

◆ 子

告 / 解译

◎ 中国华侨出版社

做人一局

最能爆发实际效应的智慧书

做人离不开「察」、「言」、「行」——如果谁在这三点上不合格

那么就不可能让自己的人生达到最好的状态。

做人不是信手而做，随心所欲，而是要讲布局。

即把智略贯彻到自己的做人行动中。

做到有人有出，有进有退，有快有慢，才可真正谋划好人生成局。

精通察人，可避免掉进套子里，巧于说话，

防止因不慎而惹麻烦，善于做事，用心谋永远胜于只动手脚。

精察人 巧说话 善做事

ZUORENSANJU

做人一局

最能爆发实际效应的智慧书

◆ 子

告 / 解译

◎ 中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人三局/子告解译. - 北京:中国华侨出版社,
2004.10
ISBN 7-80120-869-2

I. 做… II. 子… III. 个人-修养-通俗读物
IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 093658 号

做人三局

解 译/子 告

责任编辑/刘文远

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/640×960 毫米 1/16 印张/20 字数 300 千字

印 刷/利森达印务有限公司

版 次/2004 年 10 月第一版 2004 年 10 月第 1 次印刷

印 数/7000 册

书 号/ISBN 7-80120-869-2/G·378

定 价/30.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院

邮编 100029

前言

也许你会对此“三局”不以为然，认为谁不会察人、谁不会说话、谁不会做事，甚至自以为是地把自己看成一流高手。但如果要问你：你是否在此“三局”上遭遇过什么不顺，你则是一定会默认为。当然，即使水平再高，能力再强者，在这“三局”上都不可能丝毫不差，关键的问题是怎样减少屡犯这种差错的可能性，这才是正确的态度。

根据常理，做人总是与别人打交道，并在这个“往往

反复”的过程中磨炼各种智慧与方略。本来，做人并不令人十分头痛，但正是因为人性各异、人心不同，所以造成了相当的难度。你如果不善于掌握做人三局，可能就常会碰到一些困扰你的难题。

所为“精察人”，是指用眼力辨明周围的人，看他们的外表，更看他们的内心，不能以外表取代内心，而要由表及里，精确地把握其所思所想，若是可信之人，就用坦荡之心待之，反之则可避而远之。在实际个案中，有些人外表与内心会出现较大的反差，甚至成为“两面人”，如果对这种人察不准，自然后果不堪设想。

所谓“巧说话”，是指说话不能不分对象，而是要因人说不同的话，例如对待正直之人，就可说交心的话；对待心计之人，就可不必“掏心窝”。有些人正是因为分不清这种微妙的关系，或者虽然心里原本分得清楚，但到面对面时就可能走了样。这都是应当克服的说话弱点。

所谓“善做事”，是指做事应当自有其道，不能用单一不变的方法去做任何事，而是做任何事都要用不同的方法。这就体现出了“善谋”的重要性。很多事情，在这个人可以做成，在那个人身上就不一定做成，其原因除了思维、能力等之外，方法不一样是最直接的反映。因此，你做事，必须在“善谋”两字上下功夫。

本书提出“做人三局”的概念，就是力图把上述三个方面条理化、清晰化、实用化，希望通过有理有据的分析，能对大家彻悟做人之道，起到开启心智的作用。当然，这是我们的愿望，关键还是要看你运用算道的智慧，以及在运用时的变化法则，千万不可死板硬套，更不能生吞活剥。你一定要因不同人不同事做出不同的选择，并采取不同的应对之策。尽管说这些话，有点显唠叨，但还是要讲的。

最后，祝大家心想事成！

目 录

一、精察人，可避免掉进套子里

察人不可不精，否则就会给你留下一大堆难受的事。所谓“精”即准确到位，不能因人外表而错判其人，更不能因不知人心而随意亲近，因为有些人就是利用别人不善察人的弱点，而谋算自己的目的。

1. 眼睛雪亮，看清周围人	(3)
善于洞察他人心意	(3)
洞察他人的性格	(5)
看穿他的心	(7)
从习性识人	(9)
学会察颜观色	(10)
料事如神——韩非子的观颜识人术	(11)
策略试探法	(13)
事实胜于雄辩——正统试探法	(15)

透视识人秘诀——“啄木鸟战略” (16)

2. 看得越深越好 (17)

准确地分析对手 (17)

洞察先机 (18)

要看出深层次的东西 (20)

充分了解对方 (21)

努力去获得别人的信息 (23)

3. 用多种方法探视人 (26)

营造利己的谈判气氛 (26)

要调整自己 (29)

不妨灵活一点 (31)

没有解不开的结 (32)

抛却无谓的争吵 (34)

让他自己提供情报 (37)

留意他的观点 (39)

考察对手的意见 (41)

也要投其所好 (43)

尽量让对手开口 (45)

4. 察准人可不吃亏 (47)

