

不可不知的人情世故

BANSHI BUNAN

李桐林◎编著

办事的关键
是懂得如何与形形色色的人过招，
获取信任，你能做到吗？

办事不难

● 求人办事知道点，处世做事黄金法则。
● 看看别人怎么做，让你成为社交精英。

世上没有办不成的事，
没有请不到的高人，
没有攻不破的防线。
谋事在人，
成功的背后——
不只是努力！



中国铁道出版社





智慧丛书

办事不难 不可不知的人情世故

李桐林
◎ 编著



江西省图书馆



11314105

中国铁道出版社

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

办事不难:不可不知的人情世故/李桐林编著. --

北京:中国铁道出版社,2011.1

ISBN 978-7-113-12142-6

I. ①办… II. ①李… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 215284 号

书 名: 办事不难——不可不知的人情世故

作 者: 李桐林 编著

策划编辑: 王晓罡

责任编辑: 王晓罡 电话: 010-51873343

编辑助理: 王灏睿

封面设计: 安 心

责任印制: 郭向伟

出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市西城区右安门西街8号)

网 址: www.tdpress.com

印 刷: 三河兴达印务有限公司

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

开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 17 字数: 195 千

书 号: ISBN 978-7-113-12142-6

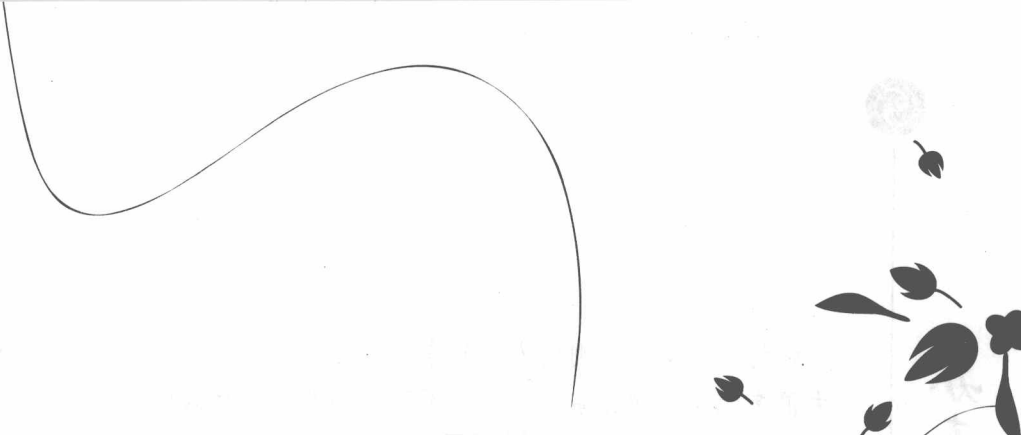
定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书,如有缺页、倒页、脱页者,请与本社读者服务部联系调换。

电 话: 市电(010) 51873170 路电(021) 73170(发行部)

打击盗版举报电话: 市电(010) 63549504 路电(021) 73187



前言

REFACE

做事处世,无论什么时候谈论都会有新的观点,因为做人办事会根据时代的进步趋势而有不同的原则。对于这个话题,不同的人也会有不同的想法。

有人说,要做事,先做人;

有人说,三分做事,七分做人;

有人说,做人要厚道,做事要机巧;

有人说,低调做人,高调做事;

有人说,糊涂做人,精明做事……

尽管做事做人的态度有千千万万,但对这个问题的不同看法和解答将决定人的一生。古往今来,成功人士无不是处世智慧的实践者。做人做事的道理有很多种,相信每个渴望成功的人都能从中悟出适合自己的处世哲理。

求人办事在每个人的生活和工作中都是无法避免的,但托什么样的人办什么样的事,这其中还有很大的学问。很多看起来很小的事,其实背后也有很大的秘密,就是这些复杂的关系和复杂的事情,让人们的生活和工作的场合充满了显规则和潜规则。不懂游戏

