人生智慧1001

⑥

方法之美

办好事情有80条捷径

李　伟　编著

中国华侨出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

序

“铁烧红了会烫手。”小时候母亲总是这样对我说。这件事情我从来没有尝试过，但我确信那是真的。也正因为是这一点，至今我依然没让烧红的铁烫过。

今天，这本书中所写到的东西，是经过无数次总结和推敲的金玉良言。就如同我母亲对我说过的话一样，它可以让你在为人处事中绕开诸多的障碍，少走无数的弯路。

为人处事是一门学问，它外表平实，但其中却蕴藏着无数深奥的机关。在现实社会中，我们经常看见人和人所谓“水平”的差别。为什么同一句话，从不同的两个人嘴里说出来，效果完全不同？为什么同一件事儿，两个人去办会有完全不同的两个结局？为什么有的人在社会上呼风唤雨，八面玲珑，而有的人却天地不应，寸步难行？……这些都说明了为人处事有一个技巧问题。那么怎样才能获得这个技巧呢？

现在这个时代复杂纷纭，瞬息万变。我们没有时间也没有必要因为要学习数学而重新去论证某个现有的定理，因为要学习语言而重新去制造文字。现有的东西，只要它正确，拿过来吧，消化它，它就会变成你自己的。

所以说，看看这本书吧，如果你涉世未深，正被处世之道困扰的时候，它也许会是一个宁静的港湾，让你躲过狂风恶浪；它会是开启你智慧之门的金钥匙，让你用一双慧眼把这个世界的纷纷绕绕看得真真切切。

看看这本书吧，就算你已深谙世道、春风得意，它也许会是一盏明灯引导你绕过险滩和暗礁，也会是一阵东风，送你顺利地到达成功的彼岸！

绝江海者，非善游，假舟楫也。登高一呼而声传千里者，非声疾，君子善假于物也。成功没有秘诀，但有技巧。聪明的人都知道怎样去汲取别人的精华来充实自己，命运也总是倾心善于抓住机会的人。如果你读了这本书，或许它就是你成功路上一块坚实的基石，让你摆脱困境的一个契机。

编　　者

2001年9月北京

目　　录

让领导欣赏你……（1）
如何利用同乡关系……（4）
多个朋友多条路……（7）
规范你的举止……（9）
讲究文明礼貌……（12）
修补你的关系网……（15）
迷人的微笑（一）　……（17）
迷人的微笑（二）　……（19）
同学是财富……（21）
运用难以割舍的亲情……（24）
如何处理同事间的矛盾……（26）
冤家变上司……（28）
不要被人当枪使……（31）
同领导争利……（34）
怎样对待领导的批评……（37）
动之以情（一）　……（38）
动之以情（二）……（40）
说“不”（一）……（43）
说“不”（二）……（45）
说“不”（三）……（47）
死乞白赖……（49）

怎样直接找领导办事儿（一）……（51）
怎样直接找领导办事儿（二）……（53）
无中生有……（56）
小输大赢……（58）
请将不如激将……（60）
枕边风不可轻……（62）
沉默是金……（65）
转移话题……（67）
坚持就是胜利……（70）
不妨选退一步……（73）
以理服人……（75）
巧言攻心……（78）
充分利用邻里关系……（82）
欲擒故纵……（84）
学艺不成去偷艺……（86）
利用他的儿女亲情……（88）
曲径通幽……（91）
创造单独接触的机会……（92）
怎样使浪子回头……（94）
学会赞美……（96）
说话的艺术（一）……（98）
说话的艺术（二）……（101）
幽默是润滑剂（一）……（103）
幽默是润滑剂（二）……（105）
幽默是润滑剂（三）……（107）
幽默是润滑利（四）……（109）
不妨含糊一下……（112）

需要全本请访问 www.ertongbook.com

夫妻吵架怎么办……（114）
与所爱之人确立关系……（116）
失败的背后站着成功……（118）
明确你是谁……（120）
战胜第三者……（121）
百忍成金……（124）
做到喜怒不形于色……（125）
循序渐进……（128）
用第三种办法……（130）
战胜自卑（一）……（132）
战胜自卑（二）……（135）
陷入情网怎么办……（137）
如何赢得好的人缘（一）……（139）
如何赢得好的人缘（二）……（141）
让爱人主动赡养老人……（143）
守诺（一）……（145）
守诺（二）……（148）
因人制宜……（150）
因事制宜……（153）
注重你的形象……（156）
帮助别人是快乐的……（158）
别轻易许诺……（160）
面对反对者……（162）
循循善诱……（165）
成功地评价别人……（167）
不要让别人失望……（170）
要懂得拒绝……（171）

