

实用智慧文库

Shi yong zhi hui wen ku

处世艺术大全

CHU SHI DAQUAN

随时都能结束，每走一步都能找到旅程的终点，一生能度过最多的美好时光——这就是智慧

了解并融进日常生活中的事是最根本的智慧
不为狂热所动，不被常识所驱
当表象惑众时，自己虽身在其中却不受蒙骗
慧于言者不为慧，智于行者为智
实用智慧即是言行合一的智与慧

对着两个世界
和圆规丈量世界
去感受的世界
是打通两个世界的方式
和脑去丈量生活
感受生命

远方出版社

实用智慧文库

处世艺术大全

张弘 张延龄 著

远方出版社

目 录

第一章 让领导感觉良好	(1)
一、善于察言观色，认真领会意图	(2)
二、维护上司的尊严，有意见绕弯提	(4)
三、为上司脸上贴金，让上司感觉良好	(7)
四、和领导作风合拍	(9)
五、争取领导的肯定	(14)
六、不要窥探领导隐私	(19)
七、对上司多讲“礼”，少讲“理”	(22)
八、不要和上司交朋友	(24)
九、替上司背黑锅	(27)
十、不要功高震主	(31)
十一、走夫人路线	(34)
十二、人在屋檐下，不得不低头	(37)
 第二章 为下属撑起一片天	(41)
一、端平一碗水，平等看众人	(42)
二、敢于替下属承担责任	(46)
三、力保部下有一个理想的归宿	(48)
四、打一巴掌再给颗“甜枣”	(51)
五、摸透下属的心	(55)
六、批评要恰如其分	(58)
七、用心征服下属的心	(61)
八、激发下属如火的热情	(66)

九、区别对待“难缠”的下属	(70)
第三章 与同事双赢互利	(75)
一、迅速融入新集体的诀窍	(76)
二、不要恃才傲物	(80)
三、做事常留余地	(82)
四、在自己的“领土范围”内行事	(83)
五、别把自己的路封死	(85)
六、冤家宜解不宜结	(87)
七、害人之心不可有，防人之心不可无	(91)
八、远离六种最危险的同事	(94)
九、争论要对事不对人	(96)
十、同事交往 12 禁忌	(99)
第四章 建立良性互动的朋友圈	(105)
一、人生得一知己足矣	(106)
二、以宽容之心结交朋友	(107)
三、君子之交淡如水	(108)
四、让陌生人成为朋友	(110)
五、交友要知人知面知心	(112)
六、精心维护“朋友圈”	(115)
七、交友慎防十种人	(117)
八、把敌人变成你的朋友	(120)
九、守信是交友的基石	(121)
十、及时道歉可以增进情谊	(123)
第五章 缔造一个幸福美满的家	(127)
一、抓住爱的机会	(128)

二、示爱的艺术	(132)
三、享受恋爱 7 阶段	(134)
四、幸福地度过情感体验的 5 个阶段	(137)
五、擦亮眼睛识男人	(140)
六、窈窕淑女君子好求	(142)
七、爱到尽头，理智地分手	(143)
八、认识婚后男人的心理	(144)
九、了解婚后女人的心理	(145)
十、一个成功男人的背后总有一个女人	(148)
十一、不要让猜疑和妒嫉毁了自己的家庭	(151)
十二、相互容纳，共建美满家庭	(153)
十三、多一点宽容，少一点责罚	(154)
十四、“性”是甜蜜婚姻的润滑剂	(156)
十五、掐灭战争导火索	(162)
 第六章 对付小人有方法	 (165)
一、敬君子，远小人	(166)
二、谨防“过河拆桥”的小人	(167)
三、我不入瓮，其奈我何	(169)
四、未及过河拆桥，先识其面目	(172)
五、让行谗者无木可接	(173)
六、正面迎击的强硬方法	(176)
七、以防守为进攻之道	(177)
 第七章 学会拒绝别人	 (179)
一、沉默、再沉默，是无声的拒绝	(179)
二、避开对方的眼神以抗拒心灵的沟通	(180)

