

◎人情学是一门复杂的学问，也是一门简单的学问，有时它简单到仅需一次举手之劳、一句安慰之语、一个鼓励的眼神、一张恭喜的贺卡。当然，人情有大小，关系有厚薄。小人情可行小方便，大人情可得大回报。但若能驾轻就熟地运用好人情学并不是一件简单的事，只有动脑筋研究它的人才能悟透其中的奥妙与玄机，并依靠它成就事业，成就自己，成就美好的人生。



Ren Qing
Xue

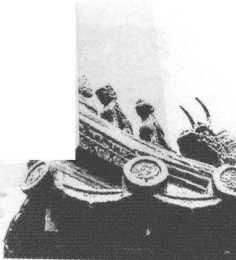
人情學

世事洞明皆学问
人情练达即成熟

张然◎编著

中国商业出版社

-55



Ren Qing
Xue

人情學

世事洞明皆学问
人情练达即成熟

张然◎编著

C9/2.1-49
2/55



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

人情学/张然编著. —北京:中国商业出版社,2009.11

ISBN 978 - 7 - 5044 - 6670 - 9

I. 人… II. 张… 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(2009)第 191711 号

责任编辑:陈朝阳

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www.c - cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷

*

700 × 1000 毫米 16 开 16 印张 210 千字
2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

定价:36.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

人情是一门学问，而且是一门地地道道的社会学。

你别看它不曾出现在从小学到大学的哪一节课堂上，也没有哪一位专业的老师专门教授过它，但古往今来的每一个人却都是它的研究者，无论是寒窗苦读的饱学之士，还是目不识丁的村氓老妪，高官名人也好，凡夫俗子也罢，没有人不曾研究过它，揣摩过它，运用过它。有多少人曾对着它的一道道难题愁眉不展、寝食难安，又有多少人曾为成功解答了它的一道道难题而左右逢源，获利匪浅。

为人处事，要顺利，要圆满，离不开人情；交际往来，要和谐，要融洽，离不开人情；就业求职、加薪晋级、谋官受禄，更有人情的甘露润泽其间。人情学就像一条见尾不见首的神龙，游弋在亲情、友情、爱情、乡情、同学情、师生情、同事情等所有的情海之中，穿梭在能体现在人类交际关系的生活、工作以及杂七杂八的各种琐事之中。

人情学可以说是一门兼容并蓄的杂学。它涉及到人类交际关系学、经济学、语言学、领导学、成功学等各门学科，甚至包含了难见光天化日的厚黑学、阴谋术。它更多的时候是以堂堂正正的形象行走人间正道上，以善良、正义、爱心、助人为乐等阳光姿态，给困难的人以温暖，给窘迫的人以欢乐，给悲观的人以生活的信心，让这些处在危难境地的人们感受到人间的关爱，生活的美好。它体现了人类最高尚的品质和最美好的情感。受了它恩泽的人，又像滚雪球一样，用感恩之心、答谢之意，把这份人情滚大，回报给关爱他的人，以及奉献给更多需要人情的人。人情学在这里是一种

高尚的文明。但有时，某些利欲熏心的人将人情学这门“经”念歪了，念邪了，把人情当做了谋求私欲的工具，当成了侵占公共权利和财富的独木桥，这时的人情欺天瞒海地凌驾在了公理与法律之上。然而正义终将拨云见日，走出灰暗地带的人情却更显得纯洁可贵。

人情学是一门复杂的学问，也是一门简单的学问，有时它简单到仅需一次举手之劳、一句安慰之语、一个鼓励的眼神、一张恭喜的贺卡。当然，人情有大小，大人情也应该有大回报，送一份厚厚的红包、一份贵重的礼品也没有什么值得大惊小怪的。但若能驾轻就熟地运用好人情学并不是一件简单的事，只有动脑筋研究它的人才能悟透其中的奥妙与玄机，并依靠它成就事业，成就自己，成就美好的人生。

本书围绕人情，就人情的作用、特征、产生的基础，以及与交际的关系等各方面展开了深入的研究和探讨，以理论和实例经纬交织，把人情学正式归纳为一个课题，意在给正在研究人情的读者朋友以有益的指导。相信，阅读本书之后，你的驾驭和运用人情的能力一定会登堂入室，更上一层楼。

作 者

2009年11月于北京

目 录

第一章 人情的社会作用

人情，这个字眼在中国不是什么新鲜的事物，它以送礼、帮忙、给面子、行方便等多种形式表现出来，是人们再熟悉不过的事情。至于它的作用究竟体现在哪儿，真还不是一句两句话能说清楚，终究它不属于被社会所共同承认的显规则，而且从未被写入过生活的教科书当中，即便如此，它的真真切切的功效却一直为绝大多数的人笃信不疑。如果我们为它进行总结，可以归纳为以下三个方面：一、人情可以主导事情的发展走向；二、可以影响解决问题的态度；三、可以帮助人们解决看似解决不了的事情。正因为如此，人情这个不上堂的“隐君子”，仍然会与热衷于它的人们交往下去。当然，凡是事物都有它的正反两个方面，人们在热衷于人情世故的同时，一方面自己获得益处，而有时另一方面另一些人就会因此而受到损失，这也是人情本身规避不了的内在矛盾。

