



把·握·好·平·衡

处·世·的·智·慧

DaiRen

YongRenQiaDao

HaoChu

——**最新版**——

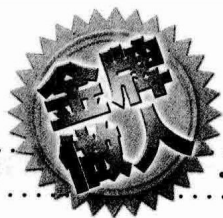
待人用人

恰到好处

◆以诚待人恰到好处◆与人互动恰到好处◆以理服人恰到好处◆把握尺度恰到好处◆以德宽人恰到好处◆让利惠人恰到好处◆晓喻利害恰到好处◆以情动人恰到好处
◆展示自我恰到好处◆以威震人恰到好处◆共同参与恰到好处◆量才而用恰到好处

—— 杨波 编著 ——

当代世界出版社



把·握·好·平·衡 · 处·世·的·智·慧

DaiRen

YongRenQiaDao

HaoChu

——**最新版**——

待人用人 恰到好处

—— 杨波 编著

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

待人用人恰到好处 / 杨波编著. - 北京: 当代世界出版社, 2005. 7

ISBN 978-7-80115-988-5

I. 待… II. 杨… III. 人际关系学 - 通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 069910 号

书 名: 待人用人恰到好处

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

(010) 83908423 (邮购)

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市京东印刷厂

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张: 12.50

字 数: 250 千字

版 次: 2007 年 10 月第 2 版

印 次: 2007 年 10 月第 1 次

印 数: 1-6000 册

书 号: ISBN 978-7-80115-988-5/C·42

定 价: 22.00 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

前言

用人之道，素为古今中外人们所重视。当今谁还不明白人才的重要？然而更为关键的是你如何去发现人才，去用好人才。这一直难倒了许许多多的人，也反映善用人者充满智慧与不善用人者愚笨昏庸的差别来。

当大家都意识到市场竞争就是人才竞争的时候，人力资源部业已成为现代企业的重要机构，展开了激烈的人才争夺战，进行着各具特色的人才培训活动。然而，我们在单纯地做人才战略方案的时候，是否视用人就是利用人的能力专长？还是以自己的价值取向“任人唯亲”、“以利相交”、“取我所用”？可以说不少人陷入了狭隘的人才观，在一定程度上漠视了“平等友好地待人”这一处世原则，即大人才观的宗旨。

所以，待人态度与方法往往决定了你是否会用人，是否能吸引住人才。其实这一点，有许多著名的典故做了精彩的演绎，例如孟尝君待食客如贵宾，让他们白吃白喝，养着他们，没有一点急功近利的想法，然而就是这些食客在他陷入危机的时候营救了他，也是这些食客成就了他的道德名声。曹操是个爱才的人，但他仍旧由于待人不慎，让一些人才离他而去，最典型的例子是张松，他兴致勃勃地投奔而来，目的是向曹操捐献西蜀地图，可是曹操却以貌取人，瞧不起张松个子矮，且没有一点读书人的气质，于是对张松不理不睬，很是怠慢。这严重地伤害了张松的自尊心，他还击曹操以羞辱性的语言，结果被曹操下令毒打了一顿。张松羞愤地离开曹营，然后朝刘备的驻地而去。刘备盛情款待了他，让张松在两种

反差太大的待遇中感到了刘备是个“仁义之君”，于是献上了西蜀地图，结果刘备得了西蜀之地……

人生在世，待人处事是门大学问，不敢相信一个高傲冷漠的人，会有自己的朋友，会得到别人的支持，会得到上司的赏识，会得到下属的拥戴。一个人待人以诚，用人以信，结下了好的人缘，办起事来就会左右逢源，需要用的时候，一呼，即有人才归附。宋江在上梁山之前，无论是对晁盖、吴用、李逵，还是对武松、花荣、王英，他都以诚敬之心对待，谁有困难就帮助谁，谁手头紧张就送银子给谁，以致结交了许多英雄好汉。他这样做并不是为将来“造反”服务，而是建立人际基础，到了落难时，好汉们赶来相救；他到了梁山后，先坐第二把交椅，晁盖一死，他立即被大家拥立为头领。论武功，他在众人之下；论才学，有许多人比他强，然而他的人缘比谁都好，所以用起人来很有说服力、号召力与影响力。

