

人性本就“诈”，不是让你暴露自己的弱点，
而是科学地管理自身与生俱来的善恶；
人性本就“诈”，不是教你“耍心眼”，
而是巧妙地保护自己；
人性本就“诈”，不是教你冷眼看人生，
而是要懂得享受真实的平静与幸福。

人性本就“诈”

➤ 做人必须要懂的24条金科玉律 ➤

柯 亮◎编著



人性本就“诈”

⇒ 做人必须要懂的24条金科玉律 ⇐

柯 亮◎编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

人性本就“诈” / 柯亮编著. —北京: 企业管理出版社, 2011. 12

ISBN 978-7-80255-939-4

I. ①人… II. ①柯… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 235611 号

书 名: 人性本就“诈”

作 者: 柯亮

策划编辑: 杨亚琼

责任编辑: 杨亚琼

书 号: ISBN 978-7-80255-939-4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 (010) 68420309 发行部 (010) 68701638

编辑部 (010) 68701661

电子信箱: emph003@sina.cn

印 刷: 三河市南阳印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 14 印张 230 千字

经 销: 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言



看清人性本来的面目

有一位西方哲人曾这样说道：“人的本性都是一样的，但教育和习惯却使它们的表现形式不尽相同，因此，我们必须隔着各种外衣对它们加以认识。”

“我不是教你诈，是教你看清人性。免得你被卖了，还在帮人数钞票！”台湾著名作家刘墉如是说。

谈到人性，很多人会认为人性错综复杂、难以理解且捉摸不透。其实不然，人性是由我们每个人来体现，且由我们自己来实践的。多少年来，人性一直是人们自知不清且讨论不已的永恒话题。这个世界上，没有任何秘密能像人性的秘密一样深奥，只有掌握人性的秘密，你才能从平凡走向卓越。

有这么一个故事：

从前，有一个国王被赶下王位，年轻的王子则被篡位者带走了。篡位者想：王子是王位的继承人，若能在精神上把他摧跨，那他就永远没有能力夺回王位了。

于是，篡位者把王子带到偏远的郊区。让小王子接触各种肮脏、卑鄙的事物，并提供让王子沦为饕餮之徒的各种美味，迫使他每天听粗鄙之言、接触淫荡猥琐的妓女。目的就是要让王子的灵魂因受到诱惑而自甘

堕落。

转眼，一年过去了，但是，王子的眼睛仍然明亮清澈，他的心灵没有一时一刻屈从于压力与诱惑。篡位者好奇且气愤地问他：“你为何能抵挡住这所有的诱惑呢？美食、美女就在眼前，唾手可得。”

小王子坦然答道：“因为我生来就是做国王的！”

我想，看这本书的你也是如此。其实，每个人的人性中都有很多闪光的东西，只是暂时被乌云所蒙蔽，不能照亮自己和影响自己身边的人而已。或许，你人性中的高贵暂时被琐碎生活的压力所掩盖；或许，你人性中的自尊已被现实中的挫折所打磨。

但是，无论如何，人性中那些伟大的因子虽都或多或少地随着岁月的流逝而消退，但它们却从未离开过你的内心。唯一的问题就是你有没有胆量去发掘和了解它。

人生就如游戏场，其本身就是一种博弈游戏，而人性正是这场游戏的游戏规则。不懂人性而游戏人生的人，要么注定失败，要么就是拿自己的人生下赌注。唯有智慧之人，始终牢牢遵循着游戏规则，因而能在人生路上笑到最后。不要埋怨别人狡猾奸诈，那不是针对你，而是深藏在人性根底中的秘密。本书将人性丛林中的一些共性凸显出来，力求给读者以积极的人生思考和启迪。人性中虽然多数是高贵与美好，但仍有不少狡诈和诡计，这才是人性的真相。

在人生的舞台上，我们要做主角，而不是观众。只有掌控了人性的密码，你才能真正强大起来。希望本书中这些折射着智慧光芒的人性规则，可以让你在人性丛林中时刻清醒地分析和看待事物，从而顺利避开雷区，走上坦途，成就辉煌人生。

