

<<中国式人情世故>>

图书基本信息

书名：<<中国式人情世故>>

13位ISBN编号：9787500850397

10位ISBN编号：7500850395

出版时间：2011-10

出版时间：中国工人出版社

作者：叶默涵

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中国式人情世故>>

前言

大千世界，芸芸众生，其中不乏很多有才华的人。

尽管他们才高八斗、学富五车，但是多数人还是碌碌无为，一事无成，有的甚至于一生都穷困潦倒。相反地，那些看上去并没有什么才华的人，却能够功成名就。

这是为什么呢？

究其原因，就是他们在人情世故的处理上有差别。

在某种程度上说，是否能够读懂人际交往中的人情世故，并在交往中善于灵活应用，在很大程度上决定一个人的成败！

中国人是十分重视处世之道的。

俗话说得好——要想钓到鱼，就要像鱼那样思考。

就是说，鱼只以本身喜爱的蚯蚓为饵，尽管你本人可能会更多地喜欢其他的东西，但是对于鱼来说，它也是不会理睬的。

那么，要想钓到鱼，就要像鱼那样思考，给鱼喜欢的诱饵它才会上钩。

生活中，强者之所以会成为强者，就是因为他在人际交往中，能够明确地知道对方脑子里在想什么，能够用生活中的人情世故来规范自己的言行。

这样的人，会在不动声色中轻易地实现自己的人生目标。

如果一个人不懂人情世故，那么，从一开始就注定了他是很难成功的，即使是不懈地折腾下去，最终也只是白白浪费时间和精力。

因为他不懂人情世故，所以尽管也帮了别人不少的忙，却没有一个人愿意领情，反而可能树了不少敌人在身边。

而一个对人情世故运用纯熟的人，只掌握了这一独门绝技，就迟早能够迎来命运的转机。

因为真正的聪明人做人做事会恰到好处、滴水不漏，不仅收获了实利，也落下了美名。

我们常常听到“人情冷暖、世态炎凉”这句话，是的，这就是现实的残酷之处。

尤其是在今天这个时代，每个人都必须面对残酷的竞争，因为不懂人情世故，很多人立下汗马功劳，最后落了个一无所有的下场。

他们没有倒在敌人的剑下，而是冤死在自己人的手中，光辉灿烂的一生，就这样草草收场。

其实，人生就像一场游戏，不懂游戏规则的人，最终会混得很惨；而对游戏规则运用纯熟的人，才能在游戏中玩得痛快，玩得开心，玩出自己想要的一切！

在本书中，你会读到人际交往中的很多人情世故，使得你在工作和生活中挥洒自如，游刃有余。

本书教你如何放弃张扬的态度，学会真正的谦卑和努力；教你如何厚积薄发，在关键时刻当仁不让、一鸣惊人；教你以一种忍让的态度与人相处，赢得他人对你的接纳和认同；教你在为人处世过程中，可以忠厚，但绝对不能当傻瓜……我们知道，上苍总是厚爱那些做事认真的人。

如何培养自己的处事能力呢？

只要我们持之以恒地做事，积极认真地做人，将处世之道熟练地应用于生活和工作中，那么，每个人都会迎来属于自己的成功！

由此可知，人情世故实在是一门大学问。

做人必须“世故”，不世故，便会因不会认人而为别人的假面所惑，会因不会做人而伤了别人的面子。

被惑要吃亏。

伤人自然不落好。

因此，每个想要获得事业成功的人，请先认真学习、琢磨中国式人情世故吧。

<<中国式人情世故>>

内容概要

低调做人：出头的鸟儿被枪打，开屏的孔雀露屁股。
处世技巧：你可以看不懂，但你要接受它 谨慎言行：宁可得罪十个君子，不可得罪一个小人。
学会忍耐：吃别人吃不了的苦，才能尝别人尝不到的甜。
宽容谦让：留一步让三分，给别人留一条活路。
懂得保留：能绊倒人的，往往是一些不被注意的小石子。
洞悉他人：要想钓到鱼，得先知道鱼儿吃什么。
学会取舍：好名好利之人，必为虚名薄利所困 切勿偏执：不是白的，也不一定是黑的。
提升自己：拥有一技之长，是最好的生存方式。
广积人脉：记住别人的好处，忘掉别人的坏处。

