

受益一生的  
智慧书系

XIN LI  
CAO ZONG SHU QUAN JI

# 心理 操纵术

全集

赵建 / 编著



**最全面、最实用、最具可读价值的  
心理操纵学版本**

学会操纵术，掌控社交主动权，才能成为人际博弈大赢家。  
练就读心术，读懂他人心理，  
才能成为交际中的王者。

黑龙江科学技术出版社

受益一生的  
智慧书系

XIN LI  
CAO ZONG SHU QUAN JI

# 心理 操纵术

全集

赵建 / 编著

黑龙江科学技术出版社



**图书在版编目(CIP)数据**

心理操纵术全集/赵建编著. —哈尔滨:  
黑龙江科学技术出版社, 2010. 10  
ISBN 978 - 7 - 5388 - 6463 - 2

I. ①心… II. ①赵… III. ①心理学—通俗读物  
IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 201498 号

**心理操纵术全集**

XINLI CAOZONGSHU QUANJI

---

作 者 赵 建  
责任编辑 项力福 侯文妍  
封面设计 白冰设计  
出 版 黑龙江科学技术出版社  
(150001 哈尔滨市南岗区建设街 41 号)  
电 话 (0451)53642106 传真 53642143(发行部)  
印 刷 北京彩虹伟业印刷有限公司  
发 行 全国新华书店  
开 本 710 × 1000 1/16  
印 张 20.25  
字 数 210 千字  
版 次 2010 年 12 月第 1 版 · 2010 年 12 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978 - 7 - 5388 - 6463 - 2/B · 106  
定 价 36.00 元

## 。序 言。

我们生活在一个纷繁复杂的社会中，形形色色、性格各异的人生活在一个大千世界，这就使得生活中我们每一个人都无法离开与他人的交往，即使有时我们心里很不乐意，也不得不这么做，因为这是我们在社会上生存的必然要求。

但是，为什么有些人在复杂的人际交往中会左右逢源、如鱼得水；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？关键之处就在于，前者掌握着与人交往的秘诀，能有意无意地操控他人的心理，对症下药，找到与之相处的恰当方法，进而有利于拥有良好的人脉关系，为自己的成功打下坚实基础。

不难发现，现实生活当中许多人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，假假真真，让人难以琢磨，从而给我们的工作、学习、生活带来许多不必要的麻烦，甚至给自己带来一定的灾难。

所以，与一个人交往，了解乃至操纵其心理是非常重要的。那么怎样才能做到这一点呢？这也正是本书的宗旨。

本书是一本通俗易懂的大众心理读物，引用了大量鲜活、真实的生活案例，涉及内容广泛，涵盖了日常生活的方方面面，能帮助你在这些方面运用心理操纵术为自己赢得优势，进而在竞争残酷的现代社会中占据不败之地。



## 。 目 录 。

&gt;&gt;&gt;&gt;

### 第一章 赢得良好人际关系的心理操纵术

给他人留下良好的第一印象 / 002

学会做得体的自我介绍 / 004

给别人台阶下的心理操控术 / 007

利用吸引力原则，改善你的人际关系 / 010

谦虚谨慎，避免让他人相形见绌 / 012

与人相交要多雪中送炭，少锦上添花 / 014

掌握打圆场的技巧，用语言巧妙化解人际交往中的尴尬局面 / 016

如何与不喜欢的人相处 / 018

微笑具有神奇的心理效应 / 021

&gt;&gt;&gt;&gt;

### 第二章 迅速看透他人的心理操纵术

相由心生，看人要先会看面 / 026

如何通过表情看透人心的变化 / 028

言为心声，通过语言观察对方心理 / 031

善于琢磨人的心理，揣摩出他人的心理变化 / 033

以眼识人，眼睛是窥探心灵的窗口 / 035

看人不能只看正面，要学会从反面观察 / 038

以衣识人，衣服是思想的形象 / 041

通过习惯动作看透他人心理 / 042

>>>>

### 第三章 结交朋友时的心理操纵术

把握好与朋友交往的分寸 / 046

利益是检验友情的试金石 / 048

再亲密的朋友，也要保持一定的距离 / 049

相互信任，不要怀疑和欺骗朋友 / 052

与朋友相处时，要顾及对方的自尊心 / 054

对待朋友也要有“礼”和“理” / 056

对突然升温的友情要做好准备 / 059

交友要有理智，不能太讲“哥们义气” / 060

>>>>

### 第四章 求人办事心理操纵术

在心理上要敢于求人，求己不成时就得求人 / 064

软磨硬泡，求人办事要善用“磨”字功 / 067

只要有一线希望也不要轻言放弃 / 069

曲线求人，巧妙利用“枕边风”的威力 / 072

善用“亲情牌”突破对方心理 / 074

善假于物，不妨利用道具求人办事 / 076

送礼要巧妙，不是别人不收，而是你不会送 / 078

求人办事不妨顺着别人的脾气 / 080

>>>>

## 第五章 化解他人仇怨的心理操纵术

以柔克刚，化敌为友的真本领 / 084

凡事多替他人想一想，得理切勿不饶人 / 086

做人做事要留有余地：人情留一线，日后好相见 / 088

善待你的对手，留其一份尊严 / 091

避免与人正面冲突，不妨适当地退一步以免两败俱伤 / 093

千万不要在他人的伤口上撒盐 / 095

不记仇怨，君子不念旧恶 / 097

待人切勿太过苛刻：己所不欲，勿施于人 / 099

化敌为友，不妨拥抱你的对手 / 100

>>>>

## 第六章 困境中自救的心理操纵术

心理上的正视：每个人都必须面对困境与挫折 / 106

懂得低头，人在屋檐下的生存 / 110

痛苦中享受生活，苦难中品味人生 / 112

失意不可失志，于困境中升华人生 / 114

在内心里藐视一切困难 / 116

勤奋是摆脱困境的根本手段 / 118

顽强可以助你跨越逆境 / 120

别人可以轻视你，但你自己不能轻视你自己 / 123

>>>>

## 第七章 让自己学会不抱怨的心理操纵术

欲壑难填，不快乐是因为你所求太多 / 126

活在当下，因为快乐就在当下 / 127

停止抱怨，爱抱怨的人不会快乐 / 129

忘记私怨，仇恨是快乐的天敌 / 131

用不着愁眉苦脸地过日子 / 134

活出本色，不要为虚荣心而与生活较劲 / 136

别总是抱怨不幸，学会欣赏自己的生活 / 138

懂得惜福，知足方能常乐 / 140

>>>>

## 第八章 用表象迷惑他人的心理操纵术

适当示弱可以拉近与他人的距离 / 144

用低调麻痹你的对手 / 145

枪打出头鸟，收敛锋芒可以助你明哲保身 / 147

以拙藏巧，似拙实巧 / 149

善于以外表迷惑对方，而不是让自己成为被攻击的靶子 / 151

与人相处时，要尽量收起你的优越感 / 152

得意时切不可忘形 / 154

学会低头示人，才能出头做人 / 156



&gt;&gt;&gt;&gt;

## 第九章 赞美他人时的心理操纵术

与人沟通要多用赞美 / 160

赞美听起来要显得真实可信 / 162

如何以赞扬和鼓励的方式激励他人 / 166

赞美并不是拍马屁 / 168

尽量避免赞美成为一种讽刺 / 170

即使是批评，最好也要用好话说 / 172

善意的谎言不是一种错 / 174

&gt;&gt;&gt;&gt;

## 第十章 听取他人意见的心理操纵术

听取他人合理意见能很好地保护自己 / 178

如何正确面对反对意见 / 181

克服固执己见的坏毛病 / 183

三人行，必有我师 / 185

听别人意见不能择人而听 / 187

走自己的路，但最好也听听别人是怎么说的 / 189

听取意见的关键是听取合理部分 / 190

&gt;&gt;&gt;&gt;

## 第十一章 说服他人的心理操纵术

出其不意，巧妙诱导对方的心理 / 194

利用同步心理说服对方 / 196

- 尽量做到一开始就让对方说“是” / 198
- 说服要多商量多沟通，切忌指手画脚 / 199
- 围魏救赵，用迂回论证法说服难缠对手 / 202
- 说服要分准对象看准时机 / 205
- 将心比心，通过思考来找准说服的方法 / 206

>>>>

## 第十二章 说话滴水不漏的心理操纵术

- 言多必失，一定要控制住自己的嘴巴 / 210
- 知道别人隐私时要忍住炫耀之心 / 212
- 有些话不能说得太直接，小心避免伤害别人的脸面 / 214
- 心里即使有不满，也不要总挂在嘴上 / 215
- 敢于说忠言，但要尽量说得不逆耳 / 217
- 点到为止，有些话无需说得太透 / 219
- 说话前要过脑子，口不择言最易伤人 / 223
- 学会保护自己：逢人只说三分话，未可全抛一片心 / 225

>>>>

## 第十三章 正确使用金钱的心理操纵术

- 不做金钱的奴隶 / 228
- 珍惜健康，不要用身体去换金钱 / 230
- 抓住财生财的规律，自然就掌握了理财的本质 / 232
- 投资是最划算的金钱使用方式 / 235
- 投资赚钱要将“稳”字放在第一位 / 238
- 财富来自积少成多，不要总是想着一夜暴富 / 240

&gt;&gt;&gt;&gt;

## 第十四章 商场纵横心理操纵术

靠实力说话，商场竞争最忌盲目出击 / 246

胆大还要心细，无谓的风险不要冒 / 250

千万不要与有利益冲突的异性发生关系 / 253

千万别在产品质量上耍心眼 / 256

选择合作伙伴一定要慎之又慎 / 259

不要轻信他人的口头担保 / 262

做生意很多时候就是做人情 / 264

&gt;&gt;&gt;&gt;

## 第十五章 职场攀升心理操纵术

职场中靠山很重要，但比靠山更重要的是实力 / 268

如非必要，不要得罪看似平庸的同事 / 270

出卖他人的人同样会被他人出卖 / 274

小心，千万不要进入老板的黑名单 / 276

会干事更要能懂事：干活不由东，累死也无功 / 278

不妨让上司成为你的垫脚石 / 281

不要什么事都绝对服从，做忠诚的人才而非忠心的奴才 / 285

处理好职场中的人际关系：业绩重要，人际更重要 / 288

&gt;&gt;&gt;&gt;

## 第十六章 幸福爱恋心理操纵术

世界上没有完美的爱情也没有完美的爱人 / 292

不要因为失恋而虐待自己 / 294

别把你的整个人生都压在爱情上 / 297

恋爱莫心急，爱情需要用心培养 / 299

夫妻之间也应该有点保留，让彼此拥有属于自己的空间 / 301

记住，维系婚姻与情感的并不是物质财富 / 304

不要幻想用性来留住感情 / 306

如何正确对待夫妻间的争吵 / 308





# 第一章



赢得良好人际关系的心理操纵术





## 给他人留下良好的第一印象

一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征。因此，当你第一次与人见面时，应对自己的行为举止多多留意。