一个成功人士，他无疑是个用人高手，更是一个善于待人的能人，否则他吸引不了人才，平衡不了各种力量，发挥不了各自的特长。提起方正集团，人们自然想到了王选教授，他个人获得了“国家突出贡献奖”等诸多殊荣。这是多么得意啊，但是他却不想独占成果，提倡开放、平等的精神，培养年轻人，无私帮助他们进行研究，尊重、鼓励并激发员工的自主性和创新能力。另外，他一直提倡“方方正正做人，实实在在做事”——这正是王选教授和方正人的处世原则与根本。方正云集了一大批优秀的人才，研究成果不断涌现。

美国总统林肯说：“如果我们能把所有的敌人变成朋友，这难道不是说我们消灭了所有的敌人吗？”孙武说：“不战而屈人之兵。”这些话都揭示了待人与用人是相辅相成的道理，你把竞争对手变成自己的合作伙伴，实现了双赢，这自然是最好地利用了对方的力量，减少了对自己的威胁，增强了自己的实力。所谓“得天下英才而育之”，一个“育”字说明了对于人才，“待”与“用”是缺一不可的。会待人，拥有人才；会用人，必然会待人。

社会交往，不懂得待人，会陷自己于孤立；经营管理，不懂得用人，会使自己处于被动；你建立了良好的人际关系，做什么事都方便，都有人帮助；你善于用人，事业如虎添翼，如风扬帆，很容易获得成功。

目 录

第一章 为自己创造一个良好的人际环境：以诚待人，恰到好处

爱心是人缘的基础	1
常向对方真诚问候	2
用诚心打动人心	4
心胸越宽，事业越大	6
在小事上关怀他人	7
与人商量好办事	9
常把笑意写在脸上	10
诚信带来财富与地位	11

第二章 在生活中寻找良师益友：与人互动，恰到好处

识人先要对人感兴趣	16
关注和欣赏他人	18
主动与陌生人交往	20
不要漠视小角色	21
如何与成功人士接触	23
巧借别人的力量	25
利用机会求人办事	27
送人虚名，给人实惠	28

第三章 清除人生征途上的人为障碍：以理服人，恰到好处

不怕别人说自己的闲话	32
对“亲信”要慎用	33
不把新人当绊脚石	35
不让恶意缠身	37
原谅别人的过错	38
对人不要吹毛求疵	40
得理也得让人	43

第四章 与异性快乐交往：把握尺度，恰到好处

异性给你最好的心灵慰藉	45
如何对待爱人的异性朋友	46
友谊与爱情的界限	48
保持恋爱的神秘感	52
怎样与异性朋友分手	54
如何掌握情缘	56
你能捕捉男友的心理吗	58
如何与自己喜欢的人交往	60

第五章 化解人际矛盾与冲突：以德宽人，恰到好处

不可以仇解仇	64
渡过交际危险期	66
不要先发脾气	67
笑脸应对别人的谴责	69
成人之美而不掠人之功	70
与上司发生冲突后怎么办	71
不在小事上争执不下	73
多检查自己的过失	76

第六章 让顾客始终乐意跟着你转：让利惠人，恰到好处

给别人带去光明	80
以推销对方的方式推销自己	82
如何与客户有效沟通	83
如何与愤怒的客户沟通	84
个性化沟通更显魅力	85
修炼自我控制力	87
把自己适当看高一点	89
克服“自以为是”的毛病	90

第七章 把竞争对手变成“合作伙伴”：晓喻利害，恰到好处

竞争要避免互相损害	92
把对手的敌意降到最低	94

牵住对手的手往前走	95
回避直接竞争	96
不要怕别人得到好处	98
想占小便宜可能失大便宜	99
让双方从公平合作中获益	100
相信别人有与你合作的诚意	101
过于谨慎会束缚自己	103

