

我也不是教你 为人处世计谋全书 我不是教你坏



Make Yourself An Ass,
plain If People Ride You

为人不能没有手段，处世必须讲究计谋。只有掌握了为人处世的智谋和方法，经营事业和人生，才能达到无往不利、左右逢源的高超境界。

付简帆 编著

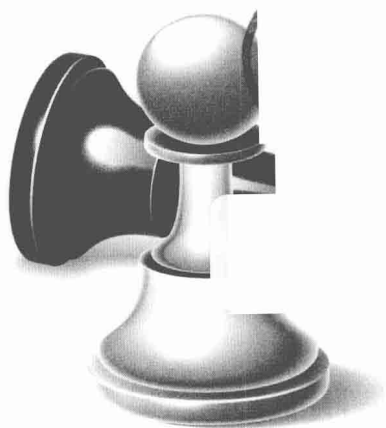


我不是教你坏

付简帆 编著

为人处世计谋全书

也不是教你诈



图书在版编目 (CIP) 数据

我不是教你坏，也不是教你诈：为人处世计谋全书/
付简帆编著. —北京：新世界出版社，2011.4
ISBN 978-7-5104-1726-9

I. ①我... II. ①付... III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 041157 号

我不是教你坏，也不是教你诈——为人处世计谋全书

策划：张铁成

作者：付简帆

责任编辑：梁小玲

封面设计：红十月

出版发行：新世界出版社

社址：北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室：+86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部：+86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址：<http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

版权部电话：+86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷：九州财鑫印刷有限公司

经销：新华书店

开本：787×1092 1/16

字数：318 千字 印张：20

版次：2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978-7-5104-1726-9

定价：36.00 元

前言

俗话说：“人善被人欺、马善被人骑。”一个人如果心地过分善良，脸皮比较薄，心肠也比较软，在这种情况下，一些心术不正的人就会千方百计地利用他、欺骗他、欺负他，甚至伤害他。而另一方面，那些性格比较强硬的人，也就是那些“不好惹”的人，常常是最能吃得开的人。

人际交往中，别人喜欢或者憎厌你的感情，别人对待你的态度，是由你的社交水平、品位，你为人处世的习惯，以及说话办事的方式所决定的。在生活中，你能不能搞好各方面的关系，能不能在社会上争得一席之地，能不能安详自在地生活，都取决于你处世计谋的高低。

在现代社会，不管你有意识或无意识，不管你主动或被动，不管你喜欢或厌恶，你都被挟裹在纷繁复杂的社会人事之中。如果你想做成一件事，就要潜心研究对策和计谋，不要跟对手硬碰硬，要以巧取胜，这样才能减少减小阻力，增加成功的可能性。为人不能没有手段，处世必须讲究计谋。只有掌握了为人处世的智谋和方法，经营事业和人生，才能达到无往不胜、左右逢源的高超境界。

自然界中的生物遵循着一定的生存法则，即相互竞争，在竞争中实现优胜劣汰，促进物种的发展。不仅在自然界如此，人类社会也是如此，而生存的法则就是社会上日益激烈的竞争，并且这种竞争渗透在我们日常生活的各个领域。那些愿意努力、善于学习、拥有较强竞争能力的人，将会在生活中占有更多有利的资源，获得更大的发展空间。





我不是教你坏，也不是教你诈

必须指出的是，我们强调处世计谋，不是要教你学坏，也不是教你奸诈，而是要教你积极地克服那些对自己的交往或发展不利的言行和习惯，学习一些为人处世的技巧，寻找能从人际交往中获得尽可能多的收益的良方。

孔老夫子曾告诫后人：“己所不欲，勿施于人。”是的，我们自己不想受气，不想吃亏，也不要施气给别人，也不要占别人的便宜。无论什么时候，都要秉持光明磊落、正直公正的为人处世之道。时刻不忘睿智的古人的提醒：

“存平等心，行方便事，则天下无事。怀慈悲心，做慈悲事，则心中太平。”

