



Yibenshu
Jiaoni Zuozu Renqing

一本书 教你做足人情

风靡东方世界的人际交往宝典
亿万中国人都在学习的智慧心经

世路风波

炼心之境

人情冷暖

忍性之场

路 / 编著

“做足人情”在当今时代已成为生存谋略。如何
人情，受人情，走人情，求人情，
人情，还人情，正确认识人情，妥善处理
个中学问，不可轻视。



*Yibenshu
Jiaoni Zuo zu Renqing*

姜璐 / 编著

一本书 教你做足人情

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

一本书教你做足人情 / 姜璐编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2011.5
ISBN 978-7-5640-4319-3

I. ①一… II. ①姜… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第032133号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心)
68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州京华印刷制版厂

开 本 / 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 / 20

字 数 / 256千字

版 次 / 2011年5月第1版 2011年5月第1次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 39.80元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

世

事洞明皆学问，人情练达即文章。

把人情世故弄懂就是学问，有一套应付本领就可以称得上是文章。这当然有些老于世故的滑头主义应世哲学的意思，在这里我们所说的虽然不是利己主义，明哲保身，但“洞明世事”和“练达人情”还是必要的。人在世上活，想要活得好些，就需要讲究“人情”。人是社会关系的总和，人在社会生活中总是要与人打交道的，人与人之间总有这样那样的关系，在现代社会，人与人之间有复杂的利益关系，还有很微妙的各种感情关系，有亲情、爱情、友情、嫉妒之情、敌视之情等，人与人相处，如果要相处得好，“知情”是很重要的，只有“知情”方能“达理”，在合情合理的状态下，才算是“人情练达”。而这“知情达理”、“人情练达”可不是一篇容易写的文章，人的感情是最复杂的，人与人的情感关系是最微妙的，行走人世间，需要好好做“识人情”这门功课。

读书多的人往往懂“事理”而不懂“世理”，执著坚持事物的合理性，不知道人间世故的复杂性，认准个“死理”，常常是到处碰壁，甚至撞得头破血流。富有书生意气的人，常常抱着“有理走遍天下”的信念，雄赳赳气昂昂地往前冲，结果，遇事常是剪不断，理还乱。不少读书人讲真情，不通人情，直来直去，我行我素，真诚待人却不懂得讲究方式，坦率处事却不知注意策略，总有那么点“书呆子气”，对人情世故，不会去“练”，更谈不上“达”，不像那些老于江湖，深谙社会的人那样，能处事波澜不惊，遇事隐而不发。当然，我们不是主张读书人该去修炼老于世故的混世哲学，更不是倡导滑头主义，而是主张在讲究“事理”时能有些方法，在坚持真理时能有些策略，在真诚待人时能懂些“人情”，在给人以真情时能有些练达。

人间情势，复杂而丰富，如果你能熟练地了解各种情缘，能通达各种情理，那就有了写文章的根本，文章之道，不在于咬文嚼字，不在于搬弄是非，而在于写出通达人情的深刻性。这本《一本书教你做足人情》便是将生活中我们所能遇到的林林总总的人情世理集成一体奉献给广大读者，告诉读者朋友们如何明世故，通人情，熟悉社会，从而掌握应对方法，了解社会，我们总有办法。

也许你会有这样的疑问，为什么有的人飞黄腾达、吃香喝辣？为什么有的

人穷困潦倒、一事无成？究其原因，就是人情世故！凤凰卫视《锵锵三人行》主持人窦文涛说：“在这个江湖里头混吧，你总得通晓人情世故，什么话能说，什么话不能说，什么话得这么说，什么话得那么说。不通人情世故，恐怕活下去都有困难。”凤凰卫视《开卷八分钟》主持人梁文道说：“人情大于王法，甚至人情大于圣旨，甚至人情大如天。”由此可见出来混的人就要懂得人情世故，这是个最基本的要求。如果不懂人情世故，一个人还出来混什么呢？不懂人情世故从一开始就注定了没有成功的可能，这样折腾下去也只是白白浪费精力。而一个对人情世故运用熟练的人，哪怕刚开始能力差一些，出来混还是大有希望的，因为只要他掌握了这一独门绝技，就迟早能迎来命运的转机，这是真理，只要你稍微动脑想一想，就能想出很多身边的事实。你会发现，真正聪明的人做人做事恰到好处，滴水不漏，不仅收获了实利，也落下了美名；而有的人则刀子嘴豆腐心，不少帮别人忙却没一个人说他好，培养了不少敌人在身边，这大都是不懂人情世故的缘故。由此可见，在生活中的人情世故是我们应该亟待补救的必备的知识。生容易，活容易，生活不容易，每个人都不得不面对生活，不懂得人情世故会给自己带来很多麻烦。

