

XINLI CAOZONGSHU  
caozongshudapranji

超值金版

29.00

爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性

# 心理

# 操纵术



# 大全集



XINLI CAOZONGSHU DAQUANJI

做人应该了解自己 and 他人，了解处世之道和成功之道，并将它们应用到自己的生活中去。生活中大部分的竞争都可以牵涉到心理操纵术，应用到心理操纵术，心理操纵术是心理学中最实用、最贴近生活的一门学问。

牧之/编著



生活中的心理操纵术	办事中的心理操纵术
工作中的心理操纵术	管理中的心理操纵术
谈判中的心理操纵术	恋爱中的心理操纵术
婚姻中的心理操纵术	教子中的心理操纵术

企业管理出版社  
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

XINLI

CAOZONGSHU



爬山

懂水性，成功要懂人性

# 心理

# 操纵术



# 大全集



XINLI CAOZONGSHU DAQUANJI

牧之/编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

**图书在版编目(CIP)数据**

心理操纵术大全集 / 牧之编著. —北京: 企业管理出版社, 2010.6

ISBN 978-7-80255-469-6

I. ①心… II. ①牧… III. ①经济学-通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 060838 号

---

**书 名:** 心理操纵术大全集

**作 者:** 牧 之

**责任编辑:** 启 烨

**书 号:** ISBN 978-7-80255-469-6

**出版发行:** 企业管理出版社

**地 址:** 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

**网 址:** <http://www.emph.cn>

**电 话:** 出版部 68414643 发行部 68467871 编辑部 68428387

**电子信箱:** 80147@sina.com zbs@emph.cn

**印 刷:** 北京中印联印务有限公司

**经 销:** 新华书店

**规 格:** 185 毫米×260 毫米 16 开本 27.25 印张 580 千字

**版 次:** 2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

**定 价:** 29.00 元

---

# 前言

如果要钓鱼，就要像鱼那样思考，而不要像渔夫那样思考！

凡成功人士都有精于为人处事的本领，其实成功之路有章可循。读此书，就能让你成为八面玲珑之人，让你左右逢源，让你对生活有更深刻的领悟，能让你收获更为充实精彩的人生。

你是不是时常有这样的疑问：为什么我会听从售货员的推荐买下一堆昂贵却又没什么用的东西？为什么我们会答应别人原本不想答应请求？这些都是别人对我们运用了心理战术的结果。生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理战术。

人性恶？人性善？思想来自何方？此时此刻对方在想什么？凡此种种，都是需要对对方了解的。心理战术是心理学中最实用、最贴近生活的一门学问。当你资金不如人，实力不如人，并不表示你在实际生活中就会落败，只要你能掌握对方的心理，掌握心理战术的运用，就一定能旗开得胜！心理学能让人正确认识自己、了解他人、领悟生活，让自己更健康、更智慧、更快乐！

人应该了解自己与他人，了解处世之道和成功之道，并将它们应用到自己的生活中去，这会让你活得更轻松自在。一切的战争都是心理战，生活中大部分的竞争都可以牵涉到心理战术，应用到心理战术。

如果你正身在职场，你就要懂得如何与你的上司，你的同事处理好这种微妙的关系。在你默默无闻埋头苦干的时候，你也要懂得如何得到老板的关注，同时又能与同事相处融洽。要知道每个人都能获得幸福和激动的工作体验，用心理学挖掘内心的宝库，你就能像水一样涤荡污垢、自我完善。

如果你是管理者，你就要懂得如何提高员工工作积极性与工作满意度。这就需要你对于人的共性与员工个性的把握。能够让你在员工心甘情愿为你拼命的同时，还让自己得到了轻松。制胜策略就在心理操纵间，作为管理者，你就要懂得激励、授权并且知道如何为员工创造良性的竞争环境，使得团队创造出最为高效的业绩。

