

这样

一本让你受益终生的
行事手册!

做事

Zheyang Zuoshi Zui Deti

[把握好做事的分寸，掌握好做事的尺度]

做事的分寸和尺度类似于一匹宝马，驾驭好了可以日行千里，帮你冲锋陷阵；驾驭不好，就可能踟躅不前，让你身陷重围。

吴学刚◎编著

最

得体



地震出版社

这样



做事

最

得体

吴学刚◎编著

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样做事最得体/ 吴学刚编著. - 北京:地震出版社,2009. 10

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3607 - 8

I. 这… II. 吴… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 153126 号

地震版 XT200900172

这样做事最得体

吴学刚 编著

责任编辑:江 楚

责任校对:宋 玉

出版发行: **地震出版社**

北京民族学院南路 9 号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail:seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:三河市鑫利来印装有限公司

版(印)次:2009 年 10 月第一版 2009 年 10 月第一次印刷

开本:787 × 1092 1/16

字数:240 千字

印张:20

书号:ISBN 978 - 7 - 5028 - 3607 - 8/B(4223)

定价:36.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

前言▶▶▶

每一个人都想活得滋润些、开心些、潇洒些。不过，有多少人真的做到了呢？未曾遂愿的人们，是他们不够聪明，不够努力，还是没有能力，没有机会？是时运不济，还是天生命苦呢？也许都不是。关键在于没能把握好做事的分寸与尺度。

做事，是一门学问，是一个说不完的话题。如果一个人能在纷繁的环境中游刃有余地驾驭人生局面，使其在做事中做到逢凶化吉，遇难呈祥，并把不可能的事变为可能，最后达到成功，那么他一定是一个有分寸懂尺度、做事得体的人。

大方有礼，举止得体。有“礼”走遍天下，无“礼”寸步难行。在做事的过程中，如果一个人大方有礼、举止得体，就会给人留下非常好的印象，受到人们的喜爱，做事也会顺利许多。

恰到好处，赞美得体。赞美是一种有效的交往技巧，赞美别人，仿佛用一支火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田，能有效地缩短人与人之间的心理距离。赞美是一件好事，但绝不是一件易事。赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的技巧，即使你是真诚的，也会变好事为坏事。

亲密有间，交友得体。朋友之间，如果还没到亲密无间的地步，便是一条射线，前面的路地久天长。一旦亲密无间了，就成了一条线段，那份交情就要进入倒计时了。适当的距离不仅是必要的，而且是必需的。有了距离的友谊，才可以长期“保鲜”。

分寸得当，办事得体。说话有说话的分寸，办事有办事的尺度。只要掌握了这些分寸与尺度，无论是说起话来，还是办起事来，都能拿捏准确、游刃有余。

左右逢源，处世得体。社会是人际关系编织的网络，任何一个人都不可能在社会中孤独地生存，为了生活，我们就必须与人交往，人际关



系的好坏，决定了你在社会中生存的难易程度。这就需要我们一定要掌握好处世的分寸，如此你就会活得轻松，人际关系融洽。

恩威并举，用人得体。领导要赢得下属的心悦诚服，做到用人得体，一定要宽严并施、恩威并举。关怀是恩，监督是威。恩是人情味，是温和、奖励；威是约束力，是严格、责备。身为一个领导者，对于恩、威要能配合运用，这样有利于开展工作，有利于塑造人才，有利于培养感情。

软硬适度，批评得体。想批评人还不得罪人是很难做到的事，所以一个做事得体的人都不会轻易指责别人，除非迫不得已。批评绝对是一门艺术，适度的批评能达到批评的最好效果。批评也要因人因事、因时而异，选择不同的批评方式。

循序渐进，说服得体。说服好比打仗，对方就是你要征服的对象，你要想尽一切办法使他投降。说服就要循序渐进，以理服人。得体的话是打动别人的关键，最好的说服者拥有一个语言的工具箱，里面装满了最具征服力的词汇，他们也知道如何巧妙组合这些词汇，达到说服的目的。

进退有度，竞争得体。遇事穷追猛打，非要置对手于死地，不见得对自己会有什么好处。真正善于搞好关系，做事得体的人都懂得进退之道。世界上不存在永久的绝对的成功和永久的绝对的失败，一定要善待你的竞争对手，给对手和自己都留下一个回旋的余地。

互敬互爱，婚恋得体。互敬互爱是共同创造温馨家庭的感情基础，是维持美满婚姻的法宝。夫妻之间既要尊重对方的人格、工作与劳动，还要尊重对方的志趣和意愿，任何一方都不能盛气凌人、傲慢无礼。

本书以生动真实的事例和形形色色的故事深入浅出地向展示了社会生活中最直接、最便利、最有效的做事技巧，希望本书能带给你一个全新的做事理念，帮助你在最短的时间内掌握好做事的分寸与尺度，从而能带给你意想不到的收获，让你在成功的道路上风雨无阻！

