

心理学与心计的距离只有 0.01mm



目 录

前言	5
第一章 “施恩”的心理操控技巧——如何建立自己的“人情帐户”	6
1. 雪中送炭，别人有难处再去帮忙	6
2. 滴水之恩，每次施恩都是留给未来的后路	8
3. 坦然施恩，让别人感到舒服地接受施恩	9
4. 低调施恩，别让恩惠变成明显的交易	12
5. 重视长远，天下没有“一次性”恩情	13
第二章 “迂回”的心理操控技巧——如何与难接近的人“套近乎”	16
6. 人际关系，“润滑”要当先	16
7. 和难以接近的人迂回最管用	17
8. 不可不知的“套近乎”技巧	19
9. 委婉地说出你的需求	21
第三章 “借口”的心理操控技巧——如何化解人际关系中的尴尬处境	24
10. 师出有名，给你做的每件事一个说法	24
11. 借口都是为了别人好	26
12. 话语中的实用“借口术”	28
13. 送礼中的实用“借口术”	30
14. 找个“挡箭牌”，说话更好听	32
第四章 旁敲——如何圆场说话而不伤人情	35
15. 用不经意的话暗示别人	35
16. 你不说话，别人也会懂得	37
17. 让别人主动说出你想说的	38
18. 巧妙闲话，化解尴尬境地	40
第五章 奖赏——如何用最小的代价换取人心	43
19. 奖人实惠，更要奖人面子	43
20. 礼遇“难中人”会事半功倍	45
22. 效果惊人的“反向”奖励	49
第六章 恭维——夸就夸到人心坎里去	52
23. 恭维话，最要讲求技巧	52
24. 一句中标，夸就夸到点子上	53
26. 逃离恭维的老套路	57
27. 到什么山上唱什么歌	58
第七章 激将——如何让别人做他不想做的事	61
28. 因人而异，施用不同激将法	61
29. 手法隐蔽，激将的最大关键点	63
30. 一击即中，巧用“逆反心理”	65
31. 抓住时机，愤怒者最容易被激将	66
第八章 贴金——如何在人场中抬高自己的身价	69
31. 看人下菜碟，人的共性所在	69
32. 扬长避短，你会更显光彩	71
34. 关键时刻“露一手”	73

35. 神秘感，使你更富吸引力.....	75
36. 攀龙附凤与“近墨者黑”.....	77
第九章 遮羞——如何避免让别人“难为情”.....	79
37. 粉饰别人，你会得到最大感激.....	79
38. 窘境中的解围招数.....	80
39. 遮羞布还要悄悄地穿.....	83
第十章 捧场——如何处好与领导、上司的关系.....	85
40. 领头功，一定要“让”给领导.....	85
41. 不但要捧月亮，也要捧星星.....	87
42. 不要比上司表现得更加内行.....	88
43. 公众场合，维护上司的尊严.....	90
第十一章 借光——借人声望，成己之事.....	93
44. “狐假虎威”的现代应用.....	93
45. 名人效应，你应发挥到极致.....	95
46. 快速升级，攀就要攀高枝.....	97
第十二章 圆场——如何打破人际关系中的“僵局”.....	102
48. 为人“救场”，让别人暗中感激你.....	102
49. 把握时机，没有破不开的坚冰.....	104
50. 巧舌破尴尬，主动打破僵局的话语技巧.....	105
51. 一笑万事消，巧用幽默解除尴尬.....	107
第十三章 退让——如何在人际关系中以退求进.....	109
52. 以他人利益为重，为自己利益开道.....	109
53. 换个角度，可以前进得更多.....	111
54. 取法其上，适得其中.....	113
55. 退让者不等于认输者.....	115
第十四章 自嘲——如何妙用幽默这副“润滑剂”.....	118
56. 笑融僵局，敢于和善于自嘲.....	118
57. 大场合下，自嘲更有效用.....	119
58. 豁达大度，但不要牵扯到别人.....	121
第十五章 观色——如何准确地揣摩他人心理.....	123
59. 先观大势，再做打算.....	123
60. 片语知心，从语言细节做决断.....	124
61. 脸会泄密，从表情知晓别人心理.....	126
62. 眼乃心窗，从眼神看透别人的想法.....	128
63. 姿态不骗人，从身体语势辨明趋势.....	131
第十六章 双面——如何在特殊关系中唱“红白脸”.....	134
64. 逢场作戏，交际场变脸大戏.....	134
65. 软硬兼施，以目标为唯一目的.....	135
66. 黑脸红脸，见机使用催人就范.....	138
67. 抢白奖励，穿插上阵无人可敌.....	139
第十七章 恐吓——抓住人性弱点主动控制他人.....	142
68. 先找理由，恐吓也需要有凭据.....	142
69. 气势第一，关键时刻要壮胆.....	143
70. 捧中含恐，恐吓可以在赞美中带出.....	145

