

教你掌握一眼就能看透人心的诀窍

社交中的

社交能力从来没有像现在这样成为成功的必要条件，其重要性无论怎么强调都不过分。社交绝不是简单的你来我往，而是人与人之间的相互揣摩，相互牵制，相互博弈。如果没有一点心计，你必然会一败涂地。

心计



中国致公出版社

社交中的心计

张国庆 / 编著



中国致公出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

社交中的心计/张国庆编著. —北京: 中国致公出版社,
2011. 1
ISBN 978 - 7 - 5145 - 0012 - 7

I. ①社… II. ①张… III. ①人间交往 - 通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 230905 号

社交中的心计

编 著 者: 张国庆
责任编辑: 刘 秦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销: 全国新华书店
印 刷: 香河宏润印刷有限公司

开 本: 710 × 1000 1/16 开

印 张: 17

字 数: 260 千字

印 数: 7000 册

版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5145 - 0012 - 7 定价: 32.00 元

版权所有 翻印必究

前 言

随着社会的进步和文明的发展，我们在日常的工作与生活中，越来越离不开社交，社交能力从来没有像现在这样成为成功的必要条件，其重要性无论怎么样强调都不过分。诚如励志学大师卡耐基所说：“一个人成功的因素，归纳起来，有15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交能力。”

很多人都以为社交容易，因为我们每天都在和人接触，都在进行社交。但是事实上，社交绝不是简单的你来我往，而是人与人之间的“博弈”。人们就如同棋手一样，在一张张看不见的棋盘上布设棋子，努力争胜。为了能够取胜，人们步步为营，相互揣摩、相互牵制。在这个过程中，你必须比一般人多一点“心计”，才能够在错综复杂的局势中作出最合理的策略选择，以实现收益或效用的最大化。

在复杂的社会上，一个人不管有多么聪明，多么能干，家庭背景有多么显赫，如果没有一丁点“心计”，与人交往时既不琢磨也不设防，必然会一败涂地。适者生存的自然规律，必然会淘汰那些一辈子也学不会“心计”二字的人。成功者之所以能够成功，是因为他（她）比一般人多了点心计，在社交活动中多用了点心计；很多人之所以一辈子都碌碌无为，也是因为他缺少心计，更谈不上会运用心计了。

“心计”不是阴谋，不是为了达到某种目的而不择手段。心计是

在进行社交活动时所需要掌握的智慧，是人们为了达到成功所采取的谋略，是遵循人类心理活动规律的顺势而为，是大师、先哲们的经验的总结，是帮助我们通往成功之路的向导。在现实生活中，大凡有人缘、有成绩、有事业的人们都是博弈的高手，他们更懂得社交“心计”的重要性。

本书立足于社会的现实，集合了中外国家相关的心理学研究成果和前人做人做事的经验与智慧，把社交中的诸多“心计”娓娓道来，从十大方面分门别类地为您介绍了社交过程中需要掌握的智慧与谋略。一旦您掌握了其中的精髓，并积极地进行实践，就一定能够轻松地面对社交活动中遇到的种种问题，使你尽快地走向成功。

编著者

目 录

一、掌握一眼就能看透人心的诀窍

在社交活动的过程中，最重要的是要能够了解他人的内心世界，这样，我们就能有针对性地采取最恰当的交往方式，并避免一些人际交往上的风险。因此，如果你想让自己在社交的场合中能够左右逢源，在人生的旅途中能够立于不败之地，就必须拥有一眼看透人心的能力。

1. “读懂人心”，才能够获得社交成功 2
2. 通过对方的“五官特点”，读懂人心 3
3. 从面部表情，去了解对方的心理 7
4. 通过穿着风格，去识别对方的个性 10
5. 捕捉随身饰品所传达的信息 14
6. 由“身姿”读懂他人的内心世界 17
7. 握手的方式，泄露内心的态度 20
8. 注意名片传递出来的信息 22
9. 通过其他生活细节，读懂人心 24



二、吃透心理规律，拓展人脉关系

“得人之力者无敌于天下；得人之智者无畏于圣人。”一个人只要拥有充足的人脉资源，无论起点有多么低，他的人生必可达到常人难以想像的高度。因此，我们必须熟练地运用社交中的心理规律来拓展自己的人脉关系，从而谱写出辉煌的人生篇章。

