

# 做人要精明 做事要高明

冠诚◎编著



(精华版)

做人是一门学问，  
方圆中展现一个人的智慧；  
做事是一种艺术，  
进退里昭示一个人的境界。



精明者，必心胸开阔，让利于人。  
高明者，必目光远大，利益长久。

精明做人，可以在人际中左右逢源；高明做事，必然在分寸间进退自如。

光明日报出版社

B821-48  
468

做人要精明  
做事要高明

(精华版)

冠诚◎编著

光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人要精明, 做事要高明: 精华版 / 冠诚编著. —北京:

光明日报出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5112-3265-6

I. ①做… II. ①冠… 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 (2012) 第 230233 号

## 做人要精明, 做事要高明

---

著 者: 冠 诚

---

出 版 人: 朱 庆

终 审 人: 孙献涛

责任编辑: 庄 宁

责任校对: 张 耕

封面设计: 林一帆

责任印制: 曹 净

---

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市东城区珠市口东大街 5 号, 100062

电 话: 010-67078247 (咨询), 67078870 (发行), 67078235 (邮购)

传 真: 010-67078227, 67078255

网 址: <http://book.gmw.cn>

E - mail: [gmcbs@gmw.cn](mailto:gmcbs@gmw.cn) [zhuangning@gmw.cn](mailto:zhuangning@gmw.cn)

法律顾问: 北京市洪范广住律师事务所徐波律师

---

印 刷: 北京欣睿虹彩印刷有限公司

装 订: 北京欣睿虹彩印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

---

开 本: 710×1010 1/16

字 数: 280 千字

印 张: 20.25

版 次: 2012 年 11 月第 1 版

印 次: 2012 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5112-3265-6

---

定 价: 38.00 元

版权所有 翻印必究

## 前 言

怎样才算做人精明，做事高明呢？我们不妨先来看一个故事：

一个女学生去一位老教授家想请教几个问题。当轻轻推开虚掩的门时，她看到令她尊敬的颇有才华的老教授正在拥吻着本班的一个女同学，她顿时目瞪口呆。

看到她的意外出现，教授的手像触电一样猛然松开，脸色惨白。她进退两难之时灵光一闪，坦然地走了进去，站在教授面前，一脸笑容地说道：“教授，我们都是您的学生，您可不能偏心哟，您也吻我一下好吗？”教授马上清醒过来。他轻轻地拥抱并吻了一下她的额头。那一刻，她看见教授眼里有湿润的东西在闪亮。

许多年过去了，教授依然拥有一个美好的家庭和良好的口碑，而且更加勤奋地研究和著述，并取得了极为丰硕的成果。

说话讲尺度是真学问，办事论分寸是大文章。女学生一句充满智慧的话，不但化解了当时尴尬的处境，而且拯救了教授的家庭和学术生命！这就是会做人会做事的最好体现。

不管是与人说话、与人交往还是与人办事，都蕴涵着分寸的玄机。一个说话办事玲珑八面的人，在这个社会上必定很风光，不仅赢得好人缘，还能让自己在事业上平步青云，生活中如鱼得水。

做人要潜伏处世，广撒关系，会播撒人情债，才能经营好人脉；还要懂得口吐莲花必备的说话心计，才能做到巧舌如簧。做事要学会攀龙

附凤，要有交际场心计，才能巧攀贵人；需要掌握自我贴金术方可自抬身价；要左右逢源，必须懂得求人办事的借力法则。

做人做事如何称心如意？驰骋在职场、商场和其他场合的你，一定要读这本《做人要精明，做事要高明》。细阅本书后，你就能够成为一名说话办事的高手，把话说得滴水不漏，把事办得漂漂亮亮，让自己最想说的话、最难办的事“水到渠成”！

# 目 录

## 第一章 “高难度”开口

|                 |    |
|-----------------|----|
| 搭讪，大方一点 .....   | 1  |
| 说出来的“好印象” ..... | 4  |
| 语言“诚恳”化 .....   | 7  |
| 说话之前多想点 .....   | 10 |
| 人人都爱赞美话 .....   | 13 |
| 有话直说的“尺度” ..... | 17 |
| 巧妙打圆场 .....     | 20 |
| 别逞嘴上英雄 .....    | 23 |
| 不妨来点儿幽默 .....   | 26 |