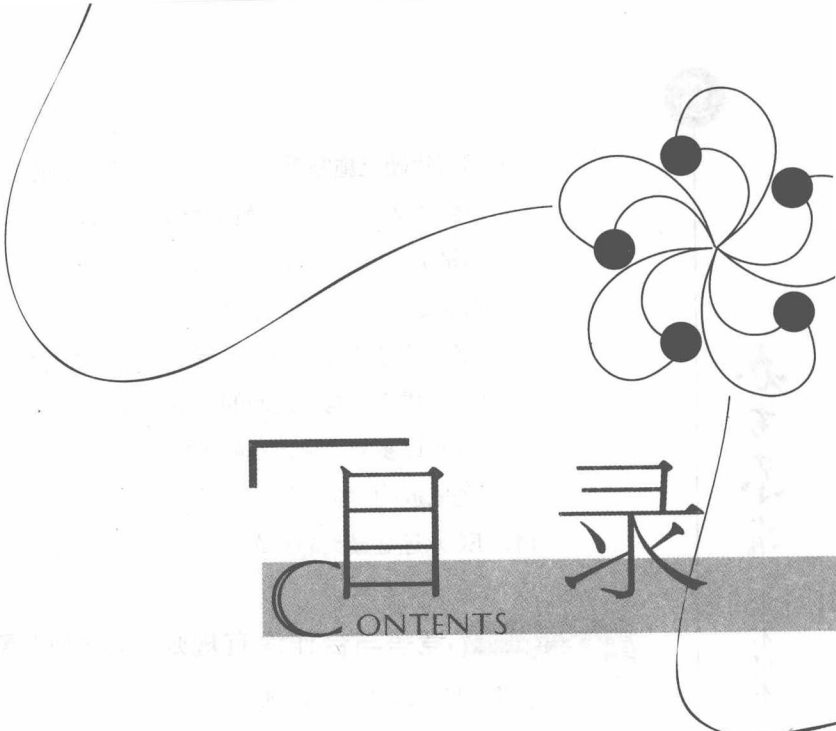


规则的人与熟知规则的人比起来，势必会在竞争中失去很多优势。《办事不难——不可不知的人情世故》将为你解开这其中的奥妙，让规则在你面前变得透明，让一切难题在你面前迎刃而解。

《办事不难——不可不知的人情世故》汇集做人处世的经验之大成，让你掌握处世的分寸和做事的火候。处世的道理不是在真空状态下产生的，必须依靠一定的实战经验才有参考的价值。一个人才能再大，也只有在实践中才会体现出来，得到发挥。如果将社会看成是一个大舞台，每个人都在其中扮演着一定的角色，任何一种角色都与社会有一套行为模式相联系。无论选择扮演什么样的角色都要有坚定的立场，在坚持自己原则的基础上要学会更好地去适应这个社会。

做事的境界有三种，第一重是用力做事，第二重是用脑做事，第三重是用心做事，层次逐渐提升。随着处世能力的不断进步，当达到一定的境界后，无论什么事情做起来都会变得很简单。

其实，要想有一番作为并不难，要想把遇到的难事摆平也是一件很容易的事情。关键是对处世哲学的研究，对人情世故的精通。本书正是一部给予人做事处世学问的一本著作，从理论出发，结合经典案例，让人从实践中感悟人情世故的道理，练达左右逢源的办事本领。



目录

CONTENTS

1/ 第一章 谙熟世事，洞明成功的曲折

1. 甄宇从“瘦羊博士”到太学院院长——“吃亏”吃出来的福 002
2. 最精明的攀高枝，现代“董事长”非王狗儿莫属 005
3. 马拉松赛场上的跟跑者与领跑者——持久者不败的神话 008
4. “劣画大展”的意外成功——失败是一座学府 010
5. 穷人要站在富人堆里——手岛佑郎的犹太商法 013
6. 艾顿的信条——苦难是财富还是屈辱 017
7. 华尔街的奇迹
——摩根大通看别家赚钱，做一个冷静的“旁观者” 019
8. 硬币之星——坚守自我，得偿所愿 022

25/ 第二章 职场潜伏——做事有技巧，成功有保障

1. 强将手下无弱兵，选对“主子”很重要 026
2. 拿下面具的圣诞节——办公室的气氛其实没有那么紧张 029
3. 跟老板耍心眼自寻死路——美男沈约的悲惨下场 032
4. 不想当将军的士兵不是好士兵 035
5. 广络人脉——中国式的升职秘诀 038