“恶是犁头，善是泥，善人常被恶人欺；铁打犁头年年坏，未见田中换烂泥。”



目 录

一、处世不能不注重技巧，不讲究方法

在实际生活中，我们常常发现这样的情况：许多能力平平，但相貌堂堂，举止优雅的人，比起那些聪明而博学的人来，能获得更快的提升，有时甚至于把那些头脑聪明的人远远地抛在了后面。有些人似乎特别幸运，他们的成功比常人来得容易，而他们付出的却比别人少很多！然而，只要我们对这些“幸运儿”稍加分析就会发现，这完全是因为他们善于为人处世的缘故。做人不能太奸诈，不能太坏，但是也不能不注重技巧，不讲究方法。

为了更成功地生活不可忽视为人处世的技巧 / 3

欲在复杂的社会立足必须运用适当的谋略 / 5

做人要懂得谦逊戒骄矜 / 8

树立好名声要通过正当的手段 / 11

不能轻易暴露自己的才华和行动目标 / 13

大事小事都慎重，喜怒不形于色 / 15

千万不要在背后讲别人的坏话 / 18

命运掌握在自己的手中，不要总是抱怨他人 / 19

表现真诚时不能伤害别人 / 23

要乐于为竞争对手的成功叫好 / 27

目

录





我不是教你坏，也不是教你诈

要尊重自己，不必“趋炎附势” / 29

不要太在意别人的批评 / 31

保守自己的秘密，不随便说话 / 32

别把冷淡和不显露感情作为成熟的标志 / 37

在生活中不要过分追求“公平” / 39

二、交往中要多费点心思，多留个心眼

有人说：“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠朋友赚钱。”可见人际关系的重要性。人际关系是一种神奇的资源，它能让一个才能平平的人得到令人垂涎的职位，它也能要一个人做别人连做梦都想不到他肯做的事。要与别人建立良好关系，其实最重要的只有一点：你必须研究人。如果你真能理解别人——懂得他们怕什么，希望什么，梦想什么……如果你有能力，而且在能力之外还有良好的人际关系，那么，结果往往是一分耕耘，数倍的收获。

理性地对朋友进行适当的甄选 / 43

分辨和接纳不同层次的朋友 / 45

最值得借鉴的、最重要的两点处世原则 / 49

善待君子，善处小人 / 51

受恩应该回报，施恩则不应该要求回报 / 54

多方努力获得朋友的认同和好感 / 55

通过说话方式深入地了解别人的想法 / 58

通过谈论的话题探察对方的心理情况 / 60

由听话方式推测对方的可能态度 / 63

从细微之处识破他人的假话 / 66

巧妙地诱导对方说出真话 / 68



- 自我克制，绝不伤害别人的自尊和感情 / 71
- 得体地应对新同事有意无意的排斥与观察 / 72
- 放低姿态，主动与职场新人接触 / 74
- 度过和同事交际过程中的危险期 / 77
- 灵活地应对生活中的麻烦人和麻烦事 / 79
- 故意给朋友提供帮助你的机会 / 82
- 欲求人办事先对对方进行深入的了解 / 84
- 求人办事的时候灵活对待别人的冷遇 / 87
- 面对怨恨要有理智和宽宏博大的胸怀 / 89
- 努力消除误会，融洽彼此的关系 / 91
- 在无关紧要的较量中把胜利让给对方 / 92
- 在和别人的交往中保持一定的弹性 / 94

三、能屈能伸，必要时敢于采用非常的手段

古今中外做出杰出成就或干出轰轰烈烈事业的人，常常是那些能屈能伸的人。在现实生活中，屈，就是放下架子，善于让步和妥协，采取一种“水往低处流”的谦恭态度；伸，就是高高昂起头，维护自己的尊严和权益，表现一种“舍我其谁”、当仁不让的气概。向前冲固然重要，但也要知道适时向后退，不要“一条道跑到黑”，“不撞南墙不回头”。关键是要知道什么情况下采取什么样的策略。

