

—— 世事洞明皆学问 人情练达即成功 ——

智慧做人 精明做事

ZHIHUI ZUOREN
JINGMING ZUOSHI

张 烨◎编著

最新版

自古以来，做人第一要义，无论古代的帝王将相，还是现在的商海精英，无不是做人之大师，把人做明白了，事就自然好办了，人生路上即使逢凶也能化吉。智慧做人、精明做事是人生成就大事的制胜秘诀。

中国物资出版社

智慧做人 精明做事

ZHIHUIZUOREN
JINGMINGZUOSHI

张 烨◎编著

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

智慧做人 精明做事/张烨编著. —北京: 中国物资出版社, 2009. 8

ISBN 978 - 7 - 5047 - 2999 - 6

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 195858 号

策划编辑 李 玲

责任编辑 李 玲

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

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 邮编: 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: 16.5 字数: 262 千字

2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 2999 - 6/B · 0164

印数: 00001—10000 册

定价: 32.80 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前 言

茫茫人海，有人处处得志，左右逢源，事事顺心；有人却处处碰壁，危机四伏，感叹命运不公。究其原因，在于各人修为及做人方式不同所造就，并非上天安排不公所致。

做人不得法，则万事难得如意，行事难免处处受阻，无论头脑多精，心思多细，都会成为众矢之的，想成事但无人帮，想成就，却受人排斥打击，想法越多，成功越少，人生不懂交际，办事谈何成功？

自古以来，做人为第一要义，无论古代的帝王将相，还是现在的商海精英，无不是做人之大师，把人做明白了，事就自然好办了，人生路上就是逢凶都能化吉。

智慧做人，精明做事，是人生成就大事的制胜秘诀，本书重谈做人，在立身处世、自我修养、待人接物、人脉方圆等方面，均蕴涵独到的见解，其文辞浅近、意旨深远，情真语切、意存劝诫，余味无穷。同时，精选古今中外的一些经典事例为辅助，提炼对做人做事的智慧感悟，以飨读者，不求工事而求深刻，不为妍丽而为实用，让读者在轻松愉快中领略到做人做事的深刻道理。且本书有理、有情、有趣，读之可以陶冶性情，修身养性，无论生活中还是生意中，若深得其法，就能立德、立功、立言、立业，事事如意。希望本书能够成为读者朋友的枕边书，让你做人做到位，办事办顺利。



目 录

目 录

第一章 经营人脉——打造成功之路

所谓“人通路路通,人和万事兴”,身处社会就要做事先做人。一个人做事的成功,很大程度上取决于他的人脉关系,尤其在现代社会,人脉虽不是金钱,但人脉就是财脉,就是一种助人成功的无形资产。有“心机”的人就不应该做“独行侠”,忽视人脉关系的价值。关系是人干事业最大底牌,经营一个有价值的人脉关系网会为你插上一双飞向成功的翅膀。

人脉即财脉 /3

编织关系网 /8

人脉是事业的血脉 /12

用赞美赢取人心 /14

积累你的人脉储蓄 /17

让自己有个好人缘 /20

学会和不喜欢的人相处 /23

播种好人脉关系的种子 /27

无形人脉,用心开发 /29

为你的人脉留下回旋余地 /33



1

第二章 慧眼识人——透过举止看人性

画虎难画骨,知人难知心,要想在现代社会中不摔入陷阱、不遭人陷害、不受人欺骗,就必须练就一双智慧的“火眼金睛”,透过对方的表面现象,看透他的本质,洞察他的心机,及时做出正确的判断和应对,才能在人生的道路上自由行走,驰骋飞翔。

- 看清他的笑 /37
从幽默的方式看人 /41
从说话习惯来识别人 /43
眼睛是心灵的窗口 /47
习惯性行为的密码 /49
洞悉对方内心的法则 /52
从说话判断个性 /55
看脸上的表情识人 /57
打个招呼,认识他 /59

第三章 出人头地——抓住一切机会

不是所有有才华的人都能飞黄腾达,万事俱备,如果东风不来,孔明也将遗憾于赤壁。真正会做人的人,不必有多高的才华,但绝对不会错过难得的机会。因为,他辛辛苦苦,就是为了等这一天。

