



内容最全面 剖析最深刻

引证最科学 方法最实用

一部百科全书式的魔鬼心理学

# 心理 操纵术

## 大全集

春之霖 于海娣 编著

心理操纵术能够让你在思想上看透商界精英、政界领袖等风云人物操纵大众心理的真相；在行为上不做感情的傀儡、冲动的奴隶和受人摆布的木偶；在生活中像“魔鬼”一样思考，而像“天使”一样受人欢迎；在事业上不着痕迹地成为最大的赢家。



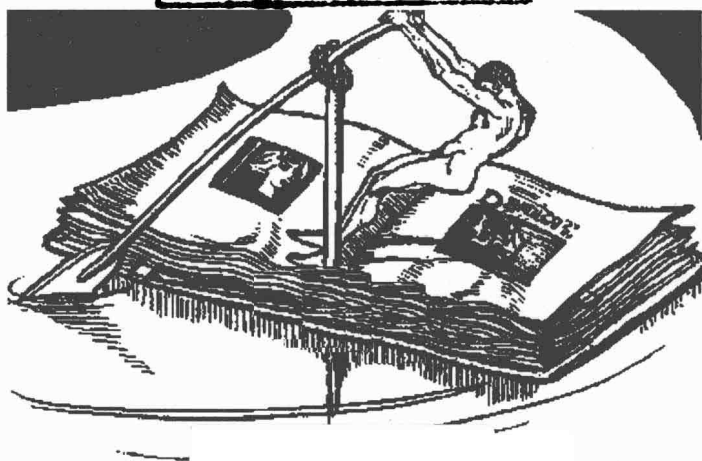
中国华侨出版社

# 心理操纵术

…… 大全集 ……

(第二卷)

常州大学 于海婉 编著  
藏书章

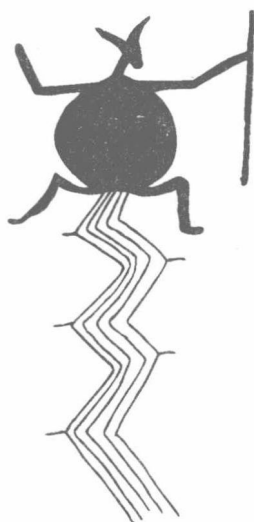


中国华侨出版社

## 第二篇

---

# 心理博弈术





## 第一章 洞悉人性，拿捏分寸

### 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，但是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，适当地低调一些，适度地隐藏自己的实力是明智之举。

柳萍刚下岗，她好不容易请理发店老板同意把她留下来工作，她觉得应该主动找事做。于是，她每天赶在大家起来之前，就把地擦了，把所有的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，背地里却老跟柳萍过不去，总给她打小报告。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，谈起新人在单位急于表现的话题，他却摇头叹气。他举例说，有一年招了一个中文系毕业生，人是很用功，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领导发言稿，他觉得文章结构不够合理，于是，也没问过王伟就自己把稿子拿回去改了。改完以后，还直接把稿子交到领导手里。

那篇稿子的初稿是王伟写的，已经给领导看过，并根据领导的意思做了修改，文章的结构也是领导惯用的。

开会时，领导读起稿子来很不顺，与自己习惯的风格相去甚远，会后，领导对王伟大发雷霆。

事后，王伟把毕业生叫到办公室，那位毕业生不但不觉得自己做错了事，而且还辩解说是为领导好，最后导致办公室里大家都有点讨厌他。

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，并说些鼓励的话，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，据此形成一个基本判断。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，所以到了新单位，干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。

不仅是在职场，商场、情场等亦是同理。与他人打交道，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的时候，学会低调，适当地隐藏自己的实力，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，而且坐得稳。

## 讨人喜欢的吹捧，既要捧得响又要捧得恰当

有政治和权力争斗的地方就会有完美的吹捧者，他已经掌握了欺骗的艺术。他奉承、臣服于自己的领导者，却能够对别人间接而优雅地维护他自己的权力。学习和应用吹捧的规则吧，这样你的前途将无可限量。

