

别感叹社会不公平，因为世上没有绝对的公平，不公平的原因是你没有让公平的天平往你身上倾斜的智慧。别感叹人情如春冰，因为你不懂得运用人情的技巧，所以只能落得在冰天雪地里哭泣的下场。

当下绝世奇书 揭秘人情本色

当下的

人情世故

吕叔春◎编著

看清世事，才能利己利人，读透人情，才能左右逢源  
点破细节，修炼做人智慧  
存在的就是合理的，智慧决定一切

中国物资出版社

吕叔春◎编著



# 当下的 人情世故

中国物资出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

当下的人情世故 / 吕叔春编著. —北京: 中国物资出版社, 2011. 1  
ISBN 978 - 7 - 5047 - 3479 - 2

I. ①当… II. ①吕… III. ①人间交往—通俗读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 119775 号

策划编辑 钱 瑛  
责任编辑 钱 瑛  
责任印制 何崇杭  
责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 23.5 字数: 350 千字

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 3479 - 2/C · 0114

印数: 0001—9000 册

定价: 39.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

# 前 言

所谓人情世故就是为人处世的道理，也是做人的技巧。一个人不管有多聪明，多能干，背景条件多好，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都碌碌无为，是因为他活了一辈子都没有弄明白该怎样去做人做事。

我们生活在一个现实的社会。一些人和事，当你无力改变的时候，就需要改变自己，努力让自己适应这个社会。如果不想处处碰壁，你就必须懂得一些人情世故，适时宜地“来事”，灵活地处世。

《孟子》说：“资之深，则取之左右逢源。”意思是说，功夫到家后，做事就会得心应手，顺利畅通。成就人生就要具有做人的“品”，成就事业就要具有做事的“行”，只有两者有机地结合，才能成就自我。古往今来，但凡有成就之人，无论其成就大小，无论其地位高低，都能把人、把事做得漂亮，左右逢源。行走于现代社会，面对激烈的竞争，面对纷繁复杂的社会关系，只有深谙人情世故，会做人、会做

事，把人做得伟岸坦荡，把事做得干净漂亮，才会绕过艰难险阻，成就美好人生。“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。可见，只有洞明世事，通晓人情世故才能做好处世的大学问，才能写好人生的大文章。

皮鲁克斯也曾说过：“处世之学不是藏在地下洞穴中的，而是藏在智者头脑中。只要你善于发掘，就会产生巨大的能量。”可见，只要用心，处世的艺术是每个人都能学会的。

本书融合了为人处世的各种方法策略，内容丰富，汇聚了古今中外新奇而精妙的故事和发生在你我身边的鲜活事例，并同现代社会交际应酬中的实际情况紧密结合，客观真实地反映了当今社会中为人处世的各个方面。通过阅读本书，你将会学到成功为人、漂亮做事的秘诀。

**编 者**  
**2010年8月**



# 目录

## CONTENTS

### 第一章

## 做人不能太“透”，适度地伪装自己

俗话说得好：“害人之心不可有，防人之心不可无。”做人直率、单纯本没有错，但社会复杂，你不去害人，不代表别人不会害你，所以，做人还是要多个心眼，懂得隐藏自己，不能太“透”了。老于世故的人，绝不会轻易向任何人暴露自己的底细。

1. 做人要善于隐藏自己 ..... (3)
2. 不要轻易吐露自己的心声 ..... (5)
3. 做人不能太单纯，要懂得伪装 ..... (8)
4. 显露得当，方可脱颖而出 ..... (11)
5. 喜怒不形于色 ..... (14)
6. 韬光养晦是一种应变术 ..... (18)
7. 得意之时，不可忘形 ..... (21)
8. 隐“优”暴“缺”，成全别人的好胜心 ..... (24)
9. 做人要懂得“装傻” ..... (27)
10. 做人不要精明露骨 ..... (29)

目

录

CONTENTS





## 第二章

### 凡事留有余地，别断了后路

“人和路路通，惹人道道墙”，每个人在处世的过程中，难免会和其他人产生一些摩擦和碰撞，这时如果得理不让人，或者“以牙还牙”，就会加深鸿沟，甚至使自己陷入绝境。深谙人情世故的处世高手则会和气待人，给他人一个台阶下，免得堵死了自己的后路。

