

做人要



精明

精明做人，
高明确事，
让你在人际之中左右逢源。
让你在分寸之间进退自如。

冠诚◎编著

高

做事要



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

精明

做人要

精明做人，让你在人际之中左右逢源。
高明做事，让你在分寸之间进退自如。

冠诚◎编著

高明

做事要



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

做人要精明,做事要高明 / 冠诚编著. —哈尔滨:
哈尔滨出版社, 2010. 10
ISBN 978 - 7 - 5484 - 0238 - 1

I. ①做... II. ①冠... III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 132213 号

书 名:做人要精明,做事要高明

作 者:冠 诚 编著

责任编辑:张恩平 赵 芳

全案策划:瀚涛国际

责任审校:陈大霞

封面设计:翼之扬设计

出版发行:哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)

社 址:哈尔滨市香坊区泰山路 82 - 9 号 邮编:150090

经 销:全国新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

网 址:www. hrbcbbs. com www. mifengniao. com

E - mail : hrbcbbs@yeah. net

编辑版权热线:(0451)87900272 87900273

邮购热线:(0451)87900345 87900299 87900220(传真) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线:(0451)87900201 87900202 87900203

开 本:787 × 1092 1/16 印张:18 字数:230 千字

版 次:2010 年 10 月第 1 版

印 次:2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 5484 - 0238 - 1

定 价:29. 80 元

凡购本社图书发现印装错误,请与本社印制部联系调换。

服务热线:(0451)87900278

本社法律顾问:黑龙江佳鹏律师事务所

做人做事，是值得研究一生的学问

（代前言）

在开始这本书前，我们先来看一个故事：

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。

大家看，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！这是会做事，做事做到位的表现。

同样，下面这个故事中的老人通过一则笑话暗示出了自己的不满，又不损邻里之间的和谐相处。话里藏话、旁敲侧击，以这样的方式表达不满，让人更容易接受。

楼上住的小青年加夜班回来，常弄出很大声响。楼下居住的老头儿总是被吵醒，可又不好意思当面提出来。有一天他给小青年讲了一则笑话进

行暗示：有个老头儿晚上很难入睡，恰好楼上住了一个经常上晚班的小伙子。小伙子每天下班回家，双脚一甩，鞋子“噔噔”两下，重重地落在地板上，每次都将是好不容易才入睡的老头儿惊醒。老头儿对小青年提了意见。当晚小青年下班回来，习惯性地甩掉鞋子，刚甩了一只，猛然想起楼下老人的话，便轻轻脱下第二只鞋。第二天一早，老头儿埋怨小伙子说：“你一次将两只鞋甩下，我还可以重新入睡，你留下一只不甩，害得我等你甩第二只鞋等了一夜。”小青年悟出了笑话是有所指的。

说话嘴上要有硬功夫，办事心里要有软手段。说话讲尺度是真学问，办事论分寸是大文章。不管是与人说话、与人交往、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，身边事例比比皆是。因此，说话办事要有尺度和分寸意识。本书既有关于说话办事能力的独特思路，又有社交大师的成功经验。做人做事的 TOP 之选，即为本书。TOP 是三个英语单词的缩写，它们分别代表时间（Time）、场合（Occasion）和地点（Place），即当时的时间、所处的场合和地点该说什么样的话，该怎样着装，怎样分析当时形势，洞察对方心理……本书都淋漓尽致地面面俱到，通过通俗而诙谐的行文，用小故事和常见案例来阐述做人做事的玄机，全书读来轻松愉悦，引人入胜，阅后让人颇发深思，不妨作为枕边 TOP 实用丛书收藏。

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，一定要学习《做人做到精，做事做到位》中的如下妙招：

拆招防人算计术——巧避陷阱要会的防范算计
伪装糊涂心计学——投资长远要有的吃亏心计
情绪掌控心计学——心理调适要有的自控心计
旁敲侧击算计术——博得理解要会的暗示算计

广获认同心计学——攻心说服要会的同化心计
共赢博弈算计术——协同合作要有的共事算计
察言观色心计学——随机应变要有的观色心计
操控他人算计术——一招服人要会的掌控算计
.....

