

[人际关系博弈密码·珍藏版]

心理学

与心计

的距离0.01mm

宇琦 柯亮◎编著

恰到好处的赞美就像一盒巧克力
每个难接近的人其实都有一把“心锁”
聪明人会听弦外之音、善传言外之意
用智慧回击故意让你下不了台的人
如何让盛气凌人的“傲客”变谦逊一点
我们不能完全鄙视“狐假虎威”的狐狸
抓利刀要抓刀柄，制小人要拿把柄



不会察言观色，世事圆通无从谈起
气势对决，赢的是心理优势
学会糊涂，一切太明白累的是自己
执迷于愚忠，不如明智的反悔
赢得人心的往往是细节
人情是财富，人脉是财脉
善于见机行事，方能驾驭事态发展

XINLIXUE YU XINJI
DE JULI 0.01MM

[30个人际关系博弈密码·成就卓越人生的人际关系黄金法则]

中国华侨出版社

[人际关系博弈密码·珍藏版]

心理学 与 心计 的距离 0.01mm

宇琦 柯亮◎编著



恰到好处的赞美就像一盒巧克力

每个难接近的人其实都有一把“心

聪明人会听弦外之音，善传言外之意

用智慧回击故意让你下不了台的人

如何让盛气凌人的“傲客”变谦逊一点

我们不能完全鄙视“狐假虎威”的狐狸

抓利刀要抓刀柄，制小人要拿把柄

不会察言观色，世事圆通无从谈起

气势对决，赢的是心理优势

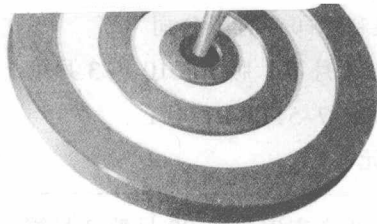
学会糊涂，一切太明白累的是自己

执迷于愚忠，不如明智的反悔

赢得人心的往往是细节

人情是财富；人脉是财脉

善于见机行事，方能驾驭事态发展



XINLIXUE YU XINJI
DE JULI 0.01MM

[30个人际关系博弈密码·成就卓越人生的人际关系黄金法则]

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学与心计的距离 0.01mm / 宇琦,柯亮编著. —北京:
中国华侨出版社, 2010.1
ISBN 978-7-5113-0174-1

I. ①心… II. ①宇… ②柯… III. ①人间交往-社会
心理学-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 001257 号

心理学与心计的距离 0.01mm

编 著 / 宇 琦 柯 亮

责任编辑 / 文 雨

责任校对 / 志 刚

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/19 字数/ 243 千字

印 刷 / 固安保利达印务有限公司

版 次 / 2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0174-1

定 价 / 33.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

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、勾心斗角那一套呗！

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!



目 录

人际关系博弈密码一

——幽默是一种才华、一种成熟的力量

- ◆ 笑融僵局,敢于和善于自嘲 \ 1
- ◆ 大场合下,自嘲更有效用 \ 3
- ◆ 自嘲,不要牵扯到他人 \ 5

人际关系博弈密码二

——恰到好处的赞美就像一盒巧克力

- ◆ 恭维话,最要讲求技巧 \ 8
- ◆ 一语中的,夸就夸到点子上 \ 10
- ◆ 赞美和谄媚,只有一步之遥 \ 12
- ◆ 逃离恭维的老套路 \ 15
- ◆ 到什么山上唱什么歌 \ 16

人际关系博弈密码三

——“卖乖”是人情关系中最精明的一招

- ◆ 一箭双雕,便宜人情都占到 \ 20
- ◆ 佯装无辜,扮演受害者角色 \ 22
- ◆ 无巧不成乖,零成本收买他人心 \ 24
- ◆ 注重细节,小事能起大作用 \ 26



人际关系博弈密码四

——每个难接近的人其实都有一把“心锁”

- ◇ 人际关系，“润滑”要当先 \ 29
- ◇ 和难以接近的人相处迂回最管用 \ 31
- ◇ 不可不知的相处技巧 \ 34
- ◇ 委婉地说出你的需求 \ 36

人际关系博弈密码五

——这样的“心口不一”为什么让人喜欢

- ◇ 拐弯抹角，有些话反说更有效 \ 39
- ◇ 正话反说，让别人一眼看出谬误 \ 42
- ◇ 调整语序，有趣的话语颠倒美学 \ 44
- ◇ 侧耳识别，别将反话当成赞美 \ 46

