



时光文库038
生活智典[08]



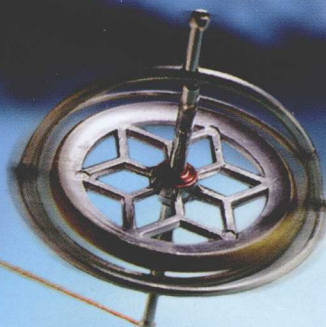
赢在恰到好处

龙小云◎编著

Win as You See Fit

世事洞明皆学问，人情练达即文章

任何事恰到好处就是最好的，过与不及都有遗憾。因为不及就是欠缺，超过就是浪费。领悟恰到好处的智慧，交际必定和谐圆融，做事必定抢占先机。



*Win as You
See Fit*



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

013022252

B848.4-49
980

赢在恰到好处

龙小云◎编著



B848.4-49
980



北航

C1631626



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在恰到好处 / 龙小云编著. — 上海: 立信会计

出版社, 2012.7

(时光文库)

ISBN 978-7-5429-3536-6

I. ①赢… II. ①龙… III. ①成功心理-通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第086611号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 陈 旻 李 帅

封面设计 久品轩

赢在恰到好处

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 北京楠萍印刷有限公司

开 本 720毫米×920毫米

1/32

印 张 11

字 数 178千字

版 次 2012年7月第1版

印 次 2012年7月第1次

印 数 1-15000

书 号 ISBN 978-7-5429-3536-6/B

定 价 18.80元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言



《红楼梦》中说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”

《论语》中说“过犹不及”。在“过”与“不及”的拿捏上，孔子曾琢磨出了一套“中庸”哲学，用一个词概括，就是“恰到好处”。

的确，为人处世也好，经营事业也罢，都要讲究“恰到好处”。

孔夫子曾怨叹：“唯女子与小人为难养也。近之则不逊，远之则怨。”孔子感到，与人相处是件比较难处理的事情，太亲近了，他们就会无礼；太疏远了，他们又会怨恨。

孔子的这种际遇，恐怕很多人都经历过。没有恰到好处的做事方法，就不会有恰到好处的人际关系。罗素就曾拿两个豪猪做比喻，太远会冷，太近又互相扎得慌。就算君子与君子之间，也会发生摩擦。君子之交淡如水，让人感觉太冷淡；小人之交甜如蜜，又让人感觉太腻歪。

孔夫子还曾经说：“事君尽礼，人以为谄也。”他明明是尽礼数，可是却被其他那些不知礼的人说



成是谄媚。

都说“礼多人不怪”，但是，哥们儿、姐们儿之间礼数太周到，又有生分、生硬的怪怪的感觉；太大大咧咧了吧，又不知道哪天会冒犯好朋友，这个确实不好拿捏。

世上最数办事难。事业的路途上充满了迂回曲折，柳暗花明。唯有知白守黑，进退有度，才可能迎来最佳机缘。

人际当数相处难。心惟危，道心惟微；惟精惟一，允执厥中。中庸一点，对欲望、情感和行为等有所节制，才能找到最佳的平衡点。

做事也好，人际也好，都要讲究恰到好处。率性而为不可取，急于求成事不成。心慌难择路，欲速则不达，过分之一事，虽有利而不为；分内之事，虽无利而为之，这就是恰到好处。

俗话说：到什么山唱什么歌。看清形势，见机行事，刚柔并济，才能转难为易，从而让事情风生水起。

有坚持，但又不要过于固执；张扬个性，但又不要太与众不同；自珍自爱，但又不要过于清高；有理想，但又不要过于天真；有热情，但又不要过于疯狂……

在出世与入世、拿起与放下、舍与得、拒绝与答复、说服与劝导中，掌握了这个度，你就能“从心所欲，不逾矩”。你将会在激烈的竞争中立于不败之地，成功自然也就水到渠成了。

赢在恰到好处

Ying Zai Qiao Dao Hao Chu

目 录

第1章

收与放的平衡——张扬不等于张狂

人因梦想而有魅力·····	2
自赞自夸不等于自吹自擂·····	4
比别人高明，但不告诉他·····	6
让对方产生亲近感的技巧·····	8
心理预期过高难免让人失望·····	11
良贾深藏若虚，君子大智若愚·····	14
和光同尘，藏器于身·····	17
多才多艺莫自夸·····	20

