

ZuoRenBanShi
DuoZhuoMo

陈泰先◎编著

做人办事 多琢磨

这里为你打造了一副做事做人的密钥



人，是这个世界的主旋律；做人，是生存的第一必需品
做事，是人活着的一种本能
琢磨透了人，事也就成功了九成

中国华侨出版社

做人办事 多琢磨



这里为你打造了一副做事做人的密钥

陈泰先◎编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人办事多琢磨 / 陈泰先编著. — 北京: 中国华侨出版社, 2012.1

ISBN 978 - 7 - 5113 - 1840 - 4

I . ①做… II . ①陈… III . ①成功心理 — 通俗读物

IV . ① B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 221622 号

●做人办事多琢磨

编 著 / 陈泰先

责任编辑 / 晓 晖

装帧设计 / 杨旭升

责任校对 / 吕栋梁

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 × 1092 毫米 1/16 印张 / 18.5 字数 / 341 千字

印 刷 / 北京登峰印刷厂

版 次 / 2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

印 数 / 4000 册

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5113 - 1840 - 4

定 价 / 30.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443979 64443056

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E - mail: oveaschin@sina.com

前 言

怎样做事做人，永远是人生的一大主题，是人人都在琢磨，却总也琢磨不透的生活大课题。人人都想成功，都想成就自己的一番事业，然而，人是一种社会性的动物，而且人又是一种复杂的动物，所以，做人办事要多琢磨。

社会发展到今天，已经拥有数十亿计的人，作为群居社会中的一分子，一天当中的一多半时间都是在同形形色色的人打交道中度过的。这些人当中，有知心朋友，也有竞争对手。要想识别他们，是非常不容易的。要跟人相处也是颇费心思的。

生活中，我们不可避免地要同各种各样的人打交道。这就要求我们每个人必须具备一双能看透人心的慧眼，尽量准确地判断人、识别人，亲近可交之人，远离奸佞小人。而要准确、彻底地了解一个人是非常困难的。但这并不是说识别人是不可能的。毕竟，世上任何事情都有踪迹可循，有端倪可察，人也是一样。一个人的容貌长相、习惯喜好、言行举止、性格特征，以及人与生俱来的本性，等等，都可以作为琢磨人的切入点。

看到别人眉开眼笑，我们知道这是内心高兴的表现；看到对方义愤填膺、怒发冲冠，我们知道这是对方发脾气的伴奏曲；看到对方说话吞吞吐吐、支支吾吾，可以想见其中必有隐情或不可告人的秘密；看到对方说话像竹筒倒豆子——直来直去，可以知道对方是个爽快之人。一个人喜欢穿奇装异服，打扮另类，可以了解到对方个性很强，喜欢独树一帜；一个人目光呆滞，神情冷漠，必是受了什么打击所致。总而言之，人的外在表现都是内心情感的一种流露，所谓“喜形于色”就是这个道理。只要你留心观察，你就能练就高超的识人技巧。

本书内容生动，涉猎广泛，从人的容貌长相、习惯喜好、言行举止、性格特征以及人与生俱来的本性等方面，作为切入点，总结做事做人的精要，

将理论与实践进行完美的结合，将做事做人进行了辩证的研究分析，必会使你获益良多。

当然，由于水平所限，书中有些错误偏颇在所难免，恳请广大读者朋友批评指正，不吝赐教。

目 录

第一章 懂看人，人可以貌去观

容貌是一个人为人处世的第一张名片，即人们常说的第一印象，其实绝大部分都是通过他的容貌长相来判断的，因此，通过掌握从一个人的外貌特征去了解一个人是很有必要的，也是你判断是否继续和此人交往下去的第一张通行证。

1. 从头部特征看人 /3
2. 由头发观人 /7
3. 读脸识人 /9
4. 通过眉毛察人 /11
5. 透过眼眼睛认人 /15
6. 看鼻子读人 /18
7. 观嘴巴度人心 /21
8. 通过牙齿辨人 /24
9. 透过足语窥人 /25
10. 观体型识其人 /29
11. 十指连心，手语现人心 /33