人际关系博弈密码六

——名正言顺有个说法，师出有名给个交代

- ◇ 师出有名，给你做的每件事一个说法 \ 48
- ◇ 借口都是为了别人好 \ 51
- ◇ 话语中的实用“借口术” \ 53
- ◇ 送礼中的实用“借口术” \ 55

人际关系博弈密码七

——聪明人会听弦外之音，善传言外之意

- ◇ 用不经意的话暗示别人 \ 58
- ◇ 你不说话，别人也会懂得 \ 60
- ◇ 让别人主动说出你想说的 \ 63
- ◇ 巧妙闲话，化解尴尬境地 \ 65

人际关系博弈密码八

——幸灾乐祸的心态为人所不齿

- ◆ 粉饰别人,你会得到最大感激 \ 68
- ◆ 窘境中的解围招数 \ 70
- ◆ 遮羞布还要悄悄地穿 \ 73

人际关系博弈密码九

——高明的话术应该是软硬兼施、刚柔相济

- ◆ 逢场作戏,交际场变脸大戏 \ 76
- ◆ 软硬兼施,以目标为唯一目的 \ 78
- ◆ 黑脸红脸,见机使用迫人就范 \ 81
- ◆ 苛责奖励,穿插上阵无人可敌 \ 83

人际关系博弈密码十

——用智慧回击故意让你下不了台的人

- ◆ 话语反讥,争取主动 \ 86
- ◆ 以毒攻毒,让对手自食其果 \ 88
- ◆ 反唇相讥,让取笑者自取其辱 \ 90
- ◆ “修理”适度,讽刺也要有个度 \ 92

人际关系博弈密码十一

——如何让盛气凌人的“傲客”变谦逊一点

- ◆ 偷梁换柱,把对方倚仗的铁台柱换掉 \ 95
- ◆ 围魏救赵,直击对手的大本营 \ 97
- ◆ 釜底抽薪,打消对手嚣张的资本 \ 100
- ◆ 颠覆信念,让对手的希望泡汤 \ 102

人际关系博弈密码十二

——调动感情的力量，激发他人的积极性

- ◇ 因人而异，施用不同激将法 \ 106
- ◇ 手法隐蔽，激将的最大关键点 \ 109
- ◇ 一击即中，巧用“逆反心理” \ 111
- ◇ 抓住时机，愤怒者最容易被激将 \ 113

人际关系博弈密码十三

——我们不能完全鄙视“狐假虎威”的狐狸

- ◇ “狐假虎威”的现代应用 \ 116
- ◇ 名人效应，你应发挥到极致 \ 119
- ◇ 快速升级，巧借他人之力 \ 121
- ◇ 名人背书，让众人瞬间信服你 \ 124

人际关系博弈密码十四

——成功往往眷顾执著到底的人

- ◇ 幽默开道，缠而不赖让人点头 \ 127
- ◇ 调动眼泪，没人不为真诚泪眼动容 \ 129
- ◇ “熟脸”效应，人情会卖给熟面孔 \ 132
- ◇ 精诚所至，坚持就是胜利 \ 133

人际关系博弈密码十五

——抓利刀要抓刀柄，制小人要拿把柄

- ◇ 信息至上，制敌要拿到关键把柄 \ 137
- ◇ 火眼金睛，耐心等待对手露出马脚 \ 138
- ◇ 重视隐情，利用对方的弱点 \ 139

人际关系博弈密码十六

——善于解围、打圆场的人容易获得赏识

- ◆ 为人“救场”，让别人暗中感激你 \ 141
- ◆ 把握时机，没有破不开的坚冰 \ 143
- ◆ 巧舌破尴尬，主动打破僵局的话语技巧 \ 145
- ◆ 一笑万事消，巧用幽默解除尴尬 \ 147

人际关系博弈密码十七

——不会察言观色，世事圆通无从谈起

- ◆ 先观大势，再做打算 \ 150
- ◆ 片语知心，从语言细节做决断 \ 152
- ◆ 脸会泄密，从表情知晓别人心理 \ 154
- ◆ 眼乃心窗，从眼神看透别人的想法 \ 156
- ◆ 姿态不骗人，从身体语言辨明趋势 \ 160