编者于北京

2009年7月7日

目录

第一章 大方有礼,举止得体

有“礼”走遍天下,无“礼”寸步难行。在做事的过程中,如果一个人大方有礼、举止得体,就会给人留下非常好的印象,受到人们的喜爱,做事也会顺利许多。

1. 举止得体做事顺	3
2. 手势的运用要合乎礼仪	6
3. 注意握手的细节	9
4. 重视公共场所礼仪	13
5. 交换名片有讲究	16
6. 不要小看微笑的价值	19
7. 恰当地称呼他人	22
8. 坐姿的讲究原则	25
9. 站姿是优美仪态的起点	28

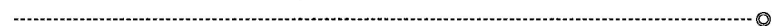


10. 走路也应当遵守礼仪	30
---------------------	----

第二章 恰到好处,赞美得休

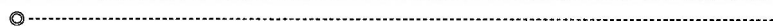


赞美是一种有效的交往技巧,赞美别人,仿佛用一支火把照亮别人的生活,也照亮自己的心田,能有效地缩短人与人之间的心理距离。赞美是一件好事,但绝不是一件易事。赞美别人时如不审时度势,不掌握一定的技巧,即使你是真诚的,也会变好事为坏事。



1. 会说“恭维话”的人办事顺	35
2. 背后的称赞更讨人喜欢	38
3. “自甘堕落”是一种变相的吹捧	41
4. 用赞美照亮对方的“心田”	45
5. 学会对上级说些赞美话	49
6. “高帽”要规格得当	53
7. 多言赞美,勿论人非	55
8. 不要将“马屁”拍到“马蹄”上	59

第三章 亲密有间,交友得休



朋友之间,如果还没到亲密无间的地步,便是一条射线,前面的路地久天长。一旦亲密无间了,就成了一条线

段,那份交情就要进入倒计时了。适当的距离不仅是必要的,而且是必需的。有了距离的友谊,才可以长期“保鲜”。

1. 亲密有间,保持友谊的弹性美	65
2. 没有尊重就没有友谊	68
3. 不能过分地控制和依赖朋友	71
4. “割袍断义”,远离不良朋友	75
5. 一见难如故,保持善意的距离	78
6. 朋友之间也不能失去应有的礼仪	81
7. 多长个“心眼”,凡事“留一手”	85
8. 精心建档,为你的朋友分分级	87

第四章 分寸得当,办事得休

说话有说话的分寸,办事有办事的尺度。只要掌握了这些分寸与尺度,无论是说起话来,还是办起事来,都能拿捏准确、游刃有余。

1. 嘴巴甜,好办事	93
2. 难言之时巧开口	96
3. 找同事办事,该张嘴时就张嘴	99
4. 求人办事一定要把握好时机	102
5. 吃亏是一种高明的办事“手腕”	104



6. 先与后得,巧办棘手之事	108
7. 巧“兜圈子”,绕道而行	111
8. 有了“人情”好办事	113

第五章 关系融洽,处世得体

社会是人际关系编织的网络,任何一个人都不可能在社会中孤独地生存,为了生活,我们就必须与人交往,人际关系的好坏,决定了你在社会中生存的难易程度。这就需要我们一定要掌握好处世的分寸,如此你就会活得轻松,人际关系融洽。

1. 低调做人,高调做事	119
2. 人情做足才有“杀伤力”	122
3. 不计前嫌,以德报怨	126
4. “口渴”之前先“挖井”	129
5. 人际资源是财富,多个朋友多条路	132
6. 要下就下“及时雨”	135
7. 用“对不起”化解矛盾	138
8. 时时让别人感到自己重要	141
9. 后退也是一种策略	144
10. 好酒也怕巷子深	148

第六章 恩威并举,用人得休

领导要赢得下属的心悦诚服,做到用人得休,一定要宽严并施、恩威并举。关怀是恩,监督是威。恩是人情味,是温和、奖励;威是约束力,是严格、责备。身为一个领导者,对于恩、威要能配合运用,这样有利于开展工作,有利于塑造人才,有利于培养感情。

1. 宽严适度显威严	155
2. 敢于授权,激发责任心	158
3. 用信任换取忠诚	162
4. 赞美可以收到神奇的激励效果	166
5. 刚柔并用,恩威并施	170
6. 用情感来激励下属	174
7. 高薪酬带来高效益	176
8. 灵活管理,留有余地	179
9. 诱发下属的“逞能”欲望	182

第七章 软硬适度,批评得休

想批评人还不得罪人是很难做到的事,所以一个做事得休的人不会轻易指责别人,除非迫不得已。批评绝对是



一门艺术,适度的批评能达到批评的最好效果。批评也要因人因事、因时而异,选择不同的批评方式。

-
1. 灵活地批评和训诫 189
 2. 先了解一下对方是怎么想的 193
 3. 给批评加一层“糖衣” 196
 4. 表演一场“黑白脸”的批评戏 199
 5. 让批评来得更委婉些吧 202
 6. “打一巴掌”再给一个“甜枣” 206
 7. 批评的实用技巧 208
 8. 这样的批评要不得 213