如果你是一个销售人员，你就要明白销售就是一场心理博弈战，只有读懂客户内心的人才能立于不败之地。销售人员不仅要洞察客户的心理，了解客户的愿望，还要掌握灵活的心理应对方式，以达到销售的目的。客户有着自己的想法和决定！如何才能打开客户的心门，除了简单明了的陈述，还需要灵活的心理策略！客户的消费心理，需要引导！销售就是察言、观色、攻心！本书会教你如何推销成功。

作为女人，你就要懂得如何识别男人，如何鉴别坏男人而让自己少吃苦。要懂

得取舍，懂得如何让你身边的男人对你俯首贴耳，让自己成为受宠爱的人。

作为男人，你也要懂得如何让自己在职场得意的时候，情场也得意。如何找到合适你的另一半，如何追到你心仪的人。这些都需要你对人性的了解，对异性心理的把握。

如果你为人父母，你就要知道孩子的心就是一把锁，唯有‘知心’这把钥匙，才能打开孩子的心门。学习心理学知识便是获得这把钥匙的最佳途径，它有助于父母了解孩子的心理特征及规律、准确判断孩子的心理状况、消除孩子的心理困惑，引导孩子树立健康的心态、形成良好的品质，让孩子更自律、更阳光、更出色。

本书是从生活、办事、管理、销售、工作、恋爱、婚姻、教子等各个方面来洞察人性，掌握人心，作为一本心理学全集的智慧宝典，内藏丰富的知识和挑战。它寓深刻道理于平实的语言，润物无声地让你从心理学的角度重新思考世界、重新理解人性。本书教你如何运用心理学与心理战术战胜自己、也战胜别人。

# 目 录

## 生活中的心理操纵术

### 第1章 做受欢迎的人 /2

- 适度表扬术 /2
- 投其所好术 /6
- 善意谎言术 /10
- 坚持共赢术 /4
- 给人面子术 /8
- 背后好话术 /12
- 不揭人短术 /5
- 设身处地术 /9

### 第2章 给人留下好印象 /15

- 首因定律术 /15
- 刻意模仿术 /20
- 含而不露术 /24
- 结尾效应术 /17
- 多次见面术 /21
- 重复话语术 /18
- 察言观色术 /23

### 第3章 让他人畅所欲言 /26

- 洗耳恭听术 /26
- 寻找话题术 /29
- 以水攻火术 /27
- 明知故问术 /31
- 故意说错术 /28

### 第4章 提高亲和力 /33

- 暴露缺点术 /33
- 适度帮助术 /37
- 利用姓名术 /34
- 低调做人术 /38
- 态度谦卑术 /36
- 礼让光环术 /39

### 第5章 让他人不能拒绝 /41

- 从高到低术 /41
- 欲望刺激术 /44
- 激发同情术 /47
- 动之以情术 /42
- 鸟笼效应术 /45
- 得寸进尺术 /43
- 牵领头羊术 /46

### 第6章 如何识破人心 /50

- 多长心眼术 /50
- 抛试金石术 /54
- 谨防暗箭术 /51
- 窥斑识豹术 /55
- 理性思考术 /53

## 办事中的心理操纵术

### 第7章 获得他人支持 /58

- 权威效应术 /58
- 狐假虎威术 /59
- 适度示弱术 /60
- 心理暗示术 /62
- 需求诱惑术 /63
- 引发好奇术 /64
- 合理挑刺术 /65
- 恩威并重术 /67
- 制造短缺术 /68
- 软绳捆柴术 /69
- 舆论效应术 /70
- 攻其软肋术 /71
- 事后谢恩术 /73

### 第8章 化解他人敌意 /75

- 避开锋芒术 /75
- 不碰痛处术 /76
- 得理饶人术 /78
- 暴露“弱点”术 /79
- 言称“我们”术 /80
- 降低期待术 /81
- 姿态卑下术 /83
- 忍气吞声术 /84
- 韬光养晦术 /86
- 幽默化解术 /87