1. 己所不欲，勿施于人…………… (35)
2. 留一步，让三分…………… (37)
3. 宽容别人，等于善待自己…………… (40)
4. 和气待人，不要轻易得罪同事…………… (43)
5. 高抬贵手，给他人一个“台阶”下…………… (46)
6. 能容人之过，与人方便即是与己方便…………… (49)
7. 不要与人斗气，留下回旋的余地…………… (51)
8. 学会爱你的敌人…………… (54)
9. 不要与小人较劲…………… (56)
10. 事不做绝，话不说尽…………… (59)

## 第三章

### 给自己打广告——适度地吹捧自己

做人要有真本事，滥竽充数之人虽然可以蒙蔽别人一时，却不可能蒙蔽别人一辈子。但做人也怕空有一身才华却无人赏识，正所谓“好酒也怕巷子深”，所以一个人若想出人头地，适当的时候站出来推销自己，要比待在角落里等着被人发现强百倍、千倍都不止。

1. 适度地吹捧自己 ..... (65)
2. 推销自己，创造机遇 ..... (69)
3. 修炼好“内功”，才能一展拳脚 ..... (72)
4. 推销自己的四大绝招 ..... (75)
5. 巧施妙计，自抬身价 ..... (78)
6. 敢于自荐，不要等着别人来发现你 ..... (81)
7. 自卖自夸有妙方 ..... (84)
8. 名片就是一个人的脸面 ..... (87)
9. 慎选推销时机 ..... (90)

## 第四章

### 人要面子活受罪，面子不能当饭吃

“人活一口气，树活一张皮”。咱们中国人，尤其爱“面子”这个东西。譬如，有的人原本很穷，却“死要面子”，“勒紧裤腰带”与人比阔；有的人犯了错误为了“面子”，“死不认账”；有的恋人吵架了，为了固守自己的“面子”，谁都不肯低头……这都是浅层次的“死要面子活受罪”。做人不能不要面子，但也不能将“面子”作为一个“包袱”来背着。

1. 错了要敢于承认，不能怕丢面子 ..... (95)
2. 不要脸皮，要尊严 ..... (97)
3. 好马要吃回头草 ..... (101)
4. 别让你的上司下不了台 ..... (103)
5. 把面子留给他人 ..... (106)
6. 脸皮，当厚则厚 ..... (109)
7. 别给自己“戴高帽” ..... (112)

目

录

CONTENTS







- 8. 恰当地“丢面子”，可以化解争端 ..... (115)
- 9. 往对手脸上贴金 ..... (117)
- 10. 放下面子请“贵人” ..... (120)

## 第五章

### 万事“礼”为先——礼仪与送礼

“有礼走遍天下，无礼寸步难行”，生在礼仪之邦，不懂得以“礼”待人，必然会举步维艰。这里的“礼”，不仅包括对他人的尊重，注意各种礼仪，还包括物质上的“礼尚往来”，唯有双管齐下，才能和别人搞好关系。这也是我们必须懂得的人情世故。

- 1. 礼节从自我介绍开始 ..... (125)
- 2. 称呼恰当，交际妥当 ..... (128)
- 3. 最起码的礼仪要求——清洁 ..... (131)
- 4. 微笑是最好的礼仪 ..... (133)
- 5. 戒除不受欢迎的坏习惯 ..... (136)
- 6. “礼”多人不怪 ..... (140)
- 7. 送礼要投人所好 ..... (143)
- 8. 巧妙地运用赠礼 ..... (146)

## 第六章

### 人要识时务，“喜新厌旧”不为过

如果你手上有一粒理想的种子，就一定要找一个理想的地方把它种下去，别让你的理想因气候或水土不服而埋没了。深谙官场中人情

世故的人都知道，不能把一身才华白白浪费在注定无所作为的主子身上，他们会在适当的时候和适当的地方让自己的理想再度萌发。

1. 良禽择木而栖，良臣择主而事 ..... (151)
2. 学学“墙头草”，把握好风向 ..... (154)
3. 制造自己的“主人” ..... (158)
4. 物竞天择，适者生存 ..... (161)
5. 弃暗投明，另择明主 ..... (164)
6. 朝秦暮楚并不为过 ..... (167)
7. 把握时机，才能越跳越好 ..... (170)
8. 识时务者才会有出路 ..... (173)
9. 遇见“明主”就要忠心不二 ..... (176)
10. 择主依时而变，还要懂得进退之道 ..... (179)

