

年轻人必备成功书

Successful Book



年轻人一定要懂得的

为人处世

经验

郑建斌◎著

适合时宜地为人，灵活机智地处世。
为年轻人的做人增添光彩，为年轻人的处世指明方向！



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS



年轻人一定要懂得的

为人处世



d118751

郑建斌◎著

中国城市出版社

·北京·

图书在版编目(CIP)数据

年轻人一定要懂得的为人处世经验 / 郑建斌著.
—北京: 中国城市出版社, 2010.12
ISBN 978-7-5074-2369-3

I. ①年… II. ①郑… III. ①人生哲学—青年读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第213169号

选题策划	宋 凯(booktaste@163.com)
封面设计	周 飞
责任技术编辑	张建军
出版发行	中国城市出版社
地 址	北京市海淀区太平路甲 40 号(邮编 100039)
网 址	www.citypress.cn
发行部电话	(010) 63454857 63289949
发行部传真	(010) 63421417 63400635
发行部信箱	zgcsfx@sina.com
编辑部电话	(010) 52732085 52732055 63421488(Fax)
投稿信箱	city_editor@sina.com
总编室电话	(010) 52732057
总编室信箱	citypress@sina.com
经 销	新华书店
印 刷	北京集惠印刷有限责任公司
字 数	258 千字 印张 17
开 本	787×1092(毫米) 1/16
版 次	2011 年 1 月第 1 版
印 次	2011 年 1 月第 1 次印刷
定 价	28.00 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 52732057

前言

年轻人刚从校园走向社会，从浪漫走向现实，一切都是那么难以适应。仅仅受过良好的教育还不够，从“校园人”转变为“社会人”，首先要学要悟的就是为人处世经验。

在少年时，我们还可以为赋新词强说愁，但当你进入了青年时代，不论是自己的心理，还是外围环境都慢慢发生了量与质的变化。二三十岁是由青涩少年到成熟中年的过渡，是承上启下的重要阶段，既是对十几年寒窗苦读的总结，又是以后人生历练的起点。因此，每一个人都应该在年轻的时候加快脚步，为自己的未来打造一个广阔的平台，闯出一片属于自己的天地，从而赢得美好人生。

然而美好的愿望在残酷的现实面前，总是屡屡受挫。很多年轻人在涉世之初，经受了許多挫折，吞咽了许多苦果之后，每每感慨为人处世的失败：才华横溢却总是得不到施展的机会；一句无心之言却得罪了有心的人；经常被别人当枪使，明里吃亏，暗里受气……好像不顺心的事情都让他沾上了，而好事却没有他的份。之所以会这样，其原因在于：这些年轻人在为人处世方面缺乏有效的经验及方法。

这个世界自有它的规则，这是你在课堂上永远都学不到的东西。如果你不留意，而是贸然冲撞，就会处处碰壁。成功者固然踌躇满志，令人欣羨，而折戟沉沙者只能让人同情了。如何把握成功的规则、找出失败的困境，使自己在为人处世方面更成熟、更完善、更顺畅，是每一个年轻人必须经常思考、揣摩的问题。

一个人不管家庭出身多么显赫，教育背景多么高深，如果不懂得为人处世之道，是很难有一番作为的。年轻人血气方刚，喜欢特立独行，有着一股初生牛犊不怕虎的冲劲。也正因为这样，更会因偏激、骄傲、意气用事、锋芒毕露、得势不饶人、把事情做得太绝而得罪人，在与上级、同事、朋友相处时，就会处处碰壁、举步维艰，这不仅影响与他人关系的和谐程度，还将



影响自身事业的发展。

生活总是以各种方式教我们成长，有些事情经历了才知道后悔，但为时已晚；有些看似宽敞的路走到尽头却发现已经无路可走，但已没有折回去的余地；有些人错过了才知道珍惜……人生总是有太多的遗憾，好在年轻的我们还可以选择。