- 有才华更要善抓机会 /63
换一个角度看机会 /65
努力不等于机会 /67
不被诱惑所迷 /70
一切皆有可能 /72
不错过机遇 /74
为机遇来临做准备 /76
逆境出机遇 /79
没有机会,创造机会 /81
争与让的学问 /83
多看多听,抓住学习的时机 /86

第四章 驾驭局面——交际应酬之道

人处世上,应酬是不可避免的,求人办事皆离不开应酬。如果应酬的功夫太差,那么你就会失去很多的机会。应酬是伴随人一生的学问,如果你能够在纷繁复杂的环境中灵巧地驾驭局面,那么你也可以成为一个应酬的高手。

- 送礼的玄机 /91
- 把对的礼品送给对的人 /95
- 重视说话的风度 /98
- 说话看场合 /101
- 说话旁敲侧击的技巧 /103
- 与贵人交际的技巧 /107
- 如何得贵人赏识 /112
- 为什么要重视应酬 /115

第五章 赞不绝口——说话的最佳技巧

“甜言蜜语”是博取好感和维系好感最有效的方法。俗话说:“一句话能把人说笑,也能把人说跳。”世界上没有人会拒绝溢美之词,再标榜自己不受吹捧的人也会在“糖衣炮弹”的狂轰滥炸之下举手投降。马克·吐温曾经说过:“一句精彩的赞辞可以代替我十天的口粮。”足见赞美的威力。

- 善于捧人好办事 /119
- 赞美是人际交往的润滑剂 /121
- 赞美也要有创意 /123
- 好话要尽快说出口 /125
- 话说得越好听,交易越容易成功 /127
- 赞美能化解困境,偿你所愿 /130
- 求异性办事:恭维她让她乐于帮助你 /133
- 赞美要恰如其分,好听更要中听 /136



说话有技巧,讨人欢心有手段 /139

说话不能口无遮拦 /142

“场面话”要多说 /145

先给“甜头”,再给“苦头” /147

背后莫揭人短 /149

第六章 方圆做人——做个受欢迎的人

许多人都感叹:“现在要做成一件事真难!”可是,为什么同样的一件事,有的人办起来历尽波折,有的人却能够顺风顺水?有的人做事无可挑剔,有的人则是漏洞百出?这就与做人的方法和原则有关,从这个意义上说,做事必须先要学会做人。因为无论做什么事都离不开同人打交道,如果你学会方圆做人,就可以成为一个受人欢迎的人,就能更为方便、快捷、滴水不漏地把事情按照预期目标办成功。

“圆滑”一些好做人 /153

不当“滥好人” /155

放弃抬扛,存有异见才精彩 /157

宽容处世,让自己更受欢迎 /160

大胆说“不”,不要死要面子活受罪 /163

锐气不可少,锋芒不可露 /167

大智若愚,才能左右逢源 /169

小人得防,但更要会交 /172

诚恳做人最安稳 /176

第七章 忍者无敌——进退自如好做人

这个世界上到处都是有才华的庸人,因为他们只会认真做事,不会忍耐做人!这个世界上有很多高智商的傻瓜,因为他们只懂得方正做人,不善于掌握进退之道!人的一生会遇到很多“场”、“局”和“圈子”,善于克己忍耐者,能够进退自如,

不懂随机应变者,则可能处处碰壁。做人要注意万事都要留有余地。不论做什么事都难有百分之百的把握。所以,在没有绝对成功的把握时,应该先给自己留点余地,以便进退自如。

忍耐之心,聪明人的制胜法宝 /181

“忍”是一种大智慧 /183

适时妥协,才有机会重新来过 /186

杜绝抱怨,学会接受 /188

审时度势是生存之道 /191

适时而退,退一步海阔天空 /193

有得有舍,放弃能得到更多 /195

自制为上,自制可创造奇迹 /198

豁达洒脱,成大事者要有大器量 /200

能上能下,此路不通另寻出路 /203

第八章 善良有度——学会自我保护

如果说善良是上天赐予我们的珍宝,那么理性的自我保护就是为守护珍宝而上的锁。理性的保护不是拒人千里,而是取舍有道。每个人的善心和爱心都是有限的,做人的根本不在于付出多少,而在于保留了多少,现实生活总有现实的一面,我们必须去适应它。

