

我的第一堂

人际关系

公开课

探秘人脉高手明白但却不会告诉你的**人际沟通禁忌**！
勘破『别人喜欢、你不委屈、他不嫉妒』的**处世绝学**！

苏毅◎著



时代出版传媒股份有限公司
时代华纳

时代出版传媒股份有限公司
时代华纳

我的第一堂 人际关系公开课

苏 毅◎著



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

我的第一堂人际关系公开课 / 苏毅著. -- 北京: 北京时代华文书局, 2014.7
ISBN 978-7-80769-728-2

I. ①我… II. ①苏… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 151251 号

我的第一堂人际关系公开课

著 者 | 苏 毅

出 版 人 | 田海明 朱智润

责任编辑 | 李 争

装帧设计 | 朝圣设计·阿正

责任印制 | 郑珊珊

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 64267397

印 刷 | 北京中印联印务有限公司 010-87331056

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 720×1000mm 1/16

印 张 | 14.5

字 数 | 206 千字

版 次 | 2014 年 9 月第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-80769-728-2

定 价 | 29.80 元

版权所有, 侵权必究

人生就是一场心理博弈

探秘老成人都明白却不会告诉

你的人际沟通禁忌

※ 人生就是一场心理博弈，生活就是一场心理较量，心理学是一门让人变得更聪明、让生活变得更有趣的学问。生活中人际关系的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。懂得运用相关的心理学技巧来处理生活中的问题，并掌握灵活的应对方式，看穿别人的心理诡计，避开心理陷阱，可以帮助人们在了解各种人际关系现象背后的心理因素的同时，也帮助自己成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量和最受欢迎的人。

※ 人总是在生活环境中伪装自己，是居心叵测，还是故弄玄虚？其实，很多人都是在用坚强的外表来遮掩内心的空虚，在隐藏一份恐惧。大概，更多人戴着面具是为了微笑着生活，带给别人快乐的同时也让自己快乐。

※ 生活中有很多尔虞我诈以及看不透的勾心斗角——生活本该如此吗？这本书将会为你解读生活中各种现象、事件背后隐含的心理学计谋。

※ 法国著名作家辛涅科尔（Sénancour）指出：“对于宇宙，我微不足道；可对于我自己，我就是一切！”现在，你想把握这“一切”吗？想深入了解自己、掌控自己吗？想知己知彼，更好地去操控别人的“一切”吗？翻开此书，它会帮你参透决定着你一生每天必须面对的80条心计，教你如何运用80条心计战术战胜自己，也战胜别人。

※ 本书通过80条心理学知识分析名人决策的成败得失，使读者觉察到心理因素对决策成败的重大影响，内容通俗易懂，语言形象生动。它可以用最短的时间、最快的速度帮你看透心理诡计，参透别人，让你决胜于生活的竞技场，掌握人生主动权，取得生活和事业的成功。

第一章

洞悉人性，小心被诈

1. 对方再谦虚，也不要过分表现自我 3
2. “拍马屁”，既要拍得响又要拍得恰当 5
3. 善用“谎言”，让对方愿意与你交流 9
4. 可以保守他人的秘密，莫让他保守你的秘密 12
5. 找出对方的弱点，牵着他的鼻子走 15
6. 以诚心动人——化敌为友的最佳途径 19
7. 展现自信风采，给对方一颗定心丸 22
8. 尽量让对方说，才能获得更多信息 25

第二章

以心交心，互惠互利

9. 如果能被对方需要，你也会变得重要 29
10. 激起共鸣，让他感觉帮你像在帮自己 32
11. 让合作者生活得更好，你也能更好 35
12. 帮助别人的同时，也是在帮助自己 39
13. 不报复对方，是在为自己留条后路 41
14. 如果你有“利用价值”，就别怕被“利用” 44
15. 在冷庙多烧香，急时才有佛脚抱 46
16. 主动吃亏，让对方不得不还以人情 49

第三章

将心比心，换位思考

- 17. 要想钓到鱼，就必须学习像鱼一样思考 53
- 18. 让他知道你了解、包容他，合作会更容易 55
- 19. 揭对方伤疤，他痛你也捞不到好处 58
- 20. 给对方面子，等于守住彼此的融洽关系 60
- 21. 站在对方立场说话，他才容易听你的话 63
- 22. 多认同、理解对方说的话，更能动其心 65
- 23. 以上司的立场想问题，以自己的立场办事情 67
- 24. 诙谐地对待错误，他过得去你也过得去 69