6. 曾国藩软硬兼施制服悍将——老官僚背后的管人智慧	041
7. 玫瑰凯的成功秘诀——赞美员工	044
8. 背后赞美，宝玉获芳心	048
9. 李嘉诚给下属树立高效的榜样	051
10. 张辽、乐进共守合肥——冤家合心，其利断金	055
11. 从下跳棋看人与人之间的竞争与合作	060
12. 朋友可以多交，敌人不能多树	062
13. 无处安置的“忠心”——远离派系之争	066
14. CEO永远是最大的股东	070

73/ 第三章 竞争与合作没有规则，吸引财富是硬道理

1. 蒙牛借势造势力压群雄	074
2. “非油炸”昙花一现——五谷道场的悲剧	078
3. 牟其中做卫星——没有做不到，只有想不到	082
4. 黄光裕不是为了胡润而存在——企业效益才是第一位	085
5. “美的大制冷计划”——与东芝-开利的谈判暗藏玄机	088
6. 张良用计助刘邦脱身鸿门宴基于对项羽的了解	091
7. 不要把自己当老鼠，否则一定会被猫吃掉	094
8. 玄奘取真经靠的是什.....	097
9. 为人太清高就是自绝于江湖	099
10. 敌友常易，昔日盟友今日兵戎相见	101

105/ 第四章 小事不小，“隐规则”下的秘密知多少

1. 不可过早地把底牌亮出来	106
2. 别害怕没面子，适时委屈一点会更好	110
3. 做领导杀不得的和珅——不只会贪，更会管	113
4. 少说多听常点头，“乖”员工的生存秘籍	116
5. 是敌还是友，往往取决于利	119
6. 学会巧妙利用贪婪这一工具	122
7. 精挑细选，不断扩大朋友圈	125
8. 动机太明显——礼到，事儿歇菜	128

9. 像穷人一样去生活——藏富让你避免总做冤大头 130
10. 郁郁寡欢的人是成功的排斥对象 132
11. 足球黑哨的主战场到底在哪里 135
12. 富二代的张扬源于“富一代”对潜规则的崇敬
——下梁不正是有渊源的 139
13. 节约用水——公德背后是冠冕堂皇的涨价理由 143

147/ 第五章 做足场面，风声水起

1. 你不能不知道的饭桌潜规则 148
2. 酒从口入，势必祸从口出 151
3. 触犯餐桌上的“法律”，同样要受到“制裁” 153
4. 男人和女人感兴趣的话题你都要“感兴趣” 155
5. 千杯不醉你也能做到 157
6. 了解酒中文化，善解他人风情 160
7. 酒品不只是形象问题——酒后真言误大事 163
8. 球技不能太稳定——“宋思明”打出来的高尔夫法则 165

169/ 第六章 多做一点，成功近一点

1. 麦当娜购买二手衣服——省钱中体会另一番生活的乐趣 170
2. 没有女人不签约——老板不喜欢“单调”的酒局 172
3. “绷带玩偶”的成功模式——抓住被人追捧的商机 174
4. 你可以参考整个世界，但最适合你的玩法，只有你自己知道... 177
5. 请客抓住细节，了解客人意向 179
6. 与众人乐——聚会的场合不适宜私语 182
7. 亮出你最佳的名片——微笑可以帮你许多忙 185
8. 意大利女记者法拉奇采访邓小平——用客套话拉近距离 188
9. 荒山的价值——脑筋灵活一点，人生适时而变 191
10. 成功：源于比别人多做一点点 194
11. 她们是怎样嫁入豪门的——抓住宴会的契机攀个高枝 197
12. 把花献错——音乐会上莫犯低级错误 200
13. 酒吧暗号，先把路摸熟 203



207/ 第七章 保护自己就是对敌人最大的打击

1. 拆别人台，害人害己..... 208
2. 别像童仁益弄巧成拙..... 211
3. 诸葛亮不杀曹操也为自保..... 214
4. 杨修恃才傲物——露才是危险的..... 217
5. 女性职场防狼术不要滥用..... 220
6. 她是被聪明害死的..... 224
7. 作为下属，你该为谁负责..... 228
8. 犯了别人禁忌你会死得很难看..... 231

