

通人情

张然◎编著

通世故

世事洞明皆学问
人情练达即文章

通礼仪

TONGRENQING TONGSHIGU TONGLIYI

中国华侨出版社



人情世故是中国人的特色文化，也是刻在中国人骨髓里的一种精神面貌。中国人以「己」为中心，进入社会就像石子一般投入水中，和别人所联系成的社会关系，像水的波纹一般，一圈圈推出去，愈推愈远，也愈推愈薄，是一种有差序的格局，中国人的人情世故就蕴涵在这种格局之中。

通人情

张
然
◎
编
著

通世故

通礼仪



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

通人情 通世故 通礼仪/张然编著.

—北京:中国华侨出版社,2009.6

ISBN 978-7-80222-960-0

I. 通… II. 张… III. ①人间交往—通俗读物②礼仪—通俗读物

IV. C912.1-49 K891.26-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 079578 号

• 通人情 通世故 通礼仪

编 著:张 然

责任编辑:文 丹

经 销:新华书店

开 本:710×1000 毫米 1/16 开 印张/15.75 字数/200 千

印 刷:北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷

版 次:2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

印 数:1—4000 册

书 号:ISBN 978-7-80222-960-0

定 价:28.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网 址:www.oveaschin.com 邮箱:oveaschin@sina.com



前言

人的一生要明白的事理有很多,但其中有三个方面却是人人都必须精通的,这就是:通人情、通世故、通礼仪。此三者是一个人走通社会、赢得成功不可或缺的三大秘密武器!

不懂人情世故、不通社交礼仪的人是不成熟的人,这种人不但在社会上吃不开、行不通、玩不转,而且还会时时受掣肘,处处碰霉头。即便是那些有着一技之长的人,如果不精通这三个方面,那么,最终也将难成其事、难得其功、难酬其志、难彰其德、难遂其愿。所以有人说:“不通人情者,不可交也”;“初出茅庐,不谙世故,必晦于心而昧于事”;“不知礼,无以立”。这些警人之语都以不同视角诠释了“人情”、“世故”和“礼仪”的重要性。不管是什么人,不管从事什么行业,做什么职业,都必须对这三个方面通达而洞明,只有这样,才能在社会上左右逢源,进退自如,游刃有余。这是因为,通人情可结人缘,通世故可明世道,通礼仪可得礼遇。得此三通则心通、路通、人通、事通!

在现实社会中,有很多我们平时看起来很平常的人,经过生活的洗礼和历练之后,屡得器重,步步高升,几年过后只能刮目相看了,其地位和身价与你相比几乎不可同日而言了。想想他们当年也未曾生得三头六臂,却能在社会上呼风唤雨、左右逢源,其神通广大,令人称奇。他们究竟有“何德何能”竟得道至此呢?答案其实很简单,就在于这些人在尚且年轻的时候就悟得了这三通之秘!他们的所谓成功之道,在很大程度上就是借重于“通人情、通世故、通礼仪”这三大秘密武器上!得此三通,则路路皆通,人人皆通,事事皆通。

编者

2009年5月于北京



目 录

第一篇 通人情

人在生活和交往中离不开人情,人情起着影响和主导人生的重大作用。因此,每个人必须认真对待人情,正确认识人情,妥善处理人情。无论施予人情、接受人情、走人情、求人情、欠人情、还人情都要讲究方法,把握分寸,知轻重,揣深浅,识大体。这样,才能通达人情世故,调节人情砝码,勘破人情奥秘。正如人们慨叹:“人情有冷暖,世态有炎凉”,“人在人情在,人走茶就凉。”“人情如纸张张薄,世事如棋局局新。”只有通晓了人情这门学问,人生许多问题才能迎刃而解,为人处世才会一通百通。

通晓人情好处多	(3)
交往不能太势利	(6)
先做人情,后做生意	(8)
地缘即人缘,近邻胜远亲	(11)
十年寒窗半生缘	(14)
别把人情当“包袱”	(17)
放宽一点胸怀,就能多获得一些情谊	(19)
学会用人情话拉动物性之弦	(21)
致谢是最简单易行的人情回报	(24)
人情要做足	(28)
千里送鹅毛,礼轻情义重	(32)
送人情一定要恰到好处	(35)
让自己能为别人所用	(37)



友情需要经常地维护	(39)
别太抠门,别太小气	(41)
有机会别忘多储备些人情	(43)
人情大,路子宽	(45)
助人即助己,情商即智商	(49)
老乡之情也需“礼尚往来”	(51)
情欲与物欲不在同一个天平上	(55)
面子有时也是人情	(57)
君子之交淡如水	(60)
人情多在亏上得	(64)
没有一次性人情	(67)
是亲三分向	(69)
萍水相逢亦有情	(72)
别让钱财问题横在朋友之间	(75)
世态有冷暖,人面逐高低	(78)
千里难得是老师	(81)
人情投资要从长计议	(85)