第2章

做人，要懂得圆通——正直不等于愚直

愚直只会招来毁灭·····	24
当皇帝没有穿衣服的时候·····	27
实话先生与谎话先生·····	28
说话要择准时机·····	31
语言“障眼法”·····	32



绕过直言直语	35
有选择地叙述自己的过往	39

第3章

靠谱的人，做靠谱的事——无用功不等于无用

今日事今日毕	44
积每天的小胜为大胜	45
急功近利意味着毁灭	48
“完美”会让我们裹足不前	52
恒心是成功的资本	56
磨炼出钢铁般的意志	59
恒心不等于蛮干	62
忙碌不等于充实	64
顺着“白道”走过去	66

第4章

以平常心看待友谊——朋友不等于好朋友

以平常心看待朋友	72
何必只交合得来的朋友	73
莫以表现优越为傲	76

赢在恰到好处

Ying Zai Qiao Dao Hao Chu

“身边的朋友”更有现实意义	77
给朋友分一下等级	80
建立一个“朋友档案”	83
办公室里的“友谊尺度”	85
好朋友也要把握一个“度”字	87

第5章

有时，不妨装装傻——简单不等于糊涂

承认小过失会让对方觉得很诚实	92
让对方自愿服从他并不赞同的决定	94
用“缺点”博取上司的信赖	95
假装懵懂	98
如何“打圆场”	99
睁只眼，闭只眼	102
故意显露自己的弱点	105
让对方认为你很了解他	108

第6章

做人，还是现实一点好——知识不等于智慧

“学习”永远是现在进行时	112
--------------------	-----

目录



借光之术·····	113
仅有实力还不够·····	118
一天学一个乖·····	120
人情社会送礼有道·····	121
礼多人不怪·····	123
无事也登三宝殿·····	125
播种善意，收获感恩·····	128
因人而施，广结善缘·····	131
新来乍到，莫扰乱“生态平衡”·····	133
不必样样精通，但必须有三板斧·····	136
进庙拜对神，办事找对人·····	143

第7章

完美的拒绝艺术——包容不等于纵容

为你的回绝加上“垫子”·····	156
夸大问题的严重性来削弱其气势·····	157
看紧属于自己的功劳·····	159
不要让对方抱有幻想·····	162
回绝他人的策略·····	163
说“不”的技巧·····	166
适时扮一次黑脸·····	168
适时发一次脾气·····	171

赢在恰到好处

Ying Zai Qiao Dao Hao Chu

必要时让一点·····	173
逢场千万莫作戏·····	177

第8章

说，还是不说——谨慎不等于木讷

说，还是不说·····	182
该表现时，一点都不要客气·····	183
废话是人际关系的第一步·····	184
认识陌生人的方法·····	188
让特长成为你的交际工具·····	190
从对方引以为傲之事谈起·····	193
出门看天色，入门看脸色·····	195
人不爱听哪些话·····	197
沉默有时胜于雄辩·····	197

第9章

恭维别人，同时要庄严自己——赞扬不等于谄媚

恭维话人人爱听·····	202
捧捧别人又何妨·····	204
美观、得体、高贵的高帽·····	206

目录



能干加忠诚，等于成功·····	208
赞同他唱的反调，使其不能得逞·····	211
使对方的“不”变为“是”·····	213
找准被赞美者的“穴位”·····	214
肯定的口气最有效·····	216

第10章

何必逞口舌之强——说服不等于制服

沟通不等于“抬杠”·····	220
让对方自动消除不满·····	222
说服对方先要解除其心理武装·····	224
轻描淡写地给对方良心以谴责·····	227
讨论不等于争吵·····	228
苛责于人，为众所弃·····	230
给他一个堂皇的借口·····	232
以友善争取信任·····	233
让对方消除戒备心理·····	238
变“命令”为公意，使人心悦诚服·····	240
用自己的类似经历启发对方·····	241
用“忠告”来说服对方·····	245
见面时间长不如见面次数多·····	247
增强说服力的七个技巧·····	248

赢在恰到好处

Ying Zai Qiao Dao Hao Chu

第11章

莫让嘴巴喋喋不休——交谈不等于独白

避免使用过多的“我”字	256
不要轻易打断别人的谈话	257
巧妙打断对方的话头	259
用心聆听	261
高明的插话技巧	263
用“我们”代替“我”	265
传出你“手中的球”	266
引导对方加入谈话	269
获得对方好感的说话技巧	270
表达善意是友谊的开始	274
给对方“安全感”，让他说真话	276
二者择一使对方早作决断	278

