

每天学点

现代阅读书系

每天学点 为人处世技巧

经典畅销版

每个人都要读的处世经典

吕永◎著

为人处世，我们也需要技巧。

不是所有的经验都需要亲自去摸索和总结，
如果能站在他人的肩膀上，势必能登高望远。



MEITIAN XUEDIAN WEIRENCHUSHI JIQIAO



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

中国情商教育专家
李洪强博士倾情力作

《情商》《情商2》《情商3》《情商4》

每天 为人处世技巧

情商教育专家李洪强博士
写给年轻人的处世经典

李洪强 著

情商教育专家李洪强博士力作

情商教育专家李洪强博士倾情力作
《情商》《情商2》《情商3》《情商4》



中国情商教育专家
李洪强博士倾情力作

K4

每天学点

现 | 代 | 阅 | 读 | 书 | 系

每天学点 为人处世技巧



吕永◎著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

每天学点为人处世技巧 / 吕永著. -- 北京 : 北京航空航天大学出版社, 2011.8

ISBN 978-7-5124-0496-0

I. ①每… II. ①吕… III. ①人生哲学 — 通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第129914 号

版权所有, 侵权必究。

每天学点为人处世技巧

吕 永 著

责任编辑 崔昕昕

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号(邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话: (010)82317024 传真: (010)82328026

读者信箱: bhpress@263.net 邮购电话: (010)82316936

三河市汇鑫印务有限公司印装 各地书店经销

*

开本: 700×960 1/16 印张: 12 字数: 178 千字

2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷 印数: 6 000 册

ISBN 978-7-5124-0496-0 定价: 26.00 元

一定要懂得的为人处世技巧

一位足球教练上课时，在纠正一位运动员的错误时说：“不对，不对，你这样的动作是不对的，应该……”另一位足球教练也碰见了同样的问题，他是这么说的：“做得不错，但如果能……结果肯定会更好。”

一天，皇冠公司的推销员到海滨浴场游玩。无意中，他看到一块贴着禁止吸烟的广告牌。这位推销员灵光一闪，想出了一条妙计。不久后，很多旅游景点以及大街小巷都出现了这么一个广告：“吸烟有害健康，此地禁止吸各种烟，‘皇冠’也不例外。”此广告贴出后，皇冠牌香烟销量大增，从而一举成名。

三国时期，周瑜去鲁肃那里借粮食。当时，鲁肃家里有两个圆形大粮仓，每仓装有三千斛米。周瑜刚说出借粮之意，鲁肃毫不犹豫，立即手指其中一仓，赠送给他。后周瑜发迹，始终未忘鲁肃雪中送炭的恩情。

为人处世中，大抵离不开三件事情。其一是说话，其二是办事，其三是做人。

说话，其实是一门很深的学问。可能很多人会有疑问：我们每天都在说话啊，说话还能有什么学问呢？是的，我们每天都在说话，可并不是每天都在说恰到好处的好处。处世经验丰富的人深有体会——一句话有的时候能决定成败。有的时候，成也一句话，败也一句话，说话不小心，不把说话当做一回事，必定要吃大亏。

杨塘和小芳同在公司的办公室工作，两个人都很漂亮。不同的是杨塘性格刚烈，直来直去；小芳则随和谦卑，聪明灵巧。

办公室经理是个好色之徒，经常借机对一些女职员动手动脚

的。有一回杨塘给经理送文件时，遭遇到经理的性骚扰，杨塘当场就气愤地对经理说：“我不是轻浮的人，请你也自重。”经理当时也没说什么，可是过了不久，杨塘就莫名其妙地被调到车间当工人了。

小芳也深知经理的为人，在一次被骚扰的时候，她认真地对经理说：“经理，您就不要和我们这些小辈开玩笑，我才不会相信呢！大家都知道您是个品格高尚的人，我们都很尊重您。”经理不好意思起来，顺势就说：“哈哈，小姑娘真有意思，我就是试探一下你，看你是否值得信任，现在我放心了。刚才的事你就当没发生过一样吧。另外，提醒你一下，咱们公司有几个心术不正的人，你要小心点啊！”从那以后，经理就再也没有骚扰过小芳了。

两个不同的人，在面对同一件事情时，说的话不一样，所得到的结果也是不一样的。小芳在面对经理的骚扰时，巧妙地把经理夸奖了一番，既表明了自己的观点，也给了经理一个台阶下，巧妙地达到了不伤人不伤己的目的。