第二章 先识喜好，再辨性格

兴趣爱好是一个人的性格镜子，每个人的兴趣与爱好各有差别。有的人喜欢体育运动，有的人则喜欢静坐品读；有的人喜欢下棋，有的人喜欢收



藏，等等，不一而足。但是我们却可以从一个人的兴趣爱好上去了解其性格，也可以获知其心理状态。

1. 从喜欢的食物看人 /41
2. 从颜色的喜好看人 /43
3. 从业余生活爱好看人 /45
4. 从阅读爱好看人 /48
5. 透过益智游戏测试人心 /51
6. 收藏品可以显示人心 /53
7. 从所养的宠物看人 /55
8. 从喜欢的音乐类型观人 /57
9. 从喜欢的舞蹈看人 /60
10. 从旅游偏好窥探人 /62
11. 通过喜欢的运动方式看人 /64
12. 从日常生活习惯看人 /67
13. 从对汽车的嗜好看人 /69
14. 透过垂钓与打猎等喜好看人 /71

第三章 说话适度，恩威并用

和人交往，做事做人，都离不开言语上的交流，也就是说话，拥有一副好口才，或者说懂得如何说话，几乎是每个成功做事之人的必备技能。口才可以改变一个人的命运，可以让人成功，也可以将人打入深渊，关键看你如何在合适的时间，说出适合时宜的话。

1. 好口才可以改变一个人的命运 /75
2. 面对不同的人，要说不同的话 /77
3. 说话先三思，勿口不择言 /79
4. 看场合说话，话要说到点子上 /82
5. 赞美的话人人爱听，要学会适度赞美 /85
6. 说话有礼，勿揭人短 /87
7. 巧妙拒绝，不得罪人 /90
8. 巧用幽默，解除尴尬，活跃气氛 /93

9. 适当的时机允许“说谎” /96
10. 学会用自己的“嘴”说动别人的“腿” /98

第四章 审度其人，习惯看人心

人类的感情与欲望，无论是有意或无意，都会以各种形式表现出来。这些表现在外的行动，在不知不觉中变成一个人的习惯。可见，习惯是长年累月积聚的结果，习惯是性格的一面镜子，从生活习惯看人，最能看到其真实面目。

1. 从易使自身陷入难堪境地的行为看人 /103
2. 从处理生活琐事看人 /105
3. 从饮食习惯看人 /110
4. 从行为习惯看人 /112
5. 从吃相上看人 /115
6. 从刷牙习惯看人 /117
7. 从所选择的家居上看人 /119
8. 从选择的床看人 /121
9. 从所送礼物看人 /123
10. 从睡眠姿势看人 /125
11. 从吵架方式上看人 /127
12. 从所穿的裤、裙样式上看人 /130

第五章 言行举止，见微知著

如果说相貌是一个人的第一张处世名片，那么言行举止就是这第一张名片上的大标题，第一眼就可以被人看明白。他的修养，他的气质，他的性格，都可以通过他的言行举止很直观地展现给对方。因此，举止优雅，行云流水，给人以不可忽视的视觉冲击的人，一般都是成就颇高的人。

1. 从举手投足看人 /135
2. 从谈话动作看人 /138

3. 从接电话的方式看人 /140
4. 从无意识的小动作看人 /142
5. 从嘴部动作看人 /143
6. 从下巴的动作看人 /145
7. 从坐姿看人 /147
8. 从握手方式看人 /151
9. 从笔迹洞悉人心 /153
10. 说话时指手画脚的人 /155
11. 从“假动作”看人 /156
12. 双臂交叉抱于胸前的人 /158
13. 经常以手托腮的人 /160

第六章 了解人性，智控人性

人性是人所具有，但一般动物所没有的本性，它是会受到社会环境影响的。有人说，人之初，性本善；也有人说人性丑陋不堪。其实，人性中好坏美丑都有包含，只是不同的人有不同的表现形式而已。但人性中的不满足，不甘寂寞，不安于现状等感情几乎是每个人都与生俱来的。合理地探索人性，掌握人性，对做人做事都是大有帮助的。

