

人际关系 操纵术

做人是艺术 交人靠技术 你的人际线就是你的命运线

RENJIGUANXI

知人性·识人情·察人心·聚人脉

CAOZONGSHU

王宇●编著



中华工商联合出版社

人际关系

操纵术

RENJIGUANXI CAO
ZONGSHU

王宇●编著



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

人际关系操纵术 / 王宇编著. —北京: 中华工商
联合出版社, 2010.11

ISBN 978-7-80249-704-7

I. ①人… II. ①王… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第210913号

人际关系操纵术

编 著: 王 宇

策 划: 方 伟

责任编辑: 郑承运

封面设计: 北京品创设计

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2011年1月第1版

印 次: 2011年1月第1次印刷

开 本: 710mm×1020mm 1/16

字 数: 230千字

印 张: 18.25

书 号: ISBN 978-7-80249-704-7

定 价: 29.80元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19-20层, 100044

http://www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问
题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



序

PREFACE

据统计，美国大约有五千万人觉得自己是寂寞的，其中百分之七十属于生活中的感情问题，包括失恋、配偶分离等，百分之八十属于工作上的失败。但这并不是说自己的专业技术、能力不够，而是因为与他人没有一个良好人际关系的结果，为此每天有十几万人选择自杀来结束或脱离这种孤单、寂寞、不愉快或失望的人际关系。

人际关系也需要一点小心计：在初识他人的社交中，运用自己的头脑给他人一个良好的印象，增进彼此的好感度，然后让两个人处于友好的交往中。

人际关系是复杂且多变的，很可能会因为某些事、某些人、某句话而改变他人对自己的看法，尤其是在他人还不了解自己、处于警惕性和防范性的初始阶段时期，也就是我们经常提到的社交刚刚开始时期。

如果你希望他能够对你有一个良好的印象，希望你们两人之间能够发展下去，或者是希望能够更进一步，那么，你就要在和他交谈或做事之前运用智慧，使用些小心计来争取你们之间友谊的增进。

人际关系也需要一点小心计：在伴侣或同事、亲密朋友、上级领导等有一定了解的人面前如何处理好自己的人际关系？如何让自己在生活中活得轻松愉快，在工作中游刃有余，和谐朋友之间的关

系？这就需要你运用一点小心计，从而来获得伴侣的喜爱，同事的帮助，朋友的支持，上司的青睐等。

生活中你难免会因为某些事而斤斤计较，俗话说“清官难断家务事”，每个人都希望家和万事兴，然而几千年来，家事处理起来最为麻烦，也最容易反目成仇。

工作中，你难免会因为某些利益与同事相互竞争、较劲，以至于到最后你争我夺，工作都无法正常进行，事业出现差错，领导开始对你不满，自己开始孤独寂寞，从而工作失败。

所以，每一个人都要暗中藏一点小“诡计”，拥有一份宽容的心，理解与包容自己的亲人，让自己多受一些委屈，给亲人一定的退让，只有这样才能海阔天空，获得亲人的依赖与关爱。要学会运用自己的智慧，左右逢源、八面玲珑，与同事在工作上共进共退。运用一点小心计让领导对你欣赏、赞扬，从而扬起事业的风帆，让自己平步青云！

目 录

CONTENTS

第一章 做人做事要有“心计” 001

对现代人来说，人际关系就是其最大的财富。都说现代人越来越复杂了，但如果能掌握处理人际关系的诀窍，还是能从中找到人脉的突破口的。

做人做事要讲究“心计”，只有掌握了人际关系中的技巧，才能打造出和谐有利的人脉，人生自然也就能向着好的方向发展。

1. 僵持还是退让——假糊涂，真智慧 003
2. 换个角度换个天——与人方便就是与己方便 006
3. 聪明人常打着“我不行”的旗号——深藏不露的“心计” .. 010
4. 助人为乐要讲艺术——帮人也要有“心计” 014
5. 锋芒太露风险大——摆正自己的位置最关键 018
6. 巧摸老虎屁股——职场艺术何其多 022
7. 让冤家成为朋友——有礼有节才能和睦美好 026
8. 好话百听不厌——小“心计”大智慧 030

第二章 人心是难以测量的 035

在日常生活中，我们总是有意无意间隐藏自己的内心，同时也在不断猜测别人的想法，于是，每个人都处在自我防范之中，剖析他人的同时也在为自己寻找恰当的机遇。人心隔肚皮，你处处防备，最终仍旧被算计。人是有欲望的，这是不争的事实。社会上存在欺诈，有欺诈就得有防范，这也是自然矛盾的发展规律。

