

掌握心理规律运用生活诡计

这是一门让人变得更聪明的学问，它可以迅速地提高说话办事的眼力和心力。

生活中

掌控人际交往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。
尝试从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活案例。

我们需要开动脑筋，辨别生活中的真伪

的诡计

生活中的诡计让你的生活充满智慧

没有不变的朋友和敌人，也没有永恒的利益，只有永恒的诡计

SHENGHUO
ZHONG DE GUIJI

生活中需要我们利用诡计，解决出现的各种难题

赵晓波/编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

生活中

的 泥 汁

赵晓波 / 编著

SHENGLIANG DECUI

常州大学图书馆
藏书章

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

生活中的诡计/赵晓波编著. —北京:金城出版社,

2009.12

ISBN 978-7-80251-287-0

I. ①生... II. ①赵... III. ①成功心理学—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 213759 号

生活中的诡计

作 者 赵晓波

责任编辑 苏 雷

文字编辑 陈珊珊

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张 17.5

字 数 210 千字

版 次 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

印 刷 北京才智印刷厂

书 号 ISBN 978-7-80251-287-0

定 价 29.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013

发 行 部 (010) 84254364

编 辑 部 (010) 84250838

总 编 室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前 言

“诡计”，在词典中的解释是：狡诈的计策；使用不正当的手段。也许，对于很多人来说，这就是一个不好的词汇，认为诡计都是阴谋诡计，是和暗箱操作这些词连在一起，是见不得人的。在生活中，我们究竟是否应该纵容这个词的存在呢？其实，生活中很多地方都需要诡计，生活中的诡计并不单指坏事，我们也常常需要一些小的计谋去解决生活中困难的事，这就是生活中的诡计。在古时，有兵法三十六计，在现代，我们更需要利用适当的诡计去解决生活中无法解决的事情。诡计，对于一个人的爱情、婚姻、人际交往以及工作事业等社会生活都有着重要的影响，有时甚至起到了决定性作用。

战国期间，楚国名门贵族伍子胥，避祸亡命于吴，途中，在边境被守备人员捕获。伍子胥说：“其实，国王追捕我，是想得到我们家传的美珠。但是，在逃亡途中，我已经将它遗失了。如果将我押送国都，我就说是你把它拿走吞到肚里去了。那么你将被剖腹搜查。”那人一听恐惧不安，于是不得不将伍子胥释放了。

伍子胥的机敏之处在于给对方出了一道生死攸关的难题：你要么放我走，要么你就被剖腹。结果，对方只得将其放走。这就是诡计的巧妙应用。恰当地运用好诡计，你就可以从困境中解脱，否则，你将会因为没有办法而陷于困境。

从另外一方面来说，诡计也可以说是心理学的演变，利用心理学规律，解决生活中出现的各种难题，这是一门深奥的学问，一门可以让人变得更聪明的学问，一旦掌握了这种知识，许多工作和生活中的

难题就能迎刃而解。

亲爱的朋友，你的爱情如意吗？你的婚姻和谐吗？你的人际关系顺利吗？你的工作业绩好吗？你是不是已经遇到理想中的那个人，却因为不知道怎么接近他(她)而还在忍受单相思的痛苦？……你是不是正在为上述种种问题而感到心力交瘁、无所适从呢？那么，本书将是你的良师益友！

这本书分别从爱情、婚姻家庭、人际交往、职场等方面，尝试从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活诡计，对生活中可能遇到的各种现象进行了详尽的分析，并提供了解决思路与方法。帮助读者利用诡计对自己的各方面生活加以改善，使其成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

目 录

Contents

第一章 与对手的较量——敌我之间的诡计

将计就计，和谐中求胜利	2
假痴不癫，麻痹对手	5
以宽容化解误会和危机	7
欣赏对手，借用智慧	10
怀有宽容之心，给对手一个台阶	12
左右逢源，绝境逢生	15
尊重你的对手，提高你的声誉	19
物以类聚，人以群分	23
理智地绕开小人，妥善地保全自己	26
能退之人，后福无穷	29
爱你们的仇敌，为他们而祈祷	31