怎样赢得人心…… (174)
对付聪明人…… (176)
说话的技巧（一）…… (179)
说话的技巧（二）…… (181)

让领导欣赏你

每个人都想拥有一份有前途的工作，但你所干的工作是否有前途，很多时候不在于工作做得多好，而在于你处理问题的能力。对于一个刚刚参加工作的人来说，如何处理好与领导、同事的关系至关重要，在这里了解一些如何处理工作上的难事儿的方法，对你今后处世很有帮助。

在工作单位里，领导对你的印象有时往往会决定你一生的命运，因此如何博得领导的器重就成了需要精心研究的课题。有的人以为多贴近领导，就能与领导保持好关系，其实不然。

几乎所有的领导为顾忌别人的议论和看法，为了在你心目中树立威信，不愿意与下属关系过于亲密。所以我们要和领导保持一定的距离。为此，我们应该注意哪些问题呢？

首先，要和领导保持一定方面的沟通，比如工作上和感情上的。

但注意不要窥视领导的家属秘密和个人稳私。你应去了解上级在工作中的性格、作风和习惯，但对他个人生活中的某些特点不必过多知道。

其次，要了解领导的意图和主张，但不要过细，似乎什么都瞒不过你，这样在他心中产生对你的戒备感，又谈何得到器重？你们是上下级，他当然要有许多事情向你保密，有时“难得糊涂”要比聪明好得多。

能接受他对你的批评，但也应有自己的见解。能听取他的意见，但也应有一定的选择，不要人云亦云惟命是从。

和领导沟通，应注意场合，公开场合工作中应有所避讳，不要过于亲密。私下就可以放松一下，多谈一点。

一个领导总希望属下对自己忠心耿耿，忠诚对于领导来说是决定对属下重用与否的关键。如果领导感觉你不是“自家人”，就会和你有一定距离，一些场所你就很难介入，更别提对你的器重和提拔了。

要让领导感觉你是“自己人”，就要用行动或语言来表示你敬重、信赖他，在他工作中出现失误的时候，千万别持幸灾乐祸或冷眼观望的态度，这会令他极为寒心。要尽量为他担当责任，担当不了也要帮他总结教训，特别注意要多和他亲近，让他感到温暖。

如果你持指责或嘲讽的态度，让他恼怒，你就永远没有机会了。

每一位领导都会很赏识聪明能干的下属，这样的人往往会出色地完成任务，做好自己的本职工作，而不用领导担心，并能在关键时刻独挡一面，为领导分忧，领导最看不上的是那种既懒惰又愚蠢的无能之辈。因此，工作能力强弱是对下属评判的尺子。

当你有了成绩的时候，要学会把功劳让给领导。这就如同好的东西，每一个都喜欢，越是喜欢越舍不得给别人，这是人之常情。要是你有远大的抱负，就应该大大方方地把功劳让给你身边的人，特别是你的领导。就如同中国人在讲自己成绩时，总会先说一段套话：成绩的取得，是领导和同志们帮助的结果。这段话虽是乏味得很，却有很大作用：显得你谦虚谨慎，从而减少他人的忌恨。否则只顾眼前急于求成，结果只能离成功越来越远。

也许你做了很多的工作，但你默默不被人所知，不能及时地表现自己，也很难得到领导的重视。常言道，疾风知劲草，烈火炼真金。当领导在某项工作中陷入困境之时，你若能伸手帮他一

把，他定会格外地器重你。当领导本人在思想感情上或生活上出现矛盾时，你若能妙语劝慰，也会令其格外感激。此时你如果呆头呆脑，神情冷漠，畏首畏尾，胆怯懦弱，领导会认为你是一个无情无义的人。

但让功的事儿，本人是不适合宣传的，自我宣传总有些邀功请赏，不尊重上司的意思。如张扬了，后果往往是不如不让的好。虽然这样做有点埋没了你的才华，但你的上司和同事会因此在内心中永远记住你一份人情，有一天会给你更多更大的回报。