第八章 让下属工作充满热情：以情动人，恰到好处

对下属不能偏心眼儿	107
了解员工的需求	109
让人心甘情愿为你工作	112
培养自己的亲和力	113
信赖下属，用心赞美	114
多制造一些“动情点”	116
切不可不顾人性	118
就是要“收买人心”	119

第九章 让老板觉得你是个不可多得的人：展示自我，恰到好处

敢与老板“亲密接触”	121
尽最大努力做好一件事	123
懂得做个好下属	125
不让领导起疑心	127
不能在他人面前与老板过于亲热	128
要顾及领导的面子	130
让活儿干得更完美些	131
把功劳归于领导	132
将过错留给自己	134

第十章 扩大组织与个人的影响力：以威震人，恰到好处

领导者影响力何在	136
影响力来源于情感的投入	138
领导需有“道德影响力”	139
让下属乐意接受你的领导	140



把好批评关	142
你看问题是不是全面	143
你可以为别人创造多少利益	145
出现危机的时候要敢于担当	147
比他人意志要坚强些	148
坦率和信任也是种人格魅力	149

第十一章 把权力分给胜任的人：共同参与，恰到好处

掌握授权技巧	151
把握破格提拔的“度”	155
善授权者容人之过	157
不要在纸上授权	158
授权要了解人的个性	159
不要把什么事都揽下来	161
可以把权力授给“偏才”和“缺陷者”	162
让“监工”尽快下课	164
不要滥用权力	165

第十二章 世上没有一个人是不可取的：量才而用，恰到好处

把优秀者找出来	168
用人之长的技巧	170
选用主管的禁忌	171
“短处”也有“用处”	173
理智地看待自己	174
不要只盯着人家的弱点	176
关注那些有潜质的员工	177
善于选用各类人才	179
你能让劣势转为优势吗	185
打破常规选用特殊人才	188

第一章

为自己创造一个良好的人际环境：以诚待人，恰到好处

我们来到这个世界，蹒跚学步的时候摔了很多跤，等到可以自如地行走了，就要穿过一个个人群。如果不慎或不防备，同样会摔跤，被人挤伤，被人踩踏，或者去挤伤、踩踏别人。于是多少人为此而希望有个良好的人际环境，不伤害别人、也不被别人伤害，快乐幸福地学习、工作，享受生活。

我们活着不是为了虚妄地消磨时光，而是想好好地打理自己的人生，所以为人处世是一辈子也丢不掉的必修课。我们在付出的同时，渴望获得和拥有一份真实。我们敏感的心灵不会为虚假的感情激动，我们的眼、耳、鼻、舌、身都不是为那些虚假的东西而存在的。无法想像，我们有一天听到与看到的全是假东西，什么友情，什么爱情，什么公平，什么正义，都是虚伪的。那么将是多么令人沮丧和可怕啊。

以诚待人，像是为自己植一棵树，给世界一片绿荫，给人心一片清凉。桃李不言，下自成蹊。鸟儿鸣唱枝头，笑语飘荡你的每一个日子。

爱心是人缘的基础

一个人进入社会，开始过群体生活，意味着要与他人交往共事。可有的人却由于社交能力差，不善于为人处事，结果人生成长与事业发展的过程处处受阻。相反，有的人能力虽然不是很强，但是他对人礼貌，善于交际，于是办事总是比别人容易成功。

台湾作家刘墉说：“一个人人缘不好，大小事情只能靠自己去做，能力再强，又能做多少事？你的素质再高，如果只是将本身的能量发挥出来，不过能比常人表现得好一点而已；如果你能集合别人的能量，就可能获得超凡的成就。”

是啊，正因为如此，有好人缘者在社会上越来越受重视。许多公司在招聘高级管理者时，要考查他的人际关系，没有好的人缘，能力再强，不能录用。如在人际关系上有超群的能力，有非常好的人缘，其他条件可以放宽。

