

“真希望我20几岁就知道的事儿”书系之一
寻找自己人生的活法 实现理想人生的最大化

When I Was 20

I want to know Human nature secret

廖春红·著

真希望我 20几岁 就知道的 人性诡计

最畅销的
人生睿智
装备书

年轻人不知道晚知道会吃亏的人性学诡计
送给未来50年成功者的人生智慧书

1颗 热忱的心 + 1对 冷峻的眼 + 1颗 思考的脑 + 1双 勤劳的手 + 1种 自由的心境 = 1个 乐活当下的人生

知道的事儿”书系之一
真希望我20几岁就知道的人性诡计

廖春红·著



图书在版编目 (CIP) 数据

真希望我20几岁就知道的人性诡计 / 廖春红著. —北京: 新世界出版社, 2010.10

ISBN 978-7-5104-1327-8

I. ①真… II. ①廖… III. ①人性—青年读物 IV. ①B82-061

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第192003号

真希望我20几岁就知道的人性诡计

作 者: 廖春红

责任编辑: 杨艳丽 于海英

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: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京中印联印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 210千字 **印张:** 14.5

版次: 2010年11月第1版 2010年11月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1327-8

定价: 26.80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



前言

中国台湾著名作家龙应台曾说，中国人对“自己人”讲感情、重道义，对陌生人却轻易践踏。挤车时用肘把别人推开，停车时堵住别人的车子，垃圾倒在别人的墙角下，害的都是不认识的陌生人。一旦是“自己人”，他便会热情地给你各种优待，让你不排队可以买到票，不挂号可以看医生，不交钱可以成会员，等等。

在龙应台的这番言论中，颇有点“掌控了人情，也就掌握了这个世界”的意思。生活中人们也常常说“人情大过天”。为什么人情在这个社会中能起到如此巨大的作用呢？答案无非一个词——人性。

那么，人性究竟是什么？为什么它有着如此巨大的魔力？

对于人性概念的界定，不同学科的专家们都有各自的说法。但人们普遍认为，人性，顾名思义，指人的本性，将其升华为最简单、最实际的生活理念，就是：人性就是求我幸福。这样一个简单的“求我幸福”，恰恰是人类固定不变的天性，并从根本上决定、解释着人类行为。

一家有名的公司新盖了一栋高耸入云的公司总部大楼。公司各部门全部迁入的几个星期以后，员工们便纷纷抱怨，因为电梯的速度实在是太慢了。

这些抱怨很快传开了，因此公司马上向咨询公司求助，先后找了三家咨询公司。

第一家咨询公司来到大楼后，首先找来了大楼的设计师，询问电梯的速度为何如此慢，可不可以再提高一些，或者可不可以增加电梯

的容积。答案是肯定的。于是，他们建议把电梯换掉，但是这至少得花30万美元，而且需要两个月的时间。这样做会导致大量员工的工作陷入混乱，公司当然不同意。

第二家咨询公司在第一家咨询公司的基础上对电梯的程序进行了检查，发现尽管电梯运行速度有点慢，但设计使用的方法很先进，于是不认为应该对电梯作任何的改进。

第三家咨询公司作了一番仔细的研究和调查，向公司提出了一个方案：在电梯的每一层都安装一面镜子。

故事的结局是公司最终采纳了第三家公司的建议，而且效果非常好，再也没有员工抱怨了。

其实，电梯本身的速度是没有问题的，只是乘电梯的人感觉等待电梯的时间太长太过难熬，他们希望摆脱这种等待的痛苦，也就是“求我幸福”，因此，他们向公司提出了抗议。然而，当公司在电梯的每一层都安装一面镜子之后，等待的人们通过欣赏镜中的自己实现了一种幸福感，于是忘却了等待的痛苦。

这个故事说明：任何问题如果从人性的角度去思考，往往会找到更简单的办法，而我们所相信的那套逻辑却总是使我们陷入复杂之中，结果带来资源的浪费。这正如有些人所认识的那样：人性将控制一切，因为人的情感和感觉是不可抵抗的。

20几岁的年轻人大多刚刚进入社会，缺乏社会经验，不识人性的潜规则，因此在处理人际关系时往往缺少技巧，一不小心就落入别人设好的圈套之中，落得满身伤痕。为了让20几岁的年轻人在社会的打拼中少走弯路、少摔跟头，我们编写了《真希望我20几岁就知道的人性诡计》一书，带你走进幽暗的人性丛林，解析人性恶的一面；教你看透他人的心理诡计；告诉你那些不可不知的人性掌控术；让你懂得辨析和应对神奇博弈中的人性诡计，并在职场、经济活动、求人办事时加以巧妙运用，轻松谋得自己的利益。