233/ 第八章 站起来，走向成功——勇闯办事的最后一关

1. 钟彬娴——男孩子做的事情我也能做..... 234
2. 黄宏生——成功都是逼出来的..... 237
3. 塞曼——挣扎就是奋斗..... 240
4. 成就提琴之王的音符..... 243
5. 绝处求生——苏格拉底的成事哲学..... 247
6. 渔夫的经验——湍急的浪花里才会有大鱼..... 250
7. 为电脑而生的盖茨迷上电脑之后..... 254
8. 跌倒后立刻爬起来——史玉柱的崛起..... 258
9. 不要在黎明之前凋谢..... 261



办事不难

——不可不知的人情世故

谙熟世事、透悟人情是做人最大的能力，正所谓“世事洞明皆学问；人情练达即文章”。谙熟世事，这不是奸诈，而是一种生存的智慧、办事的谋略。领悟世事的真谛，会让你办事得心应手。

【第一章】

谙熟世事，洞明成功的曲折



甄宇从“瘦羊博士”到太学院院长 ——“吃亏”吃出来的福

东汉时期，有个叫甄宇的官吏，时任太学博士。甄宇为人忠厚，遇事谦让，人缘也很好。一年临近除夕，皇上赏赐给群臣每人一只外藩进贡的羊。到分配的时候，把负责人难住了，由于这群羊肥瘦不一，怎样分才能让众大臣都满意呢？这时，有人主张把羊统统杀掉，肥瘦搭配，人均一份。有人主张抓阄分羊，大家全凭运气，大臣们七嘴八舌争论不休。这时甄宇说话了：“分只羊有那么费劲吗？我看大伙随便牵走一只羊算了。”说完，他率先牵走一只最瘦的羊，潇潇洒洒地回家过年去了。众人见甄宇如此，都停止了争论，纷纷效仿，结果羊很快就被分完了，皆大欢喜。

这件事传到了当朝光武帝的耳中，甄宇就得了“瘦羊博士”之美誉，称颂朝野。不久，在群臣的推举下，他又被朝廷提拔为太学博士学院院长。

从表面上看，甄宇牵走小羊吃了亏，但是他却得到了群臣的拥戴以及皇上的器重。实际上，甄宇是得了大便宜。因此，故意吃亏不是吃亏，而是有着深谋远虑的精明之举，吃小亏占大便宜，古今都是同一个道理。

有个温州商人在外地开了一家机电设备公司。一次，有个老客户来买电器配件，遗憾的是，这个商人找遍了公司的库存也没有找到客户



需要的配件。这位客户甚是着急，因为拿不到这个配件，他所在的企业就可能面临停工，而停工一天的损失将达5万多元。看到客户如此着急，商人一边安慰，一边承诺一定在一天之内把货搞到。

客户刚走，商人便亲自出马直奔当地供货方，谁知当地也没货了。没办法，他只好连夜乘飞机到杭州，然后再坐车赶往温州老家。折腾一番后已经是清晨四五点了，商人不顾饥饿与疲劳，又在温州联系相关的生产厂家。在连续联系了十几个厂家后，终于找到了这个电器配件。

拿到电器配件后，商人火速打车直奔温州机场，连下车看望一下父母的时间都没有。第二天，当他把货交到客户手中时，客户感动得说不出话来。但是，对于商人来说，这却是一桩赔本的生意。因为一个配件才300元，利润也就30元，商人却付出了3 000多元的交通费。

从表面上来看，商人亏了数千元，但却得到了客户的信任。第二天，客户所在的企业敲锣打鼓地送来大匾，还带上当地媒体来采访商人，宣传他这种一心为客户着想的事迹。就这样，温州商人吃亏待客户的消息在业内广泛流传，他的生意自然是越来越红火，得到的财富自然比区区几千元的损失要多得多。

华人首富李嘉诚说：“有时看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。”商业俗语说：“钓鱼需长线，有赔也有赚。”对于生意场上的得失，一定要从长远角度来看，千万不要“只见锥刀末，不见凿头方”，只顾一时的利益，失去长远的利益。

有人说，世界上有三种人一点不肯吃亏。一种人肚量太差，吃了亏就想不开，茶不思饭不想，好像被剝了肉一样。一种人火气太大，吃了亏，就要双脚跳，轻则破口大骂，重则大打出手，把事情弄得不可收拾。还有一种人心眼太小，吃了亏，就要睚眦必报，常常让别人怨声载