第八章 循序渐进,说服得体

说服好比打仗,对方就是你要征服的对象,你要想尽一切办法使他投降。说服要循序渐进,以理服人。得体的话是打动别人的关键,最好的说服者拥有一个语言的工具箱,里面装满了最具征服力的词汇,他们也知道如何巧妙组合这些词汇,达到说服的目的。

1. 晓之以理,动之以情 219
2. 不给对方机会说“不” 223
3. 出其不意,巧妙服人 226

4. 压服莫若耐心说服	227
5. 妙语激将,巧达目的	230
6. 对症下药找“病根”	234
7. 迂回前进,曲言婉至	237
8. 巧用“绝望进攻术”	241
9. 将心比心,设身处地为对方着想	244

第九章 进退有度,竞争得休

遇事穷追猛打,非要置对手于死地,不见得对自己会有什么好处。真正善于搞好关系,做事得体的人都懂得进退之道。世界上不存在永远的成功和永远的失败,一定要善待你的竞争对手,给对手和自己都留下一个回旋的余地。

1. 爱你的对手	249
2. 与对手共赢	253
3. 少了一个对手,就多了一个朋友	257
4. 攻守相辅巧取胜	259
5. 重视对手,保持危机意识	261
6. 用“软弱”来感化对手	264
7. 主动放弃,以退为进	267
8. 得饶人处且饶人	270
9. 善待失败的对手,不要穷追猛打	273



第十章 互敬互爱,婚恋得体

互敬互爱是共同创造温馨家庭的感情基础,是维持美满婚姻的法宝。夫妻之间既要尊重对方的人格、工作与劳动,还要尊重对方的志趣和意愿,任何一方都不能盛气凌人、傲慢无礼。

1. 该让步就要让步 279
2. 宽容一点,学会“遗忘” 281
3. 不要把烦恼“传染”给家人 284
4. 求大同,存小异 288
5. 疑来爱则去 293
6. 斗嘴要遵守一定的原则 296
7. 多给他留一些面子 300
8. 善意的“唠叨”是美丽带刺的爱 303

第一章 大方有礼,举止得体

有“礼”走遍天下,无“礼”寸步难行。在做事的过程中,如果一个人大方有礼、举止得体,就会给人留下非常好的印象,受到人们的喜爱,做事也会顺利许多。

1. 举止得体做事顺

举止是一个人的自身修养在行为上的反映，是映现一个人内涵的一面镜子。没有优雅的举止，就没有优雅的风度。在做事过程中，优雅的举止会给人留下良好而深刻的印象。

有“礼”走遍天下，无“礼”寸步难行，个人礼仪将直接影响一个人的受欢迎度，所以得体的举止是众多礼仪中比较重要的一部分。在某种意义上，人的举止这种无声的语言，绝不亚于口头语言所发挥的作用。

举止礼仪并不是个别人规定出来的，而是大多数人经过实践并被充分认可的。所以，你如果举止不得体，就会被人们看不习惯，别人就会认为你对周围人以及交往对象不尊重，那你做事的效果就可想而知了。

小王是一电器公司的推销员。他去拜访客户时，大声而粗暴的开门习惯影响了客户对他的第一印象。

当对方的接待人员将他带领到会客室时，他心里还在想如何在见到对方时给对方一个好印象。可是接待人员已经将他开门不礼貌的信息传达给了老板。

“老板，客人来了。”

“哦，他还挺准时的，我马上去，我准备准备，他是什么样的人呢？小张，谈谈你的第一印象。”



“老板，不好说。看他衣冠楚楚，时间也准时，可他开门的声音太大了，显得粗暴、不太礼貌。”

“哦……”

老板这样“哦”了一声，可能便决定了会谈的失败，轻者则影响会谈的效果。就这样，小王在未见面之前便让别人对他产生了一个不好的印象。

在日常生活中，我们经常碰到这样的人：他们或是仪表堂堂，或是漂亮异常，然而一举手、一投足，便可现出其粗俗。这种人虽金玉其外，却是腹中空空，只能招致别人的厌恶。所以，在办事过程中，要给对方留下美好而深刻的印象，外在的美固然重要，而优雅的举止等内在涵养的表现，则更为人们所喜爱。这就要求我们应当从举手投足等日常行为方面有意识地锻炼自己，养成良好的站、坐、行姿态，做到举止端庄、优雅得体、风度翩翩。下面的一些小细节是我们日常生活种必须注意的：

(1) 不要不分场合搔痒。

大家都知道搔痒的举止不雅。搔痒的原因通常多是由于皮肤发痒而引起的。其中有些属于病理的原因，例如体质过敏，皮肤易起疹，有时奇痒难忍；有些属于生理的原因，如老年人因皮脂分泌减少，皮肤干燥，也容易产生搔痒。在出现这类情况时，自己要按所处的场所来灵活掌握。如处在极严肃的场合，就应稍加忍耐；如实在忍无可忍，则只有离席到较隐蔽的地方去搔一下，然后赶紧回来。因为不管你怎样注意，搔痒的动作总是猥琐的，总以避人为好。有些人爱搔痒纯粹是出于习惯且无意识，只要人稍一坐下就不断用手在身上东抓西挠，这些不好的细节，应尽量克服。