多为自己着想,做聪明的老实人 /207

真正的友情是适度的义气 /210

对付小人,以“谋”攻毒 /212

萍水相逢时要“火眼金睛” /214

温情背后的骗局 /216

信任有限,情谊无限 /219



第九章 海阔天空——胸怀宽广路更长

大道宽宽,往来皆有裨益。做人就像修路,修得窄了,即使相互谦让也不免碰撞;修得宽了,就能容下敌视,容下失败,容下任何成功的可能。做人留有回旋的余地,与其说是与人方便不如说是于己有益。天高任鸟飞,无论做任何事,都需要给自己留下一定的空间,这样才能获得更大的发展。让人一尺,反得一丈;寸步不让,两败俱伤。你好我好大家好,很简单的一句话,却蕴涵深远的道理。

宽恕别人就是善待自己 /225

责人适度,留人后路 /228

惹不起,“躲”得起 /231

谦让几分,大道为公 /236

以心换心,收服人心 /238

做人不较真,处处有人缘 /242

给自己留点余地 /244

深藏不露多有本事 /247

与人和谐相处,成功之路一起走 /250



第一章 经营人脉

——打造成功之路

所谓“人通路路通，人和万事兴”，身处社会就要做事先做人。一个人做事的成功，很大程度上取决于他的人脉关系，尤其在现代社会，人脉虽不是金钱，但人脉就是财脉，就是一种助人成功的无形资产。有“心机”的人就不应该做“独行侠”，忽视人脉关系的价值。关系是人干事业的最大底牌，经营一个有价值的人脉关系网会为你插上一双飞向成功的翅膀。





人脉即财脉

人脉资源越丰富，你的机会也就越多；人脉档次越高，你成功的机会就来得越快。人脉犹如储量巨大的油田，一旦得到开发，你将名利双收。人脉即财脉！

有时候，别人办不了的事情，你可能一个电话就非常漂亮地解决了；反之，你费了九牛二虎之力都解决不了的问题，别人可能轻轻松松地搞定了。原因何在？这就是看有没有关系，丰富的人脉是人生的制胜法宝。

（1）兴衰成败源于人脉

一个人事业的成功，80%归于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是财脉！

西方的一位人际关系学专家说过：专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A. H. 史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”所以，你要想成功，就一定要营造一个良好的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，影响着 you 与子女的关系，而家庭关系对我们的社会行为有重要的影响。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们的事业成败的重要原因。一个没有良好的

人际关系的人，即使再有知识，再有技能，也得不到广阔的施展空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：

①管理人员的时间平均有 3/4 花在处理人际关系上。

②大部分公司的最大开支用在人力资源上。

③管理所订计划能否执行与执行成败，关键在于人。

可见，公司最大、最重要的财富是人。在中国，人际关系更为重要，如果你想获得事业的成功，请尽早建立自己的关系网。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你会由衷地感到关系的巨大力量！

（2）人脉是一笔无形资产

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难赢取财富。不是吗？即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你出击的成功率一定会很高。人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；人脉档次越高，你的钱就来得越快越多，这已经有目共睹的事实！当你想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢？

如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能随之迎刃而解。所以“人”才是你事业成功的关键。

如果你只是一个业务员，你一定经常会有如下的感触：“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作”，“如果和那位关键人物能够牵扯上任何关系，做起事来就方便多了。”因为，只要我们和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托他或是与其商量讨论时，总是能够得到很好的回应。

这种与关键人物取得联系的有利条件，就是人脉的力量。事实上，人脉资源越丰富，做起事来就越方便。每个人都希望那些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使自己在事业的发展上少遇些障碍。可见，搭建丰富有效的人脉资源是我们到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形资产！



(3) 人脉是事业发展的“情报站”

在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的“情报站”，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，“情报”就有多广，这是你事业无限发展的平台。

