

<<每天懂一点人情世故>>

图书基本信息

书名：<<每天懂一点人情世故>>

13位ISBN编号：9787511311023

10位ISBN编号：7511311024

出版时间：2011-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：周军

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>

## <<每天懂一点人情世故>>

### 前言

人生百态，各有千秋。

一个人生活在这个世界上，就要面对各种各样的人、各种各样的事、各种各样的人际关系。

一个人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何做人、做事，那么他最终的结局肯定是失败。

怎样去修炼为人处世的道行呢？

古人说：“天地间真滋味，唯静者能尝得出；天地间真机括，唯静者能参得透。

”灯动则不能照物，水动则不能鉴物。

人性亦然，动则万理皆昏，静则万理皆澈。

所以，在你无法改变一些人和事的时候，就需要改变自己，努力让自己适应这个社会。

如果不想处处碰壁，你就必须懂得一些人情世故，掌握一些交际礼仪和沟通技巧，灵活地处世。

我并不是教你违心、虚伪、奸诈地迎合别人，钻空子，占便宜，而是告诉人们在处世方面，在善良、真诚、宽容的基础上，做事掌握分寸，谨言慎行，礼行天下，智慧灵活地待人接物。

如果能做到这些，我们会少很多烦恼，对自己的生活和工作必定会有所帮助！

处世之道，在于把握分寸。

害宜避，而有不能避之害；利可趋，而有不能趋之利。

凡事不可不求，而又不可强求。

“事有机缘，不先不后，刚刚凑巧；命若蹭蹬，走来走去，步步踏空。

”交人要会识人，“能媚我者，必能害我，宜加意防之；肯规予者，必肯助予，宜倾心听之”。

善处身者，必善处世；善处世者，必严修身。

“人近贤良，因香而香；人近邪友，因臭而臭。

”人生在世，难免有吃亏、受气或者遭遇其他不顺心事儿的时候。

每一次被人家算计后，你鼻涕一把、眼泪一把，扪心自问，不由得开始怀疑自己的能力，恨自己没用。

而事实上，你的良材美质并不比任何其他人差，你只是不知道如何使用跟别人打交道的技巧而已！

人生没有平坦的大道，处世不能全凭自己的意愿。

“径行窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。

”为人处世，“先去私心，而后可以诏公事；先平己见，而后可以听人言”。

“听其言，必观其行，是取人之道；师其言，不问其行，是取善之方。

”以上所言，虽然只是为人处世的道行之万一，但却是本书主旨之首要，本着这一目的，我广征博引古今中外文化的精髓，以理论结合实际，深入浅出地阐述了为人处世的要言妙道，以期为读者朋友略道为人处世之玄机。

我希望通过这本书来向你揭示社交中的一些秘密原则，引导你掌握一些待人接物的终极技巧，使你可以在面对任何社交疑难问题时，都能做到心中有数、拆解有招！

设想一下，在与人交往时，要是你能跟诸葛亮似的准确预测对方的反应，并且对每一种反应都知道如何应付，这世上还有什么你摆不平的事吗？

我这本小书写作的目的之一，就是要帮你获得这样的一种能力，给你讲清楚疑难问题的前因后果，说明针锋相对的应对技巧，让你做到有备无患、心中有数。

一旦学会并能灵活运用本书所提供的社交技巧，你就会渐渐豁然开朗，对生活越来越满意，对自己也越来越有信心。

这是因为我们平时的大多数烦恼和抑郁情绪，都产生于跟人打交道时所产生的无法应付挑战的挫折感。

而一旦你掌握了这些技巧，世界的大门就朝你敞开了，当你意识到自己有手段、有力量应付生活的挑战时，自然也会对自己的前途充满了信心。

阿基米德曾说：“给我一个支点，我可以翘起整个地球。

”社交技巧之于人际关系，就相当于阿基米德的支点之于地球。

<<每天懂一点人情世故>>

有了这个支点，你就可以“翘起整个地球”，在人生的战场上纵横驰骋、所向披靡！  
周军2011年7月

## <<每天懂一点人情世故>>

### 内容概要

《每天懂一点人情世故》

做事之前先“做人”！

处世之前先“懂事”！

在迷茫失落时，从前人经验中获取前进的力量；

在无力无助时，从古老的智慧中学习圆通之道。

这本书并不是教你违心、虚伪、奸诈地迎合别人，钻空子，占便宜，而是告诉年轻人在处世方面，在善良、真诚、宽容的基础上，做事掌握分寸，谨言慎行，礼行天下，智慧灵活地待人接物。

