

刘 墉 的 处 世 情 商 课

[美]刘墉 著

.....
.....
给年轻人的成长指南

刘墉的 [美]刘墉 著 处世情商课

图书在版编目（CIP）数据

刘墉的处世情商课：给年轻人的成长指南 /（美）
刘墉著. — 北京：中国友谊出版公司，2018.9
ISBN 978-7-5057-4479-0

I. ①刘… II. ①刘… III. ①情商—青年读物 IV.
①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第205534号

《刘墉的处世情商课：给年轻人的成长指南》，
经刘墉授权在中国大陆地区独家出版发行。

书名	刘墉的处世情商课：给年轻人的成长指南
作者	[美]刘墉
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
印刷	天津旭丰源印刷有限公司
规格	880×1230毫米 32开 8.5印张 158千字
版次	2018年12月第1版
印次	2018年12月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-4479-0
定价	48.00元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

如发现图书质量问题，可联系调换。质量投诉电话：010-82069336

目 录

• • • • •

职场晋升心法：

给自己定位是成功的第一步

人，只有自我定位准了，对自己有清醒的认识，才能对生活中的琐事做到波澜不惊，平淡如常。不卑不亢不气馁，看清自己，从容出发。

给自己定位是成功的第一步 /002

不抢戏的好演员，才能成为人生赢家 /012

饮水总要思源，才能走得更远 /021

枪打出头鸟，看准机会再出头 /028

跳槽、换岗之前，必须明白的工作伦理 /036

拿桩站定再出拳，搞清立场很重要 /044

人际处世身法：

世界终将奖励那些会做事的人

做事固然没有一定的法则和标准，但它存在一定的通则，有它一定的技巧与规律。用正确的方法做正确的事，不找借口，只找方法。

找人办事儿，千万别挑这些时间 /052

暂时认输，是为了东山再起 /059

杀敌一万，难免自损三千 /066

别让一两件坏事，阻挡你见义勇为 /072

成功男人的背后，都是怎样的女人？ /081

人不能乱托，礼不能乱送 /087

把握好送礼的尺度 /094

怎样送礼，才能不伤人自尊心？ /101

高情商聊天术：

说话说到点子上

如何在正确的时间和地点说正确的话？如何避开真相，却不讲一句谎话？如何转移焦点，带开话题，避免尴尬？说话的艺术其实没有门槛，只要你过了你心里的那道槛。

祸从口出，别让直性子害了你 /112

势头不对及时喊停，才能防患于未然 /120

别让劫财变成劫色，谈情变成谈钱 /127

打电话的技巧，你知道多少？ /134

孩子被问问题，大人别轻易插话 /141

孩子处于叛逆期，该怎么沟通？ /148

江湖闯荡技法：

你不可不知的“套路”

我们常常上当，都是先被对方撒出的鱼饵、摆出的场面、做出的大方欺骗。很多人摆出的场面，其实像电影布景，你必须到后面多看几眼。

骗子的套路，就是钓鱼之前先撒饵 /156

货问三家不吃亏？小心被“套路”了 /164

讨价还价有学问，如何谈判能双赢？ /173

向前一大步，向后一小步 /181

生活中，你不得不防的一些“拖延”陷阱 /183

情绪管理心得：

像解决问题一样去“解决”坏心情

对于那些因为无法面对困境而抑郁的人，最好的方法则是帮他解决困难。与其叫抑郁的人放松心情，不如为他展示真实的愿景，因为抑郁的人最需要存在的价值跟希望。

抑郁症跟普通的抑郁情绪有何区别？ /192

抑郁症患者，该如何自我疗愈？ /199

对抑郁症病人来说，什么才是最大的帮助？ /206

终身学习准则：

人生就是不断地再学习、再出发

在这个瞬息万变的时代，我们的心要活，眼光要远，脚步要快。
整个世界都在快速改变的时候，我们不能只是“自我感觉良好”。

心活、眼光远、脚步快，才跟得上时代 /216

人生就是一连串的再学习、再出发 /224

真正优秀的人，都懂得如何为自己节省时间 /232

贵人无处不在，能否把握看自己 /239

你有什么心态，就有什么命 /247

学会这几点，你才能“优雅”地出风头 /254

给自己定位 是成功的第一步

.....

