



# 一生三通

通人情 通世故 通礼仪



TONGRENQING TONGSHIGU  
TONGLIYI

长辰子 / 编著

中国致公出版社

通人情可结人缘，通世故可明世道，通礼仪可得礼遇。一生得此三通，则人人皆通，心心皆通，路路皆通，事事皆通。

赢得成功人生不可或缺的三大秘密武器

# 一生三通

通人情 通世故 通礼仪



长辰子 / 编著

中国致公出版社

TONGRENQING TONGSHIGU  
TONGLIYI

**图书在版编目(CIP)数据**

一生三通:通人情 通世故 通礼仪/长辰子编著. - 北京:中国致公出版社,2006.6

ISBN 7-80179-494-X

I. 一… II. 长… III. 人际关系学-通俗读物  
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 055863 号

---

**一生三通:通人情 通世故 通礼仪**

---

**编 著:**长辰子

**责任编辑:**袁挹红

---

**出版发行:**中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话 66168543 邮编 100034)

**经 销:**全国新华书店

**印 刷:**河北省香河县闻泰印刷包装有限公司

**印 数:**1-5000 册

---

**开 本:**710×1000 1/16 开

**印 张:**16

**字 数:**210 千字

**版 次:**2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-80179-494-X

**定价:**26.80 元

---

**版权所有 翻印必究**

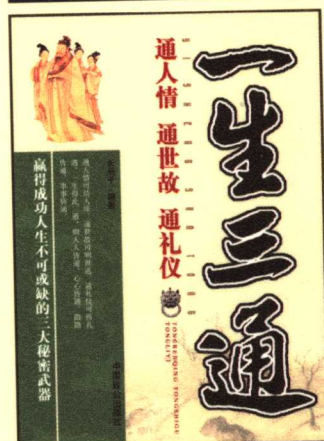
YI SHENG SAN TONG



TONGRENQING TONGSHIGU  
TONGLIYI







责任编辑：裘挹红

封面设计：Zid 鼎鑫  
TEL: 13011082337

## 前 言

人的一生要明白的事理有很多,但其中有三个方面却是人人都必须精通的,这就是:通人情、通世故、通礼仪。此三者是一个人走通社会、赢得成功不可或缺的三大秘密武器!

不懂人情世故、不通社交礼仪的人是不成熟的人,这种人不但在社会上吃不开、行不通、玩不转,而且还会时时受掣肘,处处碰霉头。即便是那些有着一技之长的人,如果不精通这三个方面,那么,最终也将难成其事、难得其功、难酬其志、难彰其德、难遂其愿。所以有人说:“不通人情者,不可交也”;“初出茅庐,不谙世故,必晦于心而昧于事”;“不知礼,无以立”。这些警人之语都以不同视角诠释了“人情”、“世故”和“礼仪”的重要性。不管是什么人,不管从事什么行业,做什么职业,都必须对这三个方面通达而洞明,只有这样,才能在社会上左右逢源,进退自如,游刃有余。这是因为,通人情可结人缘,通世故可明世道,通礼仪可得礼遇。得此三通则心通、路通、人通、事通!

在现实社会中,有很多我们平时看起来很平常的人,经过生活的洗礼和历练之后,屡得器重,步步高升,几年过后只能刮目相看了,其地位和身价与你相比几乎不可同日而言了。想想他们当年也未曾生得三头六臂,却能在社会上呼风唤雨、左右逢源,其神通广大,令人称奇。他们究竟有“何德何能”竟得道至此呢?答案其实很简单,就在于这些人在尚且年轻的时候就悟得了这三通之秘!他们的所谓成功之道,在很大程度上就是借重于“通人情、通世故、通礼仪”这三大秘密武器上!得此三通,则路路皆通,人人皆通,事事皆通。

编 者

2006年5月于北京

# 目 录

## 第一篇 通人情

人在生活和交往中离不开人情,人情起着影响和主导人生的重大作用。因此,每个人必须认真对待人情,正确认识人情,妥善处理人情。无论施予人情、接受人情、走人情、求人情、欠人情、还人情都要讲究方法,把握分寸,知轻重,揣深浅,识大体。这样,才能通达人情世故,调节人情砝码,勘破人情奥秘。正如人们慨叹:“人情有冷暖,世态有炎凉,”“人在人情在,人走茶就凉。”“人情如纸张张薄,世事如棋局局新。”只有通晓了人情这门学问,人生许多问题才能迎刃而解,为人处世才会一通百通。

