

# 中国式 人情世故

勵志中國  
China

一本书让你读懂中国人的处世之道

ZHONG GUO SHI REN QING SHI GU

本书教你放弃张扬的态度，学会真正的谦卑和努力；教你厚积薄发，在关键时刻当仁不让、一鸣惊人；教你以一种忍让的态度与人相处，赢得他人对你的接纳和认同；教你在为入处世的过程中，可以忠厚，但绝对不能当傻瓜……



掌握人情世故  
助你左右逢源

叶默涵◎著

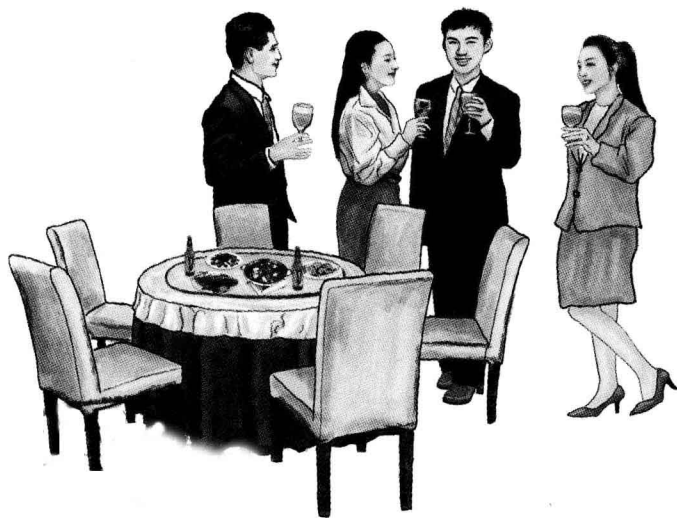
中国工人出版社

# 中国式 人情世故

一本书让你读懂中国人的处世之道

ZHONG GUO SHI REN QING SHI GU

叶默涵◎著



中国工人出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

中国式人情世故/叶默涵著. —北京: 中国工人出版社,  
2011. 9

(励志中国丛书)

ISBN 978 - 7 - 5008 - 5039 - 7

I. ①中… II. ①叶… III. ①人际关系学 - 中国 - 通俗读物 IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 180544 号

## 中国式人情世故

---

出 版 人 李庆堂

责任编辑 葛忠雨

责任印制 栾征宇

出版发行 中国工人出版社 (北京市东城区鼓楼外大街 45 号 邮编 100120)

网 址 <http://www.wp-china.com>

电 话 010 - 62350006 (总编室) 010 - 62379038 (社科文艺分社)

010 - 62005038 (传真)

发行热线 010 - 62383056 62005042 (传真)

读者服务 010 - 62389465

经 销 各地书店

印 刷 北京兴鹏印刷有限公司

开 本 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 18

字 数 240 千字

版 次 2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

定 价 32.80 元

---

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社读者服务部门联系更换  
版权所有 侵权必究

## ..... Preface 前言 .....

大千世界，芸芸众生，其中不乏很多有才华的人。尽管他们才高八斗、学富五车，但是多数人还是碌碌无为，一事无成，有的甚至于一生都穷困潦倒。相反地，那些看上去并没有什么才华的人，却能够功成名就。这是为什么呢？究其原因，就是他们在人情世故的处理上有差别。在某种程度上说，是否能够读懂人际交往中的人情世故，并在交往中善于灵活应用，在很大程度上决定一个人的成败！

中国人是十分重视处世之道的。俗话说得好——要想钓到鱼，就要像鱼那样思考。就是说，鱼只以本身喜爱的蚯蚓为饵，尽管你本人可能会更多地喜欢其他的东西，但是对于鱼来说，它也是不会理睬的。那么，要想钓到鱼，就要像鱼那样思考，给鱼喜欢的诱饵它才会上钩。

生活中，强者之所以会成为强者，就是因为他在人际交往中，能够明确地知道对方脑子里在想什么，能够用生活中的人情世故来规范自己的言行。这样的人，会在不动声色中轻易地实现自己的人生目标。

