

[成功的三大智慧]

掌控的智慧

适当吃亏、善于表现、学会掌控
你的人生将会从此改变

黄凤祁 编著

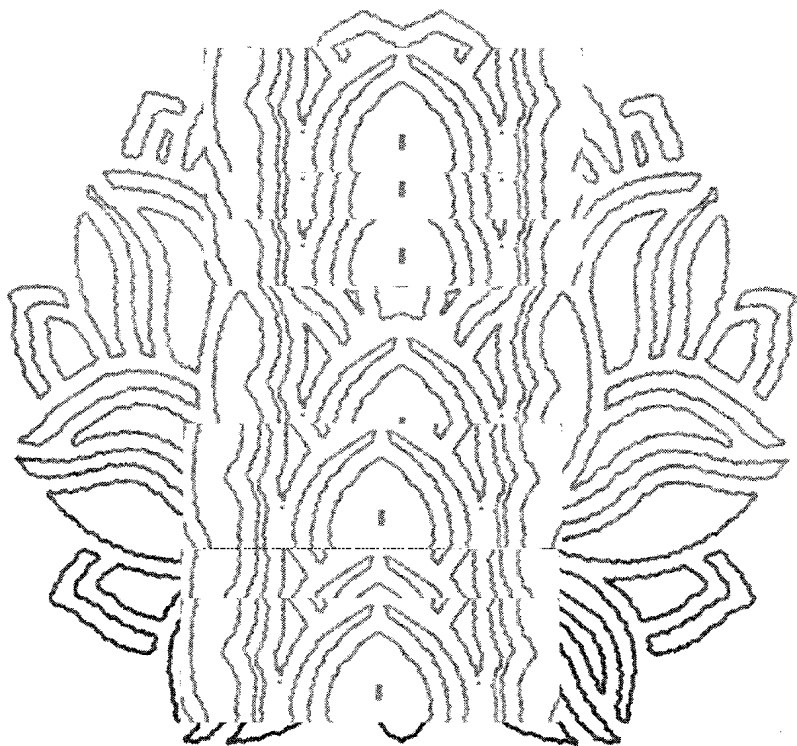
湖北长江出版集团
崇文书局

[成功的三大智慧]

掌控的智慧

适当吃亏、善于表现、学会掌控
你的人生将会从此改变

黄凤祁 编著



湖北长江出版集团
崇文书局

图书在版编目(CIP)数据

掌控的智慧/黄凤祁编著. —武汉:崇文书局, 2010.10

ISBN 978-7-5403-1824-6

I. ①掌… II. ①黄… 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 138523 号

掌控的智慧

责任编辑:许举信

出版发行:崇文书局(027-87679710、11、12 传真)

地 址:武汉市雄楚大街 268 号 B 座 430070

经 销:全国新华书店

印 刷:荆州市翔羚印刷有限公司

开 本:710×1000mm 1/16

印 张:13.75

字 数:170 千字

版 次:2010 年 11 月第 1 版

印 次:2010 年 11 月第 1 次印刷

定 价:23.80 元

崇文版图书 版权所有 盗版必究

前言

掌控的智慧

掌控者，掌握控制也。在我们的语言中，掌控是一个分外“强势”的词语。它代表着掌控的主体能够掌握主动，代表着强大意志的具体体现。在这里，我们想说的是人际交往中掌控的智慧。

你想在与他人的交往中占据主动，取得优势吗？你想成为众人瞩目的焦点，吸引丰富的人气，聚拢优秀的人才，使之为你所用，帮你成就一番事业吗？你想让自己家中高朋满座，让自己的工作与事业八方来援吗？你想让自己在交际场长袖善舞，掌控他人如鱼得水吗？如果想，那就要学习掌控的智慧。

掌控不仅仅是强势的指使，更多的是巧妙智慧的交换，是心理战术的较量。在这个自由的世界里，没有什么人是心甘情愿让我们挥来指去的！如果我们想在交际场中占据不可动摇的强势地位，那么就要使用这些技巧与战术。也许你会感觉这有些残忍，也许你会觉得这并非是友谊之花的灿烂，但事实上，如果我们不抢先出手，或者不能绝地反击，那么就只能成为他人的附庸，成为被别人招之即来、挥之即去的“软柿子”。相信没有人喜欢成为后者！

对在人际交往中学习、运用掌控智慧的重要性相信大家已经有了清晰的认识，但马上更多的问题就会接踵而来：

我如何才能让别人心甘情愿听命于我？

我怎样才能洞察周围人的内心世界？



每个人的思想与意志都有极强的独立性，我应该如何对其加以影响？

掌控他人的技巧都有哪些？

光想着掌控别人，如果有人打上了我的主意应该怎么办？

.....

