



中国式人际关系必备智慧书

# 人情世故 练达术

掌控主动权的人际潜规则



王 鑫◎编著

懂人情、通世故，才能做人生的最大赢家。

石油工业出版社

中国式人际关系必备智慧书

# 人情世故 练达术

掌控主动权的人际潜规则

王 鑫◎编著



懂人情、通世故，才能做人生的最大赢家。

石油工业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

人情世故练达术：掌控主动权的人际潜规则 / 王鑫编著.  
北京：石油工业出版社，2012.1  
ISBN 978-7-5021-8717-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 197523 号

**人情世故练达术：掌控主动权的人际潜规则**

**王 鑫 编著**

---

出版发行：石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

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

编辑部：(010) 64523616 64257021

营销部：(010) 64523603 64252978

经 销：全国新华书店

印 刷：石油工业出版社印刷厂

---

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

710×1000 毫米 开本：1/16 印张：11.5

字数：152 千字

---

定价：26.80 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



人生际遇，各有不同。有一天你可能会发现，经常一起吃饭的某个朋友开着名车来赴宴；在学校里和你同班的那个差生住上了花园洋房；去年还和你平级的同事今年得到了出国培训的机会……而你还在原地踏步。你想过没有，为什么曾经象牙塔里的骄子如今却穷困潦倒？为什么曾与你在同一起跑线的同事如今却把你远远地甩在了后面？其实，这是因为你缺了一门在学校里学不到的人情世故课。

本书要教给大家的“心计”是告诉大家如何发挥我们正面的影响力，增进人与人之间的感情，透彻了解事情的过去、现在以及未来走势，让我们知道做人、处世的道理。

中国是一个讲“人情世故”的国家。曹雪芹笔下的《红楼梦》中有一副对联，“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，形象地概括千百年来中国人的处世哲学。而这门学问只能在社会中学到，在历练中掌握。

在家，你可以随心所欲，而一旦步入社会，就要明事理、知进退、有分寸，懂得为人处世的道理。可是现在有些初出茅庐的年轻人，只会抱怨命运，埋怨复杂的人际关系使自己摸不着头脑，导致自己怀才不遇。其实说到底，都是不懂处世哲学、不懂人情世故惹的祸。不过，人情世故是可以学的，情商是可以提高的。一个人不管多聪明、多能干，自身条件有多好，如果不懂得如何做人、做事，那么他最终的结局肯定是失败。很多人之所以一辈子碌碌无为，是因为他活了一辈子都没弄明白该怎样做人做事。

我们生活在一个现实的社会。有一些人和事我们无法改变，此时就需



## 人情世故练达术： 掌控主动权的人际潜规则

要改变自己，努力让自己适应这个社会。如果不想处处碰壁，你就必须懂得一些处世哲学和人情世故。笨人总是要等尝尽了人间冷暖，无路可走了，才想起去学习这些道理，而聪明人则懂得利用社会上现实存在的俗礼及人之常情，在最不利的情势里，达到圆满的效果。

懂得处世哲学和人情世故，是在社会当中生存的必需。就像游泳，在一条水流湍急的河里，重要的是你不会被淹死，不管是自由泳还是蛙泳、蝶泳，也不管你游得好看不好看，会游是第一位的。如果你水性好，游得好了，不仅能保命，还可以享受到徜徉于江河之中的乐趣，并且能体会到征服大自然的成就感。同样，将人情世故运用纯熟了，自然就可以享受成功的人生，实现心中的理想。

在中国做人做事，就要明白中国人的心理特点，通晓中国人的为人处世之道。本书深入分析中国人的处世之道，即从谨言慎行、明哲保身、进退、变通、借力等角度，给现代人提供一些处世的方法。这些方法符合现实，非常实用，而且都非常精练，只要大家能细心阅读，并灵活运用，那么你的生活必然会有所变化，在各种场合也都不再束手束脚，而是游刃有余。

还等什么？让我们翻开这智慧的一页，开始这堂处世哲学课吧！

# 目录



## 第一章 明哲保身：为人处世最需中庸哲学

千百年来，中庸之道被奉为经典的处世哲学传承至今。其经典之处在于给人们指出了一条最重要的原则：安全第一。的确，留得青山在，不怕没柴烧，保全自己才能有发展。要想保住自己，做事就要讲究分寸，进退有度，不能强出风头，不能偏激。如果锋芒太盛，只会使自己成为众矢之的，徒增“出师未捷身先死”的悲哀。为人处世一定要恪守中庸之道，这样才能立于不败之地。

