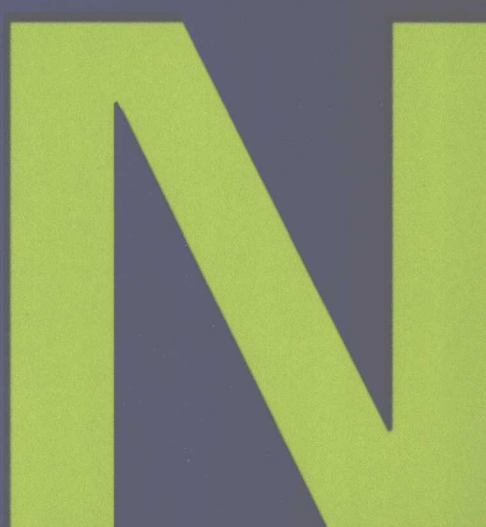




做人(的) 种技巧

申望 / 编著

在复杂的社会中要生存、要发展就必须要学会“做人”，必须掌握做人的技巧。不谙此道者，必然处处碰壁，一事无成。

当代世界出版社



做人的 种种技巧

申望 / 编著

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人的 N 个技巧 / 申望编著. —北京: 当代世界出版社,
2009. 9

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0543 - 9

I. 做… II. 申… III. 人间交往 - 通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 140609 号

书 名: 做人的 N 个技巧

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

(010) 83908423 (邮购)

经 销: 新华书店

印 刷: 香河宏润印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 260 千字

版 次: 2009 年 9 月第 1 版

印 次: 2009 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0543 - 9

定 价: 28.00 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究, 未经许可, 不得转载!



前言

《菜根谭》中有这样一句话：“路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝；此是涉世一极安乐法。”这其实说得是一种做人的技巧。

人生活在现实社会中，必然要与别人或别的群体有着千丝万缕的联系。在此过程中，如何做人，如何做一个受欢迎，受尊敬并最终获得成功的人，是每个人都在积极思考的问题。朋友之间、同事之间、夫妻之间乃至对手之间，如何给对方留下一个美好的印象，如何留给人一个美好的回忆，如何让自己的一言一行，一举一动，一颦一笑都惹人喜欢，给人带来愉悦，并使自己永保快乐，这里边潜藏着极大的学问，也有许多技巧需要掌握。

“别人的成功，永远是自己的榜样。”这句话说明了成功做人的一种玄机。俗话说：“世上难事千千万，最难还是做人难。”从表面上看，做人很简单，有谁不会呢？有人做了一辈子农民，有人做了一辈子工人，有人做了一辈子教师，有人当了一辈子的兵，有人做了一辈子穷人，有人当了一辈子富人……。但同样做人，人与人之间却大不相同，有人当农民是村里最受欢迎的农民，有人当工人是工友们离不开的好工人，而有的人当教师是学生们拍手称赞的好教师，当兵则是首长时常夸赞的好士兵……，与此相反，有的人无论在什么时候，无论做什么，总是一个不受欢迎的人。在复杂的社会中要生存，要发展就必须要学会“做人”，必须掌握做人的技巧。不谙此道者，必然处处碰壁，一事无成。

其实，每一个正常人的智商差别都不是很大，那么为什么有的人在追求成功的过程中总会遇到这样那样的困惑，而使自己远离成功呢？这是因为仅有成功的愿望是远远不够的，更主要的是要掌握成功做人的技巧，掌握了这些技巧，那些看似棘手的问题就会迎刃而解，活用这些技巧，你就会有在追求成功人生的路上顺风而行，快乐一生。





做人成功的标志，说到底无非是名声、地位和金钱。这个意义上的成功当然是好东西。然而，世上也有人淡泊名利、地位，也不刻意追求金钱。当然，这些人之中也不乏成功者。但不管怎么说，每个人都不愿意自己彻底穷困潦倒，成为实际生活中的失败者。每个人生命的主宰其实就是你自己，关键是你有所改变，要有强烈的成功愿望。只要掌握本书中的 N 个做人的技巧，你将受益匪浅。我不敢说掌握这些技巧你就一定会成功；但可以肯定的是，不掌握这些技巧，你一定不会有一个成功快乐的人生。