### 第9章 让他人回报 /89

- 雪中送炭术 /89
- 冷庙烧香术 /90
- 造就负债术 /92
- 长线钓鱼术 /93

### 第10章 使他人合作 /95

- 牵线搭桥术 /95
- 巧发脾气术 /96
- 拐弯抹角术 /97
- 逼迫承诺术 /99
- 步步为营术 /100
- 逆向思维术 /102
- 虚张声势术 /103
- 紧张疲劳术 /104
- 欲进先退术 /105
- 制造期待术 /106
- 强迫选择术 /108

## 工作中的心理操纵术

### 第11章 如何面试求职 /112

- 冲破自卑术 /112
- 客观切实术 /113
- 禁拉关系术 /115
- 索取报酬术 /116

### 第12章 如何与同事相处 /118

- 化敌为友术 /118
- 谨防小人术 /119
- 坚持原则术 /120
- 摒弃嫉妒术 /122
- 置身事外术 /123
- 将心比心术 /125
- 淡化关系术 /126
- 真诚帮忙术 /127
- 温和内敛术 /130

**第13章 如何与领导相处 /132**

- 经常接触术 /132 ● 防“冷暴力”术 /133 ● 弃暗投明术 /134
- 保持距离术 /136 ● 给足面子术 /137 ● 接受批评术 /138
- 态度谦逊术 /140 ● 赢得器重术 /141 ● 巧拍“马屁”术 /142
- 不找借口术 /143 ● 赢得肯定术 /145 ● 私下提议术 /146
- 揣摩心理术 /147 ● 潜移默化术 /148 ● 转让功劳术 /149
- 坐在角落术 /150

**第14章 如何面对升职 /152**

- 戒骄戒躁术 /152 ● 克服不安术 /154 ● 避免心急术 /155

**第15章 离职后心态调整 /156**

- 避免攀比术 /156 ● 宣泄沮丧术 /158 ● 谨慎跳槽术 /159
- 保持从容术 /160

**销售中的心理操纵术****第16章 让顾客掏腰包 /164**

- 好奇驱动术 /164 ● 迫使选择术 /166 ● 赞美恭维术 /168
- 问题牵引术 /169 ● 激将刺激术 /170 ● 从众心理术 /171
- 舍小取大术 /173 ● 冷热对比术 /174 ● 声东击西术 /175

**第17章 如何寻找商机 /177**

- 紧盯女人术 /177 ● 从吃人手术 /179 ● 抓住机遇术 /180
- 长远眼光术 /182 ● 捕捉信息术 /183 ● 另辟蹊径术 /185

**第18章 怎样开发客户 /187**

- 不可貌相术 /187 ● 锁定目标术 /189 ● 转变观念术 /190
- 广告轰炸术 /192

**第19章 教你赢得客户 /194**

- 找准卖点术 /194 ● 维护客户术 /195 ● 跟踪回访术 /197
- 借人之口术 /199 ● 周到服务术 /200 ● 满足需求术 /201
- 适度示弱术 /203

**第20章 得到客户青睐 /205**

- 赞美打动术 /205 ● 微笑征服术 /207 ● 充满自信术 /208



- 声音魅力术 /210
- 诚信塑造术 /211
- 迎合兴趣术 /212
- 亲自体验术 /214
- 引发共鸣术 /215
- 沉默是金术 /217

## 管理中的心理操纵术

### 第21章 团队建设 /220

- 主人翁感术 /220
- 短板原理术 /221
- 长板原理术 /223
- 以情感人术 /225
- 事业留人术 /226
- 用人所长术 /227
- 大胆用人术 /228
- 公平合理术 /229
- 关心下属术 /231