青年时期是决定我们后半生的关键，年轻人要注意吸收前人的的人生经验，早一些认识现实，看清人性，消除身上的生涩、偏执和意气，尽量少犯错误、少走弯路，让成功来得更为顺畅一些。不论是处世、求职还是求财，都要以与人分享利益、相互提携为大原则，与人既近又远，能离能合，不因过分亲密而失去分寸，不因一时不快而视为死敌，处处棋高一招，变不可能为可能。

一生之做人智慧在年轻时候领悟，一生之处世经验在年轻时候懂得。本书从12个方面，深刻地揭示了轻松为人、巧妙处世的要点。如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中所讲的为人处世经验会告诉你此时应当防备什么，留意什么，你的人生将会更上一层楼，会为你的奋斗之路铺出一条平坦的大道。

目 录

第一章 直言直语讨人嫌，会说话才叫会做人

- 说话会拐弯儿，言出不伤人 / 002
- 一样的话，换种说法更顺耳 / 004
- 硬邦邦的话，软绵绵地说 / 006
- 提出否定意见，要用转折句 / 008
- 当着矮子，不说短话 / 010
- 将批评夹在赞美中，别人更乐于接受 / 012
- 巧妙拒绝，让对方觉得不伤面子 / 014
- 话里藏话，隐蔽地显示自己的锋芒 / 016
- 别把话说死，给自己留下回旋的余地 / 017
- 委婉地表达，就能收到预期的效果 / 019

第二章 捆硬柴火用软绳，求人办事会变通

- 把“礼”送到心坎上，礼到事易成 / 024
- 逐步提出要求，对方就比较容易接受 / 026
- 求遍小鬼，不如靠准阎王 / 027
- 另辟蹊径，直线不通走曲线 / 029
- 抓住他人的偏爱，换回自己想要的 / 031
- 引导对方不断地说“是”，增加对方的认同感 / 033
- 把心态放松些，让鱼儿自己游过来 / 035
- 找到他人一攻就垮的弱点，并善加利用 / 037
- 激发同情心，变“不可能”为“可能” / 039
- 以语言作为刺激，挑起对方的成事欲望 / 041
- 见机行事，灵活运用蘑菇战术 / 043



第三章 主动驾驭局面，不做应酬场上的看客

- 寒暄不是虚伪，礼多人不怪 / 048
- 通过恰当的介绍，打开新的交际之门 / 050
- 摸透对方心思，恰当称呼对方 / 052
- 赞美是与人增进情谊的一级技巧 / 054
- 施予小恩惠，回报大实惠 / 056
- 事后致谢是人情关系中最为精明的一招 / 057
- 讲好“场面话”，成为受欢迎的人 / 059
- 文明劝酒，智在不伤和气 / 061
- 巧口应变，聪明人会说圆场话 / 063

第四章 抓住一切可能的机会，有心计地推销自己

- 打造“好形象”，让人对你刮目相看 / 068
- 为自己的才华安上“聚光灯” / 070
- 不仅要会做事，还要会“作秀” / 072
- 制造“神秘感”，吸引别人的注意力 / 074
- 培养“领袖气质”，让人心悦诚服地跟随你 / 076
- 巧攀高枝，拉大旗作虎皮也是必要的 / 078
- 学会“自我贴金”，提高自己的身价 / 080
- 不起眼的细节，可以决定你未来的发展 / 082
- 拥有非凡的声誉，就等于拥有成事的资本 / 084

第五章 投资人脉要趁早，二十几岁的圈子决定三十几岁的成就

- 牢记别人的名字，吸引他们向自己靠拢 / 088
- 满足每个人的自重感，你会获益无穷 / 090
- 遭遇人际尴尬时，要学会以“热”对“冷” / 092
- 抛开成见，学会和不同性格的人打交道 / 094
- 用密切联系去“套”出关系 / 096
- 结交名流的人更容易成为一流人物 / 098
- 提高自身价值，增进与他人的关系 / 100