三、循循善诱，让对方说“不”	(181)
四、转移话题，变相说“不”	(183)
五、背光而坐，比较容易拒绝他人	(184)
第八章 磨练游刃有余的官场生涯	(187)
一、不争一时之气	(187)
二、留得青山在，不怕没柴烧	(189)
三、以退为进，韬光养晦	(191)
四、可为则为，不可为则不为	(192)
五、谋事在人不在天	(195)
六、欲速则不达	(196)
七、留一步，让三分	(200)
八、多兜圈子，多获成功	(201)
第九章 借用别人的智慧实现自己的目标	(205)
一、求人帮助，双方受益	(206)
二、帮助他人也是磨练自己	(208)
三、跟资深同事学习工作要领	(208)
四、投之以桃，报之以李	(208)
五、诱之以利，从中取利	(210)
六、让小利得大利	(211)
七、激将，刺探对方真情	(213)
八、诸葛亮巧用激将得盟友	(214)
九、激之以道义	(216)
十、二桃杀三士	(217)

第十章 以良好的言行提升自己的魅力	(221)
一、教养是一张万能的通行证	(222)
二、以得体的服饰树立一个好形象	(223)
三、赞美之辞是社交中的成功秘诀	(226)
四、职场之中男女平等	(228)
五、工作中要注意的事项	(230)
六、男上司不必大男子主义	(231)
七、多了解女领导	(234)
 第十一章 把握立身处世之道	(237)
一、名越高越要谦虚	(238)
二、不要纵容自己的弱点	(239)
三、适当表示自己胸无大志	(244)
四、时机未到，就要善于藏身	(246)
五、不要吃独食	(251)
六、人贵有自知之明	(254)
七、多求己过常内省	(255)
八、有大智者善巧辩	(257)
九、因势利导，化不利为有利	(259)
 第十二章 悟透内方外圆的人生哲学	(261)
一、退一步海阔天空	(262)
二、“人非圣贤，孰能无过”	(263)
三、寻规蹈矩，善始善终	(266)
四、君子不报仇	(267)
五、学会爱你的敌人	(269)
六、做个和事老	(270)

七、宰相肚里能撑船	(272)
八、以君子之心对待别人的无礼之举	(274)
九、做一个刚柔兼济之人	(277)
 第十三章 做一个人性的赢家	(279)
一、笑对人生	(279)
二、生于忧患，死于安乐	(281)
三、善于把握自己的情绪	(283)
四、难得糊涂	(284)
五、提倡“忍耐哲学”	(285)
六、知足常乐，拥有一个快乐的心境	(287)
七、生活是一种美好的境界	(289)

第一章 让领导感觉良好

《汉书·叙传下》记载：舞阳鼓刀，滕公厩驂，颖阴商贩，曲周庸贾，攀龙附凤，并乘天衢。

意思是说：舞阳侯樊哙原来是操屠刀的，滕公（汝阳侯夏侯婴曾出任过滕令）原来是个马夫，颖阴侯灌婴原来是个商贩，曲周侯酈商原来是个庸夫，这些人因为结交刘邦，好比攀着龙鳞，附着凤翼，以致获封侯之赐，得以与天子在大街上并驾齐驱。

其中，龙、凤都是传说中的吉祥动物，可以喻为有权势的人。攀龙附凤，就是指巴结或投靠、奉迎有权势的人，从而为自己捞取好处。

中国古代社会，攀龙附凤是进身上层社会的常用手段，而且非常凑效，什么拜恩师，招快婿，做义子、当奴才等等，数不胜数。

现代社会，人际关系极为复杂，但也有一个中心，这就是下属和上司的关系。让领导感觉良好，是做下属的必须明确的目标。

因为一个“属”字表明了我们的从属身份和地位。我们是那些下级、“晚辈”、“服务员”、求助者等相对弱势的群体，所以才会有“攀龙附凤”的念头和需要。“攀”好“附”好“龙”“凤”的大驾，想方设法维护其面子和尊严是一件重要的事。因为我们势不如人，有求于他，不敢得罪或想主动讨个好。因为他们掌握着具有决定性的权力，决定着我们的事业能否成功。于是我们不可“居功自傲”、“不可太岁头上动土”，一句

