

一部让所有人都能受益匪浅的心理学经典读本

PSYCHOLOGY FOR GETTING
ALONG WITH PEOPLE

随看随用的 处世心理学

会办事的人，可以很艺术地办事。心理学告诉我们，人的需要、动机和行为密切相关，而人的心理影响人的行为。学习和研究处世心理，有助于培养自身的心理素质，还有助于揣摩对方心理，实施心理策略，帮你顺利达到目的。

程亮/编著

有的事情对一些人来说难如登天，在另一些人看来却易如反掌。
无数事实证明，善处世者，更容易接近成功。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

随看随用的 处世 心理学



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

随看随用的处世心理学/程亮编著. —北京: 新世界出版社, 2010. 6

ISBN 978-7-5104-0952-3

I. ①随… II. ①程… 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 077611 号

随看随用的处世心理学

作 者: 程 亮

责任编辑: 罗平峰 邓 婧

特约编辑: 侯伟宁

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

http: //www. nwp. cn

http: //www. newworld-press. com

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp. com. cn

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 232 千字

印 张: 16. 75

版 次: 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

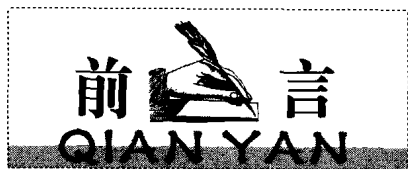
书 号: ISBN 978-7-5104-0952-3

定 价: 25. 00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



生活中不乏这样的人，他们能力很强，往往攻无不克、战无不胜，但是却不会为人处世，常常无意中得罪他人，为自己设置障碍，陷入尴尬境地。也有一些人，能力一般，但是左右逢源，为人处世滴水不漏，办事往往如鱼得水，所向无敌。有的事情对一些人来说难如登天，在另一些人看来却易如反掌。无数事实证明，善处世者，更容易接近成功。

说话是一门艺术，办事更是如此。只有花一番心思，深入了解对方的所思所想，才能把话说好，把事做透。

职场中，当你和老板、客户、同事打交道时，你们双方或者多方其实就是在做心理上的较量，了解对方的心理特征，就能变被动为主动，让你在和他人的较量中占尽先机，避免在竞争中输在为人处世上。

会办事的人，可以很艺术地办事。心理学告诉我们，人的需要、动机和行为密切相关，而人的心理影响人的行为。学习和研究处世心理，有助于培养自身的心理素质，还有助于揣摩对方心理，实施心理策略，帮你顺利达到目的。

我们要能把不可能变成可能；我们要能够用最简捷的方法一次办成想要办的事；我们要善于打动他人、调动他人，让其心甘情愿地为自己出力做事，用他人的资源为自己服务；我们还要能够因人而异，根据对方的性格和场合采取不同的应对策略，也能因时而异，根据实际情况采取不同的办事方法。这些，都需要我们学习处世心理学的相关知识。

总之，说话有说话的智慧，办事有办事的技巧。本书能帮助你做到为人处世不卑不亢，圆滑中有果断，果断中有圆滑，能让我们更接近人心，让人喜欢与你亲近。尤其在你有求与人时，见机行事、刚柔并济的处世技巧，更能帮助你逢凶化吉，转难为易。

在现今的激烈竞争中，我们每个人都应该掌握为人处世的技巧，让这些技巧成为帮助我们成长和进步的法宝。衷心希望读者朋友们能通过本书掌握为人处世的艺术，让这些技巧成为人生中的得力助手。



第一章 处世先修身，向别人展示最好的一面 (1)

- 糊涂效应：小事不聪明，大事不糊涂 (3)
- 吃亏定律：吃亏是福，能吃亏的人才能占大便宜 (6)
- 情绪法则：控制好情绪，隐藏自己的喜怒哀乐 (8)
- 平等定律：收起你的优越感 (11)
- 邻里定律：邻近的人会对我们形成某种感染 (13)
- 谦虚效应：三人行必有我师 (15)
- 孔雀效应：展示而不是隐藏自己的才干 (18)
- 亲和效应：亲和力能给人带来好前途 (21)
- 变换角色：扮演好自己的不同角色 (24)

第二章 出门交朋友，怎样让自己拥有好人缘 (27)

- 相互吸引定律：我们喜欢那些喜欢我们的人 (29)
- 换位思考定律：站在对方立场上考虑，让复杂变简单 (31)
- 相似定律：相似的人更容易走到一起 (33)
- 诚信法则：诚以待人才能被人真诚相待 (35)

约会定律：定期和朋友见面，不要总是对别人说“我很忙”	(37)
面子效应：给人留面子，使他人感到尊严	(40)
变通效应：多看看别人的优点，少注意缺点	(42)
情感征服定律：情感有时比利益更能打动人心	(45)
初次见面如何缩短距离	(46)

