

梦华 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

20几岁要懂得 的智慧 and 策略

梦华 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

20几岁要懂得的智慧和策略 / 梦华编著. -- 长春 : 吉林文史出版社,

2017.5

ISBN 978-7-5472-4229-2

I. ①2… II. ①梦… 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(2017)第119018号

20几岁要懂得的智慧和策略

20JISUI YAO DONGDE DE ZHIHUI HE CELÜE

出版人 孙建军

编著者 梦华

责任编辑 于涉 董芳

责任校对 王莹莹 薛雨

封面设计 韩立强

出版发行 吉林文史出版社有限责任公司 (长春市人民大街4646号)

www.jlws.com.cn

印刷 北京海德伟业印务有限公司

版次 2017年5月第1版 2017年5月第1次印刷

开本 640mm×920mm 16开

字数 202千

印张 16

书号 ISBN 978-7-5472-4229-2

定价 49.00元

前 言

我们常听到有人感慨：“做人难、人难做、难做人。”的确，如何做人是我们每个人一生中所必须面对的难题。同样为人，一样的头脑，在人际关系中，为什么有的人如鱼得水，而有的人却备受冷落？有的人游刃有余，而有的人却举步维艰？有的人一次又一次地戴上了成功的花环，而有的人却一次又一次跌进了失败的深渊？……其实这仅仅只是因为他们是否懂得做人的智慧和策略。说到底，做人的问题就是要处理好自己与他人、自己和社会的关系。现实生活中，那些春风得意、事业有成的人都是做人的高手，懂得做人的艺术，具有做人的智慧和策略，处理好了人际关系问题，而受到上司的重视，得到同事的尊重，赢得下级的拥戴，从而让自己的事业锦上添花，一帆风顺……反之，一个人若不懂得做人的智慧和策略，那么不管他有多聪明，多能干，背景条件有多好，也注定只能失败。尤其在当今社会中，竞争越来越激烈，在社会生活和人际交往中，做人的智慧和策略具有十分重要的作用，善用智慧和策略者胜，不善用者败，只有学会了做人的智慧和策略才能在社会上站稳脚跟。可以说，做人的智慧和策略，是成功的保证。要想成功，就要学会运用智慧和策略！做人有智慧和策略，处处受欢迎，人人给你开绿灯；做人无智慧和策略，将会到处碰壁，孤立无援！

做人有智慧和策略，让你脱颖而出，出类拔萃；做人无智慧和策略，会使你平庸一生，无所作为！

做人要聪明不外露，做一个糊涂的精明人。糊涂是大智若愚，是懂得进退之道，是一颗宽厚之心，是随机应变的智慧与谋略。做人要把握好做人的尺度，万事都要留有余地，不论向别人承诺任何事情，在没有成功的绝对把握时，应该先给自己留点余地，以便进退自如。做人要经营好自己的人脉，八面玲珑路路通，任何人都不是生活在“孤岛”上，总要与各种各样的人打交道、建立关系，那些真正有智慧和策略的人，时刻都注意识人辨人，营造自己良好的关系网，寻找可以合作的契机，扩展成功局面。做人一定要学会低头，能屈能伸，“忍”字当先，头要能高能低，到了矮檐之下，该低头时候要低头。做人要“活”一点，水流不腐，人“活”不输，头脑“活”一点，海阔天空任我行；眼睛“活”一点，笑看风云世事明；嘴巴“活”一点，左右逢源处处灵。做人要善于调整自己的心态，“心若改变，你的态度跟着改变；态度改变，你的人生跟着改变”。做人要能方能圆，方和圆缺一不可，过分的方正是固执，会四处碰壁；过分的圆滑是世故，也会众叛亲离，所以做人要外圆内方，就是行欲方而智欲圆……掌握了这些做人的智慧和策略，必能帮助你改善人际关系，改变命运，成就成功人生。

同样，智慧和策略在做事的过程中也具有决定成败的关键作用。

对绝大多数人而言，缺少的并不是做大事的愿望，而是帮助自己成大事的各种智慧和策略，缺乏做事的方法和技巧，所以终究还是成不了大事。

这是一个竞争的时代，也是一个成大事的时代，优胜劣汰，适者生存。如果你一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事，那么你只不过徒有满腹经纶而无所用；如果你一味老实耿直，不懂应变之道，那么你也只能处处碰壁，逃脱不了平庸的魔掌；如果