首先必须找准对方的“心窝”所在，这样才能做到有的放矢。摸透了对方的心思，再有针对性地加以吹捧，满足对方的欲望，才有可能得到对方的赏识。

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，人家给了个商场的消费卡，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，你留着自己用吧。”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，上次参加发布会好几个女客户还问我，您怎么那么年轻啊！”说得经理面露喜色，其实经理已经 50 多了。

过于吹捧领导，会让领导觉得华而不实，像莉莉这样言行并举，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，非常自然地加以吹捧，让慨叹年华已逝的经理得到了心理的愉悦，莉莉的皮包也没有白送。

相比之下，低级的吹捧者常常苦于拍不到位，平庸露骨的恭维往往拍在火腿上。低级吹捧不但不能讨得老板的欢心，反而让自己在众人眼中留下“奴颜媚骨”的小人形象。

吴华在年终总结会议上做了一番“真情流露”的感言：在这一年的风风雨雨里，他在领导的教育和帮助下取得了很大的进步，做出了不小的成绩。领导是恩师，今后他还要继续尾随领导的脚步，做一个像领导这样完美的人。一番话令同事侧目，领导也尴尬地咳嗽了几声。这时，吴华又画蛇添足地补充了一句：“我们的领导真是德高望重、才智过人啊！”会场顿时一片哗然，这位领导不过三十岁而已，何来德高望重？

吴华辛辛苦苦半天，并没有给领导留下什么好印象，太过露骨的恭维显得那么虚伪，明眼人一眼就能识破。说话没有分寸，太不着边际，让被恭维者也很难为情，这是最愚蠢的吹捧行为。

无论出发点是什么，想和对方攀上关系，把马屁拍到位，应该注意的问题有很多：

### 1. 要讲究场合

与人拉关系，尤其是领导，最好是在私下闲聊时，或者在茶余饭后轻松的场合，选择对方情绪较好的时候，似乎不经意地一恭维，最容易切中其心意，皆大欢喜。正如前面的两个例子，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，奉承场合是必须小心留意的一大要素。

### 2. 要讲究手段

恰到好处的奉承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。

完美吹捧者们将“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，目的是方便领导审阅时能“指正”出来，以显示领导的英明。

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 80 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奉承，不亦乐乎。

### 3. 要做调查研究

欲攀关系的对象喜欢什么，不喜欢什么，性格怎样，脾气如何，你都应该掌握。而这些信息的获得，当然不能离开调查研究。第一是你自己在与其接触的过程中细心观察，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，不然大张旗鼓研究一个人，岂不显得太过诡异？

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，讨得了这些人的欢心，天子有什么动静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

吹捧不是生搬硬套，七拐八绕，硬拍强拍，说出来的话荒谬可笑，很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”的笑话便是一例。奉承必须讲究委婉自然的风格，顺理成章，似不经意，却又不一语中的，才能让上司心满意足地接受。

还有，如果你和你的对象之间的地位越悬殊，你的吹捧就得越含蓄。

以下是你要避免的6种低级吹捧现象：

(1) 同意上司或同事提出的每一件事，经常说的一句话是“我完全赞成”，从不发表不同意见或建议。

(2) 经常赞颂上司或同事，而且用贬低自己或其他上司或同事的方法来赞美，同时表情丰富，挂着夸张的笑容。

(3) 用赞美的话语来使别人为你办事，不该表扬的时候也大加赞赏，而对自己的平庸千方百计地遮掩。

(4) 有意在上司面前出同事的洋相，仅为博取上司一笑，使自己出风头。

(5) 如果上司说了个笑话，哪怕是很没趣的笑话，也笑得像真的一样。

(6) 工作时挑肥拣瘦，但总是在上司面前述说自己干的工作最重要、最吃力。

## 活用善意谎言，让对方乐于同你交流

你曾经说过谎吗？没有？恐怕这本身就是最大的谎言。马克·吐温曾说过：“我们都说过谎，也都必须说谎。因此聪明的话，我们就应勤快地训练自己能善意地说谎。”

现实生活中，很多时候，我们在某些场合说“谎话”反而比说真话更容



易得到别人的好感，还能避免不必要的尴尬，或者促进事态更好的发展。例如，某人患了不治之症，知道这一情况的亲友多不以实情相告，因为他们知道，患者如果知道实情不仅不利于病情的好转还会给他的心里带来折磨。此时，谎言就是最好的妙药灵丹。