第三章 办事先求人，这些方法很管用

互惠定律：得到别人的好处后，记得及时回报	(51)
隐藏定律：学会隐藏自己的意图	(53)
自尊法则：讨好别人很容易让别人看不起，怎样和贵人交往	(54)
弹性效应：处世不能太固执，行不通时就换招	(57)
送礼法则：礼轻有时情意重	(60)
灵活法则：旁敲侧击，达到目的	(62)
理解效应：求人办事要体谅对方的难处	(64)
说服法则：怎样让别人愿意出手相助	(67)
把眼光放长远，对可能掌权的人采用人情攻势	(70)
达成目的的前提是满足对方的心理需求	(72)

第四章 合作要识人，一眼看穿对方心理

处世高手必善体察人心	(77)
怎样看穿对方的虚荣心	(78)
透过视线看心态	(80)
通过眼神看心理	(82)
怎样从谈吐知人心	(84)
怎样从见面打招呼中探清对方性格	(88)



怎样通过语言洞察人心	(91)
怎样从小变化走进对方内心	(94)
怎样通过坐姿走进对方心里	(95)

第五章 带上好口才，把话说得恰到好处 (99)

怎么说话大有学问	(101)
怎样才能说出对方想说的话	(104)
怎样赞美更得人心	(106)
怎样说话才能避免误会	(109)
怎样探出对方的真心话	(111)
把讨好的话说得不着痕迹	(113)
避开犯忌的话，不要哪壶不开提哪壶	(115)
倾听法则：倾听是拉近双方距离的秘密武器	(118)
初次交谈怎样拉近和对方的距离	(123)
怎样把握说话的力度	(126)
怎样说别人感兴趣的话	(128)
怎样让幽默紧贴生活	(130)

第六章 办好难办的事，简单解决社交难题 (133)

怎样弥补说错的话	(135)
怎样找借口	(138)
怎样让别人接受批评	(141)
怎样拒绝别人	(144)
如何面对别人的指责	(147)
如何向别人道歉	(149)

怎样把敌人变成朋友	(151)
-----------------	-------

第七章 遵守处世规则，小心保护自己 (155)

交往适度定律：对别人过好，有时会对自己不利	(157)
谦虚效应：在任何时候，谦虚都能帮助你保全自己	(159)
圆通效应：可以圆通不能圆滑	(161)
宽容效应：宽恕是伟大的精神自由	(163)
满意定律：可以满足不能得意	(166)
进退法则：有进有退给自己无限空间	(168)
处世要踏实，不能急功近利	(170)
示弱效应：示弱是最坚固的防护衣	(171)
面子效应：给别人留面子，化解尴尬局面	(174)
保留自己的底牌	(177)

第八章 绕开雷区，无形中化解危机 (181)

争强好胜两败俱伤，得饶人处且饶人	(183)
学会暂时妥协	(185)
不要轻易承诺，该说不时要说不	(187)
多绕几个圈子，少碰几颗钉子	(190)
锋芒不要太露	(192)
适时以弱示人	(193)
不轻易树敌	(195)
不要太“自我”	(197)
和朋友交往要注意小节，不要张扬别人的错误	(199)



第九章 面对困境，适时调整自己 (203)

- 跨栏定律：失败的经验是最珍贵的 (205)
- 卡贝定理：放弃才有希望 (207)
- 韦奇定律：坚信希望和信念会追随自己 (210)
- 世界上不存在真正的失败 (212)
- 正确认识挫折 (215)
- 挫折是成功的伴侣 (217)
- 有挫折不必抱怨 (219)
- 跌倒了，别忘了立刻爬起来 (220)
- 挫折心理的自我调适 (221)

第十章 面对社交障碍，正确进行心理调试 (225)

- 怎样克服猜疑心理 (227)
- 怎样克服嫉妒心理 (229)
- 怎样克服逃避心理 (233)
- 怎样克服自卑心理 (236)
- 怎样克服狭隘心理 (238)
- 怎样克服攀比心理 (241)
- 怎样化解愤怒情绪 (244)
- 怎样调节虚荣心理 (246)
- 怎样克服报复心理 (250)
- 怎样克服腼腆心理 (252)
- 怎样克服偏见 (253)
- 怎样克服社交恐惧 (255)

第一章

处世先修身，向别人展示最好的一面





糊涂效应：小事不聪明，大事不糊涂

人人都知道郑板桥曾经说过“难得糊涂”四个字，但真正理解其含义的，又有几人呢？

当初郑板桥为官之时，将官场、世事看得太清楚、太明白、太透彻而又无以为释，又因其性情刚直，不谄媚、不圆滑，而不平不公之事太多，凭一己之力却又无能为力的时候，只好在“糊涂”之中寻求遁世之术。

