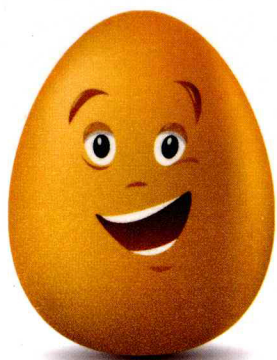


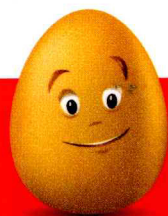
陈泰先◎编著



zuoren
ZUODAO XINKANSIANG

做人

做到心坎上



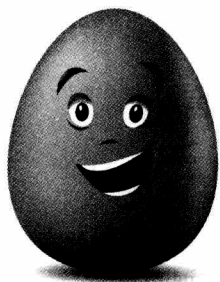
zuoren
ZUODAO XINKANSIANG

掌握为人的秘诀 洞察处事的玄机

即便你天分不高，没有丰富的社会经验，没有合适的机遇，
如果掌握做人的艺术，学会 **做人做到心坎上**，你一样可以**成功**

河南人民出版社

陈泰先◎编著



zuoren
ZUODAO XINKANSHANG

做人 做到心坎上

河南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做到心坎上 / 陈泰先编著. — 郑州: 河南人民出版社, 2010. 10

ISBN 978 - 7 - 215 - 07368 - 5

I. ①做… II. ①陈… III. ①人间交往 - 社会心理学
IV. ①C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 194975 号

河南人民出版社发行

(地址: 郑州市经五路 66 号 邮政编码: 450002 电话: 65788036)

新华书店经销 北京佳明伟业印务有限公司

开本 710 毫米 × 1000 毫米 1 / 16 印张 18

字数 350 千字

2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

定价: 28.80 元

前言

我们每个人都生活在现实社会中，必然要与他人发生千丝万缕的联系。人是社会的人，每一个人的成功也离不开别人的帮助和配合。那么，如何才能做人做到别人的心坎上、取得别人的认同、得到别人的帮助和尊重呢？

也许从表面上来看，做人很简单。有人做了一辈子工人，有人当了一生的农民，有人把毕生精力奉献于科学事业。但是，做工人的也许是工友们最知心的朋友，当农民的也许是邻居们欢迎爱戴的好农民，从事科学事业的也许是令万人崇敬的学者。而相比之下，处在同样的工作岗位和条件之下的有些人，无论做什么，无论走到哪里都是一个不受欢迎的人。

所以，如何做人，如何做一个能够得到他人和社会欢迎和尊重的人，是我们每个人都应该积极思考的问题。对于做人，有人交了白卷，让人大跌眼镜。有人得了满分，令人羡慕不已。也许我们时常听到周围的人感叹做人的艰难，但是我们的周围又不乏做人做得很好的人，原因就在于他们懂得做人的技巧，懂得如何做人，懂得如何做到别人的心坎上。

在当今日益复杂的社会环境里，要想更好地生存，更好地发展，必须首先学会做人之道。成功的机会对于每个人来说都是平等的，关键是看你能不能在这方面找出与别人的差距。你也许没有显赫的家庭背景，也没有出众的才华，那么你能够胜过别人的、你自己与众不同的就是你做人的方式了。如果你不懂得做人做到别人的心坎上，那么在为人处世的过程中就会处处碰壁，达不到理想的办事效果。这样，就会对你的人际关系和人脉的积累产生不好的影响，甚至影响到你自身事业的发展。如果你想要避免这些做人的失误，那么，从现在开始就学习做人的技巧吧！

本书于现实生活中取材，以“做人做到心坎上”为出发点，全面论述如何赢得人心，如何获得别人的认同，怎样保护自己以及为人处世应该注意的方方面面；告诫读者以诚实、善良、乐观、热情、宽容的心态做人、办事；帮助读者在人与人之间架起相互理解、相互信任的桥梁，成为你通往成功道路上的一个有力的向导。

目 录

第一章 做人眼要明，见机行事洞察人心

在当今社会，若想出人头地、做出一番事业，掌握识人的技巧是十分重要的。俗话说，知人知面不知心。但是只要你细心观察，留心思考，一样能够看清别人的真面孔。这样你才能洞察人心，了解对方的目的，见机行事。

1. 察言观色，从细节入手 | 002
2. 读懂对方的肢体语言 | 004
3. 表情是无声的语言 | 006
4. 小心观察，大胆说话 | 010
5. 根据对方眼神决定办事方式 | 012
6. 说话看眼色，不要哪壶不开提哪壶 | 014
7. 利用人性弱点试探人心 | 015
8. 路遥知马力，日久见人心 | 018
9. 妙招教你如何看透人心 | 020