在我们的日常生活当中，第一次见面后人们大多会对对方的穿着、言行、神情、语调、修养等方面进行评价。通常，人在初次交往中给对方留下的印象会特别深刻，人们也会自然而然地运用第一印象去评价某个人，并作为日后打交道的依据。

心理学家认为，第一印象是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响。这些内在或外在的条件，说出来似乎是一套一套的，但是在实际的交往过程中，其实只不过是一点一滴的汇聚，或许仅仅是一句话、一个表情、一个不经意的小动作，就会将一个人大部分的潜在信息暴露在对方眼中，而这些将决定着对方对你的第一印象如何，以及对方是否会决定继续与你交往、如何与你交往等等。我们不是也经常听到这样的话么：

“我从第一次见到他时，就喜欢上了他！”

“我还记得我们第一次见面时的情形，我永远忘不了他留给我的第一印象。”

“我不喜欢那个人，他留给我的第一印象实在是太糟糕了！”

这些话说明了什么？说明大多数人都是以第一印象来判断、评价一个人的。对方喜欢你，可能是因为你留给对方的第一印象比较好。对方讨厌你，可能是你留给对方的第一印象不太好。而在我们的一生当中，我们注定会遇到很多重要的第一次，因此也就会有很多重要的第一印象。譬如：

求职，第一次去面对面试官；参加工作，第一次面见单位同事；办理业务，第一次登门拜访你的客户；找对象，第一次与对方约会……这些第一次对你而言，无疑都是相当关键的。从小的方面来看，这关系到你的求职是否能够成功、业务能否谈成；从大的方面来看，则会关系到你的事业能否如愿，婚姻家庭能否幸福美满。

由此可见，在现实生活中第一次与人见面时务必力争给对方留下美好的第一印象。事实上，绝大多数的人也都知道这一点。因此，我们会在见面之前整理头发、清洁服装、甚至精心化妆，见面之后也会面带微笑、彬彬有礼，以期给对方留下一个良好的第一印象。

而且从交际心理学角度来讲，初次见面时形成的印象往往最为深刻，而且对以后的人际交往也会起着指导性作用。如果你给对方的“第一印象”是良好的，那就可能在人际交往中更好地发挥你的特长与实力，在事业上、生活上可能有一个良好的开端；相反，如果你给人的“第一印象”不是很好、甚至是糟糕的，那么你的人际关系、你的生活与事业，往往就有可能不那么一帆风顺了。这样，即使你的本来面目与别人印象中的“你”相差万里，有人也会从固有的心理定势出发，对你抱有一种由“第一印象”而来的偏见。显然，这样的结果对你而言是很不公正的，也是很不利。

那么，如果别人已经对你形成了不良的“第一印象”，你又应当采取何种措施主动克服这种“不公正”呢？

①不要让不良的“第一印象”影响你的自信心和情绪，要用时间和实力证明你的真正形象。有个小伙子，长得较矮，但英语水平较高，口译和笔译达到相当程度。但面试官对他1.50米的身高不愿“接纳”……可贵的是，这位小伙子从未因为别人对他的印象如何而改变自己的形象，他仍然自信、要强，接连在自己的工作中创造成绩，发表论文和译著，终于如愿以偿地找到了满意的工作。原来对他印象不佳的人也对他刮目相看了。可见，当自己感觉别人对自己第一印象不佳时，千万不能让别人的评价来左右自己，因为别人的印象未必就是你真正的形象。

②充分考虑到给人“第一印象”的影响因素的优或劣，从旁人的评价中调整自己，进行再“塑造”。有这样一个姑娘，别人给她介绍了几位男友，几乎没有一个愿意继续与她交往的。第一个小伙子对她的“第一印象”是：长相可以，但浓妆艳抹叫人看了不舒服；另一个小伙子则认为她人倒蛮漂亮的，但说话太庸俗。看来，这位姑娘给人“第一印象”不佳的根源在于过于追求外在打扮，而疏于本身内在的追求。

当然，别人对你的第一印象是一面“反光镜”，聪明的人会从中吸取对自身有益的建议重新“塑造”新的自己，这种积极性发挥得越充分，补偿的功能就越大。

③用具体、实际的行动去消除别人的片面看法。子羽是孔子的学生，他第一次拜见孔子时，孔子见他其貌不扬，觉得长相这么丑的人会有什么才气呢？所以对他态度很冷淡，不愿尽心教他。子羽感到很失望，但他归家后刻苦自励，终有所成。孔子最后不禁发出“以貌取人，失之子羽”的感慨。

可见，当别人对你产生不良的“第一印象”时，你无法去阻止，但你拥有进一步表现、施展自己才能的机会。如果你无所作为，那么别人对你的“第一印象”就容易形成“心理定势”，以“假”变“真”。而你在此时不断用自己的积极行动来向对方“表白”，你就有可能使自己的形象在别人印象中得到“校正”，从而趋于真正的你。

## 学会做得体的自我介绍

人们初次见面，彼此都有一种了解对方，并渴望得到对方尊重的心理。这时，如果你能及时、简明地进行自我介绍，不仅满足了对方的渴望，而且对方也会以礼相待，自我介绍。这样，双方以诚相见，就为进一步交往奠定了良好的基础。

在日常交往中，自我介绍是一个人充分展示交际魅力的“开场白”。如何在自然的氛围中进行自我介绍呢？首先，要面带微笑，笑容会令对方感到温暖有诚意，否则将无法制造融洽、和谐的气氛。

其次，在参加社交聚会时，主人不可能把每一个人的情况都介绍得很详细。为了增进了解，你不妨抓住时机，多作几句自我介绍。时机有两种：一是主人介绍话音刚落时，你可接过话头再补充几句；二是如果有人表示出想进一步了解你的意向时，你可作详细的自我介绍。

自我介绍时应注意以下几点：

#### （1）要有自信心

在日常交往中，有些人怕见陌生人，见到陌生人，似乎思维也凝固了，手脚也僵硬了。本来是伶牙俐齿，却变得说话结巴；本来是笨嘴笨舌的，嘴巴更像贴了封条。这种状况怎能介绍好自己呢？要克服这种胆怯心理，关键是要自信。有了自信心，才能介绍好自己，给别人留下好的印象。

#### （2）态度自然

有人把自我介绍称为自我推销。既然推销产品时需要在“货真价实”的基础上作宣传，那么推销自我时也不能不顾事实而自我炫耀。因此，作自我介绍时，最好不要用“很”、“最”、“极”等极端的词汇，给人留下“狂”的印象；相反，真诚自然的自我介绍，往往能使自己的特色更闪闪发光，引起人们的注意。要自然清晰地说出自己的姓名、职务，态度要不卑不亢，并用友善热忱的目光看着对方。不管对方是谁，即使是对晚辈也不能摆出一副高傲的神态。切忌犹豫、猥琐、自卑，这样会给对方留下不好的印象，有碍关系进一步发展。

#### （3）注重实际

一般不宜用“很”、“最”等词进行自我评价，既不能夸耀自己，也不必有意贬低自己。

#### （4）繁简适宜

自我介绍包括姓名、籍贯、职务、工作单位或地址、文化程度、主要



经历、爱好等等。自我介绍时，要根据不同场合的要求，繁简适当。一般来说，联系工作、宴会、发言前的自我介绍要简单明了，而在应聘、交友等场合则不妨详细一点。

#### （5）内容明确

在进行自我介绍时语言一定要清晰明确，这不仅是为了使对方听清你自我介绍的内容，而且能使对方感到你充满自信，对你产生一种亲近心理。如果你声音模糊，羞羞答答，会使人感到你找不到自我，给对方留下不好的印象。

#### （6）语言得体

自我介绍时，一定注意语言要文雅、得体。如果有人这样介绍：“我姓杨，是杨树的‘杨’，不是猪马牛羊的‘羊’。”别人会认为粗俗不堪，不值得与你交往。

#### （7）说好“我”字

自我介绍不能过多地出现“我”字，否则会给人突出自我、标榜自己的印象。所以要尽量少用“我”字；同时要以平和的语气、平缓的语调说“我”，目光要亲切、自然；尽可能地用“我们”来代替“我”，这样可以缩短双方的心理距离，排除陌生感。

#### （8）巧用名片

交换名片是广泛应用的一种庄重、文雅的交际方式。给对方递名片时态度要恭敬，顺便说一句“请多关照”。

#### （9）自报姓名

自我介绍说出自己的姓名，并加以注释。所以名字报得巧妙，会使对方很快记住并留下深刻的印象。

#### （10）要考虑对象

自我介绍的根本目的是要给对方留下一个印象，因此要站在对方理解的角度来说话。比如第一次参加某方面的研讨会，你站起来说：“我叫××，我来发个言。”此时在场的人一定会这么想：这是什么人？怎么从来没见过？他代表哪方面？他的意见值得听吗？所以，面对有这么多想法的

听众，你只介绍“我叫××”是不行的，别人不会专心听你的发言。如果你理解了听众的心理，就可这样介绍：“我叫××，是××大学的教师，第一次参加这样的研讨会，望大家多多指教。现在我就这个问题谈谈自己的看法……”这样的介绍，才不会使听众心中结下疑团，也才能使听众专心听你的发言。

所以，在介绍自己时，一定要重视那个或那些与你打交道的人，要随机应变。如你面对的是年长、严肃的人，你最好认真规矩些；如与你打交道的人随和且具有幽默感，你不妨也比较放松地展示自己的特点，作出有特色的自我介绍来。

## 给别人台阶下的心理操控术

懂得心理操控的人，在社交活动中，能适时地为陷入尴尬境地的对方提供一个恰当的“台阶”，使别人免丢面子，这是人际交往的一大原则，也是为人的一种美德，这不仅能使你获得对方的好感，而且也有助于你树立良好的社交形象。否则对方没能下得“台阶”出了丑，可能会记恨你一生。相反，若注意给人“台阶”下，可能会让人感激一生。是让人感激还是让人记恨，关键是自己在“台阶”上不陷入误区。

由于自己的不慎和忽视，下列社交误区都可能使对方陷入难堪的境地。

### 1. 揭对方的错处或隐私

在交际中，如果不是为了某种特殊需要，一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区，避免使对方当众出丑。

心理学的研究表明，谁都不愿把自己的错处或隐私在公众面前“曝光”，一旦被人曝光，就会感到难堪或恼怒。因此，在交际中，如果不是为了某种特殊需要，一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区，避免使对方



当众出丑。必要时可委婉地暗示对方自己已知道他的错处或隐私，便可造成一种对他的压力。但不可过分，只需“点到而已”。在广州著名的大酒家，一位外宾吃完最后一道茶点，顺手把精美的景泰蓝食筷悄悄“插入”自己的西装内衣口袋里。服务小姐不露声色地迎上前去，双手擎着一只装有一双景泰蓝食筷的绸面小匣子说：“我发现先生在用餐时，对我国景泰蓝食筷颇有爱不释手之意。非常感谢你对这种精细工艺品的赏识。为了表达我们的感激之情，经餐厅主管批准，我代表中国大酒家，将这双图案更为精美并且经严格消毒处理的景泰蓝食筷送给你，并按照大酒家的“优惠价格”记在你的账簿上，你看好吗？”那位外宾当然会明白这些话的弦外之音，在表示了谢意之后，说自己多喝了两杯“白兰地”，头脑有点发晕，误将食筷插入内衣袋里。并且聪明地借此“台阶”，说“既然这种食筷不消毒就不好使用，我就‘以旧换新’吧！哈哈哈。”说着取出内衣袋里的食筷恭敬地放回餐桌上，接过服务小姐给他的小匣，不失风度地向付款处走去。

