



柯君◎编著

每天学点 心理学 II

● 处世心理学 ●

- 知己是明白竞争优势，知彼是为了敲定竞争策略；
- 只有做对方肚子里的蛔虫，才能了解他真实的另一面；
- 理解万岁，理解无价，理解的前提就是懂得对方的心理；
- 有的放矢才能百发百中，别让心理学成为你成功途径上的盲点！

交往就是心与心沟通的过程，心理学能让这个过程更润滑。



柯君◎编著

每天学点 心理学II

● 处世心理学 ●

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点心理学. 2: 处世心理学/柯君编著. —北京:

新世界出版社, 2008.10

ISBN 978 - 7 - 80228 - 972 - 7

I. 每... II. 柯... III. 心理学 - 通俗读物 IV. B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 166443 号

每天学点心理学. 2

策划: 梁小玲

作者: 柯 君

责任编辑: 梁小玲

封面设计: 创品牌

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: + 86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: + 86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: + 86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 九州财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 330 千字 印张: 20

版次: 2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 80228 - 972 - 7

定价: 39.00 元

前言

城府是什么？

我们常说：某某真有心眼儿，表面不言不语的，心里盘算的可明白呢！《红楼梦》里不就说王熙凤“少说也得有一万个心眼子”吗？城府是有心眼儿吗？

我们也说：某某是个聪明人，是是非非撇得很清，看事情看得明白，一点麻烦也不惹，一点亏也不吃。城府是指聪明吗？

我们还说：某某就是个小鬼头儿，古灵精怪的，眼珠子转啊转的，不知道心里又在琢磨些什么呢！城府是鬼灵精怪吗？

我们还说：某某城府很深，心里有一套算盘，什么都明白，表面上还滴水不漏，心思缜密。心机就是城府吗？

看看，一说起城府，大家想起的都是些略带贬义的形容词。自古人们就崇拜热血男儿，欣赏真性情的人，喜欢直爽的人。看看《水浒传》，里面的英雄个个都是直言不讳，豪情冲天；看看《三国演义》，很多仗义直行的硬汉，肚子里一点花花肠子都没有；看看金庸的武侠小说，也都是一些像萧峰似的硬汉类人物最得大家的崇拜。可是，你有没有想过这样的问题：现在的社会还是以前那样凭力气和刀剑就可以横行无敌的江湖吗？再退一步讲，那些受大家崇拜的英雄式人物，有多少人的结局也是“英雄式的悲哀”呢？

他们的失败或者说没有达到理想的功业，有一部分原因就是太没有城府。太过刚直则易被外力摧毁，青山都没了，怎么还会有柴烧呢？所以，想要做成大事，想要做成丰功伟业，特别是利国利民的大事，一定不要凭借一己之力蛮干，要学点心理学，刚柔并济，内外兼修，才能进退自如，拥有无穷力量。

这里我们说的城府，并没有一个确定的范围，但原则是有的，那就是你的出发点要好，不能依靠耍鬼聪明去算计别人的利益，更不能故意下绊子陷害别人。城府说白了就是在混沌的世事中，让自己做一个明白人，洞察外界的险恶，保护自己，安全地达到成功的彼岸。而做到这一点，就需要你懂点

