

成功智慧文库
金手指点子库

人际交往

大智慧

李志敏
编

内蒙古人民出版社



成功智慧文库

金手指点子库

第四卷

人际交往大智慧

李志敏 主编

内蒙古人民出版社

目 录

第一编 人际沟通金点子	/ 1 /
先入为主	/ 3 /
请示主义	/ 4 /
自主自决	/ 5 /
易地而处	/ 6 /
以小博大	/ 7 /
整理充分	/ 8 /
以弱示人	/ 9 /
以小为大	/ 10 /
化整为零 各个击破	/ 11 /
明退暗近 达到目标	/ 12 /
敬而远之	/ 13 /
转移对方注意力	/ 14 /
能屈能伸	/ 15 /
坦言无讳	/ 16 /
适时道歉	/ 17 /
先发制人	/ 19 /
分散攻击	/ 20 /
利用人性弱点	/ 21 /



以慢取胜	/ 23 /
自我肯定	/ 24 /
侧面进攻	/ 24 /
流星战法	/ 25 /
以“理”服人	/ 26 /
以退为进	/ 28 /
隐藏弱点	/ 29 /
避开锋头	/ 30 /
口腹之欲	/ 31 /
感情用事	/ 33 /
给人一个反驳机会	/ 34 /
故意搞错	/ 35 /
过度表扬	/ 36 /
耳听八方 激将成功	/ 37 /
害人之心不可有 防人之心不可无	/ 38 /
伪造凭据 骗取信任	/ 39 /
众口一词 欲盖弥彰	/ 42 /
偷梁换柱 掩人耳目	/ 44 /
假借名人手 敛小聚大财	/ 49 /
利用信任 伙盗同乡财	/ 50 /
假拐演戏 骗钱坑人	/ 54 /
慎对三寸不烂之舌	/ 58 /
给谎言“加油”	/ 59 /
以骗治骗	/ 61 /



第二编 巧妙送礼金点子 / 63 /

- 巧送礼物除烦恼 / 65 /
- 送礼要投其所好 / 66 /
- 送花须避禁忌 / 68 /
- 女性礼品多留心 / 69 /
- 巧用小“礼”征服意中人 / 71 /
- 重礼显真情 / 72 /
- 以礼待老乡 / 73 /
- 平静地给上司送礼 / 75 /
- 礼物连接友人心 / 77 /
- 送出慷慨 / 79 /
- 礼轻情意重 千里送鹅毛 / 80 /
- “来历不明”的礼物 / 81 /
- 特别的爱 送特别的礼 / 83 /
- 礼不在重 贵在情谊 / 84 /
- 以礼架桥 / 86 /
- 真爱无价 / 88 /
- 真情不会凋谢 / 89 /
- 礼贵往来 / 91 /
- 以真诚作礼品 / 93 /
- 毛泽东的重礼 / 95 /

第三编 求人办事金点子 / 97 /

- 消除隔阂 拉近距离 / 99 /
- 说服周围的人 / 100 /



拿人财物心自软	/ 101 /
借人自尊 激将他人	/ 102 /
舞剑显诚意	/ 103 /
路易十四施小惠	/ 105 /
激发同情心和责任感	/ 106 /
循序渐进 步步为营	/ 108 /
司马相如的无赖术	/ 109 /
动之以情 晓之以理	/ 111 /
无事生非 巧做手脚	/ 113 /
暗中智取 防不胜防	/ 115 /
做感情投资	/ 117 /
熟人好办事	/ 119 /
转移话题 激发兴趣	/ 119 /
眼泪是最好的武器	/ 121 /
巧施苦肉计	/ 122 /
不断催问防拖延	/ 124 /
反其道而行之	/ 125 /
利用对方的攀附心理	/ 127 /
让对方产生认同感	/ 128 /
打蛇须打七寸	/ 129 /
穷追不舍情自得	/ 130 /
坚持不懈 死皮赖脸	/ 132 /
设计巧骗郑板桥	/ 134 /
利用对方弱点 死乞白赖	/ 136 /
诱导参与 婉求帮助	/ 138 /
以智取胜	/ 139 /
假戏真唱	/ 141 /



感情投资	/ 143 /
利用善言之人	/ 145 /
陈平曲线救刘邦	/ 147 /
张仪脱逃	/ 148 /
张作霖粗中见细	/ 150 /
推功揽过交朋友	/ 151 /
向邻居诉难求助	/ 152 /
主动说亲	/ 153 /
亲情使蒋就范	/ 156 /
找准幕后关键人	/ 158 /
耐心周旋	/ 160 /
勤跑勤说打动人心	/ 161 /
只要有耐心 火到猪头烂	/ 162 /
死缠不放 反复要求	/ 164 /
心急吃不了热豆腐	/ 165 /
 第四编 官场社交金点子	 / 169 /
胜不骄 败不馁	/ 171 /
顺水推舟理自明	/ 172 /
寸土必争	/ 173 /
重视同乡关系	/ 174 /
以诚等人 忌心不在焉	/ 176 /
装疯卖傻 忍辱求存	/ 177 /
色字头上一把刀	/ 181 /
看清谎言背后的政治目的	/ 183 /
政治家们的谎言	/ 184 /



