

图书在版编目(CIP)数据

做人三局 轱告解译 圆原北京 :中国华侨出版社 ,
圆原原原

圆原原原原原原原原原原原

I 圆做... II 圆子... III 圆个人 原修养 原通俗读物
IV 圆原原原原原

中国版本图书馆 圆做数据核字(圆原原原第 圆原原原号

做人三局

解 译 轱 告

责任编辑 轱文远

封面设计 轱衣裳书装

经 销 轱新华书店

开 本 轱圆伊毫米 圆原 印张 轱圆 字数 轱圆千字

印 刷 轱

版 次 轱圆原年 圆月第一版 圆原原年 圆月第 圆次印刷

印 数 轱圆册

书 号 轱圆原原原原原原原原原原

定 价 轱圆元

中国华侨出版社 北京市安定路 圆原号院

邮编 圆原圆圆



前 言

做人的法则究竟是什么？本书的观点是做人离不开“三局”，即“精察人”、“巧说话”、“善做事”，简单讲就是“察”、“言”、“行”三个方面的谋道。

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的。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。

我们知道，“察”、“言”、“行”构成了一个人行为的最基本方面，也是最主要的方面。因为最基本，所以在人人身上都会存有；因为最主要，所以人人都尽力想做到完美。总之，“察”、“言”、“行”是人人都离不开的人生三局。所谓“精察人”、“巧说话”、“善做事”，则明白点出了人生三局的要义，值得大家思考。

根据常理，做人总是与别人打交道，并在这个“往往



做人三局

复复”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。

目
录

眼睛雪亮，看清周围人	(猿)
善于洞察他人心意	(猿)
洞察他人的性格	(缘)
看穿他的心	(苑)
从习性识人	(怨)
学会察颜观色	(园)
料事如神——韩非子的观颜识人术	(员)
策略试探法	(员)
事实胜于雄辩——正统试探法	(员)



做人三局



透视识人秘诀——“啄木鸟战略”	(圆)
圆看得越深越好	(圆)
准确地分析对手	(圆)
洞察先机	(圆)
要看出深层次的东西	(圆)
充分了解对方	(圆)
努力去获得别人的信息	(圆)
猿用多种方法探视人	(圆)
营造利己的谈判气氛	(圆)
要调整自己	(圆)
不妨灵活一点	(猿)
没有解不开的结	(猿)
抛却无谓的争吵	(猿)
让他自己提供情报	(猿)
留意他的观点	(猿)
考察对手的意见	(源)
也要投其所好	(源)
尽量让对手开口	(源)
源察准人可不吃亏	(源)
看看他的“深浅”	(源)
与聪明的对手交锋	(源)
生活中识别小人	(源)
对付高傲虚伪的人	(缘)
给对方一个笑脸	(缘)
攻人时自己别乱方寸	(缘)
防小人的基本规律	(缘)
坏人不怕坏大事	(缘)
不要轻易招惹小人	(缘)
要明白他对你有什么用	(缘)

学会从部位视人	(12)
体格强健的对手	(12)
瘦削健康的人	(12)
神经质的人善变	(12)
瘦弱的人心事多	(12)
从脸认识人	(12)
表情——心灵指南	(12)
看看他的笑容	(12)
从嘴巴识人	(12)
体态语言识人	(12)
握手知心	(12)
留意他的小动作	(12)
竖大拇指者自负	(12)
留心他的脚和腿	(12)
从打招呼透视性格	(12)

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”！

把说话当成一门艺术	(13)
做一个会听话的人	(13)
人际关系决定“话的效果”	(13)
岔开话题的几种情形	(13)
会说与不会说大不一样	(13)



做人三局



闲谈是交谈的热身准备	(愿猿)
获得对方好感的说话技巧	(愿猿)
怎样称呼他人大有学问	(愿猿)
凡事留有余地	(愿猿)
圆能够把话说得让人舒服	(怨猿)
一唱一和	(怨猿)
诱惑推测法	(怨猿)
“捧捧”别人	(怨猿)
“间接恭维”的妙用	(怨猿)
学会给人戴“高帽”	(怨猿)
赞美人要准，奉承人手法要新	(怨猿)
审时度势地赞美别人	(怨猿)
说赞美话也有技巧	(怨猿)
快把好话说出口	(怨猿)
猿一定要管好自己的嘴巴	(猿猿)
诱导对方说出真话	(猿猿)
交谈要恰到好处	(猿猿)
说者无心听者有意	(猿猿)
说好第一句话	(猿猿)
嘴边留个“把门”的	(猿猿)
小心办公室的舌头	(猿猿)
打磨你的舌头	(猿猿)
四两的舌头拨千斤	(猿猿)
舌头能跳桑巴舞	(猿猿)
用心操练自己的舌头	(猿猿)
源掌握说话的巧机	(猿猿)
把握语言反击的有效性	(猿猿)
运用口才进行反击的六大技巧	(猿猿)
反驳的艺术	(猿猿)

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

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，一定能够达到自己的目标。

圆讲信用是成事的最好资本	(员缘)
要诚实守信	(员缘)



做人三局

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

圆办事要讲智力和能力

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

圆注重办事效率靠方法

一定要把握时间	(圆缘的)
一定要先发制人	(圆缘的)
办事有条理	(圆缘的)
提高办事效率的几种方法	(圆缘的)
把握一闪而逝的机会	(圆缘的)
管理你的时间	(圆缘的)
能分辨轻重	(圆缘的)
敷衍只会坏事	(圆缘的)

