

如何迅速成为最受欢迎的人

# 做足你的人情

赵月华◎编著



中国是个讲究人情的国度，许多人做了人情，但结果却适得其反。其实做人情有两个要领：一个是投其所好；一个是把人情做足。

石油工业出版社

如何迅速成为最受欢迎的人

# 做足你的人情

赵月华◎编著

石油工业出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

做足你的人情/赵月华编著.

北京:石油工业出版社,2010.1

ISBN 978-7-5021-7532-0

I. 做…

II. 赵…

III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 219241 号

**做足你的人情**

**赵月华 编著**

---

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区11号楼 100011)

网 址: [www.petropub.com.cn](http://www.petropub.com.cn)

编辑部: (010) 64523644 · 营销部: (010) 64523603

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

---

2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷

787×1092毫米 开本: 1/16 印张: 15.75

字 数: 242千字

---

定 价: 29.80元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

# 前言



## 别让你的成功输在不会做人情上

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”这一句广泛流传于民间的谚语，深刻地道出了人情在中国社会中的极端重要性。

中国传统社会是一个关系社会。有位社会学者讲得好：“关系是民间社会运作的基石，也是某些官场和商场的实际通道和游戏规则，是混迹于中国社会必须的一种‘维生素’。离开了它，许多人就像离开了维生素一样无法生存。”今天的中国，关系对于个人来说仍然非常重要，它既是我们日常生活重要的保障体系，也是个人达到成功所需要的必须因素。如果个人完全不利用关系来获取资源，不利用关系来做任何事，这几乎是不可能的。所以有句话讲得好：在某种程度上，关系决定着个人的成败。

关系对于个人来说如此重要，但并不是每个人都能够成为关系高手。君不见，有的人处处得人缘，关系通天下，做起事来四处逢源；有的人则是孤家寡人一个，处处不受欢迎，没有一点人脉，办起事来总是碰壁。为何这样？主要原因在于他们是否会做人情。人情是中国人维系群体的最佳手段和人际交往的主要工具，上至达官贵人，下到黎民百姓，不同阶层，不同层次，方方面面的人都需要人情作为纽带来缔结关系。会做人情者成为关系高手，不会做人情者则是关系低能儿。

人情做得足，关系才会好。没有人情，便没有关系。人情既是关系社会运作的轴线，也是维护个人关系网运作的不成文制度。关系之所以能够维系，完全依靠有序的人情往来。每一次关系运作的背后，都可以

发现其中含着人情交易，以人情始，以人情终，以人情着眼，以人情为皈依。而抽掉了人情，维系关系网连一分钟都显得困难。

别让你的成功输在不会做人情上。抚今追昔，人情对于中国人的生存价值不可谓不大。如果我们要想成为关系高手，成为人际能人，以此来获得成功，谋求幸福的人生，我们就必须学会人情练达，随时随刻在与人交往过程中做足你的人情。不会做人情，则会让你输在人生的起跑线上。

学会做足人情并不是一件容易的事情。虽然人情对于个人来说如此重要，但遗憾的是，大家对于如何做足人情讳莫如深，不但在课堂里老师很少就此内容进行教育，就是在家庭里父母也很少提及，更不用说在出版的书里明确地提出来。个人要学会做人情往往要通过很长的时间才能悟到，在这个过程中可能会走很多弯路，会吃很多亏，并且还有可能掌握不到有效的规则，而让自己在人生追求成功的路上功亏一篑，使自己饮恨终身。

为了弥补这种无处学做人情的遗憾，为了让大家在短时间掌握人情的规则，我们编撰了本书系统地提出如何做足人情的书——《做足你的人情》。此书通过系统梳理古今中外做人情的得失成败经验，得出做足人情的八种途径和方法，即送礼送出你的人情、宴请请出你的人情、施恩施出你的人情、给面子给出你的人情、关爱给出你的人情、互惠还出你的人情、联络联出你的感情、说话说出你的人情等，最后，指出做足人情必须注意的禁忌，供大家学习和借鉴。本书以培养做足人情的能力奉为圭臬，巧妙地凝聚理论性与实践性、思想性与可读性、可操作性与指导性于一体，相信读者通过学习掌握了此书提供的方法和途径并加以实践后，在做足人情的能力方面会有一个质的飞跃。