第四章

以心治心，掌控主动

- 25. 欲震慑“猴”，就必须在其面前杀“鸡” 73
- 26. 激励只能让他干活，赞赏才会让他积极干活 76
- 27. 不该仁义时，就要对他重拳出击 79
- 28. “打蛇打七寸”，找准重点控制力才强大 81
- 29. 巧拉家常，让他不厌恶你的管理 83
- 30. 收放结合，才能让对方心服口服 85
- 31. 恭维说得不动声色，对方才听得进去 88
- 32. 刀藏于笑，必将其杀于无形之中 91

第五章

以心攻心，斗智斗勇

- 33. 要赢，须先在勇气上压倒对方 95
- 34. 故意透露虚假信息，蒙蔽对方 97
- 35. 离间，不用硬攻也能削弱对手 99
- 36. 欲摘鲜花，先从绿叶开始准备 101
- 37. 反其道而行，让对方努力归零 104
- 38. 运用“上屋抽梯”，将他彻底打败 106
- 39. 发挥己之长处，攻击他之短处 107
- 40. 瞄准对方关键，以击溃其全部 109

第六章

以心赢心，以力借力

- 41. 寄生于人，有大树遮阴成长加速 113
- 42. “攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云 116
- 43. 巧转关系，靠能人办好棘手之事 118
- 44. “乾坤大挪移”，化人之力为我所用 121
- 45. 鸡鸣狗盗，小人物也能有大用处 124
- 46. 圆滑维系中间人，迅速扩充人脉 126
- 47. 欲“请将”不如“激将”，“激将”不如“逼将” 128
- 48. 得人心得天下：以宽容大展宏图 131

第七章 以退为进，韬光养晦

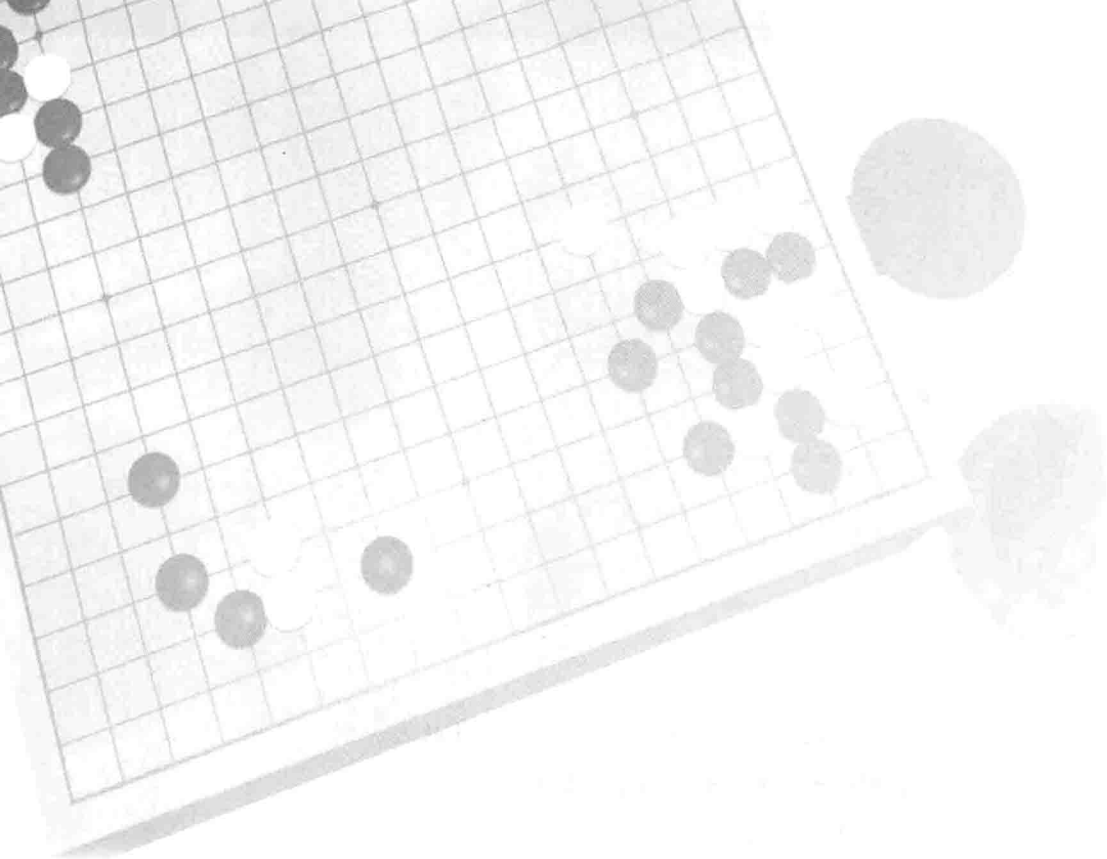
- 49. 闭上生气的嘴，张开争气的眼 135
- 50. 不轻易暴露，才容易将其实现 137
- 51. 欲进两步，先退一步攻其不备 139
- 52. 心怀大计，装疯卖傻为己蓄势 141
- 53. 弱势时打情感牌，更易被认可 144
- 54. 掩藏意图，才能得到所想的一切 147
- 55. 假意投降，把劣势转化为力量 149
- 56. 退避三舍，伺机而动后发制人 152