正所谓“谎言永远比真理更受欢迎”。在交际中，不同的场合说不同的谎话总能产生不同的微妙效果。为此，我们总结了以下几种情况，可以让你在人际交往中取得“反客为主”的好效果。

1. 能产生良好交际效果的谎言有时是以装糊涂的形式出现的，以避免或解除尴尬

生活中，我们常常会碰到这样的场面，到朋友家做客时，主人热情地给客人夹菜，恰恰是客人不喜欢吃的菜。这时，客人不外乎有两种态度。一种是接受主人盛情，一边道谢一边违心地说：“好吃！好吃！”当然，这样的谎言只能让自己自讨苦水。而如果有一天主人知道了原委，也会后悔一辈子。这窝囊的谎言，既苦了自己又伤了别人，实在不是高明之举。另一种态度，便是巧妙地拒绝。先说一句：“别客气，我自己来！”再补充一句：“这个菜我挺喜欢吃，就是胃受不了！”如此巧妙的谎言，既不伤主人的面子，又避免了活受罪，两全其美！

2. 在某个时候说点谎话，能使本来很有距离的双方达到某种“共识”，从而使进一步的交流成为可能

有位先生和朋友去拜访一位教授，那教授为人严肃，不苟言笑。坐了半天，除了开头说了几句应酬话，剩下的全是让人尴尬的沉默。

忽然，那位先生看到教授家养的热带鱼，其中几条色彩斑斓，游起来让人眼花缭乱。那位先生知道这鱼叫“地图”，因为自己也养了几条，还很得意地为朋友介绍过。教授见那位先生神情专注，就笑着问：“还可以吧？才买的，见过吗？”那位先生说：“还真没见过。叫什么名字？明儿我也打算养几条呢！”当时他的朋友不解地看看他，心想装什么糊涂，不是上星期才到我家看过吗？

可教授一听，来了兴致，大谈了一通养鱼经，那位先生听得频频点头。那位教授像是遇到了知音，说说笑笑，如数家珍地给他讲每条鱼的来历、特征，又拉着他到书房看他收集的各类名贵热带鱼的照片，气氛顿时活跃起来。他们一直聊到吃过晚饭才走，朋友才突然领悟到那位先生说谎话的用意。

一句谎话使本来几乎陷入僵局的交谈又顺利地进行下去了。

3. 有时候对家人也应撒点谎

一位身患重病的母亲，为了支持儿子上学，竟然把买药治病的钱给儿子交了学费，当她带儿子到商店给儿子买圆规掏钱时，不慎带出了一张药单。儿子见后，再也不肯让母亲买圆规。可那位伟大的母亲为了使儿子能安心努

力地读书，便谎称药单是用过了的。

母亲的谎言中孕育了伟大的母爱，表现的是一种最可贵的奉献精神。

#### 4. 对求爱者的谎言

一个男大学生爱上了一个女大学生，于是对女大学生说了一番热烈的話：“我离不开你，你是温暖着我的太阳，你是照耀着我的月亮，你是为我呼唤早晨的启明星。”

女大学生早已听出这是一番表白爱情的极热烈的话，但自己并不喜欢面前的小伙子，怎么办？如果断然说“我不喜欢你”，岂不是会使对方陷入尴尬？不置可否，岂不是对对方不负责任？

她只说了一句：“真美！您对天文学太有研究了，可我，真对不起，我对天文学一点也不感兴趣！”

就这样，女大学生轻松拒绝了男大学生。

在现实生活中，当你不得不用一些小谎言去办事时，你一定要注意，自己所说的谎言要不容置疑，这样才能以假胜真，巧中取胜，黑中取白。否则，会弄巧成拙。

## 你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密

有秘密，别人才觉得你神秘；有秘密，别人才觉得你有背景。

在人际交往中，许多人，尤其是年轻人，常常把自己的秘密毫无保留地袒露出来。有时如果没把自己的心事完完全全地告诉问及的人，心中就会不安，认为自己没有以诚待人，感到对不起人家，认为别人对自己很好或很重要，不告诉人家自己的秘密是错的。很显然，这些人在如何对待自己的秘密和如何对待坦诚这些问题上，所谓的“知无不言，言无不尽”是一种错误的认识。

