

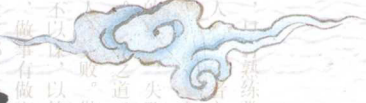
做人要讲道法术，做事才能有建树  
为人是遵循做人之道，维人是抓住关系之  
术，围人是积累人脉之法，三者缺一不可。

# 做人 道 法 术

高志鹏◎编著

为人、维人、围人的三大绝学

新世界出版社  
NEW WORLD PRESS



# 做人 道法 术

高志鹏◎编著

为人、维人、围人的三大绝学



新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

## 图书在版编目 (CIP) 数据

做人道法术 / 高志鹏编著. —北京: 新世界出版社, 2010. 6

ISBN 978 - 7 - 5104 - 0976 - 9

I. ①做… II. ①高… III. ①人间交往—通俗读物  
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 082340 号

## 做人道法术

---

作者: 高志鹏

责任编辑: 闫红 朱丽丽

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京中印联印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710mm × 1000mm 1/16

字数: 272 千字 印张: 19.5

版次: 2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5104 - 0976 - 9

定价: 38.00 元

---

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

# 前言

## INTRODUCTION

人生在世，无非就是两件事：做人、做事。学会做人，则做事自然能成。做人固然没有一定的法则和标准，但它存在一定的通则，有它的技巧与规律，这就是所谓的做人道法术。

其实我们仔细想想就会明白，人生的成功靠的应该是你应具有的高尚品德、生存技能和人生智慧等综合素质，而不仅仅是学历文凭。人一生的时间是短暂的，这个世界上的东西你不可能什么都能学会，但一定要学会如何去做人，尤其是在当今这个充满竞争和挑战的社会，人心复杂难测，但成功却不能离开别人。因此，掌握了做人的道法术，便是掌握了成功的先机。

中国人都知道这样一句话：实实在在做人，认认真真做事。可见做人和做事是息息相关的。要想做好事，必须先做好人，而要做好人并不是一件简单的事。作为一个社会人，不仅应熟练地掌握生存的方法、技巧和谋略，更应该念念不忘做人的真谛。我们常说：“三分精力做事，七分精力做人。”人做好了，事情也就办好了。当然，做人和做事既要有原则也要有技巧。

好比我有个做推销工作的朋友，每次一见面，他就喋喋不休地推销他的产品，我硬着头皮听，久而久之，便产生了逆反心理，觉得跟他见面成了一个苦差事。他毕竟是我的朋友，我知道这种推销方法是没有什么效果的。一次，我便坦诚地说出了我的感受，同时送给他四句话：“与君谈话一百句，九十七句谈友谊，工作只需谈三句，三比九七更有利。”

我还给他讲了一个故事：有一个北京小伙子，遇到了一位可爱的姑

娘，一谈就是三个小时，他用一个小时谈国际形势，一个小时谈国内形势，半个小时谈北京市的形势，二十九分钟谈了他的人生感悟，最后一分钟说了三个字“我爱你”，在前两个小时五十九分钟里，姑娘已被小伙子深深地折服了，结果就可想而知了。由此可见，如何做人，如何做事也是大有学问的。我的朋友听了，颇受启发，频频点头称是，我也很高兴。

所以，在编写本书时，我也希望借由本书向读者朋友们揭示更多的做人方法。

本书以为人之道、维人之法和围人之术三个方面为主要线索来展开并揭示做人的学问。关于为人之道，本书从隐忍为人、机智为人、变通为人和量力为人四个方面来阐述；关于维人之法，本书从慷慨维人、储蓄维人、求同维人、形象维人和淡己维人五个方面进行详细阐述；关于围人之术，本书从主动围人、公关围人、妙语围人和细节围人四个方面来介绍。本书总共用了将近 200 多个例子来对文中的观点进行论证。

本书通过列举伟人、成功人士的例子以及贴近生活的实例，来与读者一同分享他人的成功之道，以充满哲思的文字为读者奉献了一桌精神的饕餮盛宴。阅读本书，能让读者朋友们从中会受益，掌握实实在在的做人方法，在处理复杂的人际关系中游刃有余。

作者

2010 年 4 月

# 目 录

CONTNETS.....



