

做人做事的顶尖智慧 左右逢源的高超境界

ZENYANG ZUOREN
修 铁◎编著 CHIDEKAI

怎样做人 吃得开



古人云：“用兵之道，攻心为上”，“得人心者得天下”。在中国这个以人情为重的社会里，要想获得成功，有一个广泛的人际关系网是至关重要的，所以做人吃得开首先就要学会广结人缘。天上不会掉馅饼，人缘也不会说来就来。它不仅需要你付出很多的时间和精力，关键还要掌握与人交往的技巧。

中国致公出版社

怎样做人

吃得开



广结人缘最吃得开

说话方圆舌有钩，互不得罪吃得开

妥协收获友谊，固执造就敌人

诚实守信是人生的通行证，处世之本

做人要谦虚，锋芒太露惹人厌

做人有自信，唯唯诺诺不讨好

果断行事吃得开

做人有魅力——个人形象很重要

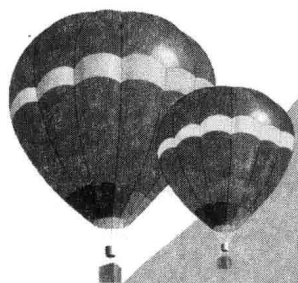
ISBN 978-7-80179-666-0



9 787801 796660 >

定价:29.80元

做人做事的顶尖智慧 左右逢源的高超境界



修 铁◎编著

怎样做人 吃得开



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样做人吃得开/刘修铁编著. —北京: 中国致公出版社,
2008. 4

ISBN 978 - 7 - 80179 - 666 - 0

I. 怎... II. 刘... 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 (2008) 第 042544 号

怎样做人吃得开

编 著 者: 刘修铁

责任编辑: 杜永明

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市北中印刷厂

开 本: 710 × 1000 1/16 开

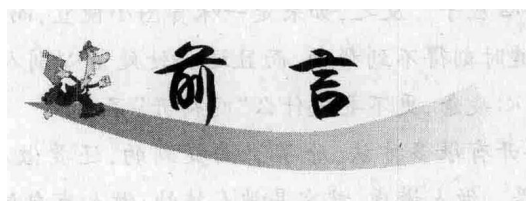
印 张: 19.25

字 数: 300 千字

版 次: 2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 666 - 0 定价: 29.80 元

版权所有 翻印必究



在日常生活中,如果遇到一位做事干练、有风度的人,往往会有相识的人对我们私下介绍说:“这人,吃得开!”不言而喻,“吃得开”就像“一表人才”一样,是对一个人全方位的肯定。身处纷繁复杂的当代社会,各种大事、小事、公事、私事、朋友的事、自己的事等等,搞得我们头都大了。然而,那些“吃得开”的人却能轻车熟路、快刀斩乱麻,把所有事情都处理得干净、利落,不得不让人佩服得五体投地。

事实上,那些“吃得开”的人也不见得就有多聪明、有什么让人难以企及的大本事,无非就是懂得一些为人处世的技巧,同样可以左右逢源,被人羡慕,从而使自己成就一番事业。然而,要想成为一个“吃得开”的人,也并不像白水煮挂面那么简单,非得下一番工夫不可。

要想做人吃得开,首先就得广结人缘。俗话说“在家靠父母,出门靠朋友”、“朋友多了路好走”,如果这个世界上到处都有你的朋友,各行各业都有你认识的人,那么无论遇到什么事情,都会有无数双手伸过来拉一把,从而逢凶化吉。不过,好人缘并不是天上掉下来的,它需要你平时的不断积累,必要的时候还要花点心思。

一般情况下,那些说话口无遮拦、出口伤人的人是不受欢迎的,所以,要想做人吃得开,还要学会巧妙的说话技巧,做到方圆有度,既让人听着舒服,又不觉虚假。没有什么深仇大恨,就尽量不要与人争锋,俗话说:“忍一时风平浪静,退一步海阔天空”,即使对方有不当之处,让一让也就过去了,千万不要固执褊狭,得理不让人,无理也要搅三分,否则即便你有再多的优点,别人也会敬而远之。

此外,要想“吃得开”,做人诚实守信也是很重要的一环,因为只有你

诚信待人,别人才能诚信待你,在这样一个和谐共融的环境里,你无论做什么事都会得心应手。反之,如果是一味贪图小便宜,而违背了诚信的原则,不仅在关键时刻得不到帮助,而且还要处处留心别人还以颜色,从而把自己弄得身心疲惫,更不要谈什么“吃得开”了。

做人吃得开有很多方法,除了上面提到的,还要做人谦虚、自信、果断、有魅力等等。做人谦虚,就容易被人接纳;做人有自信,就有勇气去做出一番事业;做事果断,就不会让机会从身边白白溜走;做人有魅力,就更容易让别人接受你。