话，在上司面前，“谦虚使人进步，骄傲使人落后”。

一、善于察言观色，认真领会意图

在现实生活中，上司都各有自己的特点。有的上司很挑剔，稍微谈一会儿话就会使他不耐烦，会议超过 15 分钟，他们就坐立不安。而有的上司喜欢自由讨论、闲谈。有的上司属于爱早起的人，有的则不喝咖啡就打不起精神。有的上司喜欢顺从，如果他们认为你的建议是正确的，他会加以采纳，但他决不会承认是自己改变了主意。有的上司希望有人向他挑战，对顺从他的下属反倒失望。无论是哪种情况，你都要使自己适应你上司的做事风格。所以你要练就一双慧眼，善于察言观色，在上司面前把握主动权。

迪克·摩里斯曾是克林顿总统的顾问，与总统的关系很好，后来因为丑闻而被迫辞职。他谈了下面的这件事，说明不了解你的上司无论对顾问还是领导人来说，都会带来不好的结果。

“在椭圆形办公室关于 1996 年竞选的会议上，[杜·] 贝尔提交给了克林顿一份言辞简洁、结构清楚的政治演讲草稿。克林顿看完后，谈了许多他认为在那天的演讲中应该包括的其他一些内容。我认为，克林顿的演讲缺乏连贯性，他应该把重点放在贝尔给他的演讲稿上。相反，贝尔对克林顿的这种做法却欣然接受，他想方设法博取总统的欢心，他不为自己刚才提交的那份优秀的演讲稿辩护，而是表示在对演讲稿的修改中，要把克林顿所说的那些零散的思想都吸收进去。我看着总统在贝尔说话时的面部表情，它反映了克林顿并不喜欢贝尔如此轻易地放弃自己的思想而屈服于他，从中能够看出，克林顿希望贝尔应该坚持他的观点。克林顿希望有人向他挑战，下属顺从他反倒使他感到很失望。”

2 处世艺术大全

善于察言观色，还要投其所好，及时变色，不知道上司的心理意图，不能恰到好处地迎合上司，小则影响仕途功名，大则甚至影响到身家性命，在古代官场上，这样的例子数不胜数。以史为鉴，可以知兴衰，这包括国家的，也包括个人的兴衰成败。

唐高宗李治将要立武则天为皇后，遭到了长孙无忌、褚遂良等一大批元老重臣的反对。一天，李治又要召见他们商量此事，褚遂良说：“今日召见我们，必定是为皇后废立之事，皇帝决心既然已经定下，要是反对，必有死罪，我既然受先帝的嘱托，辅佐陛下，不拼死一争，还有什么面目见先帝于地下！”

李勣同长孙无忌、褚遂良一样，也是顾命大臣，但他看出，此次入宫，凶多吉少，便借口有病躲开了；而褚遂良由于面折廷争、当场便遭到武则天的切齿斥骂。

过了两天，李勣单独谒见皇帝。李治问他：“我要立武则天为皇后，褚遂良坚持认为不行，他是顾命大臣，若是这样极力反对，此事也只好作罢了！”

李勣明白，反对皇帝自然是不行的，而公开表示赞成，又怕别的大臣议论，便说了一句滑头的话：“这是陛下家中的事，何必再问外人呢！”

这句回答真是巧妙，既顺从了皇帝的意思，又让其他大臣无懈可击。李治因此而下定了决心，武则天终于当上皇后。反对派长孙无忌、褚遂良都相继遭到了迫害，只有李勣官运一直亨通。