## 上篇 为人之道 ..... 1

<b>第一章 隐忍为人——明哲保身之道</b> .....	3
喜怒形于色，危险悄上身 .....	5
大智若愚享富贵，自命不凡吃苦头 .....	8
学会吃亏，为人脉积累筹码 .....	11
扮好自己角色，勿抢他人风头 .....	14
言多语必失 .....	17
<b>第二章 机智为人——全身而退之道</b> .....	21
见好就收才能全身而退 .....	23
君子尚可得罪，切勿得罪小人 .....	26
送一点面子给别人，留一条退路给自己 .....	29
说话不可揭人短，谈天不可论人非 .....	32
机关算尽，不如难得糊涂 .....	35
不可不信人，更不可尽信人 .....	38
窘境处幽默助阵，尴尬时自我解嘲 .....	41

<b>第三章 变通为人——以动制动之道</b> .....	45
灵活变通，行销自我 .....	47
宽容做人，退一步海阔天空 .....	51
以弱胜强，以小搏大 .....	54
在变通中发展，在变通中走向成功大道 .....	57
掌握在人际上“和稀泥”的艺术 .....	60
为人要懂服从，更要会果断 .....	63
到什么山，就要唱什么歌 .....	66
<b>第四章 量力为人——趋利避害之道</b> .....	69
不患己不知人，只患己不知己 .....	71
没有金刚钻，不揽瓷器活 .....	74
自作聪明只能害苦自己 .....	77
扬长避短，成功加速 .....	79
单丝难成线，独木难成林 .....	82
火要空心，人要虚心 .....	85
接受有度，拒绝有方 .....	88



## **中篇 维人之法** .....

<b>第五章 慷慨维人——散财聚人之法</b> .....	93
人脉，无法估量的巨额财富 .....	95
学会做好“感情投资” .....	98
有“小舍”才会有“大得” .....	100
雪中送炭，成本最低的投资 .....	102

利不可独享，功劳不可独占 .....	105
施人恩惠必得人回报 .....	108
<b>第六章 储蓄维人——未雨绸缪之法 .....</b>	<b>111</b>
储蓄人情，别到用时方恨少 .....	113
先交朋友，再做生意 .....	115
多交朋友好办事 .....	117
冷店烧热香，菩萨显灵光 .....	119
管理好你的人脉存折 .....	122
物质投资积累人脉 .....	125
让朋友介绍朋友 .....	128
<b>第七章 求同维人——消除距离之法 .....</b>	<b>131</b>
巧妙效仿，成为“同类人” .....	133
巧言攻心，让对方油然心动 .....	136
在关键之处拉人一把 .....	139
成人之美，你图名声我得实惠 .....	142
为他人解围，为自己铺路 .....	145
迎合他人特别的习惯 .....	148
切勿喧宾夺主 .....	151
<b>第八章 形象维人——光环诱人之法 .....</b>	<b>155</b>
一诺千金，绽放信誉的无穷魅力 .....	157
恰当展露才华，学会毛遂自荐 .....	160
领导面前，忠诚比能力更重要 .....	163
好风凭借力，借梯能登天 .....	166
凡事留余地，莫做一锤子买卖 .....	169
严守时间，赢得信赖 .....	172