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”！

在本书编写过程中，宇琦工作室的孙丽小姐和张莉萍小姐付出了辛苦与努力，特此表示由衷的谢意。由于作者学识有限，编写时间仓促，书中难免出现错漏现象，望各位读者海涵，并希求大家不吝赐教。

编著者于奥运媒体村

2010 年 2 月

目 录



第一章 做人做到巧舌如簧

——口吐莲花要有的说话心计

- 谨言慎行,张嘴一定要有“把门的” / 1
- 三言两语,给人最好的第一印象 / 3
- 曲径通幽,巧用迂回的说话法 / 5
- 直言无罪,但一定要把握好尺度 / 7
- 片语明心,话不在多贵在真诚 / 10
- 点到为止,切忌把人说到没有退路 / 11
- 搭讪交友,该开口时千万不要害羞 / 15
- 思而后言,话到嘴边最好留半句 / 18
- 来点儿幽默,让关系从“认识”升级到“朋友” / 21

第二章 做人要经营人脉

——广撒关系要会播撒人情

- 精挑细选,设计搜寻人脉网中必不可少的人 / 25
- 务必诚挚,投入真感情才能收获真人情 / 28
- 赞美心计,捧人最好在背后去夸 / 32
- 和气当先,退一步换和气争一步惹怨气 / 34
- 保持热情,对已有关系不忘经常维系 / 36
- 分享好处,不与朋友同甘就别期望与之共苦 / 38
- 珍惜呵护,朋友资源也不可过度“开采” / 41

第三章 做事要巧攀贵人

——攀龙附凤要有的交际场心计

- 关注长远,结交贵人要用长线思维 / 43
- 勇于攀附,天才也需要贵人相助 / 45
- 雪中送炭,礼遇难中人胜过巴结当红人 / 48
- 真诚从容,不要时刻想着求人帮忙 / 50
- 借势发挥,“大人物”背书让别人信服你 / 52
- 平步青云,看准时机攀上高枝儿 / 54
- 借名成功,可以一用的“权威效应” / 56

第四章 职场做人要潜伏

——人在江湖要会办公室处世术

- 眼观六路,迅速参透职场“人事江湖” / 58
- 微言谨慎,不给别人留下找碴儿的把柄 / 61
- 远离八卦,多嘴多舌是离成功最远的状态 / 64
- 人同此心,好人品在职场会得到回报 / 65
- 拒绝偏见,公事上要抛下私人好恶 / 67
- 讨好上司,让上司对你刮目相看 / 70
- 不吝赞美,可以鄙视“拍马屁”但不能无视 / 76
- 投其所好,掌握对待不同上司的不同方法 / 79
- 遵守规矩,不要越出制度的“安全岛” / 83
- 智猪博弈,小心变成办公室唯一的“智猪” / 86
- 曲线沟通,行走职场最灵验的沟通术 / 89

第五章 低调地张扬自己

——自我贴金自抬身价

- 逆向选择,招聘中不要一味强势或谦虚到底 / 92

实现加薪,几招让期待成为现实 / 95
加薪捷径,实在的业绩比什么都重要 / 96
晋升准则,每天都让自己比昨日更强大 / 98
狐假虎威,办公室“菜鸟”也可借此出风头 / 102
紧盯贵人,你的日后发达有他相助 / 105
厚积薄发,长久积蓄你就可以率领群雄 / 107
跳槽法则,看清楚“槽”然后果断地跳 / 109