## 第二章 让人脉“扎堆”

|                 |    |
|-----------------|----|
| 人际就是实力 .....    | 31 |
| 贵人千金难买 .....    | 34 |
| 用感情来换感情 .....   | 38 |
| 和气，退一步 .....    | 41 |
| 冲出“舒适圈” .....   | 43 |
| “升级版”友情 .....   | 47 |
| 与“仇人”握手言和 ..... | 50 |
| 细水长流的人脉 .....   | 55 |

### 第三章 人生“高阶梯”

|                 |    |
|-----------------|----|
| 天才也需贵人帮 .....   | 59 |
| 助力，你懂技巧吗 .....  | 63 |
| 拜冷庙，交落难英雄 ..... | 66 |
| 拐个弯儿再谈事 .....   | 69 |
| 不容错过的时机 .....   | 72 |
| “借光”的效用 .....   | 75 |
| 善用同窗之情 .....    | 78 |
| 策略“抓”人心 .....   | 80 |

### 第四章 职场“老江湖”

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 同事，亲密有间 .....   | 83  |
| 人品升华的吸引力 .....  | 87  |
| 无时无刻地赞美 .....   | 90  |
| 独享功劳，隐患不断 ..... | 93  |
| 言及莫论老板 .....    | 96  |
| 同事背后多美言 .....   | 99  |
| 职场“曲线” .....    | 102 |
| 心领神会要知趣 .....   | 105 |
| 上下之间的“度” .....  | 109 |

### 第五章 身价，低调并张扬

|               |     |
|---------------|-----|
| 低姿态，高尊严 ..... | 113 |
| 谦虚不可过头 .....  | 116 |
| 永远比昨日强大 ..... | 119 |
| 发达在于发现 .....  | 123 |

|               |     |
|---------------|-----|
| 说加薪得口才高 ..... | 125 |
| 秀出你的特点 .....  | 128 |
| 学力积累实力 .....  | 131 |
| 跳槽需谨慎 .....   | 135 |

## 第六章 内敛是“功夫”

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 不让锋芒太露骨 .....   | 139 |
| 精明的“糊涂虫” .....  | 143 |
| 藏好你自己 .....     | 146 |
| 急流勇退之智 .....    | 149 |
| “假动作”，你要会 ..... | 153 |
| 该吃亏时要吃亏 .....   | 156 |
| 等待时机，爆发 .....   | 159 |
| 喜怒哀乐藏在口袋里 ..... | 162 |
| 隐藏你的内心 .....    | 166 |

## 第七章 虚无的防备心

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 知人知面，更要知心 ..... | 169 |
| 有些人必须防 .....    | 172 |
| 离职场小人远点 .....   | 175 |
| 拒绝外表“迷惑” .....  | 178 |
| 不强大就要少是非 .....  | 182 |
| 该低头时别含糊 .....   | 185 |
| 自毁名声除戒心 .....   | 188 |

## 第八章 做情绪“高管”

|               |     |
|---------------|-----|
| 不抬杠，不较劲 ..... | 191 |
|---------------|-----|



|               |     |
|---------------|-----|
| 不妨“装”淡定 ..... | 194 |
| 控制你的愤怒 .....  | 197 |
| 把痛苦剔除 .....   | 200 |
| 逼出来的潜能 .....  | 203 |
| 不给冲动当俘虏 ..... | 207 |
| 越急越容易出错 ..... | 210 |
| 受辱时保持沉默 ..... | 214 |

## 第九章 潜移默化的力量

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 弦外之音的妙用 .....   | 217 |
| 暗示自己的立场 .....   | 220 |
| 故意设点悬念 .....    | 223 |
| 夸奖里藏威胁 .....    | 226 |
| 都是“自己人” .....   | 230 |
| 利用“登门槛效应” ..... | 234 |
| “高帽”激励法 .....   | 237 |
| 恒心的魔力 .....     | 241 |