人，只有自我定位准了，对自己有清醒认识，
才能对生活中的琐事做到波澜不惊，平淡如常。
不卑不亢不气馁，看清自己，从容出发。

给自己定位是成功的第一步

对我比较熟悉的朋友大概知道，我过去写了很多像《我不是教你诈》《人生的真相》《你不可不知的人性》这样的处世书，也写了很多像《超越自己》《创造自己》《肯定自己》《靠自己去成功》这类的励志书，还写了《爱就注定了一生的漂泊》《寻找一个有苦难的天堂》《离合悲欢总是缘》这类情感类的书籍。虽然本书的名称是《刘墉的处世情商课：给年轻人的成长指南》，但是人生有战斗也有柔情，“处世”何尝不包括与亲人、爱人的相处？在情感与事业遭遇困难的时候，需要的何尝不是励志？所以，我希望能够把感性与理性、刚性与柔性融合在一起，而且所有的东西都应该植根于生活，我会用最平实的语言，从大家身边的小事说起！

就从最近一个娱乐新闻谈起吧！常常开黄腔，以搞怪出糗闻名的奥斯卡影后詹妮弗·劳伦斯，在多伦多影展上又有惊人之语了，她说如果人生可以重来，她会先打听别人赚多少钱，再点头接戏。其实她两年前就对好莱坞男女薪资不公平发过牢骚了，意思是她刚出道的时候，不知道行情，起价太低，吃了好几年的亏。

你起价多少？

我女儿最近从研究所毕业，开始找工作。

我问她，你打算要求多少年薪呀？你心里有个谱吗？

她说当然有谱，譬如她找的第一个公司，比她想要的少了一万块钱，她就没去。

我又问，你怎么评估自己要拿多少才恰当呢？你怎么不想想如果你要得太多，很难有公司愿意出。当然啦！要得太低也可能降低了你的身价。

这话说了没多久，她就找到合适的工作，跟着就去上班了。我打听她拿多少年薪，居然正是她想要的数字。但是她一直没告诉我，她是怎么给自己定价的。这让我很好奇，一问再问，终于挖出来了。

原来他们学校有个特别的部门，教学生怎么写履历、找工作，譬如你的经历就算再精彩最好也只写一页，宁可简单明了，否则雇主可能嫌麻烦，反而搁在一边。

学校也会教他们怎么向雇主要求交通费，问出差搭飞机坐什么舱、住几星级的旅馆、食宿可以允许多少开销等。最令我惊讶的是，学校居然还说应该问公司怎么分红、分股，还有公司的资产是多少。

用统计数字为自己定位

我问她，年薪拿多少，学校也有建议吗？

我女儿说，不一定是建议，是统计，统计最实在。接着她打开计算机，给我看一份数据，标题是“MBA Careers 2016”（2016年MBA就业情况），上面列得清清楚楚，连暑假去做实习生的平均薪水都列了，譬如Hedge Funds（对冲基金）Other Investments（其他投资），也就是从事创业投资的行业，他们学校毕业生平均可以拿十四万美元的年薪。

我问这资料是怎么来的，我女儿说：“大家提供的啊！像我，才跟公司签好约，就把我的薪水报给了学校。”说完，她又补一句：“说不定我隔一阵子不报，学校还会主动来问我，找工作了吗？找到了吗？拿多少钱？”

我笑笑说：“你们学校管得也太多了吧！”

女儿居然对我一瞪眼：“这是应该的，如果大家不把消息报给学校，以后的毕业生怎么为自己定位？大家都是刚从研究所毕业，找第一份工作，怎么知道要多少钱？要多了，找不到工作；要

少了，更不行！”

我问她为什么要少了更不行。

女儿回答：“因为会坏了行情啊！举个例子，别人都拿十二万元年薪，如果跑出一个六万元就接的，现在信息这么发达，传出去，那些大老板会不会想‘行情下跌了’。所以每个毕业生为自己定位，都有很大的影响！”

我还是很好奇，追着问：“那你到底是怎么跟公司谈薪水的呢？”

女儿终于说了，原来她只是把学校给的那份去年毕业生就业薪资的统计报表拿给老板看，别的什么都没说，就拿到了平均数。

多棒啊！多么客观也多么有说服力啊！老板看到别人给那么多钱，就不用小鼻子小眼地猜来猜去了。也可以说学校用客观的统计数字，为毕业生的薪水做了定位。

所以，我要谈的就是“为自己定位”！

你算老几？

我们会骂人：“你也不撒泡尿照照！”意思是，你算老几？自己要清楚！今天无论我们是谈处世、谈教育，还是谈亲子，都要先为自己定位。如果你连自己都不了解，不知道自己有几斤几两、应该站在什么位置，就很难恰如其分地说话，恰如其分地做事，恰如其分地为自己定价和要求薪水。