人生的心理学。

识人要有心机，不然你怎能一箭洞穿他心理？区分出好人和坏人，区分出君子和小人，区分出哪些是泛泛之交、哪些是你生命中的贵人？

交际要懂心理学，感情上的小投资换来大回报，这单一本万利的大买卖，说不定就是在某次会面中不经意“签下”的；

说话要猜人心理，开口是金赢人心。说话要有的放矢，说到点子上，让人愿意听，让人能够接受。

做事要清楚心理，明装熊种暗使劲。既要自己花了苦功，也要达到合适的效果，不能不明不白地让血汗白白流失。

职场要懂心理学，上下通融学问大，当一个好领导，当一个好同事，当一个好下属，都需要你用心思去经营。

财富要心理坐镇，小福由勤，大富由命，而命中的大富贵，也许就源于你苦心经营的人脉关系，或者生命中不经意出现的机遇；

权力需要心理学，有舍才有得，舍掉小利为大谋，放弃虚名、放弃小利，得到的将是千秋的伟业。

处世心理，明哲保身智慧大，多个心眼才能避免卷入不必要的是非纷争中去，避免莫名其妙地被打压，智慧是让你保护自己的最好的武器。

总而言之，生活中处处需要心理学。离开了这种智慧，可谓是处处碰壁，寸步难行。只要你每天多长一个心眼儿，天长日久，你也会成为一个聪明的人，成为一个有智慧、练达的人。心心理学其实很简单，用心去抓住机会并经营自己，你的人生必将与众不同！

目 录

contents

第一章 做人心机，一箭洞穿他心理

俗话说“知人知面不知心”，但实际上，人的面部表情、穿着打扮、言谈举止、兴趣爱好，等等，都在无形中传递着不计其数的复杂而又微妙的信息，可以真实、准确地反映出对方的气质、情绪、性格、态度，等等。如果你是一个心思细腻、观察力强的人，那么见到一个陌生人时，迅速收集信息、综合作出判断、洞察对方内心，一分钟足够了。

以貌取人，易识错人	(3)
个性所在，洞若观火	(7)
无穷玄机，全在表情	(11)
观其为人，投其所好	(15)
察言观色，做其“蛔虫”	(19)
擦亮双眼，洞穿小人	(23)
话题变化，风向变化	(27)
言语试探，看其反应	(31)
抛砖引玉，诱其真言	(35)

第二章 交际心理，小投资换大回报

与人交往的过程，说白了也是用心思的过程。不要一味地什么都

交、什么人都不得罪、什么人都一样的交情，那样的话，等到真有什么事情发生的时候，你可能会觉得自己什么人都没有交到、什么有用的朋友和贵人都没有，那交往岂不是白费力气了？交际中用点心思，搞清楚什么样的人值得交，什么样的关系需要好好维护，学会将微小的关系发展成日后有大收益的关系网，就是人际交往的大学问。

人脉小投资，换来大回报	(43)
让最有价值的人帮你说话	(47)
悄悄为“贵人”做点好事	(51)
钱不能白花，礼不能白送	(55)
做感情投资的效益大	(59)
舍不得孩子套不着狼	(63)
关系当用则用，不用则废	(67)
保持适当距离是一种智慧	(71)



第三章 说话心理，开口是金赢人心



人好好在一张嘴上，尤其是初次见面的人，你的语言就是最好的敲门砖。如果能用一两句话就可以打动对方，那可以省却日后不少的力气呢。开口是金，掌握说话的技巧，让话语变得“聪明”起来，自然会给你加上不少印象分呢！说话也是有技巧的，让别人多开口，自己则多听取；听出别人的言外之意，自己也学会委婉地表达意思；与其横冲直撞得罪别人，不如以退为进、委婉进言，博得好感。话语不仅是好用的敲门砖，也是百战百胜的利器，为你的成功助力。

听出真意，弦外音更真实	(77)
婉转曲折，巧妙拒绝	(81)
以退为进，不作辩解	(85)
含沙射影，胸臆不直抒	(90)



据理力争，让对方妥协	(95)
转移注意，巧设迷局	(99)
投其所好，赢得信任	(103)
知己知彼，以实攻心	(106)
言多必失，管住嘴巴	(110)



第四章 做事心理，明装熊种暗使劲



有很多人我们平时看起来没有什么特别，甚至把他们忽略了。可突然有一天，他们像火山爆发一样，迸发出无限的能量，就这么风风光光地成功了。我们赞叹之余不免疑惑：“这到底是怎么回事呢？”其实，这就是“不鸣则已，一鸣惊人”，他们表面平静，像一条缓缓流淌的河流，水面下却暗流汹涌，为的是某一天激起冲天的水柱。这是暗地里的苦功，暗中的较量，这样的人有韧劲、有耐心，让人印象深刻，堪称生活中的得道高人。