人生是个大课堂，掌控别人的智慧不是生而知之的。也许在这一修炼过程中我们会品尝到痛苦，会体会到失败，但这些开始难以回答的问题在仔细学习之后都会得到顺利地解决。

学会掌控，我们脚下的征途将变得通畅无比；精于掌控，我们乘坐的大船将一帆风顺。

从看透人到吸引人，从影响人到掌控人，从用人到防人，本书用精准的事例、清晰的分析和简单实用的技巧做了详细的分析指导。打开这本书，你将会发现自己正在仰望一个人际交往知识的殿堂；合上这本书，你就会发现人际交往不过是如此简单的空旷原野。策马扬鞭，相信你会用掌控的智慧为自己的人生创造出最大的价值！

本书在编写时得到了石娟、俞慧霞、梁亚琼、薛莎莎、陈金生、蒋峰、杨慧艳、谢荣湘、张彩玉、王海涛、石国桥、唐翠花、李玉宝、张小花、张玉梅、王站鹏、李星野、黄俊杰、张超、伍拥军、韦志夫等人的大力支持，在此一并致谢！

第一章 透过表象看穿人心

1. 人心隔肚皮,你要学会“透视”人心 / 002
2. 看面相不如观品行,面相看得再好至多成为一个术士 / 004
3. 越是不经意的小动作越容易看出一个人的特征 / 007
4. 做个会听话的人,善听别人的弦外音 / 010
5. 用一些试探的手段去识人,只要目的和方法正当就不算可耻 / 013
6. 多听少说,别人说得越多你掌握的情况就越丰富 / 015
7. 许多人都是两重甚至多重性格,不把人看透看全你会倒霉的 / 018
8. 逢迎拍马的人知识能力往往高不到哪里去,而且这种人也不可靠 / 020
9. 剑走偏锋,从一个人周围的朋友来看清这个人的本质 / 023
10. 眼睛是人心灵的窗户,透过这扇窗往往别有洞天 / 025
11. 放手——远处用人更能察验其忠诚度 / 028
12. 撒谎行为要认清,别被人卖了还替人数钱 / 031
13. 对随意承诺的人,既不要轻信也不要轻易委以重任 / 033

第二章 将别人吸引到你的周围

1. 主动寻求展示自己的机会,没有人会无缘无故被你吸引 / 037
2. 自身品性不佳,嘴上抹了蜜也白搭 / 039
3. 要想让别人喜欢你,首先你要知道别人喜欢什么 / 042
4. 平时不烧香,临时抱佛脚也没有用 / 045
5. 暴露一点小缺陷给别人,会比十全十美的你更能吸引人 / 047
6. 不要总是表现得比别人聪明,太聪明的人反而不招人喜欢 / 049
7. 即使是对你不喜欢的人也不要表现出讨厌,那只会徒增对手 / 052
8. 不要表现出故意讨好和卖弄,否则会适得其反 / 054
9. 想让别人喜欢你,就要主动一点 / 056
10. 和人分享自己的一些小秘密,会增加彼此间的亲近感 / 059
11. 和众人一起面对难题时,不要说“我们该怎么办”,而应说“我们一定要……” / 061
12. 多和优秀的人交往,这会令你的吸引力成几何级数递增 / 064

第三章 向别人渗透你的思想

1. 一句好话抵得上半年口粮,赞扬会让别

掌控 的智慧

■ ZHANGKONG DE ZHIHUI 目录

- 人如你所望 / 068
- 2. 当不知道对方真正意图时,反问会让你更主动 / 070
- 3. 利用权威效应来向他人施加影响,但不要以权压人 / 072
- 4. 想让别人接受你的思想,沉默照样可以做到 / 073
- 5. 把自己想要别人做的,用简洁有力的话总结出来 / 076
- 6. 把虚名和实惠让给对方,对方会更乐于接受你的意见 / 077
- 7. 想让一个人去做某事,就要给予相对应的奖励 / 079
- 8. 为达到目的,有技巧的脸皮厚一点也无妨 / 081
- 9. 关键时刻掉几滴眼泪,效果往往比你说一箩筐话有用得多 / 083
- 10. 心理暗示必须结合个人欲望来展开,否则等于对牛弹琴 / 084