成全别人就是成全自己 33

留人颜面，留己后路 36

第二章 说话办事有技巧——心理学诡计

利用激将法说服他人 40

说话要分清对象 44

交流中善于察言观色 48

逢人只说三分话，不可全抛一片心 51

说话要谨慎，一句不能多，一句也不能少 55

注意职场语言的“潜规则” 57

运用冷热水效应 62

学会恰到好处地恭维别人 65

含蓄地说“不” 69

第三章 做一回爱情专家——爱人间的诡计

给自己的爱情一点空间 76

爱情最害怕疑心的伤害 78

包容是筑就美满婚姻的秘诀 81

用心经营婚姻，给爱情保鲜 84

“甜言蜜语”得来柔情蜜意 87

爱情中，温柔与强硬一个都不能少 92

借题发挥，化解醋意 94

低头认错得来幸福爱情 97

爱情中偶尔耍耍可爱的小心机 99

忍让是保持爱情长久的哲学 102

用情趣点缀你的爱情 105

学会说分手的学问	108
用强烈的情感换取温柔的幸福	112

第四章 不可忽略的感情——朋友家人间的诡计

亲人之间也不要过多批评	116
对亲人不要吝惜你的拥抱	119
善友规过劝善，恶友引以为鉴	123
从细微处认识你的朋友	129
交友有则，待友有道	131
用幽默诠释亲情，表达关怀	135
尽量抽时间去看望父母	137
沟通是家人之间不可缺少的部分	141
与家人相处应心平气和	143
对待朋友要有宽大的胸怀	146
别宣扬朋友的隐私	149
与朋友分享美好的东西	151
没事也要记得多联系	154

第五章 来而不往非礼也——为人处世中的诡计

削平棱角，隐藏锋芒	158
示人以弱，以退为进	160
人生一世，难得糊涂	163
心气平和，忍怒安身	166
沉静内敛，化险为夷	170
变通借力，顺势成事	173
宁要谦虚，勿要傲慢	176

人若狂妄，遭人嫉恨	179
韬光养晦，伺机而动	182
见好就收，低调做人	185
小心谨慎，夹缝求生	188

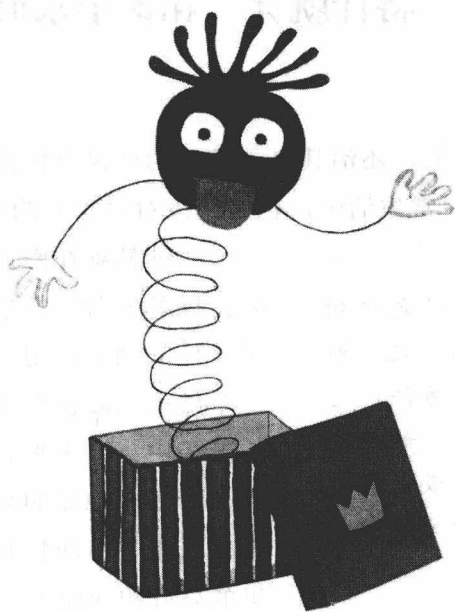
第六章 办公室隐形战争——职场中的诡计

适时地向同事伸出援助之手	192
与同事分享荣耀	194
永远不要抱怨上司	196
维护上司的面子，适度藏拙	198
洞察办公室的“小圈子”	200
如何应对上司的“黑色”情绪	202
不吝于表扬和鼓励下属	204
对同事主动表示友好	207
委婉拒绝同事的不合理要求	210
不要得罪上司身边的“红人”	213
运用技巧捍卫自己的劳动成果	216
不给打小报告的人留下把柄	219
和同事的距离要恰到好处	222
在职场上要乐于“吃亏”	224
别忽视了公司中的二把手	226
认真聆听下属的声音	229

第七章 销售学中的思考——生意场上的诡计

多算才能多得	232
与竞争对手在和和气气中合作	235

审时辨机，抢夺先机	238
用心思路突破困境	240
服务周到也是创造价值的关键	243
更新观念才能打开财路	245
及时改变，顺势而为	248
懂得借助他人的力量发财	250
做不被人看好的冷门	253
利用被别人忽视的细节	256
人弃我取，人取我与	258
不靠损害对手获益	261
出奇制胜，迎纳财富	264
把握时机，才能把握财富大动脉	266

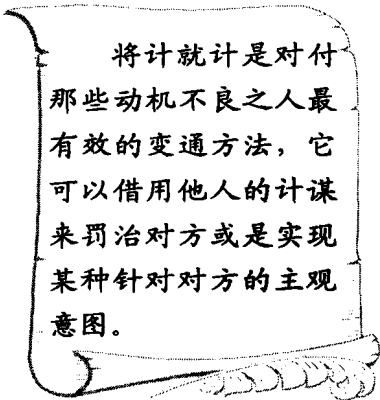


第一章

与对手的较量——敌我之间的诡计

将计就计，和谐中求胜利

“以其人之道，还治其人之身”的计谋不仅在军事、政治斗争中被广泛应用，在日常生活中，也是一条对付小人的重要应变之术。



将计就计是对付那些动机不良之人最有效的变通方法，它可以借用他人的计谋来罚治对方或是实现某种针对对方的主观意图。

明朝韩雍在南蛮驻守时，有一个郡守要打探韩雍营寨的情况。一天，郡守准备了丰盛的酒菜，用一个大盒子装上，还把一个妓女也藏在盒子里，直接进献到韩雍的营帐中。韩雍见到抬进的大盒子，就猜到里面必有隐藏的东西。于是，他召请郡守入军帐，当面打开盒子，并让藏在盒子