- 以退为进也是一种高明的处世策略 / 99
- 做人要敢于表达自己，不能太过谦让 / 100
- 忍让和宽恕必须把握住一定的限度 / 103
- 当柔则柔，该争则争 / 106
- 根据对方实力的强弱采取相应的对策 / 109





我不是教你坏，也不是教你诈

- 宁可吃亏忍让也要避免两败俱伤的结局 / 111
- 以积极的态度对待上司的批评 / 113
- 积极的表现欲有助于你更快地晋升 / 117
- 没有机会也要千方百计地创造机会 / 120
- 采取“非常”的手段，才容易达成自己的目的 / 122
- 通过积极的努力在办公室中获得权力 / 124
- 心甘情愿地做好上司的追随者 / 126
- 不争领导的荣耀，不做越位的事情 / 128
- 放下架子，有意亲近上司 / 130
- 使自己在岗位上迅速脱颖而出 / 133
- 巧妙地让上司觉得你值得提拔 / 136
- 适度地去争取自己应得的利益 / 139
- 追求卓越必须掌握的职场求胜法则 / 142

四、把嘴练得甜点，把好话说到点子上

美国《幸福》杂志下属的名人研究会研究的结果表明：93.7%的人认为，人际关系的顺畅是事业成功的最关键的因素，而赞美别人是处世交际最关键的课程。从很大意义上讲，学会赞美他人是事业成功的阶梯。孔子早就说过：“言不顺，则事不成。”赞美是最有效的交往手段之一，也是送给别人的最好礼物和报酬，是搞好人际关系的一笔暂时看不到利润的投资。但是却并非可以敷衍应付。要发出让对方重视的赞美，就要做到对人性和他人有深入的了解，知道别人到底需要什么。

- 期望和享受欣赏是人类最基本的需求 / 149
- 一定要重视日常交往和合作中对他人的肯定和赞赏 / 150
- 得体的赞美绝不是脱口而出的奉承和恭维 / 154



- 赞美的话不一定好听，关键在于能打动他人 / 156
- 说话之前充分准备才能说到对方心坎上 / 158
- 察言观色，说对方想听的话 / 162
- 寻找和说出他人引以为自豪的地方 / 164
- 虚心向别人请教是表达赞美的高超手段 / 167
- 尽量用特色鲜明、丰富多彩的词句去赞美 / 169
- 不同的女人需要不同的称赞和夸奖 / 171
- 发自内心的赞美语言才能取得预期效果 / 174
- 重复地赞美更容易取得良好的效果 / 177
- 赞美要把握住分寸，不可言过其实 / 180
- 挑一个适当的时机给予对方肯定 / 182

五、你越忍让，别人就越可能欺负你

在生活和工作中，我们都难免会碰到无事生非的人，制造谣言的人，嫉贤妒能的人，欺软怕硬的人，以及各种以权谋私、以势压人、阴谋诡计、欺骗虚伪的人。面对这样的人，如果你过分商量和忍让，对方就会得寸进尺。有人根据生活中的切身感受说：“忍让是软弱，你越忍让，人就越欺负你。”也许你确实是与人为善，但是你的善未必能换回来善。善良不是错，但是，善良的人应该学会用智慧和手段来保护自己，避免使自己成为任人摆布的羔羊。

- 要适度抑制自己过分表示同情心的愿望 / 187
- 克服容易被别人利用的自身的弱点 / 188
- 不做百依百顺、软弱可欺的人 / 190
- 为自己塑造不易受欺侮的形象 / 191
- 战胜懦弱，让自己从内心强大起来 / 193





- 避免他人伤害的自我保护方法 / 196
- 使自己免遭别人刻薄话的伤害 / 198
- 依靠灵活机变的口才从困境中解脱出来 / 200
- 为摆脱麻烦而制造借口 / 202
- 学会采取积极的策略应对上司的不公正待遇 / 204
- 在恰当的时候努力去消除上司的误解 / 206
- 与上司发生冲突后要积极化解 / 209
- 用沉着冷静的态度去挫败不友善的对手 / 211
- 用装聋作哑的处世技巧保护自己 / 213

