

李丰 编译

实用 处世技巧

- 受人欢迎的秘诀
- 洞悉世故与人情
- 处世的箴言



中国国际广播出版社

实用处世的技巧

李丰 编译

中国国际广播出版社

责任编辑：王宣

封面设计：杨韦

书 名	实用处世的技巧
编 译	李 丰
出 版	中国国际广播出版社
发 行	(北京复兴门外广播电影电视部内)
印 刷	广东科普印刷厂
经 销	广东省新华书店
开 本	787×1092 1/32
字 数	124千字
印 张	5.75印张
版 次	1991年5月 第1版
印 次	1991年5月 第1次印刷
印 数	1—20000册
书 号	ISBN 7—5078—0138—1/G/8
定 价	3.00元

序

不管你是否懂得与人相处的技巧，我们每天都必须与不同类型的人相处。至于是否能与人相处融洽，是不是能广结朋友，是不是能晋职升迁，事实上都必须依靠些技巧。

处世灵活得体的人，在各方面所受到的阻力都比别人小，成功的机会也比别人大。在老一辈人当中，有人认为吹迎拍马是处世原则中很重要的一项，本书将针对许多有关这方面的说法加以探讨。以前的原则在现代社会中是否仍然适用呢？不可否认的，处世的技巧全在一点“诀”，不得其门而入的话，只是徒费心力而已。在得不到预期效果之余，你可能还莫名其妙呢！

人与人之间的不同，使得对某些人适用的法则，对某些人就不见得适用。你必须先了解对方的特性，再施以适当的对付法则，就可以不必碰这个钉子。

如果你认为精通处世技巧的人，有失狡猾之法，那你就错了！事有过与不及，如何取其适当，也是个窍门，毕竟懂得总比不懂的好。否则你空有满腹经纶，却无人可解，甚至连表现的机会都没有，如真是这样，又能怪谁呢？

目 录

第一章 受人欢迎的秘诀

1. 不要触及对方的痛处..... (1)
2. 从眼神去领会人情..... (3)
3. 凡事要试了才知道..... (6)
4. 注意选择话题..... (8)
5. 熟知被追则逃的技巧..... (11)
6. 巧妙地运用赠礼..... (13)
7. 如何说服对方..... (14)
8. 交际高明的秘诀..... (16)
9. 戒除不受欢迎的坏习惯..... (18)
10. 不要厚责于人..... (25)
11. 诉诸理智..... (27)
12. 怎样使人即刻喜欢你..... (30)

第二章 说话的学问深

1. 交际场中的人情..... (41)
2. 多看多听少开口..... (43)
3. 说话留神些..... (44)
4. “逢人只说三分话”..... (46)
5. 说话的方式..... (48)
6. 说话的禁忌..... (52)
7. 说话要对准对方..... (54)
8. “捧捧”别人..... (55)
9. 反驳的秘诀..... (57)
10. 说话留心对方的忌讳..... (59)
11. 从对方得意的事情说起..... (60)
12. 不要以言语伤人..... (62)
13. 喜笑怒骂训练法..... (64)
14. 戏谑也要有本领..... (66)

第三章 洞悉世故与人情

1. 消解怨言的良法..... (69)
2. 要善结人缘..... (73)
3. 互相呢? 还是利用?..... (76)
4. 用利害来测量交情..... (78)

5. 用诚挚来感人.....	(80)
6. 患难是人情的试金石.....	(81)
7. 向冷庙去烧香.....	(83)
8. 处世冷静的人.....	(87)
9. 解救懦弱的人.....	(89)
10. 热情的人大有用处.....	(91)
11. 豪爽的人才可爱.....	(93)
12. 凭什么傲慢.....	(95)
13. 留心阴沉的人.....	(97)
14. 遭遇挫折以后.....	(98)

第四章 怎样和同事相处

怎样和同事相处.....	(102)
--------------	-------

第五章 如何在组织中出人头地

1. 要有强烈的生存意愿.....	(119)
2. 愚直只会招来破灭.....	(121)
3. 元老是你的明灯.....	(125)
4. 要善与上司相处.....	(127)
5. 聆听的艺术.....	(129)
6. 赢得对方的信赖.....	(132)
7. 晋升之前先掌握同事的心.....	(139)
8. 首先要冷静地观察.....	(140)
9. 寻求有利于晋升的地位.....	(143)
10. 抑制同事的嫉妒心.....	(150)