人际关系博弈密码十八

——智者感悟人性，明者洞察人心

- ◆ 人心叵测，知面更要知心 \ 165
- ◆ 看穿人心，别被外表的温和迷惑 \ 167
- ◆ 见微知著，由不经意的细节洞察人 \ 169

人际关系博弈密码十九

——气势对决，赢的是心理优势

- ◆ 先找理由，恐吓也需要有凭据 \ 174
- ◆ 气势第一，关键时刻要壮胆 \ 176

人际关系博弈密码二十

——敢于露丑是展示自信与真诚的有效方法

- ◆ 主动露丑,最真诚的人际召唤 \ 178
- ◆ 露一点小丑,遮百般大丑 \ 180
- ◆ 暴露得当,以“真面目”示人 \ 181
- ◆ 故露破绽,引对手进入歧途 \ 185

人际关系博弈密码二十一

——善于见机行事,方能驾驭事态发展

- ◆ 自圆其说,一流临场应变术 \ 188
- ◆ 见风使舵,保持冷静的头脑 \ 190
- ◆ 幽默说话,平和机智解危机 \ 193
- ◆ 虚张声势,有实效的虚招数 \ 196

人际关系博弈密码二十二

——学会糊涂,一切太明白累的是自己

- ◆ 难得糊涂,有效地保护自我 \ 199
- ◆ “大愚”含大智,锋芒不能太露 \ 202
- ◆ 避实就虚,装作不知道的智慧 \ 205

人际关系博弈密码二十三

——压得低,跳得远;舍得利,成大器

- ◆ 以他人利益为重,为自己的利益开道 \ 208
- ◆ 换个角度,可以前进得更多 \ 211
- ◆ 取法其上,适得其中 \ 214
- ◆ 退让者不等于认输者 \ 216

人际关系博弈密码二十四

——要韬光养晦,更要有所作为

- ◆ 声东击西,掩饰自己行动的真正意图 \ 219
- ◆ 韬光养晦,万事俱备再一举成功 \ 222
- ◆ 虚晃一枪,用假动作扰乱对方视线 \ 223
- ◆ 虚而实之,在对方面前放个烟幕弹 \ 226

人际关系博弈密码二十五

——执迷于愚忠,不如明智的反悔

- ◆ 当变则变,死守诺言乃愚忠 \ 229
- ◆ 留下伏笔,许诺要留三分活 \ 231
- ◆ 缓兵之计,别忘了给人一个交代 \ 234
- ◆ 欲擒故纵,有耐心才能制胜 \ 236

人际关系博弈密码二十六

——上司决定你的薪金和职场前途

- ◆ 头功,一定要“让”给领导 \ 239
- ◆ 不但要捧月亮,也要捧星星 \ 241
- ◆ 不要比上司表现得更加内行 \ 243
- ◆ 公众场合,维护上司的尊严 \ 246

人际关系博弈密码二十七

——用推销的技巧来抬高自己的身价

- ◆ 扬长避短,你会更显光彩 \ 249
- ◆ 自我“贴金”,隐形自夸话语技巧 \ 251
- ◆ 关键时刻“露一手” \ 252
- ◆ 神秘感,使你更富吸引力 \ 254

- ◆ “攀龙附凤”与“近墨者黑” \ 256

人际关系博弈密码二十八

——赢得人心的往往是细节

- ◆ 奖人实惠,更要奖人面子 \ 259
- ◆ 礼遇“难中人”会事半功倍 \ 262
- ◆ 用礼遇抓住别人的心 \ 264
- ◆ 效果惊人的“反向”奖励 \ 267

人际关系博弈密码二十九

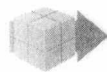
——人情是财富,人脉是财脉

- ◆ 雪中送炭,别人有难处再去帮忙 \ 271
- ◆ 滴水之恩,每次施恩都是留给未来的后路 \ 273
- ◆ 坦然施恩,让别人舒服地接受施恩 \ 276
- ◆ 低调施恩,别让恩惠变成交易 \ 279
- ◆ 重视长远,天下没有“一次性”的恩情 \ 281

人际关系博弈密码三十

——如何建立和维护人脉关系

- ◆ 眼光长远,放长线才能钓到大鱼 \ 284
- ◆ 持续利益,钓到的鱼也要喂食 \ 286
- ◆ 上钩保证,为“大鱼”准备香甜的“鱼饵” \ 288
- ◆ 钓鱼诀窍,把你的鱼钩隐藏好 \ 290