问题是，学校都会帮助毕业生定位吗？

上个月我特别在我的微博上请教国内大学生这个问题，少数人说学校有类似的做法。有人说学校自己做，却没告诉学生，大概当作学校的参考。有人说只有大一入学的时候，会告诉他们毕业生就业的情况，大概当作鼓励。还有人讲学校做面子工程，叮嘱毕业生有人打听就业情况，一定要说找到工作了。至于把各科系毕业生就业薪水，实实在在做成报表给学生做参考的，似乎少之又少。

问题是，刚毕业的学生，找第一份工作，要怎么开口谈薪水呢？

当然可以看求才的广告，上面写给多少钱。也可以私下打听那单位起薪是多少，还可以问已经找到工作的同学。

只是，你能保证同学不会为了面子，故意多说一点吗？如果你的情报不准确，偏离了行情，会不会因此找不到愿意出这价码的公司？

人生无价，怎么定价？

为自己定位！为自己定价！是非常难又非常简单的事。譬如我有位美术系毕业的同学，自视甚高，才从大学毕业，开画展，就定很高的价钱。几十年来，虽然他的价钱一直没变，却没卖出几张画。他有错吗？谁能保证他不会像大画家凡·高一样，一生只卖一张，死后变成天价。

艺术无价，艺术家本来就可以为自己大胆定位。

人生也无价啊！如果你自视甚高，非多少薪水绝不屈就，又有错吗？没错，但也可能正因为你起步不好，误你一生。

有人卖鱼翅鲍鱼，有人卖牛肉面，有人三年不开张，开张吃三年，有人薄利多销，积少成多。无论你是出售智慧财产、开店还是谋职，为自己定位，都像为人生谋划经营的策略，这个起步太重要了！

如果你不知道怎么做，让我为你提供几个思考的方向：

姿势高的方式

你可以像我前面提的那位同学，自认为是张大千第二，相信真金不怕火炼，总有一天会遇上伯乐，于是把身价抬高，低处的一律不看。同样的道理，如果你自认为是绝世美女，也可以眼睛往上看，不够格的，免谈！

你的这种孤高，可能确实会引人注目，好像袒着大肚皮睡觉的王羲之，被选为“东床快婿”。

你非凡的才华和美貌，也可能确实是绝世之才，就算待在那儿不动，也能闪闪发光，然后被人发现，三顾茅庐，请你出山。

总得找机会露两手

但是，“不鸣则已，一鸣惊人”，你是不是应该适时展示一下？

即使你自认为才华出众，不屑于鞠躬哈腰地求职，希望别人找

上门，那你也不能一天到晚窝在家里。因为就算是武林高手深藏不露，也得偷偷地磨剑练功，吸收专业知识，不让自己落伍。

几乎所有自视甚高、平常不跟人打交道，后来却能被大家捧成一颗明星的，都绝对不是眼高手低、成天空想，却不充实自己的人。他们一定知道什么时候该不小心地露两手，或很偶然地露个面，然后把自己准备很久、最精彩的一面展现出来，令人惊艳。否则你只好怀才不遇，错过很多好工作。再不然，错过许多好姻缘。

姿势低的方式：英雄不怕出身低

如果你才能非常有限，知道不容易找到好工作，你可以自己降低身价，要求很少的薪水。骑着马找马，先找到工作，再尽力表现，一步一步往上爬。

即使你非常有才能，也可以用低姿势找第一份工作。因为你相信以自己的才具，一定能冒出头。为了冒出头，可以先“龙游浅水”，再一点点往深水的地方游，然后有一天腾云而起。很多大企业家，不都是从公司小弟干起的吗？搞不好还去应征炸鸡店的店员呢！也有一些大明星是从场务、场记、打灯光和扫地的小弟干起，有一天临时缺个跑龙套的，上去填补一下，就被发现了。

英雄不怕出身低，如果你自认为是英雄，就不要怕屈就。你愿意一开始的时候屈就，是因为你相信自己不会永远屈就，总有一天会冒出头。