第四章 引导他人服从你的意志

- 1. 想让别人帮忙时,先从帮小忙开始 / 089
- 2. 先提出一个对方一定拒绝的要求,然后提出你真正的要求 / 091

contents

-
3. 求人或用人办事时,说出令对方难以拒绝的原因 / 094
 4. 合理运用逆向思维,对别人提出你愿望的反方面 / 096
 5. 别人发表意见时,简单的几个动作就可以对其施加影响 / 098
 6. 要想让别人为你所用,就不要怕被别人所用 / 101
 7. 对于表面凶恶的人,要么以“恶”治“恶”一招制敌,要么就用行动感化他 / 103
 8. 引导别人做出符合你期望的承诺 / 106
 9. 过于强势的人往往同情心泛滥,学会利用这一点你会受益无穷 / 108
 10. 胡萝卜加大棒政策,很古老,但很有用 / 111
 11. 不轻易揭别人的短,否则利用不成反多一个敌人 / 113

第五章 让别人成为你的“死党”加“粉丝”

1. 该麻烦别人的时候就麻烦别人,单打独斗的英雄早就过时了 / 118
2. 在责任面前从不推脱,没人愿意追随逃避责任的窝囊废 / 120
3. 帮助别人时,也要顾及别人的尊严 / 123
4. 给别人甜头要循序渐进,不要一下子把

- 对方喂得太饱 / 126
- 5. 与朋友交往,计较越多往往失去也越多 / 128
- 6. 越是紧张时刻,你的动作、表情越要沉稳有力 / 131
- 7. 做事情之前进行有条理的规划,这样会
令追随你的人更踏实 / 133
- 8. 别唱独角戏,给别人以表达自己看法的机会 / 136
- 9. 记住对别人来说重要的日子,并送上对
方喜爱的礼物 / 139
- 10. 有了功劳大家一起分享,别光往自己脸
上贴金 / 141

第六章 利用现实中的冲突和矛盾来掌控局势

- 1. 别人得罪你时,点破不说破,既捍卫了自
己,也赢得了主动 / 145
- 2. 巧妙设置两难问题,让别人没有办法拒绝你 / 147
- 3. 合理利用双方矛盾,让矛盾双方为你所
用,但绝不挑拨离间的蠢事 / 150
- 4. 对强劲对手,不妨下点狠药,以毒攻毒 / 152
- 5. 两害相权取其轻,不得已与“狼”共舞时
要提防 / 154
- 6. 上赶子不是买卖,必要时来点欲擒故纵 / 157
- 7. 一山也能有二虎,利用双方竞争心理为

- 自己谋取最大利益 / 159
 - 8. 脾气永远不要大过肚量 / 161
-

第七章 要学会满足别人

- 1. 要想让别人为我所用,首先要学会满足对方 / 165
- 2. 含蓄的赞赏比露骨的逢迎更让人受用 / 167
- 3. 故意激怒对方,愤怒时更易暴露一个人的缺点 / 169
- 4. 适时多送“高帽子”,让人心里痛快了自然为你办事也痛快 / 171
- 5. 宽容对待贪小便宜的人 / 174
- 6. 想想骗子是怎么屡屡得手的,不过千万别真去做骗子 / 176

第八章 避免成为受人操纵的“软柿子”

- 1. 即使是在附和别人意见时,也要提出自己的独到见解 / 180
- 2. 面对阴险的人,没必要表现真诚,若那样他只会以为你傻 / 182
- 3. 危急关头,越是在乎的事越不能表现出来,否则会被人利用 / 184
- 4. 避免留把柄在小人手里,若真如此,宁可把柄示人也不受人驱使 / 187