<<中国式人情世故>>

书籍目录

第一章 出头的鸟儿被枪打，开屏的孔雀露屁股——低调做人1聪明的人不炫耀，愚蠢的人呱呱叫3不要忽略公司里最默默无闻的小人物6才华就像双刃剑，它能刺伤别人也会刺伤自己9树大招风，官大担险12牙齿硬但它寿命不长，舌头软但生命力强15让对方做主角，不妨碍你做导演18做好事着急让人知道，还不如做坏事怕人知道22不会埋头的人，他出头的几率也不会太高24

第二章 要想钓到鱼，得先知道鱼儿吃什么——洞悉他人27不是每个把你从粪堆里拉出来的人都是你的朋友29找出事情的真相，不要轻信别人的谣言32能说会道的人，不一定是踏实能干的人35人与人交往，不是你影响他，就是他影响你38不要把别人信口开河的话信以为真42解决矛盾的高手往往先制造出矛盾来45最高明的投资不是锦上添花，而是雪中送炭49

第三章 你可以看不懂，但你要接受它——处世技巧53该装傻时装傻，该聪明时绝不含糊55推功揽过，这是聪明者的做法59求同存异是一门学问62有礼游遍天下，无礼寸步难行66遇到难处学会忍耐，要不你会头破血流70不要轻易排斥“功利性”朋友74不要太小气，省下的不如你失去的多78

第四章 宁可得罪十个君子，不可得罪一个小人——谨慎言行83逢人且说三分话，未可全抛一片心85做人要中庸，做事要一流89不要拿别人的短处说事儿92说话办事掌握好分寸，给自己留条后路96不要扫了大家的雅兴99旁敲侧击、绕道迂回地回答别人的问题102不要贬低他人，贬低他人你自己也会被人瞧不起105会说话的人三分在说，七分在听109

第五章 留一步让三分，给别人留一条活路——宽容谦让113留三分余地给别人，就是留三分余地给自己115巧妙地让别人从尴尬中走出来，是高超的学问118不要把你的竞争对手逼上绝路121以责人之心责己，你就减少很多过失125记住别人的好处，忘掉别人的坏处128能捧场时就捧场，能回避时莫拆台131

第六章 吃别人吃不了的苦，才能尝别人尝不到的甜——学会忍耐135如果你想站着什么事都不做，那你必须站得很高137不到火候，不要露出你的锋芒140以退为进，是自我表现的一种艺术143珍木不一定当年就开花结果，是人才就要厚积薄发147抖掉你身上的“泥沙”，让它做你的垫脚石151笑看世态炎凉，学会换位思考154人生如负重旅行，急躁不得157兜个圈子，不耽误你的成功161永远不要露出你手中的底牌164凡事要往远处看，不要逞一时口快168

第七章 能绊倒人的，往往是一些不被注意的小石子——懂得保留171弯并不是低头，而是一种弹性的生存方式173伤什么都别伤别人面子176逆境不容易翻船，顺境中翻船者比比皆是179给别人忠告，也要让对方听起来舒服182如果你没有足够的实力，要回避跟对方的交锋186

第八章 好名好利之人，必为虚名薄利所困——学会取舍189不要和诱惑较劲，离得越远越好191只有付出大于得到，老板才会让你继续存在195不让无穷的欲念攫取己心198当所有的人都告诉你多伟大时，这也是你最易受伤的时候202天下没有免费的午餐，莫要“吃不了兜着走”205不要抱怨，你的今天是你之前的选择结果208脱掉脆弱的外套，让生活重新开始211

第九章 不是白的，也不一定是黑的——切勿偏执215在别人伸出援手之际，别忘记伸出你的手217听话不要只听一半219规矩是死的，人是活的222不要死板地遵循规则，否则创造力便会窒息225做人要真诚，不等于处世不变通228

第十章 记住别人的好处，忘掉别人的坏处——广积人脉233穷，也要站在富人堆里235一定要记住：人际交往一定要互利238做人讲诚信，这样你才会有真正的成功241一切靠自己，笨蛋才相信244努力让他人变成自己人248放好人情债，圈子就是你的银行252