1. 结交的朋友愈多，机会就愈多 28
2. 紧紧地抓住初次会面的前 45 秒钟 31
3. 开局巧寒暄，使对方产生认同心理 35
4. “善套近乎”，与陌生人一见如故 38
5. 用“自己人效应”缩短双方的心理距离 42
6. 拥有一套“没话找话说”的本领 45
7. 与人交往时，脸上要有“真”字 47
8. 为对方着想，替自己打算 49
9. 见面的时间长，不如见面的次数多 51
10. 让微笑使你的社交形象熠熠生辉 54
11. 巧妙地利用“恭维”，拉好关系 57
12. 要学会与别人交换人脉资源 60

三、把重点放在真正“有用”的人身上

社交“高手”固然能够“水煮四海鱼，交往八方客”，但也不是什么人都去结交，而是要把重点放在更有价值的人身上。古人云：“近朱者赤，近墨者黑。”人际环境往往决定了人生的高度。有选择性地进行社交，不仅可以提高社交的效

率，还能够使自己得到更强大的助力。

1. 善交朋友，要比多交朋友更重要	64
2. 及时地对关系网进行“新陈代谢”	66
3. 要多与比自己成功的人交往	68
4. 结交“贵人”，缩短奋斗的过程	71
5. “投其所好”，百试百灵的“登龙术”	73
6. 善于从“贵人”的“后院”入手	75
7. 让接近“贵人”的过程毫无痕迹	79
8. 拥有金刚钻，才能揽上瓷器活	81
9. 苦练绝活，关键时刻抖出来	84
10. 不可把宝只压在一个人的身上	86

四、想方设法使自己显得更有价值

在社会生活中，尤其是在“名利”场上，人是非常现实的。要让别人接受和肯定你，只靠热情和友好的态度是远远不够的，你还必须让别人看得起你，让他觉得你很有价值，你会给他带去或明显或潜在的诸多好处。因此，我们必须学会如何“推销”和“包装”自己。

1. “推销”自己，是一生都要做的事	90
2. 一定要让别人看到你的光亮	92
3. 摆脱自卑，突出自己的优点	94
4. 适当包装，让形象来推销你	97
5. 用“借誉术”，来提高自己的价值	99
6. 表现出你已经成功了的样子	102



- 7. 创造出一种“兴旺”的景象 104
- 8. 学会“装装神秘”和“吊吊胃口” 107
- 9. 具备“借势”自我宣传的功底 109
- 10. 想办法与“社会名流”搭上关系 111

五、算好“得与失”的利润和成本关系

舍与得是矛盾的统一体，相生相克，相辅相成，得失之间的取舍不能两全。在社交的过程中，如果没有算清楚舍与得的成本和利润关系，做出了错误的取舍，那么，失败将与之常伴。而懂得其中奥妙的人，则会把握好取舍的分寸，从而掌握社交的主动权。

- 1. 通过“利他”，达到“利己”的目标 116
- 2. 不吝惜“香饵”，才能让鱼上钩 118
- 3. 有非常之舍，可得非常之利 120
- 4. 选准对象，是舍有所得的保证 124
- 5. 巧妙馈赠，让对方“爱礼及人” 127
- 6. 少“锦上添花”，多“雪中送炭” 131
- 7. “互相利用”，没有什么不好 134
- 8. 提携他人，培植支持者 137
- 9. 不得已时，要舍得局部的损失 138

六、该“糊涂”时，一定要把明白揣起来

在社交活动中，该明白时当然要明白；而该“糊涂”时，则要不露声色地把明白“揣得”严严实实。这是有心计的人

经营人脉和保护自己的一种重要策略。那种喜好把聪明全露在外面、凡事都非得争个明白的行为，不仅会导致人际关系紧张，还会给自己惹来“祸端”。

1. 社交需要“睁”一只眼，“闭”一只眼	142
2. 大智慧往往隐藏于“糊涂”之中	144
3. 看透不说透，才是好朋友	146
4. 不要什么事，都非要问个明白	148
5. “装作”没听懂，曲解对方的意思	150
6. 不妨“装聋作哑”，假装不明	151
7. 显出“混混沌沌”的样子	155
8. 假装“愚笨”来反衬领导的高明	157
9. 用“示假隐真之术”来保护自己	160
10. 不要做独自“清醒”的人	163

七、避免“直来直去”，学会“迂回”之法

从理论上说，与人交往时应该做到坦诚相待，“直来直去”也应该算是一种很珍贵的特质。但现实生活中却并非如此，在很多情况下，说话做事直来直去，不仅会在无意间得罪别人，做事也难以达到预期的效果。因此，我们要学会“绕弯子”，通过“迂回”达到既定的目标。