掌控 的智慧

■ ZHANGKONG DE ZHIHUI

目录

5. 面对激将法,可以适当进行一下自嘲 / 189
6. 该拒绝的时候就要拒绝,但要注意方式,
给对方以台阶下 / 192
7. 不轻易对人掏心掏肺,不然怎么死掉你都不清楚 / 194
8. 属于自己的东西绝不轻易放手,即使自己不喜欢也是如此 / 197
9. 为自己设置的底线绝不要太低,而且要一路坚守 / 199
10. 夹在利益双方中间时,不轻易加入任何阵营 / 202
11. 千万别轻易求人办事,拿人手短、吃人嘴软 / 204
12. 提防“马屁精”,别听了几句好听话就找不着北 / 206

Part 1

第一章

透过表象看穿人心



1. 人心隔肚皮,你要学会“透视”人心

每天上班,我们都会在公司门口见到站得笔直的保安人员。时间长了,大家自然混个脸熟。认识吗?认识。了解吗?这恐怕就说不上了!人心隔肚皮,不是别人肚子里的蛔虫,怎么能够知道别人心里到底在想什么?别说这种点头之交,恐怕就是很多认识多年的“老朋友”,我们也不能说就一定能够了解对方。学会透视人心,做到真真切切了解他人,这才是我们与人相处要做到的第一步。

“我的朋友多,还都是铁哥们……”听到这样的话,我们最好都要在心里停顿一下:他的朋友真的像他说的那样?有些“朋友”平时吃喝玩乐恨不得整日整夜地都泡在一起,也有的朋友好得两个人简直都快穿一条裤子——注意,这多是表面现象。没有利益冲突的友谊永远是亲热的,可一旦涉及金钱,涉及利益,那么考验的时刻就悄然来临!

诋毁、中伤、翻脸不认人……如果不是亲耳听到,亲眼见到,很多人都不会相信那些恶毒的言语是出自平时称兄道弟的好哥们之口。总而言之,平时在一起再怎么吃喝玩乐,利益均沾的所谓“朋友”,很多时候也只是貌合神离,各打各的算盘,保不齐,谁在谁背后就会下了毒手!

前不久,在网络上突然流传了这样一则消息:北京大兴发生了一起震惊全国的灭门惨案。一家六口于家中被害,最小的年龄不到2岁——连这么小的孩子都不放过,看到消息的人无不为之震惊!可是没想到,更为震惊的事情还在后面。

案发数小时以后,凶手在海南被警方捕获。而这个残忍的“刽子手”,正是身为被害者儿子、丈夫和父亲的李磊!“真是他吗?他还是个人吗!确定是他吗?是他自己交代的吗?”听到李磊就是杀人疑犯时,李磊的婶婶

半天没有说出话来,随后便接连追问警察。

而李磊的叔叔听到了这一消息,更是在电话那头嚎啕大哭:“那是他亲妈、亲儿子啊。我不相信,我不相信……我们之前还一直在担心李磊的安全,但怎么也不会想到他会亲手杀死全家。”

是的,谁也不相信这个年轻帅气、满脸阳光的小伙子竟然是杀妻害子的凶犯。为人和气,追求上进,在阳光的外表下,竟是一颗对家庭深恶痛绝,满含杀机的心。还是那句话,真是“知人知面不知心”。

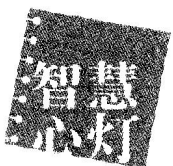
俗话说,“人心都是肉长的”,可为什么就好坏不一呢?这无疑是一种天真的问法,因为正是这“不一样”才构成了社会和历史。

有的人,唯私欲是求,损人利己。在与人交往中,若无利益瓜葛,还能和睦相处;若有利害冲突,便立即翻脸,千般挑剔,百般窥测。又或者表面还是一脸和善可亲,其实是在觊觎你的利益,暗里使绊子。

也有的人,顺应潮流,见风使舵,见人说人话,见鬼说鬼话。舒心的、可意的赞美之词滔滔不绝,尽可能让你陶醉,让你听起来舒坦,可背地里却是窃窃嘲笑,甚至咒骂,一有机会就干损人不利己的勾当,也许你还真的认为他真诚有情。

当然也有的人面冷心热,刀子嘴豆腐心。虽然他们并不懂得阿谀奉承,甚至还光泼冷水,做些不招人喜欢的事情,但一到关键时刻还就是这些人仗义相助。这时候,我们心中充满的会是什么感情?惊讶、感激,还是因为自己没有识人之明而产生的愧疚?