做事，这里面也隐藏着很多诀窍。我们每天都在办事，有些人能把事情办得漂漂亮亮，有些人则经常把事情办砸，有些人做了很多事情，但费力不讨好，这都是关乎办事的方法问题。

李坤到公司任职的时候，部门经理就对他存有戒心。因为李坤的从业经验比部门经理丰富得多，而且能力也十分出众。部门经理是靠着多年来自己辛苦打拼才有今天的职位，是靠自学成才的“土八路”，而李坤却是留学归来的“洋博士”。李坤刚上任的时候，部门经理就对他说：“老弟，我等着随时交班。”说话时透着一股悲凉和无奈。李坤深知，不管能力和学历如何，部门经理始终是他的上司，而他是经理助理。这种上下级的关系让李坤从没有任何非分之想。

为了让部门经理放宽心，李坤对于工作很是小心谨慎，希望上司能够对他消除戒心，坦诚相待。有一次，部门经理出差了，

有一笔生意在李坤看来稳赚不赔，但他还是向远在千里之外的经理请示。他跟经理说自己看不准，请经理做决定，把“功劳”都让给经理。经过一段时间的相处，经理对李坤已经完全消除了戒心，把一些重要的工作和决策都交给李坤直接负责。这样一来，李坤就可以真正发挥自己的才华为公司谋取利益，再也没有什么后顾之忧了。

做事是需要技术的。学会这门技术，你就能如鱼得水，轻快欢畅；学不会这门技术，你会发现生活中处处是烦恼，麻烦事一大堆，问题似乎永远都解决不了。

做人，这里面的学问就更多了。事业成功的人，必定是做人成功的人。从古至今，对于如何做人，从来都没有一个标准的定义，但有一些是被人们发现并屡试不爽的经验技巧。这些经验技巧，并不难，也不复杂，可真正知道并领悟的人却不见得有很多。

乔伊·吉拉德是美国最优秀的汽车推销员，无人不知，无人不晓。他曾经创造了在一年内售出 1425 辆汽车的吉尼斯纪录。但是，如此出色的销售员也曾经在成功的路上跌倒过。

有一天，乔伊像往常一样对一位前来看车的客户推荐一款新车，对方十分满意。本来一切都很顺利，但是到了签约成交的时候，客户突然改变主意不想买了，乔伊很疑惑。那天下班后他考虑了很久，也不知道问题究竟出在了哪儿。深夜他仍然睡不着，就忍不住给那位客户拨去一个电话，问那位客户为什么突然不买车子了。

电话那头的客户问乔伊：“这么晚了，你现在在用心听我说话吗？”

“是的，先生，我很用心在听。”

“可是，今天下午你却没用心听我说话。在签字之前，我跟你提到我的儿子马上就要上大学了，我还提到他的理想和抱负，也提到他在体育课上的优秀成绩。我为我的儿子感到骄傲和自豪，

但是你却沒有認真聽我講。”

喬伊根本不記得客戶跟他說過這些。

電話那頭的客戶繼續說：“你那时候根本没有注意听我讲话，所以你现在肯定没有任何印象了。因为当时你的注意力集中在旁边一个人讲的笑话上。这就是我为什么突然决定不购买的原因，当然也是你失败的原因。”

認真地聽別人說話，這是一種待人的態度，一種對他人的尊重。對別人所說的話漫不經心的人，還能期待他成為自己的朋友嗎？

每一個人都是獨特的個體，每個人都有自己的性格、脾氣，但在人際交往中，我們不能任由自己的意願到處泛濫，不能處處要求別人來適應自己，不能總是以自己的想法為行為準則，而是要講究方法和技巧，方能達到兩全其美的境地——既能體現對對方的尊重，又能滿足自己的要求。

書能帶給我們很多有益的啟示，書里面的很多內容，拿來即可運用到實踐中，至於效果如何，便看每個人的具體運用之法了。

在本書的編寫過程中，我得到了一些朋友的幫助和支持，他們是李柏勇、黃展峰、葉黎波、段智鵬、沈柏勇、羅輝、廖玉球、李江偉、張蒙蒙、方志艷、曾黎明、費明玥、張麗等，在此一併表示感謝。

第一章 赞美是门大学问,世界上不能没有赞美 / 1

1. 赞美的力量无穷无尽 1
2. 多在背后称赞别人的优点 3
3. 说出对方最引以为豪的事情 5
4. 善于发现别人的闪光点 7
5. 赞美要讲究技巧 9

第二章 说话时可适当讲究“心计” / 12

1. 与其直言直语,不妨以迂回之法达到目的 12
2. “硬”话“软”说往往能达到预期目的 16
3. 批评之前,应先表扬一番 18
4. 即使做出承诺,也不能向对方保证 100%能办到 21
5. 不说绝对话,学会给自己留余地 23