## 第七章

### 做好人情文章——成在施情，败在无情

深谙人情世故的人都知道，一个人要想成大事，必须做好人情文章，打造自己的人脉网，为自己铺好路。唯有这样，才能左右逢源，天下通吃。现代社会人与人之间的竞争本质上就是人脉关系的大比拼，谁能占有这张底牌，谁就会成为最后的赢家。

1. 托了人情好办事 ..... (185)
2. 对朋友要以礼相待 ..... (188)
3. 投资“人情生意” ..... (192)
4. 放长线，钓“大鱼” ..... (195)
5. 雪中送炭胜于锦上添花 ..... (198)



6. 众人拾柴火焰高 ..... (201)
7. 朋友越多，路子越广 ..... (204)
8. “狐假虎威”的妙处 ..... (207)
9. 人缘好，才能好办事 ..... (210)
10. 先赊人情再办事，感情投资最灵验 ..... (212)

## 第八章

### 学学乌龟术，该缩头时且缩头

“小不忍则乱大谋”，人生在世，不可能事事如人意，当优势不在于自己时，不妨学学乌龟术，该缩头时且缩头！当然，这里的“缩头”不是一味地退却，不是懦弱的表现，它是一种隐忍，一种智慧，暂时的“缩头”只是为了更好地抬头，老于世故的人都知晓其中的妙处。

1. 在人屋檐下，要懂得低头 ..... (217)
2. “眼泪”是一种低头的艺术 ..... (220)
3. 低头示弱，不要沽名学“霸王” ..... (223)
4. 低调做人，小心行得万年船 ..... (226)
5. 低头是为了更好地抬头 ..... (229)
6. 英雄不问出处，低处也可高成 ..... (232)
7. 忍辱负重，方可成就大业 ..... (235)
8. 高职位是忍出来的 ..... (238)
9. 学会隐忍，弱势也能成赢家 ..... (241)
10. 人不挨骂难成器 ..... (244)

## 第九章

### 要有“势利眼”，交朋结友要慎重

朋友是人生的一笔巨大财富，俗话说“酒逢知己千杯少”，人生得一知己，前进的路上便多了一份保障，没有朋友的人注定会一辈子孤独和落寞，但交朋友过宽过滥则容易被人算计，所以，交朋结友一定要慎重，要尽可能地选择良友，远离“小人”，这也是一种处世技巧。

1. 交友要宁缺毋滥 ..... (249)
2. 区别对待不同朋友 ..... (252)
3. 不能与之合作的三种人 ..... (256)
4. “哥们儿义气”多小人 ..... (259)
5. 防备突然升温的友情 ..... (262)
6. 多结交比你成功的人 ..... (264)
7. 日久见人心，用时间来分辨朋友 ..... (267)
8. 把朋友分等级：有“利用”价值的放在第一等 ..... (270)
9. 朋友间要保持距离 ..... (273)

## 第十章

### 痛打落水狗，做做“恶人”也无妨

俗话说得好：“无毒不丈夫。”虽然我们不主张做人太“狠”，无视道德，但在处世过程中，也不能太单纯，该违心时也得违心。如果事事都为别人着想，处处做老好人，就可能明里吃亏，暗里受气，最后落得千疮百孔，一辈子翻不了身。深谙人情世故的人，大多都能好人、恶人一起做，该软则软，该硬则硬，这也是做人的“心机”。



1. 做一回“恶”人也无妨 ..... (279)
2. 对付小人要“以毒攻毒” ..... (281)
3. 谨防“妇人之仁” ..... (284)
4. 精彩布局，有心机的人最易成功 ..... (288)
5. 别当老好人 ..... (290)
6. 对待无赖千万不能手软 ..... (292)
7. 做事“无情”不见得坏 ..... (294)
8. 软硬兼施，红脸白脸一起唱 ..... (297)