如果一个人不懂人情世故，那么，从一开始就注定了他是很难成功的，即使是不懈地折腾下去，最终也只是白白浪费时间和精力。因为他不懂人情世故，所以尽管也帮了别人不少的忙，却没有一个人愿意领情，反而可能树了不少敌人在身边。而一个对人情世故运用纯熟的人，只掌握了这一独门绝技，就迟早能够迎来命运的转机。因为真正的聪明人做人做事会恰到好处、滴水不漏，不仅收获了实利，也落下了美名。

我们常常听到“人情冷暖、世态炎凉”这句话，是的，这就是现实的残酷之处。尤其是在今天这个时代，每个人都必须面对残酷的竞争，因为不懂人情世故，很多人立下汗马功劳，最后落了个一无所有的下场。

他们没有倒在敌人的剑下，而是冤死在自己人的手中，光辉灿烂的一生，就这样草草收场。

其实，人生就像一场游戏，不懂游戏规则的人，最终会混得很惨；而对游戏规则运用纯熟的人，才能在游戏中玩得痛快，玩得开心，玩出自己想要的一切！

在本书中，你会读到人际交往中的很多人情世故，使得你在工作和生活中挥洒自如，游刃有余。本书教你如何放弃张扬的态度，学会真正的谦卑和努力；教你如何厚积薄发，在关键时刻当仁不让、一鸣惊人；教你以一种忍让的态度与人相处，赢得他人对你的接纳和认同；教你在为人处世过程中，可以忠厚，但绝对不能当傻瓜……

我们知道，上苍总是厚爱那些做事认真的人。如何培养自己的处事能力呢？只要我们持之以恒地做事，积极认真地做人，将处世之道熟练地应用于生活和工作中，那么，每个人都会迎来属于自己的成功！

由此可知，人情世故实在是一门大学问。做人必须“世故”，不世故，便会因不会认人而为别人的假面所惑，会因不会做人而伤了别人的面子。被惑要吃亏，伤人自然不落好。因此，每个想要获得事业成功的人，请先认真学习、琢磨中国式人情世故吧。



第一章 出头的鸟儿被枪打，开屏的孔雀露屁股——低调做人 / 1

---

- 聪明的人不炫耀，愚蠢的人呱呱叫 / 3
- 不要忽略公司里最默默无闻的小人物 / 6
- 才华就像双刃剑，它能刺伤别人也会刺伤自己 / 9
- 树大招风，官大担险 / 12
- 牙齿硬但它寿命不长，舌头软但生命力强 / 15
- 让对方做主角，不妨碍你做导演 / 18
- 做好事着急让人知道，还不如做坏事怕人知道 / 22
- 不会埋头的人，他出头的概率也不会太高 / 24

第二章 要想钓到鱼，得先知道鱼儿吃什么——洞悉他人 / 27

---

- 不是每个把你从粪堆里拉出来的人都是你的朋友 / 29
- 找出事情的真相，不要轻信别人的谣言 / 32
- 能说会道的人，不一定是踏实能干的人 / 35
- 人与人交往，不是你影响他，就是他影响你 / 38
- 不要把别人信口开河的话信以为真 / 42
- 解决矛盾的高手往往先制造出矛盾来 / 45
- 最高明的投资不是锦上添花，而是雪中送炭 / 49