第二篇 通世故

何谓世故?简而言之就是指世事、人事,在一般层面上可理解为处世经验。但“世故”二字所包涵的绝不是简单的处世经验,而是更多地指向深掩的城府、老到的心机、成熟的智略、圆滑的手腕。只有通达世故之人,才能真正地洞明为人处世的道理,谙熟待人接物的方法,把握人际交往的分寸。只要在社会上看看那些“有头有脸”的上等体面人士,几乎无一例外都是通晓世故的高手。

控制自己的情绪,稳住自己的性子	(91)
要有“虎气”,也要有“鼠气”	(93)



目

录



藏巧于拙,用晦而明	(95)
善忍者事顺,善屈者福长	(97)
多言人所长,勿论人所短	(100)
不偏不倚乃中庸之道	(103)
盛时当作衰时想,进时应为退时忧	(105)
只要能达到目的,换条路走也未尝不可	(107)
眼里能揉得沙子,心里能装得糊涂	(110)
善于取信于人,不可轻信于人	(113)
针对不同的人讲不同的话	(115)
深藏不露,隐真示假	(119)
在人屋檐下,一定要低头	(122)
善待你的仇人	(124)
软硬兼施,巧借人力	(127)
广结人缘路好走	(130)
不可缺少应有的防范意识	(133)
以无厚入有间	(136)
施恩于人,必惠及己身	(138)
进退有据,上下可资	(141)
揣着明白装糊涂	(144)
知人知面又知心	(147)
得福皆因藏后路,招祸只因强出头	(149)
打人不打脸,骂人不揭短	(153)
透过外表察人心	(155)
世上没有至高权势者	(158)
不动声色,韬光养晦	(161)
善搭顺风船,会说场面话	(165)
人有千般,脸有万变	(168)
背后夸人比当面恭维更有效	(170)



第三篇 通礼仪

在社会交往中谁都喜欢和一个彬彬有礼的人相处,而不愿和一个粗鲁无礼的人接近。可谓“礼多人不怪”,“有礼人常在”;如果你能够讲究礼貌、注重礼节、追求文明,那么你就会在内心树立一种道德观念和礼仪修养准则,获得一种内在的力量,这种力量可以改变你的命运,带给你融洽和谐的人际关系,一通百顺的社会生活,幸福快乐的人生历程。所以说,通晓礼仪是成功人生的必修课。

让你的教养无处不在	(175)
在交往中表现自己的风度美	(177)
礼节决定拜访成败	(180)
敬人总是先敬罗衣	(184)
赢得人心最简单易行的办法就是记住别人的名字	(188)
话出口时要谨慎	(191)
拒绝请托应委婉	(193)
给人一张笑脸恰似给人一份友善	(196)
道歉的礼仪与技巧	(199)
心事不可过重,说话不可过多	(202)
握手礼节的心理感应	(204)
学会点头称“是”	(207)
掌握相聚的礼仪与技巧	(209)
为人处世的八大禁忌	(211)
捧人的技巧	(215)
眼神表达的意思更令人难忘	(217)
“女士优先”之礼	(220)
要善于用幽默打点人生	(223)
遵循常规距离	(227)
举止娴雅的人际魅力	(230)

出门看天,进门看脸	(233)
倾听是最好的赞美方式	(235)
良言一句三冬暖	(237)
要学会拐弯抹角地表达腹中事	(240)



目

录



通人情 通世故 通礼仪

第一篇 通人情

人在生活和交往中离不开人情，人情起着影响和主导人生的重大作用。因此，每个人必须认真对待人情，正确认识人情，妥善处理人情。无论施予人情、接受人情、走人情、求人情、欠人情、还人情都要讲究方法，把握分寸，知轻重，揣深浅，识大体。这样，才能通达人情世故，调节人情砝码，勘破人情奥秘。正如人们慨叹：“人情有冷暖，世态有炎凉，”“人在人情在，人走茶就凉。”“人情如纸张张薄，世事如棋局局新。”只有通晓了人情这门学问，人生许多问题才能迎刃而解，为人处世才会一通百通。



TONGRENQING TONGSHIGU TONGLIYI



通晓人情好处多

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”整个社会人与人之间的关系都是靠“人情定律”来运转的，不通晓人情世故是不可能打通社会关节和走通人生之路的；因为人情是无根的东西，想要固定它，就必须牢牢地掌握它。

通晓人情，首先要有一种设身处地、将心比心的情感体验。从正面讲，就是要“己欲立而立人，己欲达而达人”。比如说，你肚子饿了要吃饭，应该想到别人也是如此；你身上冷了要穿衣，应想到别人也与你一样要穿衣。懂得这些，你就懂得了“推食食人”、“解衣衣人”这类最基本的人情大道理了。