20几岁的年轻人，要记牢前人积累的人性经验，从别人的故事中取经，更好地“求我幸福”。



第一篇 带你走进幽暗的人性丛林

第1章 年轻时就要知道的14种人性

- | | |
|-------------------|-----|
| 被奴性折弯脊梁的哈巴狗 | 002 |
| 让人防不胜防的社会细菌：小人 | 003 |
| 墙头草，两边倒 | 005 |
| 笑里藏刀，口蜜腹剑：笑面虎 | 006 |
| 当代岳不群：伪君子 | 008 |
| 甘心做欲望的奴隶：贪婪的人 | 009 |
| 无赖与无信的集合体：赖皮鬼 | 010 |
| 狭窄心胸装满凄风苦雨 | 011 |
| 游走在世间的死魂灵：轻浮的人 | 013 |
| 为私利出卖恩情：忘恩负义的人 | 014 |
| 对外温顺，对内蛮横：窝里横 | 015 |
| 现代文明中的野蛮残留：滥施暴力的人 | 016 |
| 好奇心与传播欲的结合体：大嘴巴 | 017 |
| 平庸者披上自大的外套：自负狂 | 018 |

第2章 年轻人要提防刺痛他人的人性荆棘

- | | |
|----------------|-----|
| 嫉妒如毒，毁人害己 | 020 |
| 收起报复心，也是在为自己开路 | 021 |

得饶人时且饶人，停止你的刻薄	023
朋友不是用来背叛的	024
给吹毛求疵的心贴上封条	025

第二篇 20几岁，看透他人的心理诡计

第1章 交心术：使点小手段，赢得众人心

被对方需要，你才会变得重要	028
主动吃亏，让对方欠你“人情债”	029
激起心理共鸣，让他感觉帮你像在帮自己	030
让合作者生活得更好，你也能更好地生活	032
给对方面子，就牵住了他的心	033
不揭对方伤疤，他不痛你才好过	034

第2章 攻心术：玩的就是心计

单刀直入，开门见山直逼要害	036
故意用虚假信息蒙蔽对方	038
不动声色地恭维，将对方“捧”服	039
反其道而行，另辟蹊径好取胜	041
顺毛摸，投其所好将他虏获	042
对付经验老到的人，恩威并施方为上策	044

第3章 生存术：活着是艺术，也是技术

辉煌时转身，保命亦留名	046
别让任何人保守你的秘密	048

复杂争夺之中，学会装傻以避险	049
听懂对方的场面话，说好自己的场面话	051
迂回出击，主动给自己创造契机	053
“寄生”于人，加速你的成长	055

第三篇 20几岁，懂点人性掌控术

第1章

磁铁般吸引对方的人性掌控术

与陌生人攀谈，把握好开始五分钟	058
用“流行语”增加你的语言魅力	060
用好“您”字，让你更受欢迎	062
适时附和，讨对方欢心	063
制造戏剧性，吸引对方注意	066
用小错误点缀自己，你会更具吸引力	068

第2章

获取对方信任的人性掌控术

层层释疑，让对方放下心理包袱	070
信息量有出入，更要消除不信任感	071
善用自我介绍来赢取人心	073
博取对方认同，商量胜命令百倍	074
正话反说，轻轻松松“拿”下他	075

第3章

巧妙拒绝他人要求的人性掌控术

巧踢“回旋球”，让对方知难而退	078
拖延、淡化，拒绝而不伤自尊	079

先承后转，拒绝对方也给自己留退路	080
拒绝他，从他高兴的话题说起	082
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝	084
拒绝对方，又不伤害对方的面子	086

第四篇 20几岁，懂点神奇 博弈中的人性诡计

第1章

选择一条走向成功的最佳路径

狭路相逢勇者胜，勇者相逢智者胜	090
从“好苹果”吃起，别浪费机会成本	091
讷言敏行，做笑到最后的那个人	093
甘当“老二”，后发制人	095

第2章

与人合作要采取“双赢”策略

从你死我活到你好我也好的策略	098
一报还一报也可以带来合作	100
惩罚可以保证合作的顺利进行	103
真诚合作，但不要轻信合作者	105
说话宁可犯错，不要犯忌	107

