人最易成功····· (118)
5. 真面未必要真心····· (120)
6. 做人不能太单纯····· (123)
7. 学会“推”的处世技巧····· (125)
8. 对付小人要用点“心机”····· (127)
9. 隐“优”暴“缺”，成全别人的好胜心····· (129)
10. 软硬兼施，红脸白脸一起唱····· (131)

## 下篇 说话做事有秘密

### 第一章 求人办事，嘴要“甜”一点儿…………… (135)

人人都爱听赞美之辞，再标榜自己不受吹捧的人，也会在“糖衣炮弹”的狂轰滥炸下展露笑容，足见“甜言蜜语”的威力之大。因此，我们在说话做事时要抓住人性的这一弱点，多说顺耳的话，如此方可在社会上左右逢源，处处吃香。

1. 捧人要捧到位…………… (135)
2. 赞美要恰如其分，好听更要中听…………… (137)
3. 背后的赞美更动听…………… (139)
4. 赞美之词要有“闪光点”…………… (141)
5. 巧夸女人…………… (143)
6. 交际中要会说“客套话”…………… (146)
7. 好话要尽快说出口…………… (148)
8. 赞美也要有创意…………… (150)
9. 称赞对方得意之事，迎合人心就行…………… (152)
10. 巧用美言为自己解围…………… (155)

### 第二章 说话会绕弯，难事也易办…………… (157)

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。  
一个人的办事能力很大程度上决定于他的说话艺术。话说得

好，难事也易办；话没说好，简单的事也难办。所以，在办事时，要掌握一定的语言技巧。尤其是办难办之事时，切忌直来直去，也许绕个弯儿，更易达到目的。

1. 说话要会兜圈子 ..... (157)
2. 旁敲侧击，迂回而进 ..... (160)
3. 话里藏话，巧“弹”弦外之音 ..... (161)
4. 委婉说话，不要直来直去 ..... (164)
5. 注意语气，获取对方好感 ..... (167)
6. 拐个弯好办事 ..... (169)
7. 绵里藏针，可以逆转乾坤 ..... (171)
8. 巧妙利用暗示，让别人为你办事 ..... (173)
9. 正话反说，声东击西 ..... (175)

### 第三章 有的放矢，见什么人说什么话 ..... (178)

一个真正懂得说话的人，不见得字字珠玑、句句含光，但是，他懂得“见什么人说什么话”，因人制宜。“见什么人说什么话”，主要是以对方的身份、喜好为依据来决定自己言词的一种说话技巧，有了这一技巧，你就能在说话办事中做到有的放矢，从而迅速达到目的。

1. 跟领导说话要留心 ..... (178)
2. 在朋友面前，别自吹自擂 ..... (181)
3. 与长辈谈话贵乎一个“敬”字 ..... (183)
4. 职场说话要圆通 ..... (184)
5. 和顾客谈话要以“诚”服人 ..... (187)
6. 夫妻间要得理饶人 ..... (189)
7. 对“恶人”要反唇相讥 ..... (191)
8. 对下属说话，要顾及对方的尊严 ..... (193)

9. 察言观色，有的放矢 ..... (195)
10. 说话要因人制宜 ..... (197)

#### **第四章 会说更要会听，多听少说常点头 ..... (201)**

古希腊有一种说法：“聪明的人，借助经验说话；而更聪明的人，根据经验不说话。”西方还有一句著名的话：雄辩是银，倾听是金。中国也流传着“言多必失”的警世名言。无论是西方的说法，还是我国的名言警句，都告诉人们一个道理：说话办事的过程中，要多听少说。

1. 做一个最好的倾听者 ..... (201)
2. 多听少说，不要随便说话 ..... (203)
3. 勿多言，多说无益 ..... (205)
4. 会说更要会听 ..... (207)
5. 打开对方的话匣子 ..... (209)
6. 把说话的权利交给别人 ..... (211)
7. 倾听的技巧 ..... (214)
8. 当对方发火时，最好保持沉默 ..... (215)
9. 争辩解决不了问题 ..... (217)
10. 装聋作哑，可以不战而胜 ..... (219)