清朝有名的大贪官和珅对乾隆帝的脾气、爱好、起居、生活习惯，可以说已经揣摩到家了。皇帝想什么，他就想什么；皇帝说什么，他也说什么，并且能说到皇帝心里去，这怎么能不叫人喜欢呢？例如乾隆帝平日非常喜欢作诗吟赋，他也就在这方面下功夫，闲暇便作诗习字，并以“骚人”自视。凭心而

论，和珅所作的诗有的还是不错的，正如他同时代人钱泳所说：他的诗有佳句可采，很通诗律。在他的诗作中有不少就是奉乾隆帝之命而作的。

乾隆帝好虚荣，讲排场，喜享乐。和珅深解其意，百般奉侍，多次陪同皇帝巡幸江南、避暑山庄、木兰秋狝、东巡祭祖、祭陵、朝拜“三孔”，西巡登五台山拈香拜文殊佛等；他还极力为乾隆帝扩建圆明园、避暑山庄，修缮皇宫内殿阁，并为乾隆帝准备好了做太上皇时居用的宁寿宫。而且和珅使出了他善于敛财的本领，制定了一系列广开财路的措施，尽量少用或不用国库的存银，使乾隆帝特别高兴。

和珅还投乾隆帝所好，他深知天子喜欢古藏，欣赏古董、字画、文物和各种工艺品，于是便挖空心思，满足皇帝的需求。例如，乾隆四十五年（公元1780年），朝鲜使臣就曾看到过和珅进献给皇帝的金佛。他说：“京城内有佛铺子，互相卖买。朝臣用此作为贡献，皇帝亦以赏赐贵臣。千秋节晨朝，有进贡覆黄帕架子，盛以金佛一座，长可数尺许，异人阙中，闻户部尚书和珅所献。”和珅知道乾隆帝笃信佛教，进奉金佛，使皇帝进一步对他信赖，从而进一步密切了彼此之间的关系。

处世之道，媚上为要。惟其如此，才能被赏识、重用和提拔，和珅把所有心思都用在揣摩主子想什么上，难怪他能得到那么多的恩宠，在乾隆朝呼风唤雨几十年而不倒。

二、维护上司的尊严，有意见绕弯提

中国人酷爱面子，视尊严为珍宝，有“人活一张脸，树活一张皮”的说法，这在世界上也是出了名的。而在中国官场上，上司则尤其爱面子，很在乎下属的态度，往往以此作为考验下属对自己尊重不尊重、会不会来事的一个重要“指标”。

4 处世艺术大全

历史上就有很多人因为不识时务、不善于看上司的脸色行事而倒霉，也有一些忠心耿耿的人因冲撞上司而倍受冷落。现实中一些人有意或无意给上司丢面子、损害上司的尊严，常常刺伤上司的自尊心，因而经常被穿小鞋，遭受整治的也比比皆是。

即使很英明、宽容、随和的上司也很希望下属维护他的面子和尊严，而对刺激他的人感到不顺眼。

唐太宗李世民是以善于纳谏著称的贤君，但也常常对魏征当面指责他的过错感到生气。一次，唐太宗宴请群臣时酒后吐真言，对长孙无忌说：“魏征以前在李建成手下共事，尽心尽力，当时确实可恶。我不计前嫌地提拔任用他，直到今日，可以说无愧于古人。但是，魏征每次劝谏我，当不赞成我的意见时，我说话他就默然不应。他这样做未免太没礼貌了吧？”

长孙无忌劝道：“臣子认为事不可行，才进行劝谏；如果不赞成而附合，恐怕给陛下造成其事可行的印象。”太宗不以为然地说：“他可以当时随声附和一下，然后再找机会陈说劝谏，这样做，君臣双方不就都有面子了吗？”唐太宗的这番话流露出他对尊严、面子和虚荣的关注，反映了上司们的共同心理。