第二章 交谈嘴要巧，到什么山上唱什么歌

“见什么人说什么话”虽然可能会被人认为太过圆滑，但是，

我们说话的目的在于更好地与人沟通，假如见什么人不说什么话，那还如何与人沟通呢？“到什么山上唱什么歌”是一种沟通技巧，一种说话的艺术，它能让你在与别人沟通时做到有的放矢，从而达到沟通的目的。

1. 和朋友说话要真诚 | 026
2. 和领导说话要小心 | 027
3. 对待客户要以诚服人 | 031
4. 和长辈说话以敬为先 | 033
5. 工作中话圆事自圆 | 035
6. 不说大话空话，言之有物 | 039
7. 对人嘴下留情，不可太过刁钻 | 040
8. 审时度势地赞美，手法要新 | 042
9. 幽默让你的话锦上添花 | 046
10. 真实的谎言胜过善意的直言 | 047

第三章 心到神自灵，将心比心人情在

做人要学会换位思考，无论做任何事，都要给自己、给他人留下一定的空间。《菜根谭》：“路径窄处，留一步与人行，滋味浓时，减三分让人食。”天空博大，才有鹰雀高飞；大海浩荡，才有龙腾鱼跃；做人要收放自如，能进能退。做得太绝，必会置己于绝境，使自己下不了台，得不偿失。所以，做人做事要留有余地，于情不偏激，于理不过头，成全别人的同时，也是成全自己。

1. 做人要以诚实为主 | 052
2. 设身处地为对方着想 | 055

3. 尊重别人，莫伤对方自尊心 | 057
4. 留一步与人行，得饶人处且饶人 | 059
5. 精诚所至，金石为开 | 061
6. 己所不欲，勿施于人 | 062
7. 为人宽厚，小事化了 | 064
8. 学会爱你的敌人 | 066
9. 以德报怨解旧嫌 | 068
10. 大度待人，不要心存报复 | 071

第四章 小题也做大，做人多注重细节

俗话说“细节决定成败”，在这个信息发达的年代，你的一颦一笑，一个小动作，一次转身都会影响到你，细节决定了你在奋斗的路上能够走多远，决定了你在成功的路上能够走多久。

1. 小心行得万年船 | 076
2. 想走“红运”，先主动从不起眼的小事做起 | 078
3. 在细小的事情上必须讲信用 | 080
4. 精益求精：努力将事情做到尽善尽美 | 083
5. 小事到位，做人才能做得完美 | 086
6. 每一件不起眼的小事，都是绝佳的发展机会 | 088
7. 天才，就是注意小事的人 | 091
8. 细节成就“零缺陷” | 095
9. 甘愿做小事，大事皆由小事起 | 097
10. 做人也要拘小节 | 099

第五章 感情投资，今日的付出为明天的得到

金钱的债容易还，难还的是人情债。所以，为人处世要多进行感情投资，也许在短时期内见不到回报，但是，从长远来看，这种投资会有远远超出想象的收益。在别人困难的时候，出手帮助他人，日后也许会有意想不到的收获。

1. 对人要动之以情 | 102
2. 感情付出要争取对方的最大同情 | 104
3. 要有诚心，做人要能放下面子 | 106
4. 冷庙烧香好处多 | 108
5. 抓鸡也要先撒米 | 111
6. 锦上添花易，雪中送炭难 | 113
7. 伸出一双手，获得一片情 | 115
8. 满足需求，办事前先感动对方 | 117
9. 小恩惠大智慧 | 118

第六章 “礼”多人不怪，求人要讲究策略

中国自古就是礼仪之邦，想在人际交往中显山露水，就必须学会以“礼”待人，时时处处尊重他人，理解他人，待人接物、言谈举止大方得体。在求人办事时要礼到“礼”也到，在别人心目中你才会有一个完美的形象，才能拥有你梦寐以求的人生。

1. “礼”是人际交往的润滑剂 | 122
2. 客气待人，礼多人不怪 | 124
3. 微笑是最好的礼仪 | 125

4. 介绍别人讲礼节 | 128
5. 称呼别人有讲究 | 129
6. 送礼讲究实用性 | 132
7. 送礼讲究个性化 | 134
8. 送礼要送到心坎上 | 135
9. 时机选得准，要办的事情就水到渠成 | 137
10. 每一次送礼，都需要一个新颖的说法 | 139

第七章 心态放平和，抱怨怒火不随便乱烧

做人要有平和的心态，无论是对逆耳之言还是阿谀奉承，都要能够接受、能够自持。心态决定一切，有一个好的心态才能够活得潇洒。如果能够做到对人对事宠辱不惊，那么，无论你的人生的出现多么大的变故，你也能够应付自如。