第十八章 洞察——如何防止结交“危险的关系”	147
71. 人心叵测，知面更要知心	147
72. 看穿人心，别被外表的温和迷惑	149
73. 见微知著，由不经意的细节洞察人	150
第十九章 把柄——如何牵着他的鼻子走	154
74. 信息至上，制人要拿到关键把柄	154
75. 火眼金睛，耐心等待对手露出马脚	155
76. 重视隐情，可以利用多次的弱点	155
77. 巧设计策，给别人制造一个把柄	157
第二十章 蒙蔽——在竞争关系中独领风骚	159
78. 声东击西，掩饰自己行动的真正意图	159
79. 韬光养晦，万事俱备再一举成功	161
80. 虚晃一枪，用假动作扰乱对方视线	162
81. 虚而实之，在对方面前放个烟幕弹	164
第二十一章 攀缠——如何以“软磨硬泡”达到目的	167
82. 幽默开道，缠而不赖让人点头	167
83. 调动眼泪，没人不为真诚泪眼动容	169
84. “熟脸”效应，人情会卖给熟面孔	170
85. 精诚所至，坚持就是胜利	172
第二十二章 钓鱼——把对你有用的人稳稳“套牢”住	175
86. 眼光长远，长线才能钓到大鱼	175
87. 持续利益，钓到的鱼也要喂食	176
88. 上钩保证，为“大鱼”准备香甜的“鱼饵”	178
89. 钓鱼诀窍，把你的鱼钩隐藏好	180
第二十三章 拆台——如何打击对手的嚣张气焰	182
90. 偷梁换柱，把对方依仗的铁台柱换掉	182
91. 围魏救赵，直击对手的大本营	183
92. 釜底抽薪，打消对手嚣张的资本	185
93. 颠覆信念，让对手希望泡汤	187
第二十四章 反悔——如何避免陷入他人的圈套	190
94. 当变则变，死守诺言乃愚忠	190
95. 留下伏笔，许诺要留三分活	191
96. 缓兵计谋，用反悔给人一个交代	193
97. 欲擒故纵，有耐心才能制住人	195
第二十五章 应变——如何适应人情关系的突然变化	197
98. 自圆其说，一流临场应变术	197
99. 见风使舵，保持冷静的头脑	198
100. 幽默说话，平和机智解危机	201
101. 虚张声势，有实效的虚招数	203
第二十六章 装傻——如何才能做到“大智若愚”	207
102. 难得糊涂，有效地保护自我	207
103. “大愚”含大智，锋芒不能太露骨	210
104. 避实就虚，装作不知道的智慧	212
第二十七章 卖乖——如何以最简单的方式打动人	215

105. 一箭双雕，便宜人情都占到.....	215
106. 佯装无辜，扮演受害者角色.....	216
107. 无巧不成乖，零成本收买他人.....	218
108. 注重细节，小事能起大作用.....	220
第二十八章 露丑——如何把“短处”变为“长处”	223
109. 主动露丑，最真诚的人际召唤.....	223
110. 露一点小丑，遮百般大丑.....	224
111. 暴露得当，以“真面目”示人.....	226
112. 故露破绽，引对手进入歧途.....	229
第二十九章 反讥——如何“修理”对你刻薄的人.....	232
113. 话语反讥，该不厚道就不厚道.....	232
114. 以毒攻毒，让对手自食其果.....	233
115. 反唇相讥，让取笑者自取其辱.....	235
第三十章 反语——如何让人际关系更加生动活泼.....	239
117. 拐弯抹角，有些话反说更有效.....	239
118. 正话反说，让别人一眼看出谬误.....	241
119. 调整语序，有趣的话语颠倒美学.....	243
120. 侧耳识别，别将反话当成赞美.....	244

前言

只要“用心”，你就可以摆脱心计纷扰

“世上难事千千万，最难还是做人难。”为什么有的人不但能够在人群中如鱼得水而且能把事情做得滴水不漏，而有的人不但四面树敌而且事情也做得一败涂地呢？

我的朋友中有一位结婚二十多年没跟妻子吵过架的中年男人，我问他是如何做到这一点的，他说其实简单得很：“只要在相处中，用心而不用心计就行了。”

看到这里你会不会觉得这个回答太过简单？“用心”和“心计”两者之间有什么区别呢？无非都是察言观色、勾心斗角那一套吧？

对此，我的这位朋友是这样回答的：“心计只能让对方相信你一阵子，用心可以让对方信赖你一辈子。”