1. 别让名誉蒙住了眼睛 /163
2. 不走极端，留下进退余地 /165
3. 光阴不可虚度 /167
4. 与虚荣心作斗争 /169
5. 以貌取人的误区 /171
6. 甩掉不切实际的幻想 /173
7. 别不在意别人的忠告 /175
8. 改变不了，就要学会适应 /176
9. 合理掌控钱道 /178

第七章 性格不同，处世方式不同

性格是人与人的最大区别。对性格的划分是我们认识人的一种有效方法，不同性格的人他们的做事方法、处世方式都不一样，通过了解不同性格类型的人，再加上你的人生阅历，相信你会对识人有更好的把握。

1. 冷静理智型的人 /183
2. 性格精细敏锐的人 /186
3. 性格敏感柔弱的人 /189
4. 有猜忌性格的人 /193
5. 有叛逆性格的人 /196
6. 性格狡诈型的人 /200
7. 性格自强坚毅的人 /204
8. 性格自信的人 /207
9. 性格豪爽的人 /211

第八章 不怕被“利用”，自己一定要有用

生活在社会中被人“利用”或“利用”别人是很正常的事，虽然“利用”这个词有点贬义。其实，能被人“利用”去做一些事应该不是一件完全坏的事，这至少证明你是有用的，你的存在还是有价值的。被别人“利用”和“利用”别人做事是有很大区别的，而这个区别的最大关键就是看你自己究竟多么有用。

1. 不把机会留给别人 /217
2. 为成功找方法，把绊脚石变为垫脚石 /221
3. 不怕低头，方能出人头地 /225
4. 英雄不问出处，低处也可高成 /227
5. 韬光养晦，等待时机 /230
6. 积极的心态是走向成功的保证 /233
7. 要把压力当成人生的动力 /235
8. 经得起磨炼，方能成就大事 /238
9. 精彩布局，成功需要有智谋 /240
10. 放弃享乐，就是选择幸福 /242

第九章 修炼自我，了解了他人再调整自己

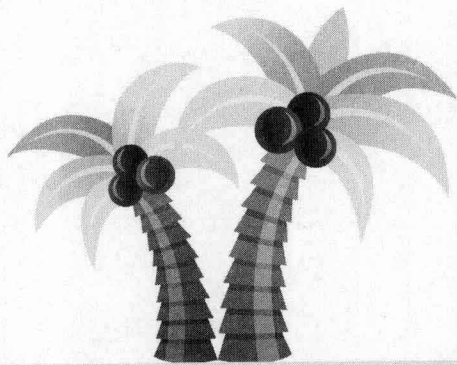
做人办事多琢磨，并不是我们行为的最终目的，通过这些来认识自己、修炼自我才是终极目的。通过认识别人来反省自身，提高认识，调整自我，让自己的潜力发挥到最高水准，那么何愁做人不通透、做事不成功呢？

1. 认识自己 /247
2. 确立好自己的人生目标 /251
3. 满怀希望，创新求变 /254
4. 要学会善于思考 /257
5. 真诚待人 /261
6. 勤能补拙 /268
7. 要学会理财 /275
8. 学会合理安排时间 /278
9. 身体是革命的本钱，健康是福 /282
10. 人脉不可缺，要善于交际 /285

第一章

懂看人，人可以貌去观

容貌是一个人为人处世的第一张名片，即人们常说的第一印象，其实绝大部分都是通过他的容貌长相来判断的，因此，通过掌握从一个人的外貌特征去了解一个人是很有必要的，也是你判断是否继续和此人交往下去的第一张通行证。



1. 从头部特征看人

科学家们对头的形状作了分析，结果发现，动物的性格与其头部的宽窄有很大的联系。报告指出，头型宽的动物一般都很好斗，而头型窄的动物一般都比较温顺。一个对狗很有研究的狗专家，一眼就会发现一条狗的个性，其主要的方法就是看狗的头部的宽窄。

当然，人与动物不同，不能这样简单地看问题，但不可否认，人们的意识里面有许许多多的关于人的头型与人的个性和命运的看法。这些看法很多难以论证，有的却可以找出比较科学的解释。