## 2. 张扬对方的失误

如果把每个人的失误当成笑柄，自己也就有了制造笑柄的失误。

在社交中，谁都可能不小心弄出点小失误，比如念了错别字，讲了外行话，记错了对方的姓名、职务，礼节有些失当，等等。当我们发现对方出现这类情况时，要是无关大局，就不必对此大加张扬，故意搞得人人皆知，使本来已被忽视了的小过失，一下变得显眼起来。更不应抱着讥讽的态度，以为“这回可抓住笑柄啦”，来个小题大做，拿人家的失误在众人面前取乐。因为这样做不仅会使对方难堪，伤害他的自尊心，使他对你反感或报复，而且也不利于你自己的社交形象，容易使别人觉得你为人刻薄，在今后的交往中对你敬而远之，产生戒心。如果把每个人的失误当成笑柄，自己也就有了制造笑柄的失误。

## 3. 让对方败得太惨

与人处事正像下一盘象棋，只有那些阅历不深的年轻人，才会一口气赢对方七八盘，对方已涨红了脸、抬不起头，他还在那儿一个劲儿地喊“将”。

在社交中，常会进行一些带有比赛性、竞争性的文化活动，比如棋类比赛、乒乓球赛、羽毛球赛等。尽管这一些文娱活动，但大家都希望成为胜利者。成大事的人，在自己“实力雄厚”、能绝对取胜的情况下，往往并不使对方败得很惨而狼狈不堪，反倒是有意让对方胜一两局，既不妨碍自己总体上的获胜，又不使对方太失面子。比如有些象棋高手，在连赢几盘棋后，往往会有意走错几步，让对方最后赢一两盘。

我们不但要尽量避免因自己的不慎造成别人下不了台，而且要学会在对方可能不好下台时，巧妙及时地为其提供一个“台阶。”否则，很可能会由于方法不当，本来是帮助对方下台，结果反而弄得对方更尴尬。这里也有几点应注意：

#### （1）要注意不露声色

既能使当事者体面地“下台阶”，又尽量不使在场的旁人觉察，这才是最巧妙的“台阶”。有一则报道很能启发人。一次，一位外国客人在天津水晶宫饭店请客，请10个人要3瓶酒。饭店女服务员小丁知道10个人点5道菜起码得有5瓶酒，看来客人手头不那么宽裕。于是，她不露声色地亲自给客人斟酒。5道菜后，客人们的酒杯里的酒还满着。这位外宾脸上很光彩，感激小丁给他圆了场，临走时表示下次还来这里。如果小丁想让这位外宾“出洋相”是太容易了，但那样就会失去一位“回头客”。善于交往的人往往都会这样不动声色地让对方摆脱窘境。

#### （2）要注意用幽默语言作为“台阶”

幽默是人际交往的润滑剂，一句幽默语言能使双方在笑声中相互谅解和愉悦。作家冰心在美国访问时，一位美国朋友带着儿子到公寓去看她。他们谈话间，那位壮得像牛犊的孩子，爬上冰心的床，站在上面拼命蹦跳。如果直截了当地请他下来，势必会使其父产生歉意，也显得自己不够热情。于是，冰心便说了一句幽默的话：“请你的儿子回到地球上来吧！”那位朋友说：“好，我和他商量商量。”结果既达到了目的，又显得风趣。

#### （3）要注意尽可能地给对方挽回面子

有时遇到意外情况使对方陷入尴尬境地，这时，你在给对方提供“台

阶”的同时，如能采取某些妥善措施，及时为对方面子上再增添一些光彩，那是最好不过的了，会使对方更加感激你。

## 利用吸引力原则，改善你的人际关系

人际关系的好坏，受着许多因素的影响，不仅受到认知方面的影响，还受到行为心理方面的影响。其中最重要的就是交往双方的心理吸引程度的影响，就是“我是不是喜欢他”的影响。双方在情感上喜悦程度越大，关系就会越密切，也就越能成为知音。

怎样才能改善人际关系呢？

对此，社会心理学家提出了以下九种十分有效的建议。

### （1）：近邻性吸引

俗话说，远亲不如近邻。空间距离越近，则双方越容易接近或者视为知己，在交往的初期更是这样。

据说青年人尤其是大学生们，交朋友成功的概率最高的是邻居、同班同组以及同宿舍的人。

为何是近邻就容易产生相互之间的吸引力呢？

因为，其一，近邻交往起来很方便，相互之间便于了解与帮助；其二，近邻对于行为有着很大的影响，因此人们大多愿意和近邻建立起和谐的关系。

若近邻之间相互都渴望交往的话，那么距离越近好感就越强，吸引力也就越大。

### （2）容貌吸引

不论你承认也好，不愿意承认也好，人们总愿意同漂亮的人交往。不过，如果你是相貌平常的人，你可以在增强自己的修养上下功夫，使自己的学识与气质出众，这样同样会增强你的人际吸引力。

### (3) 能力吸引

如果你长相一般，但是你很聪明，能力很强或者是在某一方面有专长，这也很容易出众吸引力。

人人都喜欢有才能的人，有才能的人可以帮助自己或者满足自己的需要；有才能的人容易使别人对他产生羡慕感；与有才能的人在一起能够增长自己的才能。

### (4) 性格吸引

一个性格开朗、大方热情、勇敢机敏的人较之沉默内向的人具有更大的魅力，一个人的性格特征，即他的涵养、礼貌、热情比相貌好以及较高的地位等更具有魅力。

### (5) 熟识吸引

熟识可以增进了解，还可以减少误会，便于双方之间的交往。人常常不由自主地力求以最小的代价换取最大的报酬，跟熟悉的人进行交往能够花最小的工夫，来获取更多的信息。与熟悉的人交往也容易产生安全感。

### (6) 回报吸引

人人都喜欢喜爱自己的人，讨厌怀恨自己的人。受到别人的尊敬或者喜欢属于一种社会报酬。受到别人憎恨与讨厌属于一种社会惩罚。

在与人相处时，人际吸引常常出现对于喜欢的回报。人们往往容易出现回报吸引，因此在同人交往的时候，若能有效运用回报吸引不失为增强人际交往的一种方法。

### (7) 相似吸引

人人都喜爱相同的人，交往当中双方如果认识到他们的情况很相似，容易相互吸引。

两人之间越相似，就越能够互相吸引，意思是说人都喜欢态度、信念、价值观与自己相似的人，最好的朋友一般是与自己条件十分相似的人。

为何相似就能在青年当中产生吸引力呢？

原因之一，人倾向于协调性的保持，喜欢将相似的看成是同一组合，



同一组合引发了喜欢；原因之二，相似能够促进“我是正确的”感觉，这种感觉促使同一组合之间的更加喜欢；原因之三，相似的人之间共同行动，能够减少防御以及不协调的压力。

#### （8）互补吸引

双方不仅具有差别，还能够融洽地组合在一起，常常能够引发更强烈的吸引力。

双方的需要、个性特征以及社会特征不同，而双方却形成了互相补充的时候，容易促使双方互相喜欢。

出现互补吸引的原因之一是因为社会生活是非常复杂的，双方的补充度越大，社会行为越有效率。互补会使双方受益匪浅。

原因之二是因为一方的特征恰好符合了对方的需求，互相补充使得双方都得到了自己想要的东西，很容易相协调，尤其是那些需要长期配合的关系对于双方更加有利。

#### （9）品质吸引

品质吸引是所有吸引的前提和基础。人们大都喜爱真诚、热情的人，厌恶自私、奸诈以及冷酷的人。因此，提高自己的修养水平，令自己具备高尚的被人所喜爱的品质，是很重要的。

在熟记了以上九种增强人际吸引的因素后，若有意识地按照这九种因素去做，就能够增强你人际交往的魅力，使你能够保持一个全新的状态，达到改善人际关系的目的。

### 谦虚谨慎，避免让他人相形见绌

要想赢得良好的人际关系，在与人交往时就不能让自己表现得太过强势。在日常生活中，需要对自我做一介绍的时候，需要有谦谦君子的心态，学会安抚他人的心灵，也就是说，不可以使对方产生相形见绌的感



觉。

一位女士的宝贝女儿，从剑桥毕业回国之后，在特区一家金融机构供职，每月数万港元薪水。这位女士当然相当自豪，她面对亲朋好友时，言必称女儿的风光，语必道女儿的薪俸。偶然被女儿发觉，极力制止母亲，说总夸自己的女儿，突出自家好，人家会有什么感受，不要因此伤害了他人。

女儿的话在情在理。可见在叙述自我时，要防止过分突出自己，切勿使别人心理失衡，产生不快，以至于影响了相互之间的关系。

有位朋友，讲了这样的故事：

说有两位要好的女友，甲靓和乙平平。她们一起去参加舞会，舞场上的许多男士频频与甲共舞，却在不知不觉中冷落了乙。甲下意识地感觉不妥，于是托辞身体不适，奉劝朋友们邀请乙，男士们尊重了甲的意见，乙被男士们卷入了舞池，乙的快乐是不言而喻的。

甲以友情为重，不想女友被忽视，于是机智地采取一种平衡手段，使乙的心灵得到抚慰，这必定会使她们的友谊更加深一层。

英格丽·褒曼在获得了两届奥斯卡最佳女主角奖后，又因在《东方快车谋杀案》中的精湛演技获得最佳女配角奖。然而，在她领奖时，她一再称赞与她角逐最佳女配角奖的弗伦汀娜·克蒂斯，认为真正获奖的应该是这位落选者，并由衷地说：“原谅我，弗伦汀娜，我事先并没有打算获奖。”

褒曼作为获奖者，没有喋喋不休地叙述自己的成就与辉煌，而是对自己的对手推崇备至，极力维护了对手落选的面子。无论谁是这位对手，都会十分感激褒曼，会认定她是倾心的朋友。一个人能在获得荣誉的时刻，如此善待竞争的对手，如此与伙伴贴心，实在是一种文明典雅的风度。

以上故事告诉我们，你的一言一行都要为对方的感受着想，学会安抚对方的心灵，不可以使对方产生相形见绌的感觉。与此同时，自己的心灵也会因安然自慰，而有一个极好的心情。

经常可以看见一些人大谈自己的得意之事，这是不好的。对方不仅不会认为你是“了不起”的，甚至会被对方认为你是不成熟的、卖弄过去好

时光的人等等，所以，尽可能不要提自己的得意之事。

然而，每个人都想被评价得高一点。明知不可谈得意之事，但却情不自禁地大谈特谈，这是人性中比较麻烦的一面。所以，完全不谈得意之事当然不可能，但同样是谈得意之事，不妨注意一下谈的方式。