|                           |      |
|---------------------------|------|
| 通晓人情好处多 .....             | (3)  |
| 冷庙也要常烧香 .....             | (6)  |
| 先做人情,后做生意 .....           | (9)  |
| 地缘即人缘,近邻胜远亲 .....         | (12) |
| 十年寒窗半生缘 .....             | (15) |
| 别把人情当“包袱” .....           | (18) |
| 有多大的胸怀之杯,就能容纳多少感情之酒 ..... | (20) |
| 学会用人情话拉动人性的弦 .....        | (22) |
| 致谢是最简单易行的人情回报 .....       | (25) |
| 人情要做足 .....               | (29) |
| 千里送鹅毛,礼轻情义重 .....         | (34) |

|                     |      |
|---------------------|------|
| 送人情一定要恰到好处 .....    | (37) |
| 让自己能为别人所用 .....     | (39) |
| 友情需要经常地维护 .....     | (41) |
| 别太抠门,别太小气 .....     | (43) |
| 设法制造些人情债 .....      | (45) |
| 人情大,路子宽 .....       | (47) |
| 助人即助己,情商即智商 .....   | (51) |
| 老乡之情也需“礼尚往来” .....  | (53) |
| 情欲与物欲不在同一个天平上 ..... | (57) |
| 面子有时也是人情 .....      | (59) |
| 君子之交淡如水 .....       | (62) |
| 人情多在亏上得 .....       | (66) |
| 没有一次性人情 .....       | (69) |
| 是亲三分向 .....         | (71) |
| 萍水相逢亦有情 .....       | (75) |
| 别让钱财问题横在朋友之间 .....  | (78) |
| 世态有冷暖,人面逐高低 .....   | (81) |
| 千里难得是老师 .....       | (85) |
| 人情投资要从长计议 .....     | (89) |

## 第二篇 通世故

何谓世故? 简而言之就是指世事、人事,在一般层面上可理解为处世经验。但“世故”二字所包涵的绝不是简单的处世经验,而是更多地指向深掩的城府、老到的心机、成熟的智略、圆滑的手腕。只有通达世故之人,才能真正地洞明为人处世的道理,谙熟待人接物的方法,把握人际交往的分寸。只要在社会上看



看那些“有头有脸”的上等体面人士,几乎无一例外都是通晓世故的高手。

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 控制自己的情绪,稳住自己的性子 ..... | (93)  |
| 要有“虎气”,也要有“鼠气” .....  | (95)  |
| 藏巧于拙,用晦而明 .....       | (97)  |
| 善忍者事顺,善屈者福长 .....     | (99)  |
| 多言人所长,勿论人所短 .....     | (102) |
| 不偏不倚乃中庸之道 .....       | (105) |
| 盛时当作衰时想,进时应为退时忧 ..... | (107) |
| 兜个圈子,绕个弯子 .....       | (109) |
| 眼里能揉得沙子,心里能装得糊涂 ..... | (112) |
| 善于取信于人,不可轻信于人 .....   | (115) |
| 见人说人话,见鬼说鬼话 .....     | (117) |
| 深藏不露,隐真示假 .....       | (121) |
| 在人屋檐下,一定要低头 .....     | (124) |
| 善待你的仇人 .....          | (126) |
| 软硬兼施,巧借人力 .....       | (129) |
| 广结人缘路好走 .....         | (132) |
| 不可全抛一片心 .....         | (135) |
| 以无厚入有间 .....          | (138) |
| 施恩于人,必惠及己身 .....      | (140) |
| 逢人藏一招,遇事留一手 .....     | (142) |
| 揣着明白装糊涂 .....         | (145) |
| 知人知面又知心 .....         | (148) |
| 得福皆因藏后路,招祸只因强出头 ..... | (150) |
| 打人不打脸,骂人不揭短 .....     | (154) |
| 透过外表察人心 .....         | (156) |

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 人怕恶鬼,鬼怕恶人 .....    | (159) |
| 不动声色,韬光养晦 .....    | (162) |
| 善搭顺风船,会说场面话 .....  | (165) |
| 人有千般,脸有万变 .....    | (168) |
| 背后夸人比当面恭维更有效 ..... | (170) |

## 第三篇 通礼仪

在社会交往中谁都喜欢和一个彬彬有礼的人相处,而不愿和一个粗鲁无礼的人接近。可谓“礼多人不怪”,“有礼人常在”;如果你能够讲究礼貌、注重礼节、追求文明,那么你就会在内心里树立一种道德观念和礼仪修养准则,获得一种内在的力量,这种力量可以改变你的命运,带给你融洽和谐的人际关系,一通百顺的社会生活,幸福快乐的人生历程。所以说,通晓礼仪是成功人生的必修课。

|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 让你的教养无处不在 .....             | (175) |
| 在交往中表现自己的风度美 .....          | (177) |
| 礼节决定拜访成败 .....              | (180) |
| 敬人总先敬罗衣 .....               | (184) |
| 赢得人心最简单易行的办法就是记住别人的名字 ..... | (188) |
| 话出口时要谨慎 .....               | (191) |
| 拒绝请托应委婉 .....               | (193) |
| 给人一张笑脸恰似给人一份友善 .....        | (196) |
| 道歉的礼仪与技巧 .....              | (199) |
| 心事不可过重,说话不可过多 .....         | (202) |
| 握手礼节的心理感应 .....             | (204) |

