

读懂人情， 做对事情

DUDONG RENQING
ZUODUI SHIQING



王帅 编著

水似人情淡方好，人情似水活才甜。
拿捏甜淡之间的分寸，把握为人处世的法门。

人情是社会交往中的敲门砖



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

读懂人情， 做对事情



王帅 编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

读懂人情, 做对事情 / 王帅 编著. -- 武汉: 华中科技大学出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5609-6979-4

I. 读… II. 王… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第035557号

读懂人情, 做对事情

王帅 编著

策划编辑: 石 薇

责任编辑: 石 薇

封面设计: 零三二五艺术设计

责任校对: 孙 倩

责任监印: 熊庆玉

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027) 87556096 (010) 84533149

印 刷: 湖北新华印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 14.5

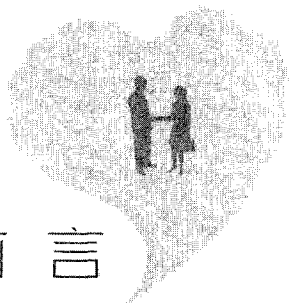
字 数: 250千字

版 次: 2011年5月第1版第1次印刷

定 价: 27.00元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究



前言

在竞争如此激烈的年代里，头脑聪明已经不是做人唯一的资本。很多人都在抱怨做人太难，面对人生的一些困难、挫折，很多人畏惧、退缩了，做人难道真的这么难吗？

有的人在社会中能如鱼得水，而有的人却举步维艰，这一切是为什么呢？原因只有一个，就是因为举步维艰的人缺少做人的本领、做人的心机，不懂得人情。

做人不仅仅是一门学问，更是一门艺术。在平时的生活中，那些看起来活得春风得意的人都是做人的高手，他们深明人情与事理的关系，所以在做人方面颇具心得。

我们纵观古今、博览中外，不难发现，不管是政坛的精英，还是商界的富豪，不管是达官贵人，还是市井百姓，凡是能够成就一番事业的人，大都是懂得人情、会做事情的人。

所以，我们做人不仅要立德，在德上站得住脚，更要会玩技巧，这样才能够做到待人圆融，办事稳妥。

做人需要掌握一些必要的手段，做足人情，这并不是说可以达到某种目的而不择手段地使用阴招，更不是让我们为了自己的名利而背后捅人一刀。

所谓的“懂人情”其实指的就是做人要知道和掌握一些原则和规矩。特别是“做事要靠人情”，这是一条千古不变的定律。一个人要想成功，靠自己单纯的努力是不够的，一定要学会适当的时候使用手腕，为自己做足人情。

一般人总把“手腕”想成是一种诡计、一种世故，其实不然。我们所说的是做人的一种智慧和谋略，是助你走向成功之路的向导。

做人会用手腕，懂得人情，才能够让复杂的事情简单化，才能够让你平步青云，才能够让你梦想成真。而做人不懂得人情，就会处处碰壁；做人没有心计，就会让自己身处险境；做人没有手腕，就会一生碌碌无为。

本书从不同的角度阐述了做人的一些基本方法和技巧，为你揭示了一个全新的做人理念。每篇文章通过深刻生动的经典事例，让你在最短的时间内掌握左右逢源、圆通处世的本领；让你懂得做足人情、善交朋友的重要性；让你在人生的道路上少走弯路。



目 录

第一章 有“心机”，做人不能太“实在”

少些书生气，多些世态心	2
有“礼”走遍天下	4
借老乡关系，少花钱多办事	6
辨琴听音，通过说话来看人	8
抓刀要抓刀柄，拿人要拿软肋	10
巧妙“借力”，精于“借势”	12
场面上说的话，千万别当真	14
马善被人骑，人善被人欺	16
要攀，就找高枝儿攀	18
做人不能太实在，别让小人当枪使	20
为人处世，要睁一只眼闭一只眼	22
善于攀龙附凤，前程才会更光明	24

第二章 善“伪装”，大智若愚真聪明

防人之心不可无，害人之心不可有	28
适当暴露一点缺点，不要让人觉得你太完美	30
锋芒藏而不露，该装“傻”时就装“傻”	32
做人不能太单纯，要懂得把自己伪装一下	34
直言直语，伤人伤己	36
少说话，避免陷入是非里	38
大智若愚，赢在“糊涂”	40
留一手绝招，震慑敌人	42
人人都有小秘密，他人“雷区”不能碰	44
入乡随俗，到什么山唱什么歌	46
他的面子就是你的面子	48

第三章 看形势，人在屋檐下有时要低头

宁得罪君子，不得罪小人	52
给对手退路，就是给自己余地	54
看清形势，灵活机动	56
关键时刻背一背黑锅	58
借力行事，顺势成事	60

口下留情，以理服人	62
人在屋檐下，必须要低头	64
弯腰一时，赢得一世	66
要会办事，更要会来事	69
能上也能下，能荣亦能辱	70

第四章 善结缘，多个朋友多条路

平时多烧香，急时有人帮	74
逢人多送“高帽子”，好处无限多	76
送礼送到心坎里，礼到事易成	78
君子之交，不出恶语	80
你敬他人一尺，他才会还你一丈	83
借威名，与名人拉上关系	85
寻找贵人，让贵人给你做背景	86
人情忌近利，善交落难英雄	88
锦上添花，不如雪中送炭	90
多点人情味，味淡情可浓	92
常来常往，常聚常新	94
广结人缘，编织牢固关系网	96
做足人情，要攻心为上	98