柿子要拣软的捏	(117)
明装熊种暗使劲	(121)
看准目标狠下手	(126)
见缝插针巧钻空	(131)
假作真时真亦假	(136)
让人为你做嫁衣	(141)
该出手时就出手	(146)
做事抢在别人前	(151)



第五章 职场心理，上下通融的奥妙



天时不如地利，地利不如人和。成大事的人向来都是能够上下通融的人。人不是圣人，都是感情的动物，都有人类的弱点，既不像电

脑那么精确，也不像包公那么公正，他对你的印象、判断，暗中都受着私人感情的影响（甚至他自己都没意识到）。因此，“经营”人心是一门大学问：该怎么对待上级？该怎么对待下属？该怎么对待平起平坐的人，该如何对待“老资格”？人心是一把双刃剑，经营好了便可为你披荆斩棘，使你一路畅通；经营不好便会为你设置重重障碍，把你置于“阳光照不到的角落”。

巧对上司有原则	(157)
领导面子最珍贵	(162)
忠言可以不逆耳	(166)
善于做个和事老	(170)
懂得尊重老资格	(173)
功劳不要全独占	(176)
先说 Yes 后说 No	(180)
锋芒太露风险大	(185)



第六章 财富心理，通权达便获大利



想要发财的人，绝对不能傻乎乎地坐等财神来敲门。如果你没有一点策略、没有一点方法，那么财富的梦想基本就变成了空想。追求事业和财富的途中，需要你具备一点随机应变的能力，需要几分聪明的脑筋，需要你灵活一点随时调整状态发现最适合自己的机遇。做事要有毅力和信心，但是千万不能蛮干，这既要你遇到挫折时及时调整方向，也要你知错能改及时回到正确的轨迹上来。唯有灵活的处事，方能成功实现财富梦想。

进什么庙烧什么香	(191)
将错就错跳出危局	(195)
可以不按常理出牌	(199)



好马也吃回头草	(204)
指东道西，歪打正着	(209)
撞了“南墙”要回头	(213)
轻松坐收渔翁利	(217)
不做老大做老二	(221)



第七章 权利心理，舍小利为大谋



舍得，舍得，有舍才有得，从某种意义上说，世界上任何事物都是从一个代价过渡到另一个代价的过程，聪明人懂得仔细掂量，以较小的代价换取较大的成功。但舍小利为大谋并不是人人都做得到，它不仅需要你敏锐的观察力，还需要超乎寻常的忍耐力，因为长远的利益不会马上显示出来，它们大多数时候是无形的，心思浮浅的人很可能占了便宜还不知道，而那些洞悉世事、清楚别人心理的人则会不动声色，悄悄地将胜利果实收入囊中，所以，舍小利为大谋实在是一门高深的学问，需要你慢慢揣摩。

把优越感让给别人	(227)
藏在背后的招才是高招	(231)
做个糊涂的精明人	(236)
眼前亏不吃，日后吃大亏	(240)
退让的目的是胜利	(245)
把功让给对你重要的人	(250)
外力面前自己先弯	(255)
今天忍是为明天不用忍	(259)
从小妥协中达到大目的	(264)



第八章 处世心理，明哲保身智慧大



人生是个大舞台，演好角色并不易。关键要跳出自己的躯壳，以

局外人之眼去看那个正在演戏的“你”。你周围可能正有无数双眼睛在盯着你，危险四伏、陷阱遍布，有点像电影里的地雷阵，每走一步都要小心万分。要想生存下来，就得拿好扫雷器，选准无雷区迈步，先保全自己，再图谋发展和谋利。如果你能当个局外人，以“出世”的眼光看，有多少人正在“雷区”挣扎——掉入陷阱、卷入纷争——无谓地浪费着生命。过多地耗费自己的实力是一种退步，精明的你要学的就是——先自保，再占利。

