

李延 编著

现代人处世技巧



现代

XIANDAI

处

CHUSHI

世

- 学会说话
- 学会办事
- 学会做人
- 学会处世
- 知己知彼
- 游刃有余

智 谋

HIMOU

HELP PEOPLE FROM THE LIFE

不懂得与他人相处者，必定不能成功

大众文艺出版社

现代处世智谋

XIANDACHUSHISHIZHIMOU

- 学会说话
- 学会办事
- 学会做人
- 学会处世
- 知彼知己
- 游刃有余

李延 编著

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代处世智谋 / 李延编著.

—北京: 大众文艺出版社, 2004. 9

ISBN 7-80171-534-9

I. 现… II. 李… III. 人生哲学-通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004) 第095506号

现代处世智谋

责任编辑: 刘娜 封面设计: 黄浩佳

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区府学胡同甲1号 邮编: 100007)

广州市番禺石楼官桥彩色印刷厂印刷 新华书店经销

开本 880×1230毫米 1/32 印张 11.5 字数 250千字

2004年10月第1版 2004年10月第1次印刷

ISBN7-80171-534-9/B·26

定价: 22.00元

版权所有, 翻印必究

大众文艺出版社发行部 电话: 84040746

北京市东城区府学胡同甲1号 邮编: 100007

前言

——献给不甘平凡的你

上天没有注定我们应该平凡！

上天给我们一张嘴去说，给我们一双手去做，给了我们一个头脑去思考。世间的人们拥有上天公平给予的这一切，得到的却是不尽公平的结果——有的人畅游人生，有的人却困顿重重；有的人成功，更多人却仍在苦求成功。何以如此？

我们不得不静下来，冷静地思索——究竟怎样才能把握完美的人生？成功的因素是什么？为什么会成功？该做些什么？如何去做？该如何改变？……

人的生活、事业得以成功，皆因达到了自身与人、与事、与环境的平衡及融合，从而互为促进。从现实的角度来说，就是处世哲学。可以说，是否有高超的处世“智谋”，往往决定成败。

善说会做、通达处世，方可游刃于世间，由平常中脱颖，造就生活的幸福、事业的成功。

本书，写给不甘平常的你——渴望生活更好，渴

望获得成就的你。将书中的“智谋”运用于你的处世中，它一定是你立足社会、建功立业的宝典。

本书共分四章，紧扣说话、办事、为人、处世论述“处世智谋”。采用故事、实例的表现方式，论理之中突出易用、实用的魅力。为读者提供了处人、处事、处环境的种种哲理与智谋。

独立成篇的75个小节，内容广泛，大到人生哲理，小到心理特点，看似微不足道的小习惯，涵盖了方方面面。每篇围绕一个主题，阐述哲理，教授简单而又富含处世经验的技巧和方法，有效可行。运用这些技巧和方法，你将能做到与人和睦相处，互帮互助；你将会以健康、积极的心态投入到工作中，迎来人生事业的巅峰；你将鼓起生命的风帆，获得属于自己的不平凡……

在书的最后，附加了自测，提供给读者作为了解、改善自我，认知他人的一个参考照。

一颗火种可点燃整个草原，一本书能改变你的一生。让“处世智谋”轻轻叩开你的心门，引领你命运的小舟——迈向人生成功的彼岸！

智
谋

Z HIMOUI

2

目 录

第一章 说话——话要会说，会说话是本事

“三寸之舌，强于百万之师”，这就是会说话的魅力。诸葛亮舌战群儒，以高超的说话技巧，纵横捭阖的雄辩口才，技压群儒，说服吴主，达到联吴抗曹的目的……古今中外，会说话者不计其数，影响深广，他们的事迹在历史长河中留下烙印，时刻警醒我们：语言是一门艺术，运用得当，定会惊天地、泣鬼神，扭转乾坤，力挽狂澜，颠覆成败！