在生活中，人与人之间需要交流，需要友情，但谁都不愿与一个从不袒露自己的内心世界、对任何问题都不明确表态的高深莫测的人交往。然而，对于坦诚有一个正确的理解是十分必要的。所谓坦诚并不意味着别人要把内心世界的一切都暴露给你，也不意味着你要把内心世界的一切都暴露给别人。每个人都有秘密，这是正常的，也是必要的。

例如，一次约翰把自己的重大秘密告诉了乔治，同时再三叮嘱：“这件事只告诉你一个人，千万别对别人说。”然而一转脸，乔治便把约翰的秘密添枝加叶地告诉了别人，让约翰在众人面前很难堪。这种背信弃义有时出于恶意，有时却是无意的。

当然了，能否保守秘密也与个人的品质修养有关。有的人透明度太高，这种人不但不能为别人保守秘密，就连自己的秘密也保守不住。有的人泄漏别人的秘密，不是为了伤害别人，而是为了抬高自己，“咱们单位的事，没有

我不知道的”，“我要是想知道某件事，我就一定能了解出来”……这种人常这样炫耀自己，他们认为，知道别人的秘密越多，自己的身价就越高。用泄漏别人秘密的方法伤害别人、娱乐自己，甚至把掌握的秘密当做要挟别人的把柄，当做自己晋升的阶梯，这种人在现实中也大有人在，对这种人最应该提高警惕。

再回到前面的例子，像约翰那样让他人为自己保守秘密，远比只让自己保守自己的秘密难得多。因此，不是万不得已的时候，不要让他人分享自己的秘密，要学会自己的秘密自己保守。因为，你的秘密一旦落入别有用心的人的耳中，它就会成为关键时刻别人攻击你的武器，使你在竞争中处于被动的局面，甚至因此而失利。

许军是某公司的业务员，在厦门工作已经有三年的时间了，他因为工作认真、勤于思考、业绩良好，被公司确定为中层后备干部候选人。总经理找他谈话时，他表示一定加倍努力，不辜负领导的厚望。只因他无意间透露了一个属于自己的秘密而被竞争对手击败，遭到排挤，终于没被重用。

许军和同事王广林私交甚好，常在一起喝酒聊天。一个周末，他备了一些酒菜约了王广林在宿舍里共饮。二人酒越喝越多，话越说越多。微醉的许军向王广林说了一件他对任何人也没有说过的事。

“我高中毕业后没考上大学，有一段时间闲着没事干，心情特别不好。有一次和几个哥们喝了些酒，回家时看见路边停着一辆摩托车，一见四周无人，一个朋友撬开锁，让我把车给开走了。后来，那朋友盗窃时被逮住，送到了派出所，供出了我。结果我被判了刑。刑满后我四处找工作，处处没人要。没办法，经朋友介绍我才来到厦门。不管咋说，现在咱得珍惜，得给公司好好干。”

谁知道，没过两天，公司人事部突然宣布王广林为业务部副经理，许军调出业务部另行安排工作岗位。

事后，许军才从人事部了解到是王广林中捣的鬼。原来，在候选人名单确定后，王广林便来到总经理办公室，向总经理谈了许军曾被判刑坐牢的事。不难想象，一个曾经犯过法的人，老板怎么会重用呢？尽管你现在表现得不错，可历史上那个污点是怎么也擦洗不干净的。

知道真相后，许军又气又恨又无奈，只得接受调遣，去了别的不怎么重要的部门上班。

德国作家让·保·里克特曾说：“一个人泄露了秘密，哪怕一丝一毫，就再也得不到安宁了。”如果还想过宁静的生活，如果不想成为别人眼中的透明人，那就别把心里的话全都说出来，把该保守的秘密坚定地保守下去。

每个人都有自己的秘密，都有一些压在心里不愿为人知的事情。这些隐私就是一个人的底线，别人不知道你的底线在哪里，也就无从伤害你。如果将其过多地暴露在别人的面前，即使是原本没有不良记录之人，也难免会在