赞扬不等于奉承，欣赏不等于谄媚。赞扬与欣赏领导的某个特点，意味着肯定这个特点。领导也需要从别人的评价中，了解自己的成就以及在别人心目中的地位，当受到称赞时，他的自尊心会得到满足，并且对称赞者产生好感。但在他面前故意显示自己，则不免有做作之嫌。领导会因此认为你是一个自大狂妄，恃才傲慢、盛气凌人的人，而在心理上觉得难以相处，彼此间缺乏一种默契。因此，只要是优点，是长处，你可毫无顾忌地表示你的赞美之情。

谈话时尽量寻找自然、活泼的话题，令他充分地发表意见。

要想办成事，有时必须找与上级过以甚密、情深意笃的朋友出面，方能收到奇效。“ 朋友 ”二字含着情份、面子、名声等许多值得珍贵的东西，设法托到上级的朋友出面，上级肯定会重视的，也肯定会尽力的。

不要用上司不懂的技术性较强的术语交谈。这样他会认为你有意难为他，显示自己的才华，有“ 功高而盖主 ”的感觉，从而会对你产生敌意，更别提器重了。

如何利用同乡关系

君家在何处？妾住在横塘。

停舟暂相问，或恐是同乡。

此五言绝句，充分流露出国人认同老乡的心理。仅需藉“同乡”此一微小共同点，即可以成为结识朋友的最佳契机。

中国人有着强烈的乡土观念，其表现之一就是对同乡人有一种天生的热情，尤其是到外地上学或谋生之时，这种同乡感情就愈发强烈。

在大学里，经常可以见到有某地学生组织有同乡会性质的“联谊会”，它的形式虽是松散的，但“亲不亲，故乡人”这种同乡观念，有一定的凝聚力，对内互相提携，互相帮助，对外则团结一致，抵御困难和外来的威胁。

既然中国人对老乡有这种特殊的感情，那么学会利用老乡关系，不但可以多几个朋友，更重要的是办事儿时能得到格外的关照。

乡音是老乡认同的第一标志。

李莲英出身贫苦，个子瘦小，若以当时清朝宫廷太监的标准来衡量，他是根本不够资格的。可一次偶然的机会，李莲英听说在宫廷中有一个太监是他老乡，且是同一村的。于是，李莲英大胆地去找了这个老乡。

李莲英当时很穷，没有钱买东西去送礼。他知道这位老乡很重乡情，但怎样做才能引起老乡的注意却一直困扰着他。

终于，他想出了一个办法。一天，他瞅准了正当这位老乡出

需要全本请访问 www.ertongbook.com

来当班时才去报名，然后用一口地道的家乡话说出了自己的姓名与籍贯。李莲英的这位老乡听了这声音，身体不由抖了一下，遂抬头看了看眼前的这位小老乡，心里暗暗记了下来。

后来，在这位老乡的帮助下，李莲英做了慈禧太后梳头屋里的太监，以梳得一头好发型深得慈禧宠爱，最后成了慈禧太后面前的大红人。

李莲英只说了几句话，就博取了对方的注意与好感，但要注意的是，这几句话是家乡话，是乡音，而对方也恰巧是同乡人，又同在异乡，因为在异乡才会有恋乡情绪。对方离乡愈久，离乡愈远，心中的那份情就愈沉、愈深。因此，越是这种情况，越要运用“ 乡音 ”这种技巧，你就会得到老乡所给你的种种好处。

老乡之间除了可用“ 乡音 ”引起共鸣外，“ 乡情 ”也同样重要。，它是很普通的东西，本身也许并不贵重，但在“ 乡产 ”上所包含的情意却非“ 乡外人 ”可以体会出来的。它会起到勾起思乡之情的作用，然后会在这种感情的支配下，对你这位老乡“ 另眼相待 ”，照顾有加。

中国人是很注重乡情的，这种感情不会因为日子的久远而淡漠，相反会愈发深厚，日久弥新。“ 床前明月光，疑是地上霜。举头望明月，低头思故乡。 ”这首出自李白《静夜思》的千古绝唱，将一个远离家乡、怀念家乡的游子心情描绘得淋漓尽致。

因此，在游子的记忆深处，有一块属于家乡的领地，也许，现实的生活会暂时把这块领地掩盖起来，而一旦触及到了这块领地，那一股思乡潮就会源源不断地涌泄出来，如闪电一般，充满游子的大脑，触及记忆的神经。