做人要有“度”，做事要一流 .....	002
心甘情愿当配角 .....	004
为人处世忌讳固执偏激 .....	006
推功揽过，无招胜有招 .....	008
水至清则无鱼，人至察则无徒 .....	009
诚实不当傻瓜，坦诚而不幼稚 .....	011

## 第二章 藏巧露拙：善隐锋芒才是大智慧

有才干、有学识不算什么，懂得隐藏才叫真本事。古往今来，我们有如此之多的生存智慧、处世哲学、低调理论，人们用假装的愚笨来隐藏自己真正的智慧。不管在什么地方，不会藏巧露拙的人，其境遇大抵不得意，所以说，糊涂些不是什么坏事。

别人扮聪明时你不妨“装傻” .....	016
让人看得越透，你的分量越轻 .....	018



世界上到处都是“聪明”的傻子·····	020
孔雀开屏时露出了最丑的屁股·····	021
蠢材最喜欢卖弄学问·····	023
显露锋芒，要适可而止·····	025
不要功高盖主·····	027
太有“个性”未必是好事·····	029

### 第三章 进退自如：方圆之道是人生大学问

同中庸之道一样，方圆之道也是一种处世哲学。懂得了方中有圆、圆中有方的道理，就能让自己在任何境地都进退自如、张弛有度，就能懂得舍与得、包与容的智慧，还有万事万物并非绝对的道理。

宁得罪十个君子，莫得罪一个小人·····	032
惹不起，躲得起·····	034
经营人生，用好舍与得·····	035
参透包与容的人生智慧·····	037
拒绝是一门艺术·····	039
恩要自淡而浓，威需从严至宽·····	041
平时多烧香，急时有人帮·····	043
敌人和朋友都不是绝对的·····	045

### 第四章 礼尚往来：“礼”多人不怪

俗话说，“来而不往非礼也”。你对别人以礼相待，那么别人也会对你以礼相待，这就是世人所说的“礼尚往来”的真谛。“礼尚往来”虽说只是人生俯仰中的一个部分，践行起来却很不容易。光有礼物之礼还不够，还要有利益之礼，拥有了这二“礼”，才算得上是一个真正懂礼之人。

客套不是虚伪，不讲礼仪讨人嫌·····	048
---------------------	-----

伸手不打笑脸人 .....	049
花点小钱，搞好关系 .....	051
受到帮助要及时感谢 .....	053
一句“对不起”，化解“大难题” .....	055
谦卑让你拥有好人缘 .....	057

## 第五章 微精薄面：不要赢了面子输了里子

顾及面子可以使人保持一定的前进动力，自觉约束自身的言行，从这个角度说是有积极作用的。但讲究面子太过分了，就会被面子所伤。比如，为了满足自己的虚荣而说大话，为了自己的面子而伤了别人的面子，等等，最终都会弄得自己颜面尽失。做人不可为了面子而丢面子，那就得不偿失了。

贬低他人，自己也会让人看不起 .....	062
不说大话，知道自己能吃几碗饭 .....	064
爬得越高，摔得越重 .....	066
提忠告要多“私下”少“当众” .....	067
给他人留面子，办成自己的事 .....	069
偶尔做一次“出气筒” .....	071

## 第六章 学会低头：低姿态助你成大器

人不能没有自信，也不能自傲。至刚易折，头颅高昂未必是成功者的象征，真正成功之人反倒多半能够自降身段以抬高别人。人生在世，当低头时则低头，等再抬头时或许就是海阔天空。

不要自命不凡，轻视老前辈 .....	074
别被琐碎小事冲昏头脑 .....	076
缺我不可时再出头 .....	077





姿态要低，心志要高 .....	079
放低自己，抬高别人 .....	081
接受你无法改变的 .....	083

## 第七章 ◀ 懂得变通：多兜圈子，少碰钉子

无论生活还是工作，都并非一成不变，而是充满了变数。如不能随时势变化，随人情变通，一定会碰到本可避开的钉子，遭遇无谓的挫折，最后走进失败的死胡同。懂得变通的人，在通往成功的道路上往往事半功倍。

做人要真诚，处世要变通 .....	086
遇事不钻牛角尖 .....	088
多动脑子，少使性子 .....	089
做事要有弹性 .....	092
遇到敏感话题绕开走 .....	094
说话办事掌握好分寸，给自己留条退路 .....	095
要求面面俱到，反而费力不讨好 .....	097