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 学会点头称“是” .....      | (207) |
| 掌握相聚的礼仪与技巧 .....    | (209) |
| 为人处世的八大禁忌 .....     | (211) |
| 捧人的技巧 .....         | (215) |
| 眼神表达的意思更令人难忘 .....  | (217) |
| “女士优先”之礼 .....      | (220) |
| 要善于用幽默打点人生 .....    | (223) |
| 人是衣服马是鞍 .....       | (227) |
| 遵循常规距离 .....        | (229) |
| 举止娴雅的人际魅力 .....     | (232) |
| 进门看脸,出门看天 .....     | (235) |
| 倾听是最好的赞美方式 .....    | (237) |
| 良言一句三冬暖 .....       | (239) |
| 要学会拐弯抹角地表达腹中事 ..... | (242) |

# 第一篇 通人情

人在生活和交往中离不开人情，人情起着影响和主导人生的重大作用。因此，每个人必须认真对待人情，正确认识人情，妥善处理人情。无论施予人情、接受人情、走人情、求人情、欠人情、还人情都要讲究方法，把握分寸，知轻重，揣深浅，识大体。这样，才能通达人情世故，调节人情砝码，勘破人情奥秘。正如人们慨叹：“人情有冷暖，世态有炎凉，”“人在人情在，人走茶就凉。”“人情如纸张张薄，世事如棋局局新。”只有通晓了人情这门学问，人生许多问题才能迎刃而解，为人处世才会一通百通。



## 通晓人情好处多

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”整个社会人与人之间的关系都是靠“人情定律”来运转的，不通晓人情世故是不可能打通社会关节和走通人生之路的；因为人情是无根的东西，想要固定它，就必须牢牢地掌握它。

通晓人情，首先要有一种设身处地、将心比心的情感体验。从正面讲，就是要“己欲立而立人，己欲达而达人”。比如说，你肚子饿了要吃饭，应该想到别人也是如此；你身上冷了要穿衣，应想到别人也与你一样要穿衣。懂得这些，你就懂得了“推食食人”、“解衣衣人”这类最基本的人情大道理了。

汉王四年，韩信平定了齐国，他向汉王刘帮上书：“我愿暂代理齐王。”刘邦大怒，转而一想，他现在身处困境，需要韩信，就答应了。韩信力量更加壮大。齐国人蒯通知道天下的胜负取决于韩信，就对他说：“相你的‘面’，不过是个诸侯，相你的‘背’，却是个大福大贵之人。当前，刘、项二王的命运都悬在你手上，你不如两方都不帮，与他们三分天下，以你的贤才，加上众多的兵力，还有强大的齐国，将来天下必定是你的。”

韩信说：“汉王待我恩泽深厚，他的车让我坐，他的衣服让我穿，他的饭给我吃。我听说，坐人家的车要分担人家的灾难，穿人家的衣服要思虑人家的忧患，吃人家的饭要誓死为人家效力，我与汉王感情深厚，怎能为个人利益而背信弃义？”

过了几天，蒯通又去见韩信，告诉他时机失去了便不再来，韩信犹豫不决，只因汉王对他情深意重。

我们姑且不论刘邦以后如何处死了韩信，但就人情世故而言，刘



邦的成功，在一定意义上也在于对韩信所施与的强大的人情攻势。

通晓人情从反面讲，就是要“己所不欲，勿施于人”。你爱面子，就别伤别人面子；你需要尊重，就不能不尊重别人。但是，在现实中“只许州官放火，不许百姓点灯”的事，也不是没有人做。

项羽就是其中之一。虽然他有“霸王”的美称，却只有霸者的习气，没有王者的风范。他自己想称王，却想不到手下的弟兄也想做官。该赐爵的时候，爵印就在他手中，棱角都磨损了，他还是舍不得颁发下去。

因此，与其说项羽败给刘邦，还不如说他输给了人情。

在现实生活中，有的人过于相信人品而不相信人情，甚至视人情如敝屣，或把人情看成是沾染了腐物的幕后交易，因而不屑与人做人情、拉关系，他们认为只要自己做人正派、能力出众，就一定能赢得好的评价，缔结好人缘。其实，这显然是一种自我臆想的幼稚病。