莫洛是美国摩根银行的股东兼总经理，年薪高达100万美元。其实他以前不过是一个法院的书记，后来做了一家公司的经理。他诚信待人，人缘极佳。他之所以能被摩根银行的董事们相中，一跃而成为全国商业巨子，登上摩根银行总经理的宝座，据说是因为摩根银行的董事们看中了他企业界的盛名和极佳的人缘。好人缘给莫洛带来的是地位和事业的成功，给公司带来的是良好的经营业绩。

我的同学小汪，毕业后在一家公司任小职员，后来成为了公司的副总经理。他常常对人说，他的成功，人缘关系好是主要因素。他认为人缘在一切事业里，都极其重要。

如何获得好人缘？以诚待人！一个幸福的家庭，夫妻相敬如宾，彼此忠诚。诚，是爱的体现，家庭成员人人爱自己的家，焉有不幸福的道理。同样，一个公司兴旺发达，也是大家都爱自己的公司，营造了良好的文化氛围。你待人以诚，人们会把你看作一个有品位的人，你也就有了人缘的基础。

有一位明星大腕投资搞实业，与某地农民合作，利用他们的土地建厂房。可是几年后，这个发了财的大腕却不按合同兑付农民的土地股金，使农民蒙受了巨大的经济损失。农民们联名把大腕告上了法庭。这位大腕利用“名人效应”，在社会上套取无本生意，欺骗那些善良的人，结果却把自己的人缘市场弄丢了。

没有爱心的人，不会有太大的成就。李嘉诚是世界级富豪，他能取得成功，源于他有一颗爱心，李嘉诚说得最多的一句话就是：“钱来自社会，应该用于社会。”他在取得巨大的物质财富之后，便积极推行有利于国家和人民的慈善事业。为了替家乡人民办一点实事，1990年代北京亚运会筹资阶段，李嘉诚一次捐献30万元，是捐献资财的最大户头。1991年，我国华东地区遭受特大洪涝灾害，李嘉诚个人捐款5000万港元，成为当时个人捐款最多的企业家。1992年，李嘉诚与中国残联主席邓朴方会晤，他对邓朴方说，他和两个孩子经过考虑，再捐一亿港元，也作为一个种子，通过各方面的共同努力，为全国的残疾患者办点实事。李嘉诚先生对祖国的捐资援助从不吝于钱财，到目前为止，捐款数额庞大，已超过了十几亿港元。他认为这样做是恰当的，符合他的处世待人之道。

的确，人格上的高贵同时造就了事业的高贵，富有伟大爱心的李嘉诚在生意圈中树立了良好的公信力。

富兰克林说：“我深信一个人用自己的才智努力工作赚钱致富是正当的，但要记得慷慨地跟别人分享，然后恬淡地走开。”

常向对方真诚问候

小黄外派出国后，小刘隔一段时间就打电话问好，而其他同事却没有这样做。小黄回国后，不仅给小刘带来了礼物，后来他晋升为副总经理，把小刘要到了他

的手下，那可是个极有发展前途的岗位。其他同事纳闷，以前小刘与小黄的关系并不怎么样呀？甚至不如我们这些人与小黄亲热呀？

人与人相处，需要通过一定的方式来维系关系。也许由于工作繁忙，你不会有很多时间与每一位朋友、上司或下属保持经常来往。那么，久不联系，关系自然就疏远了。假如你重视人际交往的话，就得经常抽出一点时间，打个电话，写封邮件，发个短信，给他们一个真诚的问候，使联系不至于中断，并表示你还把他们放在心上。

美国前国务卿奥尔布赖特 10 多年前是 BON 电影公司的公关部经理。她面临着巨大的职业挑战，同时又必须面对许多现实的东西，像人际关系的处理、家庭生活的和谐等，但她巧妙地使这些烦琐的事情顺畅起来。

比如，她的下属总会在某一个繁忙的下午突然收到一张上面写着诸如“你辛苦啦”、“你干得非常出色”之类的小卡片。而在她丈夫生日的那一天，她总会努力举办一个家庭小舞会，而且是一个人事先布置好。就这样，在繁忙工作的间隙，她并没有花太多的时间，却给他人送去了一份又一份快乐。