所以,做一个“吃得开”的人并不是一件容易的事,他需我们的长期的修炼。为了使大家在“修炼”过程中有一个标准和方法,我们在理论和实践的基础上,编了这本《怎样做人吃得开》,希望能给大家一些启迪。



第一章 广结人缘最吃得开

古人云：“用兵之道，攻心为上”，“得人心者的天下”，在中国这个以人情为重的社会里，要想获得成功，有一个广泛的人际关系网是至关重要的，所以做人吃得开首先就要学会广结人缘。天上不会掉馅饼，人缘也不会说来就来，它不仅需要你付出很多的时间和精力，关键还要掌握与人交往的技巧。

1. 结交朋友务要积极主动 2
2. 利用职位之便结交朋友 5
3. 临事求人，不如退而补“网” 8
4. 结交女性朋友要懂得赞美 10
5. 同学情谊要长期保持 13
6. 人情味能换来好人缘 15
7. 生意好做，伙计难求——人脉是一种资源 18
8. 送人情也要讲究艺术 21
9. 人情“储蓄”要多存 24
10. 这样做人最有人缘 27
11. 人缘就是要建立人脉关系网 31



第二章 说话方圆舌有钩,互不得罪吃得开

人人都有一张口,都能说话,但是否能把话说活说好就另当别论了。在现代社会交际中,说话往往决定着一个人的未来,懂得说话技巧的人,可以让陌生人变成朋友,熟识的人变成之际,相互嫉恨的人重归于好,甚至可以帮助自己摆脱困境、维护尊严。相反,如果一句话说得不妥,轻则会破坏人际关系的良性发展,重则会导致事业的失败。所以,说话方圆互不得罪是非常必要的。

1. 赞美使人获得无穷魅力 36
2. 学会骂人不带“脏”字 39
3. 逢人只说三分话,未可全抛一片心 44
4. 拒绝他人有绝招 46
5. 跟陌生人说话有技巧 49
6. 看人说话会让你在交际中游刃有余 52
7. 人人都是“戴高乐” 55
8. 既不赞成也不反对——圆通而不圆滑的说话技巧 59
9. 没有修养难成事,耻笑讥讽惹祸端 62
10. 说话要“三缄其口”,以防“多言必败” 65
11. 正确运用辩论,杜绝无谓争论 68
12. 难听的话绕着说——说话委婉不伤人 71



第三章 妥协收获友谊,固执造就敌人

对于任何事情而言,一味的比权量力、好勇斗狠,最后的结果往往是两败俱伤,但如果明智的做出让步,有时甚至还会化敌为友、产生意想不到的收获。妥协不但是做人的美德,也是一种明智的处事原则,是人与人交往的“润滑剂”。妥协并不意味着对恶人横行的迁就和退让,也非对自私自利的鼓励和纵容,而是对于那些情势所迫的无奈、无法避免的失误、考虑欠妥的差错,报以宽容的态度。得理也要让人,不要把事做绝、把人逼上死路,这样你就会多一个朋友而少一个敌人。

1. 以柔克怒,化被动为主动 76
2. 友善比愤怒更强而有力 78
3. 施恩给那些故意为难你的人 81
4. 避免争论,给他人留足面子 83
5. 蜜汁比胆汁更容易捕到苍蝇 86
6. 维护别人的尊严能使自己得到更多尊重 89
7. 勇于接受批评——迈向成功的第一步 92
8. 进退有章,屈伸有度 95
9. 与人交往,要善于控制自己的情绪 98
10. 发脾气有害身体健康 100
11. 克服固执己见的法宝 102
12. 做人从友善开始 104



第四章 诚实守信是人生的通行证

处世之本,在于诚信。为人处世,绝不能见利忘义,不讲信用。古人云:“君子以诚信为本,小人以趋利为务”。对于在社会上吃得开的人来说,绝不会把“利”放在“诚”之上,在诚与利发生冲突时,他们宁愿弃利而取诚。事实上,在选择了诚心之后,“利”也会接踵而至。诚信是一张人生的“通行证”,在漫长的人生旅途中,要想赢得别人的信任、尊重和良好的合作,从而使自己畅行无阻,就必须好好运用这张通行证。同时,我们也要明白,诚信这张通行证是非卖品,必须要用诚信才能换诚信。

1. 诚信是人生中最宝贵的财富 108
2. 欺骗别人,最终骗的是自己 111
3. 言必信,行必果——做人要重情守信 114
4. 有才先有德——诚实做人路子宽 117
5. 诚信的缺失 121
6. 诚实守信是做人成功的根本 124
7. 诚信之人方能赢得信赖 126
8. 紧守信誉,需要人格的力量 129
9. 老实人不吃亏 131
10. 生来一诺比黄金 133
11. 诚实守信是人生的第一品格 135