值得注意的是，至少在别人未谈得意之事之前，自己也不要谈。也就是说，单方面大谈得意之事不雅，所以先让对方发表演讲之后，那种坏印象也就淡薄了。所以聪明的人就先煽动对方：“您的见闻广博”，促使对方发表得意之事，然后若无其事地说：“我也知道这样的事”。如此这般，穿插自己的得意之事。

做人灵活，不仅要懂得做人不可强出头，而且与别人在一起时，不可让别人相形见绌，要时时处处为他人着想。

## 与人相交要多雪中送炭，少锦上添花

人们大多都喜欢在别人事业如日中天时恭喜祝贺，为别人的成功增添一点锦上添花的效果，这种做事方式固然可行，但有“手腕”的人知道雪中送炭会比锦上添花更让人感激和感恩。

常言道：“滴水之恩，涌泉相报”，其实这滴水之恩也是分场合的，如果是一个人处在极度的困境之中而你施加援手，那么他便可能会感恩一辈子；与之相反的是，一个人处在顺风顺水、春风得意时，你给他一点好处，他极有可能“贵人多忘事”，所以施人以援手时最好在别人处在困境之中时，这样便能起到事半功倍的效果。

有位目前很活跃的油画画家，曾透露他在年轻时代过了一段非常困苦的生活，经常三餐不继。有一次，他把一幅连自己都没信心的画拿到画商那儿，画商看了半天，付给他一笔当时他认为很多的钱。就画家来说，画商并非买了这幅画，而是给了他前途。此后他终于成功地熬出了头。

那笔金额是否很高呢？其实不见得，但直到今日，那位画家对这笔款项一定还觉得非常庞大。人在困厄消沉中，有人向他伸出援助之手，那就是给了他最大的面子，可以使他产生长久的感恩之情。对画家来说，画商的钱的确成就了他的前途，因此，这位现在已成名的画家若有满意的作品，一定会交给那位画商，并且以普通价钱成交。

人对金钱的标准，往往因状况不同而有很大的差异，因此，做事有心计的人更懂得“雪中送炭”远比“锦上添花”更有意义。

日本首相田中角荣在担任自民党干事长时，忙着主持自民党选举事务，然而，他却不忘派人将慰问金送到落选的议员家中，并且勉励他们不要气馁，下次重新再来。对落选的议员来说，田中角荣的勉励已经使他们深受感动，而送慰问金，更加深了他们的感激之情。在此之后，拥戴田中的人越来越多，竟形成了一个“田中派”。

如果田中在此时将相同的金额或礼品送至当选的议员家中，情况就不同了，那些礼品、礼金成了锦上添花，一点也不特殊，更不能取得效果。只有在别人困顿中伸出援手，才能得到真正的友谊。田中角荣毕竟是真正吃过苦头的人，才能了解人类微妙的心理。

在别人的婚礼上或荣升宴会上大肆破费，不如在人病痛或朋友有难时，伸出援手。

还有人认为，与人交往，本着现交现用的原则，何必花那么多的冤枉钱去搞马拉松式的感情投资？这是十足的目光短浅，真正会做事的人都有长远的战略眼光，早作准备，未雨绸缪，这样在急时就会得到意想不到的帮助。

战国时代有个名叫中山的小国。有一次，中山国国君设宴款待国内的名士。当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到。有一个没有喝到羊肉羹的人怀恨在心，到楚国劝楚王攻打中山国。楚国是个强国，攻打中山易如反掌。中山被攻破，国王逃到了国外。他逃走时发现有两个人手拿戈跟随他，便问：“你们来干什么？”两个人回答：“从前有一个人曾因获得您赐与的一壶食物而免于饿死，我们就是他的儿子。臣的父亲临死前嘱



咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。”

中山国国君听后，感叹地说：“怨不期深浅，其于伤心。吾以一杯羊羹而失国矣。”即给与不在乎数量多少，而在于别人是否需要。施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。我因为一杯羊羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。

由此可见，人心是多么的复杂和微妙。一个人只有把握好细微之处的度量，把握好人“心”之间的距离，才能使自己施恩于人，日后才能从中受益。

## 掌握打圆场的技巧，用语言巧妙化解人际交往中的尴尬局面

生活中常常会出现一些争端，这些争端可以演变为斗气甚至暴力冲突，也可以巧打圆场而使双方息事宁人，显然后一种方法更能得人心。巧打圆场不但能化解争端和尴尬，也是一个人做人有“心眼”的一种表现。

人都具有好胜心，争强好胜是人的天性之一，因而生活中便少不了经常争得面红耳赤，下不来台，这时便需要“和事佬”出来打打圆场，息事宁人，给双方一个都可以接受的台阶下。“和事佬”当得好，不但能将一场争端化为无形，而且能让争端双方都能对你心存感激，另眼相看。

清末的刘复才当江夏县知事时，为人极为敏捷，常常在两方争执不下之际，他一二句话就为双方打了圆场。都督张之洞和抚军谭继洵平时意见就不太一致。这天，刘复才在黄鹤楼设宴，二公及其他宾客都在座。酒过三巡，诸位都有不少醉意了。忽然，一位客人不知怎么谈起了武汉江面有多宽的问题。谭继洵说有五里三分宽，他的话音未落，张之洞就说道：“不对！我记得确实，是七里三分宽。”

两人顿时争执起来，互不相让，旁边坐着的诸位客人劝说，也无济于事。一下子都不知道说什么好，只好任由他俩争执。

刘复才坐在末座，看见席间这番争执，感到不妙，继续争下去，搞得不欢而散可就糟了。他急中生智，徐徐举起手来，说道：“江面水涨，则宽七里三分。水落，则五里三分宽了。张公是就水涨时说的，谭公则是就水落时说的。二位大人说得都没有错。”

张之洞和谭继洵听到这话，顿时哈哈大笑起来，席间顿时恢复了原有的轻松气氛。

旁坐的客人也为刘复才的片语解围的机敏而折服。

人间需要“和事佬”。有机会充当这样的角色，是需要些“心机”的。有时候，双方陷入僵局，相持不下，顾及脸面，谁也不愿示弱，给对方一个台阶。这时“和事佬”就大有用武之地了。“和事佬”最高超的功夫，就是“打圆场”。

打圆场近似于捧场，同是圆滑乖巧之为，但它没有捧场那般肉麻，而且在了结现实矛盾、平息事端的功效上，都比捧场高上一筹。“打圆场”运用得好，可以融洽气氛，消除误会，平息事端，还有利于应付尴尬，打破僵局，解决问题。凡事都有诀窍，打圆场也有打圆场的学问。归纳起来，有以下几点。

#### （1）说明真情，引导自省

当双方为某件小事争论不休，各说一套，互不相让，纠缠不休时，“和事佬”无论对哪一方进行褒贬过当的表态，都犹如火上浇油，甚至会引火烧身，不利于争端的平息。因此“和事佬”此时只能比较客观地将事情的真相说清楚，而不加任何评论，让双方消除误会，从事实中反省自己的缺点或错误，引导他们各自多作自我批评，使矛盾得到解决，达到团结的目的。

#### （2）岔开话题，转移注意

如果属非原则性的争论，双方各执己见，而这场争论又没有必要再继续下去。那么作为“和事佬”又如何“打圆场”呢？如果力陈己见，理论一番，恐怕不会有效。这时，不妨岔开话题，转移争论双方的注意力。

南齐太祖萧道成提出要与当时的著名书法家王僧虔比试书法。君臣二



人都认真地写了一幅楷书。然后齐太祖傲然地问王僧虔：“你说说，谁第一，谁第二？”王僧虔不愿贬低自己，但又不敢得罪皇帝，于是答道：“为臣之书法，人臣中第一；陛下之书法，皇帝中第一。”齐太祖听后，只好一笑了之。王僧虔这种分而论之的回答是相当巧妙的，表面上是顾及了皇帝的尊严，君臣不能互相比较，实际上是回避了不愿贬抑自己，又不愿得罪皇帝的难题。

### （3）吸纳精华，公正评价

假如争论的问题有较大的异议而双方又都有偏颇，眼看观点越来越接近，但由于自尊心，双方又都不肯服输，那么“和事佬”应考虑双方的面子，将双方见解的精华归纳出来，也将双方的糟粕整理出来，作出公正评论，阐述较为全面的双方都能接受的意见。这样，就把争论引导到理论的探讨、观点的统一上来了。

### （4）调虎离山，暂熄战火

有的争论，发展下去就成了争吵，甚至大动干戈，如果双方火气正旺，大有剑拔弩张、一触即发之势，“和事佬”应当机立断，借口有什么急事（如有人找，或有急电），把其中一人调走支开，让他暂时脱离争论，等他们消了火气，头脑冷静下来了，争端也就趋于平息了。

打圆场的方法很多，关键还在于你的随机应变和临场发挥能力，这既是对你口才和智慧的综合运用，也是你做人有“心机”的一种表现。打圆场互不得罪为一条重要原则，只有站在公平公正的角度上才能得人心。

## 如何与不喜欢的人相处

每个人都喜欢与自己性格相近的人相处，但不论你到什么地方，总会遇到各种各样与你性格不和、脾气不投的人，甚至是你非常不喜欢的人，但你又必须面对这些人，这就要求你要学会与不喜欢的人相处。

在与人相处时，对不喜欢的人不要千方百计地去打击，而是尽量地和平相处，这是一个成功者应有的素质。

由于每个人都有他的原则性和个性，他们不喜欢的人也非常多。但不喜欢不代表讨厌，而你不喜欢的人对你也许会有帮助，所以你应该学会与他交往。

一个能取得成功的人不仅要能与喜欢的人友好相处，还要善于与自己不喜欢的人交往，这是成功者必须具备的本领。人的某种本能趋势就是与自己喜欢、欣赏的人靠近，同样也就远远地躲开那些自己不喜欢、不愿意打交道的人。然而，生活中没有那么多的随心所欲，由于各种各样的原因，我们经常要与自己不喜欢的人，甚至是与自己相敌对的人打交道，这就需要用到一些技巧，那就是用真诚的态度对待每一个人，包括你不喜欢的人。

哈蒙曾被誉为全世界最伟大的矿产工程师，他从著名的耶鲁大学毕业后，又在德国佛来堡攻读了3年。毕业回国后他去找美国西部矿业主哈斯托。哈斯托是个脾气执拗、注重实践的人，他不太信任那些文质彬彬的专讲理论的矿务工程技术人员。

当哈蒙向哈斯托求职时，哈斯托说：“我不喜欢你的理由就是因为你在佛来堡做过研究，我想你的脑子里一定装满了一大堆傻子一样的理论。因此，我不打算聘用你。”

哈蒙假装胆怯，对哈斯托说道：“如果你不告诉我的父亲，我将告诉你一句实话。”哈斯托表示他可以守约。哈蒙便说道：“其实在佛来堡时，我一点学问也没有学回来，我尽顾着工作，多挣点钱，多积累点实际经验了。”