人世百态,在职场、交友和各种人际关系上,能够一眼看透人心至关重要。因为拥有了这一本领,就意味着我们可以在瞬息之间,一眼看透周围发生的人与事,看清一个人的真伪,洞察其内心深处潜藏的玄机。具有一眼看透人心的本领,我们就能够识其言而审其本,做人做事抢占先机,把主动权牢牢地掌握在自己的手中。那么我们到底应该如何去做,才能掀开别人蒙在脸上的面纱,识得“真面目”呢?



别轻信别人的奉承

喜欢阿谀奉承的多是小人。这绝对是一个千古真理。谁不爱听好话？谁不喜欢赞美？深知他人心理的小人们往往会借此将自己欺骗的触角伸向毫无防备的人们。也许，在如蜜的赞美下就是暗藏利刃的阴招。所以，由言辨人，警惕奉承就是我们“透视”人心的妙招之一。

正人君子也会夸奖别人，但他们的夸奖堂堂正正，不偏不斜。这与小人的阿谀奉承完全不同。在享受“朋友”对我们的赞美的同时，我们不妨仔细分辨一下他们赞美中夹杂的内涵，是完全为我们好的由衷赞叹，还是一时的讨好表扬？分清了这一点，准确识人就不是难事！

听出忠言逆耳的苦心

在庆祝成功的宴会上，你是否听到过一些类似于“不要乐极生悲”的警示？如果听到过，那么就要恭喜贺喜了！不错，正满心欢喜的我们很少能够听进这些貌似不合时宜的警告，但无可辩驳的是，这些警告还往往就是对我们非常有用的忠言。而能够说出这些话的人，也多是真为我们好的良师益友。

不要以为忠言逆耳的朋友没有为我们的成就而感到高兴，只不过他们在高兴的同时也会更多地为我们着想。听出这种“着想”，我们就能拥有真正朋友的灵魂。

2. 看面相不如观品行， 面相看得再好至多成为一个术士

“‘贼眉鼠眼’的人要防备，眉毛向下呈八字的人一般很自私，喜欢利用别人、占有别人的财产。眼睛又小又圆，而且眼球向外凸出的是‘鼠眼’，这

种人心计重,尤其喜欢利用别人来达到自己的目的。相反,浓眉大眼的人则多比较真诚,通情达理,也很容易赢得别人的信任……”一些自称识人的“大师”这样教导我们。可是,人的面相真的就能说明一切吗?

在生活与交际中,每个人都想辨人于弹指之间,识人于咫尺之内。可是真正能够做到这一点的人却是凤毛麟角。辨人识人是一个需要用心去做的事情,这其中有技巧、有细心、有体悟、有灵感。可以说是看着容易做起来难!有没有简单一点的办法?有!由此,就出现了一些“看相识人”的说法。在这些观点看来,通过相貌来判断一个人并不是无稽之谈,因为很多大奸大恶之人就是长着一双贼眉鼠眼!可是仔细想想,那些长得相貌周正,一表人才的不也多有作奸犯科者?

由此看来,观面相识人并不准确!

一年前,张洪志在酒会上认识了一个朋友。这个人自称王丹龙,长得可是浓眉大眼,仪表堂堂。乍一看,给人的第一直觉就是一个忠厚仗义之辈。平时对看相深有研究的张洪志认定此人不错,所以就倾心结交。

前不久,张洪志要前往东莞做手机生意,临行以前接到王丹龙的电话:他遭人陷害失业了,想到张洪志家住几天。张洪志租的是一房一厅的房子,也是一个人住。看到王丹龙受困,自然是仗义相助。经过商量,王丹龙在外面的大厅住下了。为了让这个老实的朋友住得舒服些,他还特意买了一张床来给他睡。

安排好这一切,张洪志锁上自己的房门去了东莞。一个星期后,等他再次回到家中时,眼前的一切让张洪志惊呆了:王丹龙的东西全部搬走了,张洪志自己房间的锁也被撬开了。随之不翼而飞的还有价值数万元的笔记本电脑、手机配件等等。

最后,张洪志报了警。可是,仅凭对王丹龙的部分了解,哪里就那么容易将人捉拿归案?更别提那些信息还很多都是假的了!

俗话说,“人不可貌相,海水不可斗量”。察其心而知其人。要想一眼看透他人的长短优劣,察其心、观其行才是最根本的办法!否则,光凭相貌识