第一章 为人处世的技巧

一、应对“小人”的办法	/1/
二、“冷庙”也值得上香	/4/
三、绝不能挡人财路	/6/
四、别人的面子更重要	/7/
五、得饶人处一定要饶人	/9/
六、为人处世不能太较真	/11/
七、有一颗同情别人的心	/13/
八、别人的看法不重要	/15/
九、做不到最好不要说	/16/
十、帮别人也是在帮自己	/18/

第二章 取悦别人的技巧

一、给人良好的第一印象	/21/
二、“溜须”要掌握分寸	/23/
三、拍马屁要讲究方法	/25/
四、善于给人戴高帽子	/27/
五、学会睁只眼，闭只眼	/28/
六、拒绝要容易让人接受	/30/
七、安慰别人一定要真诚	/33/
八、送礼是一门大学问	/36/
九、培养人见人爱的个性	/38/
十、别人面前不谈你的得意	/40/





第三章 与别人沟通的技巧

- 一、把尊重对方放在首位 /43/
- 二、认真地听对方讲话 /45/
- 三、投对方所好找话题 /47/
- 四、最好用赞扬做开场白 /50/
- 五、多说对方爱听的话 /53/
- 六、永远不要争论不休 /54/
- 七、想办法进入心灵深处 /56/
- 八、幽默是沟通的润滑剂 /57/
- 九、到什么山唱什么歌 /59/
- 十、逢人只能说三分话 /61/

第四章 与朋友相交的技巧

- 一、与朋友交往的原则 /62/
- 二、君子之交要淡如水 /64/
- 三、建立一个朋友档案 /65/
- 四、把朋友分成等级 /67/
- 五、不要以利益论亲疏 /68/
- 六、可终身交往的四种朋友 /71/
- 七、广交朋友审慎选择 /73/
- 八、朋友之间要保持距离 /75/
- 九、友情突然升温要小心 /76/
- 十、学会用时间观察人 /78/



第五章 打拼职场的技巧

一、“冷板凳”也要把它坐热	/80/
二、不要动不动就“跳槽”	/82/
三、要与大家分享荣誉	/83/
四、给上司留一点空间	/85/
五、要犯值得犯的错误	/87/
六、为自己创造升迁的机会	/88/
七、进入公司的核心业务	/90/
八、做公司的灵魂人物	/91/
九、不要损害上司的利益	/92/
十、应对各类上司的办法	/93/

第六章 修身养性的技巧

一、自己的个性无需改变	/96/
二、要养成良好的习惯	/99/
三、驾驭好自己的情绪	/101/
四、培养起正直的品格	/104/
五、经常反省自己的言行	/106/
六、丢开没必要的忧烦	/108/
七、没必要总是羡慕他人	/110/
八、只有德最能说服人	/113/
九、克制好为人师的冲动	/115/
十、甘于淡泊并乐于寂寞	/117/





第七章 保持低调的技巧

- 一、把自己的位置搞明白 /119/
- 二、有理也要让人三分 /121/
- 三、不要占了老大的风光 /123/
- 四、一鸣之前为之不鸣 /126/
- 五、你的面子没那么重要 /128/
- 六、不与他人斗无谓之气 /130/
- 七、不妨让别人占点“便宜” /131/
- 八、才高绝不能太张扬 /133/
- 九、得势时不要飞扬跋扈 /135/
- 十、胜利时要小心失败 /137/

第八章 忍耐与宽容的技巧

- 一、忍气吞声没什么不好 /140/
- 二、示弱有时是为了图强 /142/
- 三、黑马才最有可能成功 /146/
- 四、宽容永远胜过指责 /148/
- 五、含而不露是真英雄 /150/
- 六、能屈能伸才是真龙 /152/
- 七、以平常心对待敌意 /153/
- 八、愤怒常是失败的根源 /156/
- 九、难得糊涂是大聪明 /158/
- 十、记住仇恨是放弃快乐 /160/



第九章 得到与失去的技巧

一、取舍是人生的必修课	/164/
二、放弃也是一种选择	/167/
三、赠予是得到的前提	/168/
四、天下没有白吃的午餐	/169/
五、快乐不是拥有的多	/171/
六、计较小事就难成大事	/173/
七、拿得起也要放得下	/174/
八、退一步才能海阔天空	/177/
九、学会从得到中失去	/179/
十、做事情要见好就收	/181/