第三章 话不可乱说,乱说易遭祸 / 26

1. “逢人只说三分话”有一定道理 26
2. 他人失意时,不可说“兴奋话” 29
3. 切不可口无遮拦 31
4. 说人是非者,必定会损害自己的形象 33

第四章 以幽默的方式说话可以解决很多问题 / 36

1. 人与人之间的交往,幽默能发挥很大的作用 36
2. 幽默能化解对方的疑虑 38
3. 反击讽刺 40

4. 犯错误时,不妨以轻松的方式化解	42
5. 接近异性的时候,尽量诙谐一点	45
6. 尴尬时刻,试着自我解嘲一下	47
7. 培养幽默的素质	50

第五章 无须担忧,该拒绝的话大胆说出口 / 53

1. 该拒绝时不拒绝,只会让自己受累	53
2. 拒绝可以不伤和气	56
3. 保全别人的面子,同时维护自己的利益	58

第六章 做事要有糊涂的智慧 / 60

1. 多一分理解,少一份计较	60
2. 该退让时就退让	62
3. 大智若愚	64
4. 做事何苦太精明	66

第七章 不迷恋小利益,吃亏是福 / 69

1. 乐于吃亏	69
2. 学会与别人分享	71
3. 不吝惜付出才有更多回报	73
4. 不占小便宜	75
5. 要有长远眼光	77

第八章 人脉决定成败,打造好你的人脉圈 / 81

1. 人脉决定成败	81
2. 有了人脉,就有了机遇	83
3. 冷庙烧香最聪明	85
4. 常用的钥匙最有光泽	87
5. 感谢对方,即使事情没有成功	89

- 6. 平时主动结交朋友 91
- 7. 生命中不能没有贵人 93

第九章 人生在世，难免有求于人 / 96

- 1. 求人办事需要“誓不罢休”的精神 96
- 2. 借别人的口说自己的话 98
- 3. 为送礼找一个合适的理由 99
- 4. 对症下药才能收到明显效果 101
- 5. 走老人孩子路线会有新的收获 103

第十章 思路决定出路，做事要懂得变通 / 106

- 1. 话题不能索然无味，找到对方感兴趣的话题 106
- 2. 被拒绝乃人生常事，不必耿耿于怀 108
- 3. 给别人台阶下时，自己会更有面子 111
- 4. 站在对方的立场，让其心服口服 114
- 5. 太过吝啬办不好事情 116

第十一章 细心的人会在细节上取胜 / 119

- 1. 用心听别人说话 119
- 2. 在生活中尽量多说“谢谢” 121
- 3. 记得多给别人激励和鼓舞 124
- 4. 记住他人的名字 126
- 5. 注重第一印象 128

第十二章 与人交往有章法可循 / 131

- 1. 雪中送炭会让人感激一生 131
- 2. 用强制的方法永远得不到满足 133
- 3. 多关注别人，渴望得到关注是人的基本天性 135
- 4. 距离是人际交往的氧气，没有距离就没有朋友 138

5. 喜欢争论对自己有害无益	140
----------------------	-----

第十三章 你和他之间可以没有矛盾 / 142

1. 放开自己，犯错后敢于道歉	142
2. 面对任何情况，都不要轻易发怒	144
3. 当生活中出现误会时，一定要想方设法消除掉	146
4. 别人的帮助并非理所当然，学会以礼待人	149

第十四章 为人处世其实很简单 / 151

1. 讲究诚信才能获得长远发展	151
2. 为人需要谦虚的态度	153
3. 少得罪人少树敌	155
4. 人生需要容忍	157
5. 不防小人则必受其害	159
6. 尽量回避与小人的正面交锋	162

第十五章 不管处于什么境况，都要拥有好心态 / 165

1. 任何时候都不要抱怨生活	165
2. 凡事以积极的心态去面对	167
3. 与悲观说再见	169
4. 不能害怕逆境	171
5. 胜败乃兵家常事	173
6. 有高度的自信	176

第一章 赞美是门大学问，世界上不能没有赞美

1. 赞美的力量无穷无尽

希望被人赞扬，这是人的天性。美国著名企业家玛丽·凯说过：“人们盼望赞扬，就像在沙漠中盼望甘露一样。”马克·吐温说：“我接受了人家愉快的称赞之后，能够光凭着这份喜悦生活两个月。”的确，赞美之语是令人畅快的。

赞美之语就如同阳光。生长在我们内心的花朵，如果没有赞美之语的阳光照耀，是没有办法盛开的。精神鼓励是每个人都需要，我们赞美别人，会让对方感觉到满意和愉快，这就是赞美的力量。如果我们能够重视赞美的作用，好好地利用它，那么就能得到很好的结果。