如果能做到这些，我们会少很多烦恼，对自己的生活和工作必定会有所帮助！

一言一行修炼做人基本功，一点一滴积累处世大智慧。

#### 作者简介

周军原名周家企，出生于吉林省吉林市，小川摄影生活馆创办人，就读于中国富布斯导师商学院、中国清华大学EMBA。

曾就教于世界领导力大师约翰·麦斯威尔，世界第一两性关系专家约翰·格雷，亚洲超级演说家梁凯恩，中国第一潜能激发大师许伯恺，亚洲行销之神陈庭远，亚洲第一成功学导师陈安之，亚洲创富教育第一任导师杜云生，亚洲第一名嘴张景贵，《超越巴菲特》作者，投资家周皇仁，亚洲心灵导师郑卫国云。

公司网址：[www.xchssy.com](http://www.xchssy.com)

服务电话：0433-6267888

## <<每天懂一点人情世故>>

### 书籍目录

#### 第一章 大智若愚——智慧的最高境界

1. 放下架子，以退为进
2. 低得下头，才能抬得起头
3. 诚实不当傻瓜，坦诚而不幼稚
4. 别卖弄小聪明
5. “糊涂”也有大智慧
6. 小不忍难成大器
7. 识破别点破，面子上好过

#### 第二章 吃亏是福——超凡脱俗的心态

1. 吃亏是一种隐性投资
2. 付出就有回报
3. 要“西瓜”，还是要“芝麻”
4. 慷慨散财，你会得到更多
5. 要放长线钓大鱼
6. 别当一毛不拔的“铁公鸡”
7. 多“主动吃亏”，少“被动吃亏”

#### 第三章 谦虚忍耐——懂得适时地低头

1. 忌功高盖主，必要时牺牲一点名誉
2. “低姿态”其实并不低
3. 做人不要太狂妄
4. 把握好低头与抬头的尺度
5. 出头的椽子易烂
6. “才”大不可气粗，居高不可自傲
7. “和”字值千金，狂傲丢性命
8. 为人要谦虚谨慎

#### 第四章 宽容大度——赢得人心的谋略

1. 海纳百川，有容乃大
2. 允许别人犯错
3. 学会善待你的仇人
4. 不要过分地猜疑别人
5. 让人者得人让
6. 不要轻易得罪小人
7. 杜绝抱怨，学会接受
8. 处事须留余地

#### 第五章 管住舌头——把握做事的时机

1. “嘴”下留情
2. 说话要讲究艺术
3. 让心事烂在肚子里
4. 忠言未必逆耳
5. 掌握争论的技巧
6. 幽默，可以化解危机
7. 嬉笑怒骂悠着点
8. 少说以自我为中心的话题
9. 懂得倾听，胜过十张利嘴
10. 得理也要让三分