千里之行，始于足下。朋友们，如果今天你还在为如何成为关系高手烦恼，为如何做足人情而苦闷，就让我们从阅读此书开始，一起来打造做足人情的超强能力，拥有通往成功和幸福的人情绝技吧！

## 第一章 送礼送出你的人情



|                   |    |
|-------------------|----|
| 送礼时要注意语言和礼节 ..... | 3  |
| 通过回赠来做足人情 .....   | 5  |
| 懂一点儿送礼心理学 .....   | 8  |
| 在生日时送礼的技巧 .....   | 10 |
| 病榻前送礼的技巧 .....    | 11 |
| 娶妻生子时送礼的技巧 .....  | 12 |
| 送礼可送人所急需之物 .....  | 14 |
| 送对方合适的礼物 .....    | 15 |
| 送礼有时可不亲自出面 .....  | 17 |

## 第二章 宴请请出你的人情



|                      |    |
|----------------------|----|
| 宴请助你社交成功 .....       | 21 |
| 邀请他人必须掌握的原则 .....    | 23 |
| 合理确定宴请地点 .....       | 24 |
| 学会点一桌好饭菜 .....       | 26 |
| 明白斟酒的礼仪 .....        | 28 |
| 饮好开头两杯酒 .....        | 30 |
| 掌握敬酒的艺术 .....        | 32 |
| 劝酒时要把握好分寸 .....      | 34 |
| 学会拒酒的技巧 .....        | 36 |
| 营造活跃热烈的气氛 .....      | 38 |
| 宴请不同对象需要有不同的讲究 ..... | 40 |

|                  |    |
|------------------|----|
| 学会当好宴会主人 .....   | 45 |
| 注意宴会结束时的细节 ..... | 46 |

### 第三章 施恩施出你的人情



|                    |    |
|--------------------|----|
| 雪中送炭得人情 .....      | 51 |
| 买点人情原始股 .....      | 53 |
| 放长线才能钓大鱼 .....     | 55 |
| 轻轻扶他人一把 .....      | 56 |
| 欣然伸出援助之手 .....     | 58 |
| 对别人的援助要恰到好处 .....  | 60 |
| 给予援助要让对方乐于接受 ..... | 63 |
| 多给予他人仁爱 .....      | 64 |
| 真心实意地帮助他人 .....    | 66 |
| 帮助他人取得成功 .....     | 68 |
| 学会让对方尝点甜头 .....    | 70 |
| 掌握欲取先予定律 .....     | 71 |

### 第四章 给面子给出你的人情



|                    |    |
|--------------------|----|
| 面子问题至关重要 .....     | 77 |
| 保住他人的面子 .....      | 79 |
| 给对方一个体面的台阶 .....   | 83 |
| 看破而不能说破 .....      | 86 |
| 真诚为他人击掌叫好 .....    | 88 |
| 学会为别人喝彩 .....      | 91 |
| 面子是人际交往的“雷区” ..... | 93 |

|                  |     |
|------------------|-----|
| 给对方留有余地 .....    | 94  |
| 把对方放在重要的位置 ..... | 96  |
| 让下属觉得自己很重要 ..... | 98  |
| 善于给足别人尊严 .....   | 99  |
| 赠人玫瑰，手留余香 .....  | 102 |
| 从心里敬重对方 .....    | 103 |

## 第五章 关爱给出你的人情



|                   |     |
|-------------------|-----|
| 在心中架起一座理解之桥 ..... | 109 |
| 理解别人不理解的事 .....   | 111 |
| 关心对方最亲近的人 .....   | 113 |
| 拥有一颗宽容之心 .....    | 115 |
| 让自己富有爱心 .....     | 118 |
| 有情总比无情强 .....     | 120 |
| 学会以情动人 .....      | 122 |
| 给予别人充分的信任 .....   | 125 |
| 多为对方着想 .....      | 128 |
| 人情留一线，日后好见面 ..... | 130 |
| 学会做下属的贴心人 .....   | 131 |
| 事成与否都要感谢对方 .....  | 135 |

## 第六章 互惠还出你的人情



|                     |     |
|---------------------|-----|
| 别人帮忙后要给予适当的回报 ..... | 139 |
| 做事要学会投桃报李 .....     | 140 |
| 适当表达你对别人的感恩 .....   | 141 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 感谢他人要做到及时 .....    | 144 |
| 人情有“舍”才有“得” .....  | 146 |
| 尽量遵守互惠定律 .....     | 148 |
| 对别人给予的帮助表示感激 ..... | 150 |
| 求亲戚做事要知恩图报 .....   | 152 |
| 秉持一颗感恩之心 .....     | 154 |
| 尽力为朋友帮忙 .....      | 158 |