有的下属就抱定了直来直去的进谏方式，比如这个赫赫有名的魏征真是让他的上司太难受了，一段时间中皇帝还把他贬到乡下去，不时地骂他为“乡巴佬！”

与魏征相反，长孙皇后在进谏上就讲究了方式，搞了点“弯弯绕”，救下了魏征。

唐太宗受不了魏征的直言进谏，退朝回宫，余怒未息，说：“总有一天，我要杀死这个乡巴佬！”长孙皇后听到要杀忠臣魏征，焦急万分，她想出一个委婉、易让人接受的方法进谏皇帝。她穿上朝服，给皇上跪拜道贺说：“我听说主明臣直。魏征如此忠直，正因为陛下是明主，这正是应该庆贺的事啊！”长孙皇后这一婉转的进谏，使皇帝不得不愉快地接受了。一句

赞扬的话，保住了魏征的脑袋。

看来从语言艺术上讲，长孙皇后的“弯弯绕”比魏征的“直来直去”更高明。

我们不是反对“直来直去”，做为一个人，就其品德修养来说，直来直去，不绕弯子，不搞两面派，不违心做事，是必须提倡的。但是，在与上司接触中，特别是给上司提意见时，讲点方式，搞点“弯弯绕”，也是非常必要的，其效果会更佳！这也是在处理用上司关系上的一个艺术。

作为下属，有责任也有义务对上司提出自己的建议，帮助上司更完满地完成工作任务，但是要讲究方式，不能伤及上司的尊严。

单刀直入的谏者很容易奏效，但是由于过于自负则易流露出自以为是的口吻，上司听了这种语气，很可能会恼羞成怒地说：

“你自己去做！你负得起这个责任吗？”

如果一来一往的：

“好，我来担当！”你说。

就会演变成吵架的局面，这时该如何呢？

已说出的话，自然难以收回，但当时的情况，似乎也不能说：“我为什么要负这个责任！”所以，为了顾全大局，当上司说出：

“你负得起责任吗？”

听到这句话时，部属不妨说句：

“对不起！”

然后退下，等过一阵子，上司不再坚持己见时再积极地进谏，或是腼腆地说：

“我并不是那个意思！”

使上司觉得没有被伤到尊严，而说：

“我对你真是毫无办法!”

如此便能在愉快的气氛中认可了你的建议。

三、为上司脸上贴金，让上司感觉良好

你也许听说过“波将金村”这个名词，这个村庄是用坚硬纸板搭建而成的。叶卡捷琳娜女皇坐船沿第聂伯河到黑海去视察时，波将金在河的两岸搭起了许多假村庄，以示国泰民安，人丁兴旺。

当叶卡捷琳娜女皇和她那些显贵的外宾坐船经过此地时，给他们留下一个很好印象。当代历史学家说，实际上，波将金这样做的目的即为了让上级脸上光彩而经常布置一些壮观的景象。

波将金只是做了聪明的下级应该做的事，中国的和珅做这样的事情更是天衣无缝，完善至极。

和珅很善于为乾隆着想，抓住时机替乾隆换取好名声，替他立“德”。这对于把自己的名声看得比什么都重的乾隆来说，无异于一剂最贴心的良方。

乾隆六十年，年迈的乾隆皇帝已有八十五岁高龄，按照他年轻时许下的诺言，他准备在这一年把皇位传给皇十五子永琰。乾隆皇帝在九月初三日发布上谕：“朕寅绍丕基，抚绥方夏，践阼之初，即焚手默祷上天，若蒙眷佑，得在位六十年，即当传位嗣子，不敢上同皇祖纪元六十一载之数，其实亦未计年庆围甲子……朕诞膺大宝，今六十年矣……兹天恩申锡，竟获周甲纪元，寿跻八旬开五，精神康健，不至倦勤，天下臣民，以及蒙古王公外藩属国，实皆不愿朕即归政，但天听维聪，朕志先定，难以勉顺群情……立皇十五子嘉亲王永琰为皇太子，用昭付托，定制孟冬朔颁发时空书。其以明年雨辰为嗣

