

说话办事恰到好处
的实用宝典

别太世故 也别太不世故

人情社会中的生存艺术

张笑恒

别太世故 也别太不世故

张笑恒 著

想往上走的人
一定要读！

图书在版编目(CIP)数据

别太世故也别太不世故 / 张笑恒著. -- 长沙 :
湖南人民出版社, 2013. 9

ISBN 978-7-5438-9819-6

I. ①别… II. ①张… III. ①心理交往—通俗
读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第228707号

出 版: 中南出版传媒集团·湖南人民出版社
(地址: 长沙市营盘东路3号 410005)

经 销 者: 全国新华书店

印 刷 者: 北京中印联印务有限公司

开 本: 700×960 1/16

字 数: 256000

印 张: 17.25

出版时间: 2013年11月第1版

印 次: 2013年11月第1次印刷

出 版 人: 谢清风

责任编辑: 曾赛丰

特约编辑: 刘 丹

封面设计: 天行健设计

ISBN 978-7-5438-9819-6

定 价: 30.00元

发 行: 中南出版传媒集团·北京涌思图书有限责任公司

(地址: 北京市朝阳区安定路39号长新大厦1001室 100029)

联系电话: 010-64426679

邮购热线: 010-64421810

传 真: 010-64427328

公司网址: www.yongsibook.net

投稿邮箱: pd@yongsibook.net

前言

PREFACE

不管是为人或者做事，是要靠人生经验的累积。而人生经验就是简单的四个字——人情世故。“世故”就是透彻了解事物，懂得过去、现在、未来。“故”就是事情，“世故”就是世界上这些事情，要懂得人，要懂得事，就叫做人情世故。

而人情世故，大多体现在人际交往上。在中国，人际资源是一种十分重要的资源，人际学研究的就是人际关系及其脉络。“单丝不成线，独木不成林。”没有朋友、没有圈子的人注定很难成功。人际不仅是日常生活的润滑剂，也是我们登上事业巅峰的助推器。

对中国人来说，不断扩大自己的人脉网络是提高自身竞争能力、把自己的事业做大做强的重要手段。俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”人际学就是教我们利用别人的优势，与之建立良好的合作关系，是人与人之间共同发展的需要。

然而这一切，都要求我们必须研究人情、懂得世故。

生意场上，价钱和人情是分不开的，“对不起，少一毛不卖！”这种

回答，只会激怒对方，保证对方会扭头就走，而且再也不光顾你的生意。说不定还会来上一句：“干吗，才这么一点钱，连这点人情都不讲，又不是‘孤行独市’的，我不找你买总行吧？”这就是不懂得人情世故的结果。我们讲究的是“买卖不成仁义在”，若你一点人情都不给，那也别怪别人不仁义了。感情是人与人之间相互联系的纽带，如果纽带断了，那么人与人之间也就恩断义绝了。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”深刻地道出了人情世故在中国社会中的极端重要性。事实上，现在社会基本上是一个人脉社会。人情世故是社会运作的基石，是混迹于中国社会必需的一种生存手段。离开了它，许多人都将无法生存。

人情世故对于个人来说如此重要，但是现实中很多人根本就不注意培养自己的人情。君不见，有的人处处都是熟人，关系通天下，做起事来八方逢源；有的人则是孤家寡人一个，四处碰壁，没有一点人脉，做什么都不成。为何这样？主要原因在于他们是否会做人情。人情是中国人维系群体的最佳手段和人际交往的主要工具。不管你出身如何，背景如何，都需要人情作为纽带来缔结关系，方可有所作为。

在今天的市场经济体制下，关系对于个人来说越来越重要，它既是我们日常生活重要的保障体系，也是个人利益得以保障的必需因素。如果个人完全不利用关系来获取资源，不利用关系来做任何事，几乎是寸步难行。关系决定成败，人脉决定未来。

人脉做出来，人情做得足，关系才会好。没有人脉，就形同陌路。人脉既是关系社会运作的轴线，也是维护个人关系网运作的潜规则。有序的人情往来是巩固关系的关键所在。

人脉是相互的，我们既要懂得如何使用人脉，又要不断送出人情。送出人情其实很简单，对于一个身处窘迫境地的穷人，一个馒头的帮助就可能使他渡过难关，或许还能奋发图强做出一番事业；对于一个放纵不羁的浪子，一次促膝交心的长谈可能使他对自我的尊严重新定位，或许能够在悬崖前勒马。即使只是对一个正直的行为送去一缕可信的眼神或者伸出自己的双手为他鼓一下掌，都会是极大的支持；对一种新颖的