第十章 学习与求教的技巧

一、把学习变成一种习惯	/183/
二、承认“不知道”不丢人	/187/
三、活到老就要学到老	/189/
四、利用好知识是真本领	/191/
五、在别人的意见里淘金	/193/
六、会学习还要会思考	/195/
七、请教绝不能择人	/197/
八、不要盲目的依从别人	/198/
九、成为本行业的专家	/200/
十、少壮努力老大才不悲	/201/





第十一章 赚钱与花钱的技巧

- 一、先要做小事赚小钱 /203/
- 二、要有发财致富的“野心” /204/
- 三、勤奋工作是发财之路 /206/
- 四、天下没有好赚的钱 /207/
- 五、君子爱财应取之有道 /209/
- 六、对金钱有个正确认识 /210/
- 七、节俭是花钱的基本原则 /211/
- 八、快乐与花钱多少无关 /213/
- 九、严肃对待每一分钱 /215/
- 十、金钱绝不是万能的 /217/

第十二章 追求成功的技巧

- 一、坚持平凡就是成功 /219/
- 二、靠运气永远走不通 /220/
- 三、不以现有成就为满足 /221/
- 四、调整自己适应变化 /223/
- 五、小事也值得付出全部 /225/
- 六、有把握就大胆地干 /226/
- 七、有目标才会有方向 /228/
- 八、求人帮助是必经之路 /230/
- 九、没什么不能没信心 /232/
- 十、战胜自己才是大成功 /234/





第十三章 永葆快乐的技巧

一、只有知足才能常乐	/237/
二、健康是快乐的源泉	/239/
三、别拿自己太当回事	/242/
四、攀比就是自讨苦吃	/244/
五、改变不了就坦然面对	/246/
六、感恩的心最是快乐	/249/
七、追求完美反而不美	/251/
八、计较越少快乐越多	/253/
九、一定要为自己活着	/256/
十、苦难也是一种财富	/258/





第一章 为人处世的技巧

有些人总是不太相信掌握为人处世的技巧是人生中的头等大事，常流出不屑一顾的神态，误以为只要能够达到自己的目的，不管采用什么手段都可以。其实，这是非常可悲的，也是很多人不能成功的原因所在。采用别人喜欢或能够接受的方法来达到自己的目的，这才是做人的最高境界，也是一个人事业成功的关键之所在。

一、应对“小人”的办法

很难说清什么是“小人”，这个“小”既不指年龄，也不指长得大小，“小人”和小人物是两回事。

早在 2000 多年前就出现了“小人”一说，似乎是“君子”的反义词。“小人”的生存和繁衍，实际上与“君子”的行为相伴随，就像有真必有假，有阴必有晴一样，只要还有“君子”存在，“小人”就永远不会灭绝。当然，这样的定义还是有些模糊。大体而言，“小人”就是做事做人不守正道，以邪恶的手段来达到目的的人。我们不妨举两个例子：

明宪宗（成化年间）时期，有个大太监叫钱能，奉宪宗之命镇守云南。太监参政是明朝的一大特点，也是明朝走向灭亡的原因之一。钱能在皇上身边时，自然不缺少“上供”的人，来钱的道多的是。一下到了地方便感觉手头“吃紧”，便冥思苦想弄钱的办法。当时云南有个大富豪，不幸长了癩。而富豪的儿子是出了名的大孝子，很为父亲的病担心。钱能知道这件事后，很是高兴了一阵，觉得





弄钱的机会终于来了。钱能叫人把这位孝子找来，对其说：你父亲长的癞不是好东西，极具传染性，要是传染给百姓和军队就难办了，所以，经官府研究决定，要立即将你父亲投入滇池。孝子一听吓坏了，赶紧扣头求饶。后来他费了许多心思，掏了很大一笔钱，反复求情，总算取得了钱能的谅解，撤消了这个决定。