汉王四年，韩信平定了齐国，他向汉王刘邦上书：“我愿暂代理齐王。”刘邦大怒，转而一想，他现在身处困境，需要韩信，就答应了。韩信力量更加壮大。齐国人蒯通知道天下的胜负取决于韩信，就对他说：“相你的‘面’，不过是个诸侯，相你的‘背’，却是个大福大贵之人。当前，刘、项二王的命运都握在你手上，你不如两方都不帮，与他们三分天下，以你的贤才，加上众多的兵力，还有强大的齐国，将来天下必定是你的。”

韩信说：“汉王待我恩泽深厚，他的车让我坐，他的衣服让我穿，他的饭给我吃。我听说，坐人家的车要分担人家的灾难，穿人家的衣服要思虑人家的忧患，吃人家的饭要誓死为人家效力，我与汉王感情深厚，怎能为个人利益而背信弃义？”

过了几天，蒯通又去见韩信，告诉他时机失去了便不再来，韩信犹豫不决，只因汉王对他情深意重。

我们姑且不论刘邦以后如何处死了韩信，但就人情世故而言，刘



邦的成功,在一定意义上也在于对韩信所施予的强大的人情攻势。

通晓人情从反面讲,就是要“己所不欲,勿施于人”。你爱面子,就别伤别人面子;你需要尊重,就不能不尊重别人。但是,在现实中“只许州官放火,不许百姓点灯”的事,也不是没有人做。

项羽就是其中之一。虽然他有“霸王”的美称,却只有霸者的习气,没有王者的风范。他自己想称王,却想不到手下的弟兄也想做官。该赐爵的时候,爵印就在他手中,棱角都磨损了,他还是舍不得颁发下去。

因此,与其说项羽败给刘邦,还不如说他输给了人情。

在现实生活中,有的人过于相信人品而不相信人情,甚至视人情如敝屣,或把人情看成是沾染了粪物的幕后交易,因而不屑与人做人情、拉关系,他们认为只要自己做人正派、能力出众,就一定能赢得好的评价,缔结好人缘。其实,这显然是一种自我臆想的幼稚病。

人缘,其实是一张人际关系的网。缘,有“边”的意思,你的边与别人的边系在一起,就构成了一种关系,建立了一种缘分。

有人缘的人,才会广受欢迎。

但人情不能靠守株待兔坐等上钩,天上不会掉下一张馅饼,而且刚好掉到你的嘴里。人情要去做。做人情的方式方法有很多种,但前提便是察言观色,消息灵通。

察言,便是“闻一知十”;观色,便是“见面明意”。真正地做到了这一点,让你的朋友欠个人情给你,简直太容易了。

杜海生与王玉山,在一家商场相遇,王玉山带着他的独生女,两人边走边谈些生意上的事情,当经过卖衣柜台时,杜海生注意到王玉山女儿的眼光落在了一件红色衣服上。第二天,杜海生来到王玉山的家,送给王玉山的女儿一件红色的礼物,王玉山的女儿很开心,却没想到,她的父亲有一天要给“杜叔叔”一个面子,将这人情还上。

消息灵通,察言观色,不是谋划,也并非算计,这仅是为人处世的一种手段。巩固友情,让人情时盈时亏,一忽儿让它倾斜,一忽儿把它拉平,这样才能造成人情互动。因为两不相欠,往往意味着感情的

淡漠或终结。



在与人交往时,让别人欠你人情,必然会有回报,毕竟这种隐形规则在中国流传了几千年,而且还会流传下去。“滴水之恩,当涌泉相报”,“善有善报,恶有恶报”,“有恩必报”……足见其影响深刻。在现实生活中,我们每个人都处在两种角色上:不是别人欠你情,就是你欠别人情,因为人与人之间的关系很多时候就是靠人情的不断流动在维系着、黏连着和推进着,而且其间有一种动态的平衡必须靠不断调整人情的砝码才能长久地维持下去。谁会调整和把握这种平衡,谁就是通晓人情世故的高手。



● 第一篇 通人情 ●





交往不能太势利

与人交往不能势利心太强,不能眼窝子太浅,不能只看上不看下、或只看眼前不看长远。在社会上交往,人们倍感珍贵的是感情,而不是金钱和权势,金钱有缺的时候,但感情不能缺;权势有没的时候,但感情不能没。金钱和权势有升降沉浮的变化,但感情应该始终如一。在人生升降沉浮的各种变化中,只有经得住考验的真情才会成为闯荡世界的资本。

