

送给中国打拼一族的成人礼

墨墨◎编著



别人不说， 你一定要懂的 人情世故

人情有尺度，有深浅，有轻重，出来混的都要懂！

同样的起点，为什么有的人事事顺利，事业有成？为何有的人却处处碰壁，不招人待见？其根本区别是做人的艺术。是否懂得人情世故，直接决定着一个人的命运！

送给中国打拼一族的成人礼

墨墨◎编著



别人不说，
你一定要懂的
人情世故

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

别人不说,你一定要懂的人情世故 / 墨墨编著. —北京:北京理工大学出版社, 2012.8

ISBN 978-7-5640-6096-1

I. ①别… II. ①墨… III. ①人际关系-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 129362 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 16

字 数 / 230 千字

版 次 / 2012 年 8 月第 1 版 2012 年 8 月第 1 次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 29.80 元

责任印制 / 边心超



图书出现印装质量问题,本社负责调换



前言


所谓“人情”是指人与人之间的性情，也就是人与人之间融洽相处的感情；所谓“世故”则是指人的处世经验。但现在很多人都反用其意，“世故”就成了“滑头”的别名；“人情”则变成“拍马屁”的代词。这是因为没有真正理解人情世故所致。

无法真正理解人情世故者认为人情世故会给人带来烦扰。举个例子，送礼的人情世故，如果你无法理解它，而想彻底消灭它，就会给自己带来困扰。因为即使你不这样做，别人也照样会去做，你根本无法消灭。但是如果你拒绝这样做，则会让人觉得你不懂事，不尊重做事的规则。

我们没有必要去埋怨。人情世故并没有错，错的是我们曲解了它的本意。如果你能够理解送礼的人情世故，弄清楚送礼的本意主要在于传递自己的心意、向他人表达祝福，使他人获得好心情，那么你的困扰也就消除了。

生活中，每个人都希望得到贵人的赏识和重用、他人的理解与支持，都希望自己的工作是在顺心的，事业上是有作为的，生活是幸福美满的，学习、工作、生活环境是和谐、惬意的。那么，懂得一些人情世故是必不可少的，至少，我们应该遵循社会的某些规则，尽管有时候不乐意，但还是要去做。

这就是现实生活中的学问，也就是人情世故的学问。其实探究人情世故的本意，我们就会发现，人情世故只不过是要教会我们怎样做人而已。我们评价一个人的好坏，往往看他会不会做人，假如一个人能把种种人情世故都熟稔了，都做到了，在朋友们的眼里，他就是个很会做人的人。



会做人的人，懂得如何做好自己而不损害他人，并打理好自己的
际关系，建立和谐的生活环境，而这些恰恰就是人情世故关注和研究的学
问。

有人认为，人情世故只有中国人才讲，是中国传统的“特产”。这种
观念是不对的。人情世故讲的是为人处世的道理，只要有人的地方，这样
的道理就不会湮灭。因此不论中外，实际上都讲人情世故，只不过名称不
同罢了。

对人情世故来说，无论你是赞扬它，还是排斥它，它都会存在。它不
会因为你的赞扬变得更多，也不会因为你的排斥变得更少。

关于人情世故对人生的重要性，著名主持人窦文涛说得好：“在这个
江湖里头混吧，你总得通晓人情世故，什么话能说，什么话不能说，什么
话得这么说，什么话得那么说。不通人情世故，恐怕活下去都有困难。”
从某种程度上说，是否懂得人情世故，决定了一个人的一生是飞黄腾达，
还是穷困潦倒。

人情世故并不是洪水猛兽，而是有助于我们建立和谐人际关系和美好
生活的一门实学。正如南怀瑾先生所说的：“人情世故不是简单的圆滑处
世，不是假意的虚伪逢迎，不是单纯地屈服于现实，而是真正懂得生活的
意义，安详地走完自己的人生。”