1. 竞争中，小心踩了“隐私”这颗“地雷” 037
2. 那些暗算你的人 040
3. 越是“低调”的人，越善于伪装自己 044
4. 距离适当，交情刚好 048
5. 是“心腹”还是“祸患” 053
6. 懂得“示弱”的人，才是真正的强者 058
7. “优秀”的人反而“惹人厌” 062

第三章 千变万变，人性不变 067

无论一个人怎样改变，他的性情永远是深埋骨髓的。外界环境虽然能改变一个人的心理，但却很难改变一个人的性情。在人际交往中，如果你能掌握对方的品性，即使他做出任何改变，你都能在第一时间内洞察。人心是善变的，人性却是不变的。

1. 人的内心是可以被阅读的 069
2. 宽容豁达才能获得对方好感 072

3. 不善交际也能成为识人高手	076
4. 主动承认错误, 才能被人接受	080
5. 得寸进尺, 才能步步登高	085
6. 运用南风效应, 温暖说服对方	088
7. 同情心计谋, 触动人性心灵薄弱点	093
8. 善于倾听, 才能建立沟通桥梁	096
9. 千万别做“老实”人	099
10. 利用投射心理, 洞悉他人心境	104
11. 将心比心才能交到好朋友	108

第四章 人情随时都可能改变 113

这个世界上没有一成不变的人情, 你的同学、同事、朋友、亲人, 甚至爱人, 随时都有可能做出让你意想不到的事情。人情世故的问题很复杂, 但却又是我们日常生活中不可避免的, 所以, 无论身边的任何人, 都不要用一成不变的心态去对待, 因为每个人都有自己独立的思想, 包括会受到不同环境的影响, 不同心态的影响……总之, 无论你面对什么样的人, 都要记住一句话: 这个世界没有不变的人情。

1. 跳出心理定式, 用新眼光看待对方	115
2. 人心是靠不住的	119
3. 留人面子, 为己铺路	123
4. 投其所好才能办对事	128
5. 如果换了老板, 一定要及时自保	131
6. 关系越近, 成为垫脚石的概率越大	136

7. 不损害他人利益是高尚，不提防小心是愚蠢 139
8. 不要总是把人想得太好了 142

第五章 做人实际上是交人 147

风云诡谲的社会中，若没有八面玲珑的黄蓉帮你打点一切，便应有韦小宝一般善用心机，方能在斗智斗勇和比拼心机的过程中，从芸芸众生里脱颖而出。但是要挤入江湖人气榜却不是一件容易的事，做人实际上就是在交人，只有广交朋友，提升人气，才能在社会这个大江湖中占有一席之地。

1. 做“诡计多端”的小能人 149
2. 幽默谈吐会让你收获更多 153
3. 善待他人，也就等于善待了自己 157
4. 随时准备表现自己 161
5. 付出真爱，就能温暖整个世界 166
6. 当你向别人微笑的同时也能获得对方的微笑 170
7. 放下头衔，人人平等 174

第六章 人气、人脉都是怎么来的 179

良好的人脉是财富的象征，为什么这样说？大家可以想象，穷人和富人的差距是什么，不就是人脉的差距吗？人脉是一生中最重要的投资，同样是每个人必做的功课：投资于人！投资人脉不一定非要换成金钱，还可以换成“雪中送炭”的情意，同样可以换成“解燃眉之急”的需求。总之，人脉是人生的一大财富，投资人脉，你才能成为大赢家！

1. 千万不要吝惜赞美的言语	181
2. 在关键时刻为对方挡“枪口”	184
3. 雪中送炭才能让人铭记于心	189
4. 倾听和理解是建立人脉最有效的方式	192
5. 多结交“大人物”，塑造“优秀”的形象	196
6. 增加自己的曝光渠道，吸取人脉	200
7. 别担心与陌生的圈子格格不入	204
8. 打造自己的独特风格	207
9. “吹捧”他人，提升自己的人气	211

第七章 任何人都可能成为你的小人 215

“千里之行，始于足下。”要想建立一个好人缘，组起一张人际关系网，光有想法是不够的，尤其是那些刚走进社会的年轻人，必须深谙社会中的潜规则，掌握与人交往的技巧，并且将它化为行动。圆滑处世的人，他们会合理运用人际关系中的技巧，让自己的人缘越来越好。

1. 小人也是你生命中的贵人	217
2. 事业攀升，身边少不了小人的帮助	221
3. 赞美能让对方跟着你的思维走	225
4. 小人的“本心”能打破圣人的“高墙”	229
5. 故意制造短缺，迫使对方立刻行动	233
6. 利用人心对比策略，诱使他人接受你的要求	237
7. 利用负债策略，收获更多回报	240
8. 爱情是一种毒，“小人”就是那颗解药	244