利的诱惑之下，做出常规外的伤害之举。

既然秘密是自己的，无论如何也不能对别人讲。在保护一份神秘感的同时，也能保护自己不因“祸从口出”而受害。

## 找出对方弱点来，一击奏效

就像每一座城堡的墙壁上都会或多或少地有裂缝一样；每个人也都有自己的弱点。弱点通常是一种不安全的、不可控制的情绪或者需求，它也有可能是一个小小的隐秘的喜好。在与他人交往的过程中，不管是哪一种情况，一旦你找到对方的这个弱点，它就有可能成为你牵制对方长处和优点的“刑具”。

要想找到一个人的致命弱点或软肋所在，首先就要摸清他的底细，将其看个清清楚楚，明明白白。

西汉宣帝时，赵广汉为京兆尹，为首都长安的父母官。

赵广汉上任时，长安的治安形势一度混乱，百姓受害的事时有发生，官匪勾结十分猖獗。面对严峻的状况，赵广汉召集心腹属下说：“我上任伊始，并不熟悉此中内情，想打击犯罪，也不知从何下手，何况情况不明，乱下重手只会引起混乱，我想让你们暗中侦察，把盗贼的踪迹摸清。”

心腹属下面有难色，他们说：“盗贼行踪诡秘，出入不定，即使用力也难出成效。从前官员都是有事打压，无事清闲，大人何必自讨苦吃呢？”

赵广汉表情严肃，他郑重地说道：“盗贼不绝，根源乃在，我们不晓根底，从前官员不尽职所致。我志在剿除盗贼，自然不能和从前官员一样无为了，这是我的命令，违者必惩！”

赵广汉命人暗中详查，表面上故作轻松，没有更深的戒备，盗贼们以为赵广汉碌碌无为，于是放下下心来，放胆胡为。一时之间，盗贼蜂拥而出，长安形势更坏。

朝中大臣上疏指责赵广汉失职，无比愤怒地说：“京城盗贼行，京兆尹赵广汉却放纵不管，不知他是何居心。赵广汉定与盗贼勾结，望陛下彻底肃查。”

汉宣帝也怒气冲冲地质问赵广汉说：“朕深居宫中，都听说了城外盗贼横行之事，你有何交代吗？”

赵广汉叩头不止，连声说：“陛下不要担心，请让臣把话说完，贼情不明，轻举妄动便会打草惊蛇，这也是臣最担心的。臣故意装作不闻不问，只是想让盗贼悉数暴露，以便臣的属下全然摸清盗贼的状况，查清他们肇事的根源，以及那些和他们勾结的差吏收取了多少贿赂。只有将这些情况都搞得明明白白，才能一网打尽他们，让他们无法抵赖。陛下放心，臣已广布人手，侦知此事，过不了多长时间，便是盗贼的末日了。”

汉宣帝听罢，不再责怪赵广汉，他不无担心地说：“朕暂且相信你一次，

你还是好好把握时机吧。”

不久，已经全然掌握贼情的赵广汉四面出击，每击必中，长安盗贼被肃之一空了。

赵广汉在摸清盗贼的底细之前，绝不会贸然行事，打草惊蛇。只有将一切情报了然于心，时机完全成熟，才果断出击，从而一击奏效。

把对手的底细摸透，了如指掌，始终是战胜对手的一个重要前提。一个人的实际状况是不会轻易显现的，这需要耐心细致的调查和取证才能搞清，在此不下大工夫是不行的，没有捷径可走。没有底牌可出的对手是最脆弱的，在他们的要害处轻轻一击，也就致命了。清楚他们的虚实，便会掌握他们的动态，从他们的弱点下手，被动的就不会是自己。

可见，只要掌握了他人的弱点，善加利用，我们就能牵着他们的鼻子走。当我们需要有他人来协助或帮忙去完成某些事情时，那些有弱点可利用的人往往是最适合的选择。

## 以诚动人，抓住他人心理

人与人之间的交流如果想要说服对方认同你的观点，靠的是以诚服人、以情服人、以理服人、以德服人，这是感情、知识和心智力量使然。情感的力量是情感的认知和共鸣，知识的力量能使人们信服观点的论证，心智的力量则能使人们接受辩手本身，并进而在有意无意中相信和支持你的论证与反驳。