六、你应该明智地推托掉自己不想干的事

在人际交往中，你是否有过因不知如何拒绝别人而陷入困境的经历？但是，我们大家也许都有这种感觉，就是“不”字并不是很容易就能说出口的。因为我们害怕会因此而失去朋友、伤害了感情、冒犯了上司，如此等等。有时候，即使我们发出了拒绝的信号，却没有得到预期的结果，自己左右为难，费力不讨好。那么，有没有办法既得体地说出“不”，又不会得罪人，不会把事情搞糟呢？回答当然是肯定——只要你掌握了一定的方法和技巧。

- 无须不敢或是不好意思拒绝别人 / 217
- 不该管的闲事就要考虑尽量推托 / 219
- 拒绝别人应把握的几点原则 / 222
- 拒绝别人的实用方法和技巧 / 224
- 借助一些小的道具更轻松地拒绝别人 / 228
- 巧用身体语言强化拒绝别人的效果 / 231
- 不想答应朋友的时候就不必勉强自己 / 233



- 根据不同的情况采取不同的方法许愿 / 235
千万不可口气非常生硬地拒绝同事 / 237
领导委托的某些事也不能轻易答应 / 239
不给对方反驳我们的拒绝的机会 / 242

七、掌握辩驳的技巧，维护自己的切身利益

中国古人是注重口辩能力的，并以此为契机，著书立说，成就功名，足见其重大意义。《战国策》中写道：“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝。”孟子说：“我岂好辩哉，不得已也。”在日常生活中的很多时候，我们只有练就了一副伶牙俐齿，善于辩驳，才能摆脱被动，占据主动，避免吃亏。一位西方的哲人指出：辩论不仅仅只是一种口技，而是整个人类理解生活、改变生活的开端。

- 引申出一个新的问题，岔开对自己不利的话题 / 247
抓住对方的漏洞作为反驳的突破口 / 249
有力地反驳对方不适当的言行 / 251
采取正气凛然、咄咄逼人的方式对待挑衅者 / 254
在对比中把自己的长处充分地发挥出来 / 256
说话的力量在真理，而不在于音高 / 258
先投其所好，再出其不意地战胜对方 / 260
不卑不亢，软硬兼施地去辩驳 / 264
针锋相对地用语言去反击对手 / 266
在一连串的提问中使对方陷入了答非所问的境地 / 268
正面迎击对你的批评，巧妙地进行反驳 / 270
在争辩中既明辩是非，又不伤和气 / 271





我不是
教你
坏，也不是
教你
诈

八、提高说服能力，轻松地让别人按你的想法去做

说服他人，使他人相信自己并产生行动是我们在日常生活中经常遇到的。无论是交友还是工作；无论是买卖商品还是谈判协商，都离不开说服和引导。最有效的说服，就是能够让对方不知不觉地产生参与感。一位西方宣传理论家指出：单靠理性论据去说服人，过程太长而且往往还靠不住。应该首先对情感发生影响。说服别人动摇、改变、放弃己见或信服、同意、采纳你的主张，实质上是一场从精神上征服人心的战斗，但又不能使对方有丝毫被迫接受的感觉。

- 在交谈中显得充满自信才有说服力 / 277
- 巧用增强说服力的心理战术 / 279
- 有效说服别人的实用方法 / 282
- 巧妙运用赞美的方式去说服别人 / 286
- 唤起对方内心的压力或某种威胁感 / 288
- 欲擒故纵，故意正话反说 / 290
- 采用反向诱导的说服方式 / 291
- 使自己的言辞犀利惊人而达到说服的目的 / 293
- 诉诸于高贵的动机对方更容易接受你的建议 / 295
- 先设法把你的希望和愿望变成对方的 / 299
- 面对不易说服的对手怎样坚持你的要求 / 301