她对自己这一做法，饶有兴趣地解释说：“大家的节奏都那么快，大部分人都忘了一些最基本的问候，都认为这些是无足轻重的小节。其实正是这些细小的方面使人与人之间的情感变得不那么紧张。我就想：为什么我不能做得更好些呢？”

她又说：“一份小小的问候就能体现出一个人的真挚和诚意，使他人感到温暖。人与人之间渴望沟通和交流，而这些细小的方面是最能体现出你的那一份心意的。这是对我个人形象、风度的一个最佳传播，当她们看到那张卡片的时候，就一定会想起我，而且在她们心中隐含着对我的那一份谢意，会使她们更认为我是一个完美无缺的人，她们总会想到我好的地方，不会注意我的缺陷。”

显然，奥尔布赖特的这种作法值得我们借鉴。人与人的关系不一定非要在大事中体现出来，在日常生活的琐碎事之中更能体现你的友善和诚意。

既懂得工作的重要，也深信生活的乐趣，随时把心中最真诚的愉悦带给大家，这正是处理人际关系的要诀。感情是在不断交往中加深的，要在相处中逐步体现你的关心、热情和帮助。需要人帮助时才想起和人联系，人家自然会认为你过于现实；有新朋友不要老朋友，信誉度和真诚表现会越来越受到别人的怀疑。

亲友虽然没办法经常在一起，但需要想办法对别人表示思念与关怀。熟人的一些重要日子要记在心里。为防止遗忘，可以记在笔记本上。对方有喜事，如有空尽量当面祝贺，无法脱身时，也要想办法表达自己的祝愿。与久违的人交谈时不要只顾着自己而不关心别人，要关心对方的工作、生活、身体等。

用诚心打动人心

中国是个悠久的讲究礼义的国家，几千年的历史，沉淀了丰富的文化底蕴，人们极其重视人际关系，深明人生在世，做人是第一重要的功课。因为这不是你一个人的世界，而是大家共同的世界。社会如果不朝良性互动的方向发展，人类不可能有今天的文明。聪明的人们意识到，只有真诚友好地待人，环境秩序才能和谐，自己才不至于陷于孤立的境地。

那些优秀人才是不会只为几个钱为别人卖命的，你想让他竭诚为你效力，必须对他予以足够的尊重。

菲力斯东是美国燧石橡胶公司的创始人。公司刚成立时，设备十分简陋，只有屈指可数的几个工人，而且研制工作进展得很不顺利。一天，在一家酒店里，菲力斯东遇到了一个落魄的发明家罗唐纳。此人曾取得新式橡胶轮胎的发明专利权，并拿着设计图样和专利证书去找正在开发新产品的橡胶巨子史道夫。

罗唐纳满以为能高价卖出自己的专利或得到史道夫合作生产的认可，没想到，他得到的却是一个侮辱。史道夫轻蔑地看了一下他的图样，然后扔在地上，说：“你是个骗子，随便寻来一些小孩子都可以弄的玩艺儿来骗我的钱！”罗唐纳气得眼泪都出来了，他为了证明自己不是骗子，拿出了专利证书。史道夫不屑一顾地瞥了一眼专利证书，揉搓几下又塞进罗唐纳的口袋里，说这是吓唬土包子的，审查专利的都是些外行。

罗唐纳遭到这样的污辱，内心很受打击，发誓今后再也不搞发明，整天以酒浇愁，穷困潦倒。菲力斯东听说罗唐纳有一个发明专利，顿时产生合作的念头，忙上前与他攀谈。谁知罗唐纳只是冷冷地瞥了他一眼，根本不理睬。因为罗唐纳所受的那次羞辱被人们当成笑谈，使他的性格变得更孤僻，对任何人都不敢信任。