头是人体最重要的组成部分，通过观察一个人的头能了解到更多的信息，因为从某种意义上说头就是心灵的指挥官。

最近，美国一批心理学家提出了一种观点：头部越大越饱满的人，智商就可能越高，并且多数对学术方面感兴趣。

美国西安大略大学的心理学家找了年届20岁至35岁的男性进行实验，却发现“肥头大耳”的受试者，智商通常都比较高。

研究人员首先量他们头部的长度、阔度（双耳之间的直线距离）、厚度（头的前部和后部的直线距离），并扫描他们脑袋的体积，继而要他们做连串智商和认知能力测验，而他们的结论是头部的长度、阔度和厚度都与智力有关。但头太尖，即头的长度大于阔度，便可能不如肥头大耳者聪敏。

研究人员在《性格和个人差异》这本杂志中发表文章说：头大即代表智商高，整体而言，从头的大小可以预测大脑的重量……可是头部长度与智商却成反比。

在这项研究之中，最大的头阔16厘米，最窄13.5厘米；厚度则最多是21.2厘米，最少则18.2厘米；最长的头则是17厘米，最短是14.6厘米。

话虽如此，头大之人也不一定是天才，不过这项研究的确有助于公众对“肥头大耳”之人原先所抱有的不正确看法。

M.皮卡德说：“对于额头过于宽大的人来说，他的额头就好像是在统治着脸的其他部分，这就使额头难免有点孤家寡人的孤傲味道。这种类型的人，从理智上看是令人称赞的，但在性格上却是具有喜欢极端、个性极强、蔑视一切、放荡不羁的倾向。”

额头有三条清楚的皱纹，这种皱纹称为“节条线”，可是不是每个人都有这种额头纹，因此这种皱纹并不多见。有三条清楚漂亮的“节条线”的人，人生充满希望。在现实的生活中，办事认真，具有按部就班的性格，这种人一生的生活安定。皱纹两端向上的人，有积极的性格。两端向下者，性格较消极。

过了40岁而没有皱纹的人，人际关系好，性格圆满，受人喜爱，乐天派，进取心强，在社会和家庭方面并不刻意求安全。反之，20岁就有这种皱纹的人，是杞人忧天、忧苦的性格。

最上面的线条“天纹”，是看能否得到双亲和长辈提拔之处，也可看这个人的智力。“天纹”漂亮的，就像一条刻划的直线，是服务于社会人际关系圆满，能得到上司的赏识和提拔，轻松提升的人。

中间的线称“人纹”，是看健康状态、能力、精神意志力及实行之处。如果只有一条“人纹”，没有其他纹线，无法得到他人的协助，必须靠自己的能力开拓自己的人生。

下线称“地纹”，如果刻划清楚，是很能照顾后辈的人，受到部属的爱戴，并能得到部属的协助。

我们知道，中国古时候有一个著名人物叫做伯乐，他在相马的时候就是通过观察其形体，辨别其声音来判断某一匹马是不是千里马的。当然，人并不是动物，不能简单地把上述结论类推到人的身上，但是不可否认，是有可能从一个人的头形等得知有关一个人的各方面的重要信息的，因为人的头部正是智能之灯——大脑——之所在，而人的思想绝大部分都是从头上发出来的。下面我们就来破译一些头部动作的内涵：

（1）将头部垂下成低头的姿态

这种姿态的基本信息是“我在你面前压低我自己”，但这不限于居下位的人。当同事或居上位者做此动作时，它的信息乃是以消极的方式表达，“我不会只认定我自己”，然后变成这样的目标：“我是友善的。”

（2）头部猛然上扬然后回复通常的姿态

这动作时机是刚刚遇见但还不十分接近的时候，它表示“我很惊讶会见到你”。在这儿，惊讶是关键性的要素，头部上扬代表吃惊的反应。用于距离较远的时候，头部上扬是用在彼此非常熟悉的场合。其时机是当某人突然

明了某事物的要旨而惊叹“哦!是的，那当然!”的一刹那。

(3) 摇头本质上是否定信号

颈部把头猛力转向一侧，再使它回复中立的位置，这是单侧的摇头，同样传递“不!”的信息。头部半转半倾斜向一侧是一项友善的表示，仿佛是同路人的打招呼，传递的信息是“你与我之间，这蛮好的!”