看看他的“深浅” (47)

与聪明的对手交锋 (48)

生活中识别小人 (49)

对付高傲虚伪的人 (50)

给对方一个笑脸 (53)

攻人时自己别乱方寸 (55)

防小人的基本规律 (56)

坏人不怕坏大事 (57)

不要轻易招惹小人 (58)

要明白他对你有什么用 (59)

5. 学会从部位视人	(61)
体格强健的对手	(61)
瘦削健康的人	(61)
神经质的人善变	(62)
瘦弱的人心事多	(63)
从脸认识人	(64)
表情——心灵指南	(65)
看看他的笑容	(66)
从嘴巴识人	(67)
体态语言识人	(68)
握手知心	(70)
留意他的小动作	(73)
竖大拇指者自负	(73)
留心他的脚和腿	(74)
从打招呼透视性格	(76)

二、巧说话，防止因不慎而惹麻烦

说话的最佳之处体现在一个“妙”字上，即能因不同人说出的话，而不是因人不同说出同样的话。做到这两点，即可减少不必要的麻烦。再者，这个“妙”字还表现在能把话说到不同人的心坎里去。此可谓“巧说话”！

1. 把说话当成一门艺术	(79)
做一个会听话的人	(79)
人际关系决定“话的效果”	(81)
岔开话题的几种情形	(81)
会说与不会说大不一样	(82)

闲谈是交谈的热身准备	(83)
获得对方好感的说话技巧	(85)
怎样称呼他人大有学问	(87)
凡事留有余地	(89)

2. 能够把话说得让人舒服

一唱一和	(91)
诱惑推测法	(92)
“捧捧”别人	(93)
“间接恭维”的妙用	(94)
学会给人戴“高帽”	(97)
赞美人要准，奉承人手法要新	(99)
审时度势地赞美别人	(100)
说赞美话也有技巧	(103)
快把好话说出口	(105)

3. 一定要管好自己的嘴巴

诱导对方说出真话	(107)
交谈要恰到好处	(109)
说者无心听者有意	(110)
说好第一句话	(111)
嘴边留个“把门”的	(113)
小心办公室的舌头	(114)
打磨你的舌头	(118)
四两的舌头拨千斤	(125)
舌头能跳桑巴舞	(136)
用心操练自己的舌头	(138)

4. 掌握说话的巧机

把握语言反击的有效性	(140)
运用口才进行反击的六大技巧	(142)
反驳的艺术	(150)

交谈时要留神	(151)
如何选择说话的最佳时机	(152)
妙语反击无理的行为	(154)
选择好问话的方式	(156)
把握住说话的时机	(160)
5. 善于操纵说话的方略	(161)
假装不知道	(161)
从谈吐中观察人的心理反应	(162)
如何以幽默演说打动听众	(165)
怎样诱发听众的好奇心	(168)
怎样才能做到以情动人	(170)
用身边的故事感动人	(173)
6. 学会拒绝说话术	(174)
怎样避免和别人争论	(174)
怎样委婉地表示谢绝	(177)
如何选择不伤和气的拒绝词	(179)
委婉地拒绝	(180)

三、善做事，用心谋永远胜于只动手脚

做事当求有成，这是基本道理，绝不能信手而去，做到哪儿算哪（这是许多人失败的根源之一）。做事必须始于心谋，避免光动手脚——凡用心做事、用谋算事者，一定能达到自己的目标。

1. 讲信用是成事的最好资本	(185)
要诚实守信	(185)

失信于人，大丈夫不为	(187)
人之交，信为本	(190)
靠信誉打天下	(191)
用真诚打动对方	(192)

2. 办事要讲智力和能力

不要唯唯诺诺	(195)
不要恃才傲物	(198)
不要过分疏远	(201)
巧用请教获好感	(203)
巧进忠言	(204)
勇挑重任获信任	(206)
增强自己的办事信心	(207)
能集思广益	(209)
考虑好再做	(210)
抓住事物的本质	(211)

3. 注重办事效率靠方法

一定要把握时间	(213)
一定要先发制人	(214)
办事有条理	(215)
提高办事效率的几种方法	(217)
把握一闪即逝的机会	(221)
管理你的时间	(222)
能分辨轻重	(224)
敷衍只会坏事	(225)

4. 防止受伤害的办事术

得饶人处且饶人	(227)
三思后行才聪明	(229)
别丢西瓜捡芝麻	(232)
不给别人当枪使	(235)