唯女子与小人难养也	(271)
当心，别被熟人“杀熟”	(276)
分外事小，麻烦事大	(280)
派别纷争，勿轻露心迹	(285)
勿揭人短处，勿戳人痛处	(289)
勿留把柄于别人	(293)
洞察隐秘，佯装不知	(297)
越大权在握，越低调做人	(301)
小人可恶，小心敷衍	(305)



做人心机 一箭洞穿他心理

俗话说“知人知面不知心”，但实际上，人的面部表情、穿着打扮、言谈举止、兴趣爱好，等等，都在无形中传递着不计其数的复杂而又微妙的信息，可以真实、准确地反映出对方的气质、情绪、性格、态度，等等。如果你是一个心思细腻、观察力强的人，那么见到一个陌生人时，迅速收集信息、综合作出判断、洞察对方内心，一分钟足够了。





以貌取人，易识错人

有一次，一位朋友向林肯推荐了一位才识过人的阁员，但是总统在约见他之后，却不想起用这位人才，他告诉朋友说，这个人“不修边幅、邋邋遢遢”，他本人很不喜欢这样的人，因此不会用他。

这样一位伟大、英明的总统怎么也会犯以貌取人的错误呢？这也许让人感到奇怪。那位朋友也很气愤于林肯对于面貌的偏见，于是愤怒地责怪林肯以貌取人，说任何人都无法为自己的天生脸孔负责。这时林肯说：“一个人过了四十岁，就应该为自己的面孔负责。”那位阁员固然可能在某一领域做过大量深入的研究、就某些问题有着精辟过人的见解，但是如果他连约见总统的事都不放在心上，不能做到以自己最好的一面展示给总统，那么总统又怎么能够在最短的时间内判断出这个人是可用的、是值得信任的呢？

虽然林肯以貌取人也有其可圈可点之处，我们却不能忽视第一印象的巨大影响作用，因而必须通过提高自身修养来提升自己的形象，为将来的成功奠定基础，搭好台阶。

一个人外在的形象虽然在一定程度上表示了他的品位、地位等方面，但是光以外貌取人，难免会犯错误。有时候，身份显赫的人为了保持低调而表现得平易近人，甚至穿戴平平让你一点都看不出来，如果你一不小心“狗眼看人低”就会得罪人；有时候，一些别有用心的人抓住了人们趋炎附势的心理，装出一副衣冠楚楚的样子，很容易让人上当受骗。有时以貌取人会识错人，如果要想使自己交的朋友不是烂肉，就必须从

其他方面着手，而不是光以貌就能决定一个人的为人处世和品质的。

汉代扬雄曾说：“行轻则招辜，貌轻则招辱。”意思是：“行为举止轻率，就会招致罪过；衣饰相貌不整，就会招致羞辱。”这句话的确非常有道理。古往今来，大家都知道“人不可貌相，海水不可斗量”的道理。如果你仅凭外表就判定一个人，恐怕就会错失良机和人才。

《三国演义》中道号水镜先生的司马德操曾说：“伏龙、凤雏，两人得一，可安天下。”“伏龙”即诸葛亮，“凤雏”即庞统。两人都是可安天下之才，但两人的境遇却截然不同：诸葛亮身居草庐，受刘备三顾而出；庞士元只身无主，前后两次向孙权、刘备求荐，均遭到冷落。看来上苍实在很不公平。究其原因，其实与诸葛亮、庞统二人的形象有关。

孙权、刘备在见庞统之前，都久闻庞统大名，并都非常愿意与之相见。孙权说：“孤亦闻其名久矣。今既在此，可即请来相见。”刘备听说“江南名士庞统特来相投”，也特别的兴奋，“便教请入相见”，足见二人当时的急切心情。