1. 自知者强，做人不可太暴躁 | 142
2. “吃亏”是福 | 144
3. 不要总是唱反调，改变他人不如改变自己 | 148
4. 脾气永远大不过度量 | 150
5. 沉着应对，把事情做得更好 | 152
6. 忍耐是一种理智 | 155
7. 小不忍则乱大谋 | 157
8. 大直若屈，大智若拙 | 160
9. 成功从微笑开始 | 162

第八章 为人不可锋芒毕露，藏巧露拙行中庸

一个人处在纷繁复杂的社会中，应该低调内敛，该糊涂时就要糊涂，俗语云“枪打出头鸟”，老子曰：“大直若屈，大智若拙。”这才是真正的为人处世之道。所以，木秀于林、锋芒毕露，不一定会有好结果，深藏智慧，大智若愚反而更有可能成功。

1. 枪打出头鸟，小聪明要不得 | 166
2. 强人面前莫逞能 | 169
3. 大愚中有大志，木讷中有精明 | 171
4. 隐而不显，藏而不露 | 174
5. 做人要深沉，做个看不穿的人 | 177
6. 见好就收场，得意不忘形 | 179
7. 三人行，必有我师 | 182
8. 虚怀若谷，人才能近之 | 184
9. 胸怀若海，能屈能伸 | 188
10. 宠辱不惊，做人要稳住心气 | 190

第九章 搞关系要活一点，八面玲珑路路通

处在中国这样一个人情社会，没有人脉、没有人缘你将寸步难行。莎士比亚曾经说过：“世界是一个大舞台，每个人都扮演一个重要的角色。”当今社会，单枪匹马早已被时代所淘汰，充分利用好人际关系才是成功的平台。只要把关系搞活一点，成功便会离你越来越近。

1. 广结人脉，让人脉助你成功 | 194

2. 朋友之间要敞开心胸 | 196
3. 让陌生人成为你的朋友 | 197
4. 一个朋友一条路，一个仇人一堵墙 | 201
5. 以德服人，让人际关系更轻松 | 204
6. 主动寻求合作伙伴 | 207
7. 为对方着想，替自己打算 | 211
8. 承认自己的弱点，与人留下好的第一印象 | 214
9. 妥善处理和小人的关系 | 217

第十章 做人方圆但有原则，无底线不可为

所谓方圆，即是说为人要圆，处世要方。这正体现了中国人传统的处世哲学，它并非是老谋深算、老于世故的代名词，更多地体现了中国人特有的处世良方，是一种柔韧融合的智慧。

1. 做好人但不要滥做 | 222
2. 该违心时要违心 | 223
3. 做事恰如其分，不可意气用事 | 227
4. 人在屋檐下，该低头时就低头 | 230
5. 做事要方，做人要圆 | 233
6. 做人要有锐气，但不可太露锋芒 | 235
7. 能屈能伸，不逞匹夫之勇 | 237
8. 自强，要耐得住寂寞 | 240
9. 方圆做人要有原则 | 243

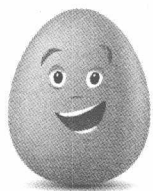
第十一章 保持低调，让别人由尊敬到崇拜

低调是一种风度。凡事保持低调，有时可以化剑拔弩张为心

平气和，变狂风暴雨为春灌和煦。它不是懦弱与放弃，而是隐忍与收敛，是一种安身立命的生存哲学和精神境界。保持低调，使你无论在官场、商场还是战场都能够进可攻、退可守，做一个处世高明的人。

1. 相信自己，处低也可高成 | 248
2. 低调对待嫉妒，善意对待敌意 | 252
3. 韬光养晦，弱势也能成赢家 | 256
4. 该隐忍时就隐忍，感情流露要适当 | 259
5. 低调能聚人气，张扬必遭人忌 | 262
6. 尊敬别人才能受人尊敬 | 265
7. 谦虚和逊，才能赢得人心 | 268
8. 批评别人要低调 | 271
9. 低调处世就要淡泊名利 | 273

人生智慧



Zuoren
ZUODAOXINKANSUANG

做人

做到心坎上

第一章

做人眼要明，
见机行事洞察人心

在当今社会，若想出人头地、做出一番事业，掌握识人的技巧是十分重要的。俗话说，知人知面不知心。但是，只要你细心观察，留心思考，一样能够看清别人的真面孔。这样你才能洞察人心，了解对方的目的，见机行事。