对朋友的投资,最忌讳的是讲近利,因为这样就成了一种买卖,说难听点更是一种贿赂。如果对方是讲骨气之人,更会感到不高兴,即使勉强接受,并不以为然。日后就算回报,也只是半斤还八两,没什么好处可言。

一个人是否能发达,要靠机遇。你的朋友当中,有没有怀才不遇的人,如果有,这个朋友就是冷庙。你应该与热庙一样看待,时常去烧烧香,逢到佳节,送些礼物。为求实惠,有时甚至可以送些钱,请他自己买些实用的东西。这是他欠的人情债,人情债越欠越多,他想还的心越切。所以日后他否极泰来,第一要还的人情债当然是你。他有清偿的能力时,即使你不去请求,他也会自动还你。

有一个公司老板最喜欢栽培年轻人,比如说他听说某公司有个年轻人被提升为业务主管或其他什么职务时,总要带着礼物去道贺,祝对方更上一层楼。而年轻人受到一个公司老总这样的礼遇,心中自然也非常欣喜、感动,日后有能力时自然也就对他多加照顾,因此几年来,这个公司生意一直不错,这在很大程度上要归功于老板的冷庙烧香。

有的人能力虽然很平庸,然而因一时命运通达,也会成为不可一



世的人物。人在得意的时候，一切就看得很平常，很容易，这是因为自负的缘故。如果你的境遇地位与他相差不多，交往当然无所谓得失。但如果你的境遇地位不及他，往来多时，反而会有趋炎附势的错觉。即使你极力结交，多方效劳，在对方看来也很平常，彼此感情不会有多少增进。一旦对方遭遇逆境，以前亲亲热热，今则相逢不相识；以前车水马龙，今则门可罗雀；以前前呼后拥，今则哀告不灵；以前无往不利，今则处处不顺，他的梦醒了，对人的认识也比较清楚了。

如果你认为对方是个英雄，就该及早接纳，多多交往。或者乘机进以忠告，指出其所有的缺失，勉励其再接再厉。如果自己有能力和能力，更应给予适当的协助。而物质上的救济，不要等他开口，随时采取主动。有时对方很急需，又不肯对你明言，或故意表示无此需求，你如果知情，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感受之有愧，一面又使他有知己之感。寸金之遇，一饭之恩，可以使他终生铭记。日后如找他办事，他必奋身图报。即使你无所需，他一朝否极泰来，也绝不会忘了你这个朋友。

俗话说：“在家靠父母，出外靠朋友。”每个人生活在这个世界上，都要靠朋友的帮助。但平时礼尚往来，相见甚欢，婚丧喜庆、应酬饮宴，几乎所有的朋友都平等。而一朝势弱，门可罗雀，能不落井下石、趁火打劫就不错了，谁还敢期望雪中送炭、仗义相助呢？

所以我们要趁自己有能力时，多接纳些潦倒英雄，储备些人情，使之能为己而用，这样对你的人生将是受益无穷。



从现在起，多留心看看哪座冷庙，也许你将来会有所求助，不妨在无事的时候多烧两炷香，这样在你有事相求的时候如果能磕两个头，庙里的“菩萨”就肯定会对你“显灵”的。



先做人情,后做生意

人情就像一种万能油,放到哪里都能起到润滑作用。很多高明的生意人在未正式做生意之前,总是先做人情,先套近乎,因为他们知道,人情是做生意获利最大的投资。

人在社会上行走,时时处处离不开人情,办事如此,做生意亦如此。通晓此中奥秘的人总是在办事或做生意之前,先套近乎,拉关系,做人情,等到彼此滋生了一定的感情之后,再把要办的事谈出来,把要做的生意做起来。

美国著名的柯达公司创始人伊斯曼,捐出巨款在罗彻斯特建造了一座音乐堂、一座纪念馆和一座戏院。为承接这批建筑物内的座椅,许多制造商展开了激烈的竞争。

但是,找伊斯曼谈生意的商人无不乘兴而来,败兴而归,一无所获。

正是在这样的情况下,“优美座位公司”的经理亚当森,前来会见伊斯曼,希望能够得到这笔价值9万美元的生意。

伊斯曼的秘书在引见亚当森前,就对亚当森说:“我知道您急于想得到这批订货,但我现在可以告诉您,如果您占用了伊斯曼先生5分钟以上的时间,您就完了。他是一个很严厉的大忙人,所以您进去后要快地讲。”亚当森微笑着点头表示同意。

亚当森被引进伊斯曼的办公室后,看见伊斯曼正埋头处理桌上的一堆文件,于是静静地站在那里仔细地打量起这间办公室来。

过一会儿,伊斯曼抬起头来,发现了亚当森,便问道:“先生有何见教?”

秘书把亚当森做了简单的介绍后,便退了出去。这时,亚当森没