第八章 嘴上巧用劲，脚下便有路

- 57. 矛盾时给对方台阶，也是给自己台阶 157
- 58. 如对方经验老到，恩威并施说服他更容易 159
- 59. 巧借比喻，无须明指也能说服对方 162
- 60. 调节冲突，抬高一方让其主动退出 165
- 61. 话不投机时，不想尴尬快快转弯 167
- 62. 将错就错化尴尬，摆脱窘境顺势取胜 169
- 63. 给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过 172
- 64. 辩论中巧设圈套，让对方主动“入瓮” 175

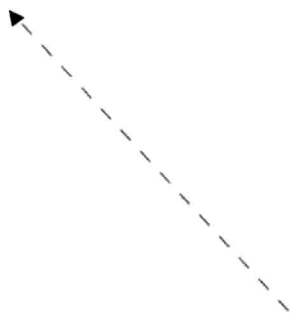
- 65. 会绕圈子，才能左右逢源 179
- 66. 迂回出击，主动创造契机 181
- 67. “拉拢”他，需要时软硬兼施 184
- 68. 形势不利时，要“虚与委蛇” 186
- 69. 辉煌时转身，保命亦留名 188
- 70. 复杂争夺，“抹黑”自己避险 190
- 71. 莫让上司知道你比他聪明 192
- 72. 说出来的要比需要说的少 194

- 73. 人弃我取，垃圾可能变珍宝 201
- 74. 遭受诬陷，反驳不如冷静应对 203
- 75. “脚踏两船”，总有一只船可落脚 206
- 76. 正面难入手时，就从侧面出击 208
- 77. 施计弄巧，无条件时创造条件 210
- 78. 临危不乱，以“诈”赢得生机 212
- 79. 有缝隙快下手，让其不攻自破 214
- 80. 必要时候，与狼共舞实现双赢 216



第一章

洞悉人性，小心被诈



与人打交道，就要做一个有心计的人，在刚开始相互接触或接手某些事情时，学会低调，适当隐藏自己的实力，对方再怎么谦虚，也不应该过分表现自己。只有这样，才能登上成功的宝座，且才能坐得稳。



对方再谦虚，也不要过分表现自我

在与人交往的过程中，我们总能遇到一些谦虚有礼的人。他们总是客套地说“如有不周之处，还请多多指教”“请多提宝贵意见”“很多方面还需要向您多多学习”……

事实上，虽然说人要想得到别人的认可，就得善于表现自我，但表现过分反而会遭到别人的反感，以至于让你寸步难行。因此，适当低调一些，适度隐藏自己的实力是明智之举。

柳萍刚找到工作，她好不容易使理发店老板同意留下她工作，因此觉得应该主动找事做。于是，她每天赶在大家起来之前，把地擦了，把所有理发器具也擦得一尘不染。

柳萍没想到的是，自己的“过分表现”却引起了别人的不痛快。原先负责搞清洁的女孩，虽然表面上跟柳萍客客气气，常说“做得不好的地方还请多多批评”一类谦虚的客套话，但背地里却老跟柳萍过不去，总是打她的小报告。幸好后来有了个机会，才使两人消除了误会。柳萍这才意识到自己无意中把别人的工作抢了。