哈斯托立即哈哈大笑，连忙说：“好！这很好！我就需要你这样的人，那么，你明天就来上班吧！”

在有些情况下，别人所争论不休的论点，对自己来讲反而不那么重要。比如，哈蒙从哈斯托口中得来的偏见，这时，我们所需要的不是去斤斤计较，而是尊重他的意见，维护他的“自尊心”而已。

敏锐的男人在对付反对意见时常常尽量使自己作些“小让步”。每当

一个争执发生的时候，他们总是在心里盘算着：关于这一点能否作一些让步而不损害大局呢？因此，无论在什么时候，应付别人反对的唯一的好的方法，就是在小的地方让步，以保证大的方面取胜。另外，在有些场合，应该将你的意见暂时完全收回一下。

此外，面对你讨厌和无法理解的人、关系僵持的人，你还可以尝试从以下几点做起：

①站在对方的角度考虑问题，多看看别人的优点，而不是死咬缺点不放，学会宽容尊重对方，关心对方，多赞扬对方，不要不舍得开金口。在关系僵持或恶化的时候，一定要主动表示友好，不要碍于面子、难为情。

②和攻击性较强的人相处，无论别人怎样亏负你、藐视你、批评你、忌恨你、损害你，除了侮辱人格时应义正词严外，都不要介意，不要放在心上。要乐意饶恕他们，容忍他们。面对传言坦然冷静，如若听说有人中伤或诽谤自己，听到后，理当避免“二次传播”，冷静坦然的表现能显示您的风度，将更受人敬重。

③厚道待人，大方相处少打小算盘，朋友相处之道在于真诚，不在于利益得失。吃小亏赢大义，宽仁大度、宁可人负我，我总不负人。大智若愚的朋友更有人缘。存真诚的心，说真诚的话，做真诚的事。说谎作伪是人和人之间许多纠纷的起源。

④不论与多少人同处，总要心存公正，一视同仁，不可特别与一两个人亲近，却与其他的人疏远。尤其不可袒护自己所喜欢的人，一有这种情形，势必引起别人的嫉妒，许多纠纷就因此发生了。

⑤不要以自己的长处骄人，也不要轻看那些多有短处的人。与人相处，要多顾念别人的事。竭力体恤别人，帮助别人，甘心作别人的助手。不可向比你弱的人轻易发怒，叱喝他们，给他们难堪。这不单会使他们受痛苦也使你自己受损害。

## 微笑具有神奇的心理效应

百货店里，有个穷苦的妇人，带着一个约四岁的男孩在转圈子。走到一架快照摄影机旁，孩子拉着妈妈的手说：“妈妈，让我照一张相吧。”妈妈弯下腰，把孩子额前的头发拢在一旁，很慈祥地说：“不要照了，你的衣服太旧了。”孩子沉默了片刻，抬起头来说：“可是，妈妈，我仍会面带微笑的。”

如果你在生活的摄像机前也像那个贫穷的小男孩一样，穿着破烂的衣服，一无所有，你能坦然而从容地微笑吗？

奥里森·马登认为，微笑具有着神奇的魔力，它能够化解人与人之间的坚冰，它也是一个人身心健康和家庭幸福的标志。

微笑是造物主赋予人类的特权。看看，除了人之外，还有什么动物懂得微笑？微笑是人类最好看的表情，当你忘记了整理装束的时候，你可以用微笑来弥补，以增加脸上的神采。微笑或许不能解决任何实际的问题，但是它在许多方面都能起到很好的作用。一个微笑能令别人减少忧虑，心情愉悦；传递你的爱心，有助于结交新朋友；令你看起来更有自信和魅力，留给别人良好的印象；换来别人的另一个微笑，甚至产生一段终生的情谊。

无论你在什么地方，无论你在做什么，在人与人之间，简单的一个微笑是一种最为普及的语言，它能够消除人与人之间的隔阂。人与人之间的最短距离是一个可以分享的微笑，即使是你一个人微笑，也可以使你和自己的心灵进行交流和抚慰。

一旦你学会了阳光灿烂的微笑，你就会发现，你的生活从此就会变得更加轻松，而人们也喜欢享受你那阳光灿烂的微笑。



面对着亲人，你的一个微笑，能够使他们体会到，在这个世界上，还有另外一个人和他们心心相连。

面对着朋友，你的微笑，能够使他们体会到世界上除了亲情，还有同样温暖的友情，让他们感受到，对朋友，他是重要的，必不可少的。

走遍世界，微笑是通用的护照；走遍全球，阳光雨露般的微笑是你畅行无阻的通行证。

不仅如此，笑，还是一种神奇的药方，它能医治许多疾病，并具有强身健体的医疗功能。医学家告诉我们，精神病患者很少笑，一个人有疾病或者有其他烦恼，那他也不会从心底发出笑声。

美国加利福尼亚大学的诺曼·卡滋斯曾患胶原病，这是一种疑难杂症，康复的可能性仅为五百分之一，而他就成为这个“一”。后来，他把当时的情况写在了《五百分之一的奇迹》这本书里：“如果，消极情绪引起肉体消极的化学反应的话，那么，可以推测，积极向上的情绪可以引起积极的化学反应，可以推测，爱、希望、信仰、笑、信赖、对生的渴望等等，也具有医疗价值。”

卡滋斯认为，笑具有惊人的医疗效果：“我的体会是，如果能够从心底里发出笑声，并持续10分钟，会产生诸如镇痛剂一样的作用，至少可以解除疼痛两个小时，安安稳稳地睡觉。”

微笑，甚至也能给人带来巨大的成功。

美国旅馆大王希尔顿于1919年把父亲留给他的12000美元连同自己挣来的几千美元投资出去，开始了他雄心勃勃的经营旅馆的生涯。当他的资产奇迹般地增值到几千万美元的时候，他欣喜而自豪地把这一成就告诉了母亲。出乎意料的是，他的母亲淡然地说：“依我看，你和以前根本没有什么两样……事实上你必须把握比5100万美元更值钱的东西：除了对顾客诚实之外，还要想办法使来希尔顿旅馆的人住过了还想再来住，你要想出这样一种简单、容易、不花本钱而行之久远的办法去吸引顾客。这样你的旅馆才有前途。”

经过了长时间的迷惘和摸索，希尔顿找到了具备母亲说的“简单、容

易、不花本钱而行之久远”四个条件的东西，那就是：微笑服务。

这一经营策略使希尔顿大获成功，他每天对服务员说的第一句话就是“你对顾客微笑了没有？”即使是在最困难的经济萧条时期，他也经常提醒职工们记住：“万万不可把我们心里的愁云摆在脸上，无论旅馆本身遭受的困难如何，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光。”就这样，他们度过了最艰难的经济萧条时期，迎来了希尔顿旅馆业的黄金时代。

经营旅馆业如此，其他行业又何尝不是如此呢？生活中遇到的一切烦恼，又何尝不能用你的微笑化解呢？

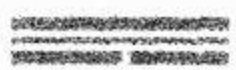
不论你将来从事什么工作，在什么地方，也不论你的人生会遇到多么严重的困境，甚至你的人生遭遇了前所未有的打击，用你的微笑去面对它们，面对一切，那么一切都会在你的微笑前低头。微笑不是仅仅为了别人，更是为了自己。





迅速看透他人的心理操纵术

# 第一章





## 相由心生，看人要先会看面

看人先看面，就是看容貌。一个人，无论他身在何处，容貌总是随身而行，与人接触、交往，给人最初的印象还是容貌。所以，容貌可以说是人随身携带，但又不能给任何人的最大的一张“名片”。

看一个人时，你会从哪里看起呢？相信大多数人的答案都会是容貌，人说貌美如花、英俊潇洒大部分都是基于容貌而言的，而从容貌通常也都能看出人们的一些隐藏于内心的东西。

如果让一个天真质朴的儿童来画一个人，无论他画的是火星人还是章鱼人或是其他什么怪诞的人，他一定会先画出脸，也就是从容貌画起，尽管他可能会画出没有脖子的人，但是绝对不会画出没有容貌的人。

在我们日常会话里，以脸、面代替人的情况往往很多，比如说遇见人，可以使用“拜颜”、“面晤”、“面接”、“对面”等词语来表示。

在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的明细表。人的脸能够反映出每个人的性格，因而通过脸来判断人的性格是切实可行的。有些法官和检察官在法庭上进行长时间的讯问。这并不是因为被讯问者的脸上没有做出应有的反映，而是因为该法官或检察官并非是高明的观察者。

来看一个故事：

古希腊哲学家德谟克利特创立了原子论，被后人誉为唯物论的鼻祖。

有一天，德谟克利特在街上偶然遇见一位熟识的姑娘，于是，德谟克利特便和她打了一个招呼：“姑娘，你好！”

第二天，德谟克利特再一次碰到与头一天同样打扮的那位姑娘时，却这样打了个招呼：“这……这……太太，你好！”

德谟克利特这样一语道破，便转身离去。

一夜之间成为“太太”的那位姑娘被德谟克利特看穿时，脸上恐怕要涌上羞惭的潮红了，这真是个有趣的小故事。

那么，德谟克利特是如何看穿那位姑娘“一夜之间”的事情的呢？这是他仔细观察那位姑娘的脸色、眼睛的活动情况、面部表情及走路的姿态等一系列举止的结果。

据说，德谟克利特有时正吃着鲜美可口的瓜果，会突然从房间里跳出来，跑到地里去搞清楚瓜果为什么这么好吃。他就是具有如此强烈的探索精神和敏锐的观察力，所以才能一眼把人看穿。

现实中，不可能要求每个人都能像德谟克利特那样善于从脸部看人，因为这种本领只有通过学习和长期的实践才能把握，它不是无聊的雕虫小技，而是有着重要价值的做人、看人的本领，发现并掌握它，往往能有效地帮助你做人。

值得指出的是，容貌的美丑是天然生成，但考察人不应以美丑为标准。漂亮的面孔固然让人赏心悦目，但用人之道在于才，而非貌（除礼仪、迎宾之外）。才貌双全，当然最好；二者不可兼得，舍貌而取才也。

“自古红颜多薄命”是因为人为的占有与劫掠欲望，生在今天的红颜美人，如不自救自助自强，依然会是薄命的悲剧。

考察人的容貌，总的原则是：相顾相称，则福生。不以美丑长短为标准，更不能以貌取人。

## 如何通过表情看透人心的变化

表情是内心活动的写照这是常识，通过对别人表象的观察，我们无疑能窥探其心灵的律动，把握其情绪变化的尺度，了解其行为的心理根源。表情是我们观察他人的显示器。

在人类的外部活动中，表情最能反映心理情绪的表面化动作，中国传统相学中有相面之说，虽不能尽信，但有一点却是肯定的，那就是我们确实可以从他人的面部表情上来判断和推测一个人的心理和性格。