而为人处世的技巧在现代职场也是极用得着的。大凡成功的人无一例外都明白这一点，他们读懂了社会的本质和人际交往的潜规则，知道对方需要什么，知道对方脑子里想的是什么，要想钓到鱼就要像鱼那样思考！你几乎看不见他奔波劳碌，但是在不动声色中他就已经实现了人生目标。他们成功的秘密是什么？其实很简单，“人情世故”四个字而已。只有深谙人情世故才能拥有良好的人际关系，从而为职场人生铺平道路。

赫敦职业顾问工作室的资深顾问王路明女士认为，要想在职场中做到“世事洞明”、“人情练达”，创造良好的人际环境，必须从自己的言行做起。

首先，使自己变得更自信，更坚强，这对提高自己的职业形象大有好处。在形象上要显示自己的信心和朝气，体现自己的职业特点和气质；在行为举止上，不要缩头缩脑，要挺胸抬头；微笑打招呼 and 告别，但要避免一直带着歉意或企望获得别人好感的假笑，这会让人毛骨悚然；说话时看着对方的眼睛，声音响亮、吐字清楚，避免使用虚拟词语，如“假如、要是、明天再说吧”等。

其次，在与同事之间的关系处理上，是处处要胜出一头，还是合作互助？实际上这不单是人际关系，更是道德修养问题。

在这里，我就不向读者朋友们一一列举具体做法了，书中将会有最全面、最详细的讲解，《菜根谭》中有话说：“人情反复，世路崎岖。行不去处，须知退一步之法；行得去处，务加让三分之功。”意思是说，人间世情反复无常，人生之路崎岖不平。在人生之路走不通的地方，要知道退一步让一步的道理，在走得过去的地方，也一定要给予人家三分的便利，这样才能逢凶化吉、一帆风顺，期望这本书能给大家带来启发。

上篇 人情攻略术

第一章

涉世之初的人情策略 003

涉世之初，我们要面对复杂的人际关系，不要苛求周围人会让你舒服，因为社会远比你想象中要复杂。想要在社会中游刃有余、如鱼得水地行走，还需要掌握纯熟的人情策略，网络好人际脉络，这比想象中还要重要。

- 步入职场，你已不再是个孩子 003
- 人际网络，比你想象的还重要 004
- 互惠互利，将欲取之，必先予之 007
- 与人交往，让人感受到你的善意 009
- 立足社会，要学会接受“人情债” 011
- 没有点资本，别人怎会对你感兴趣 013
- 主动适应社会，而不是让社会来适应你 016

第二章

洞悉人心的人情策略 019

想要做足人情，首先要了解人心，人情是人际关系运作的轴线，人与人之间时时刻刻都有着人情交易，而清楚地洞悉人心，才能顺利地打通人际网络，做到人情练达，攻城为上，攻心为上。以人心始，以人情终，以人心着眼，以人情为皈依。

- 洞察面前的人的性格 019
- 洞察办事人的心理 021

- 读懂对方的虚荣心 024
- 学会揣摩对方的心理 026
- 从面部动作观察对方想法 027
- 察言观色是办好事的前提 030
- 与人交往要深入地了解对方 031
- 从对方的眼神观察他的想法 033
- 从对方喜欢的服饰观察对方性格 034

第三章

遇事三思的人情策略 037

与人交往，最忌讳冲动，歌德曾说：“决定一个人的一生，以及整个命运的，只是一瞬间。” 往往我们一瞬间的冲动，就会毁了自己的一生，所以在我们与人打交道的时候，不妨多考虑一下后果，做到“遇事休冲动，三思而后行”，做足人情，许多事情往往就会有转机。