第六章 伪装糊涂心计学

——投资长远要有的吃亏心计

大智若愚,能人的锋芒也不能太露骨 / 112
醉拳要领:形醉而神不醉 / 115
主动示弱,示弱不为弱是强者的招数 / 116
佯装不解,装作不知道的智慧 / 118
虚晃一枪,用假动作扰乱对方视线 / 120
吃亏是福,该吃亏时就要吃点儿亏 / 122
智慧升级,从每次吃亏中吸取教训 / 123
韬光养晦,暗中积累时机成熟再爆发 / 125
声东击西,掩饰自己行动的真正意图 / 128

第七章 拆招防人算计术

——巧避陷阱要会的防范算计

谨慎处世,善良者最需要长点儿防人之心 / 132
看穿人心,别被外表的温和迷惑 / 134
职场中哪些朋友不能交 / 136
商场创业中务必“绕行”的几类朋友 / 138
留下后路,对人不可全抛一片心 / 140

少沾是非，不够强大就自扫门前雪 / 143

宽容为佳，冤家宜解不宜结 / 144

以大局为重，多补台少拆台 / 146

对待分歧，要求大同存小异 / 148

别为成全面子输了自己 / 150

第八章 情绪掌控心理学

——心理调适要有的自控心计

信心上路，胜利永远属于信心满满的人 / 153

要有恒心，做用一辈子去移山的愚公 / 155

心态平和，修炼信步闲庭的心境 / 158

超然物外，不以物喜，不以己悲 / 160

分散注意，狙击突如其来的坏情绪 / 162

坚忍不拔，顽强赢取最后的胜利 / 164

破釜沉舟，逼自己激发潜藏的能量 / 166

知足常乐，不去追求不属于自己的幸福 / 169

不妨学阿 Q，忘记痛苦是一种美德 / 171

第九章 旁敲侧击算计术

——博得理解要会的暗示算计

无意暗示，看似不经意地暗示别人 / 174

言语意会，让别人主动说出你想要的 / 175

巧妙闲话，一句小幽默化解大尴尬 / 178

旁敲侧击，有心计的抱怨更有效 / 181

弦外之音，听得懂也说得出的智慧 / 183

小心暗示，别在无意中伤害别人 / 185

捧中含威，在夸奖中暗示你的威胁 / 187

第十章 广获认同心理学

——攻心说服要会的同化心计

- 博得信任,劝说“自己人”成功率更高 / 192
- 有话直说,表达观点时要通俗易懂 / 194
- 晓之以理,为你的观点找到充足的理由 / 195
- 动之以情,用情感感化别人认同你 / 197
- 诱之以利,用明确利益吸引人心 / 200
- 设身处地,站在对方的立场上想想看 / 202
- 光圈效应,利用权威的光环帮你说服人 / 204
- 先抑后扬,抛出肯定问题让对方点头 / 206
- 谨记于心,会使你功亏一篑的劝说方法 / 209

第十一章 共赢博弈算术术

——协同合作要有的共事算计

- 事先赞美,多肯定对方你就得到对方肯定 / 212
- 欲求先予,先施恩再让对方知恩图报 / 215
- 共同利益,找到双方共同点是合作基础 / 218
- 善用“我们”,让他人感到你和他是“一伙的” / 220
- 慎言承诺,承诺一次就是欠债一笔 / 221
- 做人诚信,建立良性的重复博弈交往常态 / 223
- 杜绝恶行,出来混迟早是要还的 / 225
- 以直报怨,看重长远不会吃大亏 / 226