正如一位诗人所言：“动人心者，莫过于情。”抓住了对方的心，与对方交谈也就成功了一半。

如果为人真诚，说话之前先有了真诚的心，那么即使是“笨嘴拙舌”也是没有什么关系的。有太多的事例一再说明，在与人交流时表达真诚要比单纯追求流畅和精彩更重要。

1915年，小洛克菲勒还是科罗拉多州一个不起眼的人物。当时，发生了美国工业史上最激烈的罢工，并且持续达两年之久。愤怒的矿工要求科罗拉多燃料钢铁公司提高薪水，小洛克菲勒正负责管理这家公司。由于群情激奋，公司的财产遭受破坏，军队前来镇压，因而造成流血，不少罢工工人被射杀。

那种情况，可说是民怨沸腾。小洛克菲勒后来却赢得了罢工者的信服，他是怎么做到的呢？原来小洛克菲勒花了好几个星期结交朋友，并向罢工代表发表了一次充满真情的演说。那次的演说可谓不朽，不但平息了众怒，还为自己赢得了不少赞誉。演说的内容是这样的：

“这是我一生当中最值得纪念的日子，因为这是我第一次有幸能和这家大公司的员工代表见面，还有公司行政人员和管理人员。我可以告诉你们，我

很高兴站在这里，有生之年都不会忘记这次聚会。假如这次聚会提早两个星期举行，那么对你们来说，我只是个陌生人，我也只认得少数几张面孔。上个星期以来，我有机会拜访整个附近南区矿场的营地，私下和大部分代表交谈过，我拜访过你们的家庭，与你们的家人见过面，因而现在我不算是陌生人，可以说是朋友了。基于这份互助的友谊，我很高兴有这个机会和大家讨论我们的共同利益。由于这个会议是由资方和劳工代表所组成，承蒙你们的好意，我得以坐在这里。虽然我并非股东或劳工，但我深觉与你们关系密切。从某种意义上说，也代表了资方和劳工。”

这样一番充满真诚的话语，可能是化敌为友最佳的途径。假如小洛克菲勒采用的是另一种方法，与矿工们争得面红耳赤，用不堪入耳的话骂他们，或用话暗示错在他们，用各种理由证明矿工的不是，那结果只能是招惹更多怨恨和暴行。

真诚就像一颗种子，你细心维护它，有一天它就会结出让你惊喜的果实。你真挚待他人，他人也会真挚待你，甚至你敬人一尺，人必回你一丈。但是，我们不能够把付出真情当做某种本小利大的低风险投资，使别人觉得你的“真情”只是一种交易的筹码，而算计的权利全在你的手中。

一个旅游团不经意走进了一家甜品店，参观一番后，并没有购买任何甜品的打算。临走的时候，服务员没有抱怨旅游团，相反，他却更加热情，把一盘精美的可可糖捧到了他们面前，并且柔声慢语地说：“这是我们店刚进的新品种，清香可口，甜而不腻，请您随便品尝，千万不要客气。”如此盛情，使顾客不知不觉进入了糖果店营造的一种双方好似亲友的氛围之中。恭敬不如从命，既然领了店家的“情”，又岂能空手而归呢？旅游团成员觉得不买点什么，确实有点过意不去。于是每人买了一大包，在服务员“欢迎再来”的送别声中离去。

如果这位服务员使这个旅游团的成员感到他的热情只是一种算计，那么结果只有一种可能，就是：你越是热情，我越是拒绝。

每一句话都是心里话，而不是把装出来的热情做得不露痕迹，这样才能够赋说服或者论辩以真情，从而在打动自己的同时打动对方。我们所要强调的是，真情，重在自然流露，在乎本性天成，不能仅仅作为一种方法或者策略。

真诚待人，展现人格魅力，这也是争辩的一种方法，它是某些人的特质。一个真诚的人，一个具有人格魅力的人，即使不能舌绽莲花，也可以让一个能言善辩的人哑口无言。

## 被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分

中国有句老话，叫“被逼入墙角的兔子也会咬人”。试想，天性温顺的兔

子都是如此，更何况人呢？著名的哲学家、教育家苏格拉底曾经说过：“一颗完全理智的心，就像是一把锋利的刀，会割伤使用它的人。”在这个世界上，没有完全绝对的事情，就像一枚硬币一样具有它的两面性。这就告诫我们做人做事都不要太绝对，要给自己和他人留有余地。