他讲得太妙了！“用心”之所以与“心计”不同，是因为“用心”是尽可能用善意与诚意来处理事情。而人与人最关键的相处之道即是：以最大的善意与诚意去对待彼此。

我们也可以这样理解：“心计”是为人处世上的小智慧，所有的耍花招都是要用各种花架子去隐藏自己并不美好的动机。用心计的时候，你不仅会害怕对方当场识破，而且一旦你的小花招被他识破，你今后就是真心待人，别人也会认为你是个爱耍花招的人。”而“用心”不会怕被对方识破，因为在别人身上用心的时候，你的意图是在心与心之间铺路搭桥。这种动机是基于友善的，将心比心，别人也会从你的行动中体会到你的善意。

尝试过长久的“用心”，你便会发现你变得“神通广大”了！你总是能够在紧要关头化险为夷，在商战中左右逢源，在推销和说服中屡战屡胜，在上司面前备受青睐……

这里面的秘籍只是：用心，用心，再用心！这适用于同事之间，合作者之间、生意伙伴之间、朋友之间、夫妻之间、甚至是对手之间……在任何情况下“用心”都是人际交往的最高境界。愿你舍弃“心计”的小伎俩，转投人生的大智慧。祝福所有“用心”的人，能够心想事成！

第一章 “施恩”的心理操控技巧——如何建立自己的“人情账户”

人情就是财富，人际关系一个最基本的目的就是结人情，丰富自己的人缘。求人帮忙是被动的，可如果别人欠了你的人情，求别人办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口。做人做得如此风光，大多与善于结交人情、乐善好施有关。

1. 雪中送炭，别人有难处再去帮忙

如果我们作为给予方，要懂得给予应该是平等、及时、急需和适度的。因为给予后效果的好坏，并不完全与给予数量的多少成正比，所以雪中送炭的事情要尽量多做，画蛇添足的事情要尽量不做。

送给快要饿死的人一只烧饼和送给富贵人一座金山，就他们内心感受来说，是完全不一样的。人的内心就是这样，建立在不同需求层次上的满意程度是各异的。我们在困难的时候遇到别人的帮助，内心会感激不尽，甚至终生不忘。

三国争霸之前，周瑜并不得意。他曾在军阀袁术部下为官，被袁术任命为一个小小的居巢长，相当于一个小县的县令罢了。

这时候地方上发生了饥荒，年成既坏，兵乱间又损失不少，粮食问题日渐严峻起来。居巢的百姓没有粮食吃，就吃树皮、草根，活活饿死了不少人，军队也饿得失去了战斗力。周瑜作为父母官，看到这悲惨情形急得心慌意乱，不知如何是好。

有人献计，说附近有个乐善好施的财主鲁肃，他家素来富裕，想必囤积了不少粮食，不如去问他借。

周瑜带上人马登门拜访鲁肃，刚刚寒暄完，周瑜就直接说：“不瞒老兄，小弟此次造访，是想借点粮食。”

鲁肃一看周瑜丰神俊朗，显而易见是个才子，日后必成大器，他根本不在乎周瑜现在只是个小小的居巢长，哈哈大笑说：“此乃区区小事，我答应就是。”

鲁肃亲自带周瑜去查看粮仓，这时鲁家存有两仓粮食，各三千担，鲁肃痛快地说：“也别提什么借不借的，我把其中一仓送与你好了。”周瑜及其手下一听他如此慷慨大方，都愣住了，要知道，在饥谨之年，粮食就是生命啊！周瑜被鲁肃的言行深深感动了，两人当下就交上了朋友。

后来周瑜发达了，当上了将军，他牢记鲁肃的恩德，将他推荐给孙权，鲁肃终于得到

了干事业的机会。

人们对雪中送炭的人总是怀有特殊的好感。但是并不是说善良的你时时救人于水火，有时帮人不当，也会带来不便。对人的恩情过重，会使对方自卑乃至讨厌你，因为一来他无法报答；二来感到自己的低能。另外，经济学中的边际曲线同样适用于这里，因为人的满意程度是边际递减的。我们来看一个例子：

在情人节的前两个月，一位意大利的心理学家曾在两对具有大体相同的成长背景、年龄阶段和交往过程的恋人当中，做了这样一个送玫瑰花的实验：

心理学家让其中一对恋人中的男孩，每个周末都给自己心爱的姑娘送去一束红玫瑰；而让另一对恋人中的男孩，只在情人节那一天向自己心爱的姑娘送去一束红玫瑰。

由于两个男孩的送花频率和时机不同，导致了截然不同的结果：

那个在每个周末都收到红玫瑰的姑娘，表现得相当平静。尽管没有大的不满意，但她还是忍不住说了一句：“我看到别人送给自己女友大把的‘蓝色妖姬’，比这普通的红玫瑰漂亮多了，心里真是很羡慕！”