第十二章 做事要左右逢源

——求人办事要有的借力法则

- 放低身价,让人不好意思拒绝你 / 228
- 迂回委婉,越是你想要的越要缓缓道出 / 231

软磨硬泡，耐心坚韧总会赢得对方理解 / 232

把握关键，一语中的让对方下定决心 / 234

高效送礼，每份礼物都不要打“水漂” / 236

酒桌成事，喝一顿酒让别人拍板帮你 / 238

至诚贴金，让别人帮你帮得很踏实 / 240

第十三章 察言观色心理学

——随机应变要有的观色心计

随机应变，切忌一棵树上吊到死 / 243

眼能观色，通过眼睛解读他人想法 / 245

慧眼识人，衣着打扮中的性格窥视 / 248

善辨姿态，利用身体姿势窥视内心世界 / 249

入乡随俗，到什么庙就要拜什么佛 / 253

话说三分，要为自己留应变空间 / 256

自圆其说，绞尽脑汁作出最好应变 / 258

第十四章 操控他人算计术

——一招服人要会的掌控算计

情报至上，掌握信息是制人的首要一步 / 261

火眼金睛，利用人性弱点操控他人 / 262

气势第一，关键时刻要壮胆 / 264

善用激将，因人而异施用不同激将法 / 265

一击即中，抓住关键让别人跟你走 / 269

反向激励，用心理策略抓住别人的心 / 270

顺从人意，别人会乐意言听计从 / 273

第一章 做人做到巧舌如簧 ——口吐莲花要有的说话心计

谨言慎行，张嘴一定要有“把门的”

说话讲尺度是真学问，办事论分寸是大文章。不管是与人说话、与人交往、与人办事，都蕴涵着分寸的玄机。

古今成大事者，都深谙说话与办事之道。一个人能否成功，关键在于说话与办事的能力。说话嘴上要有硬功夫，办事心里要有软手段。一个人说话办事八面玲珑，在这个社会上活得就很风光，否则，在这个社会上活得就很憋屈。因此，说话办事要有尺度和分寸意识。本书既有关于说话办事能力的独特思路，又有社交大师的成功经验。当你领悟本书后，你都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”。

《礼记·缙衣》中说：“君子道人以言而禁人以行，故言必虑其所终，而行必稽其所蔽，则民谨于言而慎于行。”这是一种信仰，一种情怀，一种坦荡，但其前提又是朴素，是始于足下的。修身养性、做好自我，就是起点。

我们常常会听到有人抱怨社会不公，抱怨处世艰难。其实与其怨天尤人，不如反躬自省。如果我们真的能做到把握分寸、谨言慎行就会少很多

烦恼。

多思、多听、多想、多看、谨言、慎行，这么做的好处就是“寡悔”，让自己少一点儿后悔。世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。一个人在说话时少了指责、抱怨，在行为中少了很多让自己后悔的举动，这个人出去做官做事，都能成功。

从呱呱坠地到牙牙学语，人的三寸之舌从笨拙到灵巧，然后伴随着一生无休止的“唠叨”，谁能知道，到底产生了多少绝词妙句、豪言壮语、警世箴言，同时又制造了多少废话乃至一言而失天下的蠢话？

人的舌头的确经常惹麻烦、搬弄是非。但是否因此就缄口不语，放弃大自然赐予人类最宝贵的天赋呢？人们常说，眼睛是心灵的窗户；其实，嘴的功能亦不能忽视，嘴是心灵的大门。人们常对失言者说：“你嘴上缺个把门的。”

对于这种人，我们奉劝他采取下列措施：

（1）说话之前先考虑成熟，不成熟的话不要说。

（2）上帝给了你两只耳朵一张嘴，就是让你多听少说。在聆听的时候，我们的耳朵往往会根据自己的爱好拣选喜欢的听，遇上不合于自己心意的话，不应立刻反驳和批评。

（3）有些喜欢卖弄学问的人，他们时常引经据典，所用的术语又比较深奥沉闷，作为一个聆听者，很容易表露出疲倦或没有兴趣，这种不礼貌的态度理应避免。

（4）社交倾谈时我们会被其他的东西所吸引而心不在焉，又或因牵挂别的事而令自己分心，这是应该避免的。

三言两语，给人最好的第一印象

生活中，大家每天都与别人相处，接触不同的人、不同的事。有些人春风得意，有些人却交际失言……出现这种情况，你就该意识到“自己是否是受欢迎的人”。

当你第一次看到一个人时，头脑中可能瞬间就会产生一个印象，或胖，或瘦，或伶俐，或可爱。不仅通过他的外形，他的谈吐，他的动作，甚至他的眼神都能透露出他是一个怎样的人，这便是对一个人的第一印象。