谨记——会说话是本事！一定要学会说话！

- 01、掌握交谈的艺术 / 2
- 02、说共同点，轻松打开交往之门 / 5
- 03、交谈在于倾听，如何成为善听者 / 8
- 04、积极的回应，使谈话成为更好的沟通 /15
- 05、言简意赅，让人更快听懂你的话 /17
- 06、把握语言的分寸，得体的表达 /22
- 07、提高话语的力度，让你的话字字千斤 /26

- 08、善用幽默，产生“奇效” /30
- 09、到哪个坡唱哪个歌——不同场合不同的表达 /40
- 10、赞美是交际的艺术——恰如其分的去赞美别人 /48
- 11、说服别人有招数 /55
- 12、说“不”需技巧，让拒绝易接受 /58
- 13、成功批评的方式 /65
- 14、巧妙道歉得谅解 /71
- 15、电话礼仪 /77
- 16、连珠虽妙语，言多恐有失——人须慎言 /84
- 17、不该说的不说，管住我们的嘴巴 /87
- 18、纠正惯用语，避开语言的误区 /95
- 19、无声胜有声，发挥沉默的功用 /99

第二章 办事——事要会办，会办事吃得开

会办事不仅提高效率，赢得效益，获得成功。而且也会得到他人的赞誉。

毛泽东先生深受世人尊敬，原因是多方面的，他不仅文采超人，办事的能力、魄力、决断力也是令人称服的。他在重重包围之中，率领中国红军战胜内外敌人，突破重围，建立了新中国。可见：会办事——是一把锐利的宝剑，无坚不摧；会办事——是一面坚实的盾牌，足以抵住任何冲击；会办事——是一盏导航明灯，领导人们走向光明新方向；会办事——是魅

力所在，赢得名誉、地位、财富……在当今竞争日益激烈的社会里，我们该如何办事？事情的细节就能决定一切，决定成败，这是不争的事实。如何迈向成功，采摘丰硕之果……在此，让我们一同前进，到达成功彼岸！

- 01、行动才会有突破 /110
- 02、用常识判断真相，以常识处理复杂的问题 /114
- 03、从他人的角度考虑，更能达成协议 /120
- 04、让时间给你带来收获 /123
- 05、改掉拖拉的习惯，及时行动起来 /131
- 06、旁敲侧击绕道迂回，化解难事 /137
- 07、以退为进，争取更好的成效 /142
- 08、有时，懂得置身事外能更好的解决问题 /147
- 09、每天进步一点点，进步才能带来发展 /151
- 10、选择很重要，选择后的努力更重要 /156
- 11、不要忽略过程，过程也有收获 /161
- 12、生活更需要勤奋，获得成功在于勤奋 /163
- 13、要解决问题，需要寻求解决办法，而不是寻求责任 /168
- 14、别让你的习惯行为使你错失机会 /171
- 15、不因失败而放弃，只因倦怠而失败 /173
- 16、成功需要跟什么样的人在一起 /175
- 17、少走弯路的忠告——写给涉世之初的你 /178

18、竞争以优势取胜，化竞争为合作取得双赢

/181

第三章 为人——为人乃世事之本

百年沧桑，伟人迭出。大凡人之伟决定于业之伟，而业之伟又与人格之魅力密切相关……周恩来先生的人格魅力无处不在，处处放射着耀眼光芒，令人敬仰。在他逝世后，联合国总部破例为他降半旗致哀，全世界陷于无比沉痛之中……人们称颂周恩来是流芳千古的伟人，这不仅是对他才干、智慧和贡献的高度评价，更多的是因为他给世人留下了宝贵“财富”——怎样做人。

做人乃世事之本。会做人，使你事业成功，诸事顺利，婚姻如意，得到名利幸福，成为受欢迎的人，攀上高峰，遥望未来……

01、能承担方可担大任 /186

02、情商致胜，控制你的情绪 /189

03、一屋不扫，何以扫天下——从小事做起 /195

04、人贵自知，正确地估价自己 /200

05、以信取人，诚信产生商业价值 /203

06、宽容——是给别人机会，更是为自己创造
机会 /208

07、自信影响人，自信改变人 /213

08、不做固执的人，学会接受 /218



第四章 处世

——处世是生存之道，处世是成功之道

会处世者好生存，天地宽。

曾国藩是中国历史上最有影响的人物之一。一个普通的农家子弟，以并不超绝的资质，斡旋危难，齐家治国平天下，造惊世伟业……是什么使他能够取得如此辉煌的成就？是努力？是机遇？还是……都不是，是他那奇妙绝伦的处世之道。