下面再说一个较远一点的例子：

公元前 527 年，楚国的国君楚平王给儿子娶亲，选中的姑娘是秦国人，楚平王派大夫费无忌前去秦国迎娶。费无忌到秦国看到姑娘后大吃一惊，这姑娘太漂亮了，美若天仙。在回来的路上，费无忌开始琢磨起来，他认为这么美丽的姑娘应该献给正当权的楚平王。这时，车队已接近国都，国人也早知太子要娶秦国姑娘为妻，但费无忌还是抢先一步到王宫，向楚平王描述了秦国姑娘的美丽，并说太子和这位姑娘还没见面，大王可先娶了她，以后再给太子找一位更好的姑娘。楚平王好色，被费无忌说动了心，于是便同意了，并让费无忌去办理。费无忌稍微手脚，三下两下，原本是太子的媳妇，转眼成了楚平王的妃子。完成这事之后，费无忌既兴奋又害怕，兴奋的是楚平王越来越宠信他；害怕的是因这事得罪了太子，太子早晚会掌大权的。于是费无忌又对楚平王说：“那事之后，太子对我恨之人骨，我倒没什么，关键是他对大王也怨恨起来，望大王戒备。太子握有兵权，外有诸侯支持，内有老师伍奢的谋划，说不定哪一天要兵变呢！”楚平王本来就觉得对不起儿子，儿子一定会有所动，现在听费无忌这么一说，心想果不出所料。便立即下令杀死太子的老师伍奢及其长子伍尚，进而又要捕杀太子，太子与伍奢的次子伍员只好逃离楚国。

用“小人”二字形容钱能费无忌实在是再合适不过了。至此，我们可以总结出一些“小人”的言行举止：

①喜欢玩弄权力。“小人”一旦握有权力，会把权力用到极至，常常会用一些冠冕堂皇的理由让你着他的道。

②喜欢造谣生事。小人的造谣生事都另有目的，并不是以造谣生事为乐，说谎和造谣是小人的生存本能。

③喜欢挑拨离间。为了某种目的，他们可以用离间法挑拨朋友间、同事间的感情，制造他们的不合，他在一边看热闹，好从中取利。

④喜欢拍马奉承。这种人虽不一定是小人，但这种人很容易因为受上司所宠而趾高气扬，在上司面前说别人的坏话，只要一有机会就会抬高自己。



⑤喜欢阳奉阴违。这种行为代表他们这种人的行事风格，因此小人对任何人都可能表里不一，这也是小人行径的一种。

⑥喜欢追随权力。谁得势就依附谁，谁失势就抛弃谁，这是小人的一大特点。

⑦喜欢踩着别人的鲜血前进。也就是利用你为其开路，而你的牺牲他们是不在乎的。

⑧喜欢落井下石。只要有人跌跤，他们会追上来再补一脚，在小人眼里，看别人跌跤是最快乐的事。

⑨喜欢找替死鬼。明明自己有错却死不承认，硬要找个人来背罪。

事实上，“小人”的特色并不只这些，总而言之，凡是不讲法、不讲理、不讲情、不讲义、不讲道德的人都带有“小人”的性格。

那么，该如何应对“小人”呢？

以下几个原则可以供读者参考：

①不得罪他们。一般来说，“小人”比“君子”敏感，心理也较为自卑，因此你不要在言语上刺激他们，也不要利益上得罪他们，尤其不要为了“正义”而去揭发他们，那只会害了你自己。自古以来，君子常常斗不过小人，因此，应“借助别的力量去制止”小人为恶，或让有力量的人去处理！

②保持距离。别和小人们过度亲近，保持淡淡的同事关系就可以了，但也不要太过疏远，好像不把他们放在眼里似的，否则他们会这样想：“你有什么了不起？”于是你就要倒霉了。

③小心说话。说些“今天天气很好”的话就可以了，如果谈了别人的隐私，谈了某人的不是，或是发了某些牢骚不平，这些话绝对会变成他们兴风作浪和有必要整你时的资料。

④不要有利益瓜葛。小人常成群结党，霸占利益，形成势力，你千万不要想靠他们来获得利益，因为你一旦得到利益，他们必会要求相当的回报，甚至就如鼻涕那般，粘上你不放，想脱身都不可能！

⑤吃些小亏无妨。“小人”有时也会因无心之过而伤害了你，如果是小亏，就算了，因为你找他们不但讨不到公道，反而会结下更大的仇，所以，原谅他们吧。

这样就能和“小人”相安无事吗！我不敢保证，但相信可把伤害减到最低。





二、“冷庙”也值得上香

有些人喜欢现用现交，平时待人不冷不热，有事了才想起去求别人，又是送礼、又是送钱，显得分外热情，但办事的效果常常并不理想。

俗话说：“平时不烧香，临时抱佛脚。”那样菩萨虽灵，也不会帮助你。因为你平常心中就没有佛祖，有事再来恳求，佛祖怎会当你的工具呢？所以我们求神，自应在平时烧香。而平时烧香，也表明自己别无希求，完全出于敬意，而绝不是买卖；一旦有事，你去求它，它念在平时你的烧香热忱，也不致拒绝。