## 第七章 联络联出你的人情



|                   |     |
|-------------------|-----|
| 经常拜访父母的朋友 .....   | 163 |
| 常到同事家串串门 .....    | 164 |
| 善于与下属联络感情 .....   | 166 |
| 高度重视同事之间的应酬 ..... | 169 |
| 亲戚之情常走常亲 .....    | 171 |
| 加强与亲戚之间的联系 .....  | 173 |
| 与同事之间要以诚相交 .....  | 175 |
| 正确处理邻里关系 .....    | 176 |
| 以“乡物”作为媒介 .....   | 178 |
| 经常进行感情投资 .....    | 180 |
| 没事也要常联系 .....     | 182 |

## 第八章 说话说出你的人情



|               |     |
|---------------|-----|
| 学会讲人情话 .....  | 187 |
| 加热语言的温度 ..... | 189 |
| 说话要投其所好 ..... | 193 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 巧妙运用“冷热水”效应 .....    | 195 |
| 直话不妨转个弯说 .....       | 198 |
| 委婉让你更具亲和力 .....      | 204 |
| 学会主动赞扬他人 .....       | 206 |
| 给遇到不幸的朋友送上一份安慰 ..... | 209 |
| 掌握愉快进行寒暄的要诀 .....    | 210 |
| 做一个善解人意的听众 .....     | 212 |
| 巧妙缩短心灵距离 .....       | 213 |
| 努力欣赏和肯定他人 .....      | 215 |

## 第九章 做人情必须注意的禁忌



|                     |     |
|---------------------|-----|
| 人情投资不可过度 .....      | 221 |
| 不以利益大小亲疏朋友 .....    | 223 |
| 朋友身后不可玩假 .....      | 224 |
| 最好的关系也得分清你我 .....   | 225 |
| 为他人办事不得拖延 .....     | 227 |
| 不可“有事有人，无事无人” ..... | 229 |
| 别人领地不要轻易侵入 .....    | 231 |
| “空头支票”不可乱开 .....    | 232 |
| 送礼也要讲究禁忌 .....      | 234 |
| 说话不可太伤人 .....       | 236 |
| 别把人情当买卖 .....       | 239 |

## 第一章

---

# ✧ 送礼送出你的人情 ✧

---





## 送礼时要注意语言和礼节



送礼时特别要讲究语言的表达，平和友善、落落大方的动作配合着得体的语言表达，才能使受礼方乐于接受礼物。那种做贼似的悄悄将礼品置于桌下或房间的某个角落，不仅达不到馈赠的目的，甚至会适得其反。

一般来说，在呈上礼物时，送礼者应站着，双手把礼品递送到受礼人手中，并说上一句得体的话。

送礼时的寒暄一般应与送礼的目的相吻合，如送生日礼物时，说一句“祝您生日快乐”，送结婚礼物时说一句“祝两位百年好合”等，拜年送礼时可以说一句“新年好”。

送礼时，有人喜欢强调自己礼品的微薄，如“区区薄礼，不成敬意，请笑纳”、“这是我们的一点小心意，请收下”。其实，这种时候你完全可以说出自己在礼品上所花的心思，以表示自己的诚意，如“这是我特意为您挑选的”。

一般而言，送礼时运用谦和得体的语言，会营造出一种祥和的气氛，无形中增加相互间的友谊。但过分的谦虚最好避免，如“微薄”、“不成敬意”或“很对不起”等，这可能会引起对方的轻视。

当然，如果在赠送时以一种近乎骄傲的口吻说：“这可是很贵重的东西！”这也不合适。在对所赠送的礼品进行介绍时，应该强调自己对受赠一方所怀有的好感与情义，而不是强调礼品的实际价值。否则，就会显得重礼轻义了，会让对方觉得你是在炫耀，如此一来，好端端的情义礼品，反而被你的一番话给糟蹋了，那岂不冤枉？