第3章

生存就是一场智慧博弈

夹缝求生的哲学	109
---------	-----

撞到南墙就拐弯	111
甩开“红海”，与“蓝海”同行	112

第五篇 20几岁，知道点职场中的人性诡计

第1章 掌控面试官的最优策略

在自我介绍中，“拉拢”你的面试官	116
听懂言外之意，巧防面试官攻你不备	117
告诉面试官，你将来能做什么	119
与众不同是你最大的资本	120
选对时机，薪酬问题不可开门见山	122
知己知彼，从容应对不同性格的面试官	123

第2章 工作中掌控你身边人的最优策略

功劳永远属于上司，利益才能属于自己	126
把忠告和进谏变成提醒，让上司欣然接受	127
“伴君如伴虎”，不要恃宠而骄	129
背后赞美同事，让他感激不尽	131
借同事之力为自己搭个台阶	133
把功利的同事挡在你的安全距离之外	134
与争功的同事相处，要勇于向上司亮出自己	136

第六篇 20几岁，懂点销售、 谈判中的人性诡计

第1章 成交高于一切，最有效的销售策略

- 四大心理效应助你四分钟建立优势 140
- 点石成金，刺激他的购买欲 142
- 炫耀性消费就是你的天然好机会 144
- 恰当提问，挖出目标客户的真正需求 145
- 全面催眠顾客，有效促进成交 148

第2章 通过谈判获得你想要的

- 不同的谈判对象，不同的语言策略 151
- 扼制他，不给对方开口反对的机会 153
- 多用“所以”，使他与你统一战线 155
- 适时退一步，才能进十步 156
- 运用“最后通牒”，让对方屈服 158
- 变对手为队友，合作是谈判的最高境界 160

第七篇 20几岁，求人办事时要 懂点人性诡计

第1章 求人办事时，让对方心甘情愿帮忙的策略

- 满足对方的心理需求 164

反复催问，不给对方拖延之机	165
求人办事何不“理直气壮”	167
请将不如激将，激将不如逼将	168
放长感情的线，才能钓到大鱼	171

第2章

求人办事时，要学会看人下菜碟

诱出领导同情心，甘愿为你办成事	173
找同事办事，需先看对方是否有诚意	175
求朋友办事，关键要在“礼”上下工夫	176
求亲戚办事，平时要常来常往	178
求小人办事，要一手拿鞭子，一手给糖吃	179
求“敌人”办事，以共同利益为诱饵	181

第八篇 20几岁，要知道老祖宗用血泪 写下的人性经验

第1章

人性在权力舞台上的种种表现

性情与私欲掺杂的一代枭雄	184
无能的蠢皇帝与弄权的毒皇后	185
为复仇而活的凤凰	188
英雄就这样沦为“禽兽”	189
一心为江山而活的“救世主”	190
盘踞权力巅峰的女人	193
胸怀天下的“傀儡皇帝”	195

第2章

人性在理想与现实之间摇摆

绝顶聪明，却难逃厄运的书生	198
卖主求荣与人性自保的本能	200
丢了性命也逍遥的狂狷公子	202
“我被聪明误一生”	203
梅花岭上高洁人性的见证	206
千古文人侠客梦	207

第3章

历史扭曲下的人性剪影

见不得权力的小人	210
妩媚佳人背后的刀光剑影	212
斗富冠军的邪恶欲望	214
最大的威胁往往来自可靠的家奴	216

ZHEN XI WANG WO

20 JI SUI

Jiu Zhidao De Renxing Guiji

……真希望我**20几岁**就知道的人性诡计……



第一篇 带你走进幽暗的人性丛林

人心虽然变幻莫测，但万变不离其宗，而这“宗”就是人性。现实生活中，人都有趋利避害的本能，都有被尊重的需求、渴望成功的欲望。在追求这些人生的基本要素时，每个人都会采取不同的手段和方式。20几岁的年轻人要学会通过这些手段和方式，分析其本质，从而为掌控人性做好铺垫。

第一章 年轻时就要知道的14种人性

被奴性折弯脊梁的哈巴狗

一切看主子脸色行事，无自主意识，无正义良知，无是非观念，在主子面前讨好卖乖、阿谀逢迎——这就是典型的哈巴狗形象。没有人不喜欢听来自别人的赞扬，哈巴狗就利用人的这种需求，溜须拍马，从而为自己谋得利益。