第五章 求变通，水无常态随方就圆

说赞美的话，让你如愿以偿	102
人至察则无友，做人不可太较真	104
会绕圈子，不碰钉子	106
见缝插针，懂得拉关系	108
以柔克刚，老虎头上也能为所欲为	110
距离不要太远，也不可太近	112
软磨硬泡，不达目的誓不罢休	114
与其“乘人之危”，不如成人之美	116
没有永远的敌人，也没有永远的朋友	118
避实就虚，巧妙获胜	120

第六章 懂取舍，该放手时就放手

敢于说“不”，但不能得罪人	124
成人之美，你得名我获利	126
舍得香饵，才能钓到大鱼	128
处世不能贪，见好就收	130
小不忍，则乱大谋	132

达观权变，进退得宜	134
丢掉芝麻，得到西瓜	136
赠人以桃，报我以李	139
死要面子，活受罪.....	141
退一步，路更好走.....	143
让人一步，捧人一把	145

第七章 把分寸，左右逢源恰到好处

打人不打脸，骂人不揭短	150
投其所好，得其心.....	152
对小人，该黑心时就黑心	154
胡乱许诺，好心得不到好报	156
花要半开，酒要半醉	158
用小人之道，来对付小人	160
得意忘形，小心失言	162
心窝藏好，不可乱掏	165
不在其位，不谋其政	166
灵活应变，不要一条路走到黑.....	169
拍马屁，一定要拍到屁股上	171

逼急的兔子会咬人.....173

隐忍做人，成全别人的好胜心.....175

第八章 巧言语，有时话要拐弯说

会说恭维话，往往事半功倍.....180

套近乎，不可少.....182

左右开弓，软硬兼施有策略.....184

空头支票不乱开，空头诺言不轻许.....186

会唱红白脸，一张巧嘴夸死人.....188

曲径通幽处，巧言达心底.....190

多一些赞美，少一些批评.....192

见机行事，看人说话.....195

投其所好，顺畅沟通.....197

说“违心”话，做“违心”事.....199

当着矮人，不可说短话.....201

兜圈子绕弯子，含糊其辞是本事.....203

是非终日有，不播不传自然无.....205

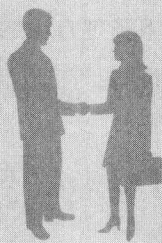
第九章 会吃亏，小投资换取大回报

凡事谦让，能吃小亏是非少	208
巴掌不打笑脸，用笑脸来抵挡一切	210
吃得完的亏，占不完的便宜	211
与人方便，自己方便	213
“感情账户”，要先注入“资金”	215
小事忍让，息事宁人	218

后 记	220
-----------	-----

第一章

有“心机”，做人不能 太“实在”





少些书生气，多些世态心

在我们身边，你可能听说或者见过一些被朋友出卖的事情。我们通常会站在受害者的角度去谴责那些不讲哥们情义的人，可我们是否想过为什么会被“朋友”出卖？实际上，这一切都是由于自己的不小心，才让小人有机会来背叛自己。

有时候，我们为了表示自己的诚信和人情，什么事情都对别人说。其实，为了保护自己，对于一些还不了解的人，不管是说话还是做事情，都要有所保留，千万不要一下子把自己的心都掏出来给对方。因为很有可能你把心掏出来了，可对方却没有，而且即使你们两个人掏心的话，他也不一定掏出的就是“真心”。

所以，与其你把心掏给对方，不如先慢慢地观察他，等有了更深一步的了解之后再掏也不迟！

王经理在一次出差时，在火车上遇到了一位台商。两人见面聊天之后，王经理感觉自己遇到了知己，于是主动提出和这位台商互换名片。

这位台商举手投足之间都透着一种富贵的气质，让王经理对其台商的身份深信不疑。当时，两个人的目的地相同，而台商对王经理的产品也非常感兴趣，还表现出了投资合作的意思。

下了火车之后，王经理就邀请这位台商和自己住在一家酒店里，每天都是一起出门，一块吃饭。

有一天，王经理与一位客户谈成了一笔大生意，把自己得到的一大笔现金放在袋子里面。结果，在两个人吃完晚饭返回房间，王经理去卫生间之际，台商拿起装钱的袋子就跑了。等到王经理发现之后，吓出了一身冷汗，赶紧报了警。

没过几天，警察就把案子破了。原来，这个人根本就不是什么台商，而是一个职业骗子，这次教训让王经理以后也不敢把什么事情都跟别人说了。

在现实生活中，像王经理这样被骗的案例还有很多。如果你遇到的是一位老实人，你们一见如故之后，把自己的“老底”透露给对方，可能会让你迅速拉近与他的关系，从而成为好朋友。可是，现实中更多的情况却是：当你把心交给了对方，他却在暗自笑话你是一个傻子，甚至可能开始打你的坏主意，背后暗算于你。