功成名就者皆擅长处世之道。它可使你免陷于万劫不复之中，亦可使你立于不败之地，游刃有余地穿插畅游于世间，八面玲珑，面面俱到——昂然地迈大步进军幸福、成功的堡垒！此章将告诉你处世简便而又快捷的技巧，助你一臂之力，走出迷宫，成为处世高手……

- 01、第一次就让别人记住你 /228
- 02、让别人喜欢和你在一起 /232
- 03、自己喜欢的，别人也喜欢，相处才能愉悦 /237
- 04、巧妙抬高他人，拉近心灵的距离 /239
- 05、留一条缝隙，利人利己 /241
- 06、善待身边的人，人很容易被感动 /244
- 07、交一生的朋友 /246



- 08、笑脸应酬，笑脸应“仇” /249
- 09、多个敌人多堵墙，避免树敌 /252
- 10、多个朋友多条道，化敌为友 /257
- 11、面对不怀好意者，脱掉你脆弱的外套 /260
- 12、勿使他人对你产生厌恶 /262
- 13、距离产生美，保持适当的距离 /264
- 14、存超脱之心，与常人共舞 /267
- 15、给予不能成为习惯，好事不可一次做尽 /269
- 16、善用朋友，他们也是你的资源和力量 /273
- 17、展示自己，让自己站在有光的地方 /275
- 18、施比受更有福，付出才能得到 /278
- 19、识人知人有方法 /281
- 20、外圆内方，是成功的必备之道 /284
- 21、成大事者必有欲，善用欲望获取成就 /290
- 22、有才华不等于会成功，避免落入“才华陷阱” /296
- 23、枪打出头鸟——大智若愚处世 /303
- 24、不因表象产生误解，看清事物的本质 /307
- 25、深藏不露，让对手摸不清底细 /310
- 26、合理利用资源，缺点也可发挥长处 /315
- 27、未雨绸缪，防患于未然 /319



第五章 自 测

——了解自己和自己所处的状况， 是改善的开始

人贵自知，自知者明——了解自己和自己所处的状况，是自我改善的开始；知人者智——了解他人及他人所处的状况，知己知彼，方能融恰相处，互取长短，共同进步……

- 01、 你是受欢迎的人吗？ /324
- 02、 你有什么样的吸引力？ /328
- 03、 你在人际关系上有哪些优势？ /331
- 04、 你善于交际吗？ /333
- 05、 你给人留下的第一印象如何？ /337
- 06、 你可以发挥你的魅力吗？ /340
- 07、 你的哪些方面需要改进？ /342
- 08、 你的性格倾向 /347
- 09、 欲望测试 /349
- 10、 信心测试 /351
- 11、 由手机看人际观 /356



现代

处世

XIAN DAI CHU SHI

第一章

话要会说——会说话是本事

——话要会说，会说话是本事

第一章 说话

掌握交谈的艺术

交谈从倾听开始，善于倾听的人才是真正会交谈的人。交谈双方如果都只想着自己要说什么，很少考虑别人要说什么，这样的交谈会令人感到不愉快。

如果你希望别人听你谈话，首先应倾听别人的谈话。应当让别人有说的自由，哪怕他所说的是一些没有意义的事情。不要去反驳或打断他，而应显得非常投入，表示出自己在听对方谈话，对他的话语有兴趣，并不时说些和话题有关的事情，赞扬的话。