你素来争强好胜，百折不弯，不懂屈伸进退，那么你也只能吃亏在后，赔了夫人又折兵；如果你总是心直口快，不加掩饰，不知用晦于明、藏巧于拙，那么你也只能聪明反被聪明误，搬石头砸自己的脚。凡此种种，都是做事没有智慧和策略的表现，也是成大事的大忌。做事没有智慧和策略，痛失良机的永远是你，四处碰壁的永远是你，功亏一篑的永远是你，扼腕叹息的也永远是你。

做事要有看待事情的特殊眼光，看到别人看不到的希望；要抓住机遇，敢于冒险；要把所有的精力集中于一点，专注突破；要学会选择，懂得放弃；要敢于决断，该出手时就出手；要从全局出发，能谋善断，运筹帷幄；要善于从不同的角度去开发思维，力求创新；在面对挫折时要力争奋发，以毅力和坚忍重攀高峰……智慧和策略就是做事时的智慧和技巧，是做事的过程中必备的各大素质的综合和权衡。它是做事过程中的一盏明灯，指引着你做事的方向；它是做事者的一个助手，提醒你应该注意和避免的误区；它是做事者的一个朋友，在关键的时候为你加油打气，助你重拾信心和勇气。有了智慧和策略，你便掌握了做事的法宝，可以以一种大无畏的气概去面对所有难题；有了智慧和策略，你就会时刻关注机遇和创新的思路，从而找到更快捷、更有效的做事方式；有了智慧和策略，你做起事来就会更顺利、更轻松。本领高强不是你做事的最大资本，手中有钱也不是你做事可以成功的保障。要想做成大事，就要在做事的过程中不断锻炼自己的智慧和策略，让自己懂得做事的诀窍和技巧。

对于“智慧和策略”，人们往往会认为是指待人处世所用的不正当的方法，从而嗤之以鼻，因为没有人希望社会上会出现互相欺诈的局面。然而，我们这里所说的“智慧和策略”，绝不是误导你为了目的而不择手段（那种只顾眼前、不顾长远的做法历来为有智慧和策略的人所不齿），而是指为达到某种目的而

采取的正当的方法，是做人做事的一种技巧，也可以说是一种智慧，因为有时我们在面对一些难以解决的问题时必须要运用一些策略来解决。无论是做人，还是做事，本来都是一门精深的学问、高深的艺术，需要我们倾尽一生的精力去体会、去把握、去感悟。做人做事的智慧和策略要用得光明正大，用得胸怀坦荡。

目 录

君子如水,随方就圆

- 适度赞美获得好感 (1)
- 巧妙使用善意的“谎言” (4)
- 拒绝要有“艺术” (7)
- 恰当地表现自己 (11)
- 眼泪不仅仅是眼泪 (14)

藏巧于拙,用晦而明

- 闭口藏舌,安身处世 (18)
- 难得糊涂 (21)
- 卑而骄之,示弱取胜 (24)
- 巧妙许诺,留有余地 (28)

交际有道,成事之妙

- 表现你的善解人意 (31)
- 背后赞美更有效 (34)
- 一见面就能叫出名字 (37)
- 平时多“烧香” (40)
- 有舍才有得 (44)
- 多送顺水人情 (46)

取之有道,善假于物

- 善于与强者结盟 (50)
- 运用他人的智慧 (52)
- “借梯上楼”好办事 (55)
- 自己的广告自己做 (57)

分析形势,收放自如

- 凡事不要斤斤计较 (61)
- 抓住机会,脱颖而出 (64)
- 坦率地承认错误 (67)
- 巧用机会好办事 (69)
- 将计就计,后发制人 (73)

攻心为上,不战而胜

- 先顺其意,后劝其变 (76)
- 称赞并欣赏他人 (79)
- 让他人感到自己重要 (83)
- 运用道歉化解矛盾 (86)
- 寓理于情使人心服 (89)
- 使对方不断称“是” (92)
- 因势利导顺着来 (96)
- 撩起对方的急切欲望 (99)

平衡关系,以谋立身

- 为自己打造威信的光环 (103)
- 保持适当的距离 (106)
- 展示信任,换取忠诚 (109)
- 善用赏罚有厚报 (112)
- 弹性管理,温情感人 (115)

做人有度,万事留情

- 不将赌注押在一个人身上 (118)
- 见好就要收 (120)
- 不得罪小人 (122)
- 不暗箭伤人 (124)
- 不必“棒打落水狗” (125)

小心驶得万年船:做人要多留一个“心眼”

- 向别人倾吐心事要慎重 (127)
- 不被表面现象迷惑 (129)