## 第八章 ◀ 抓住机遇：适时高调出击，大胆展露自己

机遇对每个人都是公平的，不会忽视谁，也不会优待谁。要想抓住机遇，就要主动出击，不能坐等机遇上门。只有那些懂得展现实力，表现自我能力的人才能牢牢把握每一次机遇。机会面前，人人平等，有能力者得之。那么，如何让别人知道你有能力呢？就是不要在乎世俗的看法，大胆地表露自我，尽情地施展才华。

掌握表现自己的微妙尺度 .....	100
语言是打动他人的武器 .....	102
“不好意思”的人永无出头之日 .....	104
珍惜每一个露脸的机会 .....	106

学会“自夸”，让他人注意到你 .....	108
勿做社会“隐形人” .....	110

## **第九章 互惠互利：世上没有免费的午餐**

现实生活中，没有人会无缘无故地帮助你，你也不会无条件地帮助别人。只有对大家都有利，能够达到双赢或是多赢，才会有人不断付出。天上掉不下馅饼，如果有，也只是虚幻或者泡影。

双赢是为人处世的最高境界 .....	114
千万不要吃“独食” .....	116
站在别人的角度考虑问题 .....	118
赢得为你两肋插刀的朋友 .....	120
与倔脾气的人合作的方法 .....	122
将别人团结在自己周围 .....	124
江山，一个人顶不起来 .....	126
认清合作的重要性 .....	127

## **第十章 谨言慎行：言多必失，谨慎方能避祸**

古人常说“病从口入，祸从口出”，这话在今天依然适用。一个人行走于社会，必定遇人无数，如果不练就一身察言观色的本领，就不懂得如何说合适的话，做合适的事。一个成功的人应该学会从他人的言行中正确判断其意图，从而说对话、做对事。同时，一个人还要学会控制自己的言行，不给他人以可乘之机。谨言慎行是成功者必备的素质。

看穿他人的真实意图 .....	132
身体语言不会欺骗你 .....	133
小心躲开背后的袭击 .....	135
先掂量好自己的分量再发言 .....	137



发牢骚要看清场合 .....	139
切忌一意孤行，拒绝别人的好意 .....	141

## 第十一章 经营人脉：掌控周围的人际关系

老话说得好：在家靠父母，出门靠朋友。这用现在的话说就是要搞好人际关系，经营好人脉。不过，交朋友也是有技巧的，要选对人，要包容，要维护好关系，否则，就谈不上是朋友了，没有朋友的人肯定一事无成。

交对自己有帮助的朋友 .....	146
感情投资，宜走长线 .....	148
记住新朋友的名字 .....	150
适当的距离，经常的联系 .....	152
宽容待友，不记小仇 .....	154
和朋友互换交际圈子 .....	156
朋友之间应该遵守的规则 .....	158
任何时候，都不要乱发脾气 .....	160

## 第十二章 借力法则：平日积攒人情，紧要关头才有“力”可借

一个人的力量是有限的，能利用他人的力量则是无限的。如果善于利用外力，往往能更快地成功，处世时，不妨适时地帮朋友一把，当做一笔人际投资，结交不同的朋友，扩大自己的人际圈子。多了这些力量的帮助，我们便如虎添翼，将在事业上一帆风顺，直上云霄。

助人发财，自己沾光 .....	164
看准时机，拉人一把 .....	166
冷庙烧香，救落难英雄 .....	167
记住别人的好处，忘记别人的坏处 .....	169



# 第一章 明哲保身：

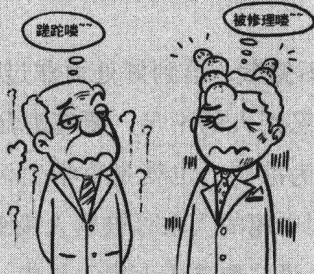
为人处世最需中庸哲学



酒香不怕巷子深，只怕出头日无期



锣鼓喧天恐请来电母雷神



过或不及都要缴学费



秉持中庸之道才能久立不败



## 人情世故练达术： 掌控主动权的人际潜规则

千百年来，中庸之道被奉为经典的处世哲学传承至今。其经典之处在于给人们指出了一条最重要的原则：安全第一。的确，留得青山在，不怕没柴烧，保全自己才能有发展。要想保住自己，做事就要讲究分寸，进退有度，不能强出风头，不能偏激。如果锋芒太盛，只会使自己成为众矢之的，徒增“出师未捷身先死”的悲哀。为人处世一定要恪守中庸之道，这样才能立于不败之地。