见解只要不顽固地反对，无意中可能就是对革新思想的巨大支持。世事难料，帮别人很小的忙，也可能使他突然感悟人生。说不定下次我们有难处时，他们就会汲取勇气和仁慈，全力帮我们渡过难关。

当我们获得人脉之后，还要懂得呵护自己的人脉资源，才能使其在自己的人生道路上一路相伴。然而，维护我们的“人脉圈”并不是一件简单的事。它需要我们懂得人情世故深谙人性，尊重每一个人，同时要把自己培养成有价值、值得深交、做人做事讲究分寸的人。

本书从人脉的建立，到人脉的运用，最后到人脉的维护等详细介绍了人脉资源中每个环节的每个细节，不仅讲了为人处世之道，更是从心理学的角度诠释了人情世故的重要性。希望读者朋友们能够从中有所收益。

01 第一章 别太害羞，别让不好意思毁了自己

1. 别再宅在家里，多参加一些社交活动 / 3
2. 克服社交时的“羞涩”感 / 6
3. 和陌生人搭讪，你只需要拿出一点勇气 / 8
4. 收到名片后，主动联络对方 / 10
5. 敢同上司套近乎，把他拉进你的人脉资源圈 / 12
6. 别紧张，大人物也是普通人 / 15
7. 争取在重要场合的“露脸”机会，让更多人认识你 / 17
8. 软磨硬泡，不达目的誓不罢休 / 19

02 第二章 宴请之道，就是人情世故之道

1. 备局——请客吃饭，如何邀请才不会被拒绝 / 25
2. 设局——宴请要看场合，吃饭要分档次 / 27
3. 入局——别好心把客人让到下座 / 29
4. 识局——从“吃相”看谁值得你信任 / 30
5. 活局——觥筹交错，以敬为先 / 32
6. 观局——要知道哪些是场面话，哪些是真心话 / 33

7. 控局——什么该说，什么不该说，做到心中有数 / 35
8. 对局——遭遇尴尬，如何应对和化解 / 38
9. 收局——抢埋单，该出手就出手 / 40

03 第三章 不失礼节，细节给力更得人心

1. 别蜻蜓点水式的握手 / 45
2. 赴约迟到，小心主人不高兴 / 47
3. 坐相不对，会让人对你产生反感 / 49
4. 舞会上，女士不要轻易拒绝邀请 / 51
5. 不要让重要客人用一次性杯子喝茶 / 53
6. 祝福短信不忘署名，善意才不会被浪费 / 55
7. 对方能“看到”你打电话时的表情 / 56

04 第四章 适度恭维，人人都喜欢戴高帽

1. 与人交往学会捧眼，做好配角 / 61
2. 初次见面，恭维的场面话要说得恰到好处 / 63
3. 领导的马屁不仅要拍，还要拍得巧妙 / 66
4. 对漂亮的女人，称赞她智慧；对事业有成的男人，夸他的家庭 / 68
5. 对下属，肯定他的成绩就是最好的赞美 / 70
6. 有了荣耀，感谢领导、同事的话要会说 / 73
7. 求人办事，过分的赞美会加剧对方的防备心理 / 75
8. 借他人之口赞美对方，会让他觉得更真实 / 77
9. 请教，是最好的赞美 / 78

05 第五章 欲取先予，大舍大得不舍不得

1. 人际关系的核心是向别人提供价值 / 85
2. 别一味扮演手心向上的“索取者” / 87
3. 当你考验别人的时候，也要考虑自己能为别人做什么 / 89
4. 危难之处拉人一把，雪中送炭胜过锦上添花 / 91
5. 吃得完的亏，占不完的便宜 / 93
6. 先不求回报地为别人做点什么 / 95
7. 帮不上大忙帮小忙 / 98
8. 帮助别人往上爬的人会爬得最高 / 100
9. 提升你被利用的价值，吸引更有价值的人脉关系 / 103

06 第六章 贵在双赢，独食万万吃不得

1. 不吃独食，人情越分享越多 / 109
2. 寻找共同利益，与对手合作而不是死磕 / 111
3. 整合资源实现双赢 / 113
4. 有钱大家赚，才会有更多的人愿意与你合作 / 115
5. 对于竞争，最好的结果是大家都是赢家 / 117