9. “小人”才是真正的和事老	247
-----------------------	-----

第八章 有些禁忌是不能碰的 253

职场就是一个没有硝烟的战场，每天工作在这样一个狭小封闭、人群集中的办公室里，难免会发生一些小摩擦。人们每天都在这片战场上斗智斗勇，围绕着利益、地位及所谓的尊严展现着一幕幕人性的写真。但凡办公室人员，没有不想升迁的，然而僧多粥少，要想在这样的环境中为自己开拓一片天空，就要先了解职场的禁忌，在不触犯雷区的同时不断向上攀登。

1. 总经理要管头管脚，但不要从头管到脚	255
2. 办公室拒绝异性暧昧关系	258
3. 得罪小人，断送前途	261
4. 锋芒毕露会“死”得很惨	265
5. 贪婪者永远不会有作为	268
6. 没有金刚钻，不揽瓷器活	271
7. 不要过于贴近客户生活上的事情	274
8. 把个人友谊和业务交往区分开来	277

第

一

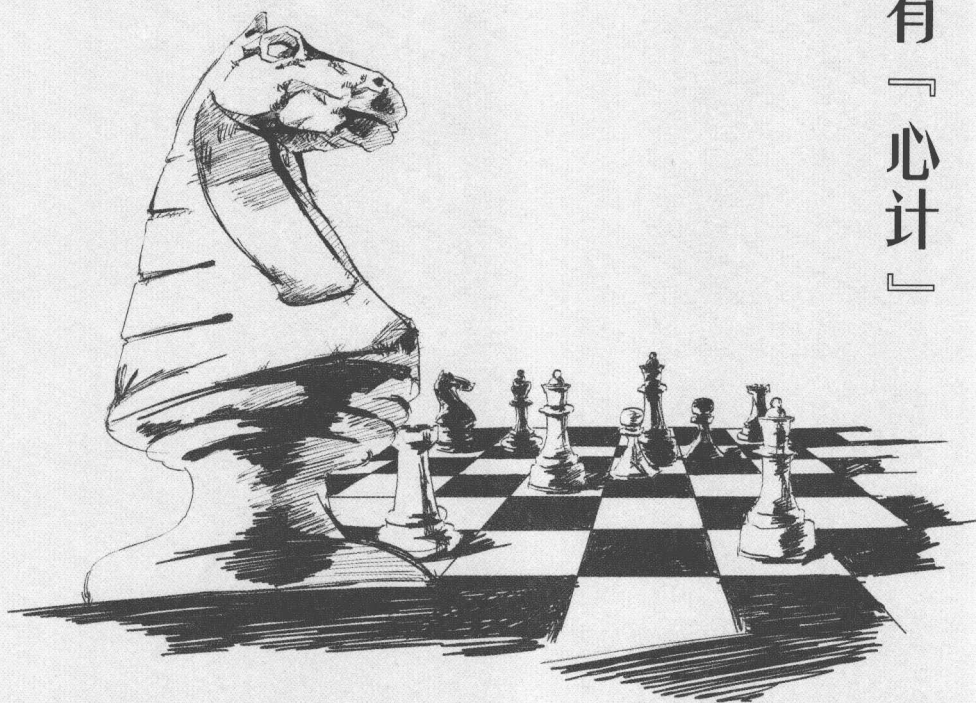
章

做人做事要有『心计』

对 现代人来说，人际关系就是其最大的财

富。都说现代人越来越复杂了，但如果
能掌握处理人际关系的诀窍，还是能从中找到人脉
的突破口的。

做人做事要讲究“心计”，只有掌握了人际关
系中的技巧，才能打造出和谐有利的人脉，人生自
然也就能向着好的方向发展。



1. 僵持还是退让——假糊涂，真智慧

每个人都希望自己能够做个聪明人，于是他们在不断地学“聪明”，殊不知，有时候聪明反被聪明误。清代“扬州八怪”之一的郑板桥提出了“难得糊涂”的处世哲学，就是在为人处世中不要太过计较，小事装糊涂，适时退一步，这样才能够在人际交往中得到大家的拥护。

◎会装糊涂才是真聪明

人们都喜欢和“老实人”做朋友，如果一个人表现得太过精明，什么事都较真，那么便会使身边的人不愿意和其交往。古语说：“水至清则无鱼，人至察则无徒。”的确如此，一个人如果过分认真，未必是一件好事。在为人处世中，适时装装糊涂，反而对事情有利，同时也能使场面圆满，皆大欢喜。