- 没有金刚钻，别揽瓷器活 037
- 不计琐事，小不忍则乱大谋 039
- 不露锋芒，适时展露自己很重要 042
- 冤家宜解不宜结，别与仇恨较劲儿 043
- 培养“城府”，先从抵抗打击的韧性开始 046
- 当着瘸子勿说短话，失意人面前勿提得意事 048

第四章

保留意见的人情策略 051

天真的人“心口如一”，想什么马上就要表达出来。让人一碗水看到底之后，你的能力和智慧就会受到怀疑，不要让人把你看得太透彻，你的城府越深，就越能自如地行走于社会。适时地保留意见才是做到人情练达的不败绝招。

- 绕几个圈子，效果会更好 051
- 实力不可尽显，以免招来麻烦 053
- 高瞻远瞩，不介意口头上的胜负 055
- 从容不迫，冷静应对对方激动情绪 057
- 攥住底牌，秘密握在自己手里才可靠 060

第五章

雕琢话语的人情策略 063

为什么有些人会好心办坏事？究其原因，是他们不懂得说话的分寸、口无遮拦的作风耽误了他们。在人与人之间的交往中，坦率直言固然值得称道，但怎样能把话点到人心、做足人情，是一种非常重要的技巧。

- 说话要三思而后“言” 063
- 做一个善解人意的听众 066
- 尖酸刻薄，害人也害己 067
- 掌握愉快地进行寒暄的要诀 068
- 语为心声，口不择言惹人嫌 070
- 逞一时口舌之快，错失良好时机 072
- 避免口无遮拦，直率不等于直接 074
- 切勿强词夺理，争辩只会激化矛盾 075
- “嘴”下留情博好感，得饶人处且饶人 078

第六章

左右逢源的人情策略 081

左右逢源的人能否赢天下、出奇制胜，应对不同情况往往会有不同策略，轻而易举地摆布人情。左右逢源是生活中自在其乐的“法宝”，是商场中打开财富之门的“金钥匙”。具备左右逢源的人际交往技巧，你的事业将会一帆风顺。

顺，人生将会更加丰富多彩。

- 位居第二，甘当绿叶不做红花 081
- 互惠互利，用双赢取代两败 083
- 抛头露面，让你的才情显现出来 085
- 互相帮助，花花轿子人抬人 086
- 学会恭维，占领成功之路的高地 088
- 赞美你的对手，把对手变成朋友 090
- 一句“对不起”，可以解决很多麻烦 093

中篇 人情操纵术

第七章

做足面子的人情策略 099

在人与人的交往中，有些面子不得不给，有些面子不得不要。丢了面子会有损颜面和尊严，给人面子就是尊敬和敬重对方。在工作、生活与社交中，我们一定要善于利用好面子这一特点，中国自古就有一句古话：“人活一张脸，树活一张皮。”可见做足面子的重要性。

- 赠人玫瑰，手有余香 099
- 切勿自命不凡，轻视老前辈 100
- 替人捧场，关键时刻莫拆台 103
- 贬低他人，自己也让人看不起 105
- 点到但不点破，给对方留足面子 107
- 彼此尊重，不要看别人的“笑话” 110
- 维护别人尊严，态度谦和才能赢得人心 111

第八章

礼尚往来的人情策略 115

送礼是表情达意的一种沟通方式，自古以来不管人们承认不承认，喜欢不喜欢，送礼都是和办事密不可分的。送小礼者办小事，送大礼者办大事，这也算是一个定律，用礼物作为纽带来搭建人与人之间的交往平台，成为人情策略中不可缺少的一课。

以“乡物”作为媒介 115

送礼之前需找个好理由 117

送礼要把握住时机和场合 118

做足人情要懂一点送礼心理学 120

送礼不是庸俗，而是人际关系的润滑剂 121

求人送礼要到位，感情纽带要拴牢 123

来而不往非礼也，礼尚往来话人情 126

恰到好处表达心意，轻轻松松达到目的 128

第九章

巧言拒绝的人情策略 131

生活中很多人磨不开面子，明明知道自己很难办到的事硬是撑着，结果是使自己受累，对方也往往会感到尴尬，在这个时候我们要巧言说不，分寸掌握得当，即使是拒绝也要赢得对方的理解和体谅。