但是他们两人所见到的庞统是个怎样的形象呢？庞统的相貌是“浓眉掀鼻，黑面短髯，形容古怪”，貌甚丑陋。庞统衣着是“道袍竹冠，皂袍素履”，一副寒酸打扮。见到庞统的这副“尊容”，孙权“心中不喜”，刘备“心中不悦”。看来他们所喜欢的是庞统的“江南名士”之名，而不是“形容古怪”之人。

另外，庞统的行为也很不检点，不注意必要的礼节，这也使他的整体形象受到严重的影响。他见刘备时“长揖不拜”，这对刘备来说确实有失礼节之处。

爱才如刘备、孙权都难免会犯下以貌取人的错误，不过好在刘备知错就改，挽回了才子的心，可是孙权醒悟的慢了一步，就等于将社稷人才拱手让人了。

其实，我们都避免不了以貌取人的习惯，看着一个人的外貌久了，就会不由自主地产生感情，这也是有心理因素在作祟。托尔斯泰笔下的

安娜·卡列尼娜，在她对卡列宁钟情时，觉得对方的一切都那样美好，甚至连他耳朵上的那颗痣也显得那么协调，不可缺少。但当她对卡列宁生厌时，就觉得对方的一切都那么丑恶，而耳朵上那颗痣则特别刺眼、恶心。这种心理反应，就是我们所说的晕轮效应在作祟。

我们在交往过程中，如果某人给我们留下了特别突出、特别好的第一印象，就会掩盖我们对他的其他品质和特点的正确了解。孤立地以貌取人、以才取人、以德取人、以某一言行取人、以某一长处或短处取人，都属晕轮效应，是不正确的知觉。千万不要犯“一美遮百丑”的傻瓜错误，要正确认识他人，千万不要以貌取人。

从前有一个大富翁，嗜酒如命。有一天他要去办一件非他去不可的事，可是他又担心仆人趁他不在的时候偷吃东西，或偷喝他的美酒。当然，富翁已经特别小心提防，他挑选的这个仆人长得一副呆头呆脑的模样，照理说不会太狡猾，也不懂得偷东西吃或找借口。虽然这样，但富翁还是小心翼翼，对仆人特别地不放心。

那个富翁临出门之前对仆人交代说：“你留下来看管房子。厨房里挂了一块猪肉，要看好，不要去动它。厨房旁边还有一只鸡，也不要惹它。这些都要照顾好，不要让猫狗跑进来偷吃。”他又说：“那边有一个密封起来的瓮，里面装的是老鼠药，无论怎样都不能去碰它！”

然而，那个富翁刚走没多长时间，仆人便把猪肉拿下来烤，吃个精光。接着又把鸡杀来吃，同时还一边喝着酒！仆人酒足饭饱之后，觉得十分痛快，便醉醺醺地躺在沙发上呼呼大睡起来。

等富翁回来之后，看到仆人躺在沙发上睡觉，满身酒味，而且睡觉时还把鸡骨头踢得到处都是，于是便叫醒他，问道：“喂！我的鸡和猪肉到哪里去了？还有我的酒……我是说，那边那瓮毒药到底怎么回事？”那个仆人开始号啕大哭，跪在地上说：“主人请饶了我！我确实遵照您的吩咐，尽力看管您的房子和所有东西。可是很不幸地，有一只小猫跑过来，爬上厨房的屋顶，把那块猪肉叼去吃掉了。狗看到猫的举动后，也有样

学样地把鸡咬到外面吃了。我很担心主人回来后会骂我或把我杀了，因此我就把那瓮毒药喝下去，可是怎么到现在还活得好好的呢？”

由此可见，这个仆人虽然外表老实，但其实并非老实之人。所以，我们在与人交往的时候一定要小心，不要以貌取人，因为有些人尽管看起来笨笨的，但其实并不笨；有些人外表看起来很甜，却不见得如是。我们要看他们做事的方式和结果，才能从内在了解他们，不要光凭外表就断定一个人的好坏。

人不可貌相，海水不可斗量，识人要看内心，不要被别人的外表蒙蔽了眼睛。