## 第十章 赢得高度认同

|               |     |
|---------------|-----|
| “情理”认同 .....  | 245 |
| 替别人多想一点 ..... | 248 |
| 利用权威的光环 ..... | 251 |
| 先让对方点头 .....  | 254 |
| 先顺后逆的反驳 ..... | 257 |
| 批评来点“谋” ..... | 260 |
| 软话打“动”人 ..... | 264 |

## 第十一章 “共赢”法则

|               |     |
|---------------|-----|
| 肯定是相互的 .....  | 269 |
| 寻找共同点 .....   | 272 |
| 与众人合作 .....   | 274 |
| 杜绝锱铢必较 .....  | 277 |
| 跳出“小算盘” ..... | 280 |
| 信义胜过名气 .....  | 283 |
| 一语胜过万言 .....  | 286 |
| 拉别人一把 .....   | 289 |

## 第十二章 “看破”的智慧

|                |     |
|----------------|-----|
| 做人要会看脸色 .....  | 293 |
| 眼神中的玄关 .....   | 296 |
| 姿势的背后 .....    | 299 |
| 语言，直观的心迹 ..... | 303 |
| 当心“自来熟” .....  | 306 |
| 多疑者必善变 .....   | 309 |
| 掌握对方的软肋 .....  | 312 |

## 第一章 “高难度” 开口

### 搭讪，大方一点

搭讪可以让你有机会享受与自己心仪对象约会的美好体验，而那些畏畏缩缩、不善于搭讪的人，只能永远停留在无尽的懊悔之中。

搭讪是什么呢？搭讪，说白了就是主动和陌生人交流。陌生人在一起相处时，开口讲话是非常重要的，因为它可以打破原本沉默的局面。有人以打招呼开场，主动询问对方籍贯、身份，从中获取信息；有人通过说话口音、言辞，了解对方情况；有人以动作开场，边做事边以话试探；有人甚至靠借火吸烟发现对方特点，打开交际的局面。

生活中有些人，一见到陌生人就感到浑身不自在，“不好意思”交谈，甚至有人还会感到无从启齿，“没有办法”交谈。他们或是局促一角，尴尬窘迫；或欲言又止，嗫嚅迂讷；或说话生硬，使人误解……产生这种现象的原因之一是缺乏和陌生人交谈的勇气。试想一下，一个没有勇气同陌生人交谈，或者不会与陌生人交谈的人，又怎能圆满地与人建立关系呢？

其实，只要敢于迈出搭讪这一步，你就会随之改变、向上提升，并

扩充能量，从此走出人际疏离，活得自信而开心，对自己和他人充满兴趣和热情。那么，搭讪时都该说什么呢？怎样搭讪才能达到最好的效果？

#### （1）主动找话题搭讪。

一些名言、一些人物，你看过的电影、戏剧，听过的音乐会等等，都是不错的搭讪话题。有时两人在一起，一句话都不讲，会觉得很尴尬，你愈是不讲愈会觉得害羞，心跳愈快，就愈加笨拙。你从谈话中，可以了解到对方对你的话题有没有兴趣。如果他对你的话题没兴趣，你可以坦诚地问他，“你对什么问题有兴趣？”他说：“我喜欢看奥运转播。”那你就问：“你最喜欢看哪一项？”这时他也许会很兴奋地说喜欢足球，话题就可以继续下去了，即使你的眼睛没注意他，他也会很高兴地与你谈话。但是有些人，你跟他谈喝茶的事，他会把话题转移到跟他太太有关的事情上，那么这时你就要利用他谈话的信息关心他的事，你们之间的谈话同样可以持续下去。

#### （2）从对方身上寻找共同点。

在与陌生人交谈时，要善于从对方身上寻找共同点，并由此引出话题，这样就会产生亲近感。一个人的心理状态、精神追求、生活爱好等等，都或多或少地要在他们的表情、服饰、谈吐、举止等方面有所表现，只要你善于观察，就会发现共同点。