而那个从来没有接到过红玫瑰的姑娘，当手捧着男朋友送来的玫瑰花时，表现出了被呵护、被关爱的极度甜蜜，随后竟然旁若无人、欣喜若狂地与男友紧紧拥吻在了一起。

心理学家在得到了这个实验结果以后，立刻先向两对恋人说明了原委，以消除实验带来的消极影响，同时还向他们讲解了另一个实验：

当一个人的右手举着 300 克砝码的时候，在其左手上放 305 克的砝码，他并不觉得有多少差别；直到左手砝码的重量增加至 306 克时，他才会觉得有些重。如果右手举着 600 克的砝码，左手上的重量要达到 612 克时，他才能感觉到重。这就是说，原来右手的砝码越重，左手就必须增加更大的重量，他才能感觉到差别；或者说，人的感觉与原来的基础密切相关。在心理学上，把这种现象称之为贝勃定律。

这个定律给我们很大的启示，如果我们作为给予方，要懂得给予应该是平等、及时、急需和适度的。因为给予后效果的好坏，并不完全与给予数量的多少成正比，所以，雪中送炭的事情要尽量多做，画蛇添足的事情要尽量不做，这样才能更有效地建立起你的“人情账户”。

2. 滴水之恩，每次施恩都是留给未来的后路

古语有云：“得人者上，得人力者上上，得人心者上上上”。不管你是一个什么样的人，都不可能孤独一人打拼天下，尤其是要使自己的人生局面推广开来，更离不开与各种各样的人打交道。要想让别人将来帮助你，你就必须先付出精力去关心别人、感动别人，这样才能赢得别人回报的资本。滴水之恩，当涌泉以报，这是一般的思维逻辑。所以做人的互助原理是：你在关键的时刻帮人一把，别人也会在重要时候助你一臂。

20 世纪 70 年代初，石油危机波及香港。香港的塑胶原料全部依赖进口，香港的进口商趁机垄断价格，将价格炒到厂家难以接受的高位。不少厂家因此被迫停产，濒临倒闭。在这个关涉许多企业命运的时刻，李嘉诚毫不犹豫地站到了风口浪尖。在他的倡议和牵头下，数百家塑胶厂家入股组建了联合塑胶原料公司。原先单个塑胶厂家无法直接由国外进口塑胶原料，是因为购货量太小，现在由联合塑胶原料公司出面，需求量比进口商还大，因此直接交易。所购进的原料，按实价分配给股东厂家。在厂家的联盟面前，进口商的垄断不攻自破。笼罩全港塑胶业两年之久的原料危机一下子结束了。

李嘉诚在救业大行动中，还将长江公司的 13 万磅原料以低于市场一半的价格救援停工待料的会员厂家。直接购入国外出口商的原料后，他又把长江本身的 20 磅配额以原价转让给需求量较大的厂家。危难之中得到李嘉诚帮助的厂家达几百家之多。李嘉诚因而被称为香港塑胶业的“救世主”。

正是有了这样的风度和责任感，让李嘉诚赢得了大家的尊重与信任，而获得了后来的成功。

钱锺书困居上海写《围城》的时候，生活着实窘迫过一阵。他家由于经济原因辞退了保姆，家里便由钱夫人杨绛操持家务。那时钱锺书写的学术文稿卖不出去，于是他写小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分。但是，钱锺书写作习惯了精雕细刻的作风，一天 500 字的精工细作，绝对不是商业性的写作速度。正在钱家困难之际，恰巧黄佐临导演上演了杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》，并及时支付了剧本稿费，才使钱家渡过了难关。

多年以后，钱锺书写毕的《围城》已成了名闻天下的名著。电视连续剧《围城》的影视版权炙手可热，被很多名导演争抢，但最后花落黄佐临导演之女黄蜀芹手中。这实因她怀揣老爸一封亲笔信的缘故。钱锺书是个别人为他做了事他一辈子都记着的人，黄

佐临多年前的及时付酬，钱锺书在多年后以这种方式予以回报。

要想人爱己，己须先爱人。所以每个人都应该时刻存有乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存些人情的债权。俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友多一条路。经济上有个道理我们都明白：平时我们为防未来的不测，须养成“储蓄”的习惯，这甚至会让各位的子孙后代得到好处，正所谓“前世修来的福分”。黄佐临导演在付酬时当然不会想得那么远、那么功利。但多年之后女儿所获得的收获却在冥冥中给了他作为好施之人一个不小的回报。

一枚铜板的帮助会使一个身陷贫困的人有了忍耐饥饿和困苦的可能，一次促膝交心的帮助可能会使执迷不悟的浪子建立做人的理想和自信，正是这样小小帮助可能会成为改变他人的强大的动力。同样，也有人因忽略了这样的小事，而失败没落。