道，让自己因小失大。

事实上，对于商场上的人来说，如果能够平心静气地对待吃亏，表现自己的肚量，往往能够得到别人的青睐，获得经商所需的人脉资源，从而获得商业上的成功。

世界上没有白吃的亏，有付出必然有回报，生活中有太多这样的事情，如果过于斤斤计较，往往得不到他人的支持。从长远的角度看吃亏，它实际上是一种商业投入。如果因为自己的度量和吃亏精神而得到一定的声誉，当你遇到困难时，求人帮忙也会少很多障碍，甚至会有人主动伸出援手。

如果一个人不懂得吃亏的好处，只知道占便宜，终究会有有一天把自己推到众叛亲离的境地，没有人愿意和这样的人相处。遇到苦难时，人们也会尽量躲着这样的人。占了小便宜，遇到大事却只能步履维艰，只能怪自己太贪图眼前的小利。

但是，吃亏不是一味地忍气吞声、任人宰割，这种“投资”也有一定的风险。吃亏要把握分寸，精明的人通过巧妙吃亏给自己带来成功的机会。

要实现更远的理想并不难，其中一个很有效的捷径就是懂得如何吃亏。



2

最精明的攀高枝，

现代“董事长”非王狗儿莫属

《红楼梦》里有一条副线索是刘姥姥三进荣国府，相信很多人对此都有深刻的印象。但对刘姥姥的女婿王狗儿，了解他的人恐怕并不多。其实，刘姥姥三进荣国府就是王狗儿一手策划的，刘姥姥在这里扮演的只是执行人的角色。如果成立一个穷人攀高枝的公司，董事长的位置非王狗儿莫属。

那么，王狗儿这样的小人物是怎样掘到第一桶金的呢？

初冬的一个晚上，王狗儿正因冬事未办而发愁时，刘姥姥向他强化了一个重要的招财信息：王子腾的二女儿，如今做了贾府的王夫人，她最爱怜贫惜老了。事实上，王狗儿的祖上曾经与王子腾攀过宗亲，按刘姥姥的话说，在王夫人未出阁之前，她和女儿还曾去王家走过一遭，只是那次的走动并不怎么成功。

如今狗儿决定采取新的行动，并且很重视此次的执行力，他劝说刘姥姥一早就去一趟，先试试风头，并把具体的操作都指明了——带上狗儿之子板儿，先去找王夫人的配房周氏。狗儿此次行动的高明之处就在于，刘姥姥和板儿一老一小，更能引起富人的怜悯之心。由于刘姥姥全靠狗儿这个女婿过活，同时狗儿深谙关系学，于是就只有舍下老脸，带着板儿一同执行任务去了。

周氏念狗儿当年出的争田之力，就给了他这个面子。由于真正管

事的是王熙凤而非王夫人，因此周氏便争取让他们见到王熙凤。最终借周氏之力，刘姥姥成功见到了王熙凤。刘姥姥含羞说出接济之事时，王熙凤便给了她二十两银子和一吊车费。

王狗儿的第一次进财计划成功了，第二年秋天他又策划了第二次计划，就是向贾府献上枣子、倭瓜、野菜等绿色食品，以便换取更“有价值”的回馈。刘姥姥二进荣国府的表现与第一次不可同日而语，半年的时间刘姥姥就有如此大的转变，其中王狗儿的引导之功是不可小视的。此次，刘姥姥从贾府带回来的有：银子一百零八两，轻纱、茧绸以及其他绸子若干，内造点心、各样面果子、御田粳米若干，袄儿裙子等衣裳若干，梅花点舌丹、催生保命丹等养生药物若干。这次可以说是获得了前所未有的成功。

其实更重要的收获还不只这些，狗儿得到的最重要的东西是一只成窑五彩小盖盅。刘姥姥随侍贾母品茶栊翠庵时，妙玉向贾母进茶，亲自捧的是一个海棠花式雕漆填金云龙献寿小茶盘，里面放的就是这个小盖盅。贾母吃了半盏后，便将小盖盅递与了刘姥姥，让她吃了。妙玉嫌刘姥姥脏本打算丢掉，在宝玉的建议下，便将小盖盅转送给刘姥姥了。试想，以妙玉之贵和贾母之尊，能与雕漆填金云龙茶盘搭配的小盖盅，价值几何？转卖给古董商冷子兴，恐怕至少能卖上几百两银子。