- 有贵人提携，成功会来得更顺畅 / 102
- 送人情是搞好人际关系的要诀 / 104
- 广泛交际，形成自己的一张“关系网” / 106

第六章 伏下身子做事，学会埋头才能出头

- 放低姿态，是一种高明的处世策略 / 110
- 实力不够时，一定要低头 / 111
- 现实无法改变，就让自己学会适应 / 113
- 把“耐烦”放在第一位，别急着当老大 / 115
- 要想“高人一筹”，先学“低人一等” / 117
- 避开对方的锋芒，寻找以退为进的转机 / 119
- 做不了主角时，就心甘情愿当好配角 / 121
- 忍得一时之气，免得百日之忧 / 123
- 以平常心对待逆境，把“冷板凳”坐热 / 125

第七章 读懂周围的人，并非人人都可掏心窝

- 人心变化，有迹可寻 / 130
- 别让你的秘密成为他人的把柄 / 132
- 言多必失，只有慎言才能少祸 / 134
- 远离小人，也别得罪小人 / 136
- 失意时，吐露烦恼要慎重 / 138
- 可以合作，但不能轻信 / 140
- 把握同情的分寸，别不分对象地付出 / 142
- 距离适当，交情刚好 / 144
- 留一手绝招，掌握生存的主动权 / 146

第八章 该糊涂时就闭一只眼，太较真累的是自己

- 太较真就等于堵死自己的路 / 150
- 迟钝一些，反倒容易赢得人心 / 152
- 应对小事须糊涂，遇到大事须清醒 / 154
- 顶牛抬杠，占了上风丢了人缘 / 156





- 心里明白，有时也要装糊涂 / 157
- 做人要精明，但不要精明露骨 / 159
- 智者的最高机变是“学会守愚” / 161
- 敢于吃亏也是一种做人的心计 / 163
- 能容天下的人才能为天下人所容 / 165

第九章 学一点“中庸”之道，懂得隐藏自己的锋芒

- 适当收敛，做人不要太张扬 / 170
- 主动示弱，消除别人的不满和嫉妒 / 172
- 深藏不露，喜怒不形于色 / 174
- 把自己的得意事放在心里，说出别人的得意事 / 176
- 学会藏巧，时机到了再出头 / 178
- 为人太狂傲，就是自绝于江湖 / 180
- 隐“优”暴“缺”，成全别人的好胜心 / 182
- 你的感谢与谦卑，可以换来和谐的人际关系 / 184
- 把优越感让给他人，为自己赢得荣耀 / 186

第十章 做人不能“一根筋”，脑子里多想几步棋

- 多找几个靠山，方能立于不败之地 / 190
- 手段越奇特，胜算的把握越大 / 192
- 权衡利弊，舍小失为大谋 / 194
- 做好人还是“恶人”，都只是一种手段 / 196
- 想发怒时，要用理智来抑制感情 / 198
- 虚张声势，让人看到你强大的一面 / 200
- 恰当的“谎言”，有时比真实更能打动人 / 202
- 在争中忍，在忍中争 / 205
- 多听忠告，别一条道走到黑 / 207
- 与其你死我活，不如大家都好 / 209

第十一章 给别人留有余地，就是给自己留有退路

- 给他人留点面子，为自己赢得尊重 / 214

- 为人处世留缝隙，得饶人处且饶人 / 216
- 谦恭自律，不要争强好胜 / 218
- 错时，要把指责变为商量 / 220
- 征服他人，友善比攻击更有力量 / 222
- 少结冤家，学会化敌为友 / 224
- 主动认错，会给人勇于负责的印象 / 227
- 随机应变，维护好上司的尊严 / 229
- 人际交往要有所保留，好事不应一次做尽 / 231
- 以退让开始，以胜利告终 / 233