<<每天懂一点人情世故>>

11. 讥讽嘲笑不如保持沉默

12. 只说三分话，点到为止

第六章 韬光养晦——隐藏光芒的策略

1. 才华显露要适可而止

2. 大智若愚，实乃养晦之道

3. 小不忍难成大器

4. 羽翼未丰时，要懂得让步

5. 冷静看待自己的才华

6. 必要时刻学会装傻

7. 大智大谋者，小事糊涂

8. 规避风头，才能走好人生路

第七章 方圆哲学——成功之前的积累

1. 优胜劣汰，适者生存

2. 路的旁边也是路

3. 悬崖前面同样会有奇迹

4. 此路不通，不妨绕点弯

5. 另辟蹊径，才有新风景

6. 要有敢于说“不”的胆识

7. 调整思路，找到适合自己的路

8. 灵活变通，畅行天下

第八章 知足常乐——低调对待名与利

1. 保持低调，以免树大招风

2. 淡泊名利，才能心境宽广

3. 无为而治是低调者的守胜之道

4. 以知足的心态对待一切

5. 不为名利所累

6. 低调的人对自己有明确的认识

7. 知足者常乐

8. 淡泊名利，无私奉献

第九章 投资人情——做储蓄人情的高手

1. 建立良性循环的人际关系网

2. 要在关键之处拉人一把

3. 晴天留人情，雨天好借伞

4. “感情投资”最划算

5. 撒下爱的种子，必然得到爱的回报

6. “人情”是一种无尽的财富

7. 做人做事学会主动出击

8. 帮助别人，成就自己

第十章 礼尚往来——赢得一世好人缘

1. 懂一点送礼心理学

2. 送礼的艺术，让你有求必应

3. 微笑是最好的礼仪

4. 礼多人不怪

5. 送礼送到心坎里

6. 投之以桃，报之以李

7. 把快乐带给别人

第十一章 学会感恩——用心感受世界的美丽

<<每天懂一点人情世故>>

1. 心怀感恩心才能得到更多的帮助
  2. 回报父母的恩情不要懈怠
  3. 记得爱人那点点滴滴的好
  4. 用心经营这弥足珍贵的友情
  5. 用积极和热情回报公司
  6. 感谢苦难带来的成长
- 第十二章 以爱换爱——把爱传递下去

1. 有了爱就有了一切
2. 赠人玫瑰，手留余香
3. 信任，是活在灵魂里的清泉
4. 助人比受助更有福
5. 让微笑装点你的嘴角
6. 撒播真心的赞美
7. 奉献最柔软的关爱

## &lt;&lt;每天懂一点人情世故&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：第一章 大智若愚——智慧的最高境界1.放下架子，以退为进以退为进，由低到高，既是自我表现的一种艺术，也是生存竞争的一种方略。

这是一种大智慧，如果运用得好，会让你受益匪浅。

汉代公孙弘年轻时家贫，后来贵为丞相，但生活依然十分俭朴，吃饭只有一个荤菜，睡觉只盖普通棉被。

就因为这样，大臣汲黯向汉武帝参了一本，批评公孙弘位列三公，有相当可观的俸禄，却只盖普通棉被，实质上是使诈以沽名钓誉，目的是为了骗取俭朴清廉的美名。

汉武帝便问公孙弘：“汲黯所说的都是事实吗？”

公孙弘回答道：“汲黯说得一点没错。

满朝大臣中，他与我交情最好，也最了解我。

今天他当着众人的面指责我，正是切中了我的要害。

我位列三公而只盖棉被，生活水准和普通百姓一样，确实是故意装得清廉以沽名钓誉。

如果不是汲黯忠心耿耿，陛下怎么会听到对我的这种批评呢？”