乒乓外交	打开僵局	/ 186 /
原则坚定	策略灵活	/ 189 /
抓住机会	有的放矢	/ 192 /
面对刁难	以牙还牙	/ 193 /
激怒对方	反击为主	/ 194 /
当机立断	毫不留情	/ 195 /



第一编

人际沟通金点子





进一尺狭窄一尺，退一步宽平一步。与人争强好胜，路就觉得很窄；如能退后一步让人先行，自然觉得路宽许多。太过浓艳之味，最易使人生逆；如果清淡一分，自然觉得滋味弥长。





先入为主

我们如果是讲话者，千万别使听话者不明究竟，不知作何回答，因此，先知道对方的立场，再侃侃而谈，才能言中对方的心。

你曾经有过这样的经历吗？计程车司机一边听棒球比赛的转播，一边说：“今天的巨人队怎么搞的，连续失策，已找不到更好的投手。”当你听到这句话，该如何回答？如果，我们不是赌说巨人队赢，很容易脱口而出：“是吗？那好极了！”那么，下一刻我们得提防计程车司机因生气而开快车。

如果，司机说：“真气人”或“今天我赢定了，”我们自然明白司机的意向。

那么，听到那位司机的话后，最好的回答：“唉呀！我真佩服”“真气死我了，不能原谅他”、“或许我的话过分一点”。在对方先有个印象“我真佩服”，且在心理上以为不可能有其他评语时，进行诱导，较易说服。

我们不清楚对方的意见时，应该用以上的技巧，加深对方的感觉和印象，以便使自己喜欢的行动被采纳。



请示主义

对难以说服的人，应该说声：“请问，有没有更好的办法？”以此来反问他。

曾有一位朋友，在单身时期，就宣布自己是个大男子主义者，然而，婚后我去看他时，意外地发现他竟是个太太至上的人。

“他不是主张大男子主义吗？为什么会变成太太至上者呢？”我想大概是他太太的说服术很好的缘故。照他的说法：“过去，对孩子的教育或买房子等问题，都和太太商量，在我看来，一家之长主要是提出结论，然而，经过一段时间，我发现自己总是按照太太的意思行事。”

他的太太经常使用的手段，绝不是三段论式的说服术，而是利用：“这该怎么办？有没有其他更好的方法”来征求他先生的意见。

他太太一切事总委托他决定，增强他的自尊心，心情愉快，似乎凡事都是他自己在做抉择，实际上，却都是他太太的主张。

似乎，他太太比他更能掌握说明的技巧，更了解人性的弱点，故意让对方抓住裁决权。遇到难说服的人，不妨用这种办法，的确能有效地解决问题。

委托对方做决定，确实可以打动对方的自尊心，使对方自认为立于优越位置，他们会觉得自己控制了一切，然而，往往操纵权都掌握在我方。



最重要的，要使对方以为一切的主宰权都让给了自己，如此，不管他有再好的智慧，我们都可依照自己的想法，诱导对方。因为，提高自尊心，只要是具有优越感的人，都会变得宽容，很容易陷入我们设下的陷阱。

自主自决

碰到购物时感到迷惑的对象，我们如能说一句“请您到别的地方看了以后，再决定。”反而能够令顾客产生购买的欲望。

近年来大部分的年轻人都拥有自己的音响设备，姑且不论价格的高低，当他们下决心的刹那间，似乎不容易。

制造音响的厂商，为了迎合这些年轻人的购买欲，设计了各式各样的机种，并利用巧妙的推销术。

曾有一位很喜欢音响的亲戚，在大学时代，为了买音响，就去逛电器街。终于，找到一家音响店，里面有自己想要买的机种，价钱也符合自己的预算，然而，却没有勇气踏进去。

他在店门口徘徊，这时，一位老店员走出来跟他说：“先生，我看您还不知道选择哪一种才好，您不妨先去其他家看看，因为，毕竟音响不是便宜的东西。”于是，我那位亲戚到了另外几家看，然而，心中总是想着那组音响，不能将情绪稳定下来，最后，决定将刚才那套音响买下来。

我觉得那位店员，他虽是个生意人，却很懂得人类的心理，很能够诱导顾客。如果，那位店员一开始便说：“您绝对放心，买我们的东西，绝不会吃亏。”说不定，他会放弃购买



那套音响的念头。

我们通常在碰到迷惑的人时，总会尽量说服人，以便使人及早决定。却不知，这样会给对方带来心理上沉重的负担，反而迟迟难做决定，甚至会使双方濒临决裂，按照理论，当心理受压迫时，都会选择轻松的路走。