不要贪恋女色	(131)
“谨慎”二字刻在心头	(134)
礼多人不怪:谦逊有“礼”好成功	
多听老人言	(136)
不独享荣耀	(138)
谦让可以化解矛盾	(140)
不要太在意赞许	(142)
留下良好的第一印象	(144)
客套的作用不容忽视	(146)
用微笑面对每一个人	(148)
能屈能伸,“忍”字当先:做人一定要学会低头	
不被闲话所左右	(150)
把批评当镜子	(151)
忍让要有度	(153)
运筹决胜,果断出击	
从目标出发,紧抓重点	(156)
赋以名位,授以实权	(160)
适时退却,待时而进	(165)
为自己,也为他人预留退路	(168)
俭以修身,宽以待人	
主动承认自己的过错	(171)
适时退让,给双方一个台阶	(174)
对他人的帮助,要有感恩之心	(177)
话有三说,巧说为妙	
必要时说些善意的谎言	(181)
情况特殊时试试激将法	(184)
找一个说得过去的借口	(188)
掌握询问的技巧	(192)
不知道就坦率说不知道	(195)

必要时要懂得拒绝	(198)
识微见远:做事的手段在于你的眼光和意识	
看到别人看不到的希望	(202)
眼光长远成大事	(204)
找到事情的关键点	(205)
抓住机会比乞求上帝更重要:有心人懂得每个机会都价值百万	
敢于冒险的人机会更多	(207)
多给自己一次尝试的机会	(209)
别让机遇白白溜走	(212)
要做中流砥柱:任何时候都必须脚踏实地	
用理智抵制诱惑	(214)
量力而行最稳当	(216)
心急吃不了热豆腐	(217)
为公司保密才能赢得信任	(220)
财物交给可信赖的人	(222)
该出手时就出手:做事要有超强的决断力	
要有当机立断的气概	(225)
看准了就不要犹豫	(227)
比别人快一点	(230)
不要害怕犯错误	(232)
用激情敲开成功的大门	(235)
充分挖掘你的潜能	(238)
办法总比困难多:求人办事的“手段”	
不要太在乎冷遇	(241)
无论结果如何,都要心存感激	(243)
求人办事,不强人所难	(245)

君子如水，随方就圆

适度赞美获得好感

赞美需要掌握分寸，要讲究艺术，更要讲究限度。

戴高帽的做法常被人们所用，原因有三：一来做高帽子的确很省力，可以日产万顶；二是人人喜欢，趋之若鹜；三是与己有利，与人无损。

其实恭维分为三六九等不同质地的级别。上等品被称为“赞美”“赞扬”“赞许”“称颂”等，下等品则被贬为“讨好”“阿谀奉承”“溜须拍马”“献媚邀宠”等。

赞美别人，是因为对方有值得赞美的地方，而且赞美本身也是自己对别人表示好感的方式。所以尽管赞美本身具有改善人际关系的作用，但这只是赞美产生的副产品，而不是唯一的目的。如果把赞美单纯地当作改善人际关系的手段，赞美就可能变得含有杂质。比如：有人买了一件新的衣服，你觉得衣服很好看，就该对这件衣服表示赞美。如果这件衣服实际并不好看，你的赞美就有奉承别人的含义了，就是虚伪的表现，而如果是刻意的奉承，那就更不可取了。

可见，戴高帽看似简单，其实最难。上下之分在于品位，奥妙之处存乎于心，不一而足。要想摆脱令人生厌的廉价低俗，又不能过于提高成本，没有好的生产技术是无法完成的。所以当小心谨慎、把握好“度”，否则非常容易弄巧成拙。

如果你身边的人取得了好成绩，你就应该由衷地对他说：“做

得好，你真的很不容易。”对方听了就会很高兴，因为你肯定他的成绩是努力的结果。如果你说：“你能取得这样的成绩真的是难得！”对方也许会觉得你的话是在讽刺他，虽然你根本没那个意思。所以真正的赞美应该是恰到好处的。

恰如其分地赞美别人并不是件很容易的事。如果称赞不得法，反而会遭到排斥。为了让对方坦然说出心里话，必须尽早发现对方引以为豪、喜欢被人称赞的地方，然后对此大加赞美。在尚未确定对方最引以为豪之处前，最好不要胡乱称赞，以免自讨没趣。试想，一位原本已经为身材消瘦而苦恼的女性，听到别人赞美她苗条、纤细，又怎么会感到由衷的高兴呢？