1912年诺贝尔奖获得者、法国生理学家科瑞尔在他的《人，神秘莫测者》一书中论述道：“我们会见到许多陌生的面孔，这些面孔反映了人们的心理状态，而且随着年龄的增长，反映得越来越清楚。脸就像一台展示我们的感情、欲望、希冀等一切内心活动的显示器。”

从科瑞尔所说的话中，我们可以得到这样的结论：脸是一张反映自己生理和情绪状况的“明细表”。法国大文豪罗曼·罗兰说过：“面部表情是多少世纪培养成的语言，它比嘴里讲的要复杂千百倍。”达尔文认为“脸语”是一种“世界语”。

所以，每个人都有一副独特而不容混淆的脸相，而在这些独特的脸相中，隐藏着各种各样的表情，而表情是情绪的外部表现，是由躯体神经系统支配的骨骼肌运动，是感情活动的外显行为，反映的是人的心理。当人们交往时，不管是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时也注视着对方脸部的各种表情。而在几乎所有的生物中，人的脸部表情是最丰富、也是最复杂的。

下面就具体说明凭表情判断性格的诀窍。

每个人都有一副独特而不容混淆的脸相，即使双胞胎也不例外，因此

人们相见时，给人印象最深的就是脸。从这张脸上，大致能反应出年龄、性别、种族烙印，而且通过表情也可以流露出其人的当时情绪变化状况。

当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时也注视着对方做出的各种表情，正是这种过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。

在高明的观察者看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己生理和精神状况的“海报”。狄德罗在他的《绘画论》一书中说过：“一个人他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰，很明显。”

如下这些“脸语”是比较容易读懂的：蹙眉皱额表示关怀、专注、不满、愤怒或受到挫折等情绪；双眉上扬、双目张大，可能是表现惊奇、惊讶的神情；皱鼻，一般表示不高兴、遇到麻烦、不满等等。

愉快的表情在日常生活中很容易有被观察的机会，它的特点是：嘴角拉向后方；面颊往上提；眉毛平舒，眼睛变小。

不愉快的表情，它的特点是：嘴角下垂；面颊往下拉，变得细长；眉毛深锁，皱成“倒八”字。

从表情的动作上，能够一眼洞察别人的内心动机，春秋时期的淳于髡就是这样一个“高手”。

梁惠王雄心勃勃，广招天下高人名士。有人多次向梁惠王推荐淳于髡，因此，梁惠王连连召见他，每一次都屏退左右与他倾心密谈。但前两次淳于髡都沉默不语，弄得梁惠王很难堪。事后梁惠王责问推荐人：“你说淳于髡有管仲、晏婴的才能，哪里是这样，要不就是我在他眼里是一个不足与言的人。”

推荐人以此言问淳于髡，他笑笑回答道：“确实如此，我也很想与梁惠王倾心交谈。但第一次，梁惠王脸上有驱驰之色，想着驱驰奔跑一类的娱乐之事，所以我就没说话。第二次，我见他脸上有享乐之色，是想着声色一类的娱乐之事，所以我也就没有说话。”

那人将此话告诉梁惠王，梁惠王一回忆，果然如淳于髡所言；他非常叹服淳于髡的识人之能。



从面部表情上，读透了内心所蕴藏的玄机，是识人高手厚积薄发的秘技，最经典的案例莫过于三国时，诸葛亮和司马懿合唱的“空城计”了。

一部《三国演义》，妇孺皆知、耳熟能详的莫过于“空城计”，当诸葛亮带领一帮老弱残兵坐守阴平这座空城时，兵强马壮的司马懿父子，率领20万大军兵临城下。

在城墙之上，诸葛亮焚香朝天，面色平静，他旁若无人地洞开城门，自己端坐在城墙之上，手挥五弦，目送归鸿，飘飘然令人有出尘之想。

一场千古的双簧戏，由此拉开了帷幕，诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在城墙之上，一个在城墙之下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼能看穿他虚张声势的空架式，但诸葛亮更知道，司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿拿下了诸葛亮，三国鼎立之势不再，司马家族目前羽翼未丰，最后难逃兔死狗烹的下场。

精通军事的司马懿当然知道帮刘邦打天下的韩信的下场。诸葛亮的存在，让司马懿有了和曹操周旋的机会，对付诸葛亮，曹操还必须倚重司马懿，诸葛亮一倒，曹操立刻没了后顾之忧，安内是必然之举，那一刻，哪里还有司马家族的容身之地。

所以，在表情平静的背后，俩人心中都在波澜起伏，就是因为诸葛亮一生谨慎，心知司马懿不会下手，才敢下这着看似冒险之局，当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿，立即打断他的话，以诸葛亮一生惟谨慎的话，搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到，这是诸葛亮用谋略和他合唱双簧戏，这出戏，非大智大慧的人，绝不可能唱得如此之好。

事实上，只要留意，从一个人细微的动作和表情变化就可以洞察其内心世界。做人不容易，你的心眼要活一点，就要学会从表情洞察一个人的心理，学会用敏锐的眼睛洞察别人的心理，这样，才能让你在人生路上步步精彩。



## 言为心声，通过语言观察对方心理

若想通过口头语言更好地观察、了解和判断一个人的性格如何，需要在生活和与人交往中仔细、认真地揣摩、分析，这样，才会收到良好的效果。

从某种意义上说，说话是一种自我表现。人们可以在谈话中表达自己的思想感情，发表对事物的观点和看法。语言是人的心底的声音，没有语言作为工具，思想及情感就表现不出来。

明洪武初年，浙江嘉定安亭有一个名为万二的人，他是元朝的遗民，在安亭郡堪称首富。一次，有人自京城办事归来，万二问他在京城的见闻。这人说：“皇帝最近做了一首诗。诗是这样的：‘百僚未起朕先起，百僚已睡朕未睡。不如江南富足翁，日高丈五犹披被。’”万二一听叹口气道：“唉，迹象已经有了！”他马上将家产托付给仆人掌管，自己买了一艘船，载着妻子，向江湖泛游而去。两年不到，江南大族富户都分别被收缴了财产，门庭破落，惟有万二逃之于外。

事实证明，分析判断人的言语，是洞察人的心理奥秘的有效方法。

通过言谈和辨声能够从人的欲望、抱负和经验分析上进一步了解一个人，从而达到窥探对方的内心世界的目的。言谈是一个人品性、才智的外露，从一个人的言谈中，有识之士总能有所发现。

三国时，陈琳曾在一篇檄文中把曹操骂得狗血喷头，但曹操却从中发现陈琳是一位很有才华的人，后来予以重用。张辽被曹操捕获，对曹操破口大骂，曹操却从中发现张辽是位性格直爽的忠勇之士，而当场释放，委以重任。而吕布虽武艺超群，但一见曹操即跪地求饶，其声甚切，但曹操一听其言，复忆其行，即知其是反复无常、贪生怕死之人，当即处死。

由此可知，言谈除了其本身所包涵的内容之外，还有着与言谈同时出现的说话者内在的东西，这些东西虽然不像语言那样直观，却也会透出说话者的许多信息。

言谈识人，功夫还在言谈之外。丰富的生活经验告诉人们，言谈识人，不可凭一时之冲动，要从整体出发，予以全面考察，尤其是要注意以下几点：

### 一是观察

下判断时，一定不能只凭个人一隅之见，而要听群众意见；之后，还要“察之”，要看其是否果真如此，勿为不负责任的“闲言碎语”或“恶意中伤”所离间。

### 二是靠全面观察

评价人才要“公听并观”从各方面进行观察，德才资全面衡量；观其主旨，不求微功细过。

### 三是要责求实效

即根据实绩判断能力的强弱，才是正确的知人之法。

除了可以凭借言谈的内容观察对方心理外，他人说话的时候，如果能注意到声调、速度和态度等方面，同样也可以对他们的内心情感和对事物的看法、意见、认识有一定程度的了解。

在通常情况下，抑扬顿挫掌握得非常准确、到位的说话者，他的自我表现欲望都很强烈。

说话时不断提高声调的人，他们的自信心多比较强烈，比较固执、任性，常常自以为是，不喜欢被他人所管制，倾向于我行我素。

在任何时候说话都轻声细语，语速较慢的人，多属于内向型性格，比较温柔、弱，自信心缺乏。

一个人说话的速度很快，而且态度从容肯定，也看不出一丝一毫的急躁情绪，他人听起来也感觉不出紊乱，这表明这个人多有很强的自信心，办事干脆果断，有独属于自己的思想，并且能够坚持自己的主张而不轻易改变。

在公共和集体场合能够主动讲话的人，性格多比较外向，有较强的自信心，同时具有坦陈自己想法、表现自己、试图影响他人的勇气和魄力。

总是处于被动地位，呆在角落里不爱讲话的人，一般来说，性格多比较内向，同时缺乏自信。当然，也有的是比较沉着和老练，希望从别人的谈话中听取好的意见，为自己所用，来完善自己。

在与人谈话中喜欢争论和辩论的人，多是开放型的，他们有摒弃旧观念、旧思想的勇气和胆量，对新事物、新信息的接收能力比较强，有竞争和攻击性心理，好胜心切，有时候会显得自大自负。

在与人谈话中不喜欢争论和辩论的人，相对来说则较封闭和保守，接受新鲜事物的速度比较慢，竞争和攻击性弱，性情温和，喜爱平淡，不太热衷于争名夺利。

在谈话中喜欢纠正别人错误的人，多较主动、自信，但由于他们的性格比较直率，会忽略他人的感受。打断别人的谈话而变成自我发挥，往往会伤害到别人，所以人际关系从某种程度来说并不是特别的好。

那些在谈话时不纠正别人错误，而等到谈话结束以后指出来的人则显得谦让、有礼貌，能够站在他人的立场上为对方着想，并给予足够的尊重，从而也会获得他人的认同和好感。

总之，要想准确地抓住一个人的真心，最简单的方法莫过于使其多说话，你所需要做的只是竖起双耳，闭上嘴。

## **善于琢磨人的心理，揣摩出他人的心理变化**

在我们生活的这个世界上，无论哪行哪业，只要存在着人与人之间的交往，就离不开对人的心理的体察。政治家往往是揣摩心理的高手，而商人为了得到顾客的欢心则更是绞尽脑汁。即使是我们普通人，大到为了成就一番事业，小到为了防止吃亏上当，也都要对人类心理的基本规律有一

个基本的掌握。

战国七雄之一的齐国，有一位宰相名叫田婴，虽然处于乱世，但他治国有方，使得齐国威名远扬。对于个人处世之道，他也懂得极多，这使得出身王族的他，没有被卷进王位争夺的漩涡，反而能够经历三代王室，任宰相职位达十余年之久。告老之后，封于薛国之地，安享余年。

有关他洞察君王心意的故事，极为有名。

齐王后去世时，后宫有10位齐王宠爱的嫔妃，其中必有一位会继任王后，但究竟是哪一位，齐王并不做明确的表示。

身为宰相的田婴于是开始动脑筋。他认为：如果能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子，然后加以推荐，定能博得齐王的欢心，并且对他倍加信赖；同时，新后也会对他另眼相看。可是，万一弄错的话，事情反而糟糕，所以必须想个办法，试探一下齐王的心意。