第六章 处事的箴言

1. 慎防他人的疑忌.....	(151)
2. 重视工作的经验.....	(153)
3. 不可锋芒太露.....	(154)
4. 表现对方所重视的特长.....	(156)
5. 毅力是成功的资本.....	(158)
6. 磨练成钢铁般的意志.....	(160)
7. 认识陌生人的方法.....	(162)
8. 礼多人不怪.....	(164)
9. 恭维话有人爱听.....	(166)
10. 吹拍不一定是成功的捷径.....	(167)
11. 不妨让他一点.....	(169)
12. 逢场不一定要作戏.....	(173)
13. 敷衍未必能占便宜.....	(174)
14. 面子问题.....	(176)

第一章 受人欢迎的秘诀

1. 不要触及对方的痛处

被击中隐处，对任何人来说，都不是令人愉快的事。不去提及他人平日认为弱点的地方，才是待人应有的礼仪。尤其是肉体上的缺陷，本人几乎没有任何责任，同时也是事出无奈，所以千万别用侮辱性的言语，攻击他人身上的残缺。

一般人即使在盛怒之下，通常也不会扩散愤怒的波纹，但其中也有人在激怒下拿起手边的玻璃杯往地上摔。玻璃杯摔完了就没有其它东西可丢，所以充其量也只不过是自己损失几个杯子而已。

可是，商场上或一般社会的现象又如何呢？某些特殊人物盛怒时那真是相当可怕的事情。平日相当友善的同伴，虽不致于大吼：“杀掉那家伙！”但个人的立场和利害关系，总归是利害关系，至少也会演变成“封杀你”的结果。有些人，为了公司的前途，不得不牺牲别人。对于商场来说，“封杀你”意味着调职、冷冻、开除等人事变动的宣告。如果你也是经商务士的话，“封杀你”或许就是代表对方的拒绝往来或“关系冻结”。

在中国素有所谓“逆鳞”一语，即使再驯良的龙，也不可掉以轻心。龙的喉部之下，约直径一尺的部位上有“逆鳞”，全身只有这个部位的鳞是相反生长的，如果不小心触摸到这一片“逆鳞”的人，必会被激怒的龙所杀。其他的部位

任你如何抚摸或敲打都没关系，只有这一片逆鳞无论如何也接近不得，即使轻轻抚摸一下也犯了大忌。

所以，我们可以由此得知，无论人格多高尚多伟大的人，身上都有“逆鳞”存在。只要我们不触及对方的“逆鳞”就不会惹祸上身，还能平步青云。所以说所谓的“逆鳞”就是我们所说的“痛处”，也就是缺点、自卑感，在人际关系的发展上，我们有必要事先研究，找出对方“逆鳞”所在位置，以免有所冒犯。

然而，世间的性格类型却有千奇百怪之多。我们说左，他说右，那我们说右嘛，他偏又非说左不可，象这样的永远和别人唱反调的人也不少。就算不至于如此偏激，但也有人总固执地坚持自己的立场，或自己的意见明明是少数意见，却绝不接受他人的任何意见。也有人顽强地认定只有自己的作法和想法才是天底下最正确的方法。当然也有掩藏自己心底的企图而试探对方的心意，不惜唯唯喏喏，奉承拍马，迎合对方口气，一探虚实的人。

“啊，要是当时不说那句话就好了。”

象这样事后才后悔的人，大都是无视于对方的立场，硬要坚持自我的意见所引起的。

人类共同的心理，就是极端厌恶自己的思想被他人所误解，受这样的心态作用，所以永远期望别人对自己有最正确的评价，但偶尔我们自己也在无意中评价了他人而不自知：

“我们公司的经理很无能！虽然他常接受旁人的批评，但我对他没好感。”

如果说话的对象正巧是经理的心腹或相交很深的同事的话，那后果……。在商场社会里，象这一类的失言，不绝对

地谨慎的话，后果不堪设想，不是被上司疏远，就是遭到被上司“下放”的命运。为避免这一类的失败，与人谈话时，不得不选择不抵触的话题，以免犯错。

2. 从眼神去领会人情

我们先从有趣的地方开始谈吧！例如一男一女相挽上街，女的必观察身边的男人的一举一动，而男的必定把视线放在其他来来往往的女人身上——这样的差别，大概也就是主观性动物的女人与客观性动物的男人，在性上的最大的不同点吧！

当女人怒气冲冲地责怪身旁的男人时：

“你是怎么回事，一直在看别的女人，真不象话。”

“没有，我没有看啊！我只是认为那个皮包跟你很相配而已。”

男的必定撒个小谎，以掩饰自己的内心。

“你说谎，那你买那个皮包给我好了。”