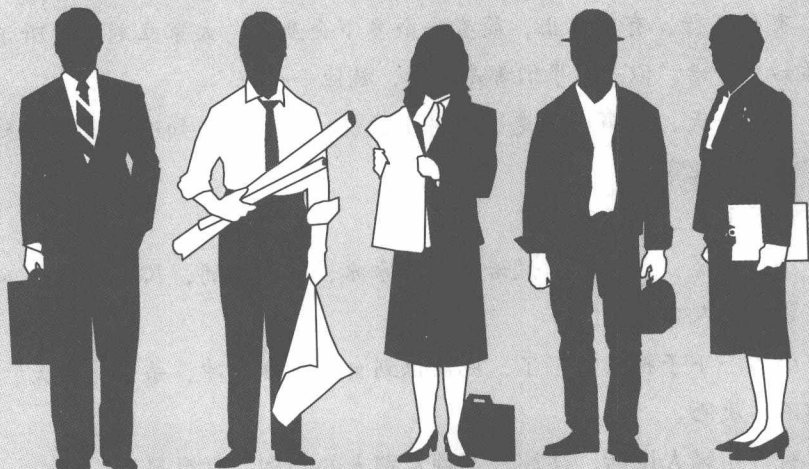
第十二章 拿得起放得下，年轻没有什么输不起

- 懂得放下，反而收获更多 / 238
- 心要专注于做事，而不能专注于名利 / 240
- 人的贪求越少，离幸福之路越近 / 242
- 真实地为自己活，而不是活给别人看 / 244
- 别让过去的错误成为明天的重负 / 246
- 宽恕别人是对自己的善待 / 248
- 对待爱情要随缘，不要攀缘 / 250
- 失意时，把烦恼沉入心底 / 252
- 过分追求完美，不烦恼也会很累 / 254
- 用一颗平常心来看待生活中的得与失 / 256

第一章

直言直语讨人嫌，会说话才叫会做人

“口能吐玫瑰，也能吐蒺藜。”舌头是天底下最具威力的武器，它可以打动别人，使你路路畅通；也可以伤害别人，为你埋下暗礁。年轻人在涉世之初，常常会因为把握不好言语的分寸而苦恼。其实与人交流的大原则，应该是多交朋友少树敌，说话看时候、分场合，最好是“三思而后言”。





→ 说话会拐弯儿，言出不伤人

在社会交往中，要想获得做人的成功，必须懂得察言观色，善加分辨，最好在说话时巧妙地拐个弯儿，千万不要信口直说。因为每个人都需要自尊，需要面子。直来直去，容易伤人面子，使对方心中不快，以致造成双方关系破裂，甚至反目成仇。

直言直语会成为一个人致命的弱点，因为喜欢直言直语的人常常只看到现象或表面，也只考虑到自己的“不吐不快”，而没有考虑旁人的立场、观点、性格和感受。所以，直言直语不论是对人或对事，都会让人受不了的，结果人际关系就出现了阻碍，周围的人都离你远远的，生怕一不小心被你的直言直语灼伤。

难怪很多刚刚走出校门的年轻人会苦不堪言，因为那些从课本里习得的心直口快、有一说一、仗义执言，在社会这个大江湖中却显得那么轻率突兀，透着骨子里的不成熟。

小孟是个心直口快的人，有啥说啥，所谓的含蓄婉转，向来不会，所以经常得罪同事。饮水机没水了，他对同事小崔说：“帮个忙换桶水吧，就你闲着。”

小崔一听就不高兴了：“什么就我闲着？我在考虑我的策划方案呢！”

小孟碰了一鼻子的灰。

一天，几个同事在一起谈话，让小孟说一说对公司管理的看法。于是小孟竹筒倒豆子，噼里啪啦一吐为快：“我认为目前我们公司的管理非常混乱，有令不行、有禁不止，简直一个乡下企业。”大家立刻不爱听了，认为小孟话里有话，似乎同事们都是坏蛋，就他一个好人。

另有一天，同事小汪走进来对小孟说：“你知不知道，大家都私下里叫你‘西伯利亚寒流’。”

小孟笑了：“为什么呀？”

小汪答道：“因为你说话总是冷冰冰、硬邦邦的，掷地有声，不注意措辞，经常令人难堪啊！”