目 录



1 蒙蔽定律：不知不觉中战胜你

声东击西，攻其不备 / 2

深藏不露，一鸣惊人 / 4

虚晃一枪，克敌制胜 / 5

虚张声势，以虚充实 / 7

2 钓鱼定律：套牢对你最有用的人

别忽视钓到的鱼，要继续喂食 / 10

要善于“放长线、钓大鱼” / 11

“鱼饵”不能独吞，分给对方 / 13

钓鱼诀窍，“钓鱼藏饵” / 15

3 应变定律：适应突变的人情关系

用幽默化解尴尬 / 18

随机应变，万事皆自然 / 19

虚张声势，弱而示强 / 21

学会见风使舵，方可驶得万年船 / 23



4 识相定律：你会察言观色吗

眼睛是心灵的窗户，通过眼神了解别人 / 28

听声辨心，听出言外之意再作决定 / 29

看云识天气，见机行事 / 31

出门观天色，进门看脸色 / 33

学会从肢体语言掌握趋势 / 35

5 迂回定律：以退为进，终获成功

学会迂回战术，实现目标 / 38

教你如何与人相处的迂回定律 / 40

以退为进，达成目的 / 42

谦和之人更易成事 / 43

6 攀缠定律：软磨硬泡也可达到目的

以诚相待，换取信任 / 48

了解他人需求，对症下药 / 49

精诚所至，金石为开 / 51

巴掌不打笑人脸，让别人笑着点头 / 54

7 借力定律：狐假虎威足以成事

借人之力，转变命运 / 58

借人之力，实现成功 / 60

攀高枝的麻雀变凤凰 / 62

“攀龙附凤”身价高 / 64



8 托辞定律：化解尴尬处境的法宝

凡事要做得名正言顺 / 68

多为别人找借口 / 69

巧妙借口是人际交往的润滑剂 / 71

教你如何送礼的“借口术” / 73

9 收买定律：小付出，大回报

面子比金贵 / 78

善待别人就是善待自己 / 79

“反向”奖励效果惊人 / 80

“冷庙烧热香”会事半功倍 / 82

10 贴金定律：在公众场合一定要抬高自我身价

敢于在关键时刻“露一手” / 86

学会自吹自擂的隐形说话技巧 / 87

神秘感让你更有吸引力 / 89

攀龙附凤，速抬身价 / 91

11 遮羞定律：如何做到不让别人“难为情”

适时自嘲，学会给别人台阶下 / 94

给予别人“最在乎”的东西 / 95

学会给别人悄悄穿遮羞布 / 97

好话三思而行，心直口快易惹祸 / 99

12 施恩定律：四两拨千斤，感情也可投资

与人方便，自己方便 / 104



雪中送炭，四两拨千斤的投资智慧 / 105

施恩低调更有效 / 106

坦然施恩，别让恩惠成为别人的负担 / 108

13 幽默定律：用好幽默这个“润滑剂”

幽默之上，万事好办 / 112

妙用自嘲，效果惊人 / 113

自嘲好用，但一定要以自我为中心 / 115

幽默救场，自找台阶实在妙 / 116

14 让步定律：学会在人际交往中以退求进

学会退让之术前途光明 / 120

取法其上，适得其中 / 122

狭路相逢，勇者不一定会胜 / 123

15 破冰定律：学会在人际关系中打圆场

为人解围，胜过施恩 / 126

把握时机，不会有攻不克的坚冰 / 127

解围技巧真是妙 / 130

妙用幽默破尴尬 / 131

16 恭维定律：夸人夸到心里去

肯定别人等于在展示自己的才华 / 136

夸人要夸到点子上 / 137

赞美也需要拐弯抹角 / 139

把握恭维尺度，别让赞美变成献媚 / 140



17 恐吓定律：把握人性弱点以有力控制他人

- 抓住弱点，震慑对手 / 144
- 底气十足，找准理由再恐吓 / 145
- 一鼓作气，气势是关键 / 147
- 捧中含摄，学会“杯酒释兵权” / 148

18 捧场定律：与领导相处潜规则，学会职场“三级跳”