### 做人要有“度”，做事要一流

一个人如何安身处世，自古以来都是人们争论不休的话题。不同的人有不同的看法：有人说，做人要聪明，做事要取巧；有人说，做人要糊涂，做事要精明；有人说，做人要低调，做事要高调；还有人说，做人要老实，做事要认真。这些说法都没错，但最适合国人的则莫过于“做人要中庸，做事要一流”了。

做人中庸就是指我们要不偏不倚、不偏激，恰到好处而非过犹不及。与人交往时要能够包容别人的缺点，容忍别人的不足，要有海涵别人的胸怀和气度。中庸是儒家做人的最高行为准则，也就是哲学上讲的那个“度”。不管在生活中还是工作上，做不到中庸的人很难被别人接纳。关于做事要一流，古代先贤也多有论述。古人说“取乎于上得乎于中，取乎于中得乎于下”，就是告诉我们做事一定要确立高目标，朝着第一去努力，要做就做到最好。

要想做好事，必须会做人。人做好了，才能做事；而事情做好了，做人水平就又提高了一个层次。

周平毕业于某名牌艺术院校，毕业后就职于一家广告策划公司。由于专业素质较强，他主持策划、拍摄的几个广告为公司带来了可观的收益，一些中小企业也常常慕名来请他帮忙做宣传广告。这样，没过多久，周平就从一个菜鸟成长为老总的得力干将。虽然事业上取得了成功，他在为人方面却没能随之进步。在他眼里，公司里除他之外都是一些无能之辈，不是说这个办事效率低下，就是骂那个没有创意，整天一副扬扬得意、高高在上的样子，就连公司老总他也不放在眼里。正因如此，他到如今还是一般职员。领导考虑到他的资历和能力，几次想提拔他为部门主管，可一到考核时，同事们都说他不好相处，并表示不愿到他所负责的部门做事。而中层领导们一谈到他，也总是无可奈何地摇头说：“他就是太不会做人，个性太强了。”

像周平这样具有很强个人能力的年轻人，如果能好好控制一下自己的个性，讲一点做人之道，一定是大有前途的。他的例子提醒我们做人要恪守中庸之道，说话办事不越雷池半步。成大事者必须具备和谐的人际关系，相信每个人都喜欢谦谦君子，而不是一个大放厥词的“愤青”。每个人都有各自思想和行为方式，没有完全相同的两个人，要想被不同的人接纳或是包容不同的人，那么唯有遵循中庸之道方可做到。中庸之道有时还可能是保命之道。当身处不利情境或者危险中，保持中庸便较容易脱离困境，而且还可能重新占据主动。想想杨修、嵇康，无一不是人杰，却都未能善终，就是因为他们不懂得中庸之道，不知道该退时先退一步，最终才白白丧命。倘若他们早些醒悟，再低调中和些，或许历史上将多两位大有作为之人。

中庸不等于平庸，做人可以中庸，做事不能平庸，要以一流为目标。孔子提倡“事思敬”，即要敬业；荀子提倡要“心不使焉”，做到“白黑在前而目不见，雷鼓在侧而耳不闻”，即要专心致志；庄子提倡要“不徐有疾，得之于手而应于心”，即要花心思、用心钻研。方法虽各有千秋，归



根结底，目的只有一个，就是要把事做好、做明白。

做人与做事不可分离，中庸与一流也并不矛盾，都是大丈夫安身立命的根本，都是老祖宗传下来的生存之道。二者只得其一必不能成事，只有“双剑合璧”，才能独霸天下。在传统逐渐衰落的今天，在普遍缺乏信仰的现代，我们不妨重拾先人经典，分享他们充满智慧的话语，为今人的行事为人找到方向。

## 心甘情愿当配角

人生舞台上每天都上演着由我们自己出演的戏剧，生旦净末丑，轮流登场，有人做主角，就得有人做配角，不可能人人都成为镁光灯下的焦点。因此，我们应该学会适度隐藏自己的光芒，适时把机会让给别人。

当今社会，每个人都想当主角，当配角是比当主角更难做出的选择，但红花还需绿叶衬，只有主角没有配角的戏是无法唱下去的，甘当配角也是一种境界。任何电影评奖都既有最佳主角奖，也有最佳配角奖，而且，配角演得好，往往比主角更出色。表面上看，配角确实不如主角风光，永远为主角的光芒所笼罩，但实际上，失之东隅收之桑榆，失去的便已成为虚无，得到的才实实在在。