小王长得很像一位著名演员。每当他到饭店去，初次见到他的服务小姐都会对他说：“你长得真像电影明星×××！”的确，无论是他的容貌还是气质都与那位演员非常相似。一般而言，说某人很像名演员，是恭维之词，被称赞的人一般会高兴，但小王的反应却不同，听了服务小姐的奉承后，原本不喜欢说话的他，变得更加沉默了。

服务小姐可能是半真心半奉承地说出那些话，但是看到对方不予理会，很是诧异。原来，小王的反应是因为服务小姐的赞美不得法。小王了解自己的缺点，就是容易给人冷漠的印象。而那位著名演员所扮演的正是冷酷无情的角色。所以，如果说他酷似那位著名演员，会让他觉得是在指责他的缺点。

总之，在人际交往中，恰当地对别人的优点和长处进行赞美，不需过多的言辞，就能让对方产生好感，从而获得很好的人缘。交友忠告：尝试夸赞你身边的人，爱人、朋友、同事都可以，可以夸赞对方的衣着、发型或者好的气色。要发自内心地、真心诚意地夸赞别人。如果你觉得不好意思当面夸赞，一张卡片、一条短信，都是不错的选择。

刘明是个很懂得运用赞美方式与人交往的人。在公司的一次会议上，有一个同事提了一个报告，但因报告平常无奇，没得到任何掌声。散会后，刘明和这位同事在厕所相遇，他对那位同事

说：“你刚才的报告很好，简明扼要，我很欣赏你！”

这位同事本来就不指望自己的报告能得到谁的注意，但刘明的几句话，却让他心情愉快了一天。

刘明常常对别的同事表示他的欣赏，碰到男孩子穿了新衣服，他会不经意地说：“哦，真帅！”碰到女孩子换了新发型，他也会故意睁大眼睛说：“原来是你，我以为是哪个美人来了！”可以想象的是，刘明与公司里每一个人都相处得很融洽，所有与刘明相识的人，都会很快与他建立友谊。而良好的人际关系也给他带来了许多收获。

关于赞美的好处，想必是人人都清楚的。但一个有趣的事实是：所有人都喜欢听到别人赞美自己的话，但不是所有人都爱去赞美别人。

很多人不喜欢赞美别人的内在原因就在于：他担心他需要为这种赞美负上道德意义上的责任。因为在他的心中，主动去赞美别人，可以获得好处，是一种投机行为，是一种“小人行为”，只有小人才可能会一心去讨好别人。他心中对于赞美别人的第一个反应，可能是“君子坦荡荡，小人常戚戚”或“君子之交淡如水”等。

其实，这种顾虑是没必要的，世间的道德秩序早已确立。人们为追求和谐融洽的人际关系，早已经把赞美对方作为一种常用的、合适的交际手段使用在日常生活中。即便你不爱去赞美别人，别人也还是要赞美你。从这个角度说，你也该赞美别人。既然你应该赞美别人，那就该把如何赞美别人这门学问做好！

下面就来说说赞美别人的诀窍所在：

(1) 要看对象。爱漂亮的女孩子你就赞美她的打扮；有小孩的母亲最好赞美她的小孩，慈母眼中无丑儿，赞美她的小孩聪明可爱肯定没错！工作型的女孩子除了外表之外，也可赞美她的工作绩效！至于男人，最好从工作下手，你可称赞他的智力、耐力。

(2) 要自然、顺势。不必刻意为之，太刻意会显得另有所图，可能对方不领情，反而弄巧成拙。此外，也不必用大嗓门赞美，

这反而会让对方觉得有挖苦的味道了。最好是私下向对方表示你的看法，这种表示方法也比较容易造成双方的情感的共鸣。

(3) 不要用太肉麻的词语。能恰当地表达意思就可以了，而且也不宜太夸张，太夸张也会让人觉得是挖苦。一般来说，“不错、很好、我喜欢”之类的用词就够了！

(4) 多赞美小人物。因为他们平常欠缺的就是别人的赞美。当他们有一点小表现时，赞美他们两句，你一定能够获得他们的好感。

做人秘语

献出你真实、诚恳的赞赏。

所有人都喜欢听到别人赞美自己。

巧妙使用善意的“谎言”

善意的欺骗有时是必要的。

无伤大雅、不损人的“谎言”才是善意的“谎言”。

我们从小就被教导不能说谎，“狼来了”的故事更成为经典占据了我们的道德观念的一角。可是，长大后，我们所接触到的种种谎言却推翻我们小时候所学的，谎言既然能改变我们的道德观，必然有它的“实用价值”。