菲力斯东不愿放过这个机会，第二天专程到罗唐纳家拜访，却被拒之门外。

菲力斯东想，一个有才能的人在受到打击之后变得孤傲、冷漠，不是很自然的事吗？那么，自己一定要用诚意打消他的疑心。于是，他蹲在罗唐纳家门外，耐心地等待罗唐纳回心转意。他不吃不喝，整整等了一天，又饿又累，几乎支持不住了。

到了下午6点多钟，罗唐纳终于出来了。菲力斯东大喜过望，蓦地站起来，正要迎上前去，突然眼前一黑，险些栽倒在地，幸好罗唐纳赶上前把他搀扶住了。

罗唐纳终于被他的诚意所感动，决定帮助他大干一场。后来，菲力斯东运用罗唐纳的发明，制造了蓄气量大且不易脱落的橡胶轮胎。产品上市后，受到广泛的欢迎。凭借这一基础，燧石橡胶轮胎公司迅速发展壮大，成为美国最大的轮胎

公司之一。

所以，诚心自有回天之力。我们再来看一个故事。主人公是著名的石油大王洛克菲勒，他年轻时脾气火爆，因此得罪了不少人，甚至有人恨不得杀了他。到了晚年，他幡然悔悟，做人不要太逞强，待人以诚是重要的。他说：“不论你是平民百姓，还是达官贵人，都应该懂得理解别人的过失，用一个平常心态去同别人交往，这样将会对你的一生很重要。它不仅可以使你每天有一个好心情，而且还会用对人怨恨的时间去干一些有意义的事。”真是个好老头啊。

洛克菲勒有一个徒步旅行的习惯。有一次，他准备从火车站返回公司总部。他来到加州地区的一个又脏又乱的小车站，在候车室靠近门边的座位上等车。由于长途跋涉，他显得很疲惫，一脸倦容地望着来来往往的人。

列车进站了。乘客们站起来，拥向检票口，洛克菲勒不紧不慢地站起来，还伸了个懒腰，准备往检票口走。忽然，候车室外走来一个胖女人，她提着一只很重的箱子，显得有点力不从心的样子。显然她也要赶这班车。可箱子太重，累得她呼呼直喘。她左顾右盼，好像是在找人帮助她一下。胖女人一眼瞅见了沾满污泥的洛克菲勒，冲他大喊：“喂，老头，你给我提一下箱子，我给你小费。”

要是多年前，他理都不会理睬，谁让你随便吆喝的？但现在的洛克菲勒今非昔比，他想都没想，便拎起胖女人的箱子，和她一起朝检票口走去。

他们刚刚检票上车，火车就开动了。胖女人擦了一把汗，庆幸地说：“还真是多亏了您，不然我非误车不可。”说罢，掏出一美元硬币递给了洛克菲勒。

洛克菲勒微笑着接过钱，扭头问：“小姐，您将到什么地方去？”胖女人告诉他她刚从加州看望儿子回来，准备到一个遥远的小镇去，她的家在那里。洛克菲勒边听边帮助她把行李箱塞到座位底下，以免阻碍过往乘客。他刚弯腰，列车长走过来，说：“这不是洛克菲勒先生吗？您好，欢迎您乘坐本次列车，请问我能为您做些什么吗？”

“谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期三天的徒步旅行，现在正返回纽约。”洛克菲勒微笑着谢绝了列车长的关照。

“什么？洛克菲勒？”胖女人惊叫起来，“上帝，我竟让著名的石油大王洛克菲勒先生来为我提箱子！居然还给了一美元小费，我这是在干什么啊？”她连忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把一美元小费退给她。

洛克菲勒幽默地说：“不，小姐，退给您一美元，我不就白给您提箱子了吗？”说着，洛克菲勒把一美元郑重其事地放进了口袋里。

在这个社会里，你要生存，就得学会礼貌待人，诚信待人；如果高傲无情，那你肯定没有人缘市场，没有人愿意与你交往。

在现实中，有种人升官、发财后便狂妄自大，待人不够诚信谦逊，好像有钱有权就高人一等，这必然招至妒忌与仇恨。穷人的仇富心态是不应该有的，但是

如果富人待人谦逊一点，绅士一点，把他人人格看平等了，会得到更多人尊重的。有些老板抱着“我有钱还怕请不到人”的心理，总认为是自己给别人提供了一个工作机会，认为员工理所当然应该竭诚报答自己，对员工的辛劳毫无感激之意。抱着这种雇佣的心态，是用不好优秀人才的。只有以心换心，以情感义，才能真正培养一支忠诚敬业的员工队伍。