三国时，刘备刚出山与人争天下，势力还很单薄，对人才的渴求十分强烈。徐庶迫于无奈辞别刘备去投奔曹操的时候，特地策马回头向刘备推荐诸葛亮。他对刘备说：“若能得诸葛亮，则与周得吕望、汉得张良无异。”末了还自叹弗如：“我与诸葛亮相比，就如劣马比麒麟、寒鸦比凤鸾一样。”并称赞诸葛亮“有经天纬地之才，管仲乐毅都不如他，盖天下第一人也！”

刘备听了徐庶的话后内心非常兴奋，回到营中便准备厚礼，要到隆中拜访诸葛亮。这时候司马徽来营中探访徐庶，赞诸葛亮的才能不可斗量。

可以与兴周八百年的姜子牙、旺汉四百年的张良相提并论。刘备闻言，内心对诸葛亮的渴求更加强烈了，于是便有了三顾茅庐的故事。

刘备见到诸葛亮之后，诸葛亮连连自谦，谓自己“年幼才疏，有误下问”。刘备则巧借徐庶、司马徽之语称赞他，并态度谦虚地请他“不弃鄙贱，曲赐教诲”。徐庶和司马徽都是当时的名人才士，刘备如此称赞诸葛亮，诸葛亮心中自然非常高兴，于是愿意与刘备详谈，也便有了隆中三分天下之宏论。

最终，诸葛亮有感于刘备的诚意，甘愿出山辅佐刘备，助其成就大业。

生活中，赞美既是一种现象，也是一门学问和艺术。赞美的力量没有穷尽，它甚至可以让人起死回生，也可以创造返老还童的奇迹。现实生活中，每一个人都希望得到别人的赞美，无论伟人还是凡人，无论年轻人还是老年人。

曹西三年前应聘到深圳一家大型家电企业任机电工程师。

刚参加工作的时候，曹西积极性空前高涨，工作十分努力。可是一年之后，曹西就感觉有些力不从心了。原因是他觉得在这家企业干得很不开心，心里总是堵得慌。

是因为工资待遇和福利不够吸引人吗？

不是的，这家企业的工资待遇和福利比同行业的其他企业要好很多。曹西当初就是看中了这点才跳槽来这家企业上班的，并发誓要努力工作以回报公司的优厚待遇。尽管曹西卖力工作，但他却始终得不到企业领导的重视，好像曹西所做的努力都是应该的。尤其让曹西不能接受的是，这家企业的经理眼里只有产品等一些硬件，反而把最具潜力的软件——人才丢在一边不予重视。有些时候，这个经理还喜欢对曹西的工作吹毛求疵。不管工作干得如何漂亮，曹西从来得不到经理的半句赞赏。

曹西在工作的过程中认识了一家乡镇企业的老板。这位家电企业的老板对曹西的技术、才能以及工作态度非常欣赏，并不时赞扬他。末了还让曹西去自己的家电厂参观。

这个乡镇家电厂虽然没有曹西工作的那家企业大，但在待遇和福利方

面却和那家企业差不多。于是曹西决定辞职去这家乡镇企业工作。

工作一年多之后，曹西的工作热情丝毫没有消减，反而越来越有干劲。工厂的老板非常器重曹西，经常对他的技术和工作进行赞美。说他如何了不起，如何帮助厂子节约了成本、拉回单子。至于夸奖他工作认真、热情就更不在话下了。曹西每完成一项工作，老板都会用十分感激的口吻称赞他，并肯定他的付出。即使有做得不好的地方，老板也从来不批评他。遇到自己无法解决的问题，老板还会谦虚地请教曹西，这让曹西很是受用。

乡镇企业老板的肯定和赞美，让曹西犹如遇到了工作中的知音一样。俗话说：“士为知己者死”，曹西无须为老板卖命，但可以“士为知己者‘用’”。曹西说他在这家厂子干得非常舒心悦快，再也不想换别的单位了，打算一直在这里干下去。

第一家大企业的领导因为不会运用赞美来笼络员工的心，所以白白流失了人才。第二家乡镇小厂的老板懂得适时赞美、肯定员工，从而使曹西如鱼得水，愿意竭尽全力为老板工作。这就是赞美的力量。

赞美不仅是智者拥有的一种风度，更是一种人生境界和生活艺术。正确运用赞美，不仅可以使你在生活中化敌为友，使友谊锦上添花，还能够让你的事业得到成功，家庭幸福美满。可以说，懂得赞美的人，更懂得如何快乐地生活。所以，聪明的我们在平时的交往中，应该适时地赞美他人，而不要常常批评他人。