有些人到对方家中拜访直到要离开时，才想起该送的礼品，在门口拿出礼品时，受礼人却因为谦逊、客套而不肯接受，此时在门口推推扯扯，显得颇为狼狈。

避免这种情况的办法是：一进门，寒暄几句就奉上礼品，这样就不会出现因为对方客套而不收礼的尴尬情形。如果错过了在门口送礼的时



机，不妨等坐定后，在受礼人倒茶的时候再送。此时，不仅不会打断原来谈话的兴头，反而还可以增加一些话题。

拒绝收礼通常是不被允许的，除非所送礼物违反了礼貌的规定。出现这种情况时，受礼者应当委婉而又坚决地拒绝收礼，如果送礼者不知道自己错在哪里，应当向他暗示一下礼物不妥的原因。

这时，馈赠者不要太勉强，也不要动怒，更不要随口说一些不恰当的话，以免恶化双方的关系。正确的做法是，送礼者稍作解释或表示歉意后，把礼品带走。然后，分析一下受礼者拒收的原因，之后再采取相应的行动，则不失为一种良策。正视拒收、处理得当，照样可以建立起良好的人际关系。

此外，送礼还要讲究恰当的礼节。

一般来说，礼物是一种能使人愉悦的东西，所以我们都乐意接受别人的礼物，也乐意送出自己的礼物。那么，送礼都有些什么礼节呢？

由礼物引发的礼节相当重要。人们可以从送礼的礼节当中看到送礼者对受礼者的态度。

如果可能的话，礼物应该亲自赠送。当你亲手把礼物送给受礼者，这份礼物将附加有重要的意义，因为当你把它递交出去时，你的声音、表情，甚至握手或轻轻地拥抱都能给对方以情感冲击。

礼物应该包装美观。否则，当别人接受一份普普通通的礼物时，会产生一种很糟糕的感觉。

送礼应该附上自己的名片。随手附上没有签名和个人致意的名片是一件令人扫兴的事，这种情形表达出一种感觉，就是送礼者从未看过这种礼物，好像送礼与他无关似的。如果你使用名片当附件，在你的名字后留下一个空白，写上一些信息，例如：“希望你用得上”；如果要送结婚礼物给同事，你可以这么写“竭诚祝福××和××拥有一个美好的生活”。

礼物的附件可以使用好的笔记用纸，或者随手用一张报时贴，如果你有这种信笺，你可以用它们当做附件。它们比你使用名片来得更好。

仔细考虑你要写在卡片上的文字。如果在一盒美国提子上附上写着：“感谢你给我这笔生意，我期待更多的交易”的卡片，这样就不令人感动，如果换成这样写的话就会好多了：“我们这里冷得要命，你一



直工作很卖力气，所以应该补充一点维生素 C！”

如果你送礼物给一对夫妻，而你已经忘记另一半的姓，那么可以在卡片上写到：“给××全家，衷心的祝福……”

送礼时要顾及习俗礼俗。因人、因事、因地施礼，是社交礼仪的规范之一，对于礼品的选择，也应符合这一规范要求。礼品的选择，要针对不同的受礼对象区别对待。一般说来，对家贫者，以实惠为佳；对富裕者，以精巧为佳；对恋人、爱人、情人，以纪念性为佳，对朋友，以趣味性为佳；对老人，以实用为佳；对孩子，以启智新颖为佳；对外宾，以特色为佳。

赠送礼物时避免违反礼节和触及忌讳很重要。例如，中国普遍有“好事成双”的说法，因而凡是大贺大喜之事，所送之礼，均好双忌单，但广东人则忌讳“4”这个偶数，因为在广东话中，“4”听起来就像是“死”，是不吉利的。白色虽有纯洁无瑕之意，但中国人比较忌讳，因为在中国，白色常是大悲之色和贫穷之色。同样，黑色也被视为不吉利，是凶灾之色、哀丧之色。

很多人在求人办事时总是有很多困惑，他们想不通自己该送的礼品都送了，为什么对方却迟迟不肯替自己办事。其实，原因很简单，有时仅仅是因为你不讲究礼节，所以到头来，礼是送了，但事情却没有办。所以，在送礼时，一定要讲究应有的礼节，上面所提及的注意事项，好好斟酌，相信对你定会有很大帮助。



## 通过回赠来做足人情

收到馈赠的礼物后，受礼人一般要回赠，从而加强联系，增进人情，加深友谊。

回赠对方时，一个讨巧的办法就是参考一下对方馈赠的礼物，较易赢得对方的喜悦。因为一般人在选择礼物时，无意之间会选择自己喜欢的物品。所以，每当接受他人的馈赠，您应留心记住礼物的内容，回赠时以选择类似的物品为宜。