07 第七章 知恩感恩，做人处世的原则不能丢

1. 尽量遵守互惠定律 / 123
2. 不要把别人对你的好看作理所当然 / 125
3. 别人帮忙后要给予适当的回报 / 128
4. 感谢的话要及时说 / 130

5. 即便事没办成，也要真诚表达感激之情 / 132
6. 投桃报李，尽力为朋友帮忙 / 134

08 第八章 察言观色，才能做到有的放矢

1. 要想钓住鱼，就要像鱼那样思考 / 139
2. 善于听取言外之意，弦外之音 / 141
3. 投其所好的心理攻势，对方最感兴趣的首先是他自己 / 143
4. 不同意别人的观点，先同意，后反驳 / 146
5. 别和失意的朋友分享你的得意 / 148
6. 不做应声虫，随声附和也要讲究技巧 / 150

09 第九章 把握分寸，恰到好处是一门技术活

1. 如果“交浅”就不必“言深” / 157
2. 热情过度会把别人吓跑 / 160
3. 要谦虚，但不要虚伪 / 162
4. “亲密无间”的友谊更长久牢固 / 164
5. 求朋友办事，说话也要客气 / 166
6. “关心”过度也会造成伤害 / 168
7. 永远不要打断别人说话，哪怕对方是你的知己 / 171
8. 再熟也不要随便翻看别人的手机、邮件 / 172
9. 该拒绝时就拒绝，客套话也得有个度 / 175

10 第十章 大智若愚，装傻示弱掌控全局

1. 锋芒太露容易没饭吃 / 179
2. 不要做功高盖主被诛杀的那个人 / 182
3. 放下架子，以退为进 / 184
4. 诚实不当傻瓜，坦诚而不幼稚 / 187
5. 别卖弄小聪明 / 190
6. 相比完美的神，人们更喜欢稍有不足的人 / 193

11 第十一章 深谙人性，懂人性就是懂世故

1. 每个人都是趋吉避凶的“自私鬼” / 199
2. 有时候好心未必得到好报 / 201
3. 不要拿君子之心度小人之腹 / 204
4. 平静地对待成功后的无端攻击 / 206
5. 笑脸相迎的背后可能是一张丑陋的脸 / 209
6. 如何对待别人的“卸磨杀驴”之举 / 211
7. 帮助别人更要保护自己 / 213

12 第十二章 感情投资，是一本万利的好事

1. 不可“有事有人，无事无人” / 219
2. 不轻易推脱与同事八小时外的应酬 / 221
3. 人情忌近利，善交落难英雄 / 224
4. 亲戚之情常走常亲 / 226
5. “感情账户”也要先注入“资金” / 229
6. 见面时间长不如见面次数多 / 231
7. 人情投资不可过度 / 233

13 第十三章 避开雷区，嘴下留情脚下有路

1. 给别人留面子，就是给自己留面子 / 239
2. 办不到就直说，轻易应允反而伤感情 / 241
3. 人人都有小秘密，他人“雷区”不能碰 / 243
4. 兜圈子绕弯子，含糊其辞是本事 / 245
5. 让你的心事烂在肚子里 / 247

14 第十四章 升级优化，管理好自己的圈子

1. 画出你的人情网络图 / 253
2. 远离小人，就是远离麻烦和灾难 / 255
3. 酒肉朋友不可交 / 257
4. 谁是你人情网中的关键人物 / 259
5. 你的人情网中缺少哪些资源 / 261

第一章

别太害羞，别让不好意思毁了自己



1. 别再宅在家里，多参加一些社交活动

随着“低碳生活”被炒得越来越热，“宅”俨然成了一种文化和生活。越来越多的人将家当成了一个避风的港湾，每天都“宅”在家里寻求着庇护，大有将“宅”之道贯彻到底的意思。但是，“宅”其实是一种懦弱的表现，偶尔为之即可，一旦沉迷就会得不偿失。

首先，宅在家里对我们发展人脉是十分不利的。宅男宅女们“宅”的理由千千万万，可打发时间的手段不外乎上网、玩游戏、看电视这么几种。尽管有时候也难免会感到孤单、寂寞，可又找不到其他解决的方式，终日宅在家里在虚拟的网络世界中寻找着自己的精神寄托。时间越久，离现实生活也就越远，就越不愿意从自己的“屋子”走出来，孤独而无友。