人际关系博弈密码一

——幽默是一种才华、一种成熟的力量

如何才能在人际交往中游刃有余,幽默无疑是最好的润滑剂。无论是言语的幽默还是行为的幽默,在所有幽默的技巧中,自嘲无疑是最为上乘的技法。自嘲就是以自己为靶子,把自己身上的缺点、糗事用夸张的方式表达出来,也就是拿自己开涮。从而达到娱乐他人,调节气氛,润滑人际的目的。

笑融僵局,敢于和善于自嘲

调侃自嘲,低调退出,自找台阶,这不仅是一种技巧,更是一种智慧。不要小看自嘲的作用,自嘲是一种生活哲学,懂得自嘲的人,必定热爱生活,懂得生活情趣,如果不热爱生活,谁会去发现自己的可笑之处,怎么会觉得这可笑之处可笑,又怎么会将这可笑之处讲出来呢?

一群二十年后相见的老同学中,有一男一女曾是同桌,因而说话遮拦便少一些。但不久前女同学的丈夫因病去世,男同学并不知道,因而在玩笑中一无顾忌地提及其丈夫。另一同学知情,便忙阻止,但他不知其详,玩笑开得更为厉害。阻止的同学只得说出实情,这个男同学可谓无地自容,非常尴尬。不过他迅速回过神,先是在自己脸上打了一下,之后调侃地说:“你看我这嘴,几十年过去了,还和当学生时一样没有把门的,不知高低深浅,只知道胡说八道。该打嘴!该打嘴!”女同学见状,虽有说不出的苦涩,但仍大度地原谅了老同学的唐突,苦笑着说:“不知者不为怪,事情过去很久了,现在可以不提它了。”

一旦因自己失误而造成不好下台,最聪明的办法是:多些调侃,少些掩



饰；多些自嘲，少些自以为是；多些低姿态，少些趾高气扬。像上面的无意中触人隐痛的男同学那样，用调侃自嘲之法，低调退出，便容易轻松地找到可下的台阶。谁都有可能碰上难下台阶的情境，但只要能多想办法，给自己找一个台阶也并不是太难的事。要给自己找个台阶，所有的好方法有一个共同点：都要在窘境中及时调整思路，选择一个巧妙的角度，改变眼前的被动局面，想方设法争取主动。

著名画家张大千在抗日战争胜利后准备返回四川老家。在朋友为他举办的饯行会上，梅兰芳也前来探望。宴会开始前，大家却为座席的安排争执不下。最后张大千一语幽默打破了僵局。张大千让梅兰芳坐首座，而自己坐在末座。理由是君子动口不动手，梅先生唱戏动口是君子所以应该坐首座，而他自已作画要动手所以是小人，应该坐末座。一语逗得满堂皆笑。

张大千一席自嘲的笑谈，不仅打破了争执的僵局，还创造了愉悦轻松的氛围。这就是自嘲的魅力所在。

20世纪50年代初，美国总统杜鲁门会见十分傲慢的麦克阿瑟将军。会见中，麦克阿瑟拿出烟斗，装上烟丝，把烟斗叼在嘴里，取出火柴。当他准备划燃火柴时，才停下来，对杜鲁门说：“我抽烟，你不会介意吧？”显然，这不是真心征求意见，在他已经做好抽烟准备的情况下，如果对方说他介意，那就会显得粗鲁和霸道。

这种缺少礼貌的傲慢言行使杜鲁门有些难堪。然而，他看了麦克阿瑟一眼，自嘲道：“抽吧，将军，别人喷到我脸上的烟雾，要比喷在任何一个美国人脸上的烟雾都多。”

由此可见，当令人难堪的事实已经发生，运用自嘲能使你的自尊心通过自我排解的方式受到保护，并且，还能体现出说话者的大度胸怀。

清代乾隆年间，98岁的广东考生谢启祚仍参加了乡试。主考官点名时，劝他回家抱孙子算了。无奈谢意志坚决，非考不可。老天不负有心人，他终于中举。老先生悲喜交加，特作了一首老女出嫁诗以自嘲：“行年九十八，出



嫁不胜羞；照镜花生面，持镜雪满头。”