目录



第一章

话到七分，酒至微醺——言语中的人情世故 / 001

承诺有所保留，不要把话说得太满 / 002

多说一些悦耳的话总是不错的 / 005

背后的赞美效果更好 / 007

别人失意的时候，别提自己的得意 / 009

谈吐要有点顾忌，不要交浅言深 / 011

施恩别人的事，不要总是挂在嘴边 / 014

多聊对方关心和得意的事情 / 016

有什么丑话不妨提前说明 / 019

多说“我们”，少说“我” / 021

口无遮拦讨人嫌 / 025

第二章

利益很重要，不要忽略利益的考量 / 029

有什么好处，不妨先告诉对方 / 030

先小人后君子，利益分配先谈好 / 033

不吃独食，好事不能独自享受 / 036

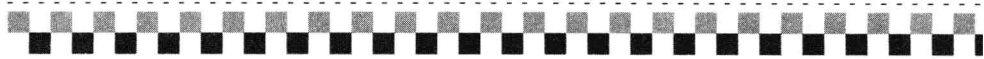
一碗水要端平，别忽视公平原则 / 039

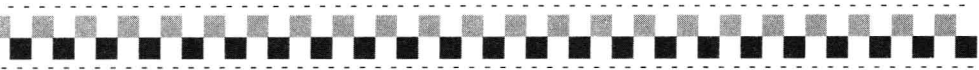
人际交往最高境界是互惠互利 / 041

涉及利益要协商，双赢是目的 / 044

谈利要看情况，有时金钱会坏事 / 047

所谓圈子、关系，植根于利益交换 / 049



- 
- 适当付出，不要让别人白帮忙 / 052
提升自己的利用价值，让别人需要你 / 054

第三章

伤什么都不要伤了别人的面子 / 057

- 士可杀不可辱，活着就为这点面子 / 058
学会给人长脸，不要让人觉得掉价 / 060
记住别人的名字，不只是一种礼貌 / 062
认真倾听对方，就是对人最大的尊重 / 064
做什么都不如把对方的面子做足 / 067
你的虚心请教，会让对方很有面子 / 070
帮人圆个场，不要忽略别人的感受 / 072
对他人表示尊重，即便心里不喜欢 / 076
言行莫要太随意，以免伤人的脸面 / 078

第四章

为人处世要把握一些分寸 / 081

- 适当表现，不要炫耀自己的聪明 / 082
宽容一些，有些事不要较真 / 085
水至清则无鱼，人至察则无徒 / 087
感情投资要适当，别让交情变了味 / 089
得理也要饶人，给他人留三分余地 / 092
做事随性，但切忌坏了规矩 / 094
承诺未兑现前，对承诺者持保留态度 / 097
做人要真诚，但行事不可莽撞 / 099
客气一点儿，行事切莫显得傲慢 / 102
别将批评自己的人当敌人 / 105