小孟一下子把头低下了，他认识到自己说话太冲，杀伤力太大，难怪大家都不喜欢他。

有些年轻人说话，往往并不顾及别人的心理，常常是有一说一，有二说

二的。但在与人交往时，有时为了避免伤害他人，或是为了得到别人的帮助时，都必须将要表达之意寓于其他话语中，才能收到好的效果。

聪明的人总是会看准对象，话不直说，说话会拐弯儿，委婉地表达自己的意图。有时与人，比如客户或上司等说话时，需要懂得一点委婉的艺术。要是只会直来直去，结果很可能是既得不到赏识，有时候还吃不了兜着走。

广州有一家著名的大酒店，一天，一位外宾在吃完了最后一道菜后，将一双制作精美的景泰蓝筷子放进了自己的提包。一位服务员看到后，觉得这件事情太难办了，想了半天她终于想出了一个好办法。

只见这位服务员亲切地走到那名外宾的身边，礼貌地用流利的英语说：“先生，我们发现您在用餐的时候，对我国的景泰蓝筷子特别感兴趣。非常感谢您对中国工艺品的赏识。为了表达我们的感激之情，我代表我们酒店，将一双制作精美并且经过严格消毒的景泰蓝筷子送给你，这是装筷子的小匣子，请您收下。并且我们将按照酒店的规定，以‘优惠价格’记在您的账上，您看可以吗？”

外宾听了这番非常有礼貌的话，当然明白了其中的弦外之音，于是他自己也趁机下了台阶说：“真是不好意思，我刚才多喝了几杯，头脑有点发晕，居然将筷子放进包里去了。”“没有关系，先生，我们知道您确实喜欢，但是根据酒店的规定，筷子应该经过严格的消毒和包装以后，才能送到客户手中。”

“既然是这样，那么，我就以旧换新嘛。”外宾顺势从包里取出了筷子放在餐桌上，大家同时笑了起来，好像是在做一次平常的交谈，根本没有发生什么不愉快的事情。随后，外宾愉快地接过了服务员递过来的小匣子，不失风度地向付款处走去。

如果服务员采取直接要回的方法，必然会使对方十分尴尬，而和善地旁敲侧击，对方通常都能够心领神会，借机了事而又不失面子。

任何一种意思都可以含蓄委婉地表达，与人说话时，言语不可太直，否则会招惹对方不快。所以，在与他人交往的过程中，年轻人一定要学会说话“绕弯儿”，这样才不至于冲撞别人，才会讨得别人的喜欢。



→ 一样的话，换种说法更顺耳

网上流行过这样的段子：“父亲问我人生有什么追求，我回答金钱与美女，父亲凶狠地打了我；我回答事业与爱情，父亲赞赏地摸了摸我的头。”像这样一样话两样说的还有很多，比如减少叫“负增长”、失业叫“待业”等。

表达同样一个意思，说话方式不同的人，获得的效果大不相同。会说话的人说出来的话总能让人听了心里舒坦。比如，两个人说同一件事，其中一个说：“她皮肤很白，但是长得太胖了。”另一个则说：“她很胖，但是皮肤很白。”假如这两句话是说你的，你更喜欢哪一种说法呢？

由此可以看出，采取“绕圈子”说话方式会起到意想不到的效果。无论是在生活还是工作中，对于某些有时不能直说而又必须得去说的事情，不妨采取“绕圈子”的方法，这样既不得罪人，又达到了自己的目的。这就是智慧做人的表现。

南朝齐代有个著名的书画家叫王僧虔，他是晋代王羲之的四世族孙，他的一手隶书写得如行云流水般飘逸。

当朝皇上齐高帝萧道成也是一个翰墨高手，而且自命不凡，不乐意听别人说自己的书法低于臣子，王僧虔因此很受拘束，不敢显露才能。

一天，齐高帝萧道成提出要和王僧虔比试书法的高低。于是君臣二人都认真地写了一幅字。写毕，齐高帝萧道成傲然问王僧虔：“你说，谁为第一，谁为第二？”

