

不懂做事的技巧，怎么能把事办得漂亮到位
行走社会必不可少的真本领

情商高， 就是做事 讨人喜欢

王涛◎著

别让
不会做事
毁了你
前程似锦的
人生

不任性不张扬，不生硬不低效，在做事时，
懂得替别人着想，这是高情商者的做事之道。

廣東旅游出版社
GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS
悦读书·悦旅行·悦享人生

非外借

情商高， 就是做事 讨人喜欢

王涛◎著

 廣東旅游出版社
GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦生活

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

情商高, 就是做事讨人喜欢 / 王涛著. — 广州:
广东旅游出版社, 2018.4

ISBN 978-7-5570-1260-1

I . ①情… II . ①王… III . ①情商—通俗读物
IV . ① B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 034372 号

责任编辑: 徐晓丽

封面设计: U+Na 工作室

情商高, 就是做事讨人喜欢

QINGSHANG GAO,JIUSHI ZUOSHI TAO REN XIHUAN

广东旅游出版社出版发行

(广州市越秀区环市东路 338 号银政大厦西座 12 层 邮编: 510180)

北京紫瑞利印刷有限公司印刷

(北京市海淀区上庄路 58 号)

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

联系电话: 020-87347732

880 毫米 × 1230 毫米 32 开 8.5 印张 168 千字

2018 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 32.00 元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书。



序 言

一个懂得控制情绪的人，不仅能让自己的情绪得到合理释放，做事过程中也能让身边的人感到相处很舒服。这样的人，必然是拥有高情商的人。这样的人对人情和事情的处理必然有其不一般的地方。

我们知道人在世上活，如果要活得好些，就需要讲究“人情”。人是社会关系的总和，人在社会生活中总是要与人打交道的，人与人之间总有这样那样的关系。在现代社会，人与人之间有复杂的利益关系，还有很微妙的各种感情关系，有亲情、爱情、友情、嫉妒之情、敌视之情，等等。人与人相处，如果要相处得好，“知情”是很重要的，只有“知情”方能“达理”，在合情合理的状态下，才算是“人情练达”。而这“知情达理”“人情练达”可不是一

篇容易写的文章，人的感情是最复杂的，人与人的情感关系是最微妙的，如何在做事的过程中处理好其中的关系，把握好分寸有很多的学问。

很多情商不高的人往往懂“事理”而不懂“世理”，执着坚持事物的合理性，不知道做事的复杂性，认准个“死理”，常常是到处碰壁，甚至撞得头破血流。甚至常常抱着“有理走遍天下”的信念，雄纠纠气昂昂地往前冲，结果，遇事常是剪不断理还乱。也有不少人讲真情，不通人情，直来直去，我行我素，真诚待人却不懂得讲究方式，坦率处事却不知注意策略，做事不像那些高情商的人，能处事波澜不惊、遇事隐而不发。还有不少人生活和工作中不少帮别人忙却没一个人说他好，培养了不少敌人在身边；与之相反，那些情商高的人在讲究“事理”时能有些方法，在坚持真理时能用些策略，在真诚待人时能懂些“人情”，做事恰到好处，不仅收获了实利，也赢得了美名。有句话说得好：生容易，活容易，生活不容易。每个人都不得不面对生活，而低情商会给自己带来很多麻烦。

高情商的人知道对方需要什么，知道对方脑子里想的是什么，要想钓到鱼就要像鱼那样思考！你几乎看不见他奔波劳碌，但是在不动声色中他就已经实现了人生目标。他们成功的秘密是什么？其实很简单，做事讨人喜欢而已。只有深谙做事方法的人才能拥有良好的人际关系，从而为职场人生铺平道路。

在这里，我就不向读者朋友们一一列举具体做法了，书中将会有最全面、最详细的讲解，期望这本书能给大家带来启发。

第1章 高情商者都懂的道理

步入社会，我们要面对复杂的人际关系，不要苛求周围人会让你舒服，因为社会远比你想象的要复杂。想要在社会中游刃有余，如鱼得水地行走，还需要情商高一点，学会做人做事的技巧，这一点很重要。

别把自己太当回事 / 3

人际交往真的很重要 / 5

没有付出就不会有回报 / 10

让人感受到你的善意 / 14

要学会接受“人情债” / 18

与其抱怨不如累积资本 / 21

不要试图让社会来适应你 / 25

第2章 任何时候，遇事三思

与人交往，最忌讳冲动。歌德曾说：“决定一个人的一生，以及整个命运的，只是一瞬间。”往往我们一瞬间的冲动，就会毁了自己的一生，所以在我们与人打交道的时候，不妨多考虑一下后果，做到“遇事休冲动，三思而后行”，做足人情，许多事