第五章

不要抱怨人性，要理解人性 / 109

人走茶凉很正常，没有必要因此不满 / 110

世间多见锦上添花，而鲜闻雪中送炭 / 112

以责人之心责己，以恕己之心恕人 / 115

别想着别人的感激，忘记感谢是天性 / 118

做事定要精彩，让别人的钱不白花 / 120

不要去招惹闲人，以免惹是生非 / 123

原谅批评，那只是对方的自我满足 / 125

没人喜欢被人指使，却喜欢指使他人 / 127

人情似纸张张薄，世事如棋局局新 / 130

世态就是如此炎凉 / 133

没有点资本，别人怎会对你感兴趣 / 136

第六章

朋友间没有利益，商人间鲜有友谊 / 139

好朋友之间应尽量避免经济往来 / 140

距离产生美，靠得太近也是纰漏 / 142

记住朋友的好处，忘掉朋友的坏处 / 144

要将心比心，多体谅朋友的难处 / 147


关系僵持时，要主动低头认错 / 149

亲戚朋友要多走动，关系才更好 / 151

适度请朋友帮忙，活络彼此的感情 / 153

要注意朋友之间的“对等”交流 / 155





就算是好朋友，也忌掺和对方的家事 / 157

和朋友互换交际圈子 / 160

第七章

职场生存要注意的人情世故 / 163

即使意见与上司相左，也要配合工作 / 164

别把自己看得太重要，地球没谁都照转 / 166

慎用关系并注意其影响 / 169

别越俎代庖，不在其位不谋其政 / 172

得意不要忘形，做人不要忘本 / 175

平易近人一些，不要清高摆架子 / 177

别为一些掌声错估真正的形势 / 179

不遭人嫉是庸才，但常遭人嫉是蠢材 / 182

每个人都有所长，欣赏同事的闪光点 / 184

批评，对事不对人 / 187

花花轿，人抬人 / 190

第八章

交际应酬要注意的人情世故 / 193

和他人主动接触，别等着他人来找你 / 194

热心面对他人的好意，不要泼冷水 / 197

不要让对方等你，提前一些时间赶到 / 199

检点一下自身形象，要注意场合 / 201

礼多人不怪，彬彬有礼总是受欢迎的 / 204

对方不接受你的好意，就别强加于人 / 206

打电话时要注意，别惹出祸事 / 209

即使拒绝了礼物，也无法拒绝人情 / 211

礼尚往来是维持人际关系的原则 / 214

做人自觉一点儿，不要喧宾夺主 / 217

一句“对不起”可以解决很多麻烦 / 219

第九章

情感也要拿捏好尺度 / 223

再伟大的爱情，也不能忽略现实的需要 / 224

你可以爱一个人，但别指望能驾驭对方 / 227

想要过得幸福，就不要“翻旧账” / 229

想得别太简单，婚姻不只是两个人的事 / 231

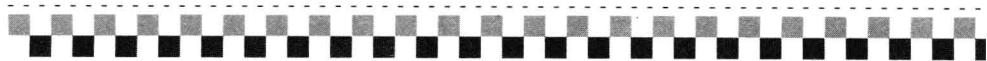
感情需要温存地呵护，但不要喋喋不休 / 234

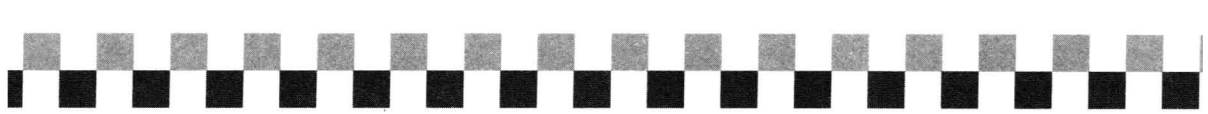
多肯定家里的老人，多与他们进行交流 / 236

别忘了我们的爱，对父母多一些关怀 / 238

爱心跨越代沟，构建和谐的交流环境 / 241

从心理分析入手，化解婆媳之间的疙瘩 / 244

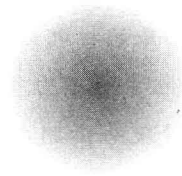




语言是传达感情的工具，也是沟通思想的桥梁。“一句话能把人说跳，一句话也能把人说笑。”言语是需要包装的，否则不雅观会伤人；就像人不能裸体出门，需要穿好衣服。因此，要想在人际交往中应对自如，就应该懂得说话的艺术。

话到七分，酒至微醺 ——言语中的人情世故

第一章



承诺有所保留，不要把话说得太满

一次聚会，他听某位朋友说要张罗一场盛大的婚礼，需要借用十几辆轿车，就主动表示：“你这事就交给我吧，我认识人，到时候给你弄几辆好车。”那位朋友听了他的话，很高兴，便说：“那这事就拜托你啦。”他当即拍着胸脯说：“没问题，你就放心吧，到时候你直接来开车就行了。”

婚礼前一天，张罗婚礼的朋友来了：“你看那轿车……”他忽然想起借车的事情，一拍大脑惊叫：“哎呀，你看看……嗨，小事一桩，我马上打电话给你找车来。”说完，他开始打电话，然而找了很多车，他们都说车子自己要用不得空。最后他费尽了力气，只借到了几辆而已，远远不够。没办法，他只好把实际情况告诉朋友，表示自己现在没办法弄到那么多车子。

朋友十分气恼：“你这人怎么能这样呢？当初你拍着胸口保证能弄到车，我还以为这事真的没问题呢。现在事到临头了，你却跟我说弄不到车了。你这不是坑我吗？这事办不成，你倒是早点告诉我啊，也让我有个准备。现在该怎么办！”他满脸羞愧地说：“你看这事弄的……都



怪我，都怪我，真不好意思。”朋友懊丧地摇摇头：“你这人太不靠谱了！”