有这样一个，他在初中毕业后重考了3次才勉强进入高中，又因好几科不及格而被留级。这样一个大家眼中“无可救药”的学生，多年后竟成了留英博士，如今在一所大学里担任副教授。他给我们讲了这样一个故事：

“我重考了两次才进高中，但在升高二的暑假，我接到了留级通知单！没想到大家都升级了，只有我还要留级。于是我更加自暴自弃。每天只想到操场上打篮球，功课比第一年还差许多；眼

看就要濒临退学，但在这时，奇迹出现了。

“有一天下午我逃课去打篮球，场上有个年轻人要找我玩会球，于是我和他激战了半小时，直到休息时才发现，原来他是我的数学老师。真惭愧，开学一个月了我都没上过几次他的课。不过自此以后，我再也不敢‘逃’他的课了。

“不久后，在一次下课前，老师竟然在班上宣布说我解的一个题目的思路很有创意，是一个很有潜力的学生，如果继续努力，日后必将能成为一位数学家。当时我有些不相信，因为我的解答部分都是抄的。可是老师说得那么诚恳，一点也不像是在和我开玩笑。

“从此以后，我就开始努力念书，不但数学成绩领先于其他同学，其他科目也渐有起色，高考结束了，结果我不但榜上有名，而且还是我的理想志愿——师大数学专业。我心里一直很感谢那位老师。

“几年后，我问这位老师当时为什么要那样鼓励我，因为他应该明白那样的解答不可能是我所能想出来的。他说：‘是的，我知道，但我也只是想试试，善意的谎言是否对你有帮助，如今看来，证明我当初那样做并没有错。’听完他的话，我领悟到了——善意的谎言比单纯的鼓励效果更大。”

善意的谎言是美丽的。当我们为了他人的幸福与希望适度地编一些谎言的时候，谎言就变为理解、尊重和宽容了。

莎士比亚曾说过：“谄媚是煽动罪恶之鞭。”也许大家都这样认为，说谎是一种最要不得的行为，但人与人之间的相处，偶尔还是需要些善意的谎言。

说谎就像一个游戏，你要玩，就一定要熟悉游戏规则，生活中的谎言，必须是无伤大雅、不损人的，最好还要有积极的意图，而且要懂得适可而止，要不然，谎话说多了，心也变得僵硬，道德标准会歪曲，人格终会丧尽。

既然谎言是避不了的，我们不妨以宽容的心态来接受它。细说谎言，归纳起来，可以分成以下三种：

(1) 言不由衷：一般的谎言，如“你太太非常漂亮”“你儿子很聪明”之类，尽管是言不由衷，但赞人又利己，听者虽有自知之明，但也乐于接受。这种谎言其实就是赞美。

(2) 真话假说：完全的撒谎，如老板不升你职或不加你薪水，但为了安抚你或希望往后大家好相处，随便丢个理由给你，例如：“公司今年没有这个空缺”、“公司今年不赚钱”。这虽然也是实情，但是真正不升你职或不加你薪水却并不是这个原因。

这种真话假说是美丽的谎言的一部分，往往受骗的人并不知道。

(3) 数字游戏：数字会骗人，看你如何拿捏，如你在一份新加坡人的统计资料中看到一个问题：你喜欢居住哪一种住宅？

统计结果得出的答案是：公寓，20%；平房，30%；独立式，10%；组屋，40%。乍看之下，会觉得爱住组屋的人比较多，于是便做出“新加坡人喜欢住组屋”的结论，其实聪明的读者往深一层想，将前面的数字加起来（即60%），就会知道，不喜欢住组屋的人是比较多的。

说谎，需要一点小聪明，要懂得怎样将谎言掩饰得跟真的一样。而且要提防，千万别走火入魔，聪明反被聪明误，落入自己设的圈套而最终自欺欺人。

说好假话最关键的是态度要诚恳，不要犯对方的忌讳。倘若你以漫不经心的态度向对方说一些听起来舒坦愉悦的话语，即使是礼貌性的赞美，有时对方非但不接受你的心意，反而会对你产生虚伪的不良印象。因此，诚恳认真的表情是改变对方心理的重要策略。纵然你说的话完全与事实不同，是真正的假话，但只要是极具诚意地表示，对方仍会相信这是你由衷之言，自然就会对你产生良好印象，这是不证自明的道理。我们来看一位先生的回忆：

记得多年以前，我到商店去买自行车，由于知道自己身长腿短，长得不成比例，选好车子付了钱之后，便请老板把车座调低，谁知车店的老板经过一番仔细瞧看后，以极具真诚的表情说：“先