我们无法否认一个人的第一印象是相当重要的。研究表明，我们当中仍然有 90% 的人，是在会面的最初几分钟内就彼此作出判断。由于人类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。外表在个人印象中占 50% 以上，种族、年龄、性别、身高、体重、肤色、形体、语言、衣着和打扮，它们都作为外表的一部分起着相应的作用。另外，说话的声音和方式则占个人印象的 38%，而信息或说话的内容仅占 7%。适宜性、可靠性、吸引性、财产状况和社会地位，对这些因素的判断是基于一个人的“直觉”和客观观察两者的结合，这种判断时对时错。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、周日增刊和绕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。不论自己愿意与否，别人都会对我们的衣着、说话方式、环境布置评头品足。

曾国藩招纳人才，必定是召见面试，谈话后才决定是否起用。有一次，他约了三个人在会客室等候。三人等了许久，只见其中一人静坐沉思，一人来回踱步，一人则一脸不耐烦的样子。到了傍晚，曾国藩派人告诉他们三个人，可以回家等候录用的消息了。有人问曾国藩其中究竟。他

说：“那个沉思的人，心情不畅，命不长矣，但为人沉稳持重；来回踱步的，气度胆识不凡，实在是不可多得的人才；那个不耐烦的人，英勇果断，但有点儿心急，功成后可能会殉国。”这三人后来都成了军中需要的人才。

且不说我们会不会遇到像曾国藩这样的高人，“第一印象”定生死的规律在日常生活中也比比皆是。它宛如一副有色眼镜，戴上它看人就会觉得这个人有某种不变的颜色。人一生的事业和发展往往取决于偶然的机遇。机遇经常稍纵即逝，好印象可使机遇之门敞开，坏印象可与机遇失之交臂。

懂得说话方式，与人初次见面将会变得愉悦很多。我们不妨试一试，来塑造完美的第一形象吧。在这里有一些小建议送给你：

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。

了解对方的兴趣、爱好

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。

引导对方谈得意之事

任何人都有得意的事情，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。

身体也是表达自我的一种语言，如果你刚进入商业领域，那你就得花点儿时间尽快学会在不同的场合下，什么样的形体语言可以让人接受。自

信而不自大，不过于焦虑、急切或低三下四，将显示出你的个人气质和风度。埃勒瑞·萨姆森告诉我们，要做到四“要”五“不要”。

(1) 商业化的站立姿势要将双手插在口袋里，两腿略微分开；

(2) 接触到别人的视线时要友好地扬一下眉，眼睛亮一下；与人握手要坚定而不过于热情；

(3) 尽量不做小动作，这样看起来沉着而有分寸；

(4) 不要两腿交叉，文件夹或公文包像挡箭牌一样抱在胸前，这是一种高度的防卫姿态，同时看起来也粗俗不雅；

(5) 不要理头发、抠指甲，或做若有所思状，这些都表示缺乏自信或感到无聊；

(6) 不要向后仰着头从鼻子底下看人，这样看起来高人一等。若你的眼镜片变焦实在糟糕，可以偶尔为之；

(7) 不要触碰别人，侵入别人的领地是没有规矩的行为；

(8) 不要到处串门，令人生厌。

另外，在说话方面，要避免说大话，避免陈词滥调，避免喋喋不休。

“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”让我们谨记古训，在日常生活中，尽情发挥自己的语言才能吧！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，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。

曲径通幽，巧用迂回的说话法

高山挡路、石头绊脚之时，不妨另辟蹊径，运用迂回的办法。

遇到困难不低头，是我们一直信奉的人生哲理，但是解决问题的方法却是多种多样。我们的生活中有很多人是“直肠子”，为人处世“不撞南墙不回头”，十头牛也拉不回来。这样的做法往往达不到好的效果。高山