皇帝嘉庆元年。”在这篇详细、冗长的上谕中，乾隆回顾了他做皇帝以来的成绩，说明了之所以要禅位的来龙去脉，也表示出他当太上皇后，实权依旧掌握在自己手中的愿望。

上谕发布之后，举国上下开始准备第二年元旦的禅位归政大典。因为禅让的典礼无据可依，如何办得隆重、庄严并显示出乾隆帝的仁君风范，着实让和珅伤透了脑筋。一直到了大年三十才把大典的礼仪制定好，交与乾隆帝圣裁。其中，最让乾隆满意的是和珅提议的“千叟宴”。所谓“千叟宴”就是要召集官员、缙绅中七十岁以上的高寿老翁在皇宫中举行酒宴，与皇帝同乐。中国古人就有“仁者寿”的话，试想一下，近千名白发垂髫的老者济济一堂，同庆同乐，既可以看出乾隆归政禅位、年高德劭，又可以表明在乾隆帝统治的六十年中，四海升平、百姓都得以长寿。为了能筹划好这次千叟宴，和珅真是操碎了心。正月时节，北京城正是一年中最寒冷的时候，到时候偌大的一个宫殿中，空空荡荡如何取暖，无疑是一个大问题。和珅别出心裁，调来了 1550 多只火锅，举行火锅宴，这一设想实在妙不可言，不但可以保证殿内的温度，而且火锅里燃烧的煤炭，沸腾的浓汤都会更好地烘托出喜庆气氛。

正月初四，千叟宴按照和珅的安排在宁寿宫皇极殿如期举行，气势浩大，果然不同凡响，单凭这一壮观的景象，和珅的名字足以载入史册了。和珅的这一安排为乾隆赢得了天下盛誉。

为了让上级脸上光彩，有时，可以让他代你接受因你的设想或发明而得到的荣誉。在很多情况下，你将发现这样做是不会过分地使你为难。虽然许多下级一般不愿意这样做，但是那些有能力的下级却往往赞同这种做法，而且有时候会鼓励他人也这样做。有些下级甚至让上级在宣布坏消息的同时，让他也讲一些好消息（在政治活动中这是一种常用的策略）。如果你与你的上级的关系十分牢固，你会发现这种做法将会有利于你

长远的利益和奋斗的目标。正如一个精明的英国人曾经说过的那样：“一个人在世界上可以有許多事业，只要他愿意让别人替他受赏。”

有这么一则故事，就能说明这一点。许多年以前，联合国的一个官员举行了一个私人舞会，他以前是新西兰教育部的常务秘书。

在英国式的政府里，常务秘书或多或少地要管理他们的部门，但是却无权制定政策。制定政策的是他们的顶头上司——由总理委任的部长。这个常务秘书，不管怎样，会有很多自己的想法，总希望这些想法能变成现实。所以，他就把他的想法编辑成书，取名为《新西兰教育的未来》，书成之后交给部长，让部长以他的名义出版这本书。而部长也渴望成为这本书的作者而名扬四方，所以，他会欣然接受这个给予。随后，这个常务秘书就开始实施他的想法，他保证自己实行的是部长已经制定的政策。实际上，部长公开保证了这些想法实施，成为这些想法最强有力的拥护者。

让上级脸上光彩，你从中可以得到的好处不只局限在看到你的想法能得到实施时的快感，也不局限在从上级那里得到的对你的感激，还有另外的，虽然不是直接的然而却是实在的好处。

这些另外的好处会从以下事实中体现出来，即无论你愿意与否，你几乎将代表你的上级。所以，上级脸上光彩时，你的脸上也光彩；他提升，你提升的机会也会增多。而且，研究表明，享受高工资的上级很可能会设法使你也增加工资。

四、和领导作风合拍

要想与领导处好关系，首先你要了解他。

第一章 让领导感觉良好 9