1. 不该直说时，就别那么“老实”	166
2. 不要让“真话”变成“祸水”	167
3. 很多时候，“谎话”要胜过真话	169
4. 用巧妙的委婉来表达本意	172



- 5. 以委婉代替直言的 7 个技巧 175
- 6. 把“不”字说得中听一些 178
- 7. 把你的建议用糖衣“包裹”起来 181
- 8. 让别人觉得那是他的主意 183

八、用表面的低调，让自己笑到最后

人的天性都是喜欢进，而不喜欢退；喜欢高，而不喜欢低。但无数事实证明，那些盲目抢先“登高”的人，费尽心机所得到的结果却往往是事与愿违；相反，那些胸怀大志却表现低调的人，常会成为笑到最后的胜利者。因此，欲成大业的人，必须先学会如何退、如何低。

- 1. 地低成海，人低成王 186
- 2. 用低调达到高调追求的效果 188
- 3. 不争往往是争的最高境界 190
- 4. “假让实争”，具有非凡的“迷惑性” 192
- 5. 低调行事，让别人去打头阵 195
- 6. 初到新环境时，更要保持低姿态 198
- 7. 与上司相处时，切忌越位抢镜 200
- 8. 力戒让人看出“狂样儿” 202
- 9. 不要总想在口舌上压倒别人 205
- 10. “好汉”有时候要肯吃“眼前亏” 208
- 11. 低头认错，胜过抬头辩解 210

九、任何时候，都要留点回旋的余地

行走于社会，万万不可把话“说绝”、把事“做绝”。如果凡事都想把好事占尽，将强势占绝，必然遭到众人的孤立与排斥，甚至惹来“灭顶之灾”。凡事留一点回旋的余地，使自己置身于进可攻、退可守的有利位置，牢牢地把握主动权，无疑是对自己很有好处的。

1. 预留余地，才可以从容转身 214
2. 永远都不要把话说得太满 216
3. 自己好，也要允许别人好 217
4. 该“分肉”时，千万别“吃独食” 220
5. 给人“留面子”，自己才会“有面子” 222
6. 要学会给别人留个台阶下 224
7. 打人“别打脸”，揭人“别揭短” 226
8. 不要逼迫陷入绝境的人 229
9. 给别人留“活路”，自己才会有“出路” 231
10. 得理而饶人，更易赢得人心 234

十、不懂得防御，必然会导致一败涂地

身处复杂的社会中，“非有城府”不足以立世，“非有防人之心”不足以自保。常言道，“害人之心不可有，防人之心不可无。”对社交过程中可能出现的“险滩暗礁”和“明枪暗箭”，我们务必要保持有起码的警惕，凡事要谨言慎行，多长个心眼，以免陷入被动的局面或遭到不良人的“暗算”。



1. 控制自己，是防范别人的前提 ·	238
2. “戴上面具”，才能活得更加舒服 ·	240
3. 要“藏身”，必须从“藏心”开始 ·	241
4. 每走一步，都要有精准的算计 ·	243
5. 内心里，一定要能搁得住事儿 ·	245
6. 切不可当成为朋友的 8 种人 ·	248
7. 远离“小人”，但也别得罪“小人” ·	250
8. 小心掩盖在好处下面的陷阱 ·	252
9. 对待“同舟”之人，要多长个心眼 ·	254
10. 把一切防范措施，落实在前面 ·	256
主要参考文献 ·	260

一、掌握一眼就能看透人心的诀窍



在社交活动的过程中，最重要的是要能够了解他人的内心世界，这样，我们就能有针对性地采取最恰当的交往方式，并避免一些人际交往上的风险。因此，如果你想让自己在社交的场合中能够左右逢源，在人生的旅途中能够立于不败之地，就必须拥有一眼看透人心的能力。



1. “读懂人心”，才能够获得社交成功

在现实社会中，我们要想获得生活和事业上的成功，就要学会社交，要处理好各种各样的人际关系。因为只有人际关系理顺了，我们才能够获得更多人的支持和帮助，才能够远离各种可能发生的隐患。想要拥有良好的人际关系，就需要拥有读懂“人心”的智慧。