在一家大酒店里，服务员看见一位外宾在用完餐后将一双制作精美的景泰蓝筷子放进了自己的提包，服务员将这件事告诉了值班经理。值班经理从柜子里取出了一個精美的小盒子说：“这个盒子是专门用来装这种筷子的。”然后，说出了一個方法。

只见这位服务员从容地走到那名外宾身边，礼貌地用流利的英语说：“先生，在您用餐的时候，我们发现您对我国的景泰蓝筷子特别感兴趣。非常感谢您对中国工艺品的赏识，为了表达我们的感激之情，经过值班经理的批准，我代表酒店，将一双制作精美并且经过严格消毒的景泰蓝筷子送给你，这是装筷子的盒子，请您收下。并且我们将按照酒店的规定，以‘优惠价格’记在您的账上，您看可以吗？”

外宾听了这番有礼貌的话，当然明白了其中的弦外之音，在表达了谢意后说：“真是不好意思，我刚才多喝了几杯，头脑有点发晕，居然将筷子放进包里去了。”外宾也趁机下了台阶。“没有关系，先生，我们知道您确实喜欢，但是根据酒店的规则，筷子应该经过严格的消毒和包装以后，才能送到朋友手中。”服务员诚恳地说：“既然是这样，那么，我就以旧换新嘛。”外宾顺势从包里取出了筷子放在餐桌上，大家同时笑了起来，好像是在做一次平常的交谈，根本没有发生什么不愉快的事情。随后，外宾愉快地接过了服务员递过来的盒子，不失风度地向付款处走去。

上例中如果服务员采取直接要回的方法，必然会使对方十分尴尬，甚至为了维护自己的面子打死不承认，这样双方可能都会僵持不下，最终闹得不欢而散。而值班经理采取的是和善的旁敲侧击，对方通常都能够心领神会，借机了事而又不失面子，这就是装糊涂的大智慧，既巧妙地化解了一场争执，又使酒店不至于损失。

所以说，有时候装糊涂才是真聪明，更是一种做人之道。糊涂，可谓是维护人际关系的润滑剂，它可以在笑声中将一场尴尬化

解于无形。

◎遇事学会退一步

在人与人的相处中，难免会有不如意的时候，是退一步还是继续斤斤计较呢？在更多的时候每个人都会为自己据理力争，最终只能使得矛盾不断地升级，不断地激化。其实，遇事不妨学会退一步，俗话说“退一步海阔天空”，只有能够宽容别人不和别人计较，才能得到别人的欢迎和尊重。

两家相邻一墙，几十年如一日，关系密切。后来，就为一堵墙的权属问题，两家摩擦起来，张家说李家占了便宜，李家说张家得了好处。也曾请别人调解，终因利益问题而难以解决。直到有一次，李家小孩的球踢到张家的天台，正巧落到张家小孩头上，一场充满火药味的战斗爆发了。一来二往，拳脚相加，一个残废，一个破相。一个吃了官司，一个赔了金钱，双方追悔莫及。

张李两家的事情，就是在小事上没有把握好，更没有及时地弥合，造成口子越裂越大，终于酿成大祸。试想，当时张李双方各退一步，都各自为对方想一想，也许这一切都能避免。但问题就在于双方都不顾后果，各自向前了一步。

要想有良好的人际关系，就要学会适时地给对方让步；若为了一些鸡毛蒜皮的小事，两个原本要好的朋友闹得剑拔弩张、不可开交，这样如此反复地争吵，何时才是尽头啊？倒不如各自退一步。

人与人的相处，退一步尤为重要。它不仅仅是对彼此的理解，彼此的尊重，彼此的宽容，也是对自己的一种爱护。如果因为一件小事两个人都僵持不下，对谁都没有好处，倒不如自己先退一步，这样不仅解决了当下的问题，还落得个宽容大度的好名声，何乐而不为呢！

所以说，真正聪明的人，不会一味地争强好胜，在必要的时候，宁愿后退一步，避其锋芒，这样不仅能赢得对方的尊重，还能赢得旁观者的尊重；懂得适时退一步的人，才能赢得好人缘。

2. 换个角度换个天——与人方便就是与己方便

在人际交往中，人们总是习惯用自己的眼光或者是站在自己的角度上来看待别人。固定的角度必然会给自己带来不少的烦恼，也会给别人带来麻烦。为何不换个角度？与人交往，与人方便，也是与己方便。换个角度看问题，就会与之前自己看到的完全不一样。

◎ 理解万岁

在与人交往的过程中，难免会发生一些误会或者是摩擦。双方就一件事情或者一个问题僵持，都不肯妥协。造成这种局面的原因就是双方都站在自己的角度上看问题，不曾理解对方，固执己见地