无独有偶，还有一个事例与之类似。

王伟是某政府机关办公室主任，对下属非常和蔼，总喜欢说：“有什么意见大家尽管提。”

不过，谈起新人在公司急于表现的话题，他却摇头叹气。他举例说，有一年招了一个中文系毕业生，人很用功，但劲儿总是使不到点子上。

毕业生来上班的第三天，看见王伟桌上有一份主管发言稿，他觉得文章结构不够合理，于是，也没问王伟的意见就自己把稿子拿回去改了。改完以后，还直接把稿子交到主管手里。

那篇稿子的初稿是王伟写的，已经给主管看过，并根据主管的意思做了修改，文章的结构也是主管惯用的。

开会时，主管读稿子时很不顺，和自己习惯的风格相去甚远，会后，主管对王伟大发雷霆。

事后，王伟把毕业生叫到办公室，那位毕业生不但没觉得自己做错了事，甚至还辩解说是为主管好，最后导致的结果是办公室里的所有人都有点讨厌他。

无论是刚从校门走进社会的毕业生，还是在跨国公司间跳槽的资深职业经理人，到了一个全新的工作环境，总会希望尽快展现自己的才华，以求得到别人的了解与认同。急于显露自己的能力，是很多新人的通病，也是人之常情。

当然，对于刚来的新人，上司对他的工作表现一般都会比较宽容。虽然他们与新人见面时，都会谈及公司的不足，并说一些鼓励新人的话，比如“希望你的到来能为公司注入新的活力”之类。但实际上，他们不会指望新人一进公司就能马上出成绩，反而会通过一些小事来观察新人的为人、品性、工作态度等，以此来形成一个基本判断。这个判断会影响上司将来对这位新人的使用。此外，作为上司，他们并不希望新人的到来一下子打破原有的平衡，就算他们有计划用新人来替代原来的员工，也希望能平稳过渡。

很多刚走出校门的毕业生，都有大干一番事业的豪情壮志，所以到了新公司，做什么事都想冲在前面，希望给别人留一个好印象，尤其是遇到谦虚的上司。实际上，这样高调张扬的表现反而容易弄巧成拙。



“拍马屁”，既要拍得响又要拍得恰当

有政治和权力争斗的地方就会有完美的马屁精，他已经掌握了“欺骗的艺术”。他奉承、臣服于自己的领导者，却能够在面对别人的时候间接而优雅地维护自己的权利。或许，在一些特别的前提下，人应该学习和应用一些“拍马屁”的规则，这样可能会让你的事业发展变得更顺利一些。

要把马屁拍响，首先必须找准对方的“心窝”所在，这样才能做到有的放矢。而且，在拍得响的同时，还要拍得恰当。摸透了对方心思，有针对性地加以赞誉，或多或少能满足对方的虚荣心，这更有可能让你得到对方赏识。

周末员工聚餐，经理在路上指着一个路人的皮包说：“这个包蛮别致的，不知在哪儿买的。”

说者无心，听者有意，半个月后，莉莉就把一个同样款式的皮包送到了经理的办公室：“经理，我上周去参加客户的发布会，人家给了一张商场的消费卡，到商场一看，正好有这个款式的皮包，我就帮您选了一个，您看喜不喜欢。”

经理站起身说：“不行不行，你自己留着用吧。”莉莉连忙说：“难得您看中一件东西，说真的，您的眼光就是和别人不一样。再说没您的照顾，我哪有机会去参加那个发布会啊！”

于是经理又拿出一张请柬说：“下周五在国宾饭店有个酒会，我也不喜欢凑热闹，你替我去吧。”莉莉接过请柬，假装埋怨地说：“看您说的，好像您真老了似的，上次参加发布会时，好几个客户还问我说您怎么那么年轻啊！”说得经理面露喜色。