如果要烧香，就找些平常没人去的冷庙，不要只挑香火繁盛的热庙。热庙因为烧香人太多，神仙的注意力分散，你去烧香，也不过是众香客之一，显不出你的诚意，神对你也不会有特别的好感。所以一旦有事求它，它对你只以众人相待，不会特别照顾。

但冷庙的菩萨就不是这样，平时冷庙门庭冷落，无人礼敬，你却很虔诚的去烧香，神对你当然特别在意。同样的烧一柱香，冷庙的神却认为这是天大的人情，日后有事去求它，它自然特别照应。如果有一天风水转变，冷庙成了热庙，神对你还是会特别看待，不把你当成趋炎附势之辈。

其实不只是庙有冷热之分，人又何尝不是？一个人是否能发达，要靠勤奋、天才和机遇。你的朋友当中，有没有怀才不遇的人，如果有，这个朋友就是冷庙。你应该与热庙一样看待，时常去烧烧香，逢到佳节，适当送些礼物。既然环境不佳，为求实惠，有时甚至可以送些钱，请他自己买些实用的东西。又因为他是穷人，当然不会履行礼尚往来的习惯，一定是只有你往，他是不会来的。并非他不知道还礼，而是无力还礼。不过他虽不曾还礼，但心中却绝对不会忘记你，也不会忘记未还的礼，这是他欠你的人情债，人情债越欠越多，他想还债的心情就越切。所以日后他若否极泰来，他第一要还的人情债当然是你。他有清偿的能力时，即使你不去请求，他也会自动还你。当然，也有人在发达之后，把曾经帮助过他的人忘掉，但这种人必竟是极少数。如果碰上了，只能自认倒霉。

有的人能力虽然很平庸，然而因一时时运通达，也会成为不可一世的人物。





人在得意的时候，一切就看得很平常，很容易，这是因为自负的缘故。如果你的境遇地位，与他相差不多，交往当然无所得失。但如果你的境遇地位不及他，往来多了，反而会有趋炎附势的错觉。即使是极力结纳，多方效劳，在对方看来也很平常，彼此感情不会有多少增进。只有在对方转入逆境，以前友好，现在则不相识，以前车水马龙，今则门可罗雀，以前一言九鼎，今则哀告不灵，以前无往不利，今则处处不顺，他的繁华梦醒了，对人的认识，也比较清楚了。

如果你认为对方是个英雄，就该乘时结纳，多多交往。或者乘机进以忠告，指示其失败的原因，勉励其改过迁善。如果自己有力量，更应给予适合的协助，甚至施予物质上的救济。而物质上的救济，不要等他开口，要随时采取主动。有时对方很急着要，又不肯对你明言，或故意表示无此急需。你如得知些情形，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感觉受之有愧，一面又使他有知己之感。寸金之遇，一饭之恩，可以使他终生铭记。日后如有所需，他必奋身图报。即使你无所需，他若是蛟龙必终非池中物，一朝翻身，也绝不会忘了你这个知己。

俗话说：“在家靠父母，出外靠朋友。”每个人生活在这个世界上，都要靠朋友的帮助。但平时礼尚往来，相见甚欢，乃至婚丧喜庆、应酬饮宴，几乎所有的朋友都是相同。而一朝势弱，门可罗雀，能不落井下石、乘机渔夺就不错了，还敢期望雪中送炭、仗义相助吗？

“人情冷暖、世态炎凉。”趁自己有能力时，多结纳些潦倒英雄，使之能为己而用，这样的发展才会无穷。一个人可以有多种投资，为事业，可以投资办企业；为投机则可以买股票；对人情，则应多结交朋友。

对朋友的投资，最忌讳的是图近利，因为这样就成了—种买卖，说难听点就是一种贿赂。如果对方是有骨气之人，更会感到不高兴，即使勉强接受，也并不以为然。日后就算回报，也是得半斤、还八两，没什么好处可言。

平时不屑向冷庙上香，事到临头再来抱佛脚也来不及了。一般人总以为冷庙的菩萨不灵，所以才成为冷庙。其实英雄落难，壮士潦倒，都是常见的事。只要一有机会，风云突变，仍是会—飞冲天、—鸣惊人的。

从现在起，多注意—下你周围的朋友，若有值得上香的冷庙，千万不要错过了。