### 第22章 企业文化建设 /233

- 螃蟹文化术 /233
- 打破习惯术 /234
- 明确责任术 /235
- 团队协作术 /236
- 和谐环境术 /238

### 第23章 高效激励机制 /240

- 攻心感恩术 /240
- 保护热情术 /241
- 科学奖励术 /242
- 恰当惩罚术 /243
- 利益引导术 /244
- 大胆放权术 /245
- 激起挑战术 /246
- 赐予头衔术 /248
- 贬低刺激术 /249

### 第24章 领导力的修炼 /251

- 鼓励表扬术 /251
- 以静制动术 /252
- 宽容下属术 /254
- 纵容缺陷术 /256
- 态度强硬术 /258

## 谈判中的心理操纵术

### 第25章 谈判前的准备 /262

- 收集信息术 /262
- 选择地点术 /263
- 选好队伍术 /264
- 议程安排术 /266
- 研究对手术 /267
- 研究环境术 /269
- 物质准备术 /270

### 第26章 谈判初期 /272

- 沉着冷静术 /272
- 积极倾听术 /273
- 场外谈判术 /275
- 诱敌深入术 /276
- 开价镇敌术 /277
- 故露惊讶术 /278
- 利益诱惑术 /279
- 假装糊涂术 /280
- 引入竞争术 /282

**第27章 谈判中场 /284**

- 设定期限术 /284 ● 黑脸白脸术 /285 ● 步步为营术 /286
- 最后通牒术 /287 ● 人事分开术 /289 ● 解决问题术 /290
- 强硬对抗术 /291

**第28章 谈判后的工作 /293**

- 创造双赢术 /293 ● 最后甜头术 /294 ● 订立合同术 /295
- 建立友谊术 /296

**恋爱中的心理操纵术****第29章 男女特殊心理 /300**

- 体察心意术 /300 ● 考察扫描术 /302 ● 关心体谅术 /303
- 恋母情结术 /305 ● 重视外表术 /306

**第30章 如何与男友交往 /307**

- 欲拒还羞术 /307 ● 做“坏女孩”术 /308 ● 主动出击术 /309
- 耍小心眼术 /310 ● 直抒胸臆术 /312 ● 松绑爱情术 /313
- 给他自由术 /315 ● 以柔克刚术 /316 ● 慧眼识人术 /318

**第31章 如何与女友交往 /320**

- 甜言蜜语术 /320 ● 独立思考术 /321 ● 设置悬念术 /323
- 设定标准术 /323

**第32章 恋爱持久恒定法则 /325**

- 恋情“曝光”术 /325 ● 坦诚相告术 /326 ● 增强神秘术 /327
- 适当加醋术 /328 ● 诚实宽容术 /329 ● 克服妒忌术 /331

**婚姻中的心理操纵术****第33章 如何把握另一半 /334**

- 倒贴钓鱼术 /334 ● 父母把关术 /335 ● 直言不讳术 /336
- 侧面包抄术 /338 ● 柔情似水术 /339

**第34章 度过婚姻的磨合期 /341**

- 拒绝牺牲术 /341 ● 多多包容术 /343 ● 欣赏赞美术 /344

- 弥缝不合术 /346
- 求同存异术 /348
- 禁止唠叨术 /349
- 为其改变术 /350
- 以毒攻毒术 /352
- 禁说离婚术 /354

### 第35章 防止婚外情 /356

- 独具慧眼术 /356
- 扼杀萌芽术 /357
- 严禁报复术 /359
- 克制冲动术 /361
- 宽容原谅术 /362

### 第36章 夫妻感情保鲜 /365

- 适当分开术 /365
- 俏皮贫嘴术 /366
- 营造浪漫术 /368
- 时常亲昵术 /369
- 培养兴趣术 /371
- 注意形象术 /373
- 保持距离术 /374
- 时常沟通术 /376

## 教子中的心理操纵术

### 第37章 性格培养 /380

- 激励自信术 /380
- 积极乐观术 /381
- 鼓励爱心术 /382
- 集体活动术 /384
- 多多交友术 /385
- 独立勇敢术 /387
- 挫折教育术 /388
- 尊重个性术 /390
- 耐心倾听术 /391