过于吹捧上司，会让上司觉得讨厌，但像莉莉这种言行并举的“溜须”者，怎能不让上司喜笑颜开？对这么懂事的下属，上司当然另眼相看了。

莉莉的成功之处在于她抓住了经理爱美、怕老的心理，非常自然地加以赞

美，让慨叹年华已逝的经理得到了心理愉悦，莉莉的皮包也就没有白送。

和完美马屁精比起来，低级的马屁精常常苦于拍不到位，平庸露骨的恭维往往会拍在马蹄子上。低级马屁不但不能讨得上司欢心，反而会让自己在众人眼中留下“奴颜媚骨”的小人形象。

吴华在年终总结会上做了一番“真情流露”的感言：在这一年的风风雨雨里，他在主管的教育和帮助下取得了很大进步，做出了不小的成绩。主管是恩师，今后他还要继续追随主管的脚步，做一个像主管那样完美的人。这一番话令同事侧目，而主管也很尴尬地咳嗽了几声。但没想到，这时吴华又画蛇添足地补充了一句：“我们的主管真是德高望重、才智过人啊！”会场顿时一片哗然，因为这位主管不过30岁而已，何来德高望重？

吴华辛苦了半天，并没有给主管留下什么好印象，太过露骨的恭维显得虚伪，明眼人一眼就能识破。说话没有分寸，太不着边际，让被拍者也很难为情，这是最愚蠢的吹捧行为。

无论出发点是什么，把马屁拍到位，应该注意的问题有很多：

（1）要讲究场合

在众目睽睽之下是不便施展拍马屁功夫的。对方本人可能会觉得你多事，而旁观者更会鄙薄你的为人。所以在公开场合拍马屁不但对对方有碍，对自己也有失。搞好人际关系，尤其是上司，最好是在私下闲聊时，或者在茶余饭后的轻松场合，选择对方情绪较好时，似乎很平常地聊家常，往往最容易切中对方心意，使“拍”与“被拍”者皆大欢喜。正如前面说到的两个例子，莉莉选择在经理办公室送出皮包不显失礼，吴华在大庭广众之下大行吹捧却搞得人憎鬼厌。可见，拍马屁的场合是必须小心留意的一大要素。

（2）要讲究手段

恰到好处的拍马屁效果绝对胜过一万句不着边际的恭维。同时叫好，知道好在哪里，有针对性地叫好比空洞地叫好有价值得多。

完美马屁精们将“精神贿赂”进行到底，让后人茅塞顿开。如写就一篇

文章，明明很简单的字却故意写错，目的是方便上司审阅时能“指正”出来，以显示上司的英明。据说纪晓岚主持四库全书的编纂时就做过这样的事，其实皇帝老儿通常并不英明，许多错误看不出来，却又“钦命定稿”，结果四库全书中就留下不少低级文字错误。

说起这纪晓岚，通观古今，堪称才子型“精神行贿”的第一流高手。乾隆50岁时，他献联：“四万里皇图，伊古以来，从无一朝一统四万里；五十年圣寿，自今而后，尚有九千九百五十年。”

乾隆八十大寿时正好登基满55年，他又献：“八千为春，八千为秋，八方向化，八风和庆，圣寿八旬逢八月；五数合天，五数合地，五世同堂，五福备至，嵩期五十有五年。”

好大喜功、标榜自己为“十全老人”的乾隆自然悦而受之，飘飘然地享受这高质量的马屁，不亦乐乎。

（3）要做调查研究

对象喜欢什么、不喜欢什么，性格怎样、脾气如何，你都应该有所注意。而这些信息的获得，当然离不开调查搜集。第一是自己在与其接触过程中的细心观察，小心体味；第二是多打听、细查问，从对方的身边人那里套取情报。当然，调查工作以不露声色为上，不然大张旗鼓地琢磨一个人，岂不显得太诡异？

例如，李林甫为了把握唐玄宗的心意，每次奏请，都要赏赐左右侍婢，讨得了这些人欢心，天子有什么动静李林甫都能在第一时间得到汇报。难怪晚年的玄宗对李林甫总是青睐有加，信赖备至。

（4）要委婉自然

拍马屁不是生搬硬套，七拐八绕，硬拍强拍，说出来的话荒谬可笑，容易引起上司的厌恶和鄙视。人们常说的那个“局长，您也亲自上厕所”的笑话便是其中一例。拍马屁必须讲究委婉自然，顺理成章，似不经意，又没有一语道破，这样才能不得罪上司。