于是田婴命工人赶紧打造10副耳环，而其中一副要做得特别精巧美观。

田婴把这10副耳环献给齐王，齐王于是分别赏赐给10位宠妃。次日，田婴再拜谒齐王时，发现齐王的爱妃之中，有一位戴着那副特别美观的耳环。

毫无疑问，不久之后新继任的王后，确实就是当日田婴所断定而推荐的那位妃子。

善于察言观色，对自己是非常有利的，田婴就善于此道，巧用心机，博得齐王和王后的信任，使他屹立权位的旋涡而安然无恙。

现实生活中，很多人对人的心理的理解是比较单一的，他们看不到人在不同的环境之下可能会有不同的心理表现，产生不同的心理感受，他们往往把复杂的、多样化的心理活动简单化、单一化，用同一种方式去应对不同的情况和不同的人，不懂得根据对方的心理变化来调整自己的语言和行动。由于他们不懂得顺应对方的心理、争取对方的好感，因此就不能够利用对方的心理、获得对方的支持。这种以不变应万变的心态，就好像是要用一把钥匙打开所有的锁，这一点事实上就连对门锁有着精深了解的神



偷也做不到。

这类人在心理上往往还有一个误区，即认为体察别人的心理变化是“琢磨人”，是一件不光彩的事情。事实上，这是一种托词，用以掩盖自己的懒惰和无知，因为体察人心毕竟是一件很费时费力、很费头脑的事情。至于说体察人心是一件不道德的事，就更站不住脚了，事实上，古今中外的伟人大多是体察人心的行家，精于了解他人心理构成了他们伟大魅力的一部分。

熟悉和掌握他人的心理变化，不仅可以因势利导，更可以化害为利。如果我们不能学会了解人、体察人心，那么就不可能改变自己不尽如人意的现状。

## 以眼识人，眼睛是窥探心灵的窗口

眼睛是上帝赐给人类的礼物。从一个人的眼睛中，可以读懂一个人的大概。一个人所思所想很多时候会通过他的眼神表现出来，通过观察一个人丰富的眼睛语言，也可以在某种程度上对他有一个大致的了解和认识。

经验告诉我们，人的内心隐秘，心中的冲突，总是会不自觉地通过变化的眼神流露出来，这方面你要多留点“心眼”。

泰戈尔说得好：“任何人一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的”。

在人的一生中，眼睛所表达出来的“语言”是最丰富多彩的了。很多时候，人们都能从眼睛了解事物的大致面目。眼睛是人类五宫中最敏锐的器官，它的感觉领域几乎涵盖了所有感觉的70%以上，其他感觉与之相比显得微不足道。以饮食为例，人们吃食物时绝不仅靠味觉，同时会注意食物的色、香以及装食物的器皿等。如果在阴暗的房间里用餐，即使明知吃的是佳肴，也会产生不安的感觉，无心品尝或胃口大减。相反，如果在—

流饭店或餐厅用餐，用精致的器皿装食物，并重视灯光的调配，定会增加饮食者的胃口，吃得津津有味，这就是视觉在影响人们的食欲。

有时，眼睛也会说话，一个人的内心活动，经常会反映到他的眼睛里，心之所想，透过眼睛就能表达出个大概，这是每个人都隐瞒不了的事实。

孟子在《离娄》上篇中有一段用眼睛判断人心善恶的论述：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶：胸中正，则眸子眇；胸中不正，则眸子眊焉。”

眼神的状况，对于认识一个人来说是非常重要的。

眼神清的人，通常表示此人清纯、澄明、无杂念、端正、开明。眼神浊的人，往往表示此人昏沉、驳杂、粗鲁、庸俗和鄙陋。

在希腊神话中有这样的故事，有三个姐妹，外人只要一接触其中的一位名叫梅德莎的眼光，便立刻化为石头。这个神话故事寓在说明眼神的威力。人们在日常生活和工作中，假如忽略了别人的眼睛，就无法窥探对方内心世界的微妙变化，也就很难做到会看。一般情况下，人们很难彻底隐瞒内心的想法，即使有人摆出一副毫无表情的脸孔，但这种刻意的做作并不能维持长久。老年人常说：“听别人讲话，或对别人讲话，要注意对方的眼睛。”有的人交谈时不看对方的眼睛，多数情况下，是胆小、没有信心、怕难为情、畏缩。情侣初次相会，常常这样。

一直观察对方的眼睛，会感觉视觉的疲劳。这里所说的“看眼睛”，并非真的凝视，而是观察对方视线的活动。通过了解一个人的视线活动状况，就能大致完成与他人之间的圆满交往和心灵沟通。

一个人视线可以通过不同的角度来了解。

第一，对方是否在看自己，这是一个关键。

第二，对方的视线如何活动，或者是视线刚接触立刻就挪开，他的心理状态是有所不同的。

第三，视线的方向，即对方是正视还是斜视观察自己的。

第四，视线的集中程度，即是否是专心致志地看自己。

第五，视线的位置，通过对方视线的方位移动，来考察他的内心动向。

观察一个人的“眼神”，是辨别一个人好坏的一个途径。“眼神”正其人大致正直，“眼神”邪其人大致奸邪。平常所说的“人逢喜事精神爽”，是不分品质好坏而人所共有的精神状态。诸葛亮就是这样一个通过眼神识别人物的高手。

当时，曹操派刺客去见刘备，刺客见到刘备之后，并没有立即下手，并且与刘备讨论削弱魏国的策略，他的分析，极合刘备的意思。

不久之后，诸葛亮进来，刺客很心虚，便托辞上厕所。

刘备对诸葛亮说：“刚才得到一位奇士，可以帮助我们攻打曹操的势力。”

诸葛亮却慢慢地叹道：“此人见我一到，神情畏惧，视线低而时时露忤逆之意，奸邪之形完全泄漏出来，他一定是个刺客。”

于是，刘备连忙派人追出去，刺客已经跳墙逃去了。在瞬息之间，透过眼神的变化，看出一个人的目的和动机，固然需要先天的智慧，但更多的是靠后天的努力，因为这种智慧是在环境中磨炼和培养出来的。诸葛亮能够看透此人，主要是从他眼神的闪烁不定中发现破绽的。而生活中，常有那些仪表不俗，举止轩昂之辈，想一眼识破他的行径，可能就比较困难了，王莽就是这种类型的人。

王莽这个人在历史上的名声并不太好，但就他本人的才能而言，在当时也算得上是一个极其难得的人才。如果他不篡取王位，不显露本性，仍像未夺得朝政大权之前那样勤奋忠心地工作，俭朴地生活，说不定会成为一个流芳百世的周公式的人物。

新升任司空的彭宣看到王莽之后，悄悄对大儿子说：“王莽神清而朗，气很足，但是眼神中带有邪狭的味道，专权后可能要坏事。我又不肯附庸他，这官不做也罢。”于是上书，称自己“昏乱遗忘，乞骸骨归乡里”。从眼神上来分析，“神清而朗”，指人聪明俊逸，不会是一般的人；眼神有邪狭之色，说明为人不正，心中藏着奸诈意图。王莽可能也感觉到了彭宣看出一

些什么，但抓不到把柄，恨恨地同意了他的辞官，却又不肯赏赐养老金，彭宣回乡后数年就死了。

做推销工作的人如果没有从眼睛观察对方的能力，是很难胜任这个工作的。一个成功的推销人员，在业务上往往能够游刃有余，无往而不胜。具体地说， he 可以从如下几种眼神识别顾客的心理：

①顾客眼睛闪闪发光，通常表明对方精神焕发，是个有精力的人，对会谈很感兴趣，同时也意味着他是很难应付的人。

②顾客目光呆滞黯淡，通常说明他是个没有斗志而索然无味的人，你可以努力地挑起他的购买欲望。

③顾客目光飘忽不定，通常表示这是个三心二意或拿不定主意紧张不安的人。

④顾客目光忽明忽暗，有可能说明他是工于心计的人，他很难接受语言的诱惑。

⑤顾客目光炯炯有神，一般看来他是个有胆识的正直之人。

心理学家珍·登布列在《推销员如何了解顾客的心理》一文中说道：“假如一个顾客眼睛向下看，而脸转向旁边，表示你被拒绝了；如果他的嘴是放松的，没有机械式的笑容，下颚向前，他可能会考虑你的提议；假如他注视你的眼睛几秒钟，嘴角乃至鼻子的部位带着浅浅的笑意，笑意轻松，而且看起来很热心，这个买卖大概就有戏了。”

一个人的眼睛往往能真实地反映他的灵魂，所以我们一定要会看别人的眼神，从他人这种眼神的无意反映中，窥出其本心。

## 看人不能只看正面，要学会从反面观察

做人的眼色要活，就一定懂得察言观色，而这又是一种非常复杂的看人方法，必须详细研究，多方运用，才能掌握。其中，从反面观察就是很



重要的一点。

年轻人在恋爱时，经常会听到女方这样说：

“我最讨厌你了！”

“啊！这下完了！她肯定再也不会理我了！”——这是一般感情经验不足的毛头小伙子的想法。

“哼！真会装模作样！”——而在感情上已经有些经验的年轻人，则已经可以了解对方的心意了。

在现实生活中上，我们会发现很多类似这种心里喜欢你，表面却装成讨厌你的情形。

所以，我们想看透一个人，如果只凭他所说的话来判断，那是无法达到目的的。因为对方所说的“讨厌”，说不定就是真的感到“讨厌”。为了避免误会，我们必须将反面观察法的原则与正面观察法配合交互使用。

在《孙子兵法》中，有30项探知敌情的具体方法，下面这10项是与反面观察法相关的条目，可以供大家参考。

（1）敌方一面采取和平外交，一面积极备战，我们可以判断敌方一定是企图进攻。

（2）敌方一面采取强硬外交，一面做积极进攻的姿态，这时，敌方可能是正准备撤退。

（3）敌方战斗力并没有转弱，却希望和谈，这一定另有谋略。

（4）敌方退退进进，忽隐忽现，一定是以计诱我。

（5）夜间作战，喊声巨大，表示敌方胆怯。

（6）敌将辱骂部下，就证明敌军疲于应战，失去了战斗意志。

（7）敌将对部下过分亲密，就证明军心已开始动摇。

（8）滥发赏金就证明领导者已无良策。

（9）随意责罚部下，也是证明领导者已乏良策，军心大乱。

（10）敌方派使者前来，表示敌军等待援军重整旗鼓。

以上10项若加以分类，第1项至第4项是看透敌方意图的方法。第5项至第10项是透视敌方状况的方法。

上面所说的“敌方”，如果改为“对方”，那么范围就更广泛了。我们若能善用反面观察法，对方的状况，我们就能了如指掌了。

孙子的反面观察法，是根据由自然运动法则创造出来的双方面思考法而来的。这种法则起源于“老子”，老子曾说：

“宇宙间的物体，经常保持对立的状态，因为宇宙的运动最终又会返回原来的状态……这就是自然的运动法则。”