情往往就会有转机。

没有金刚钻，别揽瓷器活 / 33

不忍小事何以成大事 / 36

别与仇恨较劲儿 / 41

从培养抵抗打击的韧性开始 / 45

失意人面前不提得意事 / 49

第3章 适时地保留意见

天真的人“心口如一”，想什么马上就要表达出来。让人一碗水看到底之后，你的能力和智慧就会受到怀疑。不要让人把你看得太透彻，你为人处世越低调，就越能自如地行走于社会。适时地保留意见才是不败的绝招。

保留意见，点到但不点破 / 55

绕几个圈子，效果会更好 / 58

实力不可尽显 / 62

不介意口头上的胜负 / 65

冷静应对对方的激动情绪 / 69

攥住底牌才可靠 / 74

第4章 左右逢源有技巧

左右逢源是生活中自在其乐的“法宝”，是商场中打开财富之门的“金钥匙”。具备左右逢源的技巧，你的事业将会一帆风顺，人生将会更加丰富多彩。

甘当绿叶不做红花 / 81

用双赢取代两败 / 84

让你的才情显现出来 / 87

占领成功之路的高地 / 90

赞美能把对手变成朋友 / 94

一句“对不起”很重要 / 98

第5章 做好关于面子的文章

在人与人的交往中，有些面子不得不给，有些面子不得不要。丢了面子会有损颜面和尊严，给人面子就是尊敬和敬重对方。

给他人一个台阶 / 107

切勿轻视老前辈 / 109

关键时刻莫拆台 / 114

贬低他人的行为不足取 / 117

给对方留足面子 / 120

不要看别人的“笑话” / 127

态度谦和才能赢得人心 / 129

第6章 礼尚往来有讲究

送礼是表情达意的一种沟通方式，自古以来不管人们承认不承认、喜欢不喜欢，送礼都是和办事密不可分的。送小礼者办小事，送大礼者办大事，这也算是一个定律。用礼物作为纽带来搭建人与人之间的交往平台，也是人际交往中不可缺少的一课。

送礼之前需找个好理由 / 137

送礼要把握住时机和场合 / 138

送礼心理学 / 141

送礼是人际关系的润滑剂 / 144

求人送礼要到位 / 146

礼尚往来话人情 / 152

第7章 别让不懂拒绝害了你

生活中很多人抹不开面子，明明知道自己很难办到的事硬是

撑着，结果是使自己受累，对方也往往会感到尴尬。在这个时候我们要巧言说不，分寸掌握得当，即使是拒绝也要赢得对方的理解和体谅。

刚柔并济，灵活处事 / 159

给对方台阶下 / 163

对领导说“不”的技巧 / 165

减少不必要的麻烦 / 168

不伤感情又赢得谅解 / 171

不同情况的不同法则 / 175

和和气气地拒绝 / 179

第 8 章 疏通你的社交渠道

人际交往的拓展，会给你带来更多财富。人情建立在社交基础上，你需要给自己社交渠道的疏通进行一个良好的定位与规划。

以点带面交朋友 / 185

网罗身边资源 / 187

维系朋友关系要讲规则 / 189

交友也要去粗取精 / 193

掌握黄金社交的方法 / 195

交友不能只凭个人好恶 / 198

掌握不同领域的人际关系 / 201

结交一些优势互补的关系 / 206

第9章 求人办事的策略

一个人的能力有限，求人办事在所难免，但如何求人却是一门大学问。有些人求人办事到处逢源，难事不难办，事事顺心，而有些人办事则是屡受挫折，小事也办不成，事事不如意，这里边的关键在于你是否会做足被求者的人情，让他人心甘情愿地为你办事。因此，求人办事必须学会并懂得人情世故，要在各方面做足对方的人情。

先埋下“人情”日后再索要 / 211

弯腰求人好说话 / 213

先给甜头再提出要求 / 217

在心理上满足对方 / 219

央求不如婉求 / 221

读懂虚荣心理学 / 225

拉近双方的心理距离 / 227

设身处地替对方着想 / 229

无论事成与否都要感谢对方 / 231

第 10 章 赢得机会的策略

机会不是等来的，而是自己主动争取得来的。为了使自己能够拥有远大前程，抓住机会是首要方法，而做足人情又是赢得机会的必胜策略。怎样能不错失良机，把不可能变为可能，还需要在人情上多做文章。