若是一般的大臣，当然立即回答说“陛下第一”或“臣不如也”。但王僧虔也不愿贬低自己，明明自己的书法高于皇帝，为什么要做违心的回答呢？但他又不敢得罪皇帝，怎么办？王僧虔眼珠子一转，竟说出一句流传千古的绝妙答词：“臣书，臣中第一；陛下书，帝中第一。”

他巧妙地把臣子与皇帝的书法比赛分为两组，即“臣组”和“帝组”，并对之加以评比，既给皇帝戴了一顶高帽子，说他的书法是“皇帝中的第一”，又维护了他自己的荣誉和品格，使皇帝更敬重他的风骨，觉得他不是那种专门拍马屁的家伙。

果真，齐高帝萧道成听了，哈哈大笑，也不再追问两人到底谁为第一了。

有时出于礼仪考虑，在有些话不便直说时，可以“绕圈子”。在私人场

合，与知己朋友说话时，可以直来直去，即使说错了，也无伤大雅。但在公共场合，和关系一般的人交谈时，特别是在晚辈对长辈、下级对上级、接待宾客时，说话时就要特别讲究方式和方法。此时为了不失礼仪，可以采用外围战术，有意绕开中心话题和基本意图，从相关的事物、道理谈起，也即人们常说的“绕圈子”，听者感到你是为他着想，或者感到合情合理，这就容易达到自己需要的效果。

在各种社交谈话中，直话直说是致命伤。虽然有些话是大实话，但是却不能直说，正所谓“话到嘴边留三分”，而揭人短的老实话更是万万不能轻易出口。

20岁的慧是一个比较直爽的人，说话总是很直接，好就是好，不好就是不好，从来不会拐弯抹角。上大学的时候有人问她：“我这件衣服怎么样？今天刚买的。”她觉得好就说：“挺好的。”如果觉得颜色不好，她就会说颜色不好看，要是什么什么颜色就好了。每每这时候，她就会看到发问者眼中掠过的一丝失望，之后就不会再来问她第二次。渐渐地，她和同学们的关系变得疏远了。她当时就很纳闷，不好就是不好嘛，何必要那样子。

有几次同宿舍的人听到她这样说话便提醒她：“你说话太直接了，人家听着多不舒服！”并告诉她应该这样说：“这件衣服你穿挺好的，不过要是颜色再深点会更好！”后来她仔细想想也确实是这个理，别人新买的衣服，肯定是自己满意了才买的，她却给人泼冷水，换了谁都会觉得不舒服。

可见，说话是一门艺术，是一门值得推敲的艺术，尤其是在人际交往中，说话的好与坏关系着交往的功效。不分场合地点，不分谈话对象，一律口对着心，心里想什么就说什么，这是万万不可的。由于多方面原因所限，你不能保证你想的都对、说的都对，而且听话人的接受能力也不同。不分青红皂白、不讲究方式方法的直言快语，往往会带来不良后果。轻则使人下不来台，重则造成隔阂，遭人记恨。

不仅要会干，也要会说。现实生活中的确需要这样的智慧，一样的话可以有两种不同的说法。两种说法，结果往往大相径庭。问题不在于你说了什么，而在于你是怎样说的。太多的时候，只要稍微改变一下说法，即可产生完全不同的效果。



→ 硬邦邦的话，软绵绵地说

与人相处，每天都要说很多话。习惯了，也就不把它当回事了。但往往小小的一句话，却有着很大的学问。将心比心，每天你都要听到别人对你说的话。什么是好听的，什么是不爱听的？哪些话能让你愉悦地接受，哪些话又令你反感甚至产生抵触情绪呢？请留点心，因为很多时候，你也是这些硬邦邦的言辞的制造者。