人缘，其实是一张人际关系的网。缘，有“边”的意思，你的边与别人的边系在一起，就构成了一种关系，建立了一种缘分。

有人缘的人，才会广受欢迎。

但人情不能靠守株待兔坐等上钩，天上不会掉下一张馅饼，而且刚好掉到你的嘴里。人情要去做。做人情的方式方法有很多种，但前提便是察言观色，消息灵通。

察言，便是“闻一知十”；观色，便是“见面明意”。真正地做到了这一点，让你的朋友欠个人情给你，简直太容易了。

杜海生与王玉山，在一家商场相遇，王玉山带着他的独生女，两人边走边谈些生意上的事情，当经过卖衣柜台时，杜海生注意到王玉山女儿的眼光落在了一件红色衣服上。第二天，杜海生来到王玉山的家，送给王玉山的女儿一件红色的礼物，王玉山的女儿很开心，却没想到，她的父亲有一天要给“杜叔叔”一个面子，将这人情还上。

察言观色，还要学会分析对方的心理。

乾隆四十年，是和珅一生中最重要的转折点。一日，乾隆大驾出行，他需要的黄龙伞没有准备好，便大发脾气，问：“是谁的错？”各官

员噤若寒蝉。这时,还仅是一个三等轻车都尉的和珅应声说:“是典守者的责任”。乾隆一怔,又见说话人仪表不凡,问其出身,说是官学生,虽学历不高,但在侍卫中也算佼佼者了。乾隆一向注重文化,问起和珅四书五经,虽然“奏对颇能称旨”,遂提升为“典守者”,从此,和珅竭力巴结取悦皇上,人情洋溢,官运亨通。

本来,黄龙伞未准备好,也不是一件大事,和珅偏小题大做,义正辞严,大有踩着别人往上爬的意识,只是和珅抓着了乾隆的心理,一个做了四十年皇帝的人,不免会愈加飞扬跋扈,对生活琐事更加挑剔,所以和珅的察颜观色,投机取巧,果然凑效。这一次机遇,就改变了和珅的一生。

消息要灵,则是指有诸多快捷的消息来源,只有知道朋友的近况,才能经常嘘寒问暖,礼尚往来,拉近感情。

消息灵通,察言观色,不是谋划,也并非算计,这仅是为人处世的一种手段。巩固友情,让人情时盈时亏,一忽儿让它倾斜,一忽儿把它拉平,这样才能造成人情互动。因为两不相欠,往往意味着感情的淡漠或终结。



在与人交往时,让别人欠你人情,必然会有回报,毕竟这种隐形规则在中国流传了几千年,而且还会流传下去。“滴水之恩,当涌泉相报”,“善有善报,恶有恶报”,“有恩必报”……足见其影响深刻。在现实生活中,我们每个人都处在两种角色上:不是别人欠你情,就是你欠别人情,因为人与人之间的关系很多时候就是靠人情的不断流动在维系着、黏连着和推进着,而且其间有一种动态的平衡必须靠不断调整人情的砝码才能长久地维持下去。谁会调整和把握这种平衡,谁就是通晓人情世故的高手。

## 冷庙也要常烧香

平时不屑往冷庙上香，临到办事时再来抱佛脚也来不及了。一般人总以为冷庙的菩萨不灵，所以才成为冷庙。其实英雄落难，壮士潦倒，都是常见的事。只要一朝风云际会，仍是会一飞冲天、一鸣惊人的。

对朋友的投资，最忌讳的是讲近利，因为这样就成了—种买卖，说难听点更是一种贿赂。如果对方是讲骨气之人，更会感到不高兴，即使勉强接受，并不以为然。日后就算回报，也只是半斤还八两，没什么好处可言。

希友是某市一个很有名气的生意人，手下有几间木材加工厂，资金雄厚，在本地也算是个小富豪了。除此之外，他爱交朋友也是出了名的，上到市长，下至平头百姓，小小的城市里，可能有一半人都是他的朋友。希友交朋友也不像别人那样只顾着往上交，而是不分高下一起交；用他的话说就是“冷庙、热庙一起烧香”。比如说市林业局的老孙，在林业局熬了九年，还是个副局长，看来很难有出头之日。但希友却不嫌“庙”冷，逢年过节总要去送点礼物，路上见了面大老远地就开始打招呼，老孙找他去喝酒，他也从不推辞，一来二去两人倒成了无话不谈的好朋友。今年年初时，老孙居然来了个大翻身，被调到省委农林办当了主任。正在这时，上面批给了该市 1000 立方米的采伐指标，这一下老孙的“冷庙”变成了炙手可热的“热庙”，各路人马排队去求老孙。希友也看上了这个买卖，找到老孙一说，老孙马上就答应卖给希友 270 立方米指标，而且还允许他先挑，结果他又大赚了一笔。

多个朋友多条路，希友就因为不嫌弃落难朋友，因而给自己打开