在一个春天的早晨，房太太发现有三个人在后院里东张西望，她便毫不犹豫地拨通了报警电话，就在小偷被押上警车的一瞬间，房太太发现他们还是孩子，最小的仅有14岁！他们本应该被判半年监禁，房太太认为不该将他们关进监狱，便向法官求情：“法官大人，我请求您，让他们为我做半年的劳动作为对他们的惩罚吧。”

经过房太太的再三请求，法官最后终于答应了她。房太太把他们领到了自己家里，像对待自己的孩子一样热情地对待他们，和他们一起劳动，一起生活，还给他们讲做人的道理。半年后，三个孩子不仅学会了各种技能，而且个个身强体壮，他们已不愿离开房太太了。房太太说：“你们应该有更大的作为，而不是待在这儿，记住，孩子们，任何时候都要靠自己的智慧和双手吃饭。”

许多年后，三个孩子中一个成了一家工厂的主人，一个成了一家大公司的主管，而另一个则成了大学教授。每年的春天，他们都会从不同的地方赶来，与房太太相聚在一起。

房太太就是“得理让三分”的典范。

“人活一口气，佛争一炷香。”这是一个人在被人排挤，或者被人欺侮时，经常说的一句急欲“争气”的话。

其实也未必如此，试想一下，一个人究竟能有多大的气量？一生大不了三万六千天，这还是极少数。就像古代名人张英说的那样，“万里长城今犹在，不见当年秦始皇”。“千里捎书为堵墙”，却不如“得饶人处且饶人，让他三尺又何妨”。这方面，不管是古人还是今人，有好多值得我们学习的地方。

“得理不让人，无理搅三分。”这是普通人常犯的毛病。其实，世界上的理怎么可能都让某一个人占尽了？所谓“有理”、“得理”在很多情况下也只是相对而言的。凡事皆有一个度，过了这个度就会走向反面，“得理不让人”就有可能变主动为被动，反过来说，如果能得理且让人，就更能体现出一个人的气量与水平。给对手或敌人一个台阶下，往往能赢得对方的真心尊重。

古希腊寓言家伊索曾说道：“不要瞧不起任何人，因为谁也不是懦弱到连自己受了侮辱也不能报复的。”懦弱的人通常会忍受许多不必要的委屈，他们的内心或极为凶恶，或极为宽阔，无论何者他们仍然拥有回击的能力，万不可等闲视之。

一个人不仅要自己的胸怀宽广，度量宽宏，更要注意别人的自尊。一个

人如果损失了金钱，还可以再赚回来；一旦自尊心受到伤害，就不是那么容易弥补的，甚至可能为自己树起一个敌人。“得理且让人”就是要照顾他人的自尊，避免因伤害别人的自尊而为自己树敌。

## 展现自信的风采，给对方一颗定心丸

不知道你是否注意到：无论是去应聘，还是平时与他人交往，自信的人总是比唯唯诺诺的人更受欢迎。这是为什么呢？

很简单，自信是人生重要的心理状态和精神支柱，是一个人行为的内在动力，是自我成功的必然法宝；自信能够使弱者变强，强者更健。我们只有相信自己，才能激发进取的勇气，才能最大限度地挖掘自身的潜力，才能在成功的路上健步如飞。所以，在他人面前展现出你自信的风采，无疑是给对方一颗定心丸，让对方觉得你是有能力、有实力的。

一个下着小雨的中午，车厢里的乘客稀稀拉拉的，在一个站台，上来了一对残疾的父子。中年男子是个盲人，而他不到十岁的儿子也只剩有一只眼睛能感光。父亲在小男孩的牵引下，一步一步地摸索着走到车厢中央。当车子继续缓缓往前开时，小男孩开口说：“各位先生、女士，你们好，我的名字叫麦蒂，下面我唱几首歌给大家听。”