## 第十一章

### 马好在腿，人好在嘴——不要败在言语上

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。一个人能否成大事在很大程度上决定于他的说话艺术。话说得好，难事也易办；话没说好，简单的事也难办。我们在为人处世的过程中，一定要懂得这点人情世故，将话说到对方的心坎里，这样才能顺利地达到自己的目的。

1. 交际中要会说“客套话” ..... (301)
2. 说话要因人而异，投其所好 ..... (304)
3. 好话要尽快说出口 ..... (308)
4. 察言观色，有的放矢 ..... (311)
5. 话里藏话，巧“弹”弦外之音 ..... (314)
6. 委婉说话，不要直来直去 ..... (318)
7. 绵里藏针，可以扭转乾坤 ..... (321)
8. 巧用美言为自己解围 ..... (324)
9. 应酬场所不必过于真实 ..... (326)
10. 用迂回的方法，表达反对意见 ..... (329)

## 第十二章

# 不说过头话，口不择言难成大事

大凡懂点人情世故的人都知道，说话应三思而言，即不管说什么话，都应该先在大脑里过一遍再说出口。如果口无遮拦，或者信口开河、胡言乱语，就可能闯入语言的“禁区”，得罪他人。所以，在说话时，要管好自己的嘴，本着勤动脑、慢张口的原则，多说令人满意的话。

1. 说话不能口无遮拦 ..... (335)
2. 说话不要踩上“雷区” ..... (338)
3. 别贬低别人，抬高自己 ..... (341)
4. 先动脑，后开口 ..... (344)
5. 揭人短处易伤人 ..... (347)
6. 说话不可尖酸刻薄 ..... (349)
7. 开玩笑不能过火 ..... (351)
8. “忌口”的话题不可多谈 ..... (354)
9. 多说正面的话，不要否定他人 ..... (358)
10. 伤人面子胜似挖人心 ..... (361)

目

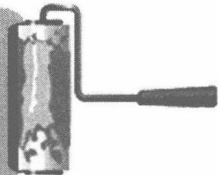
录

CONTENTS



## 第一章

# 做人不能太“透”， 适度地伪装自己



俗话说得好：“害人之心不可有，防人之心不可无。”做人直率、单纯本没有错，但社会复杂，你不去害人，不代表别人不会害你，所以，做人还是要多个心眼，懂得隐藏自己，不能太“透”了。老于世故的人，绝不会轻易向任何人暴露自己的底细。





## 1. 做人要善于隐藏自己

“良贾深藏若虚，君子盛德若愚。”为人处世时懂得隐藏自己，方可消灾避难；过分地炫耀自己的能力是毫无益处的。

为人处世的过程中，我们一定要学会隐藏自己，不要轻易暴露自己的底细，尤其在自己得意的时候，更要懂得隐藏的道理。这样才能避开灾难，万事大吉。

聚兴仁商号是四川重庆杨文光与人合伙集银一万两开办的商行，主要经营棉纱、匹头、杂货、土特产等，经营大权由杨文光掌管。

当初，杨文光在经营自己的聚兴祥时，积累了不少经商经验，开办聚兴仁后，他便大刀阔斧地扩展业务，开拓利源。例如，在商货上他采取了深购远销、长途贩运的经营手段，同时他还做起票号生意，使商业与银钱业结合起来，加速了资本发展。

隐而不露是杨文光与众不同的经商手段。杨文光在急需用款、调整周转金时，常常使用的手段是不露声色，即便迫在眉睫，也装出一副不需用款的姿态，让人摸不清底细，内急外静，静待放款者上钩。因此，当票号找到他这殷实富户放款时，他会故作镇静，推说不需要钱，直到放款者托人劝说，他才以“帮忙”的口词，表示十分被迫的勉强接受放款，且告诉对方他这是给人家面子，“帮个忙”，还特别嘱咐对方不要告诉别人，免得给他找麻烦，实则迫不及待地用这笔款周转资金。就这样在短短几年间，他扩大了十几个分号，既得了实利，又让外界摸不准他的底牌。