第五章 做人要谦虚锋芒太露惹人厌

庄子曰：“至人无己，神人无功，圣人无名”，这种境界可谓人生的最高境界，它运用于生活中，可以说是一种达观透彻的处世艺术。要想成为一个吃得开的人，必须掌握这门艺术，时时刻刻提醒自己，无论身处多高的位置，都不要为地位所迷惑，保持一种谦虚做人、低调处世的态度。谦虚做人，就要收起锋芒，面对那些并非大是大非的问题，没有必要针锋相对，这样做既可以为自己构建宽松和谐的人际关系，也可以给自己带来诸多方便、减少许多麻烦。反之，如果将自己的锋芒应用不当，就会刺伤别人或者刺伤自己。

1. 以柔克刚，避人锋芒 138
2. 做人不张扬，做事低调 141
3. 锋芒太露，伤人伤己 144
5. 谦逊与积极进取并存 146
6. 锋芒易惹祸，做人留一手 149
7. 一半多于全部，做人要善于“藏巧” 152
8. 谦虚是成功的要素，炫耀会让朋友远离 155
9. 强者露锋芒于外，仅伤己身 158
10. 谦卑流芳千古，张扬遗臭万年 163
11. 谦逊是大成者的处世之道 166
12. 骄矜者让人敬而远之 169
13. 言词要低调，应对要巧妙 172



第六章 做人有自信,唯唯诺诺不讨好

古往今来,许多失败者之所以失败,不是因为无能,而是缺乏自信。没有自信,就会使可能变成不可能,实际上是由于放弃了争取实现可能性的努力。反之,成获得了巨大成功的人,首先是因为他具备足够的自信。自信可以是一个人从平凡走向辉煌,当我们满怀信心地对自己说:我一定能成功!那么,就没有什么东西能够阻挡你真正拥有它。两千多年以前,陈胜吴广高喊:“王侯将相,宁有种乎!”这个世界上没有什么是固定不变的,没有什么是不可以做到的,只要你有勇气去做。

1. 体现自己本色,切莫人云亦云 178
2. 别让“批评家”挡了你的路 181
3. 自信自立是成功的前提 185
4. 相信自己是座金矿,然后用力去开采 188
5. 有信心就有行动,有行动就能成功 191
6. 时时告诉自己:我能胜! 196
7. 既然做出选择,就坚决把它完成 198
8. 培养自信型性格 201
9. 成功的大小取决于自信的程度 203
10. 找准自己的路,坚定地走下去 206
11. 自信给斯蒂芬·阿尔法带来鸿运 210



第七章 果断行事吃得开——拖泥带水难成事

有胆有识,做事果断的人,给人一种行事干练,绝不拖泥带水的印象。这种人不但易于让人尊重,而且他们办事成功的几率也远远高于那些拖沓、优柔寡断的人。如果你善于留意、观察,就会发现,无论是经济界的重量人物,还是娱乐圈的明星大腕,抑或是你周围那些优秀的人,他们做事都有一个共同的特点:做事灵活、善谋善断、雷厉风行、认准的事绝不轻易为外界左右。正所谓:当断不断,反受其乱。只有勇往直前,想得到做得到,从来不落人之后的人,才能够获得最后的胜利。

1. 做事果断,牢牢抓住契机 214
2. 谋求仕途发展,切莫畏首畏尾 217
3. 断绝后路,义无反顾向前冲 221
4. 做事情要敢闯敢干 224
5. 出奇制胜,占领制高点 228
6. 时间就是成功,抓住每一次机遇 232
7. 敢冒风险——有风险才有成功的机会 234
8. 模仿难成大事,领先才能发财 236
9. 遇事切莫优柔寡断 239
10. 当断不断,反受其乱 242
11. 今日事今日做,不要拖到明天 244
12. 做人做事要准、快、狠 247



第八章 做人有魅力——个人形象很重要

魅力是一个人的心理素质和修养的外在表现,又能反映出一个人的道德品质、思想情感、性格气质、学识教养、处世态度等等。一个人是否吃得开,是否容易被别人接纳,关键是看他在别人心目中的印象如何。个人形象的好坏,直接影响到与他人关系的性质、程度。每个人都希望自己的交往对象是一个有魅力的人,而不是一个邋邋遢遢、毫无品位的人。所以,在交往过程中,你的言谈举止是否优雅大方、自然恰当;神态是否充满热情、富有自信力;衣着是否整洁得体、俊逸潇洒等等,对你最终能否获得交际对象的好感,从而进行更深入的交往至关重要。优化个人形象,严格来说,是一种非规范、非格式的社交艺术。他需要我们每个人去认真揣摩和体会,不断的总结经验,逐步形成自己独特的风格和魅力。