要与一个久离家乡的老乡处好关系，有一种特有效的技巧就是：运用你的语言技巧，与老乡谈起家乡的话题，以此来触动他的思乡情绪，达到共鸣，从而使老乡之间的关系更进一层。

张先生原是吉林人，解放战争时，由于兵荒马乱，逃到了山东。改革开放以后，张先生以敏捷的思维和大胆的投资，创办了一个工厂。经过几年的奋斗与拼搏，现已成为全国同行业的佼佼者，个人资产总额已名列全国前5名。张先生虽已成家立业，但时时刻刻都在想着家乡，想着家乡的人民，现在年龄也大了，很有一种叶落归根的想法，但苦于工作太忙，无法回去。

这时，张先生的家乡为了创办当地特有的产品加工厂，需要一笔不小的资金，当地政府千筹万借，才筹到了总数的1/3，于是就派出王某去找张先生，希望能得到援助。

王某首先了解了张先生的简历，对此行心里有了谱。一见到张先生，他挑起了家乡的话题，只讲家乡解放前及前30年的风貌变化。他那生动的语言，特别是那浓浓的爱乡之情溢于言表，令张先生深受感动，也将他带回了童年及少年时期，想起了那时的家乡、那里的爷爷奶奶，还有邻里亲戚……很显然，张先生记忆深处中的那块思乡领地已被王某揭开了盖头，蕴藏在心中的那份几十年的感情全部流露了出来，欲罢不能。

就这样，经过3个小时的“聊天”，王某对借钱一事，一字未提。最后，张先生不但主动提出要为家乡捐款一事，还答应了与家乡合资办厂的要求。

这种关系的处理方法，很关键的就是抓住了“情”这一字。

虽然老乡间由于特殊的地域和某种人性的共同心理很容易沟通，但我们依然要学用利用不同的方法，也应该懂得去用心维护。现在社会错综复杂，有些人往往就利用这一点行骗欺诈，世传有“老乡骗老乡，两眼泪汪汪”之说。所以，无论何时地应坦诚相见，不能滥用关系。珍惜关系、培养关系、利用关系，使朋友圈子越来越大，越来越牢固，否则，路只能越来越窄。

多个朋友多条路

我们每个人生活在这个世界上都不是孤立的，我们是整个社会中的一分子，都会随着社会的环境改变而改变。要想在这样一个大气候中生存，就要与其建立诸多方面的联系，所以“ 多个朋友多条路 ”这句话经受住了几千年的考验。

“ 人熟是宝 ”，现在办事儿靠的是人熟，也就是所谓的朋友，成为朋友才能相互往来，相互信任，这样在某种情况下，我们才不致于孤立无援。

两个不太熟悉的人，怎样才能逐步发展成朋友呢？这不是操之过急的事儿，我们要循序渐进，一步一步走下去，自然水到渠成。

你要做一个细心的人。任职于贸易公司的业务员王先生，总是把他的客户细心分类编排，按时间、地点与生意上的往来，随时邮寄明信片，表达各种不同的讯息，让客户时时注意到他的存在与关心。不要轻视明信片的效用，事实上勤于写信、寄明信片的人往往是最善于交际的人。

若你是个不善与人交谈的人，就好好利用文字打开对方的心吧！不需要辞藻华丽，技巧熟练，只需诚心诚意表达与对方沟通的内容。面对面的直接接触常让人紧张，匆促之间往往不能将最重要的事情完全表达出来，文字的沟通则可用最充裕的空间舒畅地表现。

最常见到的大概是谢函。就算是第一次相遇，了解不多的人，只要具体表示和对方相遇的喜悦及一些关心，即可构成一封

完美的谢函。若是接触机会频繁的人，则更该将谢函视为必要的礼节，善加利用机会，将对方转变为生活上的朋友，是人生一大收获。

真正懂得交往之道的人，是在自己能力范围之内尽量“给予”的。他曾考虑到对方的立场、需要，仅凭一己之力帮助对方，并沉醉于此种喜悦当中，他不曾想过自己会得到什么好处，完全是一种发自内心的诚意。而受到此种不求回报好意的人，只要稍微有心，绝不会毫无回礼的，也会在能力所及的情形下与你合作。通过此种交流，彼此关系自能愈来愈亲密，终至成为真正的朋友。