2. 多在背后称赞别人的优点

在背后称赞别人的优点能起到事半功倍的作用。当你希望与某个人建立友好的关系时，不妨多在背后赞美他。

当你在背后赞美别人的优点时，如果被赞美者听到你的赞美，他会觉得你是发自内心地赞美，而不是因为有什么目的。他会自然地对你产生好感，即使你们以前有什么过节，也会因而烟消云散。所以说赞美的力量是很强大的。知道了这个道理，在和别人产生了矛盾时，仍不妨在

背后赞美他的优点吧。

张晓和李然在同一家公司工作，两个人平时关系比较好。后来因为一件小事产生了误会，两个人很长时间都不说话。彼此感觉都非常尴尬，但因为自尊心作祟，谁也不愿意先开口讲和。

一天，张晓看到一篇关于在背后说人好话的文章，于是灵机一动。她在与办公室其他同事闲聊的时候，趁李然不在，就对别的同事说了几句李然的好话：“其实李然这人挺不错的。为人正直、热情，有好几次她都对我伸出援手。如果没有她，我现在的工作也不会这么顺心，我在内心还是很感激她的。”

这几句话很快就传到李然的耳朵里了。听到这些话，李然心里不由得生出一丝愧疚，于是找了个合适的机会，主动和张晓握手言和了。

当面赞美和背后赞美有很大的区别，背后赞美不仅能让对方觉得开心，还能体现出真诚坦率。如果有一天别人告诉你：某某在背后说了你很多好话，赞美了你很多优点，你一定会觉得很开心，而且对赞美你的人会好感倍增。如果某某当面赞美你，虽然效果也很好，但肯定不如背后赞美更让你感动。

俾斯麦是德国的铁血宰相。他有一个下属一直不喜欢他的政治作风，所以对他充满敌意。俾斯麦为了争取这个下属，就经常在其他人的面前赞美和夸奖他。他的赞美最终传到了这个下属的耳朵里。从此以后，下属对俾斯麦的态度明显好了很多，最后两个人还成为关系很好的政治盟友。

在背后赞美别人的优点是一种很巧妙的驭人术，会让人觉得真实、可信。如果传话的人能够夸大其词，则效果会更好。

爱丽丝·肯特太太聘请了一位女佣为自己服务。她不太了解这位女佣的情况，于是打电话向女佣的前任雇主询问。没想到，女佣的前任雇主在电话里说了很多女佣的缺点。

女佣第一天上班的时候，爱丽丝说：“我打电话向你的前任雇主询问了有关你的一些表现。她告诉我说，你为人老实可靠，而且厨艺了得。唯一的缺点就是对整理家居不太熟练，总是把屋子搞得很脏乱。我想她的话

未必可以全信，你穿着如此整洁，一定是个爱干净的人。所以，我相信你可以把屋子收拾得一尘不染，就像你的人一样。并且，我相信我们一定可以相处得十分融洽。”

女佣听了爱丽丝太太的话，内心非常感动。在以后的工作中，她尽心尽力将屋子收拾得干净又整齐，每天如此。此外，她还和爱丽丝太太相处得很好。

如果想让事情有所好转，就不要选择当众触怒别人。当面的批评和指责，不但不能解决问题，甚至会让当事人产生更大的不满和抵触情绪。试试用赞美的方式来激励他吧，赞美诗是所有声音中最好听的一种。

在日常生活中，我们不但可以用在背后赞美别人的方法来改变某人对我们的看法，还可以用它来改变一件事情对我们的影响。例如，家长如果要想让自己的孩子有出息，最好的办法是在别人面前夸奖孩子，而不是一味地说孩子这也不行那也不行。如果这样，孩子是很难改变自己的，也不会想到要去改变自己。如果孩子听别人说自己的父母夸奖自己，他会觉得父母很关心自己，从而产生一种使命感，会更加的积极向上。同样，如果企业的领导在员工不在场的情况下夸奖他，他会觉得自己的价值被人认可，从而对企业产生一种归属感，干劲也更足。

在背后赞美别人，往往能起到事半功倍的效果。但是，并不是在背后说别人的好话都是好的，还要看具体情况。如果不分场合、不分情况地随意赞美别人，也会带来不好的影响。我们应该掌握好赞美他人的技巧，赞美他人时要看准时机。

3. 说出对方最引以为豪的事情

人际关系的顺畅是事业成功的最关键因素。真诚的、发自内心的赞美可以使自己和别人相处得十分友好。如果你能多注意他人最引以为豪的事情，并适当地赞美，那么你的事业成功之路就会畅通无阻。

夏尔是一个喜欢交际的人，他与朋友以及朋友的家人都相处得非常融