汉武帝听了公孙弘的这一番话，反倒觉得他为人谦让，就更加尊重他了。

公孙弘面对汲黯的指责和汉武帝的询问，一句也不辩解，并全都承认，这是一种何等的智慧呀！

汲黯指责他“使诈以沽名钓誉”，无论他如何辩解，旁观者都已先入为主地认为他也许在继续“使诈”。

公孙弘深知这个指责的分量，采取了十分高明的一招儿，不做任何辩解，承认自己沽名钓誉。

这其实表明自己至少“现在没有使诈”。

由于“现在没有使诈”被指责者及旁观者都认可了，也就减轻了罪名的分量。

公孙弘的高明之处，还在于对指责自己的人大加赞扬，认为他是“忠心耿耿”。

这样一来，便给皇帝及同僚们这样的印象：公孙弘确实是“宰相肚里能撑船”。

既然众人有了这样的心态，那么公孙弘就用不着去辩解沽名钓誉了，因为这不是什么政治野心，对皇帝构不成威胁，对同僚构不成伤害，只是个人对清名的一种癖好，无伤大雅。

在必要的时候，以退为进是自我表现的一种艺术，也就是所谓的“暂时的让步是为了更好地选择”。

这更是一种韬晦之计，深谙此计的人是真正的聪明人，他们能用这种方法让自己不断进步，最终走向成功。

从某种意义上讲，“以退为进”每个人都能做到。

只要在与他人发生冲突时，不要“针尖对麦芒”，聪明地退一步。

这样既能化解矛盾，又说明你是一个宽宏大度的人。

有时退一步，其实就等于进了两步。

一位印度商人带着三幅名家画作到美国出售。

印度商人开价250美元，少一美元也不卖。

美国商人也不是商场上的平庸之辈，他一美元都不想多出，便和印度商人讨价还价起来，一时间谈判陷入僵局。

忽然，印度商人怒气冲冲地拿起一幅画就往外走，二话不说就点火把画烧掉了。

美国画商看着一幅画被烧非常心痛。

他问印度商人剩下的画卖多少钱。

想不到印度商人这回口气更是强硬，声明少于250美元不卖。

少了一幅画，还要250美元，美国商人觉得太委屈，便要求降低价钱。

但印度商人不理会这一套，又怒气冲冲地拿起一幅画点火烧掉。

这一回美国画商大惊失色，只好乞求印度商人不要把最后一幅画烧掉，因为自己实在太爱这幅画了，

接着，他又问这最后一幅画多少钱。

想不到印度商人开口要500美元。

印度商人接着说：“如今这只剩下一幅了，可以说是绝世之宝了，如果你真想要这幅画，最低得出

## &lt;&lt;每天懂一点人情世故&gt;&gt;

价500美元。

”美国画商一脸苦相，没办法只好成交。

其实，有时候以退为进，就好像是跳高一样，站得远，才可能跳得更高。

在与他人交往的过程中，暂时的忍让、吃亏能够获得长远的利益。

关键就是要不露声色地顾及对方的需要，即把对方的利益放在第一位，又为自己的利益开道。

读书的人，希望每日进步；经商的人，希望日进斗金。

有的人一遇到利益，就想得寸进尺。

其实做人做事都应该以退为进，因为以退为进是人生处世的最高哲理。

人生追求的是圆满自在，如果只知前进，不懂后退，它的世界只有一半；懂得以退为进的哲理，可以将我们的人生提升至拥有全面的境界，何乐而不为呢？

智慧真悟：“以退为进”不是真退，而是以退为进，以争取最大的成功。

这种曲线方式有时比直线方式更有效。

2 低得下头，才能抬得起头俗话说：总想着比别人高一头的人，最后往往被人踩在脚下。

目中无人，并不能证明自己真的高人一等，很多时候只有先低头，才能等到扬眉吐气的机会。

楚庄王为了增强自己的势力，发兵攻打庸国。

由于庸国奋力抵抗，楚军一时难以推进。

在一次战斗中庸国还俘虏了楚将杨窗。

三天后，由于庸国的疏忽，楚将杨窗竟从庸国逃了回来。

杨窗对楚庄王说明了庸国的情况，他说：“庸国人人奋战，如果我们不调集主力大军，恐怕难以取胜

。”楚将师叔出了一个主意，建议用佯装败退之计，以骄庸军，从而再去进攻他们。

因此师叔带兵进攻，开战不久，楚军佯装难以招架，败下阵来，向后撤退。

像这样一连几次，楚军节节败退。

庸军七战七捷，不由得骄傲起来，不把楚军放在眼里。

军心麻痹，军队渐渐丧失斗志，对敌人的戒备也渐渐消失。

在这种情况下，楚庄王率领增援部队赶来，师叔说：“我军已七次佯装败退，庸人已十分骄傲，现在正是发动总攻的大好时机。

”于是楚庄王下令兵分两路进攻庸国。

此时庸国将士正陶醉在胜利之中，怎么也不会想到楚军突然发起进攻，庸国士兵仓促应战，抵挡不住

。”