如此一来，男人就不得不花钱消灾，这真是相当滑稽的事情。

所以观察对方的视线，从对方的视线中就可察觉对方对我们的感想如何！脸上表现出很热心地在听我们谈话，即使“假装”得很关心，但左右腿交叉地盘个不停，或手指头捏着什么东西……等等，如果能察觉对方的这些动作，可知在对方内心里“好了，不要再谈这些了”的思想，正无意识地表现在行动上。

孟子说：“存乎人者，莫良于眸子，眸子不能掩其恶，胸中正则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊焉。”从眼睛上看人的

方法由来已久。个性是一定不易的，是一成不变的，无论其修养功夫如何深远，个性是不会改变的。俗语说：江山易改，本性难移，就是这个意思，因此想要看人的个性还是简单的，而情的表现则不然。性为内，情为外，性为体，情为用，性受外来的刺激，发而为情，刺激不同，情亦不同。情所表现最显著、最难掩的部分，不是语言，不是动作，也不是态度，而是眼睛。言语动作态度都可以用假装来掩盖，而眼睛是无法假装的。我们看眼睛，不重大小圆长，而重在眼神。孟子只说到瞤与眊两点，其实并不止这两种。

你见他眼神沉静，便可明白他对于你所认为着急的问题筹之已熟，早已成竹在胸，应付之后，定操胜算。只要向他请示办法，不必表示焦虑，如果他不肯明白说，这是因为事关机密，不必要多问。只静待他的发落便是。

如果你见他眼神散乱，便可明白对于你所认为着急的问题，他也是毫无办法，困心横虑之余，反弄得六神无主，你徒然着急是无用的，向他请示，也是无用的。你得平心静气，别筹应付办法，不必再事多问，这只会增加他六神无主的程度，这时是你显示本能的机会，快快自己去想办法吧！

如果你见他眼神横射，仿佛有刺，便可明白他对于你是异常冷淡的。如有请求，不如卷而藏之，不必向他陈说，陈说反而显得你是不知趣、不识相的，应该从速借机退出，即使多逗留一会儿也是不适的，退而研究他对你冷淡的原因，再谋求恢复感情的途径。

你见他眼神阴沉，应该明白这是凶狠的信号，你与他交涉，须得小心一点。他那只毒辣的手，正放在他的背后伺机而出。如果你不是早有准备想和他见个高低，那么最好从

速鸣金收兵，且防追奔逐北。

你一旦见他眼神流动异于平时，便可明白他是胸怀诡计，想给你苦头尝尝。这时应退为步步为营，不要轻近，前后左右，都可能是他安排的陷阱，一失足便跌翻在他的手里。他是个诡而不正的人，不要过分相信他的甜言蜜语，这是钩上的饵，是毒物外的糖衣，要格外小心。

你见他眼神呆滞，唇皮泛白，便可明白他对于当前的问题惶恐万状，尽管口中说不要紧，有办法，其实他虽未绝望，也的确还在想办法，但却一点也想不出所以然来。你不必再多问，应该退去考虑应付办法，以为互相切磋的资料，如果你已有办法，应该向他提出，并表示有几成把握。

你见他眼神似在发火，便可明白他此刻是怒火中烧，意气极盛。如果不打算与他决裂，应该表示可以妥协，速谋转机。否则，再逼紧一步，势必引起搏斗作正面的剧烈冲突了。

你见他眼神恬静，而有笑意，你可明白他对于某事非常满意。你要讨他的欢喜，不妨多说几句恭维话，你要有所求，这也是个良好机会；相信一定比平时更容易满足你的希望。

你见他眼神四射，神不守舍，便可明白他对于你的话已经感到厌倦；再说下去必无效果。你如果不是赶紧告一段落，或乘机告退，就该另外寻找新题目，谈谈他所愿听的事。

你见他的眼神凝定，便可明白他对于你的说话，认为有一听的必要，应该照你预定的计划，婉转陈说，只要你的见解不差，你的办法可行，他必然是乐于接受的。

要是你见他眼神下注，连头都向下倾了，便可明白他是心有重忧，万分苦痛。你不要向他说得意事，你的得意事反而会加重他的苦痛，你也不要向他说苦痛事，因为同病相怜

越发难忍，你只好说些安慰的话，并且从速告退，多说也是无趣的。

如果他的眼神上扬，便可明白他是不屑听你的话，还可明白你还不会说话的诀窍。无论你的理由如何充分，你的说法如何技巧，还是不会有高明的结果，不如戛然而止，退而求接近之道。