刚柔并济，灵活处事 131

委婉处理，给对方台阶下 133

拒绝领导，要有七巧玲珑心 135

适当拒绝，减少不必要的麻烦 136

巧妙拒绝，不伤感情又赢得谅解 138

- 拒绝之道，不同情况的不同法则 140
- 拒而不“绝”，和和气气解决问题 143
- 小心应对，不能忽视的拒绝禁区 144
- 拒绝是一种需要灵活掌握的艺术 146

第十章

拓展人脉的人情策略 149

人脉是事业发展的情报站，人脉是事业成功的助推器。在如今的社会中，这已经是定律。人际交往过程中人脉的拓展，会给你带来更多财富，人情建立在人脉基础上，给人脉渠道的疏通进行一个良好的定位与规划。

- 拓展朋友圈，以点带面交朋友 149
- 网罗身边资源，结交好老乡关系 152
- 维系朋友关系，赚取人脉要讲规则 153
- 多认识关键人物，交友也要去粗取精 155
- 握住黄金人脉，攀交情也要讲究方法 156
- 知道什么更重要，交友不能只凭个人好恶 158
- 和朋友互换交际圈，掌握不同领域的人脉资源 160
- 分析自己缺少什么，结交一些优势互补的关系 162

第十一章

求人办事的人情策略 165

一个人的能力有限，求人办事在所难免，但如何求人却是一门大学问。有些人求人办事到处逢源，难事不难办，事事顺心，而有些人办事则是屡受挫折，小事也办不成，事事不如意，这里边的关键在于你是否会做足被求者的人情，让他人心甘情愿地为你办事。因此，求人办事必须学会必须懂得人情世故，要在各方面做足对方的人情。

- 先埋下“人情”日后再索要 165
- 无论事成与否都要感谢对方 167
- 分清尊卑，弯腰求人好说话 169
- 先让对方尝到甜头再提出要求 171
- 求人办事需在心理上满足对方 172
- 求人要讲技巧，央求不如婉求 173
- 多说顺耳话，读懂虚荣心理学 176
- 利用“乡音”，用家乡话做见面礼 177
- 巧用“乡情”，同乡办事好商量 179
- 求人办事要拉近双方的心理距离 181
- 站在对方立场设身处地替对方着想 182

第十二章

赢得机会的人情策略 185

机会不是等来的，而是自己主动争取得来的，为了使自己能够拥有远大前程，抓住机会是首要方法，而做足人情又是赢得机会的必胜策略，怎样能不错失良机，把不可能变为可能还需要在人情上多做文章。

- 放长线才能钓大鱼 185
- 巧妙地说出你的期待 187
- 注重礼仪着装，给人良好印象 188
- 抱怨越多属于你的机会越少 190
- 不可“有事有人，无事无人” 192
- 对别人的援助要恰到好处 194
- 给予援助要让对方乐于接受 196
- 攀龙附凤，拥有远大前程的跳板 197
- 成功的人找方法，失败的人找借口 199

下篇 人情博弈术

第十三章

应对朋友的人情策略 203

朋友是你人生中最宝贵的财富。人生不能没有朋友，朋友是你最忠实的情感支持者、知识支持者、生活支持者，他们的存在，不但会促进你事业的成功，而且会促进你生活的幸福。但是朋友不是天生就有的，它需要你在与他们的交往中学会做足人情，并进行精心经营和维护，这样方可获得宝贵的友谊。

- 全心全意为朋友帮忙 203
- 对待朋友没事也要常联系 204
- 缔结友谊需要热情和帮助 206
- 是朋友就不要吝啬付出 207
- 让朋友感受到你的真诚 208
- 帮助朋友做比说更重要 210
- 让自己的人情味变得更足 211
- 与朋友相处要容忍朋友的过错 213
- 感情投资是人情往来的必胜策略 214