爱出者爱返，情往者情来	(3)
晴天留人情，雨天好借伞	(7)
理法加人情，遇事摆得平	(9)
人情一把扇，展合两重天	(12)
钱财诚可贵，人情价更高	(16)
人情生产力，关系出效益	(19)
人情打关节，能通也能败	(22)
人情也是债，不欠最轻松	(25)

第二章 人情的基本特征

人情的最大特征就在于人情是一种“社会性交换行为”。人情主要是建立在与地缘、业缘、人缘相联的乡情、友情和交情之上的，同乡、同学和熟人之间最容易产生人情，人情是熟人社会特有的产物。在与没有血缘联系的人的交往活动之中，这种“社会性交换行为”主要表现为人情来往。虽然人情具有双方对换的性质，但它并非纯粹是根据交往双方个人利益得失、需要满足的权衡比较和交换是否公平而进行的，而是根据交往双方之间的人情厚薄进行的。人情做为一种特殊的为人处世的法宝，有着不同于其他关系的显著特征，它不是金钱胜似金钱，不是武器胜似武器，不是权力胜似权力。只有透彻地把握人情的基本特征，才能更好地在社会交往中用好人情办好事情。

人情的趋利性	(29)
人情的互惠性	(31)
人情的依赖性	(34)
人情的普遍性	(37)
人情的实在性	(40)
人情的互动性	(44)
人情的长久性	(46)

第三章 人情产生的基础

世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨，任何感情的产生都有其产生的基础。人情是在人际交往过程中交际双方互动关爱而产生的。没有关爱，就无从产生恩情谢意，有了感恩之心、酬谢之意，必然会有所回报，人情就是这样在以关爱为本质的互动交往中绵延流长。同情心是人情产生的土壤，具有“同情心”的人，能够了解别人在生活上遭遇到各种不同情境时可能产生的情绪反应，进而喜其所喜、哀其所哀，这时人情便在通情达理中产生。反过来说，如果一个人对别人的喜、怒、哀、乐无动于衷，对于别人给自己的好处不知感恩图报，人情则难以产生。

助人中产生人情	(51)
理解中产生人情	(53)
宽容中产生人情	(55)
尊重中产生人情	(57)
赞美中产生人情	(60)
交往中产生人情	(64)
习俗中产生人情	(67)
面子中产生人情	(70)

第四章 常见的人情基本关系

确切地说，自古以来的中国社会是一个以血缘关系和地缘关系为基础的熟人社会。所以，常见的人情往来也就产生在以血缘和地缘为圈子的熟人中。这是由于千百年来各个相对独立的村落组织自然形成的。人情一般不在陌生人之间或没有往来关系的人之间产生，即使有了特例，那多数也只是一次性人情或一锤子买卖，而且这种人情也多是当事人在偶然的情况下做出来的，而接受了人情的当事人也会马上做出相应的偿还，绝不欠债。中国人的人情多在熟人之间往来，尽管由于血缘和地缘所形成的人情关系不同，但人情的经营法则和方式却大同小异，即这种人情一旦被双方所接受，就会越走越近，越走越亲密。

亲戚之间的人情关系	(75)
朋友之间的人情关系	(78)
同乡之间的人情关系	(82)
同学之间的人情关系	(86)
邻里之间的人情关系	(89)
师生之间的人情关系	(93)
领导与下属之间的人情关系	(96)

第五章 建立人情关系的基本方法

人情做为一种最基本的为人处世关系，虽然存在于人与人之间的各种交往之中，但要真正地建立起相互认可的人情关系，却也不是一件容易的事，它不但需要遵循一定的规则，还要选对对象，掌握好分寸，否则，即使你付出了很大的努力，人家也不会领情，有时还会因为你的唐突、冒失，非但得不到对方的接受，还会遭到拒绝和反感，让你的所作所为得不偿失。因此，我们建议，在准备走人情时，不妨先动动脑筋，经过一番策划，或者借鉴一下古今的典型案列，进行一番细心的揣摩，学一学建立人情关系的基本方法，然后再去有条不紊地施行，这样你才会成为一个精通世故的“社会人”。

建立人情关系基本手段“十字诀”	(101)
危难之处拉人一把	(104)
“背后赞美”俘获人心	(107)
善施恩收买人心	(109)
暗中相帮	(112)
主动吃亏	(114)
顺水做出人情	(116)
找借口用礼物联络感情	(119)
为对方保住面子	(122)
认同别人	(125)

第六章 建立人情关系的注意事项

生活中，为什么有的人情感付出了许多却难以与他人建立友好关系？为什么会常有交际的双方突然中断了多年的交情的现象？当然，出现这样的事情原因是复杂的，除了个人的性格、品质、处事之道等与他人不相融之外，恐怕与忽视了建立人情关系的注意事项有极大的关联。人情关系除了其自身固有的特点外，与其他关系一样，不但有其显规则，也有其潜规则。在建立人情关系的过程中，无论是违反显规则还是违反潜规则，都会使人情关系变得扭曲和畸形。因此，如果不注意这些事项，交际就难以达到预定的目的。注意了这些问题，所建立的人情关系才牢固恒久，办起事来才得心应手，顺利圆满。