王狗儿成功掘到了第一桶金。等到贾府落败之时，他已经能与同庄拥有家财巨万、良田千顷的周员外家平等对话了。而在进城打听到准确信息后，狗儿又安排刘姥姥三进荣国府，接走巧姐到庄避难，虽系报恩之举，但从理财的角度考虑，却是又进行了新一轮的风险投资。

麻雀会不停地挪窝，哪里的枝高，就在哪里安新家。无可非议，这种自我保护意识下的寻求安全感和自我发展意识下不断提升自己的手段，对于人类必须是一种本能。在竞争普遍存在的今天，每个人、每个



企业都要占领发展的制高点。

戴姆勒与比亚迪“闪婚”，双方合作的消息一经公布便引起了媒体的关注。2010年5月底，戴姆勒与比亚迪在北京低调签署了合资协议，双方共投资6亿元人民币，成立名为“深圳比亚迪·戴姆勒新技术有限公司”的合资公司，股比50:50，并将开创新的汽车品牌，在2013推出首款电动汽车。

它们的合作之所以如此受关注，关键是因为仅有几年发展史的中国私营汽车企业居然攀上了有着百年历史的国际汽车巨头。刚刚涉足汽车领域的比亚迪一下就坐上了巨人的肩膀。人们都很惊奇，比亚迪是怎样攀上戴姆勒这一高枝的。其实双方此次合作是互攀高枝。

比亚迪虽然只是汽车领域的一枝新秀，但却在电池领域有着自己的优势，特别是在车用电池方面，比亚迪已经达到了世界领先水平，这正是被戴姆勒最看好的一点，这也是戴姆勒选择与比亚迪合作的前提。此外，比亚迪还有更重要的筹码，那就是新能源汽车的解决方案，而且其电动车技术也得到了中国政府的认可。选择比亚迪，大大增加了戴姆勒在中国市场发展电动汽车成功的几率。因此，戴姆勒攀了比亚迪的高枝也是事实。

比亚迪能充分利用自己的优势“俘虏”大企业的青睐，不失为高明之举。借助行业巨头提升自己的品牌，站在更高的领域发展自己，把企业做大做强，这对于起步不久但又有某一方面优势的企业就是一个成功的榜样。如果能成功攀上高枝，无疑能使企业的发展道路少一点曲折，也能使企业的品质得到提升，从而用更短的时间赢得更多的市场占有率。

3

马拉松赛场上的跟跑者与领跑者

——持久者不败的神话

人们经过多年的观察研究发现，凡在马拉松比赛中获胜的，大多数是跟跑者，而很少是领跑者。虽然这一研究结果很让人费解，但是仔细思考也并不意外。马拉松比赛需要的不仅仅是速度，更重要的是持久的耐力。在赛场上，领跑者比别人要耗费更多的体力，承受更大的心理压力，而且其视野狭隘，战术意图很容易被别人识破。而作为跟跑者，常常以逸待劳，视野开阔，战术意图隐蔽，不容易被发觉，时机一到，会突然发力，一举超越领跑者，成为最后的胜利者。

经商与马拉松看似是两件毫不相干的事情，却有着惊人的相似之处。美国国际商业机器公司就有一套自己的营销策略，该公司几乎不研发新产品，而是等别的公司新产品上市后，立即派出员工，征求用户对该产品的意见和建议，迅速开发出更适销对路的“新产品”，而这些产品经常比其他公司的产品更受顾客的喜欢。他们说：“我们有意在技术上落后两三年，把产品的试用和打开市场的工作让别人来做，而后根据试用反映和市场反馈，再来研究设计自己的新产品。这样一来可以有效避免走弯路，减少在人力、物力、经费和时间等方面的浪费，这就是美国国际商业公司的“跟跑战略”。

而日本丰田公司的发展也得益于此。当日本日产公司动用大量人力、物力和资金成功开发、生产出大众化的“sani”汽车后，丰田汽车