战国时代有个名叫中山的小国。一天，中山的国君设宴款待国内的名士。宴席上正巧肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到。有一个没有喝到羊肉羹的人叫司马子期，因为国君没有把肉羹分给自己而怀恨在心。于是他去了楚国挑拨楚王攻打中山。

楚国是个强国，攻打中山易如反掌。中山被攻破，国王逃到国外。他逃走时发现有两个人手拿武器跟随他，便问：“你们来干什么？”两个人回答：“从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们就是他的儿子。父亲临死前嘱咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。”

中山国君听后，感叹地说：“怨不期深浅，其于伤心。吾以一杯羊羹而失国矣。”

给与不在乎数量多少，而在于别人是否需要。施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。“投之以桃，报之以李”的做人准则，已经深入人心。心理学的研究表明，交往关系中的互惠行为能够促进双方的信任。不要吝啬你的帮助，向需要帮忙的人伸出援助之手吧。善于积累“滴水之恩”，你的人情储备会如江河一样源源不断。

3. 坦然施恩，让别人舒服地接受施恩

帮助他人的时候，不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担，要做得自自然然，也就是说在当时对方或许无法强烈的感受到，但是日子越久越体会出你对他的关心，‘润物细无声’的帮助才能让他更容易接受，更愉悦地接受。

生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀一种优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的后果，也就是：帮了别人

的忙，却没有增加自己人情账户的收入。正是这种骄傲的态度，把这笔账抵消了。

王骆给我们讲了他祖父的故事，在理解人情世故的微妙方面，具有很好的启发作用：

当年，祖父很穷。在一个大雪天，他去向村里的首富借钱。恰好那天首富兴致很高，便爽快地答应借与祖父两块大洋，末了还大方地说：拿去开销吧，不用还了！祖父接过钱，小心翼翼地包好，就匆匆往等着急用的家里赶。首富冲他的背影又喊了一遍：不用还了！

第二天大清早，首富打开院门，发现自家院内的积雪已被人扫过，连屋瓦也扫得干干净净。他让人在村里打听后，得知这事是祖父干的。这使首富明白了：给别人一份施舍，只能将别人变成乞丐。于是他前去让祖父写了一份借契，祖父因而流出了感激的泪水。

老人家用扫雪的行动来维护自己的尊严，而首富向他讨债极大地成全了他的尊严。在首富眼里，世上无乞丐；在老人家心中，自己何曾是乞丐？把“施恩”变成了“施舍”，一字之差，高低立见，效果大大的不同。

中国人是最爱面子的，人们总是尽其全力来保持颜面，所以即使是帮助别人，也要注意保护他人的自尊心不要受到伤害。在商场上，人与人今天合作，明天分手，~~(或者今天与你合作，明天跟他合作，)~~都是正常的，但走到一起与分手前后，恰到好处地处理彼此的关系却是关键。最怕朋友搞成冤家，亲人成为路人。有人说，~~我让着对方就是了，把东西送给对方就是了，可是仍得不到对方的感激，甚至还因此伤了对方的自尊，“谁稀罕你的东西！”大有被羞辱的感觉。~~

一个商人在街头看到一个衣衫褴褛的铅笔推销员，心中顿时生起一股怜悯之情。他把一元钱扔进出售铅笔人的杯中，就走开了。

没有走几步，商人好像听到有人在吼什么，他一回头，只见那个卖铅笔的人红着脸冲自己大声说：“你为什么无缘无故给一个健康的，并且是推销员一元钱？”商人赶忙折转身来，从卖铅笔人的摊位上拿起几支笔，他抱歉地解释说：“对不起，我忘了取铅笔了，希望你不要介意。”卖铅笔的人说：“你我都是商人，我卖东西，而且有明码标价。你给我一元钱，为什么就不肯拿铅笔呢？你是不是瞧不起我，认为我是一个需要人同情的小贩？”商人连连说“对不起”，然后离开了。

很快几个月过去了，在一个社交场合，一位穿着整齐的卖铅笔的人与商人又见面了，他双手递上名片，并且自我介绍说：“您可能已经忘记我了，我虽然不知道您的名字，但我永远忘不了您。是您伤了我的自尊。我一直没有把自己当作乞丐，即使您跑来给了我

一元钱，我仍告诫自己：我是一个商人！”