### 第38章 智慧培养 /394

- 鼓励读书术 /394
- 求知欲望术 /395
- 循循善诱术 /397
- 思维创新术 /398
- 赏识孩子术 /400

### 第39章 能力培养 /402

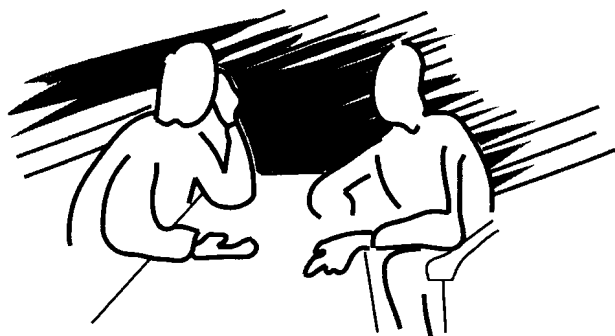
- 独立思考术 /402
- 激发斗志术 /403
- 居安思危术 /405
- 克服依赖术 /406

### 第40章 道德培养 /408

- 言传身教术 /408
- 承担责任术 /409
- 助人为乐术 /412
- 转换立场术 /413
- 克服嫉妒术 /415
- 诚实守信术 /417
- 谦虚戒骄术 /418
- 感恩教育术 /420
- 尊重隐私术 /421

# 生活中的 心理操纵术

---



日常生活中，每个人的行为都受到自己心理的支配。不同的心理会促使人们采取不同的行动，即使在相同的情况下，如果人们的心理不同，所选择的行动也会有所不同。因此在不经意间，生活中的每时每刻都进行着心里操纵的暗战。生活的主宰者可以通过对他人心理的操纵和干预，达到他想要的目的。也可以依靠了熟于心的操纵术使自己不必成为别人操纵的玩偶。

幸福与否、快乐与否，都是有规律的。有一只看不见的手在操控你的生活，这只手就是人的心理。掌握生活中的心理策略，能够让你更加接近幸福，收获成功人生。

## 第1章

# 做受欢迎的人

### 适度表扬术

生活需要赞美。一句真诚的赞美，能让一个困顿中的人精神振奋，继续踏上坎坷的道路。同样，一句尖刻的批评，会使一个进取中的人心灰意冷，陷入绝望的境地。能够让别人高兴，那么你就是一个受欢迎的人。

学会真诚赞美，对生活、对工作、对事业，都是有益处的。赞美了别人，别人也会适时地回报，这会使我们生活愉快、工作顺利、事业有成。

适度地赞美别人，别人会更加愿意接近你，使你顺利达到自己的目的地。

不仅如此，真诚的赞美还可以调动对方的积极性，激发他们的潜能，使他们做得更多、更好。对于那些落后的人来说，赞美可以改变他的心态，甚至改变他的一生。在学校中一些学习成绩差的孩子，因为教师无意中的一句赞美变得勤奋好学的例子俯拾皆是。一位教育学家曾在期刊上发表文章说：“教师不应在学生的作文本上划满批评的标志，应当找一两处体现学生优点的地方，进行表扬，这样学生的积极性会更大地被调动起来。”

我们强调赞美的效用，并不是言而不实的夸夸其谈，它是有科学根据的。行为科学家对此曾进行过研究，其结论与我们所说是相吻合的。

如果一个行为总是迅速产生一个愉快的结局，那么任何人都倾向于重复这个行为。为了证实这一点，行为科学家们已经进行了不计其数的实验。在一项实验中，若干名小学生被分为三组，并连续五天进行算术测验。一组学生自始至终总是得到老师对他们前次测验成绩的表扬，另一组一直得到批评，而对第三组却采取不闻不问的态度。