一家公司销售部有四名业务员，他们的工作表现和业绩都不错，各自水平比较接近。公司为了加强管理，决定从他们四个人中挑选一位最优秀的作为销售经理。由于四人实力相当，又都极力自荐，总经理难以取舍，于是决定出一道特殊的考题来考验他们四个人。总经理将四个人带同一堵墙面前，这堵墙高三米，仅凭一人是无法翻越的。总经理将四人分成两组，两个人一组，比赛规则就是先翻过墙的那组优胜，然后再对胜出的

两人进行最后的选拔。一声令下，两组四人都迅速来到墙下。第一组的甲乙两个人发生了争论，原来是因为甲让身材高大的乙先做人梯，等他翻上去以后再拉乙上去。可乙显然对这个提议颇为不满：“什么？让我当梯子？不行！谁能保证你上去后会伸手拉我呢？为什么不你先当梯子，我上去后拉你呢？”甲乙两人就这样僵持着。谁先当人梯也困扰着第二组的丙和丁，然而很快，丙迅速做出了决定：“快，你踩着我的肩膀爬上墙头，然后再拉我上去。”

“这……”

“还犹豫什么？快上！”于是，丁踩着丙的肩膀迅速爬上了墙头，然后伸手把他拉了上去，接着两人一起跳到对面的垫子上。毫无疑问，销售经理的人选非丙莫属了。

第一组的两个人都不想当配角，结果却双双落败。其实，他们并不是不够优秀，只不过他们只知主角的风光无限而忽略了主角的高处不胜寒。其实，做不了乔丹可以先做皮蓬，周星驰也演过宋兵甲，大明星都跑过龙套……主角都是从配角走过来的。

新手当配角，并非凡事躲避退让，而是要把握机会充实、磨炼自我，学习相关的知识和处事技巧，而且，处于配角地位的人，更容易获得别人的支持，因为人们普遍具有同情“弱者”的心理，这样，身为配角的我们无形之中就具备了硬件和软件双重条件，能够为以后的发展奠定下坚实的基础。同样，职场的老鸟们更要学会甘当配角，以退为进。退一步，就能让新人得到应有的锻炼，可以让自己休养生息、蓄势待发，为将来的一飞冲天积攒力量，同时也将赢得别人更多的尊重。

值得注意的是，配角不是人人都能担当得了的，这需要极具人生智慧，最重要的则是要经得住诱惑。名利是无形的精神鸦片，引得无数人深陷其中，无法自拔，可又有谁注意到利字旁边一把刀呢？对世间万物无法驾驭时就不要过于热衷于追求，否则到头来只会反受其伤。《易经》上说





“君子藏器于身，待时而动”，也就是说，无“器”最难，有“器”何患无时？能够淡泊一时名利者，假以时日，必成大器。

## 为人处世忌讳固执偏激

一个人如果说话办事不够中庸圆润，就必然带有倾向性。倾向得厉害，就变成了偏激。固执和偏激像一对孪生兄弟，总是形影不离。固执的人往往偏激，偏激的人则一定固执。心理学上有一专门的术语称呼这对兄弟的合体：偏执。

偏执的人注定是寂寞的，他们挑剔的眼中没有朋友，同时，也没有任何人愿意同偏执狂做朋友。人们日常交际中都喜欢选择平易近人的人为伴，纵使满腹才学也谦和有礼。否则，开口就和人争论得面红耳赤，发言总是梗着脖子抬杠，任别人怎么劝说也坚持己见，无理也要狡辩三分。这样的人不用说交友，恐怕大家避之都唯恐不及。

偏执的人也注定了难以成功，因为他们总是戴着有色眼镜看这个世界，一个镜片上写着偏激，一个镜片上写着固执。偏激使他们钻入错误的牛角尖，固执使他们陶醉其中，无法摆脱。在生活中，他们常以这样的面目示人：怨天尤人，牢骚过盛，成天抱怨生不逢时，怀才不遇，只问别人给他提供了什么，不问他为别人贡献了什么，对他人善意的规劝和平等的商讨，一概不听不理。难怪古人早有定论：躁性者火炽，遇物则焚；寡恩者冰清，逢物必杀；凝滞固执者，如死水腐木，生机已绝；俱难建功业而延福祉。

小朱是管理学专业毕业，有良好的知识背景，毕业后顺理成章地在一个大工厂上班。他是个特别爱提意见的人，只要是不顺眼的事，无论是工