一个人思考的时代已经过去了，建立品质优良的人脉网为你提供“情报”，成了事业成功的重要因素。日常生活中我们常因为某种缘分与别人邂逅并对对方产生好感，然后开始和其进行交流，于是进入“熟识”阶段。熟识之后，彼此间产生友谊，开始有一种共患难的意识。这个阶段的友谊，联系性强，彼此间也容易产生超越利害关系的亲密感。其实，交往的本质就是互相启发和互相学习，彼此从不断摸索中逐渐改变逐渐成长，建立起稳固而深厚的友情。在我们的工作和生活中，可以作为智囊的朋友，大抵可分为以下三类：

第一类，提供我们有关工作“情报”和意见的，称为“情报提供者”。这种人大都从事记者、杂志和书籍的编辑、广告和公关工作等，即使你不频频打扰，对方也会经常提供宝贵的意见。

第二类，提供我们有关工作方式和生活态度的意见，称为“顾问”。这种人多半是专家，甚至是本行内的佼佼者，我们可以把他们视为前辈或师长。

第三类，与工作无直接关系，称为“游伴”。原则上不是同行，通常是我们参加研讨会、同乡会和各种社团时认识的，有些也是“酒友”。他们不但可以是“后援者”，有时甚至是我们的“监护人”。

(4) 人脉能帮你得到提升

人脉网是了解信息的最佳渠道，而且大部分信息真实可靠。

王先生的一个朋友从事推广和销售绿色营养食品工作，他在这个行业工作了8年，而且一直孜孜不倦，并以此为荣。8年的工作经验使他成为优秀的营养师和生活教练。王先生因为与他相处的时间多，常常会听到他有关营养学和养生之道的高论，潜移默化当中，王先生也学会了许多营养

平衡和维护身体健康方面的知识。如果没有这位朋友，王先生可能一辈子也不知道这方面的知识或经验。

（5）有人脉就有机遇

人脉活动为人们提供了这样的可能：即让你结识他人，也让他人认识你，当彼此间的品行、才干等信息得以碰撞和融合之后，就可能结出两个甜美的果实——密切彼此的友谊和获得发展的机遇。交际活动是机遇的催生术。注重开发人脉资源，捕捉机遇，成功的彼岸离我们就更近了！

（6）人脉是你的一面镜子

“以铜为镜，可以正衣冠；以人为镜，可以明得失；以史为镜，可以知兴替”。人脉资源的第一层意义，便是从人与人的交往中学习，从人脉资源中获得一种人生资源。在与人交往中，我们可以学到以下三种东西：

①了解自己。一般人都爱犯一个毛病，就是自以为最了解自己。事实上，我们对自己的所知极为有限，几乎无法具体地描述自己的个性、能力、长处和短处。当你以为“这就是真正的自己”时，通常只看到“有意识的自我”和“行动的自我”，而这些都只是自我的一部分而已。

我们很难完全认清自己，唯一的办法只有拿自己与周围的人比较，或者从与他人的交往中逐渐看清楚别人眼中的自己，有时候必须在多次受到长辈的斥责和朋友的规劝之后，才恍然大悟，认识到真实的自我。“以人为镜，可以明得失。”除非有别人作为镜子，否则你永远不会知道自己是什么样子。

②了解社会。我们习惯于从日常生活去了解这个社会，别人的生活经验、书报杂志和传播媒介也可以帮助我们了解社会。可是从生活体验中捕捉到的社会毕竟太狭窄了，就如坐井观天一样，使我们难以做出准确的判断。报纸和其他传播媒体所提供的也只不过是一张“地图”，光靠这张地图，当然掌握不到活生生的现实。像这样经由片面的个人经验塑造出来的世界观，都可能随着人脉资源的扩大，才慢慢得到修正。



简单地说，只有与人交往才有可能掌握真正的现实社会，进而培养健全成熟的世界观。

③了解人生。我们的一生中无时不在受着他人的影响，这些人可能是父母亲友，也可能是自己的上司和同事。从他们身上，我们不仅可以看到自己，更能了解整个社会，同时也因为他们的生活态度而认识人生。

人脉是一面镜子，通过它可以了解自己、了解社会和了解人生。日常生活里，我们还可以从四周的人身上学到很多东西，对于启发灵感及增长智慧不无帮助。