这件事很快就在圈子里传开了，自此以后他得了个“不靠谱”的名声，大家都不愿意和他一起办事，就担心他耽误事情。

做人要靠谱，这是人情世故。做人靠谱，才能得到别人的信任。有些人不经过深思熟虑，就轻易答应了别人的要求，事后又做不到，甚至忘得一干二净，这就是不靠谱。这样的人不会得到别人的信任，而得不到其他人信任和肯定的人，又怎么能够建立良好的人际关系呢？无法建立良好人际关系的人，又怎么能在社会上有所发展呢？

讲话要靠谱，承诺时话要有所保留。作出承诺之前，先要掂量自己的能力，了解事情的轻重缓急，如果自己把握办成这件事情，就不要随便答允对方，即便是有把握办到的事情，也要在承诺时留一些回旋的空间。世间万物都是瞬息万变的，计划总是赶不上变化，你怎么能保证自己的承诺能够顺利做到，而不会因为意外最终夭折呢？

承诺留有空间，就不会因为意外而下不了台，因而可以从容地转身。当别人有求于你时，对别人的请托你可以答应接受，但不要“保证”，不要表示“肯定没有问题”，而应该代之以“我尽量，我试试看，能够办成我会给你回电话”。这样的话说出来，对方听着也舒服，同时也提醒了对方进行多手准备，以免事情办不成，落下埋怨而影响彼此的关系。

其实不仅在承诺时要注意留有空间，在其他一些场合上说话，也要注意有所保留，避免因话说得太满而对自己的形象造成不良的影响。

2002年赛季，巴克利对新加盟火箭队的姚明嗤之以鼻，他在TNT电视台的《NBA内部秀》节目上口出狂言道：“如果姚明能够在本年度的任何一场常规赛上得到19分，我就去亲吻同事肯尼·史密斯的屁股。”

这句话在流传过程中产生了变化，传到姚明的耳朵里时就成了

“如果姚明得到 19 分，巴克利就会亲吻姚明的屁股”。姚明听了后就笑着说：“那好，我就拿 18 分算了。”然而结果却出人意料，姚明超常发挥为队伍攻下 20 分。当人们得知这一情况后，就要巴克利履行诺言。不久之后，在媒体的见证下，在人们的嬉笑中，巴克利只能一脸尴尬和无奈地朝肯尼·史密斯的屁股亲去……

做人做事都不要把话说得太满，免得破坏了自己的形象，还影响了与其他人的关系。说话不考虑后果，承诺也不靠谱，在你的心里这样的人会有好印象吗？你敢将事情拜托给这种人吗？你会和这样的人深入交往吗？

记住，凡事总有意料之外，无论是作承诺，还是其他表达，都不能把话说满。

与人交恶的时候，不要口出恶言，说出诸如“势不两立”、“老死不相往来”之类的话，不管谁对谁错，最好是闭口不言，这样也可以保留一些面子，为彼此留下一些空间，说不定以后还有携手合作的可能。

评价别人的时候，也不要太早地作出肯定的判断，例如“这个人一辈子没出息”之类的属于盖棺定论的话最好不要说，一辈子要走的路很长，谁都不能保证将来会是什么样。

世间的事情充满变化，没有什么绝对的。要么成功，要么失败，这种简单逻辑背后隐藏的是极为幼稚的思维，根本不能适应复杂多变的社会。如果一直秉持这样一种为人处世的原则，你将为此付出代价，其中一些代价有时是你无法承受的。

话不说满，既是给他人留余地，也是给自己留空间。如此双赢的事情，何乐而不为？



多说一些悦耳的话总是不错的

有一家人生了一个孩子，亲戚和朋友都来道贺，大家都说这个孩子以后会发财，会做官，前程远大……然而其中有个人说：“这孩子以后也会死。”结果招来一顿暴打之后，被主人用扫帚赶出门去了。在这个时候，说这样的话不是招人嫌吗？即便这话说得一点儿都不错，但没有人会觉得这话是好的，都会认为这是不通人情世故的浑话。

人人都爱听好话，女人喜欢听人说她很美丽，男人喜欢听人说他很强大。每个人都不喜欢听坏话，即便那些坏话是诤言挚语，也不能让人高兴。爱听好话是人的天性。

有一次，图书推销员去拜访一位很有气质的女士。那位女士听说访客是推销员时，脸色顿时变得不好看了：“我知道你们这些推销员很会奉承人，专挑好听的说，不过，我不会听你的话的。你还是不要浪费时间了吧。”