圆防止受伤害的办事术

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

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



做人三局



愿善于求朋友办事的智慧	(国苑)
求同学巧用激将法	(国苑)
帮不了朋友怎么办	(国隐)
朋友托你怎么办	(猿云)
朋友一生一齐走	(猿蹄)
多个朋友多条路	(猿缘)
朋友之间要以诚相待	(猿韵)

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。

是眼睛雪亮，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，后宫有四位齐王宠爱的嫔妃，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心爱的妃子，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一副耳环，而其中一副要做得特别精巧美丽。

田嬰把这副耳环献给齐王，齐王于是分别赏赐给六位宠妃。次日，田嬰再拜谒齐王时，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 100 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



能发生的现象。特别是在利用试探法来透视人心的时候，千万不可忘记，被你试探的对象也有眼睛，疏忽了这一点，事态就可能发展得极为严重。

在使用试探透视法的时候，不要耍花招，否则可能弄巧成拙。如果了解了人心，并且按照试探透视原则去做的话，多半能稳操胜券。

如果在使用试探透视法时，不希望自己同时也被对方试探的话，除了要熟悉这种方法之外，还要时时假设自己正被对方试探。

人际关系可以说是一种“长期的测验”。即使对方无意测验你，但是一个人的一举一动，都被别人看在眼里，这些举动的累积，很自然地会成为别人对你的评价。所以奉劝各位对于平日的一举一动，都要多加小心，以免降低了自己在别人心目中的地位。

洞察他人的性格

办事的学问非常深。试问，你不会办事，怎么可能成事？当然，办事首先要洞察你面前的人的性格。

对一些特殊人物，比如十分聪颖的人或十分虚伪高傲的人，要想能操纵他、制服他，首先必须深明他的特点，以此找到突破口。

勃伦狄斯曾向我们讲过芝加哥巨商费尔特测验他的情形：

为了找到一份称心如意的工作，年轻的勃伦狄斯向费尔特自荐。费尔特有一种习惯，就是对所有求职自荐的人都亲自接待，一面面淡。

后来勃伦狄斯惊讶地说：“我从未见过像费尔特这样细心的人，他问出的那些细小的问题简直令人难以置信。费尔特知道我曾在家乡的小镇当过骡夫，于是他连我饲养过的骡子的名字也细细过问。”

费尔特如此细心地去品评、洞察他人，主要是要了解他所雇佣的人的特点。正如他本人所说：“如果我不亲自去品评、了解、认识他的性格、特点及能力，我将把何种事情交给他做呢？我又怎样去借助他们为我的公司效力呢？”

大凡伟人或名人，都常使用许多很巧妙的方法，去测量、洞察别人的性情和能力。



做人三局



在此我们所要了解的是领袖人物们究竟凭借着何种证据，以确定他对人的判断？换句话说，他获取于人的，究竟是些什么？

不少有能力的人，常怀有一种隐秘的技术，以评品他人的性情、了解他人的特点、掌握他人的苦乐、嗜好。这种技术，在一般人看来很玄妙，其实也只是一般而已。伟人或一般的精明强干的人，只不过对别人常常忽略的琐碎处，都非常留心与注意罢了。而事后他们所依据的，便是人们性情中表现出的这人过去做什么，现在做什么，将来会做什么。以便作出相应的对策，制胜于他人。

总而言之，他们要把他人在一定环境之下的行为细心地观察出来。这种对细微之处的特别留神，用心之苦，用力之勤，是一般常人难以做到或者不愿去做的。

当我们观察一个人时，应当留心：他全神贯注的是什么？他常常忽略的是什么？他喜怒忧愁的是什么？什么事情能使他震惊？他骄纵或发脾气又是为了什么？倘若我们能将他人上述的这些特点觉察出来，那么我们就能了解、掌握或操纵这个人，明了在某种环境之下，这个人估计会出现怎样的感觉和行动。

比如说，某人有了困难，他害怕吗？他会战胜它吗？他想把责任推到别人身上吗？他的名誉观念会让他勇于承担责任并想方设法来保护与此事有关的旁人吗？所以，这人究竟如何去做，我们一下子是很难断定的。但是，如果我们事先对此人就有所观察和了解，那么至少可以在他以往的情形之下，根据他所经历的或者干过的那些事情中寻找线索，找出他有可能的对此类问题的反应。

一般的人都有某肿程度上的相似之处，他的动作、表情以及情感已形成某种特殊场合下的固定习惯，这些习惯还可能是控制他的为人的条件。这些习惯可以说是一个人的特性，而这种特性常常包含在他的动作、姿势、变化的面部表情以及语言与声调里。有的时候人们虽然有明显的动作，但他们常在不知不觉中把真正的情感流露出来。

我们曾见到了一个人，每当他恼怒动气时，总是张口打呵欠，或者假装打呵欠，而旁人一见他这个样子便大笑或微笑起来，因为人家早已知道他在恼怒动气了。还有些人，每逢烦闷或不顺心时，总喜欢将手放在衣袋里，旁人一见此情景，便知道了他此刻的心境，也避免与他作更多的谈话，以免他烦中生烦。

还有些聪明的人，常常将他的天性和情感藏而不露，可是有时