如今，每个人都希望自己聪明，越聪明越好，越聪明越显示自己为人处世的高明。可是，任何事情都不是绝对的，聪明过头，并非是件好事。王熙凤不是机关算尽太聪明，反误了卿卿性命吗？看来一个人还是别过于精明，知道的太多，事事计较，反而会让人伤神。

吕端是北宋的一代名相，北宋开国元勋赵普曾赞扬他：“吾观吕公奏事，得嘉赏，未尝喜，遇抑挫，未尝惧，真台辅之器也！”

当时，宋太宗想任命吕端为宰相，有的人却贬抑他，说：“吕端为人糊涂。”宋太宗当即反驳说：“吕端小事糊涂，大事不糊涂。”于是，便任命吕端为宰相之职。后人诗赞曰：“诸葛一生唯谨慎，吕端大事不糊涂。”从此，吕端便成为“小事糊涂，大事不糊涂”的典型。

吕端在事关个人利益的某些问题上确有“糊涂”之处。他为人旷达宽厚，有器量，对职务上的升迁不介意，虽多次被贬，但从不计较，并且“得嘉赏未尝喜，遇抑挫未尝惧，亦不形于言”。他对流言蜚语不记怀，经常说：“吾直道而行，无所愧畏，风波之言不足虑也。”他为官40年，两袖清风，不为亲友谋私利，家无储蓄，他去世后，其子女穷得不能婚嫁，只好将房屋典当，宋真宗知其事，从国库中拨五百万钱才把他的房屋赎回来。他从不因权位显赫而志满意骄，而是谦虚谨慎，平易近人。

他和寇准同居相位。寇准是治理国家的栋梁人才，但“性刚自任”，不善交往。吕端对此毫不计较，总是处处谦让。虽然宋太宗很器重吕端，亲自手谕：“自今中书事，必经吕端详酌，乃得闻奏”，但吕端遇事与寇准一起商量，从不专断。

吕端为相，的确没有辜负宋太宗的期望。他不虑风波之言，对名位谦让，不计较小事，但大事却是不糊涂。在朝奏廷议中，吕端往往在紧要关头深谋远虑，颇得太宗赞许。宋太宗得了重病，当时，后来的宋真宗赵恒为皇太子，吕端每日都伴随太子到宋太宗病榻前问安。等到宋太宗病危的时候，宫廷内侍王继恩忌恨太子英明，怕太子继位后对自己不利，就暗地里与参知政事李昌龄、殿前都指挥使李继勋、知制诰胡旦密谋立楚王元佐为帝。宋太宗死后，李皇后命王继恩传召吕端。吕端知道事情有变，就把王继恩扣锁在阁内，命人看守，自己进宫去见李皇后，当面回驳皇后，坚持奉真宗即位。皇后说：“皇帝已经驾崩，立嗣要按长幼，这才顺应情理，现在该怎么办呢？”吕端回答说：“当初，先帝确立太子，就是为了这一天。现在先帝尸骨未寒，怎么能够改变先帝意愿，议立别人呢？”于是，吕端就奉命迎太子到福宁宫。

赵恒即位后，垂帘召见群臣。吕端站在殿下看不清垂帘后面的皇帝究竟是谁，不肯下拜。为了确认垂帘后的人究竟是谁，他不但请求把帘子卷起来，还登上殿去，亲眼察看清楚新皇帝确实是赵恒，这才走下殿来，带领群臣朝拜、呼万岁，因而受到真宗敬重。

事后，吕端把那伙阴谋废立太子的人都赶出了朝廷去：将李继勋派往陈州；贬李昌龄为忠州司马；将王继恩降为右监门卫将军，发往均州安置；把胡旦除名流放到浔州，抄没他的家产。

如果不是吕端在国家存亡的紧急关头，明辨是非，行动果决，势必造成边境战乱和皇子争帝的宫变。吕端所为，不失为“大事不糊涂”之举。正是吕端在荣辱乔迁、利害得失的小事上的“糊涂”，才能在关乎国家兴衰成败的大事上“明白”。

矛盾具有多样性，在矛盾的变换中要用足够的智慧来权衡利弊和后



果。吕端小事不聪明，大事不糊涂的故事，就是我们理解智愚，处理矛盾的范本。

聪明和糊涂是人际关系的范畴里必不可少的技巧和艺术，其本身并无优劣之分。只不过太聪明的人，学点“糊涂学”中的妙处，于己大有裨益。古人云：“心底无私天地宽。”天地一宽，对于一些琐碎之事，就不会太认真，苦恼也不来了，怨恨更谈不上。聪明是天赋的智慧，糊涂有时也是聪明的一种表现，人贵在集聪明与糊涂于一身，需聪明时便聪明，该糊涂时且糊涂，随机应变。