第12章

礼多人不怪吗——礼貌不等于虚伪

称呼有讲究	282
入乡随俗	283



轿子不可抬得过高·····	284
改变称呼自有言外之意·····	285
对朋友客套适可而止·····	286
你的形象价值百万·····	289
不要对上司敬而远之·····	291
“豪爽”不等于“粗俗”·····	294

第13章

追求高品质的交流——沟通不等于八卦

分清楚沟通与“八卦”的区别·····	300
一句慎言，胜过千句解释·····	301
交谈要因人而异·····	303
分析你的谈话对象·····	304
用学识增加“印象分”·····	306
如何与富裕者说话·····	307
与高龄人士如何交谈·····	310
情侣之间交谈的话题·····	312
传播谣言，招人憎恶·····	314

赢在恰到好处

Ying Zai Qiao Dao Hao Chu

第14章

让语言简洁而有条理——健谈不等于啰嗦

话可多可少·····	318
措词要审慎·····	319
调整不当语速·····	321
改良沙哑嗓音·····	323
克服语言毛病·····	325
约束小动作·····	331
消除累赘成分·····	334
扫清语音的障碍·····	336



第1章

收与放的平衡

——张扬不等于张狂

英国前首相布莱尔曾说过：“一个人年轻时若是保守党，就太没有心肝，但一个人年老时若是自由党，就太欠成熟。”

一个人如果没有一点“张扬”的个性，只是一味地保持内敛，总是“台下看台上”，难免会错失机遇，也无法脱颖而出，适度“张扬”是符合人性和成长规律的。但是一个人如果过于爱臭美和显摆，那么，招致的不仅是别人的记恨，还有可能是嘲笑，这显然是不明智的。

人因梦想而有魅力

不谈过去与当前，而只谈未来的人，往往给人一种有抱负、有前途的感觉。

著名作家深田佑介曾在杂志上发表大作，其内容是介绍一位日航时代的同事，这位同事年轻时代就怀有抱负，常对深田佑介说：“我将来一定要成为国会的议员。”然而这位同事直到现在，仍未实现自己的理想。可是在当时，许多同事都说：“这个家伙是个有远见，也很了不起的大人物。”甚至公司方面也对他产生了“能有这种志气的人在我们公司里服务，真是难得”的评价。因此，他很快就升为部长，并在不久后又提升为公司经理。

深田佑介的这位朋友，当时是否真的立志成为国会议员？我们不得而知，但能说出这种抱负，就足以使周围的人肃然起敬，刮目相看。当然，这种美梦并不是做得越大越好，他自身必须具备一定的才能，同时在他人面前施行一些小技巧，就是说需用些小花招，让人觉得你的志愿也许可能实现。不然的话，就成了纯粹的吹牛，给人以幻想家的印象。这样一来，反而会失去他人的信任。深田先生的这

赢在恰到好处

Ying Zai Qiao Dao Hao Chu

位朋友虽然说大话，但他自身还是具备了相当的才能，并善于耍些小花招，所以，给人以“他说的很可能是真的”的印象。

让别人钦佩自己的方法很多，其中最有效的方法是让人感到你比其他人更有发展前途。为了展示你的发展潜力，就有必要为将来编织一幅美丽、宏伟的蓝图，纵使这种蓝图完全不可能实现，但是却能给人以好的印象。譬如，你可对你的同事、朋友说，“我将来要独自创业，而且一定要实现这个计划”，并将这样的话向人重述数次。这样，连那些原本不太相信的人，也会不知不觉地认为，“切不可小瞧了他，这家伙很有可能干出一番轰轰烈烈的事业来。”

在突出自己时，必须记住：绝不能向人谈论过去或现在，而必须是专心地描绘未来。如果你冒冒失失地向他人说：“我曾经干过某某大事”，这样，就容易使人感到你在说大话、吹牛皮。人们会将你看成不足挂齿的小人物。同样，谈论现在也不行。若向他人说：“我现在正从事某某事业。”是真是假，别人马上就会知道，只要事实稍有出入，就会被认为是在吹牛。若只立足现在，大谈未来，纵使是毫无根据的大话，也不大可能被人觉察。

展望未来，美化前景的方法，也可用来博得女士的欢心。当你想要说服女性时，你不妨尽量谈论