我 不 是 教 你 坏 ， 也 不 是 教 你 诈

处世不能不注重技巧， 不讲究方法

Wei Ren Chu Shi

在实际生活中，我们常常发现这样的情况：许多能力平平，但相貌堂堂，举止优雅的人，比起那些聪明而博学的人来，能获得更快的提升，有时甚至于把那些头脑聪明的人远远地抛在了后面。有些人似乎特别幸运，他们的成功比常人来得容易，而他们付出的却比别人少很多！然而，只要我们对这些“幸运儿”稍加分析就会发现，这完全是因为他们善于为人处世的缘故。做人不能太奸诈，不能太坏，但是也不能不注重技巧，不讲究方法。

为了更成功地生活不可忽视为人处世的技巧



人生在世，做人是第一大事。怎样做人，做一个什么样的人，这是关系到一个人立身处世，生存发展，事业成败，家庭幸福的大事。学会做人，是万事的前提和根本。在生活中，做人处处是技巧。不懂这些技巧的人，在生活中就容易碰壁和遭受挫折。

小李和小高都是公司新分来的大学生，两人被安排在同一部门，做同样的工作，在工作能力和工作业绩上也不相上下，但两个人在为人处世方面却有很大不同。

小李比较“直爽”，见到人要么直呼其名，要么小赵老王地喊。有一次，小李的顶头上司张经理正在会议室接待客人，小李突然出现在门口，大声喊：“老张，你的电话。”刚刚35岁的张经理，竟被人喊老张，又是当着客人的面，而且喊自己的人还是自己的部下，自然心里很不舒服。

而小高就不同了，见到谁都毕恭毕敬的，小心翼翼地喊张经理、马主任，没有职务的，她就喊陈大姐或刘大哥，年龄稍长的职工，她就喊郭师傅。

小李只有上班时才来公司，下班就走人，与公司里的人也没有过多交往。小高就不同了，她下班以后，看有人没走就会留下来，与人家聊聊天，说说闲话。谁有什么困难，她也会尽力帮助。当然，她也经常向别人求助。

有一次，她来到张经理的办公室，说有一件大事，务必请他参谋参谋。原来她表妹参加高考，想请经理“指点一下，看填什么志愿好”。张





经理很高兴、很认真地给她分析了近几年的就业形势，然后慎重地给她提了一个建议。

后来，张经理手下的一个副经理调到别的部门主持工作了，公司决定采用公开竞聘的方式选拔新的副经理。小李和小高因为都是本科学历，又都是业务骨干，符合公司规定的竞聘条件，于是，两人都报名竞聘。评委由公司中层以上干部和职工代表组成。竞聘的结果大家可能已经猜到了：小高以绝对的优势击败了小李，成为公司最年轻的中层干部。

许多成功的人士认为，做人第一，做事其次，学问再次，天资常居最末。假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视人际关系，不可忽视了为人处世的技巧。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”做人做事需要有原则，更需要有智慧。在绝大多数情况下，灵活温和比刻板极端更受欢迎。一位企业界成功人士指出：工作能力当然重要，做人技巧同样不可或缺。更重要的是，做不好人，你就很可能没有事可做；而做好了人，别人可以帮助你完成一些非常困难的事。

在为人处世中，聪明人应该在性格上具有一定的弹性。所谓弹性，那就是能屈能伸，刚硬粗大的树枝易于折断，而细柔的藤条却不脆弱，因其坚韧，才使它充满活力。在某些场合，如在大是大非上，我们应该像坚硬的树干一样刚直不阿。但在一些细小的问题上，我们又必须像细柔的藤条一样，显示它的灵活性与多变性。

生活中的许多人要么把做人做事之道看得过于复杂，仿佛用尽浑身力气，也无法达到完美；要么把做人做事看得过于简单，认为率性而为，随心所欲即可。其实，做人是一门学问，更是一门艺术，它需要的不仅是满腔热情、远大的志向以及不畏艰辛的努力，更需要奋斗者具备说话办事、为人处世等多方面的必要素质。也就是说，不管一个人多聪明、多能干，条件有多好，如果不懂得做人做事的方法，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，从来不考虑别人的需求，那么他最终的结局肯定是失败。