接着，小男孩用电子琴自弹自唱起来，电子琴音质很一般，但孩子的歌声却有天然童音的甜美。

正如人们所预料的那样，唱完了几首歌曲之后，男孩走到车厢头，开始“行乞”。但他手里既没有托着盘子，也没有直接把手伸到你前面，只是走到你身边，叫一声“先生”或“小姐”，然后默默地站在那儿。乘客们都知道他的意思，但每一个人都装出不明白的样子，或者装睡着，有的干脆扭头看车窗外面……

当小男孩小手空空走到车厢尾时，一位中年妇女尖声大喊起来：“真不知怎么搞的，纽约的乞丐这么多，连车上都有！”

这一下，几乎所有的目光都集中到这对残疾的父子俩身上，没想到，小男孩竟表现出与年龄不相称的冷静，他一字一顿地说：“女士，你说错了，我不是乞丐，我是在卖唱。”车厢里所有淡漠的目光刹那间都生动起来，有人带头鼓起了掌，然后，是掌声一片。

一个没有生存能力的孩子，却在顽强不屈地承受着生命给予他的考验。在有人悲叹自己命运不济的时候，小男孩却用自己的成熟和坚强支撑着自己和一家，用自己的劳动、自己的歌声为自己赢得收入。面对别人的嘲笑，他毫无自卑之感，自信坦然地面对。面对这个小男孩，所有的自卑都变成了逃避人生的理由，只要坚持相信自己，掌声一定属于自己。

小泽征尔成名之前，在一次世界优秀指挥家大赛上，他发现了不和谐的



声音，觉得乐谱有错。这时，评委们却坚持说乐谱没有问题。面对这些权威人士，小泽征尔斩钉截铁地说：“不！一定是乐谱错了！”话音刚落，评委们便报以热烈的掌声。原来，这正是比赛的一部分，小泽征尔的勇敢、自信征服了所有评委。

正是因为相信自己，小泽征尔才果断地跳过了“圈套”。这次的夺魁，也正如一盏明灯，照亮了他的前程！

成功不一定站在智慧的一方，但一定会站在自信的一方。相信自己，就会拥有自己的成就与幸福。如果你真的相信自己，并且深信自己一定能实现梦想，你就一定会成功。因为你相信“我能做到”时，自然就会想出“如何做”的方法。

一般来说，我们既可以通过用语言来表达自信，也可以通过身体姿态等来表现自信。对于前者，你可以在陈述问题时多表现得诚恳些，简单明了，有重点；与人交流时可以多使用“我认为”、“我宣布”等词汇；有异议时，多提出建设性的批评而不是责骂或假设“应该如何”；想提出改进意见时不用劝告的语气；以清晰、稳重、坚定的语调表达自己的思想；可以通过主动询问的方式去发现别人的思想或情感，等等。对于后者，在与他人当面交流的时候，多以赞赏的眼光与对方接触；坐、立姿态均坚定挺拔；以开朗的表情辅助别人的评论；平静地讲解，强调重点词汇、不犹豫，等等。

英国剧作家、诗人莎士比亚说：“自信是走向成功的第一步，缺乏自信即是其失败的原因。”自信是一生的事情，是一个人热爱自己并不断完善的过程，相信自己：即便不是最好的，至少也是独一无二的，毕竟“每个人都是自然界最伟大的奇迹”。

那么，请相信自己，如果你不能做到心灵统一，就不可能发挥出生命的潜在力量，不发挥出潜在力量，就是自己埋没自己。也许你并没有意识到：在大部分时间、大多数事物中，不是别人限制你，而是你埋没了你自己！

## 率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友

人生漫漫，我们总是会遇到形形色色的人。有时，一次竞争、一个分歧，甚至一句玩笑，都有可能令我们树敌。常言道：“多个朋友多条路，多个敌人多堵墙。”树敌对我们个人的发展是非常不利的。

然而，时光不会倒流，世界上也没有后悔药，一旦树立了敌人，就已既成事实。很多人都想知道，那我们有没有化解他人敌意的好办法呢？

与其说是方法，不如说是心机。想要化敌为友，你必须学会率先迈出第一步。

从前，在苏伯比亚小镇有两个叫乔治和吉姆的邻居。可事实上，虽然他们住得非常邻近，但他们的关系一点儿都不和睦，谁都不喜欢对方。