不当和尚不撞钟	(239)
5. 不乱放空炮的办事术	(248)
能耐放在桌面上	(248)
站得高才看得远	(251)
上司单打没长眼的	(253)
好钢使在刀刃上	(257)
有了金钢钻再揽瓷器活儿	(261)
6. 把握好为上级办事的学问	(264)
尊敬领导，助己事成	(264)
有事找领导	(266)
上司面前，不要锋芒太露	(267)
与上司一起分担忧愁	(268)
适当地推销自己	(269)
工作出色让上司觉得离不开你	(272)
根据领导类型对症下药	(273)
7. 找到让同事办事的诀窍	(275)
请求同事，动之以情	(275)
洞察同事心理	(278)
感情投资，一本万利	(281)
善于消除同事之间的矛盾	(283)
同事不合作怎么办	(285)
不与同事抢功劳	(287)
同事反对你怎么办	(289)
你敬我一尺，我敬你一丈	(291)
对同事要一“事”同仁	(292)
事业上互相帮助互相促进	(294)
尽可能获得同事的好感	(295)

8. 善于求朋友办事的智慧 (297)

求同学巧用激将法 (297)

帮不了朋友怎么办 (298)

朋友托你怎么办 (301)

朋友一生一齐走 (304)

多个朋友多条路 (305)

朋友之间要以诚相待 (307)

壹 精 察 人

可 避 免 掉 进 套 子 里

察人不可不精，否则就会给你留下一大堆难受的事。所谓“精”即准确到位，不能因人外表而错判其人，更不能因不知人心而随意亲近，因为有些人就是利用别人不善察人的弱点，而谋算自己的目的。

1. 眼睛雪亮，看清周围人

善于洞察他人心意

做人必须学会精准察人，否则你就会面临一道道难以预测的障碍。

战国七雄之一的齐国，有一位宰相名叫田婴，虽然处于乱世，但他治国有方，使得齐国威名远扬。对于个人处世之道，他也懂得极多，这使得出身王族的他，没有被卷进王位争夺的漩涡，反而能够经历三朝，任宰相职位达十余年之久。告老之后，封于薛国之地，安享余年。

有关他洞察君王心意的故事，极为有名。

齐王后去世时，后宫有 10 位齐王宠爱的嫔妃，其中必有一位会继任王后，但究竟是哪一位，齐王并不做明确的表示。

身为宰相的田婴于是开始动脑筋。他认为：如果能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子，然后加以推荐，定能博得齐王的欢心，并且对他倍加信赖；同时，新后也会对他另眼相看。可是，万一弄错的话，事情反而糟糕，所以必须想个办法，试探一下齐王的心意。

于是田婴命工人赶紧打造 10 副耳环，而其中一副要做得特别精巧美丽。

田婴把这 10 副耳环献给齐王，齐王于是分别赏赐给 10 位宠妃。次日，田婴再拜谒齐王时，发现齐王的爱妃之中，有一位戴着那副特别美丽的耳环。

毫无疑问，不久之后新继任的王后，确实就是当日田婴所断定而推荐的那位妃子。

下面再介绍一则擅弄权术的宰相反而被看破心意的故事。

大约在秦统一天下前 40 年的时候，秦国有一位非常能干的宰相，名叫应侯，此公并非秦国人，乃是由魏国亡命至秦，在秦居官，屡次升迁，终达宰相之位。他所主张的一系列的外交政策，奠

定了日后秦国统一天下的基础。

应侯原来在韩国汝南拥有自己的领土，后来被韩国没收。

秦王十分同情他的境遇，于是问道：

“你被韩国夺取领土，心中想必有所不平。”

秦王本意是要试探身为宰相的应侯，是否会因私怨而对韩国采取报复手段。

可是应侯答道：

“听说有一位失去儿子的父亲，在接受别人吊唁的时候告诉他们：‘死了儿子固然伤心，但是想一想我原先也是没有儿子的人，也就不难过了。’我也是原来没有封土的平民，所以现在也不会为失去领土而感到难过。”

应侯心想：如不这样回答，日后要推行对韩政策，必会受到重重阻挠，因此，故意表示出对于韩国没收自己领土一事，并不在意。

秦王虽然对他表现的宽阔胸襟感到敬服，究竟还是不明他真正的心意，于是派遣一位将军前往试探。

这位奉派的将军一见到应侯就脱口而出：

“丞相，我真难过得不想活了。”

“喔！究竟发生了什么大事？”

“丞相您想想，秦王对您优礼有加，远近皆知；可恨那小小的韩国，竟敢公然夺取丞相在韩的领土，这种耻辱我如何忍受得了！所以我活不下去了。”

应侯听完这话，立刻站起来向这位将军深深一鞠躬，并且说道：

“那就全仰仗将军您了。”

将军回去之后，将经过情形一一禀报秦王。

知道了应侯的真心之后，秦王从此不再信任应侯。

上面举的两个例子，都是利用人性的弱点去试探对方。在这一章里，我们是以古代的透视人心术为重点，来研究这种试探透视法。

使用这种方法的时候，千万注意必须十分谨慎，否则很容易失败。

前面已经再三强调，人际关系是相互的，在你试探别人的时候，不要忘记你也有被对方试探的可能，这是在做人心透视时极可