不少人一提到“宅”就会说做宅男宅女挺好的啊，大门不出二门不迈的，既省钱又低碳，还不用操心。事实是这样吗？确实对宅男宅女来

说他们对生存的标准很低，可能连着吃上一个月的泡面也不会有丝毫的埋怨。但是，他们是网购的生力军，虽然不出门，却网购了很多东西，而且有些东西没有实际的意义，他们也会买过来，他们省钱省哪儿去了呢？他们低碳了，外卖和快递不低碳。

宅男宅女的虚拟生活在给予你新生的同时也消磨了你本应坚强的意志。整日生活在自己的世界里，即便是聊QQ也是说着脱离实际的话。当有一天你遇见生活中的种种难事，一旦遭遇不测，你首先想到的不是如何解决，而是如何回到自己的世界中，那是在逃避！你可能会给自己各种搪塞、逃避的借口，但是，骗自己有意思吗？

爱丽丝20岁的时候，一个人从欧洲到美国的一个小镇去生活。她刚刚到那儿的时候，人生地不熟，没有什么社交活动，认识的朋友也不多，所以除了日常工作外，每逢周末，她都把自己关在家里，然后一个人习惯性地上网、睡觉。这样的情况一直维持了整整一年。当然在这一年中，爱丽丝因为没有交到什么朋友，所以对于当地的一些基本情况她并不清楚。

直到有一次，她受邀参加房东的一个聚会。因为受邀者不参加集体宴会是一种很失礼的行为，所以，爱丽丝不得不打扮一下然后参加聚会。在聚会上，爱丽丝认识了很多的当地人，其中最重要的是爱丽丝结识了当地一位十分有名的西饼店老板。

西饼店老板是一位胖胖的中年妇女，她经营的饼店尽管不大，但在整个州都很有名气。爱丽丝自从和饼店老板相识后，经常到饼店做客，而且她把自己在欧洲了解的一些饼店的营销方式告诉了老板。老板让她来饼店专门做了兼职助理，主要负责营销这一块。以后每到周六日，爱丽丝总会到饼店帮助老板。后来，她干脆辞掉了文职工作，把家也搬到了饼店的阁楼处，专心地帮助老板经营起了饼店。

因为老板给予了爱丽丝充分展示自己的机会，而且爱丽丝的经营方式有效，只有短短半年的时间，整个饼店不仅效益猛

涨，而且在州内开起了分店。后来，爱丽丝收购了饼店，并且把饼店的名字改为了“甜心爱丽丝”，自此“甜心爱丽丝”成为了州区最为靓丽的一道风景。

路遥知马力，日久见人心。优秀的人脉不是你宅在家里就有人给你送上门来的。要想在社会群体或工作环境中建立强大的人脉就要有长远眼光，只有经过了日积月累的经验，那么留下来的都是人缘。“冷庙烧热香，有备无患”，这是建立好人脉的第一个原则。在周末这大好的休息时间里，我们叫上一些朋友出来聚聚，或者多串串门，未必不是一种联络感情的好事情。这样要比一个人孤独地待在家强得多。

很多时候，朋友之间关系的维护是需要我们用心去寻找、去经营的，当你付出了真心的爱与关怀的时候，相信对方也会以同样友好的态度来对待你，当你遇到难办的事情，不用你开口，他都会主动来帮你。当然，如果你想要让自己好不容易得到的优质人脉更加的稳固，那么就得更加妥善“经营”。

不要再把“宅男”“宅女”的称号挂在嘴边了，如果想要真正的友谊更加牢固，如果想要结识更多更好的人脉，那么就请把自己身上的“懒虫”赶跑吧，不要再给自己找任何借口，努力地去经营你的人脉，那么你就定然能够将自己的未来经营得更加靓丽精彩。

宅在家里似乎成为了目前中国人最主要的休息方式。睡觉、看电视和上网亦成为宅在家里的三大主流休息项目。“宅家”固然可以满足当下忙碌人们的休息弥补，可是如此一来，社交活动一减少，相对应的人脉圈也定当清减不少。

我们一定要懂得与朋友建立“关系”最基本的原则：不要与朋友失去联络，也不要等到需要获得别人帮助时才想到别人。只有经常和朋友往来，才能在需要朋友的时候得到意想不到的帮助。所以，周末时，不妨多出去走动走动，这样说不定还能得到意外惊喜。俗话说“关系”就像一把刀，而参加社交活动就是在磨刀，你有多久没磨刀了呢？