第十一章 拥有一技之长，是最好的生存方式——提升自己257认清自己的能力底线，这样你才知道自己有多大分量259牛屎运让你达到顶峰，但不能让你留在那里262积极的人，像太阳，照到哪里哪里亮266不要让自己的梦想永远停留在20岁269命运在自己的手里，而不是在别人的嘴里272优秀不一定被提拔，但是最差肯定被淘汰275

<<中国式人情世故>>

章节摘录

版权页：聪明的人不炫耀，愚蠢的人呱呱叫凡人为善，不自誉而人誉之；为恶，不自毁而人毁之。——宋苏轼三国时期，在曹操的阵营里，有个叫杨修的人。

此人学识渊博、聪明绝顶。

有一次，曹操在刚建好的院门上写了一个“活”字，杨修就让工匠把门拆了，换一个更大的门。工匠不解，杨修说：门上面写了一个“活”字，那就是“阔”了，主公（指曹操）的意思是门太小，要换一个大一点儿的。

曹操看到大门换了，非常高兴，得知是杨修的注意，狠狠地表扬了杨修。

又一次，曹操攻打蜀国，久攻不下，想班师回朝，又怕被人耻笑。

晚上侍从送去鸡汤的时候，曹操对着鸡汤说了两声“鸡肋”，叹息不已。

这事儿杨修知道了，就命人收拾行装，准备归程。

本来这就是曹操的想法，但曹操知道后却非常生气，一怒之下，以“扰乱军心”的罪名把杨修给斩了。

这是为什么呢？

现在我们来分析原因。

曹操杀杨修，主要是因为杨聪明过了头，太爱表现了。

作为一名下属来说，能够充分领会领导的意图是件好事儿，这样有助于彼此间的沟通，各项工作的开展。

但杨修锋芒毕露，总能识破曹操的心思，曹操当然会有危机感和压迫感。

再者，曹操工于辞赋，也是玩文字的主儿，可每当想卖弄一下自己才学的时候，都被杨修点破了，难免有种被抢风头的感觉。

这些都招来曹操的嫉恨。

被斩了脑袋也是理所当然的事情。

相对而言，春秋时期的勾践就聪明的多了。

他总是表现出懦弱无能的样子，这才骗过了夫差的眼睛，使得夫差放虎归山，让他得以喘息、暗度陈仓。

要是勾践一开始就说：“我有雄心壮志，我要报仇雪耻！”