心胸越宽，事业越大

一个心胸狭隘的人是不会去爱别人的，因为爱需要付出，需要包容，在受到误解的时候一笑而过，在误解了别人的时候敢于批评自己。陈嘉庚先生说过：“你得不到你容不下的东西。如果你的房子太小，不得不将财宝堆在外面，那样迟早会失去。这是个显而易见的道理。这就是说，你的心胸有多宽广，才有可能做成多大的事业。”

川田先生身兼明治保险公司董事长、三菱银行总裁、三菱总公司理事长等要职，是整个三菱财团名符其实的最高首脑，在日本企业界拥有很高的地位。

一次，明治保险公司的一位推销员关治想出了一个推销计划：找川田要一份日本大企业高层领导人的名单和简历，直接向他们推销保险业务。

关治很为自己这个构想得意，就托自己的上司向上致意，求见川田先生，并获得批准。

这天，关治早早来到三菱财团总部。求见川田先生的人太多了，关治只好耐心等待。由于昨天晚上过于兴奋，没有睡好，这会儿百无聊赖，倒在沙发里，竟然迷迷糊糊地睡着了。

不知过了多长时间，关治的耳朵被揪了几下。他愕然醒来，发现站在身前的竟是神态威严的川田董事长，吓得心里一哆嗦。川田见他居然敢在工作时间打瞌睡，心里很不满意，大喝一声：“找我有什么事？”

尴尬不已的关治结结巴巴地讲起自己的推销计划。川田先生打断他的话，喝道：“什么！你以为我会介绍保险这玩意？”

谁知关治十分倔强，一听川田把保险说成“这玩意”，顿时被激怒了，冲川田先生怒吼起来：“你这混账家伙！你居然说‘保险这玩意’？保险不也是公司的业务吗？你还是公司的董事长！我这就回公司去，向全体同仁转达你的话！”说完，他转身就走。

川田先生气坏了！一个无名小卒居然敢当面辱骂他，这是他从未遇到过的事。真是岂有此理！但他很快冷静下来，仔细思考这位小职员计划，觉得确是一个能促进公司发展的好构想。于是，他当即召集有关人员开会，决定实施这个计划。

当天晚上，关治收到一封川田先生的亲笔信：“今天，你特地来找我，我却是

个老糊涂，居然没有善待你，实在失礼！明天是周末，如果不嫌麻烦，望你能拨冗惠顾舍下一趟。”

第二天，川田先生亲切会见了关治，还特地为他定做了西装、衬衫、皮鞋，并说：“一个像样的推销员必须有像样的外表。”关治感动得差点掉下眼泪。他诚恳地向川田鞠躬道歉，谴责自己的无礼行为，并表示今后一定要以全部精力投入到保险事业中去。

关治果没有失言，他连续15年保持全国推销冠军纪录，被誉为“推销之神”。他一辈子都没有忘记川田先生的恩德。

大凡杰出人士，都有一个特点：严于律己，宽以待人。这并非只是一种道德修养，同样也是一种处世策略。只有严于律己，才会在自己的事业与生活中做得比常人好，并且少犯愚蠢的错误；只有宽以待人，才会赢得他人之心，为自己的事业奠定稳固的根基。

宽以待人的人，善于控制自己，不会只是为了维护自己的权力而侵犯他人。在对方表示妥协、默不作声或欲言又止的时候，你可用询问的方式引出对方说出真正的想法，了解对方的立场、需求、愿望、意见与感受，并且运用积极倾听的方式，来诱导对方发表意见。这样，对方会对你产生好感。