### 第三章 你可以看不懂，但你要接受它——处世技巧 / 53

---

该装傻时装傻，该聪明时绝不含糊 / 55

推功揽过，这是聪明者的做法 / 59

求同存异是一门学问 / 62

有礼游遍天下，无礼寸步难行 / 66

遇到难处学会忍耐，要不你会头破血流 / 70

不要轻易排斥“功利性”朋友 / 74

不要太小气，省下的不如你失去的多 / 78

### 第四章 宁可得罪十个君子，不可得罪一个小人——谨慎言行 / 83

---

逢人且说三分话，未可全抛一片心 / 85

做人要中庸，做事要一流 / 89

不要拿别人的短处说事儿 / 92

说话办事掌握好分寸，给自己留条后路 / 96

不要扫了大家的雅兴 / 99

旁敲侧击、绕道迂回地回答别人的问题 / 102

不要贬低他人，贬低他人你自己也会被人瞧不起 / 105

会说话的人三分在说，七分在听 / 109

### 第五章 留一步让三分，给别人留一条活路——宽容谦让 / 113

---

留三分余地给别人，就是留三分余地给自己 / 115

巧妙地让别人从尴尬中走出来，是高超的学问 / 118

不要把你的竞争对手逼上绝路 / 121

以责人之心责己，你就减少很多过失 / 125

记住别人的好处，忘掉别人的坏处 / 128

能捧场时就捧场，能回避时莫拆台 / 131

## 第六章 吃别人吃不了的苦，才能尝别人尝不到的甜——学会忍耐 / 135

---

- 如果你想站着什么事都不做，那你必须站得很高 / 137
- 不到火候，不要露出你的锋芒 / 140
- 以退为进，是自我表现的一种艺术 / 143
- 珍木不一定当年就开花结果，是人才就要厚积薄发 / 147
- 抖掉你身上的“泥沙”，让它做你的垫脚石 / 151
- 笑看世态炎凉，学会换位思考 / 154
- 人生如负重旅行，急躁不得 / 157
- 兜个圈子，不耽误你的成功 / 161
- 永远不要露出你手中的底牌 / 164
- 凡事要往远处看，不要逞一时口快 / 168

## 第七章 能绊倒人的，往往是一些不被注意的小石子——懂得保留 / 171

---

- 弯并不是低头，而是一种弹性的生存方式 / 173
- 伤什么都别伤别人面子 / 176
- 逆境不容易翻船，顺境中翻船者比比皆是 / 179
- 给别人忠告，也要让对方听起来舒服 / 182
- 如果你没有足够的实力，要回避跟对方的交锋 / 186

## 第八章 好名好利之人，必为虚名薄利所困——学会取舍 / 189

---

- 不要和诱惑较劲，离得越远越好 / 191
- 只有付出大于得到，老板才会让你继续存在 / 195
- 不让无穷的欲念攫取己心 / 198
- 当所有的人都告诉你多伟大时，这也是你最易受伤的时候 / 202
- 天下没有免费的午餐，莫要“吃不了兜着走” / 205
- 不要抱怨，你的今天是你之前的选择结果 / 208
- 脱掉脆弱的外套，让生活重新开始 / 211



## 第九章 不是白的，也不一定是黑的——切勿偏执 / 215

---

在别人伸出援手之际，别忘记伸出你的手 / 217

听话不要只听一半 / 219

规矩是死的，人是活的 / 222

不要死板地遵循规则，否则创造力便会窒息 / 225

做人要真诚，不等于处世不变通 / 228

## 第十章 记住别人的好处，忘掉别人的坏处——广积人脉 / 233

---

穷，也要站在富人堆里 / 235

一定要记住：人际交往一定要互利 / 238

做人讲诚信，这样你才会有真正的成功 / 241

一切靠自己，笨蛋才相信 / 244

努力让他人变成自己人 / 248

放好人情债，圈子就是你的银行 / 252

## 第十一章 拥有一技之长，是最好的生存方式——提升自己 / 257

---

认清自己的能力底线，这样你才知道自己有多大分量 / 259

牛屎运让你达到顶峰，但不能让你留在那里 / 262

积极的人，像太阳，照到哪里哪里亮 / 266

不要让自己的梦想永远停留在 20 岁 / 269

命运在自己的手里，而不是在别人的嘴里 / 272

优秀不一定被提拔，但是最差肯定被淘汰 / 275



无论在职场上还是在生活中，低调做人都不失为一种可攻可守，看似平淡，实则高深的处世谋略。因为养晦之术掩饰了太多的真实，比如野心、权欲、才华、声望、感情等。这种甘为愚钝、甘当弱者的低调做人术，实际上是精于算计的隐蔽，它鼓励人们不求争先、不露真相，让自己明明白白过一生。用平和的心态去对待人和事，轻松地跨进成功之门。

# 第一章

出头的鸟儿被枪打，  
开屏的孔雀露屁股



——低调做人

- 聪明的人不炫耀，愚蠢的人呱呱叫
- 不要忽略公司里最默默无闻的小人物
- 才华就像双刃剑，它能刺伤别人也会刺伤自己
- 树大招风，官大担险
- 牙齿硬但它寿命不长，舌头软但生命力强
- 让对方做主角，不妨碍你做导演
- 做好事着急让人知道，还不如做坏事怕人知道
- 不会埋头的人，他出头的概率也不会太高