商人听了，尴尬地笑了笑。

帮助一个人，要体现自己的心意是好的，但同时要了解对方是不是真的需要帮助，否则你的帮助是多余的。所以帮助别人也离不开技巧。

有两个女中学生看见一个孤独的盲人邻居很可怜，想为他做点好事。有一天，她们发现盲人一盆已洗好的衣服放在绳子下，还没来得及晾晒。她们想做“无名英雄”，就悄悄地去晾晒。可是当她们刚晾好衣服的时候，看见盲人走过来了，一个女生脱口而出：“瞎子来了。”说罢两个人就要离开，可是盲人已经听到了女生的说话声。他发现自己的衣服不在盆里，第一判断是几个女孩把它藏了起来，他顿感自己受到了她们欺负和羞辱，就破口大骂起来。这件事被其他邻居知道了，也以为两个女生欺负了盲人。两个女生的父母听到这件事，就批评自己的孩子。可是两个女生感到很委屈，她们并没有欺负盲人，而是真心帮助他。

这两个女生做好事帮助人，结果反而搞得双方都不痛快。如果她们掌握了正确的方法，直接对盲人说：“我来帮您晾衣服吧。”那么就不会出现这样“帮人惹祸”的事。

帮助别人未必轰轰烈烈，喧哗铺张，更不要以施舍的姿态高人一等，不必强求受助者感恩戴德，融于心中化为行动，一份不经意的善良都能让人感动。

纽约的冬天常有大风雷，扑面的雪花不但令人难以睁眼，甚至呼吸都会吸入冰冷的雪花。遇到这样的情况，公司、商号都停止上班，学校也这样。惟有公立小学，即使雪积得难以举步，却仍然开放。黄色的校车，艰难地在路边接着小孩。于是，每逢大雪天小学不停课，就有家长打电话去骂。妙的是，几乎所有打电话的人，反应都一样——先是怒气冲冲，然后满口道歉，最后笑容满面地挂上电话。原因是学校告诉家长：在纽约有许多百万富翁，但也有不少赤贫的家庭，白天开不起暖气，供不起午餐，孩子的营养全靠学校的免费中饭，停一天课，穷孩子就受一天冻，挨一天饿，所以老师们宁愿自己苦一点也不停课。或许有家长说：“何不让富家孩子在家，穷孩子来校呢？”

学校的答复是：我们不愿让那些穷苦的孩子感到他们是在接受救济，因为施舍的最高原则是保持受施者的尊严。

帮助他人的时候，不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担，要做得自自然然，也就是说在当时对方或许无法强烈地感受到，但是日子越久越体会出你对他的关心，“润物细无声”的帮助才能让他人更容易接受，更愉悦地接受。

4. 低调施恩，别让恩惠变成明显的交易

如果你在帮助他人时做得惊天动地，沸沸扬扬，不但那受助的人心里会有负担，你帮人的动机也会受到大家的质疑了。让天下人都知道你的无私并不是一个好主意，低调地给予和付出才是聪明的做法。

二十年前某日黄昏，有一名看似大学生的男孩徘徊在台北街头的一家自助餐店前，等到吃饭的客人大致都离开了，他才面带羞赧地走进店里。“请给我一碗白饭，谢谢！”男孩低着头说。

店内刚创业的年轻老板夫妻，见他没有选菜，一阵纳闷，却也没有多问，立刻就盛了满满一碗的白饭递给他。

男孩付款的同时，不好意思的说了一句：“我可以在饭上淋点菜汤吗？”

老板娘笑着回答：“没关系，你尽管用，不要钱！”

男孩吃饭吃到一半，想到淋菜汤不要钱，于是又多叫了一碗。

“一碗不够是吗？我这次再给你盛多一点！”老板很热络地回应。

“不是的，我要拿回去装在便当盒里，明天带到学校当午餐！”

老板听了，在心里猜想，男孩可能来自南部乡下经济环境不是很好的家庭，为了不肯放弃读书的机会，独自一人北上求学，甚至可能半工半读，处境的困难可想而知，于是，悄悄在餐盒的底部先放入店里招牌的肉燥一大匙，还加了一粒卤蛋，最后才将白饭满满覆盖上去，乍看之下，以为就只是白饭而已。

老板娘见状，明白老板想帮助那名男孩，但却搞不懂，为什么不将肉燥大大方方地加在饭上，却要藏在饭底？

老板贴着老板娘的耳说：“男孩若是一眼就见到白饭加料，说不定会认为我们是在施舍他，这不等于直接伤害了他的自尊吗？这样，他下次一定不好意思再来。如果转到别家一直只是吃白饭，怎么有体力读书呢？”

“你真是好人，帮了人还替对方保留面子！”

“我不好，你会愿意嫁给我吗？”

年轻的老板夫妻，沉浸在助人的快乐里。

“谢谢，我吃饱了，再见！”男孩起身离开。

当男孩拿到沉甸甸的餐盒时，不禁回头望了老板夫妻一眼。

“要加油喔！明天见！”老板向男孩挥手致意，话语中透露着，请男孩明天再来店里用餐。

男孩眼中泛起泪光，却也没有让老板夫妻看见。从此，男孩除了连续假日以外，几乎每天黄昏都会来，同样在店里吃一碗白饭，再外带一碗走，当然，带走的那一碗白饭底下，每天都藏着不一样的秘密。