学会宽容待人，树立豁达形象 ..... 175

## 第九章 谈己维人——抛砖引玉之法 ..... 179

清空自己，虚心请教 ..... 181

别把自己得意的事挂在嘴边 ..... 184

尊重别人就是尊重自己 ..... 187

切忌不可锋芒毕露 ..... 190

学会为他人“捧场” ..... 193

作为菜鸟，要向老鸟鞠躬 ..... 196

适当地暴露自己“缺点” ..... 199



## 下篇 围人之术 ..... 203

### 第十章 主动围人——抢占先机之术 ..... 205

积极主动，人际交往的制胜法宝 ..... 207

牢记他人的名字，结果会大不相同 ..... 210

开口是金，利用共同话题展开谈话 ..... 213

幽默是拉近双方距离的钥匙 ..... 217

同步行为，博得好感 ..... 219

拿出热情，才能打动对方 ..... 222

培养亲和力，将微笑挂在脸上 ..... 224

### 第十一章 公关围人——巧借东风之术 ..... 227

客套是最基本的社交技巧 ..... 229

寻找中间人，围人不唐突 ..... 231

顺水推舟，总有意外收获 ..... 234

感情投资，小投入带来大回报 ..... 237

	借力于巨人，选择高起点 .....	239
	智者善于替人解围，愚者遇事避而远之 .....	242
	运用计谋，让自己成为交际中的赢家 .....	245
<b>第十二章</b>	<b>妙语围人——攻人心肺之术 .....</b>	<b>247</b>
	懂得说话，好口才才是成功基础 .....	249
	根据说话对象，确定你的谈吐 .....	252
	赞美多不如赞得妙 .....	254
	心直口快，交往中的大忌 .....	257
	言谈要恰到好处 .....	260
	“捧”着领导，帮你办事 .....	263
	深思熟虑，三思后语 .....	266
<b>第十三章</b>	<b>细节围人——以小博大之术 .....</b>	<b>269</b>
	天下大事必作于细 .....	271
	善于倾听，让沟通更有价值 .....	274
	应变能力是成功交往的重要因素 .....	277
	把握形象细节，让自己像个成功人士 .....	280
	尊重是围人的基本前提 .....	283
	间接围人，从对方感兴趣的谈起 .....	286



# 上篇 为人之道



# 第一章

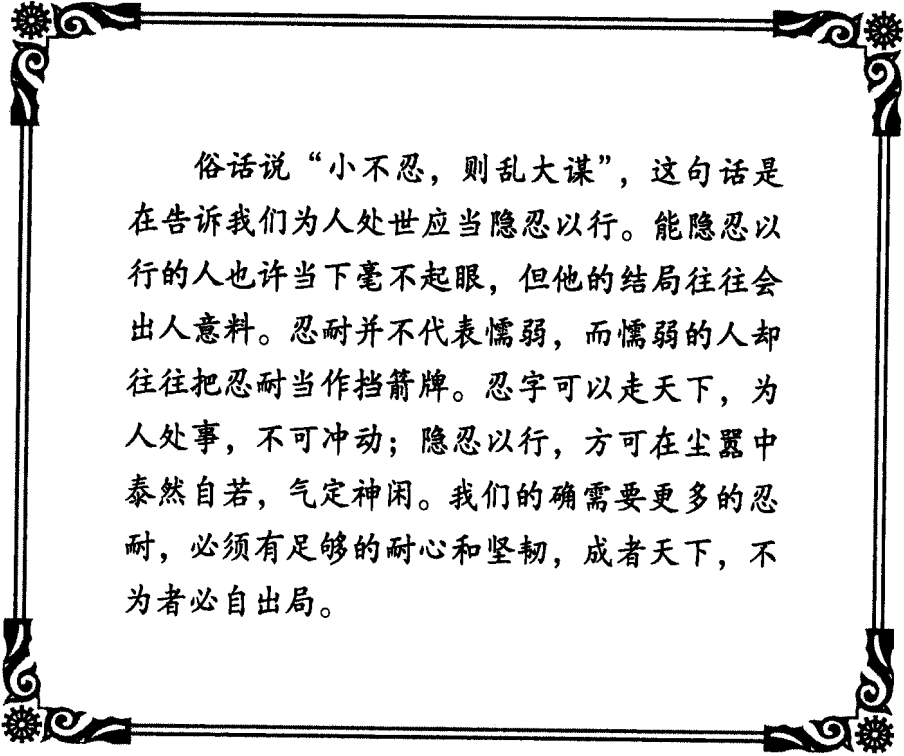
隐忍为人

——明哲保身之道

为人

为人

为人



俗话说“小不忍，则乱大谋”，这句话是在告诉我们为人处世应当隐忍以行。能隐忍以行的人也许当下毫不起眼，但他的结局往往会出人意料。忍耐并不代表懦弱，而懦弱的人却往往把忍耐当作挡箭牌。忍字可以走天下，为人处事，不可冲动；隐忍以行，方可在尘嚣中泰然自若，气定神闲。我们的确需要更多的忍耐，必须有足够的耐心和坚韧，成者天下，不为者必自出局。

## 喜怒形于色，危险悄上身

人生在世，有太多事情是我们无法随心所欲掌控的。当我们还是小孩子的时候，高兴的时候可以大笑，伤心的时候可以大哭，生气的时候可以大闹。周围的人会顾念我们的情绪，陪着我们高兴或是尽全力来安慰我们。有道是童言无忌，即便我们的情绪发泄影响了他人，往往也会得到大家的原谅，不会介怀。但直到我们长大了，才知道留给我们童言无忌的空间已经太少了。喜怒形于色往往会给我们带来麻烦。

2006年世界杯决赛中，法国队对阵意大利队。在第110分钟到底发生了什么？人们只能在一遍又一遍的录像中试图寻找答案。当时法国队的进攻被化解，齐达内和马特拉奇都在往回走，一切看上去没有异常。突然，齐达内变得异常冲动，转过身来走向身后的马特拉奇，紧接着就发生了让世人目瞪口呆的一幕，齐达内低下头，一头撞在了马特拉奇的胸口，将这个1米93的大个子顶翻在地。齐达内怎么了？！他为什么如此愤怒？！