## { 聪明的人不炫耀， { 愚蠢的人呱呱叫

凡人为善，不自誉而人誉之；为恶，不自毁而人毁之。

——宋·苏轼

三国时期，在曹操的阵营里，有个叫杨修的人。此人学识渊博、聪明绝顶。有一次，曹操在刚建好的院门上写了一个“活”字，杨修就让工匠把门拆了，换一个更大的门。工匠不解，杨修说：门上面写了一个“活”字，那就是“阔”了，主公（指曹操）的意思是门太小，要换一个大一点儿的。曹操看到大门换了，非常高兴，得知是杨修的主意，大大地表扬了杨修。又一次，曹操攻打蜀国，久攻不下，想班师回朝，又怕被人耻笑。晚上侍从送去鸡汤的时候，曹操对着鸡汤说了两声“鸡肋”，叹息不已。这事儿杨修知道了，就命人收拾行装，准备归程。本来这就是曹操的想法，但曹操知道后却非常生气，一怒之下，以“扰乱军心”的罪名把杨修给斩了。

这是为什么呢？现在我们来分析原因。曹操杀杨修，主要是因为杨修聪明过了头，太爱表现了。作为一名下属来说，能够充分领会领导的意图是件好事儿，这样有助于彼此间的沟通、各项工作的开展。但杨修锋芒毕露，总能识破曹操的心思，曹操当然会有危机感和压迫感。再者，

曹操工于辞赋，也是玩文字的主儿，可每当想卖弄一下自己才学的时候，都被杨修点破，难免有种被抢风头的感觉。这些都招来曹操的嫉恨，他被砍了脑袋也是理所当然的事情。

相对而言，春秋时期的勾践就聪明得多了。他总是表现出懦弱无能的样子，这才骗过了夫差的眼睛，使得夫差放虎归山，让他得以喘息、暗度陈仓。要是勾践一开始就说：“我有雄心壮志，我要报仇雪耻！”夫差会留他性命吗？肯定将他就地正法了。

从这些历史人物的命运中，我们可以看出一个道理，那就是聪明的人不炫耀，傻瓜才会呱呱叫。

每个人都是需要安全感的，一个人炫耀的时候，就会让人觉得不舒服。总的来说，是因为炫耀的时候，给人造成了一种压迫感。这种压迫感容易伤害人的自尊，让人没有安全感。为了消除这种压力，人们往往就会产生敌对意识，排斥这样的人。《新少林寺》中刘德华饰演的侯杰说的一句话精确地反映了这种心理现象：“他不死，我睡不着啊！”所以像杨修之死之类的事情，完全是因为当事人自视甚高，自找麻烦。

当然，这样的事情一般涉及恶性的竞争或斗争，在日常生活中却不常见，但人们虽不会因为某人炫耀就将对方置于死地，排斥心理是难免的。比如，一个女子总是炫耀自己的美丽，尽管她的美是客观的，但人们还会看着不顺眼，甚至还会给予一些负面的联想，认为此女子矫揉造作、粗俗不堪。有句话叫“满坛醋不晃，半坛醋乱晃”，你越是表现自己，越是容易让自己贬值。

现实生活中，很多人就是因为急于表现自己的才智，希望得到认可，然而却不知，正是因为如此才导致他们四处碰壁、举步维艰的。

某公司经理喜欢打斯诺克台球，听说公司员工小黄和小李也是斯诺克爱好者，一下子就来了兴致，非要和这二人一较高下。公司的员工们听说此事都一片欢呼，表现出非常期待的样子。所谓择日不如撞日，经理当晚就约了二人，不少员工前去观战，其中还有不少女同事。

当晚，首先对战双方是经理和小黄。这经理的确有些斤两，打出了不少好球，打球的准度和走位的力度控制得都比较到位。结果在三两下之后，小黄就败下阵来了。经理开心不已，对着小黄说道：“打得不错，