夫差会留他性命吗？

肯定将他就地正法了。

在这些历史人物的命运中，我们可以看出一个道理，那就是聪明的人不炫耀，傻瓜才会呱呱叫。

每个人都是需要安全感的，一个人炫耀的时候，就会让人觉得不舒服。

总的来说，是因为炫耀的时候，给人造成了一种压迫感。

这种压迫感容易伤害人的自尊，让人没有安全感。

为了消除这种压力，人们往往就会产生敌对意识，排斥这样的人。

《新少林寺》中刘德华饰演的侯杰说的一句话精确的反映了这个心理现象：他不死，我睡不着啊！

所以像杨修之死类似一样的事情，完全是因为当事人自视甚高，自找麻烦。

当然，这样的事情一般涉及到恶性的竞争或斗争，在日常生活中却不常见，但人们虽不会因为某人炫耀就将对方置之死地，排斥心理的难免的。

比如，一个女子总是炫耀自己的美丽，尽管她的美是客观的，但人们还会看着不顺眼，甚至还会给予一些负面的联想，认为此女子娇柔做作、粗俗不堪。

有句话叫“满坛醋不晃，半坛醋乱晃”，你越是表现自己，越是容易让自己贬值。

现实生活中，很多人就是因为急于表现自己的才智，希望得到认可，然而却不知，正是因为如此才导致他们四处碰壁、举步维艰的。

某公司经理带喜欢打斯诺克台球，听说公司员工小黄和小李也是斯诺克爱好者，一下子就来了兴致，非要和这二人一较高下。

公司的员工们听说此事都一片欢呼，表现出非常期待的样子。

<<中国式人情世故>>

所谓择日不如撞日，经理当晚就约了二人，不少员工前去观战，其中还有不少女同事。

当晚，首先对战双方是经理和小黄。

这经理的确有些斤两，打出了不少好球，无论是打球的准度和走位的力度控制的都还比较到位。

结果在三两下之后，小黄就败下了阵来。

经理开心不已，对着小黄说道：打得不错，只是还缺少点经验而已。

哈哈两声之后，转向了小李：你可不能让我失望哦。

小李自信满满地说：您等着瞧吧。

经理没说话，二人也投入“激战”当中。

这一桌球委实难打，小李比经理要厉害得多，每一次都将球路堵得死死的，弄得经理很是郁闷。

最终经理还是不敌小李，输了三十分。

观战的同事们都为小李欢呼，经理也夸了小李球技精湛。

小李出了风头，开心不已，但只有小黄看的清楚，经理的脸色有些不自然了，只是在下属面前强颜欢笑而已。

此后，公司有什么讨好的项目总是落不到小李头上，小李头疼不已，他也找过经理谈过。

经理给他的回答很实在：你的能力较强，这些项目交给别人我不放心，交给你，是因为公司看中你、信任你。

小李有苦难言，却也无可奈何。

经理邀小黄和小李比斯诺克，原本是想表现一下领导的高超球技，满足一下自己的虚荣心的。

这也是一种炫耀，结果输了球，算是折了面子。

小李更加不明智，没有参透经理的心思，赢了球却输了在公司的前程，可谓是拣了芝麻丢了西瓜，吃了大亏。

最聪明的算是小黄，也许他的球技的确没有经理高，但是他知道一件事情：这次比赛是经理展示领导魅力的时候，该出风头的应该是经理而不是自己。

尽管输球给经理不一定能给自己带来什么好处，但赢了球肯定会有坏处，否则他也不会将经理的脸色全都看在眼里。

任何一件事情都需要从两个方面来考虑的，拿炫耀来说，原本是为了得到认可，结果却遭到排斥。

那么就不妨从相反的角度来考虑：放弃炫耀，低调一些。

尽管这不能满足你一时的虚荣，但却不会给你带来任何坏处。

总的来说，这才是获取最大收益的处世之道。

低调却不是“装孙子”，真正的低调不是伪装的，而是发自内心的谦逊。

有句话叫：过分的谦虚就是骄傲。

没有人是傻子，你在说什么、做什么，别人都看的很清楚。

古语曰：立名者，所以为贪。

没本事的人到处说自己的能耐，而有能耐的人不会说，要说，只会让别人去说。

那么，炫耀，或者不炫耀，你就在那里，关键是你想要别人怎么看你。

【处世心得】放弃张扬的态度，学会真正的谦卑和努力。

这不是让你一直沉默下去，而是为了等待一个机会，厚积薄发。

关键时刻当仁不让、一鸣惊人才是真本事的体现，这会从心底折服别人。

<<中国式人情世故>>

编辑推荐

《中国式人情世故》教你放弃张扬的态度，学会真正的谦卑和努力；教你厚积薄发，在关键时刻当仁不让、一鸣惊人；教你以一种忍让的态度与人相处，赢得他人对你的接纳和认同；教你在为人处世过程中，可以忠厚，但绝对不能当傻瓜……。

掌握人情世故 助你左右逢源。

让对方做主角，不妨碍你做导演。

很多时候，如果你能让出主角的位置，那么就会得到意想不到的收获。

举个例子来说，如果你想和某个人结交，那不妨放低自己的姿态，把对方托得高高的。

这样一来，对方获得满足之后，就会配合你，帮你解决难题。

逢人且说三分话，未可全抛一片心。

小人就是小人，不管你是谁，他都常常会在背后给你一枪。

所以，在生活中，特别是在为人处世等方面，我们要注意自己的言行举止，谨防小人的陷害。

所谓：“害人之心不可有，防人之心不可无。

”不到火候，不要露出你的锋芒。

锋芒毕露的人虽然施展了自己的才华，取得了暂时成功，却同时也埋下了危机的种子。

所以，当你在工作上有特别表现而受到肯定时，千万不要得意忘形，否则这份锋芒会为你带来人际关系上的危机。

留三分余地给别人，就是留三分余地给自己。

在生活和工作中，不让别人为难即不与自己为难，让别人活得轻松，自己会活得自在，这就是留有余地的妙处。

因为有很多事情你不了解它的背景，也无法预测它的发展态势，所以切不可轻易下断言，使自己一点回旋的余地都没有。

<<中国式人情世故>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>