同学往往是你最好的朋友。

对于同学关系来说，距离远不是发展友谊的障碍，时常通个电话写封信，借出差的时机见见面，我们的友谊可以持续一生。只要没有利益冲突，同学往往是最愿意帮我们的，无论是工作上，还是生活上。

纵观古今中外，那些有大成的人，都是喜好结交的人，他们无论在何时何地，都会营造一个良好的关系网。兵农工商，三教九流，没准用上哪一个，有时一个不经意的朋友，也许会改变你一生的命运。

当有人把友谊之球投掷过来时，好好接住，并回掷过去，是做人的基本品德。

好习惯都是日积月累、慢慢培养起来的，因此，我们在日常生活工作中，就要培养自己的结交意识，以备不时之需。

规范你的举止

每个人都会给别人留下不同的印象，这不同的印象往往决定着彼此的关系，由此会直接影响我们办事的成功率。举止是一个人自身素养在生活和行为方面的反映，是反映一个人涵养的一面镜子。正确而优雅的举止，可以使人显得有风度、有修养，给人以美好的印象；反之，则显得不雅，甚至失礼。所以，在社会交往活动中，要给对方留下美好而深刻的印象，外在的美固然重要，而高雅的谈吐、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。

举止礼仪的基本要求是指人们在日常生活、工作、学习和社会交往中，一些最基本的动作应具备的礼仪规范。

那么我们应该具体怎样去做呢？现在有几个方面值得注意。

站如松。所谓站如松，主要是指站姿要正直。人的正常站姿，也就是人在自然直立时的姿势。其基本要求是：头正、颈直，两眼向前平视，闭嘴、下腭微收；双肩要平，微向后张，挺胸收腹，上体自然挺拔；两臂自然下垂，手指并拢自然微屈，中指压裤缝；两腿挺直，膝盖相碰，脚跟并拢，脚尖张开；身体重心穿过脊柱，落在两脚正中。这种站立姿势除少数人员作为工作体态外，主要是用来作为体态训练，它是其他各种形式站立的基础。

平时站立时，两腿可以分开不超过一脚长的距离，如果叉得

太开是不雅观的。站立时间较长时，可以以一腿支撑身体的重心，另一腿稍稍弯曲，但上体仍需保持挺直。

在站立时，切忌无精打彩地东倒西歪，耸肩勾背，或者懒洋洋地倚靠在墙上、桌边或其他可倚靠的东西上。站立谈话时，两手可随谈话内容适当做些手势，但在正式场合，不宜将手插在裤袋里或交叉在胸前，更不要下意识地做小动作。否则，不但显得拘谨，给人以缺乏自信的感觉，而且也有失仪表的庄重。

坐如钟。所谓坐如钟，是指坐姿要端正。人的正常坐姿，在其身后没有任何依靠时，上身应挺直稍向前倾，头平正，两臂贴身自然下垂，两手随意放在自己腿上，两腿间距与肩宽大致相等，两脚自然着地。为了保证坐姿的正确优美，应该注意以下几点：一是落座以后，两腿不要分得太开，这样坐的女性尤为不雅。二是当两腿交叠而坐时，悬空的脚尖应向下，切忌脚尖向上，并上下抖动。三是与人交谈时，勿将上身向前倾或以手支撑着下巴。四是落座后应该安静，不可一会儿向东，一会儿向西，给人一种不安分的感觉。五是坐下后双手可相交搁在大腿上，或轻搭在沙发扶手上，但手心应向下。六是如果座位是椅子，不可前俯后仰，也不能把腿架在椅子或沙发扶手上、茶几上，这都是非常失礼的。总之，坐的姿势除了要保持腿部的美以外，背部也要挺直，不要像驼背一样，弯胸曲背，而应轻松自然、落落大方，方显得文静优美。

走路一阵风。人的正常行走姿势，应当是身体挺立，两眼直视前方，两腿有节奏地向前迈步，并大致走在一条等宽的直线上。行走时要求步履轻捷，两臂在身体两侧自然摆动。走路时步态美不美，是由步度和步位决定的。所谓步度，是指行走时两腿的距离。步度的一般标准是一脚迈出落地后，脚跟离未迈出脚脚尖的距离恰好等于自己的脚长。但步度的大小与穿什么样的服装

需要全本请访问 www.ertongbook.com