一名退伍军人同一个陌生人相遇，退伍军人开车，陌生人坐在车的座上。汽车上路后不久就抛锚了，退伍军人忙活了一通还没有修好。这个陌生人建议退伍军人把油路再查一遍，退伍军人将信将疑地去查了一遍，果然找到了毛病。这名退伍军人感到陌生人的这绝活有可能是从部队学来的，于是试探地问道：“你在部队待过吧？”“嗯，待了六七年。”“噢，算来咱俩还是战友呢。你当兵时部队在哪？”于是这一对陌生人就攀谈了起来。当然，察言观色发现的东西，还要同自己的兴趣爱好相结合，大家对此有兴趣，才有可能打破沉寂的气氛。否则，

即使发现了共同点，也还会无话可讲，或讲一两句就卡壳。

发现双方的共同点并不是一件非常困难的事情。随着交谈内容的深入，共同点会越来越多。为了使交谈更有益于双方，可以一步步地挖掘深一层的共同点。

### （3）善于诙谐幽默。

搭讪中，也常常需要一点儿幽默，为搭讪加上一分幽默，就多了三分热烈的气氛。

连续下了几天的大雨，几位刚下班的年轻人在一座大厦前等雨停。有一个人突然地说道：“这天怎么老是下雨呀？”一位性格比较内敛的人立刻按常规作答：“是呀，都6天了。”另一位一连加几天班的小伙子则笑了笑说：“莫不是龙王爷也想多捞点奖金，竟然连日加班！”另一位关注市政的年轻人说道：“一定是天上的玉皇大帝忘了修房，所以老是漏水。”还有一位喜爱文学的人更加幽默：“嘘！小声点，千万别打扰了玉皇大帝读长篇小说。”

瞧！这样比较起来，中规中矩的作答就可能很容易将搭讪陷入僵局，而幽默地作答则容易活跃气氛，让交谈愉快地进行下去。

此外，积极地倾听别人的讲话也是非常重要的。当你倾听别人的讲话时，眼睛要注视他，专心地听，最好能够将别人讲话的主要内容复述出来。“附和”是专心倾听对方说话的最简单的信号，体现了谈话双方的认真交流。真正用心听他人谈话时，总会发现谈话中有自己不懂的、有趣的或令人拍案叫绝的地方。如果能够将听时的感想积极地表现出来，随声附和，在谈话中加入“真是这样吗”“你说的是……”“为什么”之类的话，定能使对方的谈话兴趣倍增，乐于与你交谈。

## 说出来的“好印象”

人是一种视觉占主导的动物，因此我们对事物的印象，源于自己之所见。

我们生活在一个被称之为“30秒文化”的世界中，充斥于电视、网络、周日增刊和饶舌杂志中的各种劝诱形象铺天盖地，这使我们都成了形象分析专家。

语言是社交的最主要手段，也是展示个人形象的最大平台，因为人类90%以上的沟通都是由语言来承担的。小说家亚诺·本奈曾经说过：“日常生活中大部分的摩擦冲突都起于恼人的声音、语调以及不良的谈吐习惯。”如果一个人有良好的谈吐习惯，时常能够向人们展示他的语言魅力，他不仅能够受到人们的欢迎，而且也会对他的人生有很好的影响。反之，一个人如果谈吐有障碍或者表达能力不足，说话没有分寸，常常口不择言，则会给人留下不良的印象，甚至可能一句话就毁了自己的形象。

你也许会发现，那些善于与人交往的精明人在说话时总是习惯满口敬语，每每与陌生人见面交谈，也总是会恰到好处地问候、攀谈，给人如沐春风之感，让对方惊异于他的修养和魅力。可以说，掌握好见面时说话方式，会让交往变得愉悦很多。

(1) 初次见面，问候语要“说好”。

问候的话是社交中双方最初见面时都要用到的交际语，它就像是一首优美乐曲的前奏，并不是无足轻重的。实际上，真诚的问候是打开双方心扉的最好的铺垫。所以问候不是简单地打招呼，是一种必要的沟通技巧。