- 千万别跟领导抢功 / 152
- 月亮要捧，但也不要冷落星星 / 154
- 不要表现得比领导更内行 / 155
- 公众场合，领导的面子比金贵 / 157

19 激将定律：如何让别人做他不愿做的事

- 激将的最大关键点是手法隐蔽 / 162
- 因人而异，施用不同激将法 / 163
- 愤怒者最容易被激将 / 165
- 一击便中的“激将”妙招 / 167

20 牵制定律：善于牵住别人的鼻子

- 信息至上，拿住把柄为我所用 / 170
- 守株待兔，等待要有耐心 / 171
- 重视隐情，可以多次利用弱点 / 172
- 巧设计策，为别人制造一个把柄 / 174

21 双面定律：在特殊关系中学会做“双面娇娃”

- 灵活变脸使交际顺畅 / 178



找准目标，恰如其分 / 179

黑脸红脸，解决问题是关键 / 181

恩威并施，合理应用奖惩 / 183

22 露丑定律：变“短”为“长”

学会智者“防人术”——露一丑，遮百丑 / 188

故露破绽，请君入瓮 / 190

敢于露丑，也能独领风骚 / 192

23 卖乖定律：用最简单的方式打动他人

学会卖乖，博得同情 / 198

一石二鸟，便宜人情两不误 / 200

小事落个大人情 / 202

无本经营的“人情术” / 204

24 糊涂定律：大智若愚，境界实高

大智若愚，不要“聪明反被聪明误” / 208

难得糊涂，人至察则无徒 / 210

睁只眼闭只眼，“无知”才是智慧 / 212

1 蒙蔽定律：不知不觉中战胜你

人生处世，最重要的莫过于时时给自己留一手。与人交往不能什么都暴露在别人面前，不管是自己的优点，还是缺点，都要留一些掩饰的空间。否则，别人一眼把你看透，你就只能处于被动地位，这是十分危险的。做人应该如一潭秋水，不能一眼见底，要深藏不露。人前不显露，你就可以让人不可测知。在对方摸不透的情况下，才能在不知不觉中，战胜对手。



※ 声东击西，攻其不备

蒙蔽之计最关键之处在于，能时刻掩饰自己的真实意图。即，自己的想法和目的绝对不能让人轻易发现，更不能让人预见。

“声东击西”是蒙蔽计中一个常见的招数：假装瞄准一个目标煞有介事地佯装作态，其实暗自瞅准别人不留心的靶子，然后伺机施以致命打击。在别人眼前，要不经意间流露出自己的心思，实际目的却是在趁别人掉以轻心时突然发难而出奇制胜。

一天，有人向曾国藩告密，说某统领要叛变了。告密者就是这个统领的部下。曾国藩大怒，立即命令手下将告密者斩首示众。不一会儿，被告密要叛变的统领前来给曾国藩谢恩。曾国藩立即脸色乍变，命令左右即刻将统领斩首。幕僚们都不知为何，曾国藩笑着对他们说：“告密者说的是真实的，我如果不杀他，这位统领知道自己被告发了，势必立刻叛变，由于我杀了告密的人，就顺利地吧统领骗来了。”

历史上，伟人常常运用“声东击西”的战术出奇制胜。在商务谈判中，运用声东击西的妥协战术往往会为解决双方矛盾带来意想不到的效果。

“声东击西”用于谈判中，是一种转移对方注意力的方法。当谈判进行不下去时，既不强攻硬战，也不终止谈判，而是巧妙地将议题转移到无关紧要的事情上且纠缠不休；或在自己很了解的问题上大做文章，迷惑对方，使对方顾此失彼；或者把议题迅速转移到对方最感兴趣的方面，从而使对方在毫无警觉的情况下实现预期的谈判目标。

某药品公司出售一种特别昂贵的兽用外科药，它的价格与竞争对手的比起来高得令人咋舌。但是推销员在推销该药品时会告诉兽医，根据用量的多少，用他们的产品，每头牛仅多花3美分，但是其效果却是同类产品无法相比的。这样介绍价格，比较使人易于接受，但如果推销员说每包多30美元，听起来就是一笔很大的数目，顾客很可能被吓跑还怎么进行下一步的谈判呢？利用“声东击西”不仅可以推开价格，还可以在时间上延伸。



“您现在的车每天用多少小时？”

“6个半小时。”