人们在有些时候因某些事不尽如人意而烦恼和苦闷，说出去必会惹人笑话，运用自嘲，既可宽慰自己，又能避免别人笑话，可谓一举两得。

在自己犯了错误或者身陷尴尬的时候，不妨愉快地嘲笑自己一下，你的失误将随着笑声消减，而豁达可爱的形象也在他人的心中留下了。

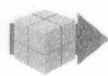
大场合下，自嘲更有效用

其实不管你是大人物还是小人物，自嘲都能让你倍受欢迎。大人物因自嘲可减轻妒意获得好名声，小人物可以苦中作乐。所以自我解嘲，自己把自己胳肢几下，自己先笑起来，也不失为一种高明的脱身手段。

从前有个姓石的书生有一次骑在马上却不想竟从马上跌落，摔在了人行川流的大街上。结果这个石秀才不慌不忙地从地上爬起来说，“还好我姓石，要是姓瓦，那还不摔碎了。”一句幽默的解嘲轻松地化解了当时尴尬的气氛。

一位矮个子学者的妻子嘲笑丈夫身材太短，这位学者笑眯眯地说：“我看还是矮点好，我如果不是一米五七，现在能够著作等身吗？如果不是我身短力小，我们的战斗你能场场取得胜利吗？如果不是我矮，你能很优越地说我太短吗？”话毕，全场叫绝。由此可见，自嘲时要对着自己的某个缺点猛烈开火容易妙趣横生。

某人要出国进修，他的妻子半开玩笑地说：“你到那个花花世界，说不定会看上别的女人呢！”他笑道：“你瞧瞧我这副尊容：瓦刀脸，罗圈腿，站在路上怕是人家眼角都不撩呢！”一句话把妻子逗乐了。人人忌讳提自己长相上的缺陷，可这位丈夫却能够接受自己的先天不足，并不在意揭丑。这样的自嘲体现了一种潇洒情态和人生智慧，比一本正经地向妻子发誓决不拈花



惹草,其效果不是更好吗?此时他在其妻眼里,一定变得又美又可爱。

上面的几位都很有自嘲的精神。在人际交往中,当你陷入尴尬的境地时,借助自嘲往往能使你从中体面地脱身。在生活、工作中,当遇到不公正的待遇,或受到不合理的评价时,自己气不过,但又不便直接说出时,就可运用自嘲,以委婉暗示的方式,把内心的郁闷、不满,吐露出来,以正视听。

一个宿舍在开学伊始为宿舍成员排位次。老五与老六因为年龄只有几天之差而僵持不下。老五是个心直口快的女孩,最后她对老六说,“你就当老六吧。排在最小,多好呀,就是咱宿舍的宝贝疙瘩了。你姓张,以后我们就叫你‘疙瘩张’。”结果是说者无心听者有意,老六脸上本来就长了很多疙瘩,正因此而自卑不已。无心的老五刚好戳到她的痛处。不过大家很快都反应过来了。老五拿起镜子照着自己说,“‘蜷在两腮分,依在耳翼间,迷人全在一点点’。我这真是‘一波未平,一波又起’呀。”老六听了也忍不住笑了起来。就这样,宿舍姐妹间的芥蒂轻松地被老五自嘲的笑语给化解了。

在某俱乐部举行的一次招待会上,服务员倒酒时,不慎将啤酒洒到一位宾客那光亮的秃头上。服务员吓得手足无措,全场人目瞪口呆。这位宾客却微笑地说:“老弟,你以为这种治疗方法会有效吗?”在场的人闻声大笑,尴尬局面即刻被打破了。

这位宾客借助自嘲,既展示了自己的大度胸怀,又维护了自我尊严,消除了耻辱感。由此可见,适时适度地自嘲,不失为一种有效的交际技巧,更是良好修养的体现。

同样,一位教师,虽只40多岁,但头发大多掉光了,露出一片“不毛之地”。以前常有学生在背后叫他秃顶老师,后来他干脆在课堂上向同学们讲明了因病而秃发的原因,最后,他还加上了这样一句自嘲:“头发掉光了也有好处,至少以后我上课时教室里的光线可以明亮多了。”同学们发出一片友好的笑声,此后再也没有人叫他秃顶老师了。当然,自嘲不是自我辱骂,不是出自己的丑。这里要把握分寸。