不出所料，一直得到表扬的学生成绩大大提高；受到批评的学生也有所改进，但不大明显；被忽视不理的学生，他们的分数几乎毫无长进。令人感兴趣的是，最

聪明的孩子无论受到表扬还是批评都能有所进步，而学习能力差一些的学生则对批评的反应不佳，他们需要以表扬为主。然而也就是这些孩子们，在一般的学校里，他们很少得到适当的鼓励和表扬。

如果你想要他人为你多做些事，你可以按照这个原则去做：赞美与你交往的每个人，称赞他们的想法、建议和聪明才智。这样，你会获得他们的合作、忠诚和支持。

如果对同学说：“真诚感谢你的合作，你做得太棒了。”那么，他会乐意和你进一步合作，并在合作中做得更好。

如果对员工说：“继续努力，你一定会成为出类拔萃的人。”那么，他就会把工作做得更好。

如果对一位从事代理业务的顾客说：“对于销售这类产品，您真是眼光独到！这一定会使您的顾客源源而来，销量大增。”那么，这位顾客往往会订购更多的产品。

赞美别人，不过是片刻之间的由衷之举，而受益者会获得长久的幸福感觉，我们也会从中获得回报，何乐而不为呢？

赞美能激发人的自尊，当一个人受到夸奖之后，就会不自觉地变得愉悦起来，并会努力保持这份荣誉，同时也会喜欢那些夸奖自己的人，这时，彼此间的距离感就会缩短。因此，养成赞美别人的习惯对改善人际关系有极大的帮助。如果没有赞扬和鼓励，任何人都会丧失自信。可以这样说，大家都有一种双重需要，即被别人称赞和去称赞别人。

每个人都期望得到肯定，当他人肯定自己时，总会觉得自己的存在充满了价值，那么设身处地地想一想，别人也需要你的赞美。更何况，多说一句赞美的话可以让人快乐，争取友谊，而不需要花发一分钱，那么何乐不为呢？

真正的赞美，是有根有据的。如果言过其实，或言不由衷，也就可能会变成“拍马屁”了，对方也会怀疑你的真实目的。所以我们在赞美他人的时候，需要根据客观实际，适度的赞美他人。

唯有实事求是地去赞美他人，才能抓住对方的心，才能获得对方的好感，改善人际关系。

赞美他人要得体，首先要让人乐于相信和接受，不能把傻子说成是天才，如果我们对一位清洁工人这样赞美：“您真是一位成功人士啊！您具有非凡的气质，您是一位伟大的人！”对方一定会认为我们精神有问题，因为这些话好像和他没有一点儿关系。

得体的赞美他人，能帮助我们消除日常生活中的种种摩擦与不快。这一点在家庭生活中体现的最为明显：妻子或丈夫若能有心经常适时地讲些使对方感到高兴的话，那就等于取得了最好的婚姻保鲜法。

## 坚持共赢术

每个人都有自己的世界，有自己的生活圈子，包括自己的亲朋好友、同学同事等等，保持一种共赢的心态，将会建立自己的和谐世界，将会使自己的社会整体效益最大化。

作家刘墉曾写过一个故事：某天他到友人家做客，聊天时女主人突然跳起来：“糟了，我忘记今天清洁工要来。”于是她开始扫地，把脏东西倒进垃圾桶。“不能让她觉得我一周没打扫，把工作全留给她。”话才说完，清洁工就到了，她请清洁工先清扫卧室，且立刻开启了卧室的冷气。作家夸朋友体贴，女主人点点头：“我为她开冷气，她会感谢我；因为有冷气，她会仔细整理，汗水也不会到处滴，受惠的还是我。”用心体贴，坚持共赢，是女主人使用的心理技巧。

某个叛逆高中生顶撞母亲，父亲见他恶形恶状，便斥责：“你妈是我捧在手心的宝，我呵护、照顾她，对她轻声细语，你凭什么对她大声？”孩子从此改过。这位父亲对儿子语带威胁，却又包含对妻子的疼惜，“怒目”、“幽默”实是父亲使用的心理技巧。