- 1. 魅力会给人留下良好的第一印象 250
- 2. 做人有魅力,个人卫生是第一步 254
- 3. 责任心让你魅力四射 256
- 4. 选好服饰,打造完美形象 260
- 5. 微笑带给你无穷魅力 263
- 6. 幽默的人最有魅力 266
- 7. 注重仪态举止的人有魅力 272
- 8. 男人的魅力 275
- 9. 人格魅力给你带来成功 279
- 10. 优雅——女人的魅力 283
- 11. 从言谈举止中体现出女人的魅力 287
- 12. 谈吐的魅力——说话伸屈有度 290
- 主要参考文献 293

第一章



广结人缘最吃得开

古人云：“用兵之道，攻心为上”，“得人心者得天下”。在中国这个以人情为重的社会里，要想获得成功，有一个广泛的人际关系网是至关重要的，所以做人吃得开首先就要学会广结人缘。天上不会掉馅饼，人缘也不会说来就来，它不仅需要你付出很多的时间和精力去建立，更需要你去积极地掌握与人交往的技巧。



1. 结交朋友务要积极主动

在这个世界上，各行各业都有许多杰出的人物，他们的影响力非同小可，利用各种机会和他们建立良好的关系，这对你的前途有时候至关重要。千万不要等待，一味地等待不仅使你错失良机，也绝对不可能建立起良好的人际关系，你应该积极地、一步一步地去做，没有什么不好意思的。

在任何场合，都会有许多接触他人的机会。如果你想接近他们，让他们成为你人际关系网中的一员，就必须付出像那些西方议员一样的努力。假如你到一个新的环境，如机关、企业、学校等，在彼此都不认识的时候，能够主动“出击”，以真诚友好的方式把自己介绍给别人，那么无论做什么事你都会比别人快半拍。

如果你想多结交一些朋友，首先要主动地了解对方的志趣爱好。你可以通过多种方式去得到他们这方面的信息，然后还要注意，与其相处时多积累一些有关他们的情况，你可以通过他们的朋友了解其为人处世，也可以通过其个人资料记录来进行了解。

曾经有一位记者，当他要结交新朋友时，总是想方设法去弄清他们的生日。他先是请教这些人，问生日是否会影响一个人的性格和前途，并借机叫他们把生日告诉他，然后他悄悄地把他们的生日都记下，并在日历上一圈出，以防忘记。等这些人生日的时候，他就送点小礼物或亲自去祝贺，很快，那些人就会对他印象深刻，并把他作为好朋友了。

“一个篱笆三个桩”。朋友在关键的时刻帮你一把，可能会直接导致你的事业由失败转向成功。所以，要时刻注意能结交人缘的好机会，你对此必须有所准备，因为机遇是一件捉摸不定的东西，但他却又偏爱



那些有准备的头脑。

比如，有朋友请你去参加一个生日聚会、舞会或者简单“搓”一顿，你不要找各种借口推三阻四的，如果不是真有十分要紧的事的话。因为这些场合，往往是你结交新朋友的好机会。又如，新同事约你出去逛逛商店，或看场电影什么的，你最好也不要随便拒绝，这也是一个发展关系的好机会。

你也不要以为机遇会像一个常到你家来的客人，在你家敲着门，等待你开门让他进来。许多失败者往往以自己没有好机遇为借口，其实这种想法只能使他们再次尝到失败的痛苦。他们不知，机遇来自广泛的人缘，而人缘也是需要人去创造的。

如果你想和刚认识的朋友进一步发展关系，可以请他到你家做客；如果你想追一位异性朋友，就更得挖空心思寻找机会和借口跟她或他接触；如果你想和多年未见的老同学重温旧情回首往事，便可以试着组织一次同学会。

人与人之间接触越多，距离就会拉得越近。这跟我们平时看一件东西一样，看的次数越多，就越容易产生好感。比如，我们在广播、电视中反复听、反复看到的广告，久而久之就会在我们心目中形成印象。所以，交际中的一条重要原则就是：找机会多和别人接触。

如果要成功地找到和一个人接触的机会，你必须首先对他的作息、生活安排有所了解，诸如对方什么时候起床、吃饭、睡觉，什么时候上班、回家等等。从这些信息出发，再确定跟对方接触的方式。如果打个电话对方不在，或者去找他时他正好很忙，出现这种情况都是不好的。因此，详细把握对方的工作安排、起居时间、生活习惯，瞄准对方最想找人聊天或最需要帮忙的时候去打交道，往往很容易获得成功。

和别人取得联系，建立起初步的关系之后，你还不能放松，最好再抓住机会深入一下。交际中往往会有两种无可非议的目的——直接的和间接的。直接的无非就是想达成某项交易或有利于事情的解决，或想得到别人某方面的指导。如果并不是为了问题的当面解决或利益关系，只