这时，你可以建一个卡片的礼物档案。朋友们送来的礼物上，常附着小卡片，而这些卡片可以成为很重要的档案，对今后送礼会有很大的帮助。你取下小卡片后，请在背面写明收到的礼物和日期，一般来说，人们多是选择自己喜爱的礼物送人，因此，下次你送礼时，就可以找出小卡片，看看这位朋友送的是什么，再找出相近的东西回礼，例如，小林送你加菲猫布偶，下次回送她加菲猫对杯，她一定很惊喜。小安送你一套陶器用品，回赠时可选择同是陶器类的物品作为礼物。

一般情况下，在节日庆典时期，可以在客人走时立即回赠。送礼的最佳时机是进入主人住处后，在主人表示欢迎的时候将礼物送出。回赠礼物的最佳时机应是客人提出告辞的时候。除非收礼者不在，最好把礼物当面赠送。赠送或回赠礼物时双手递上，并作简短说明或介绍。

在生日婚庆、晋级升迁等时候接受的礼品，也应在对方有类似的情形或适当时候再回赠。

注意选择回赠的礼品切忌重复。一般应该价值相当，也可以根据自己的情况而定，但也不必每礼必回。

人们有各种各样的收藏爱好。替别人收藏一些有意义的东西是赠送他人的很好的礼物。

对新郎新娘或是结婚一周年的夫妇，你可以在第一个圣诞节时为他们选圣诞树上用的水晶、草杆或是彩纸饰品，而后每年的圣诞节送去同样的饰品增添他们的藏物。

对那些挑剔的妇女，可以替她们收集奖杯、银器、各种尺寸的镜框或奇特的书签和有名人士签名的瓷器。

给少男少女在不同的节日送去不同的录音带。

喜欢旅游的人非常喜欢收集岩石、花瓶、花篮或来自异乡的面具及收藏这些东西的书籍。除了从你这儿得到各个品种，他们在自己的旅游过程中也收集同种类的物品，这会给他们增添无限乐趣。

年长者可能对收藏已无兴致，他们希望你能年年去帮助整理年久的合影照片。

你收集的物品将受对方的兴趣和环境影响，他们的生活方式、生存空间及他们对古老珍贵礼品的品味等都有一定的影响。

为了某人而收集一些物品表明你对其本人或其生活极有兴趣，也帮



你解决了今后可能因买不到合适的礼物而犯愁这一难题，同时又使你从一门有趣的学问中学到不少知识。

此外，选择回礼时，如果能运用一些策略，不仅能够省时省力，而且还能够使你的回礼具有特殊意义。

第一，记下送礼者的收集爱好。如果你能够为他们的藏品带去新成员，对他而言一定是一件有特殊意义的礼物。

第二，为个人量身打造回礼。

第三，拥有特殊情感的回礼。

有些东西，虽然它们本身不一定豪华和昂贵，但意义深远，因为它们往往饱含了赠送者的深情。它们能打动对方的心灵，同时是你欣赏对方的表现。

人们收藏的东西很多，如古玩相机、火花、邮票、针箍、瓷具、图片、书籍、手迹、镜子、编织物、方巾、拳击手套、饰品，等等。

一位美丽的时尚女孩，一张《瑞丽》的订单她肯定喜欢。

对于结婚周年的夫妇，你可以回赠两人野餐用的食品篮、一瓶葡萄酒，再加一本诗集。

一个大学生，一张他喜欢的歌手演唱会门票就会令他发狂。

刚退休的人，一只帆布躺椅和一份娱乐或旅游杂志的订单实在是最好的回礼。

如果是一位厨师，你可以回赠他一本装帧精美的烹调书或者一条有特色的围裙。

对于旅居国外或外地的人，你可以回赠一只小收音机配以录有家人朋友声音的磁带。

如果是你的祖父母，你只需要送上你们的全家福就可以满足他们的需要了。

为表达自己的感谢，在本地的公园、教堂或学校种植一棵挂有你需要感谢的人姓名牌子的树。

如果你文笔很好或有音乐方面的特长，为某人写一首诗、作一首曲子或是编写一个故事作为回礼。

请家里的长辈谈谈他们的童年，他们对自己父母的回忆或其他差不多忘却的家庭趣事，录下来送给家庭其他成员，作为回礼。