人毕竟没有三头六臂，当你事事比别人聪明时总会引起别人的反感和嫉妒，终究“明枪易躲，暗箭难防”，导致自己受到无谓的伤害，甚至牺牲。真正聪明、正直的人大可不必在一些琐碎小事上锱铢必较，此时“糊涂”一下又何妨？只要能在大事上、原则上保持清醒头脑就行了。为人处世，千万不要在小事上纠缠不休，搞得自己精疲力竭，心绪不宁，而到了大事面前，却又真的糊涂了。这样的生活，太得不偿失了。

小事糊涂者，轻权势、少功利、无烦恼，则终成正果；大事糊涂者，则朽木不可雕也。

俗话说：真正聪明的人，往往聪明得让人不以为其聪明。这句话的本意不也就是难得糊涂的内涵吗？聪明的人表面愚拙，糊涂，实则内心清楚明白，这不是一种更为高明的处事艺术吗？

心理学指导你的生活

“糊涂”常可使我们心境平静，无欲无贪，正如“值利害得失之会，不可太分明，太分明则起趋避之私”一样。不懂“糊涂”学之人终会在凡尘俗世中不得安宁矣。在瞬息万变的现代社会中，许多事情非要寻出个究竟，有时也是不现实的，倒不如多一点儿“糊涂”少一点儿执拗，这样何尝不是一种开朗、超脱的生活方式呢？

吃亏定律：吃亏是福，能吃亏的人才能占大便宜

古人说，“好汉不吃眼前亏”，而这里我们要变通一下，“好汉能吃眼前亏”。这是因为吃眼前亏是为了换取其他利益，为了获得存在，为了实现更高远的目标。

假设有这样一种情境：你开车时与他人的车擦撞而过，给对方的车弄了一处小伤，甚至可以说根本算不上伤，可是你不想吃亏，准备和对方论一番理。突然，对方车上下来四个彪形大汉，个个横眉竖目，围住你索赔，眼看四周无人相助，也无公用电话，更不可能有人对你伸出援助之手。请问，你是要吃赔钱这个亏，还是等着被揍得鼻青脸肿呢？

当然，如果你能说退他们，或是能打退他们，而且保证自己不受伤，你完全可以不吃这个眼前之亏。

如果你不能说又不能打，那么看来只有赔钱了事了。你说他们蛮横无理也好，欺人太甚也罢，但这种情形之下，你毫无办法。你应该明白的是，说理这件事并不容易，也并不是何时何处都能说理！适者生存，太多的时候，你根本没地方说理去。从上面这一假设的情形来看，赔钱就是一种眼前亏，你若不吃，换来的可能是一顿拳打脚踢或是车子遭致破坏。所以这里我们说：“好汉能吃眼前亏”，因为眼前亏不吃，可能预示着你要吃更大的亏！

可是有不少人一碰到眼前亏，会为了所谓的面子和尊严而与对方展开搏斗，有些人因此而一败涂地不能再起，有些人虽然获得惨胜，但已元气大伤！

自古以来就流传着不少好汉能吃眼前亏的典型，汉代开国名将韩信就是一例。乡里恶少要他从胯下爬过，不爬就要揍他，韩信二话不说，爬了。如果不爬呢？要么他自己吃亏，要么把人打死打伤惹祸上身，使



自己陷于麻烦之中，甚至可能一失足成千古恨，哪来日后的统领雄兵，叱咤风云？他吃眼前亏，为的就是保住有用之躯，留得青山在，不怕没柴烧！

所以，当年轻人在社会上碰到可气但又对你不利的环境时，千万别逞血气之勇，也千万别认为士可杀不可辱，倒要宁可吃点眼前亏。

吃亏需要我们能气度，怎样才能拥有大的气量呢？

1. 平时凡是小事，不要太过和人计较，要经常原谅别人的过失，但是大事也不要糊涂，要有是非观念。

2. 不为不如意事所累。不如意事来临时，能泰然处之，不为所累，器量自可养大。

3. 受人讥讽恶骂，要自我检讨，不要反击对方，器量自然日夜增长。

4. 学习吃亏，便宜先给别人，久而久之，从吃亏中就会增加自己的器量。

5. 见人一善，要忘其百非。只看见别人缺点而不见别人的优点，无法养成器量。

你的器量不顾别人，只顾自己，那只能养自己；你的肚量能涵容全家，你就能做一家之长；能包容一县，就能做县长；能包容一省，就能做省长；能包容一国，就能做国主。历史上，成功的人物，并非有三头六臂，功力高人，而是他的肚量比一般人大！肚量小的人不能容人，人又怎么会容他呢？所以布袋和尚被人称颂为“大肚能容，容却人间多少事；笑口常开，笑尽人间古今愁”。

佛经云：心包太虚，量周沙界。你能把虚空宇宙都包容在心中，那么你的心灵自然就能如同虚空一样广大。有一打油诗云：“占便宜处失便宜，吃得亏时天自知；但把此心存正直，不愁一世被人欺。”