然而，人就像是一本复杂的、难以读尽又难以读透的大书，读人要比读用文字写就的书会更加困难。要将一本书读得很透彻，本来就很难，而如果有人再故意设置“障眼法”来以假示真，更为我们“读人”增加了难度。所以，有很多人读了一辈子也没有真正地读懂这本“人之书”。

俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”人心隔肚皮，读人实在是很难，但又不得不读。只有读懂了人，才能够准确地判断人、识别人，亲近可交之人，远离奸佞小人；而读不懂人，就会败事，甚至伤身。

人心虽然复杂，但也并不是说人就是不可以识别的。这个世界上的任何事情都是有踪迹可循的，人当然也是一样。

西方心理学的开山鼻祖弗洛伊德曾说过这样一段经典的名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”

继弗洛伊德之后，前仆后继地出现过一大批心理学家，他们通过人的言行举止，去分析人的内在情感、性格、气质等等。他们力图更深入地解密人的内心世界与外在特征之间的联系，并归纳出这种联系的本质和规律。

这些心理学家的研究结果一再地表明，在日常的工作和生活中，无论是人的五官相貌、言谈举止还是穿着打扮，都与各种心理活动存在着密切的联系。所以，只要我们掌握了必要的“阅读”方法和技巧，我们是完全可以把“人心”当作图书一样拿在手上阅读的，我们也完全是可以“读懂人心”的。

高超的“读人能力”，是敏锐的观察能力、透彻的分析能力和全面深刻的思索能力等因素综合作用的结果。这就需要你在平时的人际交往中，勤于观察，积极思考、分析，这样才能够不断地提高你的社交判断能力，赢得社交的成功。

当你具有了一眼读懂人心的本领，就意味着你可以在瞬息之间，一眼看透周围所发生的人与事，看清一个人的真伪，洞察其内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，使得你在人生的旅途上能够左右逢源；具有“一眼”读懂人心的本领，就可以轻松地洞悉人心，辨人于弹指之间，察其心而知其人，识其言而审其本，把主动权牢牢地掌握在自己的手中。从而，让我们的言谈变得更加得体、举止更为大方、处事更为机敏而自信，能够更洒脱自如地遨游于人生的广阔天地，获得生活和事业的双丰收。

2. 通过对方的“五官特点”，读懂人心

古人云：“人之善恶，其相必露。”意思是说，一个人的好与坏，善与恶，以及他的性格特质，在他的“面相”上必然会有所显示。古代著名的心理学家西塞隆则说道：“脸是灵魂的镜子。”随着科学事业的发展，一门专门研究人的相貌与性格之间微妙关系的综合性学科——“形态心理学”诞生了。1980年，法国路易·科尔芒博士创办了“形态



心理学”学会，在这个领域里，开展了一系列崭新、深入的研究。根据心理学家的研究成果，要推断社交对象的性情怎么样，可以从对方的“脸型”和“五官”来判断。

（1）脸型

人的脸型不尽相同，根据现代社会学和心理学的相关研究的解释，脸型与性格是有着一定关系的。

一般来说，方脸盘的人为人很正直，性格刚强，怕软不怕硬，举止不随便；具有长方形脸盘的人做事认真，但动作缓慢甚至拖沓；脸型有如倒三角的人富有“贵族”气息，家庭观念强，自我意识高，常常会以自身的立场作为考虑问题的标准，容易患得患失，反复无常，见异思迁；具有圆形脸的人头脑灵活，性情温和，很好相处；具有椭圆形脸盘的人生性活泼，但往往缺乏毅力，做事容易半途而废。

当然，人的脸型繁多，不可能一一列举，这里只是提供一些大致的类型，谨供参考。一般来说，只要脸型属于或者与上述某一类型相接近，就会或多或少地具备相应的特质。

（2）眉毛

眉毛能够反映出一个人的个性。通常情况下，眉毛长的人处事谨慎；眉毛短的人感情丰富，能够迅速地给人以好感，但是缺乏独立性；眉毛粗而浓的人为人豪爽，不过比较粗心与任性；眉毛纤细的人感情相对细腻，比较注重小节；眉毛浓黑加上竖毛者，则内心矛盾得更加厉害；眉心间隔窄的人为人慷慨，懂得设身处地地为他人着想；眉心间隔宽的人个性外向，志向高远，对自己有很高的期望和评价，具有强烈的权力欲。

（3）眼睛

在面对面的交流中，人的视线一般都会不经意地落在对方的眼睛上。因为眼睛是五官中颇具神采的器官之一，通过它，我们可以发现对方很多言行之外的秘密。