一位优秀的沟通好手，绝对善于询问和倾听他人的意见，了解其感受。你在与人接触、沟通的时候，如果能仔细观察他人的情绪，慢慢就可以清楚了解他人的想法及其感受，进而加以引导激励。

一个人的成功，很大程度上靠的是别人的支持与帮助，因此，为了提升个人的竞争力，获得成功，就得胸怀宽阔，不断地运用有效的沟通方式和技巧，随时有效地与他人接触沟通，接受别人观点与看法，或者让对方接受自己的观点与看法。

在小事上关怀他人

常言道：“患难见真情。”但人与人没有患难就没有真情？或者去等待患难的机会建立感情？至于观察人是否真心，友谊是否长久，“日久见人心”，这句话不无道理。友谊与关爱体现于生活中每一个平常的日子。在日常琐事上，可以看出你对人的态度是友善还是冷漠。

西奥多·罗斯福是深受美国人民爱戴的总统。他之所以获得了惊人的声誉，是因为他能够真诚地对待每一个人，无论他是一名议员还是一名仆人。

他的贴身男仆安德烈曾向人们讲述了一个故事：

有一天，安德烈的妻子问罗斯福总统野鸭是什么样子，因为她一生都没离开过华盛顿，她没机会到野外去看野禽。罗斯福总统耐心地向她描述野鸭的模样和

习性。安德烈和他的妻子住在一栋小房子里，离罗斯福总统的住处很近。

第二天，安德烈房里的电话响了，电话那头传来了罗斯福总统的声音，那声音告诉安德烈的妻子，他们房子外面的大片草地上就有一只野鸭。

安德烈的妻子推开窗户，看见了对面房屋窗户里罗斯福微笑的面庞。

像这样的人，谁会不热爱他呢？即使他不是总统。

还有一次，老罗斯福拜访了白宫，他没有去客厅，也没有去接待室，而是去了厨房。他友好地向每个人打招呼：“嗨，陶瑞斯，最近很忙是吗？”“杰克，胃口还好吗？我想你是离不开酒瓶，什么时候我们喝一杯？”

就这样，他跟每个人都打了招呼，就像多年不见的老朋友一样。后来，在白宫服务了30年的厨师史密斯含着热泪说：“罗斯福总统是那样地热情，那样地关心人，这怎能不让人感动呢？”

在生活中，大事不多，小事不少，你想从小事上体现对他人的关怀，随时可以如愿。由于小事不易记住，你在一些不经意的小事上展示你的诚意，别人意外之余，会有一种真心的感动。

维也纳著名心理学家亚佛·亚德勒，写过一本叫做《人生对你的意识》的书，他在书中写道：“不对别人感兴趣的人，他一生中的困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的失败，都出诸于这种人。”

亚德勒这句话真是意味深长。生活中很多很多的问题，就是因为一方不把另一方放在心上，或者双方互相不把对方放在心上引起的，种种仇视和敌意，也因此而生，并带来数不清的麻烦。你对别人多一份关注，多一份敬重，自然会建立良好的人际关系。

一个有钱人对爱因斯坦抱怨：“谁都不喜欢我，他们说我太自私小气。可是我的遗嘱上已经写好，要把我所有的财产捐给一家慈善机构。”

爱因斯坦向这个人讲了一个故事：一头猪到牛那里，对牛抱怨：“别人总是说你很友善，这点倒也没错，因为你给他们牛奶。可是他们从我身上带走的东西更多啊，他们得到的香肠、火腿、肉不都是我的吗？连我的蹄子都拿去炖了！可是，谁都不喜欢我，对人来说，我就是一只让人讨厌的猪！怎么会这样呢？”牛想了一会儿说：“可能是因为我在活的时候就给他们了。”

爱因斯坦说的这个寓言故事用意很清楚，要在平时多给别人帮助。“佛争一炷香，人争一口气”，待人用人，不仅当别人有困难的时候，要伸手援助；平时心里要始终装着他人的冷暖。尤其不能在一些日常小事上得罪他人。