直到男孩毕业，往后的二十年里，这家自助餐店就再也不曾出现过男孩的身影了。

某一天，将近五十岁的自助餐店老板夫妻，接到市政府强制拆除违章建筑店面的通告，面对中年失业，平日储蓄又都给了儿子在国外攻读学位，想到生活无依，经济陷入困境，不禁在店里抱头痛哭了起来。

就在这个时候，一位身穿名牌西装，像是大公司经理级的人物突然来访。

“你们好，我是某大企业的副总经理，我们总经理命我前来，希望能请你们在我们即将要启用的办公大楼里开自助餐厅，一切的设备与食材均由公司出资准备，你们仅须带领厨师负责菜肴的烹煮，至于盈利的部份，你们和公司各占一半！”

“你们公司的总经理是谁？为什么要对我们这么好？我们不记得有认识这么高贵的人物！”老板夫妻一脸疑惑。

“你们夫妻是我们总经理的大恩人兼好朋友，总经理尤其喜欢吃你们店里的卤蛋和肉燥，我就只知道这么多。其他的，等你们见了面再谈吧！”

终于，那每次用餐只叫一碗白饭的男孩，再度现身了，经过二十年艰辛的创业，男孩成功的建立了自己的事业王国，眼前这一切，全都得感谢自助餐老板夫妻的鼓励与暗助，否则，他当初根本无法顺利完成学业。

话过往事，老板夫妻打算告辞，总经理起身对他们深深一鞠躬并恭敬地说：“加油喔！公司以后还要靠你们帮忙，明天见！”

自助店的老板的做法多么贴心，在帮助他人的时候不留一点痕迹，你是不是也可以做到呢？如同润物无声的春雨，低调地付出你的爱心，让对方不知不觉地享受到你的恩惠。这样的施恩更低调，却也因为更加用心因而对于积攒你的人情账户会起到更好的效果。

5. 重视长远，天下没有“一次性”的恩情

你会记得十年前一个朋友的帮忙么？也许你已经不记得他的名字，也许你会说我之

后也帮助过他一次，如此这般地，我们变流失了很多朋友。在如今的社会，人际交往之中的人情味，已随着时代的浪潮和激烈的竞争变得日益淡漠，取而代之的是相互利用，用过即扔式的世态炎凉的荒漠。这也不免偏离了人际交往的实质意义。

罗马不是一日建成的，朋友也不是一时交成的，快餐式的生活节奏让很多人都忽视了朋友的情谊，好多人都抱着“有事有人，无事无人”的态度，把朋友当作受伤后的拐杖，复原后就扔掉。与这样的人交朋友是可怕的，谁又会喜欢速食的友情呢？

小石有一个高中三年的同学小谢，他们是十分要好的朋友。他们后来进入了同一所大学，刚开学，小谢就主动地当了班级干部。有人说：地位高了，人就会变。果然，自从小谢上任后，见到小石，有时干脆装作没看见。日子久了，他们的关系慢慢就疏远了，但小谢有时也突然向小石寻求帮助。出于朋友一场，小石总是尽心尽力地帮他。可事后，小谢的老毛病又犯了，事情过后就干脆不理小石。时间长了，小石就有种被小谢利用的感觉，却无奈于心太软。小石的其他朋友劝他放弃这份友情，纷纷说小谢这种人不值得交。但当小石终于下决心与小谢分开时，小谢却伤心地流下泪，他说了一句让小石惊讶的话：“我除了你没有一个朋友啊！”

不要以为朋友就是你送我一包烟，我给你几块钱，就像借债还钱，概不赊欠。一味地要求别人的帮忙，而在别人有难时袖手旁观，必然不会得到长久的情谊。

周恩来同志作为人民的好总理被人缅怀至今，不仅因为他杰出的政治谋略，也是因为他与人交往中浓浓的人情味。长征途中饥寒交迫，当时周总理病重，而担任民运部长兼政委的杨立三坚持亲自给周总理抬担架。长途跋涉，缺水少粮，杨立三却坚持把周总理抬出了沼泽泥潭。长征结束，杨立三却累病了。十九年过去，杨立三去世了。而当时已经担任政务院总理的周恩来坚持要亲自为杨立三抬棺送葬。与之相似，1937年的6月周恩来在峡山遇险被困，当时参与保护周恩来的十几个警卫战士为了保护周恩来而牺牲。最后只剩下周恩来和三个同志能够虎口脱险。事后他们合影留念，周恩来在照片背后写上“峻山遇险，仅余四人。”直到后来周恩来去世，人们才发现这张照片一直被他贴身珍藏在衬衣口袋里。