有些年轻人与别人说话总是硬邦邦的，好像对方欠了他钱似的，也好像把对方当做冤家仇人似的。说话硬邦邦的人，自然不会讨人喜欢。

作为一个年轻人，如果你不笨，就该知道话要怎样说出口。你说话是为了传达一个信息，达到一定的效果，或者完成一项指令。每个意思都有不同的表达方式：强制、请求、命令、建议……哪一个是让人容易接受的？说话是为了语言背后的目的，为了不说，就不能说得硬邦邦。

一句话能把人说笑，也能把人说跳。能把人说笑的语言，通常是温和甜美的“软话”。其温和表现为：说话语气亲切，语调柔和，语言含蓄，措辞委婉，说理自然。这种说法，易于使对方感到亲切、愉悦。交往中，很多时候，“软话”不软，“软话”有效。

美国最大的电话公司——贝尔电话公司，共有25万接线生，他们接线时态度和蔼，吐字清楚，语气亲切，个个都彬彬有礼。该公司从成立那天起，就注意到了电话上的语调问题。

当时的接线生是一帮二十几岁的小伙子，说起话来粗声粗气，令人受不了，后来公司把他们换了，改为年轻的姑娘们来担任接线工作，并提出“带着微笑的声音去接电话”的要求，深受广大用户的欢迎。

古往今来，“和气待人”、“和颜悦色”，被视为一种美德。在日常生活中，最受欢迎的是和蔼亲切的说话态度。“带着微笑的声音”谁都爱听，这是一种在交际场合最容易获得成功的语调。

一家瓷器店营业员小江面对一位十分挑剔的顾客，给他拿了好几套瓷器，他挑了半个钟头还没选中。因顾客太多，他先照应别的顾客去了。这位顾客以为冷落了他，便把脸一沉，大声指责说：“喂，你这是什么态度，你眼睛没有看见我先来的吗？为什么扔下我不管？”这话真够刺耳难听的。然

而，小江没和他“一般见识”，他安排好其他顾客，和颜悦色地对此人说：

“请您原谅，我们店生意忙，对您服务不周到，让您久等了，我服务态度不好，欢迎您多提宝贵意见。”小江这几句真诚而谦逊的话一出口，那位顾客的脸一下子红了，转而难为情地说：“我说得不好听，也请你原谅。”

小江以“和气”对“火气”，表面上“似水柔情”，实际上“力胜千钧”，产生了积极的效果。“有理不在声高”，说话，并非说得有棱有角、咄咄逼人才有分量。像这种温和式的说话，由于充满了对消费者的尊重、宽容和理解，这本身就产生了一种感化力，从而引起对方心理的变化。“火气”遇上“和气”，就失掉发泄的对象，自然降温熄火。

为了避免与人说话硬邦邦，下面几点供你参考：

1. 用语恰当

作为一个成熟、得体的职业人，你必须时刻注意你的言辞。工作场合不能用不文明词语、粗俗词语。表达意思的时候，尽量多用中性词或褒义词；说不同的意见或批评时要委婉表达，切忌直接否定或嘲讽。注意语言的细节，比如，“请你……”就比“你给我……”好得多。

2. 语速适中

过快的语速容易让人产生压迫感、强制感，或是让人不知所云；过慢的语速要么使人着急，要么让人昏昏欲睡。语速必须适中，这不但有助于意思的表达和对方的理解，还可以使信息的接受者产生舒适感、愉悦感，从而有助于拉近你与对方之间的心理距离。

3. 语气平和

单位里的职位分三六九等，但人与人之间的地位是平等的。没必要低三下四，也不要盛气凌人。别人对你的认同或是尊重，靠的是你人格的魅力，而不是强硬的语气。无论什么时候都要保持心平气和，否则，说话的语气稍稍偏离平和，各种是非就会出来。

4. 语调明朗

很多人不注意说话时的语调，不是音调平平，就是任情绪波动，随心所欲。其实，语调对语言的效果影响非常大，明快和有气无力，哪个更让人容易接受，这是显而易见的。并且，语调反映了一个人的性格特点，语调明朗的人一定是个自信、开朗的人。