感情商数都懂的道理

放长线才能钓大鱼 / 237

巧妙地说出你的期待 / 240

“包装”给人良好印象 / 243

抱怨越多机会越少 / 246

不可“有事有人，无事无人” / 249

对别人的援助要恰到好处 / 252

给予援助要让对方乐于接受 / 255

找方法，不找借口 / 257

第 1 章

高情商者都懂的道理

步入社会，我们要面对复杂的人际关系，不要苛求周围人会让你舒服，因为社会远比你想象的要复杂。想要在社会中游刃有余，如鱼得水地行走，还需要情商高一点，学会做人做事的技巧，这一点很重要。

别把自己太当回事

很多人初入职场都会犯一个致命性的错误，那就是总把自己作为中心，认为一切人、事、物都得围着自己转，工作中稍有不满意就会耍脾气。满怀激情地入世却背负着严酷的教训走回家中，天真地以为可以大显身手，再也不用向父母伸手要钱了，可最终还是逃避不了现实的教训。步入职场，你就不再是个孩子了，要用成年人的思维冷静地面对你所遇到的每件事，只有经历过磨砺才能适应社会。

刚毕业的大学生王丹应聘做公司的文员刚3个月，眼看着为期3个月的试用期要结束了，结果却被公司通知不予录用。在王丹问人事经理自己被炒的原因时，她被告知：“工作中太爱撒娇，不够负责任，缺乏职业精神，过于孩子气。”由于王丹的幼稚，结果被公司拒之千里之外。幼稚、天真、孩子气有时是一种好事，但是当你把这些都带入工作中，却不是青春活力的象征了，相反，在成年人身上，它是一种负面的性格，通常被描述为任性、耍小脾气、变脸像小孩一样快、心理承受力差、好高骛远、不懂交往礼仪，甚至有些无理取闹。只要踏入社会，其他人和你处事就会

按照成人的标准来要求你。此时，这种性格当然是不被认可的，这是年轻人刚入社会的一个大毛病，这个问题会阻碍年轻人以后的发展，因此这是让年轻人感觉痛苦的主要原因。因此，初入职场的你切忌一意孤行，以自己为中心，要知道在社会中没有人会像父母一样庇护你，只有让自己成熟起来，用冷静、客观的心态对待工作，才能在职场中取得一番成绩。

李华毕业后在一家广告公司工作。对于这份工作，她开始还很有激情，可是前段时间发生的一件事让她对工作烦透了。李华嘴很甜，上司开始的时候很喜欢她，在上班时间她喜欢和其他女孩一起叽叽喳喳，上司也很少批评她。但是在工作时间闲聊肯定会影响工作，而且李华对工作没有什么时间观念，她完成任务总是比别人晚。一天开会的时候，上司说了她两句，没想到，她当场就委屈地哭起来。上司劝也不是，不劝也不是，只好尴尬地愣在那。同事哄了她半天，她情绪才好一点儿。经过这次事件，上司不再批评她了，但是大家好像都躲着她。而且每次谁和她说话时间有些长，都会有同事提醒：“别打扰她了，让她好好工作吧。”简直把她当成小孩子一样，连哄带骗的。她想，再这样下去恐怕心爱的工作就要对自己说再见了。在工作中，困难是不能避免的，关键是看你以什么样的心态去面对，遇到问题就像小孩子一样哭闹，是一种极度可笑的做法。

小波是研究生，在学校是出了名的才子，但是开始工作后，他觉得自己不“受宠”了。他的工作无非是接打电话、收发邮件等。

在他看来，这种工作初中生都能做，何必浪费他的时间。而且和他一个部门的人很多只是大专学历，虽然他很有才华，但在工作中并没有显示出自己的优势，这让他感觉很不平衡。当他和老板提出这个问题时，老板告诉他，新人就应该从基层做起，这样才能充分了解公司的运营情况，熟悉公司的业务，而且这也是考察新人的一种手段。

许多年轻人在走入社会之前，都会产生一些美好的幻想，对自己的未来期望过高。要知道刚进入社会就拥有高于他人的地位，这种想法太不现实，而且也没有人喜欢好高骛远的人。当他们按照自己的幻想对比现实时，又多数会有一种失落感，觉得生活不如意，工作也不顺心，而他们又很自然地以各种形式把这种不顺心表达出来。然而他们忘记了，社会不是家庭，自己不再是家中的太阳，这样的年轻人在社会里势必受挫。

人际交往真的很重要

一个人在社会上生存，人际关系是必不可少的。良好的人际关系，可以使你更轻松地进行社会活动、人际交往以及办理各种事务。现代社会可以说是瞬息万变的，下一秒将会遇到什么事情谁都不知道，说不定什么时候机遇或厄运就会降临到自己身上。