也许周恩来总理最大的人格魅力正是在于他懂得“滴水之恩，当涌泉相报”。正因为这样，在周总理去世时，在他的遗体告别仪式上，前来送行的群众用泪水把地毯洒湿了一米多宽的圆圈。也正因为这样，才会出现十里长街送总理的感人场面。

你会记得十年前一个朋友的帮忙吗？也许你已经不记得他的名字，~~也许你会说我之后~~

~~也帮助过他一次，~~如此这般地，我们便流失了很多朋友。在如今的社会，人际交往之中的人情味，已随着时代的浪潮和激烈的竞争变得日益淡薄，取而代之的是相互利用，用过即扔式的世态炎凉的荒漠。这也不免偏离了人际交往的实质意义。

没有情感基础的友情是不会长久的。彼此情感的交流与互动是人际交往的关键。它起着调节人际交往的稳定性和亲密程度的作用，是人际交往行为最重要的动力和基础。人与人之间的交往应当本着感情至上的原则，奉行真诚相待、互助为本的真理，在互动之中加深交往双方对彼此的吸引和喜爱，使心与心的距离缩小，心灵得到沟通，灵魂得以净化，这可谓人际交往的至高境界。

从长远看来，最深厚、最真挚的感情，往往不是建立在这种眼前利益的动因之上，而是要经历一个长期发展的历程，渐入佳境。这样建立起来的友情才最关键，最可靠。

作为一个受惠者，应该懂得珍惜别人的恩惠，把恩情放在心底，不做过河拆桥的人。而作为施恩中的给予方更应该从长远的角度去看待自己的施恩，天下没有“一次性”的恩情。不要目光狭窄地紧盯着自己一次的施恩，这样反而会让恩情变成交易。相信朋友不是一天就可以交成的，从长远的角度，点滴积累自己的善行，你终会成为人情的富翁。

第二章 “迂回”的心理操控技巧——如何与难接近的人相处

当我们走在路上，如果遇到前方有高山挡路，自然地会想办法绕行，如果遇到深水阻行，同样也会寻找其他蹊径。同样地，当我们作为一个社会人走在人生的路上，在处理人际关系时，如果前路有阻，同样可以采取迂回的方法。也就是“曲线救国”。如果有些话不方便直接说出来，那就换个方式委婉地道出；如果有些人难以接近，那么不如逢山开道、遇水搭桥；如果有些人你难以捉摸他们的想法，那么可以投石问路，慢慢摸清他的底细。在人际交往中，为了达到更好地交际目的，我们大可以采取“迂回”策略。

6. 人际关系，“润滑”要当先

人是交往的动物。在社会生活中想要建立起和谐的人际关系，就犹如想让一个机器良好地运转，首先就要做好润滑的工作。而在人际关系中，最好的润滑剂就莫过于微笑、理解、幽默以及谦让。用好这些润滑剂，即便面对再难接近的人，建立起良好的人际关系也不再是难事。

拥有良好的人际关系，会让我们受到更多人的青睐，会在众多方面游刃有余，如鱼得水。面对形形色色的人，怎么样和大家建立良好的人际关系呢？第一个秘诀就是，人与人之间的交往需要“润滑剂”。

不懂得妙用微笑的人给人的印象是十分可怕的，他们总是板着面孔，十分严肃，好像胸前一直挂着牌子，上面写着：Leave me alone。人们恐怕都不愿意接近看上去很凶或者很冷漠的人，那么显然，这些人的人际关系的好坏就要画个问号了。

雨果说：“微笑是阳光，她能消除人们脸上的冬色。”微笑，表达了交往的人之间善良的心地，热情的性格，执着的追求，必胜的信念，求实的精神；她能给人留下宽厚、善良、谦和、热情和亲近的印象；她能表现出对别人的理解、关心和友爱；她可以缩短人们彼此间的距离；她可以使冰冷的心得到和煦的春风。在微笑中，人的心灵得到了沟通；人的感情得到了升华。可以说，微笑是人际交往中第一有效的润滑剂。

《蒙娜丽莎》之所以受到世人的喜欢，正是因为她的迷人的微笑，她的微笑被称为“永恒的微笑”，正是因为她的微笑，扫走了文艺复兴前期人们心里的阴霾。有人这样赞美微笑的价值：“她不花什么，但创造了很多成果，她使接受她的人满足，而又不会使给予的人贫乏，她在一刹那间发生，却会给人永久的美好记忆。没有人富得不需要她，也没有人穷得不拥有她。她为家庭创造了欢乐，给朋友带来了亲切的问候。但她却无处可买，无处可求，无处可偷。因为在你给予别人之前，微笑没有实用价值。”