#### **第五章 虚虚实实，真话假话一起说 ..... (222)**

一个人要想在社会中左右逢源、游刃有余，良好的口才起着举足轻重的作用。吹牛拍马、夸夸其谈、哗众取宠固然不可，但巧舌如簧、舌尖生花却不可无，如果处处实话实说傻实在，就可能处处碰壁。所以，说话时不可固守真实，要灵活变通，在“巧”字上下功夫。

1. 善意的谎言可以化解误会 ..... (222)
2. 应酬场所不必过于认真 ..... (224)
3. 做一场假戏，宽慰人心 ..... (226)
4. 善意的谎言以助人为目的 ..... (228)
5. 不说真话，说明他还在乎你 ..... (230)
6. 假话巧说，善于诱导 ..... (232)
7. 心存真实，假话亦可贵 ..... (234)
8. 反客为主，求人理由要充分 ..... (236)
9. 实话会说，假话也要会说 ..... (238)
10. 实话巧说，坏话好说 ..... (240)

## 第六章 良药何必苦口，忠言也可不逆耳 ..... (243)

一般人认为，挨批评肯定是不好受的，还是一件丢面子的事，因为“难受”，受批评者往往会产生抵触情绪，使批评的效果大打折扣，即批评的负效应。但如果你能恰当地把握批评的技巧，便能使批评达到春风化雨、甜口良药也治病的效果。

1. 用迂回的方法，表达反对意见 ..... (243)
2. 批评要讲究艺术 ..... (245)
3. 用请教的方式提建议 ..... (247)
4. 变直接批评为暗示 ..... (250)
5. 用赞赏取代批评 ..... (253)
6. 批评的话要委婉表达 ..... (255)
7. 给领导提建议要找准时机 ..... (257)
8. 多说顺耳的忠言 ..... (260)
9. 把批评的话说动听点 ..... (262)

## 第七章 说话办事有分寸,不能“痛”言无忌…… (265)

信口开河、胡言乱语,是说话的大忌,不仅办不成事,还可能闯入语言的“禁区”,把好事变坏事。所以,在说话时,要管好自己的嘴,本着勤动脑、慢张口的原则,说出令人满意的话,只要话说到位了,事情也就好办了。

1. 说话不能口无遮拦 …………… (265)
2. 多说正面的话,不要轻易否定他人 …………… (268)
3. 开玩笑不能过火 …………… (270)
4. 说话不要踩到“雷区” …………… (272)
5. 别贬低别人,抬高自己 …………… (275)
6. 揭人短处易伤人 …………… (277)
7. 说话尖酸不招人疼 …………… (279)
8. 先动脑,后开口 …………… (281)

上

篇

待人处世有玄机





## 第一章 不做独行侠，学会笼络人心

学会笼络人心，不只是单纯的公关技巧，更是一种待人处世的态度。正所谓：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。一个人要想成大事，必须拥有好的人际关系。唯有这样，才能让你左右逢源，通吃天下。



### 1. 与朋友常联系——“磨刀不误砍柴工”

朋友之间的关系就好比是一把刀，你只有常“磨”，它才不会生锈。

很多人都有这样的体会：当自己遇到困难想找朋友帮忙时，却突然想起，自己已有很长时间没有联络朋友了，现在有求于人家就去找，会不会太冒昧了？会不会被人家拒绝？在这种情形之下，很多人开始后悔平日没与朋友多联系。

来看看这样一则寓言：黄蜂与鹧鸪因为口渴得很，就找农夫要水喝，并答应给农夫丰厚的回报。鹧鸪向农夫许诺它可以替葡萄树松土，让葡萄长得更好，结出更多的果实；黄蜂则表示它能替农夫看守葡萄园，一旦有人来偷，它就用毒针去刺。农夫并不感兴趣，对黄蜂和鹧鸪说：“你们没有口渴时，怎么没想到要替我做事呢？”

在这则寓言里，我们可以看到，如果黄蜂与鹧鸪平时注意多帮助