想要使对方依我们的意愿来做决断，就得有位老店员的耐心，否则，只会让对方背道而驰。

易地而处

站在对方的立场做说明，能够使人把自己的利益当作是对方的利益。

以家庭主妇为主的电视节目中，每周总有一次播出人生指导的项目，听说当天的收视率比往日要高。

人生指导这个节目有这么高的收视率，也许和人类幸灾乐祸、残酷心理的一面有关。我以前看过此节目好几次，觉得指导说服请教的人，的确具有相当强的说服力。

开始，大部分的请教者总会针对指导的人提出反驳者辩解，但是，慢慢地他们会同意指导者的见解，这种心理变化比差劲的连续剧更吸引人，同时，我认为人生指导好比说服术的实验场所。

人生指导节目的指导者，都聘请具有高度说服力的人来担任，可是，一旦到事情症结时，人们用的妙法也似乎很相似。

指导者经常站在对方的立场来比喻，譬如说：“如果我是你的话，我一定会原谅你先生，我不会随便和人离婚。”这实



在是很巧妙的心理技巧，很容易引起对方的错觉，而被说服下来。

以小博大

推销员是从被拒绝开始，这是推销大王利达曼所说的话，的确，推销员必须在受到拒绝以后，不断地求突破，才能够达到说服顾客的目的。如果，碰到拒绝就退却，一定不会成为成功的推销者。

有本事的推销员，当受到顾客拒绝时，绝不会退缩，而马上说：“请您听我说明一下就好”、“借用您几分钟的时间”，而后再提出对方容易接受的条件，继续进攻。

除非顾客已经拥有这种产品，或者是真的很忙碌，大部分的人听到合理的要求时，都不容易拒绝，认为只听几分钟是不成问题，推销员的目的便达到一半。

如此，一旦能攻破对方的防线，五分钟可能变成10分钟，10分钟可能变成20分钟，可见让顾客买东西，并不是件很困难的事。

首先，有意识地做适度请求，再逐渐诱导对方，以打破他们的警戒心及排斥感。须知，我们只要冲破顾客的第一道防线，就很容易使他们让步，这或许是人类心理缺陷之一的吧！日常生活中，常常可以看到利用人类心理的说服术，譬如善于向人们借钱的人，如果要借100万元，一定不会先说：“请你借给我100万元，好吗？”

他首先提出五千元或一万元。先解除对方的警戒心。话



后，再看情形，适时说出金额数目，当对方很好的落入劣势中，说服对方就成功了一半。

整理充分

要求对方重新改造时，应该说一声“因为你们做到这个程度，我们才能发现出了问题。”

某一个精密机械工厂，想开发一批新产品，他们将设计图拿到卫星工厂，要他们如期交货，然而，当交货期快接近时，卫星工厂的人将半成品送到该精密机械工厂，精密机械工厂的人认为没有按照预先的计划去做，要求卫星工厂重新制造。但是，卫星工厂却认为，该产品是依照合同上说明来生产的，而坚持不加以修改，如此僵持不下的局面，在工程中常会遇到的。

正在这个时候，机械工厂的厂长来了，知道详情后说：“我们认为应该做到预计程度的成品。当贵厂替我们作到这种地步时，我们尚不知有这么多的问题存在，不过，能够做成好的产品来推销，对你我双方都有利，所以，我希望你们能够再进一步研究。”

听了厂长的这番话后，卫星工厂的人说：“好吧！我们再尽力研究看看。”他们很乐意的表示要带回去重新制造。

我认为这位厂长说话的技术很高明，要求交货期限快到的卫星工厂重新做，的确是件不容易的事，一般人总认为对方卫星工厂，就得按照我们的意思做，这样很容易使双方的感情破裂。聪明的说服者，不会只说对我方有利的话，人们如果站在



对方的立场上设想一番，同时也会收到事半功倍的效果。

以弱示人

对抵抗意识很强的人，最好说一声，“我不太有自信”借此来引诱对方的大意。

世界拳击冠军轮岛功一先生，当他向前任的冠军卫冕者挑战时，有下面一段小插曲：

在比赛的日子将近的时候，他们举行了记者招待会。当二人出现在会场时，轮岛先生的姿态，令很多记者不忍直视他，因为，他的脸一半用面罩盖住，而且又穿着厚的外服，不论任何人看到轮岛功一先生这个样子，都会认为他的身体状况很不好。

反过来，当天的卫冕者神采焕发，身体健壮。在场的人都认为还没比赛，胜负大致已可定。可是，正式比赛时，轮岛功一先生得到压倒性的胜利，轮岛功一先生的做法，可能是故意让对方松懈。

不管工作或任何事情，要说服怀有敌意的对象是很困难的。如果面对面的抵抗，只会增加对方的敌对意识而已。万一，我方的利益被发现时，敌对的一方更会想尽办法来进行。巧妙地掩饰我们内部，封锁对方的对抗意识，是很重要的。

一般而言，人在评估周围的对手时，以卑弱者容易疏忽，说服就应该利用这种弱点。譬如，在敌方面前故意说：“我没有什么把握”“我觉得自己无法顺利赢你”用一些胆怯的话，来卑下自己，减轻对方的敌抗意识。