2006年的世界杯早已结束，但人们对这位曾经的世界杯最佳球员齐达内最后10分钟的谢幕表现依然感到不可思议——是痛心？还是疑惑？谁都不能否认：这一粗暴的表现给这位向来优雅与正面的足球大师留下了永远的瑕疵，而这一表现的罪魁祸首依然是“不可控制的情绪”。看来学会控制自己的情绪，学会不肆意地喜形于色，这是一个人是否成熟的一个最重要的标志。

由齐达内的这一表现，人们不得不联想起另一位球王马拉多纳，在评价他时，人们习惯于使用“争议”这样的字眼。人们“争议”的决不是球王的球技，而是球王的为人——在球场上的粗暴表现。由马拉多纳人们又总忍不住想起另一位球王——贝利。实际上在人们的脑海中球王只有一个，那就是贝利。因为这个巴西人是那样的完美，合乎一切规矩和道德规

范，人们塑造了一个理想的模子，并把贝利嵌了进去，结果严丝合缝。这就是潜规则：要想登堂入室，你不光要踢的好，还要符合标准。而马拉多纳则是贝利的另一面，甚至是他的对立面，始终以天使和魔鬼两副面孔闪烁存在着，官方论调永难将他高高捧起。而齐达内呢？如果说他是近乎完美的，但他始终还不是完美的，这就是他最后10分钟的谢幕赛中用头撞击意大利队队员马特拉齐的一刹那所留下的。因为控制不了自己的情绪，所以他永远是不成熟的，也是不完美的。

看来，当你冲动的时候，千万要隐忍。无法控制的情绪就像一匹无法驾驭的狼，会吞噬掉你现有的成就。别人刺激你，但你却可以用理智来克制自己不发怒，使自己真正做到被激而不怒。谁都不能否认：冲动时或许疼痛难忍，但是时候一过，收获的将是一片艳阳天。否则冲动这个魔鬼只会带给你烦恼，甚至是终身的悔恨。

曾经有一个人，在他所居住的小城里最好的单位工作，效益好，福利好，节假日还多。而且他也混出了小名气，电脑操作得非常好，写一手好字，还有一手好文章，单位里的人都管他叫“秀才”。他在工作之余参加单位或者报社的征文比赛，几乎每次都能抱个头奖回来。虽然有时奖品并不丰厚，但他内心却是非常喜悦的。在那个小城，确确实实，他耕耘了，也收获了，而且收获颇丰。可是一段时间后他就辞职了，原因渺小得让人无法想像，真的有什么大不了的事情吗？

那年，他遇到了一个心仪的女孩。他第一眼看见她，就毫不犹豫地爱上了她。虽然，那时他已经35岁，已经不再青春年少。那时，女孩在广州，他在湛江。距离产生的美，让他们迸发出激情的火花，继而燃烧成熊熊大火。他们像恋人一样在公众场合出现：一起出游，一起看风景，一起做傻傻的美梦。恋爱轰轰烈烈地进行着，因此，渐渐的他的工作也受到了影响。比如上班迟到，工作时无精打采，工作被动等。因为这些，单位的领导找他谈话，他却毫不领情地跟领导“干”了一阵，还搬出了他的“贡献”谁比得上的大资历。在热情似火的恋爱心态冲击下，他没能控制好自己情绪，肆意发泄了，被情绪冲昏了头脑。



不用想象，以后的事情就是辞职了。现在当有人问起那件事，他就会感到很内疚，总觉得自己实在是对不起领导，自己实在是不应该向领导发火的。可当时他为什么就不这么想呢？一句话，就是无法控制自己的情绪——总以为领导找他谈话就是对他的不尊重。如此看来：尊重别人，才能有效地控制自己的情绪。

所以，对于每个人来说，要想在错综复杂的人际关系中游刃有余的话，就要学会控制自己的情绪。要想成功地控制自己的情绪，就一定要做到遇事时保持平和的心态。例如当别人误会你时，不要让愤怒和厌恶的表情挂在脸上；当在同事面前，上司宣布你得到晋升或嘉奖时，也不要让自己看上去太过喜悦。只有保持平和的心态，控制住情绪，才能让自己赢得更多的机会。