楚军就是在这种情况下一举消灭了庸国。

师叔七次佯装败退，是为了制造战机，一举歼敌。

在这个故事中，楚国为了战胜庸国，采取退让的方法，最终获得了胜利。

有心智的人懂得先向人低头并不是懦弱的表现、可耻的行为，相反，它可以积蓄能量，创造更好的机会，暂时的低头是为了日后的抬头。

可见，低头做人有时是出于无奈，有时是我们自身发展的需要。

只有低头，我们才能顺利地走过生活中的风风雨雨。

正因为我们都是生活在这个世界上的凡夫俗子，不可能十全十美，时时身处顺境，所以具有低头的勇气十分重要。

从某种意义上讲，有时的低头，其实就预示着来日的抬头。

奥康总裁王振滔曾在一次营销会议上总结出了自己的15条心得，其中有一条说的是：要赢得胜利，小处不妨让一让，很多时候退一步可以进两步。

在不久后的一次外贸业务洽谈中，这条心得又一次被发挥得淋漓尽致。

在2003年2月的一天，奥康集团国际贸易部与意大利客商签好了一笔订单，双方谈好产品单价为23美金，而且也签订了购销合同。

可是在产品投产时，他们发现生产部门在计算成本时将皮料的价格算得过低，若按实际成本计算，出口价格每双鞋最少还要增加一美金。

## &lt;&lt;每天懂一点人情世故&gt;&gt;

意大利客商知道这个消息后，表示要严格恪守合同，并没有做出让步的准备。

双方僵持了一段时间之后，奥康集团国际贸易部负责人将这个情况汇报给了公司总裁王振滔，并询问他是否继续与外商洽谈加价。

王振滔这时表示：一美金是小事，商业信誉是大事，退一步海阔天空。

既然签了合同，即使亏本了，这笔买卖也不能停止，要继续做下去。

这一消息后来传到了意大利客商的耳中。

听说奥康主动做出了让步，意大利客商在感到意外的同时也表示很感动，于是主动提出在价格上增加了一美金。

可是这一举动被奥康集团总裁王振滔婉言谢绝了。

王振滔表示：奥康多赚一美金还是少赚一美金都不重要，重要的是要恪守信用。

意大利客商对奥康诚信经营的做法大为感动。

他们当即决定追加订单，将原来20多万美金的订单一下子增加到100多万美金。

客商表示：接下去要和奥康集团建立长期的合作关系，并将在单鞋和休闲鞋方面的更多的订单下到奥康来。

在商界中，此事一时被人们传为美谈。

在日常的交往中，应该切记“两虎相争，必有一伤”的古训，切勿火上浇油，酿成“烧了大屋”的悲剧。

让人一步不为低，假如你占理又能相让，众人不但会承认你是对的，而且还会称道你的宽宏大量，从而使你达到众望所归的完美境地，暂时的赞美也会让你做出更好的选择。

“低头”是为了日后的“抬头”，因此不管怎么退，只要最终的结果是为了进，就可以让你更好地选择。

换言之，也就是让低头做首，把抬头当终，是人情关系学中不可多得的一条锦囊妙计。

你表现得以他人利益为重，事实上是在为自己的利益开辟道路。

尤其是在做一些风险比较大的事情时，冷静沉着地让一步，更能取得好的效果。

布斯曾毕业于美国的耶鲁大学，后又在德国的佛莱堡大学拿到了硕士学位，现在已经成为了美国一个有名的矿冶工程师。

按理说，去应聘工作应该是很顺利的事，可是当他带齐了所有的文凭去找美国西部的大矿主狄尔先生时，却碰到了一件麻烦事儿。

那位大矿主是个脾气古怪又很固执的人，他由于自己没有文凭，所以就不相信有文凭的人，更不喜欢那些文质彬彬又专爱讲理论的工程师。

布斯前去应聘并递上文凭时，蛮以为老板会非常高兴，出乎意料的是狄尔先生很不礼貌地对布斯说：

“我之所以不想用你，就是因为你曾经是德国佛莱堡大学的硕士，你满脑子都是一些没有用的理论，我可不需要什么文绉绉的工程师。”

聪明的布斯听后不但没有生气，反而心平气和地回答说：“假如你答应不告诉我父亲的话，我要告诉你一个秘密。”

狄尔先生表示同意，于是布斯对狄尔先生小声说：“其实我在德国的佛莱堡并没有学到什么，那三年就仿佛是稀里糊涂地混过来的。”

想不到狄尔先生听后笑嘻嘻地说：“好，那你明天就来上班吧。”

就这样，布斯运用了这一巧妙的策略，轻易地在一个非常古怪的人面前拿下了这份工作。

或许有人觉得布斯那样做不合适，问题是能不能做到既没有伤害别人又能把问题解决。

就拿布斯来说，他贬低的是自己，他自己的学识如何，当然不在于他自己的评价，把自己的学识抬得再高，不会使自己真正的学识增加一分一毫，反过来也一样，把学识贬得再低也不会使它减少一分一毫。

低头，实际上只是暂时的退却，为了进一尺，有必要先做出退一寸的忍让。

懂得暂时的低头，是为了日后能更好地抬头。

<<每天懂一点人情世故>>

媒体关注与评论

在这个江湖里头混吧，你总得通晓人情世故，什么话能说，什么话不能说，什么话得这么说，什么话得那么说。

不通人情世故，恐怕活下去都有困难。

—— 龚文涛

## <<每天懂一点人情世故>>

### 编辑推荐

《每天懂一点人情世故》这个世界上能够让人出人头地的本领有很多种，但有三种本领是这些成功人士必不可少的，这就是会说话、会做人、会做事。它们是决定一个人一生能否成功的三个支柱，得其一者可立身，得二者可成事，得三者则无往而不胜。

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>