总之，眼神有散有聚，有动有静，有流有凝，有阴沉，有呆滞，有下注，有上扬，仔细参悟之后，必可发现人情必露，也许还会忍不住的说：“观其眸子，人焉廋哉。”

另外，假如对方不断地搔着眉毛的话，也是“无聊”的表现，或突然地两手环抱胸前、嘴唇呈现一字型时，则又是显现防御、拒绝、无奈的意思。所有这类的动作，从直观上看对方的视线，必可察觉他们内心真正的意图。

3. 凡事要试了才知道

想从对方外表的长相判断一个人，或从社会地位、职业判断人，却不愿说出自己的烦恼或工作内容的人很多。有的人则特意邀约对方谈论某件事，然而一旦和对方见面后，又不习惯于当场的气氛，或不中意对方的外观，而始终不愿启口论事。

“人要相交，马要试骑”，这是人人知道的道理。不启口的话，什么事情也解决不了。与其什么事都一开始就死心，倒不如抱着一试的心情，即使被取笑也没关系，诚恳地与对方交谈看看，请求对方助一臂之力，才是创造机会的明智之举。

有种人抱着“反正本来也无法解决”的心情，采取积极的战术。这样的人性格虽然任性，但具有强烈的依赖心，无

论再烦恼、再无聊的小事都向他人倾诉，如此一来即可消除自己的焦躁感。换句话说，这些人已经把他们的缺点转变成对自己有利的优点。

有时候，我们常会听到别人说这样的话：

“原来是这件事啊！唉呀，如果你早点说，我就有办法解决了！”

“今年的预算已经订好了，真不巧，明年再说吧！”

当我们着手思虑某件事时，如果一开始就先告知对方，说不定这正是对方所极需的意见，使你获得千载难逢的机会：

“我们正在编列预算，你的意见实在太好了，我们检讨后会立刻通知你，谢谢你宝贵的建议。”

你是否也在一开头就对某件事情死心呢？凡事要试了才知道，即使在闲谈之中，把胸中累积的所有烦闷，毫不保留地倾吐，让他人协助解决，说不定正是抓住时机的大好起步呢！

每个人都拥有不愿为人所知的一面，即使并非什么见不得人的秘密，但或多或少都有些心事隐藏在心里面。目前是个成就显赫的人，就通常不愿被人探知过去的历史，如工作方面曾经遭遇的失败，血气方刚时犯下的大错，肉体上的残缺等。每个人都有基于某种理由，而不愿被人所知的一面，因而试图将之隐藏在内心深处。

正由于心中有鬼不愿外露，所以才装做一副毫无弱点的姿态来与人交往，也就是时刻地刻意武装自己的内心。不过。当我们干脆地解除自己所有的武装，毫不掩饰地暴露所有的缺憾，而以诚相见的时候，对方也相应地会以较为轻松的态度和我们相交。

通常，人们对我们意欲掩饰的行动，常故意投之以有色眼光，偶尔还可能故意往坏的方面解释。但如果我们本身解除警戒，表示我们信赖对方、表示好感的话，对方反而会以诚相见。即使对方不怀好意而来，但当我们逐渐解除武装，慢慢地暴露自己的一切缺点，采取较低的姿态，可达到使对方将恶意转变为好意的效果。

如果你商场上的对手防御坚强，而且表现得毫不通融的时候，你最好先泄露出自己的某些弱点，使对方解除戒心。即使经常以严肃的死板脸孔斥责属下的上司，只要以信赖他们的姿态交谈，也会使会谈意外顺利地进行。

人类一方面严密地隐藏自己不愿为人所知的秘密，另一方面，又渴望将自己的秘密告诉某人。秘密是内心相当沉重的负担，长久不安是很痛苦的事情，倾吐肚子里的不幸、不满，寻求相知的人的了解，是人类本能上的欲求。揭露自我，是巧妙地引导对方唤醒本能欲求的行动，也是使对方向你告白本身弱点和秘密的踏脚石。

4. 注意选择话题

人类大都习惯选择自己喜欢的场所和气氛招待对方，和对方洽谈公事。其中也有不少人表现出颇具心得的诀窍和高见：

“喝酒的时候，根本不适合讨论公事嘛！”

所谓粗俗的人指的就是这样的人吧！因为高级餐厅、酒廊是散钞票的场所，如果与重要的客户在此商谈，花费了一大笔钞票，而生意却没有谈成的话，那不等于将大笔钞票付诸流水。在酒廊洽谈公事妥当与否，我们不用一概论定这种