交谈需要从对方感兴趣的话题开始。要根据谈话对象的脾气、喜好，谈一些容易沟通、不那么严肃的事情。投其所好的方式可以满足对方礼貌上的要求，也让他更易于同你产生亲近感，开始愿意听你的话语。有了愉快的开始，你就可以谈论一些自己的意见。不要先入为主，也别急于让人同意和回答你的话语。不固执偏激，要显得是在以听话者的想法来支持这些意见。

交谈不是教学、授课，你说话需要他的回应。要巧妙，不要把话说尽，让对方有些思考、说话的空间，

和对方形成互动。让你想说的话从对方口中说出来，使其更加认同。

不要过多的谈论自己，也不要过多的谈论一件事情。过多的谈论自己，使人会觉得你在以自己为中心，会让人对你产生浅薄的感觉。

过多的谈论一件事情，就免不了要究根结底，找出越来越多的细节。比如谈到一棵树，开始是谈主干，后来到了枝干，再到了叶，再到了叶脉，到了细胞，到了细胞的分裂……究根结底会使我们陷于许多的细枝末节上。大多数的交谈并不是为了研究，过多的谈论一件事、一个东西，最终会让人忘记了主题。不仅如此，在越来越多的细节显现后，交谈的分歧免不了会有多起的来危险。

交谈是平等的，要留意别人的感情。永远不要显得你高人一等，你比别人聪明。用权威态度说话、用高测莫测的语言，这或许会让人一时佩服你。然而，这样的话更多的会让人觉得同你话不投机，害怕同你的交谈。如果你的意见是有道理的，不要显得一定要说服别人。你可以保留自己的意见，但在保留意见的同时，不要伤害别人的感情，也不要显得被别人的话语冒犯的样子。总之，想要使自己成为谈话的主宰和过多的谈论一件事情是同样危险的，应该找机会尽快进入愉快的话题。

交谈中要运用别人听得懂的语言。让别人听懂你的话。技术交流，用技术术语；商业会谈，用大家熟知的商业术语；对朋友，用日常的口语……对什么人

说什么话，而不是买弄自己的学问，用自己的方式。让人听不懂，就是让别人对你敬而远之，和你“话不投机半句多”。

尽量用简单明了的语言，用易懂的言词来传达讯息。而且对于说话的时机、对象要有所掌握，有时过分的修饰反而达不到想要完成的目的。

避免在一些无关紧要的事上争论不休。尽量减少那些无关紧要的问题，避免在这些事上争论不休。不要让别人觉得自己更有理，把做判断的优先权让给对方。

你交谈的话题，无论如何，是不可能适合所有人的，因此你无须苛求自己的话题要让所有的人都感兴趣，而所要求自己的，是自己的态度和交谈的技巧。交谈中表现出对人的尊重，运用措词、手势丰富你的谈话内容不要使人反感。用令人愉快的语调平等的交谈，而不是咄咄逼人得令人退却。适当的运用沉默，不明确、不同意、认可、倾听，都可以是运用沉默来表达，产生“无声胜有声”的效果。

说共同点，轻松打开交往之门

1985年，^①美苏冷战时期，两大对立阵营的领袖里根同戈尔巴乔夫在日内瓦第一次见面。里根一开始就半开玩笑的说：“我们两个都出生并生长于小城镇。”这一句话无疑地拉近了他们之间的关系，冲淡了个人之间种种重大原则的不同。

同他人打交道，影响他人，就要学会寻找共同点，从而轻松打开交往的大门。

我们把彼此具有一定相似之处的人称为“自己人”。“自己人”一般都是相互认同和彼此信任的，这种现象叫做“自己人效应”。林肯曾引用过一句古老的格言：“一滴蜜比一加伦胆汁能够捕捉到更多的苍蝇。人也是如此。假如你希望别人同意你的原则，就先使他相信：你是他忠实的朋友，即“自己人”。用一滴蜜去赢得他的心，你就能使他走在理解的大道上。”

求相似之处，有一个基本的原则就是：多说“是”，少说“不”。喜欢说“不”的人实际上是步入了一个心理误区，他认为只要说出这个词就能显示自己