刘超是某公司的新员工，他有一个非常好的朋友叫齐方圆，两人的关系已经到了无话不谈的地步。

有一天，两个人在外面喝酒，刘超借着酒劲告诉了齐方圆一个谁也不知道的秘密。原来，刘超在年轻的时候，因为年轻气盛，在一次打架时打伤了别人，结果被关进监狱一年。刘超从监狱出来后，决心要重新做人，改过自新。于是，通过自己的努力考上了大学，之后才有机会进入了现在这家公司。

本来以为这件事情就这样过去了，没有想到到了年底，由于公司经营不好，需要裁员，而刘超和齐方圆两个人只能留下来一个。要看工作能力的话，刘超比齐方圆好一些。

结果，没有几天的工夫，公司的上上下下都知道了刘超以前坐过监狱，大家都开始疏远刘超，刘超就这样被裁掉了。

我们每个人都有自己的过去，更有一些不为人知的秘密。在朋友之间，哪怕你们的关系再好，也不要轻易把自己过去的事情告诉对方。懂得守住自己的秘密，不仅是对自己的一种尊重，也是对自己的负责。

在现实生活中，很多想法和事情是不能够向别人吐露的，一定要谨言慎行，特别是在刚刚进入职场的时候。我们要懂得，有一些秘密只能自己独享，是不能作为礼物送给别人的，即使是和你关系再好的人。因为如果有一天你们的关系破裂，你的秘密就会人人皆知，到头来不仅你受到伤害，秘密中所涉及的人也会受到连累。

有“礼”走遍天下

在日常交往中，我们经常会收到别人送的礼物。当然，有的时候我们也需要送给别人礼物。

虽然在很多时候我们送给别人的礼物是不一样的，但我们都是为了表达对某些人发自内心的真诚祝福，并且希望对方能够感受到你对他的关心。

特别是在如今的社会，送礼已经成为人际交往中不可缺少的一部分。大家都送礼，如果自己不送礼的话就显得不懂人情世故。所以说，有的时候哪怕是为了走走形式，我们也应该送一送礼。当然，我们也应该明白，不管是给谁送礼，都要选择一份合适的并且能够表达出自己心意的礼物。

在唐朝有一个大臣，他当时派了一个叫缅伯高的人去给皇帝送一只天鹅。可是，当缅伯高带着天鹅走到一条河边的时候，想给天鹅洗一个澡，却不小心让天鹅飞走了。

缅伯高一下子慌乱了，因为自己把送给皇上的礼物弄丢了，这岂不是犯了杀头之罪。缅伯高越想心里越害怕，最后竟然哭了起来。但是，他哭着哭着，心中却想出来了一首打油诗：“将贡唐朝，山高路遥，沔阳湖失去天鹅，倒地哭号号，上复唐天子，可饶缅伯高，礼轻情意重，千里送鹅毛。”

据说到了最后，缅伯高果真把天鹅毛和这首打油诗一起献给了皇帝。没

有想到皇帝居然被这首打油诗打动了，不但没有杀死缅甸伯高，还重重地赏赐了他。

这个故事也就是“千里送鹅毛，礼轻情意重”的由来。

中华民族向来被称为“礼仪之邦”，而中国的“礼”文化也是源远流长。从古至今，礼尚往来都是人际交往的重要内容。在或重或轻、或多或少的礼物当中，我们既可以体会到人们之间真诚的关怀，又可以享受到与大家友好往来的快乐。

可是，如果有的时候送礼的方法不当、时间不合适、礼物不妥等，我们可能就会好心办了坏事。特别是当你给那些和你有直接利益关系的人送礼时，如何去送，该送什么，这里面往往有很大的学问。

有一次，小王开车去看望自己的好朋友。当时，他想等自己离开朋友家的时候再把礼物送给朋友。

于是，他就空着双手来到了朋友的家里，大家先寒暄了一番。等到了中午快要吃饭的时候，小王发现朋友并没有留他吃中午饭的意思，就准备起身告辞，并且对朋友说：“对了，我买了一些东西，放在我的车里面了，我下去给你拿上来。”当朋友听完小王这句话之后，立刻说道：“哎呀，那你今天中午怎么可以走呢，留下来一起吃午饭吧。”朋友说完，就让妻子进厨房准备中午饭了。

从这以后，小王明白了一个道理：去拜访朋友的时候，一定把礼物及早地拿出来，不管礼物是大是小、是重是轻，只有把礼物先拿出来，你们沟通起来才会更加顺畅。

很明显，当别人帮过你忙之后，你送一些礼物表示感谢，对方会认为你是一个懂得礼仪的人，而他也心甘情愿地接受你的礼物。可是，如果当别人没有帮助你什么，而你也能够适当地送给他一些礼物，他肯定会记住你。当你日后需要他帮助的时候，他就有可能竭尽帮助你。

所以，你花费了大量心血，甚至是包含了你的感激之情而选择的一