生活中多用心，让事情化险为夷、反败为胜，便是共赢的智慧。

在人类历史上，人们相互之间的交往与合作，一直受到零和游戏原理的影响。所谓零和游戏，是指一项游戏中，游戏者有输有赢，一方所赢，正是另一方所输，游戏的总成绩永远为零。零和游戏的原理使游戏的利益完全向一方倾斜，而不顾及另一方的利益，胜利者的光荣往往伴随着失败者的屈辱和辛酸。因此在零和游戏的原理中，双方是不可能维持长久的交往关系的。因为谁也不愿意长久地以损害自己的利益为代价来保持双方的关系。人类在经历了两次世界大战、经济的高速增长、科技进步、全球一体化以及日益严重的环境污染之后，“零和游戏”观念正逐渐被“共赢”观念所取代。

无可否认，竞争和利己心是人类最古老的法则。以获得利益与损失利益为标准，人们相互之间的交往与合作，可以获得以下几种结局：利己——利人；利己——不损人；利己——损人；不利己——利人；不利己——不损人；损己——不利人。

社会学家告诉我们：利己不一定要建立在损人的基础上。即便在必须有输有赢的竞赛中，人们也认识到通过比赛可以提高参与意识，增进相互了解，促进人类体质与精神层面的共同进步。而在各种经济合作中，只有一方获利的局面是不可能维持长久的。所以，要通过有效合作，达到共赢的局面，从而让你成为受欢迎的人。

共赢，是以退为进曲臂远眺的战略；共赢，是海纳百川有容乃大的气概；共赢，是人情练达皆学问的智慧。

## 不揭人短术

人生在世，各有所长，各有所短。若以我之长，较人之短，则会目中无人；若以我之短，较人之长，则会失去自信。人际交往中切忌揭人短处，要知道“狗急还会跳墙的”。

《韩非子·说难》篇中曾对龙做了如下描述：龙的性情非常柔顺，人们可以和它亲近，甚至可以把它作为自己的坐骑。然而，它的喉下有一块长约尺许的逆鳞，如果有人触摸了它，那么它必然会发怒，以致伤人致死。

岂止龙有自己的忌讳之点，世界上每一个人都有自己的忌讳，也就是常说的“短处”。鲁迅笔下所描绘的阿Q、孔乙己、祥林嫂都是我们大家所熟悉的人物，他们虽然性格各异，但在他们身上却有一个共同的特点，那就是都有一处最怕人触动的“短处”。阿Q最怕的就是有人说他头上的疤，谁要是犯了这个忌讳，他准会去找人家拼命。孔乙己最怕人揭他的短，揭了他的短，他便涨红了脸，强词夺理、竭力争辩。祥林嫂的忌讳是她曾嫁过两个男人，这是她精神上最大的负担和面子上最大的耻辱，她捐过了门槛后，本以为自己变成了干净女人，动手去拿供品，但四婶大喊一声，使她旧病复发，精神崩溃了。

人们之所以有忌讳，怕别人揭自己的短处，说到底自尊心问题。怕脸上过不去。所以，你若想获得朋友，就一定不要触动他们的短处。

古代有一则故事，说的是有一个叫鱼子的人，生性古怪，对人尖酸刻薄，总好揭人短处并以此为乐事。有一天，朋友们坐在一起吃酒，其中一个叫吴丑的因老婆管得太严厉而不敢多喝。鱼子便吵吵嚷嚷地说：“你们知道吴丑为什么不敢吃酒吗？是他的老婆管教得太严了。有一次，吴丑喝醉了酒，还被老婆打了几个耳光呢！”吴丑被鱼子当众揭了短处，恼羞成怒，拂袖而去，大家不欢而散。