只是还缺少点经验而已。”哈哈两声之后，转向了小李：“你可不能让我失望哦。”小李自信满满地说：“您等着瞧吧。”经理没说话，二人也投入“激战”当中。

这一桌球委实难打，小李比经理要厉害得多，每一次都将球路堵得死死的，弄得经理很是郁闷。最终经理不敌小李，输了三十分。观战的同事们都为小李欢呼，经理也夸小李球技精湛。小李出了风头，开心不已，但只有小黄看得清楚，经理的脸色有些不自然了，只是在下属面前强颜欢笑而已。

此后，公司有什么不讨好的项目总是落到小李头上，小李头疼不已，他也找经理谈过。经理给他的回答很实在：“你的能力较强，这些项目交给别人我不放心，交给你，是因为公司看中你、信任你。”小李有苦难言，却也无可奈何。

经理邀小黄和小李比斯诺克，原本是想表现一下领导的高超球技，满足一下自己的虚荣心的。这也是一种炫耀，结果输了球，算是折了面子。小李很不明智，没有参透经理的心思，赢了球却输了在公司的前程，可谓捡了芝麻丢了西瓜，吃了大亏。最聪明的算是小黄，也许他的球技的确没有经理高，但是他知道一件事情：这次比赛是经理展示领导魅力的时候，该出风头的应该是经理而不是自己。尽管输球给经理不一定能给自己带来什么好处，但赢了球肯定会有坏处，否则他也不会将经理的脸色全都看在眼里。

任何一件事情都需要从两个方面来考虑的，拿炫耀来说，原本是为了得到认可，结果却遭到排斥。那么就不妨从相反的角度来考虑：放弃炫耀，低调一些。尽管这不能满足你一时的虚荣，但却不会给你带来任何坏处。总的来说，这才是获取最大收益的处世之道。

低调却不是“装孙子”，真正的低调不是伪装的，而是发自内心的谦逊。有句话叫：过分的谦虚就是骄傲。没有人是傻子，你在说什么、做什么，别人都看得很清楚。古语曰：“立名者，所以为贪。”没本事的人到处说自己的能耐，而有能耐的人不会说，要说，只会让别人去说。那么，炫耀，或者不炫耀，你就在那里，关键是你想要别人怎么看你。

## 处世心得

放弃张扬的态度，学会真正的谦卑和努力。这不是让你一直沉默下去，而是为了等待一个机会，厚积薄发。关键时刻当仁不让、一鸣惊人真是本事的体现，这会从心底折服别人。

# {不要忽略公司里最 默默无闻的小人物}

时人莫小池中水，浅处不妨有卧龙。

——唐·窦庠

任何一个企业里面都有大人物和小人物，中国有句俗话说叫：大树底下好乘凉。传统的理论告诉我们要依傍着大人物，这样可以得到大人物的庇佑。这是没有错的，甚至可以说非常必要。有仙人指路，当然比盲人摸象更容易“得道成仙”。但有一点千万要注意，那就是不要忽略公司里面的小人物。

哪些人是小人物？一般来说，企业里面无职无权的人都可以看做是小人物。他们可能是新进的员工，也可能是公司里面的“老黄牛”，在企业里面好多年了却毫无建树或没有升迁。这些人貌似是对你没有任何“实用价值”的，但你要是忽略了他们，在不久的将来，或许你会后悔不已，责怪当初自己搬石头砸了自己的脚。

王某，31岁，在A公司就职已经4年了。在这4年里，大小功劳也立过几个，从资历上来看，也不输于同级别的人。可是在最近公司评选主管的时候，王某却落败了。对手叫Sam，就能力而言，Sam与王某各有

所长，但资历方面要稍浅了一些。

王某对于评选的结果非常不服，中午吃饭的时候，一向不喝酒的他喝了几杯。带着几分醉意，王某直接奔向了经理办公室。看着王某怒气冲冲的样子，几个同事缩在角落，看都没有看王某一眼。

王某敲门以后，就一屁股坐在经理面前。经理看到王某一言不发，心中大概也知道是为了什么事，又见他喝了酒，就先开了口：“小王，我知道你心里面不痛快，可这是公司的决定，以后好好努力，会有机会的……”经理的话还没说完，王某的火就上来了，大声嚷道：“以后，以后是多久？我来公司已经4年了，一个主管的位置都不能给我，我还图个什么以后啊我？”经理对王某的印象一直都还不错，可见了王某满身酒气心中确是不快，王某竟然还借着酒劲儿发疯，经理一下子也火了：“小王，你得注意你的形象！发什么疯，你要是还想干下去，就老老实实地回去，不想干了，就马上走！”王某一听，还真的来劲儿了，拍着桌子大吼一声：“走就走，谁稀罕。”说完，转身就走了。