“啊，如果您使用我们的产品，那么在机器的整个使用寿命期间，您可以得到全部的额外的机动性，更大载重能力和更安全、更舒适的驾驶室，每小时仅花6美分，一个月仅仅多花费20美元，20美元能买到什么？在普通的一个饭馆里一顿两人便餐，您对此不会有什么抱怨吧？”

你还可以告诉他不买的代价是什么。

“麻烦的是，如果您不买，一年以后，价格至少要上涨20%。”

在谈判中，不要怕对方提出低价的竞争者，要直接告诉他你绝不介意出低价的竞争者，因为对方一定知道一分钱一分货的道理。

托尼是一位销售经理，为纽约的某个皮革公司做推销。最近，公司生产出一批新产品，是一种加工成带状的皮革制品。

他访问一个顾客，问：“您认为这产品如何？”

“啊，我非常喜欢它，但是我猜想您会告诉我它非常贵，我应该为它付出一个荒谬的价格，在您之前，我全听说了。”

“您告诉我，”托尼说，“您是一个有贸易经验的人，您和别人一样懂得皮革和兽皮，您猜想它的成本是多少？”

顾客受了奉承，回答说他认为可能是45美分一码。

“您说得非常对。”托尼用惊奇的眼光看着他说，“我不知道您是怎样猜到的？”

最终，托尼以45美分一码的价格获得了首批订货和随后的重复订货，双方对结果都很满意，但托尼决不会透露，公司最初给产品的定价其实是39美分一码。

“明攻无人之地，暗袭有用之城”。避开别人的注意，分散别人的力量，松懈斗志，然后出其不意、攻其不备，使别人措手不及，是“声东击西”这一计策想要得逞所不可缺少的认识。



※ 深藏不露，一鸣惊人

古人说：“君子要聪明不露，才华不逞。”如果一个人总是喜欢显露自己的才干，那么他必然会遭受更多的挫折，这是做人太单纯的表现。在现实生活中，做人要善于藏锋露拙。有才干本是好事，但是带刺的玫瑰最容易伤人，更会刺伤自己。“深沉的缄默才是天才的标志”，但凡能创造丰功伟绩的人都懂得深藏不露的价值。如今的社会越来越喧闹，那些具备才能，但是不懂得遮掩自己锋芒的人，往往都不能自保。深藏不露是一种保护色，也是一种必备的生存手段。只有掌握了这种手段，我们才可能做到一鸣惊人。

晚清名臣曾国藩非常重视对己方虚实的掩饰。

咸丰九年，曾国藩在给部将张运兰的信中教导说：“兵法最忌形见势绌四字，常宜隐隐约约，虚虚实实，使贼不能尽窥我之底蕴，必须时进时退，时虚时实，时示示弱，时示强壮，有神龙矫变之状。老湘营者昔日之妙处，全在乎此。”这句话的意思是说，不能让敌方了解己方虚实，应当深藏不露，虚虚实实，使敌人无法看破我方底细。当自己势力单薄之时，虚虚实实，使敌军摸不清我方真实力量，不敢轻易下手。可见，深藏不露是自我保护的绝妙之计。

湘军建立之初仅有数千人，而太平军动辄上万，在敌强我弱的情况下，曾国藩充分发挥了避实击虚的战术，掩饰自己的弱势，从而逐渐以少胜多，以弱胜强，在斗争中不断强大，最终从根本上扭转了局面。掩藏自己的弱点，特别是致命的要害之处，这是战胜对方最好的策略。曾国藩总结自己用兵经验时也说：“老湘营昔日之妙处，全在乎此。”深藏不露的作用可见一斑。

东汉末年，曹操势力很大。刘备虽贵为皇叔，却势单力薄。为了防曹操谋害，刘备不得不以韬光养晦之计对之。

一日，曹操派人请刘备到自己府上喝酒。刘备到府后，曹操说：“刚才看见园内枝头上的梅子青青，想起一件往事，今天见此梅，恰逢煮酒正



熟，故邀你到小亭一会儿。”

刘备随曹操来到小亭，只见已经摆好了各种酒器，盘内放置了青梅，于是就将青梅放在酒樽中煮起酒来，二人对坐，开怀畅饮。酒至半酣，突然阴云密布，大雨将至，曹操大谈龙的品行，又将龙比作当世英雄，忽问刘备，“请你说说当世英雄是谁？”