对付哈巴狗，首先要把喜怒哀乐放在口袋里。哈巴狗善于察言观色，他通过观察人所展现的各种表情来判断何时出手、怎样巴结。要想让他无机可乘，那就关掉你对外的大门，把喜怒哀乐放在口袋里。

其次要善于忍耐，明白暂时的忍耐是为了长远的利益。哈巴狗往往是领导、上司身边的红人，仗着后台硬实，对下属颐指气使，俨然一副领导的架势，你又拿他没辙。既然如此，何不忍他一时呢？

最后，不要得罪强势的哈巴狗。

哈巴狗害人的常用伎俩有二：其一，借上司之威或借上司给他的机会报复人；其二，对于不和他套近乎之人，极尽破坏之能事，损害此人在领导心目中的形象，将其抹得一团黑。

我们在与哈巴狗相处时，千万要小心，不可轻易得罪。因为他已经得到上司的认可和信任，而且整天在头头那里厮磨，一旦与他结下了冤仇，说不定哪天你就会落入不明不白的圈套中。同时，不该说的话尽量不说，沉默是金，不让哈巴狗有机可乘。

人性攻略

哈巴狗在人前溜须拍马，极尽奉承之能事，奴性把脊梁都压弯了。在生活中、职场上、官场上，这种人比比皆是，20几岁正是拼搏的时候，与他们结下怨仇无异于自毁前程，一定要小心！

让人防不胜防的社会细菌：小人

现实生活中，小人都会将其最真实的一面掩藏起来，在为人处世方面，总是表现得真真假假、虚虚实实。

要想不受小人之害，要想从险象环生的人生汪洋中，绕过波涛汹涌的暗流，穿越错综复杂的险礁，到达梦想的彼岸，必须练就一双识人的慧眼。它能让你摆脱无所适从的困境，使你的人生航向不致迷失；它也能让你认清环境，辨别小人，找到人生知己。

人是世界上最复杂的动物，不同人的情绪表现和内心活动千姿百态，绝不能从某一个侧面贸然作出判断。真正了解一个人，是一门艰深的学问，不仅需要理论上的知识，还需要在具体的交往实践中反复学习、总结。

具有识人的本领，你就能在瞬息之间看透周遭发生的人与事，看出一个人的真伪，洞悉他内心深处潜藏的玄机，从而在人生的旅途上左右逢源。具备这样的本领，就可以掌握他人的长短优劣，辨人于弹指之间，察其心而制其人，观人于咫尺之内，识其言而审其本，在和小人博弈中占据优势。

对付小人，要掌握以下几招：

1. 要善于辨别小人

没有谁的脸上会标着“小人”二字，事实上，小人往往有几分口才和能力，而且长得有模有样。但小人也不难辨别，他们有一些突出的特点：

……真希望我**20几岁**就知道的人性诡计……

(1) 喜欢挑拨离间。为了某种目的，他们会挑拨同事间的感情，制造不和，好从中牟利。

(2) 喜欢落井下石。只要有人摔跤，他们会追上来落井下石，狠狠地再补一脚。

(3) 喜欢阿谀奉承。这种人很容易被上司所宠，他们也很可能在上司面前说别人的坏话。

(4) 喜欢踩着别人前进。这种人会利用你为他们开路，对于你的牺牲他们是不在乎的。

(5) 喜欢阳奉阴违。这种行为代表他们这种人的行事风格，当面答应的事情，背后暗自破坏，这也是一种小人行径。

(6) 喜欢造谣生事。他们的造谣生事都另有目的，并不是以造谣生事为乐。

(7) 喜欢找替死鬼。这类人明明自己有错却死不承认，硬要找个个人承担罪过。

2. 像刺猬一样保护自己

在遇到危险时，刺猬总是把自己缩成一团，用坚硬的刺来保护自己。当人们遇到小人的威胁时，不妨也像刺猬一样启动自身的自卫系统。

3. 给小人来点软的

聪明的人在与小人打交道时，一般不会轻易招惹小人、得罪小人，因为小人招惹不得、得罪不起，招惹或得罪了他们，本来好好的事业，被小人一陷害，结果就会一片狼藉。

因此，与其和小人硬碰硬弄得两败俱伤，不如给他来点软的，把他放到自己的眼皮底下，派他点用场，分他点功名，就能堵住小人的嘴。再则，一般来说，小人们还是很精明能干的，也并非一无是处。

小人其实更喜欢有人去招惹他们，以便从时时准备着的攻击中获取乐趣。因此，我们不能去主动招惹他们。