第十四章

应对亲邻的人情策略 217

你的亲戚、邻居以及父母的老朋友都是人脉资源的一部分，与他们的人际关系处理好了，你办起许多事情来就非常方便，你的人生处境就会获得很大的改善。因此，你必须学会与他们进行有效的交往，正确处理与他们之间的关系，做足他们的人情，使他们成为你人生中的一笔宝贵财富和成事的资本。

与邻居交往要讲信用	217
家长里短要懂“礼节”	218
邻里关系需要妥善处理	220
与亲戚交往要加强联系	222
合理处理亲戚间的关系	224
亲戚之间经常走动会更亲	225
求亲戚办事要懂知恩图报	227
与亲戚来往切忌斤斤计较	228
父母的朋友记得经常拜访	229
父母的关系网也要有所了解	231

第十五章

应对初识者的人情策略 233

你认识谁决定你是谁。人生之路，拥有一个好的人脉关系非常重要，这样做起事可让你左右逢源。而想拥有一个好的人脉关系，就必须学会结交陌生人，使初识者变为你今后的朋友。这就需要掌握各种人情技巧，做足他们的人情，使其增强对你的好感，赢得他们对你的信任，为今后更深的交往奠定良好的基础。

对人敞开心房套近乎	233
与名人做人情的要点	234
与人结识须不露功利	236
应对初识者要投其所好	238
真心敬重对方是有效武器	240
利用相悦定律赢得对方好感	243
让对方感觉到你对他的兴趣	246
做足人情打造高度的亲和力	248
真诚对人才可以获取更多人情	249
在契合点上多作接触成为朋友	250

第十六章

应对领导的人情策略 253

下属的命运在很大程度上都是由其上司来决定的，因为在一个单位或公司内部，各种资源和机会都掌握在领导或上司手中，而正是这些资源和机会关系着你的升迁停留，关系着你是前程似锦还是怀才不遇。因此，我们必须学会做足上司的人情，从而从上司手里获得那些资源与机会，获得上司的器重，让自己的前途变得更加美好。

积极维护上司的尊严 253

处处维护领导的形象 255

低调行事，别和上司抢风头 257

和领导相处，关键地方多请示 258

奉献忠诚要在领导孤立无援时 260

被老板骂也要摆正心态解决问题 261

利用恻隐之心激发领导的同情心 263

维护领导利益，关键时刻挺身而出 265

做足领导人情，要在领导的家人上下工夫 266

不要踏入雷池，离上司的私人世界远一点好 268

第十七章

应对下属的人情策略 273

领导的最主要任务就是充分调动下属的积极性，齐心协力来达成自己的目标，成就一番事业。因此，一个领导必须学会聚人心、收人心、集人力，才有可能完成预定的任务。而学会做足下属的人情，让下属对你心悦诚服，尽心尽力，这是一种激励下属的最有效的方法，也是成就你事业基础的最有力的手段。

- 做下属的贴心人 273
- 打动下属要靠真心 276
- 在不经意间给予关怀 277
- 多与下属联络，感情才能持续升温 278
- 对于下属所犯的小错误，要有容忍之心 281
- 把下属放在心上，说话时要替下属着想 283
- 试着关心下属的亲人可以拉近彼此距离 285
- 建立友好团队，领导要体恤下属的难处 287
- 鼓励下属，让下属觉得自己很重要 288

第十八章

应对同僚的人情策略 291

同事是我们工作中每天必须面对的人，只有与同事之间和睦相处，互帮互助，合作共赢，我们才能在自己的岗位上作出应有的成绩，取得更大的成就，否则就会让自己寸步难行，工作也不可能做得出色，因此，我们必须学会做足同事的人情，赢得同事的好感，获得同事的信任，让同事为你帮忙而不帮乱。

- 赢得他人好感，做个受人喜爱的好同事 291
- 视同事之间的应酬为重中之重 293
- 同事相交，要巧妙地伸出援助之手 294
- 同事之间，要以诚相交 297
- 表达善意，才能化敌为友 298
- 做足同事人情，要掌握一定技巧 300
- 职场法则，主动向同事示好 301
- 与同事合作，真心诚意很重要 302
- 同事常走动，关系才能升温 303