刘备装作胸无大志的样子，说了几个人，都被曹操否定。其实，曹操的真实想法是打听刘备是否有心称雄于世，于是曹操单刀直入地说：“当今天下英雄，只有你和我两个！”

刘备一听，吃了一惊，手中的筷子立即掉在地上。正巧突然下大雨，雷声大作，刘备灵机一动，从容地弯下身拾起筷子，说是因为害怕打雷，才掉了筷子。曹操此时才放心地说：“大丈夫也怕雷吗？”刘备说：“圣人对迅雷烈风也会失态，我还能不怕吗？”

经过这样的掩饰，曹操认为刘备是个胸无大志、胆小如鼠的庸人，从此再也不怀疑刘备了。

可以说刘备是古今名人中对“深藏不露”最有研究的了。他在曹操面前不显耀、不夸张、不自大，这让曹操很是放心。他懂得掩饰自己的锋芒，所以能让曹操对其不加防范，从而有了东山再起的机会，最终形成三分天下的局面。

在现实生活中，往往存在着这样一种自恃颇高的人，他们锋芒毕露，有十分的才能与聪慧，就十二分地表现出来，处事则不留余地，待人则咄咄逼人。但这种人却往往在人生旅途上屡遭挫折。在错综复杂的社会中，刻意炫耀才能，不仅会招来别人的妒忌，并且会被认为是轻浮的表现。一个有着远大抱负的人，当时机不成熟时，往往会采取韬光养晦的谋略。韬晦是为人处世的一种策略，也是做人处世的一门学问。

※ 虚晃一枪，克敌制胜

社会竞争，虚实相同，有时无须真刀真枪，只需虚晃一枪，就足以克敌制胜。

有一位犹太人移民到澳洲经商。一到墨尔本，他就轻车熟路地操起了



老本行，开了一家食品店。而他的店对面，正好已有一家意大利人开办的食品店。于是，两家食品店不可避免地展开了激烈的竞争。

意大利人眼看新的竞争对手出现，惶惶不可终日，苦思冥想良久，只想出削价竞争一策，竟在自家门前立了一块木板，上书：“火腿，1磅只卖5毛钱。”

不想犹太人也立即在自家门前立起木板，上写：“1磅4毛钱。”

意大利人一赌气，即刻把价格改写成：“火腿，1磅只卖3毛5分钱。”这样一来，价格已降到了成本以下。

想不到，犹太人更离谱，把价格改写成：“1磅只卖3毛钱。”

几天下来，意大利人有点撑不住了。他气冲冲地跑到犹太人的店里，以经商老手的口气大吼道：“小子，有你这样卖火腿的吗？这样疯狂地降价，知道会是个什么样的结果吗？咱俩都得破产的！”

犹太人报之一笑：“什么‘咱俩’呀！我看只有你会破产罢了。我的食品店压根儿就没有什么火腿呀。板子上写的3毛钱1磅，连我还不知道是指什么东西哩！”

意大利人这才发觉自己上了当，不禁叫苦连天，知道遇上了真正的竞争老手。

君子兰曾一度成为抢手货，一盆君子兰少则能卖到上百元，多则能卖到上万元。君子兰价格达到如此昂贵的地步，据说是一个养花个体户搞起来的。这位个体户养了不少君子兰。苦于卖价太低，他一筹莫展，左思右想之后，想出了这样一条计策：当时正值一个花展开幕，他便选了几盆君子兰免费送到花展上。等到花展快要结束时，他又暗中派人将那几盆花以每盆5000元的高价全部买了回来。这个消息一传开，许多人觉得有利可图，于是纷纷抢购君子兰，使得君子兰的价格一涨再涨，一时间成了抢手货。趁着这一良机，那个个体户大量销售他的君子兰，从中赚了大钱。

人际交往，社会竞争，既靠实力，也要充分运用技巧。所以有时只是虚晃一枪，却能直中对方要害，虚而实之，使自己处于不败之地。

在生活中，有些时候为了有效地打击对手，首先要有效地隐蔽自己、保护自己，也就是要做出假象来迷惑敌人，让他朝着自己希望的方向前进。

对方实力比自己强大的时候，不急于攻取，须以恭维的言辞和丰厚之