- 注意维护人情的生态平衡 (129)
- 人情不要透支 (131)
- 送人情一定要恰到好处 (133)
- 送人情要真心实意 (135)
- 讲究送礼细节 (138)
- 人情投资要看长远 (142)
- 做人情别悖王法和天理 (144)

第七章 利用人情办事的基本方法

现实生活中常常遇到这样的情况，同是送人情求人办事，有的人就办得顺畅快捷，马到成功；而有的人钱财没少破费，感情没少付出，回报却少得可怜。这其中的症结有许多可能就是利用人情办事的方法不对头，有差池，出现了障碍。有一句话说得好：“会说话的把人说笑，不会说话的把人说恼。”利用人情办事也是这样，会办事的，方法、技巧运用得当，就会事半功倍；不会办事的，误打误撞，劲没少使，精力没少搭，事情却办得七零八碎。既然利用人情办事是社会的潜规则，那么必然有它自己特别的方法。只有掌握并熟练运用这些方法，才能将事情办得得心应手，才能达到自己的办事目的。

重视生存必需的关系网	(149)
打造健康的关系网	(151)
“熟人圈”里有“熟人利益”	(154)
利用亲戚间的人情办事	(158)
给下属面子，让下属忠于自己	(162)
不放过点滴的人情联系	(164)
常到冷庙烧香	(167)
制造恩惠，达到办事目的	(169)
与人相处主动吃些亏	(173)
善于选择“突破口”	(175)

第八章 人情与面子

汉文化中的“面子”包涵着“体面、光彩、情面和情分”的意思。人情与面子的关系很密切。一般地说，有人情必有面子，给面子也就是送人情。比如有个人，先前帮助过你，你就欠了他的人情，下回他来找你帮忙，你就不好驳他的面子。同样，如果你给了某个人面子，则他也就欠了你的人情。甚至这面子与人情还能转让和借用，比如求情或说情时讲“不看僧面看佛面”，或者请于你有恩有情的人来“出面”，等等，这些“面子”看的都是人情。给面子就是给人情，得了“面子”的人要“领情”。由于人情和面子是如此地相互依存，所以，中国人也常常把它们合起来称作“情面”。

面子调节着中国人际关系的方向和程度	(179)
黄金有价，情面无价	(181)
注意处理好面子和人情的关系	(186)
给面子可以争得人情	(188)
面子大人情也大	(190)
面子与人情有时不是有同一指向的	(194)
有时人情可以不做，可面子不能不给	(197)
送人情也要顾面子	(199)

第九章 人情与人际的关系

人际关系系指人们因交往而形成的各种社会关系，包括亲属、朋友、同学、师生、同事及领导与被领导等各种关系。很显然，人情是人际关系的产物。人际交往离不开人情，人情是人际交往的纽带和粘合剂。正是由于人情的存在而加强了人们彼此的亲近感和认同感。离开人情，人们的社会互动就失去了基础。一个人处理人情关系的能力大小常常成为衡量其社会活动能量和人际交往水平的标准。人情对于改善人际关系有着一定的积极作用。但也应看到，人情也有不适应市场经济对社会生活和公共伦理秩序要求的一面。如果人际关系中的人情泛化到职业活动和政治活动中去，将社会公共生活和职业活动“私人化”、“情感化”，就会造成腐败和社会不正之风泛滥，破坏社会秩序的正常运行。

- 懂人情通关系便可走天下 (203)
- 人际关系的发展可促进人情的萌生 (205)
- 送人情等于建关系 (207)
- 建立人际关系从点滴人情开始 (210)
- 人情可以让原有的关系更牢固 (212)
- 常送人情，少拖欠人情 (215)
- 建立人际关系需提前放贷人情债 (217)

第十章 人情与事情

在现实生活中，人们越来越明显地感觉到，不管做什么事情，人情都会有意识无意识地掺在里面，有些事情甚至离开了人情就绝没有办成的可能。实践已充分证明，有时人情可以决定事情的成败走向。有了人情，办事就会一路绿灯，有了人情，本以为没有谱的事也会让你获得意外惊喜。反之，若没人情，则一路红灯，处处遭遇障碍，即使你认为是板上钉钉的事也可能会化为“泡影”，让你苦不堪言，让你空自顿足捶胸没处说理。人生谁也离不开交际，谁也少不了要办事情，而人情与事情又有如此的利害关系，所以，为了做好事情，我们必须研究好人情与事情的关系，让人情更好地帮我们成就事情。

- 没有人情，难办事情 (221)
- 依靠人情，办事可成 (223)
- 会做人情，才会做事情 (225)
- 人情可轻松化解困难 (228)
- 独善其身无人情，事必难成 (231)
- 有人情的合作才能双赢 (234)
- 过河拆桥，必定自绝后路 (237)
- 可贵的人情增加了竞争的砝码 (239)