酒醒之后，王某悔恨不已。毕竟在公司已经干了4年，这可不是一个短的时间。经过这么一闹，公司可能也待不下去了。几番挣扎之后，第二天就递了份辞职信给经理。经理对于王某的离去觉得是有些可惜的，毕竟王某也曾为公司作过贡献，可王某也是他不能留的，留下了王某，以后的管理工作不好做，只有同意王某辞职。对于王某的悔意，经理也是能感受到的，他在王某临走前对王某说了几句贴心的话，“小王，提拔谁这事儿不是我说了算的，你也知道，这也是综合了大家评选结果才决定的，你能力不错，可是得注意控制一下你的脾气。我不是说你对我闹情绪，而是同事之间，知道为什么这次没有提拔你吗？这是大家的意思。你看Sam，对刚来公司的同事都是和和气气、有说有笑的。”王某听了经理的话，仿佛顿悟了，但刹那间，眼神却又黯淡了下来，一切都为时已晚了。

尽管经理的话没有说完，王某却已经明白了经理的意思，那就是有些平时自己不曾注意的小人物对自己没有好感。或许，在评选期间向经理打他的小报告，也不是没有可能的事情。

所谓失民心者失天下，毛主席说：“兵民是胜利之本。”唐代魏征把君民关系比喻为船和水，说是“水能载舟，亦能覆舟”。与小人物相处，处



的是和谐的人际关系，处的是个人在集体中的威望。你的形象往往就是那些微不足道的小人物塑造出来的。同在一个企业，有的人了解你，有的人不了解你。不了解你的人往往就是通过别人的描述来了解你、看待你的。而小人物往往就是传话人，如同人们对待娱乐明星一样，你的形象是好是坏，都是取决于民的。那么，你要是尊重小人物，善待小人物，你就自然能赢得良好的口碑。战国时期信陵君对待守城门的老人侯嬴毕恭毕敬，不仅获得了侯嬴这么一位智者，而且还获得了礼贤下士的美名。相反，你要是抛弃小人物，小人物们也会抛弃你。王某在竞争中失败，关键原因是得不到小人物们的支持。

现实生活中，有的人总是自视甚高，不把小人物放在眼里，这样的人千万不要忘了一句话，那就是：多个朋友就多条出路。没有谁会自甘堕落，小人物也不会甘于永远充当“小角色”。有句话叫“风水轮流转”，或许在不久的将来，小人物也会变成大人物。善待小人物，就是一种投资，当他发达的时候，或许就是能够给你提供回报的时候。那么，你多一个朋友总好过多一个敌人。

试想一下，如果有这么一个人，曾经在你看来，他毫不起眼，但一两年后却成了你的上司。之前，你们之间并没有什么交情，甚至在过往的日子里，因为对方的卑微，你还曾耻笑过对方。如今，你不知道怎么去和对方套近乎，甚至无法面对他，可是你又不得不面对，因为他对你的态度直接关系到你的前程。

如果你是一位领导者，那么就更不该忽略小人物。每个人都有自己的才能，作为领导者，你要善于了解你的下属，让你的下属发挥自己最大的才能。如果你对下属视而不见、听而不闻，那么无疑是一种人才浪费。作为下属来说，肯定会觉得怀才不遇，甚至可能怀恨在心。如果这股怨气在心中积累得深了，或许就会给你致命一击。

《三国演义》中曹操因为对待“小人物”的不同态度，对自己争霸天下的大业带来不同的影响。官渡之战时，曹操兵处劣势，得知袁绍的谋士许攸来访，曹操表现出了一片赤诚之心，连衣服都没穿好，直接赤脚出来迎接。结果，许攸被曹操打动了，觉得遇到了明主，随后为曹操出谋划策，为曹氏天下贡献了不少力量。后来，曹操志得意满时，又来了