图书推销员微笑着说：“是的，您说得很对，推销员是专挑那些好听的话来讲，说得别人昏头昏脑的，而像您这样的顾客我却很少遇到，显然您是一位很有主见、从不受人支配的女士。”

那位女士听了图书推销员的话，脸色好看了很多。她问了一些问题，图书推销员一一作了回答。最后，他对女士说：“您对于书籍的看法和认识，让我感到惊讶。看得出来，您是一位爱书的人。我想，也许正是书籍让您具备了敏锐的头脑、不凡的谈吐和冷静的气质。”

这些话让女士十分开心，她表示自己很希望买几本书，多长点知识。

没有人不喜欢被赞美，只有不会赞美别人的人。多说好话，会使更多的人愿意接近你。我们没有必要去阿谀奉承，但也没有必要恶语伤人，说一些好听的话让人高兴，这是一种有礼貌、有教养、懂人情世故的成熟表现。

有位女孩早晨上班时在电梯前遇见了同事阮姐，打过招呼之后，阮姐看了看女孩的打扮，说：“哎哟，你今天的衣服搭配很别扭啊！你这件衣服和发型不配啊！”结果这位女孩因为阮姐的一句话，生了一天的闷气。

假如你是那位女孩，听到那样的话，心里会高兴吗？对于好话、喜庆的话，谁都不会拒绝，而对于坏话、别扭话，没有几个人会有好脸色。

所以，要少说不顺耳的话，多说一些好听的话。多赞美别人的好，多表扬别人的优点，少说别人的不好，少提别人的缺点。需知通过你说出来的话，人们就可以发现目前你内在的想法，还有你本身的修养。

常言道：“话多不如话好。”如果你可以对大家说一些好话，你会发现大家给你的鼓励会越来越多，你的信心也会越来越强大。这也许对你来说是一种莫大的助力。

“你这身衣服真漂亮，你真有眼光！”“你的头发发质真好，又黑又亮！”“谁帮你选的领带，太衬你的气质了！”这样的话，谁听了会不高兴呢？

在日常生活中，要多说好听的话、顺心话，特别要注意别说扫兴话。在人们高兴的劲头上说扫兴的话，有的人自以为这样做是为了对方好，但实际上没有几个人会领这份情。如果你懂得人情世故，会在背地里向对方提一些中肯的意见，而不会在大家面前给人当头泼冷水，警醒别人。

不要吝啬你的溢美之词，当你看到别人脸上的笑容时，难道不高兴吗？这就是说好话的一大好处，让别人开心的同时，也让自己高兴。

好听的话，人人爱听；不好听的话，人人避之不及。多说赞美、鼓励、安慰、成就他人信心的话，是一种顺乎人心、使人身心愉悦的行



为，还能导人向善，自利利他。

如果我们能经常说好话，就能改善彼此的人际关系。如果每个人都善于说好话，则能促进社会祥和，化解不必要的矛盾和冲突。

背后的赞美效果更好

有位人际关系专家说：“人与人之间的亲密与和谐，往往只需一份真诚和一句赞美。”如果你能够给予别人适当的赞美，就很容易得到别人的好感。当然，赞美也有技巧，不能随意而为。有的人不懂得赞美的技巧，结果画虎不成反类犬，使赞美之词沦为阿谀奉承，给对方留下不好的印象，让人觉得你的赞美太露骨、太肉麻，不仅无法让人产生好感，反而会招致厌恶。

赞美讲究适当、适度，但怎样才是适当、适度呢？这不太容易把握。实际上当面的赞美，往往因为度的把握不到位，而让人误认为是奉承和恭维，因此给人带来不好的感受。那么，有没有更好的办法让人感受赞美的愉悦呢？

懂得人情世故的人会选择在背后赞美，通过间接的方式让人接受赞美，不仅避免了当面说好话的尴尬，还能够放大赞美的效果，从而达到润滑彼此关系的目的。

某日，张经理有些懊恼地对秘书林小姐说：“小林，咱们部门里的那个小王，我真是受不了她了，请你转告她，如果她不改改那个坏脾气，就赶紧走人吧。”秘书林小姐说：“好的！经理，我会处理这件事的。”

后来，张经理再次遇到小王的时候，他发现小王真的变了，既和气又温柔，与以前相比简直判若两人。张经理感到很奇怪，这人的性格变