见解的错误或正确。不过把对手邀约至这种豪华的气氛里，也是使对方处于一种畏缩的心理状态，而不易说谎的一种手段。

根据商谈的内容而选择场所或气氛是自不待言的，访问对方的家庭也是洽谈公事的方式之一，因为每个人在自己家里，会完全解除了心理上的武装。外表严谨，有板有眼的人，说不定家有悍妻或根本就是惧内的会长；外表善良的人，说不定在家庭内却是个性格别扭的家伙。因此，在家庭内没有让他继续戴着假面具的余地，结果，他也就只有以原先的真正面目与别人交往了。

同时，人们一旦被人揭穿真面目以后，至少在你面前，也能导致缓和和心理武装的后果。换句话说，不愿被人所知的内幕被你看穿时，基于某种意义而言，他心里上的弱点已经落到你的手上，也就等于是处于下风的位置了。

象这样，如果想要使会谈顺利进行的话，选择场所、气氛，也是达到目的一种重要手段。

男士们还要注意，绝对不可以毁谤女人。

有些男人天生就被女人所厌恶，而他本人对女性也不假辞色：

“那种女人真讨厌！尖酸刻薄，人品又下流……。”

“说话那么露骨，毫不保留，真是受不了啦！”

其实经常毁谤女人，散播女人谣言的男人，才愈会被女人所厌恶。

要获得女人的芳心，首先就要夸奖女人。俗语有云：“一夸、二逼、三情绪。”女人首先对男人最关心的一件事，并非男人的长相，也不是教养、学识等消极性的条件。夸奖自己的男人，承认自己漂亮的男人，才是女人最主要的关心对象。

只要夸奖她们，鼓励她们，就可使女人获得无上的快感，打动女人的芳心。

女人为求青春永驻，为求在男人面前显示聪慧，往往不惜尽一切的努力希望达成这些愿望。

女人的最大优点是美丽、动人，同时也是女人最大的弱点。

人类害怕掌握着自己弱点的人，这是男女共同的特性。世上没有任何女人会因为别的男人称赞自己、夸奖自己而感到愤怒或厌恶。即使嘴里假装不高兴：

“你这是客套话嘛！”

“我要生气了哦！”

其实内心里充满了幸福和快感。特别是“我要生气了哦”更是内心高兴时才会说出的假话。

无论哪一种行业，都有女性从业人员存在，在工作上如何与女性相处，也是挺重要的一门学问。

“甲先生好棒哦！”

“乙先生最讨厌了，不过近来刚来的那个男孩子好可爱哦！”

她们在日常的会话中，会透露类似这样的情感，女性所喜欢的男人，即使要她代为倒茶泡咖啡之类的琐事，她们也会欣然接受，但对讨厌的男人就不一样了。

“喂，倒杯茶来。”

“你自己倒茶都不会啊！我又不是为了替你们倒茶才来这上班的！”

象这样，如果不能与她们保持适度的友好关系，连芝麻大的小事，也非得你自己亲自处理才行。

“经常麻烦你真不好意思，下次有空请你吃个饭吧！”

不要忘了经常对她们表示谢意，如此一来，无论什么事，她们都愿为你代劳，帮你解决。此外，对女人的称呼也很重要。女人都对自己的立场抱有相当的敏感，一旦你刺激了对方的立场，就等于和她们敌对一样，所以对这样的小姐，应该采取尊重的称呼及交接方法才行。如果一不小心冒犯的话，后果真是不堪设想的。

总归一句话，和工作上的女性往来，与其对她们亲切，倒不如轻轻地夸奖她们几句来得有效，这样才是聪明的做法。

但假如超越某种亲密程度的时候，她们也毫不加以隐瞒，而是加以宣扬起来。我们也常能耳闻类似的谣言：

“喂，你们不觉得课长跟那小姐有点奇怪吗？”

一旦公开化时，这样的关系演变成工作上的障碍，同时也可能发展成责任问题。这就是不懂得如何与职业女性相处之道的结果。当心不要使女性反感，以免有害工作的进行，或避免为女性厌恶，以免妨碍晋升的机会等等。这些都是男人需要研究的课题。

夸奖男人的时候，以在背后夸奖，再经由第三者传达至当事人耳里的方式，最具效果。但夸奖女人的时候，无论哪种场合，都应面对毫不考虑地直接称呼，而且要不厌其烦地应用各种方式赞赏。

5. 熟知被迫则逃的技巧

“求”这个字，本来写成裘，后来把下面的衣字省略掉，才变成了求。大概是古人遇到天寒地冻时，去寻找兽类的皮毛，出寻的人，在经过与野兽的生存竞争中，悟出了“被迫