里的妓女出来献酒。酒毕，仍请妓女进盒子，然后把盒子还给郡守，使妓女随着郡守一起离开了营寨。

韩雍将计就计除埋伏，既没有违郡守请他饮酒的好意，又若无其事地处理了郡守安插的探子，真可谓高明之举。

将计就计是对付那些动机不良之人最有效的变通方法，它可以让对手自食其果。面对动机不良之人的咄咄逼人，既不需要选择吃哑巴亏，也不必大动肝火，只要懂得变通，巧妙应付，就可以在悄无声息中折服动机不良之人。

民国时期，在上海有家当铺。掌柜的是位年逾六旬的老板，谨慎一生，却疏忽一时，在一次典当中受了骗。

一天午后时分，当铺老板静坐于柜中，这时来了一位客人，谨慎地取出一颗大似红枣，且精圆光润的冬珠，要求典当，当铺老板细看



那珠，真乃千金珍品，遂邀请来人入内室商量质价。双方讨价还价。最后，来人声称急用，请当铺老板将价钱加到450元，另有小珠20颗，请再加50元，凑成500元。他顺手取出小珠一颗，说道：“其他19颗等我回店再取来。”当铺老板没有考虑过多就答应了。

没过多久，那人果然手持一盒又来，把小盒递给当铺老板，说道：“这盒里共50颗，请您细细选之。”当铺老板于是全神贯注地在盒内精选小珍珠，那人则在一旁，冷嘲热讽，继而说道：“您的缜密，可谓到家了，还是请您先收起冬珠，不要光在小珠上斤斤计较，须知我一周之后，即来赎回的。”当铺老板听他这么一说，顿时感到惭愧，急忙将大小珠一起收藏。那人走后，当铺老板遂将冬珠重新审视一番，顿时大惊失色：原来所谓的冬珠是赝品。当铺老板努力回忆方才的每个细节，断定骗子所持求质的珍珠是真的，后来他却利用挑选小珠的机会，以同样的假珠换了真珠，因其动作异常巧妙，故能得手。

当铺老板生平第一次受了诈骗，心中快快不乐，更觉从此名声扫地。为了挽回名声和那笔钱款，他心生一计：他用假货骗我，我也以假珠骗他。想到这里，遂去谒见典东，自请辞职。

临走的前一天，当铺老板忽然发了大批请帖，将典当同行和珠宝业的代表，共100余人，邀至某大餐馆设宴话别。席间，当铺老板取出伪珠，道出原委，对众宾客道：“老夫一世英名，断送于此。此不足惜，只是，老夫恐怕众人上当受骗，所以在我辞职归家之前捣碎此珠，斩草除根，永绝后患，以解我心头之气！”言毕，手持铁锤，猛力一击，伪珠顿时粉碎，座客掌声四起。

第二天，当铺老板佯装身体不舒服，暂缓动身。中午，忽来一人，将手中的当票交与店员，要求核算本利，店员接过一看，正是当铺老板受骗的那笔生意！忙到内室找当铺老板，惊叫道：“当铺老板，大事不好了，那人来赎冬珠了。”当铺老板听了，心中暗喜，道：“你果然来了，我就等着你来呢！”当即取出原珠，让店员交还来人。那人端详了好一会，默默无言，赎回后转身离去。这时，店员很感奇怪，昨

日眼见此珠已被击碎，今日怎会完整如初？

原来，当铺老板席间传观的是那人的原物，而后砸碎的，则是预先准备好的另一颗假珠。在座诸人并没觉察到，但那骗子听到这个消息，贪心再起，故而持票取赎，借此大敲竹杠，哪里知道却中了当铺老板的圈套！

无奈之中的将计就计使得当铺老板如愿以偿，而他在骗子返回时也没有明确指出其行径，一切尽在微妙中上演。

将计就计的基点在于，对对手的谋略有了充分的认识 and 了解，然后佯顺其意，在对手的计上用计；将计就计的妙处则在于，让那些不良之人吃到自找的苦头和没趣，并且还不敢声张出来，在不动声色的自然和谐当中求得胜利。

假痴不癫，麻痹对手

“宁伪作不知不为，不伪作假知妄为。”这就是《三十六计》中的“假痴不癫”。它的意思是表面装糊涂，实际很清楚，假装不行动实际上是在暗中策划等待时机。如司马懿假病夺兵权，当时机不成熟时，他没有轻举妄动；反观，姜维明知蜀汉国力不及曹魏，却劳师动众九伐中原，以致蜀汉民穷兵疲，终被曹魏所灭。