向初次见面的人问候，最为标准的说法为：“您好！”“很高兴能见到您！”“见到您非常荣幸！”还有一些比较文雅的话，可以说：“久仰。”或者说：“幸会。”要想随便一些，也可以说“早听说过您的大名”、“某某人经常和我谈起您呢！”或者“我早就拜读过您的大作”、“我听说过您做的报告”，等等。

想显示自己的热情，用语则不妨显得更为亲切一些，具体一些，可以说“今天可真热啊”“参加宴会的人可真多呀！”等等。还可以说：“您今天的气色不错”、“您的发型真棒”、“您也是刚到这里吗”、“今天的风真大”、“您跟朋友一块来的？”

问候语不一定要具有实质性的内容，而且可长可短，需要因人、因时、因地而异，但是最起码的要表示出你对对方的友好、简洁的特征。但要注意的是，问候语当简洁，不要过于程式化，如“久闻大名，如雷贯耳，今日得见，三生有幸”，这样会给人一种不切实际，不尊重的感觉。

(2) 重视自我介绍，报姓名时略加说明。

记忆术中有一种被称做“记忆联合”的方法，这是一种把一件事与其他事连在一起的记忆方法，初次见面的人利用这种方法可以加深他人对你的印象。比如你姓张，可说：“我姓张，张飞的张，不是文章的章。”这样加以说明，对方会认可你的幽默风趣，也会更容易记住你。

(3) 了解对方的兴趣爱好，引导对方谈得意之事。

初次见面的人，如果能用心了解与利用对方的兴趣、爱好，就能缩短双方的距离，加深对方的好感。例如，和中老年人谈健康长寿，和少妇谈孩子和减肥，和孩子谈米老鼠、唐老鸭等。即使是自己不甚了解的人，也可以与其谈谈新闻、书籍等话题，这都能在短时间内使对方喜欢上你。

任何人都得有得意的事情，但是，再得意、再值得骄傲和自豪的事

情，如果没有他人的询问，自己也不便主动提及。而这时，你若能适时而恰到好处地将它提出来作为话题，对方一定会欣喜万分，并敞开心扉畅所欲言。适当地给人机会，你们的关系会更加融洽。

总之，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”让我们谨记古训，如果你怀着真诚的心与对方交谈，对方就可以感受得到。况且，语言是思想的衣裳，它可以体现一个人的知识水平、素质和修养，更最重要的是，在竞争日益激烈的当今社会中，它已经关系着你的人际交往能力，甚至生存能力。



## 语言“诚恳”化

法国的拉罗什福说：“真诚是一种心灵的开放。”

人们崇尚真诚，需要真诚，渴望真诚。如今在市场经济的浪潮下，真诚在很多人追逐名利的喧嚣嘈杂中，显得特别苍白无力，对人真诚反而会被一些人嘲讽为“老实、愚蠢、肤浅、幼稚”，人际关系也成了表面化、程式化。我们可以违心地恭维女士们并不漂亮的衣裳，可以夸张地附和大笑，可以指鹿为马……但是人世间最美好的品质，无须刻意奉承，无须太多表白，更无须无聊争论。人拥有一颗真诚的心，就拥有了人世间最宝贵的财富。

为人真诚，应该是心地真诚、言语真诚、行为真诚、感情真诚。真诚做人，虽有时使你的利益受到损害，但你的心灵深处是宁静的、坦然的；而虚伪，虽有时使你占到便宜，但你的心灵深处是不安的、负累的。虚伪是人生的一片沼泽，真诚则是人生的一面旗帜。所以，不要让虚伪屏蔽了心中与生俱来的本真和美好！

美国著名政治家林肯非常注意培养自己真诚的品格，同时，他还会把这份真诚运用于讲台之上。

林肯曾经当过律师，为很多穷人打官司。有一年，一位在战争中阵亡士兵的遗孀——一位年迈的寡妇，蹒跚地走到林肯的律师事务所，泣诉某位政府行政官员在她领取400元抚恤金时，竟苛索她200元的手续费。

当林肯得知此事后，不由勃然大怒。在他心中，这种行为是最不能饶恕的，于是，他决定立刻对那位行政官员提起诉