800-000-0000

1. 察言观色，从细节入手

察言观色并不是什么神通，只是注重了生活中不被别人在意的小事，再巧妙地加以运用而已。

战国时期的大政治家韩非子，是这方面的高手，察言观色运用得最为彻底，韩非子认为君王如欲实行中央集权政策，就必须控制臣子；而只有能看透人心的君王，才能妥善地驾驭臣子，所以韩非子特别重视透视人心的方法。

《韩非子》一书中，有一部分谈到有关看透臣子之法的内容。现列于此，以供参照。

这五项察言观色法是：

（1）必须以事实对照言语

只听他人的言语，而不用事实来证明，很难明白真相。

鲁国宰相叔孙手下有一位叫做竖牛的侍从，他十分厌恶叔孙的儿子，时时刻刻希望除去这个眼中钉。有一天，竖牛在叔孙的面前说他儿子的坏话，叔孙误信他的奸计，于是杀死了自己的儿子，甚至惹来杀身之祸。这就是听信人言而不加证实所得到的教训。

（2）给予每个人表现的机会，以发掘其才能

齐宣王喜欢听竽合奏，对于会吹竽的人，不加挑选一律任命为乐师，因此宫廷乐师多达数百人。

宣王死后，湣王继位。湣王和宣王的爱好不同，喜欢听独奏的乐曲，

因此夹杂在乐师中充数的人，立刻逃之夭夭。

这就是著名的“滥竽充数”的故事。这个故事告诉我们，对于能力的评断，要看个人单独的表现。所以，在透视人心的时候，要让每个人有单独表现的机会，这样才能观察出各人的实际才干。

(3) 故弄玄虚探知究竟

从前有个县令叫做庞敬，他最懂得人的心理，有一次派遣部属巡察边境的时候，使得他高明的手法得以展现。他先派遣一名部属巡视边境，然后在他正要执行任务的时候，又突然把他召回，令他守候在外等待命令。一段时间之后，又发布命令，让他继续巡视工作。于是这名部属心生疑惑，认为其中必有缘故，因此，在巡察之时，不敢稍有怠慢。就这样，庞敬达到了控制部属的目的。

(4) 以若无其事的态度试探对方

对明明知道的事假装不知道，也可以达到试探对方的目的。

战国时期的韩昭侯有一天在剪指甲的时候，故意将一片剪下的指甲屑放在手中，然后命令近侍：“我把刚才剪下的指甲屑弄丢了，心里毛毛的，很不是味道，快点帮我找出来。”

众人手忙脚乱地找了一阵之后，谁也没找到。这时，有一位近侍偷偷剪下自己的指甲呈上，禀报说找到了。昭侯由此发现他是一个会说谎的人。

又有一次，昭侯命令属下四处巡视，察看是否有事件发生，结果属下回报说没有动静，经昭侯再三追问，才告知南门之外，有牛进入旱田偷吃了谷苗一事。昭侯听完之后，命令报告的人不准泄露这个消息，然后派遣其他的人出外巡视，并且告诉他们：“近来发现有违反禁令，让牛马牲畜践踏旱田的行为，你们速去探知，快来回报。”

不久之后，所有的调查报告都呈了上来，但其中并没有一件是关于南门外事件的报告，昭侯于是大发雷霆，命令属下重新严加调查，终于查出了南门外发生的事件。

从此，部下都畏惧昭侯料事如神的能力，再也不敢马虎做事了。

(5) 故布疑阵试探人心

卫相山阳君察觉卫王近来似乎对他有些起疑，但又无法测知君王的心意，于是故意散布谣言，毁坏一个君王宠臣的名誉。这名宠臣听到山阳君毁谤他的话，怒气横生地对周围的人说：

“哼！山阳君还有心情说别人的闲话？他已经被君王怀疑，自身难保了……”

然后把君王对于山阳君的怀疑完全吐露出来，由此，山阳君得知了君王对他的种种看法。

再举一例。燕国丞相子之有一次在私宅中和家臣不着边际地说了一句：

“刚才由门口出去的是不是一匹白马？”

“没有啊！我们没看见马……”

大家感到很惊讶，异口同声地这样回答。可是，其中有一个人，走出门外张望了一下，回来报告：“确实有一匹白马。”

于是子之发觉这个家臣是个善于说谎的人。

如果你是一个领导者，不仅需要察言观色的能力，而且更需精通此道。因为它能让你更了解自己的部属，进而更好地驾驭自己的部属。

2. 读懂对方的肢体语言

一个人的举止行为能反应他的内心世界。求人办事的时候，通过观察对方无意中流露出来的态度、姿态，有时能捕捉到对方比语言表露得更真实、更微妙的内心想法。