以“假痴”迷惑对手，以“不癫”暗中准备，寻找决策，实为一条百战不殆的妙计。

“假痴不癫”之计，用于商业经营之中常常是经营者为了掩盖自己的企图以假痴来迷惑众人，宁可有为示无为，聪明装糊涂，不可无为示有为，糊涂装聪明。大智若愚，大巧若拙是“假痴不癫”的最高境界，若能有定力坚持自己的糊涂，扰乱对手的视听，才能做到无谋而谋、无为而为的智慧和谋略。

成功者在为人上，表面上给人以碌碌无为的印象，却是隐藏自己的才能和抱负，一旦在形势有利于自己的时候，就会去实现自己的抱负。此计不仅是麻痹对手、等待时机的一种策略，而且还是一种低调者的“愚人”之计。

战国初期，齐人孙宾和魏人庞涓在鬼谷子门下一起学习兵法。庞涓自认为学得差不多了，便下山求取功名去了。孙宾继续留在老师身边，鬼谷子见他为人质朴，勤勉好学，就把私藏的《孙子兵法》传授给他。

庞涓在魏国受到了重用。魏惠王听说庞涓的同学孙宾很有才学，就让庞涓写信，邀请孙宾到魏国。孙宾在魏惠王面前讲起兵法来滔滔不绝，令庞涓十分嫉妒。庞涓在魏惠王面前讲孙宾的坏话，魏惠王信

以为真，命人把孙宾的膝盖骨挖去。受过膞刑的孙宾从此改名孙臧。

庞涓表面上对孙臧大献殷勤，令孙臧十分感动。孙臧不知道庞涓是害他的罪魁，还答应庞涓把《孙子兵法》写在木简上。孙臧的遭遇引起了庞涓派来侍奉孙臧的一个童仆的同情，童仆把真相全都说了出来，孙臧这才恍然大悟。孙臧为了脱身开始装疯，他一会儿大哭，一会儿大笑，说话颠三倒四，语无伦次。庞涓怀疑他装疯卖傻，叫人把他扔进粪坑。孙臧竟抓起粪便就吃。庞涓这才相信孙臧是真疯了。

后来，齐威王派辩士淳于尧到魏国救出孙臧。孙臧受到齐威王的重用。孙臧带兵伐魏，用减灶之计歼灭魏军，庞涓兵败自杀。

孙臧的战术技巧和方法的基本思想就是用“欺骗”的手段暗中行动，将自己的企图隐藏起来，装疯卖傻，麻痹庞涓的防范意识，以达到脱身自保，以谋求更远的战略目标。

俗话说：“鹰立如睡，虎行似病。”这形象地说明了最强有力的动物的攫食之道。这种强者装弱的妙法，既避免了自己因锋芒太露而引起攻击，又麻痹了对手的防备意识，所以一旦出来捕食，几乎就不会落空。以“假痴”迷惑欺骗对手，以“不癫”暗中准备，寻找决策，实为一条百战不殆的妙计。

假痴不癫，重点在一个“假”字。这里的“假”，就是在形势不利于自己的时候，表面上装疯卖傻，给人以碌碌无为的印象，隐藏自己的才能，掩盖内心的抱负，以免引起对手的警觉，专一等待时机，实现自己的抱负。

以宽容化解误会和危机

忍一时风平浪静，退一步海阔天空。在生活中有许多事当忍则忍，能让则让；忍让不是怯懦胆小，而是关怀体谅。忍让是宽容、是给予、是奉献，是人生的一种智慧，是建立人与人之间良好关系的法宝。一个人经历一次忍让，会获得一次人生的感悟；经历一次忍让，会打开一道爱的大门。

忍让是消除报复的良方，本来这就是一件十分不容易做到的事情，要把仇恨从心中抹去，需要极大的勇气和胸襟。而善于宽容和忍让的低调之人，不会被世上不平之事摆弄，即使受到了他人的伤害，也绝不冤冤相报。卡莱尔说：“一个伟大的人，要以他对待小人物的方式，来表达他的伟大。”

《史记·廉颇蔺相如列传》写道：廉颇是战国时期赵国的名将，屡立战功，官封上卿大将军。而蔺相如出身低微，后来因为出使秦国，勇敢机智地保护了“和氏璧”，把宝玉完好地送回赵国，立了大功，被封为上大夫。

过了不久，秦王约赵王到渑池地方相会。出发之前，蔺相如跟廉颇经过商议，决定由大将军廉颇领重兵驻扎在边境上以防万一，而蔺相如则随从赵王赴会。宴会上，秦王企图当众羞辱赵王，蔺相如随机应变，反而把秦王奚落了一番。秦国君臣本想借机劫持赵王，因见赵国防备周密，才不敢轻举妄动。

渑池会之后，赵王论功行赏，拜蔺相如为相国，位居上卿，比廉

在生活中有许多事当忍则忍，能让则让；忍让不是怯懦胆小，而是关怀体谅。