生活中不乏像鱼子这样的人，他们似乎认为，只有揭了别人的“短”，才足以证明自己的“长”，以此来获得心理上的满足。孰知这样的结果只能使人们对他们避而远之。

但凡具有一定修养、品德高尚的人是从不揭人之短的，这样的例子在历史上比比皆是。据唐朝封演的《封氏闻见记》记载：曾做过唐朝检校刑部郎中的程皓，从不谈论别人的短处。每逢朋友中间有人说他人的坏话时，他从不跟着掺和，而且还说：“这都是大家乱说的，其实不是这样。”然后再说一番他人的好处。像程皓这样的人能不赢得他人的好感吗？人们肯定会愿意与这样的人交朋友。

人们对于自己的忌讳，通常极为敏感。由于心理作怪，往往把别人的无意当成有意，把无关的事主动与自己相联系。有时，你随口谈一点儿什么事，也很可能被视为对他的挖苦和讽刺，正所谓“说者无意，听者有心”。因此，我们不仅应避免



谈论别人的忌讳之点，同时也应注意不要提及与其忌讳之点相关联的事物，以免造成对方的误会，以致使他的自尊心受到无谓的伤害。

史书记载：明太祖朱元璋曾当过红巾军，被官家称作“红巾贼”。所以，朱元璋对“贼”字和与“贼”同音的“则”字最敏感，也最忌讳。一次，浙江府学教授林元亮作了《谢增俸表》，呈送朱元璋，上有“上则垂宪”一句话；还有位北平府学训导赵伯宁写了《贺万寿表》，上面有“垂子孙而作则”一句话。这些本来都是吹捧朱元璋的谄词，无非说他可做后世的楷模。不料朱元璋因对“则”字过敏，见到“则”字，便以为别人在骂他为“贼”，于是竟把这两位都杀掉了。自然，朱元璋的所作所为有些过于敏感，但是它所留下的教训却是深远的。

俗话说：“当着矮子不说短话。”对于个头低矮的人，最好是不要提及“短”、“小”以及“木墩”、“武大郎”等等与矮小相联系的话语，免得他由多心而伤心。对于犯过罪、判过刑的人，最好不要提及“监狱”、“罪犯”等与他的忌讳相关联之事。否则，他会认为你在指桑骂槐。

孟子说：“恭者不侮人，俭者不夺人。”荀子说：“与人善言，暖于布帛；伤人以言，深于矛戟。”古人的话语非常有道理。

被击中痛处，对任何人来说，都不是件令人愉快的事。尤其是对他人身上的缺陷，千万不能用侮辱性的语言加以攻击。自己也不会好受，那么我们就尽量避免让别人痛苦。

## 投其所好术

共同的爱好、兴趣，也可能成为彼此友情的纽带。迎合对方的兴趣，谈论对方感兴趣的话题，对方肯定会感到愉快。投其所好，其实是很实用的人际交往技巧。

我们总是喜欢与自己喜欢的人打交道，也喜欢做自己喜欢的事情。如果我们想要得到他人的喜爱，从他人的兴趣爱好着手，就容易得到他人的喜欢，那我们做起事情来就会很顺利，自己得到了快乐，而他人也得到了愉悦。

都爱下棋，在路边棋场相识，相互成了棋友；都爱垂钓，在湖边相识成了钓友……这样共同的东西把彼此召唤到一起，在共同切磋中，便结下了友谊。某军校外面有一条清幽的小路，早晨常有人到这里跑步锻炼。一位姓王的教员和一位姓高的教员，每天跑步之后在这里相遇。然后一起散步，边走边聊，由一般寒暄到相互了解。两个人都爱好写作，少不了交流体会看法，彼此虽没有物质的交往，却都觉得受益非浅，渐渐成了好朋友。

有一对青年男女恋爱，姑娘的父亲是高干，小伙子不仅人精明能干，长得亦帅气，但家在农村，故而，当姑娘对父亲提起这个小伙子时，其父认为门不当，户不对，便断然拒绝。姑娘一气之下要和家庭决裂，但这个小伙子却不让姑娘任性使