摇晃头部时，说话者正在说谎而且试图压抑住要表示否定的摇头动作，但又不能彻底。

晃动头部，常被用来表示惊奇或震惊。其中隐含刚得知的消息是那么不寻常，以至于必须晃动头部才能确信这不是做梦。

(4) 头部僵直表示

他是如此的有分量且毫不惧怕，甚至有什么东西在身侧摔破，都不屑一顾，或者是心里觉得无聊的表现。

(5) 颈部使头部从感兴趣之点往侧面方向移开

基本上就是一项保护性的动作，或把脸部移开以回避对身体有威胁的事物，在特殊情况下，这个动作可借着掩饰脸部而隐藏自己的身份。

(6) 颈部驱使头部向前伸并朝向感兴趣的方向

这个动作既可满怀爱意，也可满怀恨意。前一种情况是：两个相爱的人，伸长脖子深情专注地凝视对方的眼睛；后一种情况则像两个冤家伸长脖子，探出头部以表示他们不畏惧对方，而且瞪视对方如同洞察对方的眼睛；第三种情况则出现在某人渴望吸引你全部的注意力之时，因此他会探出他的脸，以阻挡你去看其他任何可能吸引你的东西。

(7) 头部从兴趣之源缩回

这是回避的动作

(8) 突然把头低下以隐藏脸部

可用来表示谦卑与害羞。在心怀敌意的情况下，把头低下则具有全然不同的意义，表示头部有紧迫的负荷，在这种情况下，其主要差异在于眼睛向前瞪视敌人，而不是随着脸部而下垂。

(9) 抬头是有意投入的行为

下属进入上司的办公室，站在上司面前，注意到上司的头正低着在桌上写东西。如果他对眼前的人物有畏怯之感，那么他会静静地站在那儿，直到上司把头抬起来看他，这么简单的动作，就足以促使下属开口讲话。

(10) 头部后仰

这是势利小人或非常自信之人鼻子朝天的姿态。一个人会把头部后仰，其情绪变化包括：从沾沾自喜、桀骜不驯到自认优越而存心违抗。基本上，



这种姿态是挑衅的仰视而不是温顺的仰视。

(11) 头部歪斜

这个动作源自幼时舒适的依偎——小孩把他的头部依靠在父母的身上，当成年人（通常是女性）把头歪斜一侧时，此情此景就像倚在想象中的保护者身上一样，如果这个动作是用于卖弄风情，那么头部歪斜便有假装天真无邪或故意卖俏的意味，即表示在你的手中我只是一个小孩，我喜欢把头靠在你的肩上。

(12) 头部低垂

表示动作者深觉厌倦。

另外，有研究表明，从一个人的头部外形也可以看出人的某些性格特征。一般可分为以下几种：

(1) 头大的人

这种人性格憨厚，为人诚实，待人真诚随和，心慈面软，容易和人接触。做事大大咧咧，十分认真，踏实能干，不拘小节，具有按部就班的性格。是很能照顾后辈的人，对人和蔼可亲。缺点是不思进取，有时比较消极。

(2) 头小的人

这种人比较有智慧，性格外向，自信活泼，热情大方，机智聪明，善于交际。做事非常利索，待人接物很有分寸，对理想充满希望。缺点是，这种人性格上具有极端、个性极强、蔑视一切、放荡不羁的倾向。

(3) 圆头圆脑的人

这种人属于外向型性格，争强好胜，虚荣心强，喜欢以自我为中心，有很强的个性，喜怒哀乐都流露于表面，人际关系圆满，能得到上司的赏识和提拔，轻松提升的人。缺点是，有时显得十分孩子气。

(4) 尖头的人

这种人性格外向，聪明机灵，爱占小便宜，做起事情来爱投机取巧，有时小聪明耍得有点过头，让人反感。