有表就有里，但这些都不是固定的，因为相互间会有变化的趋向，如果只从单方面看，实在不能看出真相，因此，才会产生双面观察（也就是反面观察）的法则。

“大道废，仁义在。”这句话中的仁义，就是因为国家没有走上正轨，所以才特别显现出来。

“乱世出忠臣。”就是因为时局太乱，才能显出忠臣的忠贞。

根据这些法则可以使我们明白，察言观色，只靠表面是无法看出真相的。

下面就是四种从反面观察得出的对人的结论：

- 愈是会装模作样的人，内心愈是空洞。
- 平时不易接近的人，突然变得很热情，他一定是另有企图。
- 对于过分替自己辩解的人，不可放弃对他的疑心。
- 说话夸大的人，大都缺乏自信。

在日常生活中，只要细心去观察，相信可以发现更多类似的例子。

反面观察法运用在透视人们的性格上，也是很有有效的，因为优点的反面就等于缺点，缺点的反面就等于优点。

听到某些意见，马上就“是！对！”表示赞同的人，事实上，是很少会按照我们的意见去做的。

古代一位哲人曾经说过：

“100个人当中，有99个都说他好的人，那这个人不是轻薄就是先知先觉；不是强盗，就是奸细。”

一位现代哲人也有相似的见解。

“众人都认为好的人，不一定就是善人，这好比法官宣判一样，胜诉的一方，都说法官很好，败诉的一方，都说法官不好。那么，到底法官是好人还是坏人呢？”

因此，我们判断一个人，应该经过多方面的观察之后，再下结论。

## 以衣识人，衣服是思想的形象

“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”这是大文豪郭沫若说过的话，意思是说人可以通过衣着打扮来向外界展示自己。一种人，在某一个时间，以某一种衣着出现在我们面前，通常会让我们产生不同的反映，这就需要我们能通过他的衣着看出其性格。

从一个人的衣着上，可以看出一个人很多的东西，尤其在生活水平迅速提高的今天，它更能体现一个人的心理状况审美观点，从而体现一个人的性格。这时你的“心眼”一定要活一点，仔细地观察。

一般来讲，穿什么衣服应该是由自己自由地选择决定。但在实际生活中，一些人能够接受这种观点，而另一些人却不能接受。

俗话说：“人配衣服马配鞍。”美国前总统卡特很喜欢穿牛仔装，即使出席白宫会议也一样。而耐人寻味的是，一些黑手党人很喜欢穿蓝色粗条纹西服，因为这种颜色表示安定，这深刻反映出他们本能上寻求安稳生活的要求。

下面是有关穿衣的经验总结：

- (1) 喜欢穿超越社会时代的衣饰，内心就会有优越感。
- (2) 喜欢穿宽大衣服的人具有个人显示欲望。
- (3) 喜欢打纯色或华丽色调领带的人暗含自信和自傲的意识。
- (4) 喜欢朴素衣服是属于顺应社会的人，但是比较缺乏个性。
- (5) 喜欢整体朴素，但某一部分比较讲究，这是表面的顺应，内心却

有自己的看法。

(6) 喜欢穿单一色调服装的人，多是比较正直、刚强的，理性思维要优于感性思维。

(7) 喜欢穿浅色衣服的人，多比较活泼、健谈，且喜欢结交朋友。

(8) 喜欢穿深色衣服的人，性格比较稳重，显得城府很深，不太爱多说话，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。

(9) 喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的人，多是虚荣心比较强，爱表现自己而又乐于炫耀的人，他们任性甚至有些飞扬跋扈。

(10) 喜欢穿过于华丽的衣服的人，也是有很强的虚荣心和自我显示欲、金钱欲的人。

(11) 喜欢穿流行时装的人，最大的特点就是没有自己的主见，没有自己的审美观，他们多情绪不稳定，且无法安分守己。

(12) 喜欢根据自己的嗜好选择服装而不跟着流行走的人，多是独立性比较强，有果断的决策力的人。

(13) 明明知道服装不适合自己的，仍拼命追求的人，内心很孤独。

(14) 一点都不关心流行服饰的人个性强，但是可能有自卑感，同时缺乏灵活性。

(15) 服装“一天一个样”的人情绪不稳定，有逃避现实的倾向。

(16) 服装突然改变，心理也会发生大的转变。

## 通过习惯动作看透他人心理

一些人在做某些日常性动作时，有一些习惯性动作带有很浓厚的个性色彩，这对于女性朋友们知人识人，客观评价一个人具有重要的参考价值。这种情形是我们一天天地逐渐形成的，它有着极强的稳定性，我们想要一下子改变过来，一时之间很难办到。心理学家莱恩曾说过：“人们日常



做出的各种习惯行为实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”这大概能为我们从日常习惯行为认识别人提供必要的理论根据。

一个人的所思所想和性格特征都能在举手投足、点头微笑中暴露无遗，那些经验丰富的识人高手从一举一动就能识别人心。有一些习惯动作，可以帮助识人者观察并轻松地对人认知。下面就是一些识人高手长期的识人经验总结。

### 习惯性点头者

比较关心他人与体贴别人，知道给与配合的重要性。及时表达自己的认同，可以使说话者增强自信，才能得以充分发挥，有利于找出最好的解决问题方法，于人于己都有好处。在生活和工作当中，他们同时也是愿意向他人伸出援手的人，能够尊重对方的弱点，在力所能及的范围内寻求解决方案，具有热心助人的性格特征。能够聆听对方的全部说话内容，并给与认真的思考，让说话者有被认可的感觉，所以会认可和欣赏他们，把他们当成可以深交的朋友。他们也是一些爱交朋友的人，这不仅表现在能够给予朋友力所能及的帮助，而且还在内心深处关怀和体贴朋友，处处为朋友着想，时时为朋友着想，时时想着为他们排忧解难，准备随时帮助朋友，最为难得的是经常在尚未得到别人请求协助的时候便伸出了援手。

### 经常摇头者

经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的否定或肯定。他们在社交场合很会表现自己，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是，经常摇头或点头的人，自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

### 手插裤兜者

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去，这种人的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性，往往用一种办法解决很多问题。他们对突如其来的失败或打击心理承受能力差，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

### 双手后背者

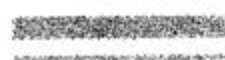
两脚并拢或自然站立，双手背在背后，这种人大多在感情上比较急躁，但他与人交往时，关系处得比较融洽，其中可能较大的原因是他们很少对别人说“不”。

许多当过兵的人可能都对双手后背这种习惯动作很熟悉。

尽管部队规定在正式场合不许袖手和背手，但还是可以看到，在非正式场合一群新兵聊天的时候，突然老兵班长来了，他往往就是背握着手，扬起下巴，在新兵中走来走去。把老班长这种动作换成语言来表示，就等于他在说：“我是老兵，我是班长，你们得听我的。”这是相当自信的姿势。

### 坐立不安，手足无措者

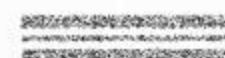
精力充沛，给人一种事业型的感觉，而他们也是按照事业类型打造自己的。由于身边的工作机会很多，为了早日实现自己的目标，他们不允许自己错过任何机会，积极投入身边的所有事情当中，忙完这个忙那个，放下一头又抓起另一头，结果是疲于奔命，造成极度的紧张，无法专心致志于分内工作，得不偿失。



## 第三章



## 结交朋友时的心理操纵术



2014年12月15日  
 2014年12月15日  
 2014年12月15日

## 把握好与朋友交往的分寸

和好朋友相处要保持适度的距离；和普通朋友相交往更要把握其中的尺度。当对方突如其来地对你表示友爱之情的时候，你要冷静观察，在距离中争取主动，以免被他骤然升温的友情所烫伤。

真正的朋友要经过一定时间的了解和共事才能建立彼此的友情，同时也能经得起事件和距离的考验。

如果你和某人只是普通朋友，虽然一起吃过饭，但还谈不上交情；如果你和某人曾是好友，但已有好长一段时间没有联系，似乎感情已经淡漠了。但是有一日，他们却对你异常热情友好，甚至苦心运用一些办法与你亲密，在这种情况下，你应该有所警觉，因为他们可能对你有所企图！

当然我们这里只能说是“可能”，以避免以小人之心度君子之腹，误解对方的好意。也许有人当时真的是对你满腔热情与诚意，丝毫没有任何企图。人是一种感情动物，他们有可能因为你的言行而突然对你产生一种无法抑制的好感，就像男女间互相吸引那样，这种情形也不能排除。不过这种情形不会太多，而且你也要尽量避免出现这种情况。碰到突然升温的友情，宁可冷静待之，保持距离，使之冷却，这样就不会被烫伤！

在如今的商业社会中，朋友之间的友情大多建立在一种共同的利益之上。你帮了别人很大的忙，因此他对你十分感激，慢慢地，你们之间也交上了朋友，相互帮忙。因此，当你在生意场上突然有人对你产生友情，你一定要先降降温，冷静视之。

要分清这种友情是否别有企图，并不是一件很难的事。首先你可以看看自己目前的状况，你是否正把握着一定的资源，如权势、地位等。如果是，那么这个人有可能是冲着这些而来，想通过你得到一些好处；如果你



无权无势，但是有钱，那么这个人也有可能是来向你借钱的，甚至骗钱！如果你无权无势又无钱，根本没什么东西值得让别人相求的，那么这突然升温的友情基本上没有危险——但也有可能“项庄舞剑，意在沛公”，他想利用你这个人来帮他做些事，或是想通过你的亲戚、朋友、家人等来替他办事。

当你从自身的状况检查出这种突然升温的友情有无危险之后，你的态度仍要有所保留，因为这只能是你的一种主观认定，并不一定正确，所以你还要采取一些措施，例如：

不推不迎——“不推”是指不要回绝对方的“好意”，即使你已经看出对方的企图，也不要立即回绝，或者当场揭穿，否则你有可能当即得罪他人；但也不能迫不及待地迎上去，因为这会让你无法脱身，脱了身又会得罪对方。这就好像男女谈恋爱，如果你回应得太热烈，有时会让你自己迷失方向，如果发现对方不中意时，你突然斩断“情丝”，这一定会惹恼对方！

冷眼相观——“冷眼”是指不动情，因为一动情就会影响你的判断，不如冷静地观看他到底想玩什么把戏，并且做好防御的准备，避免出现问题时措手不及。一般来说，对方若对你有所图，就会在一段时间之后露出真面目。

礼尚往来——这是人际交往的一个基本原则，对这种友情，你要“投之以桃，报之以李”。他请你吃饭，你送他礼物；他帮你忙，你也要有所回报。否则他若真对你有所图，你会“吃人嘴软，拿人手短”，被他狠狠地套牢。临事脱逃，恐怕没那么容易！

与你的朋友保持适度的距离，从而保证自己拥有一个清醒的头脑，在自主独立的状态下与人相交往，去伪存真，找到自己真正的朋友。

## 利益是检验友情的试金石

在你春风得意时，往往会高朋满座，都能为你“赴汤蹈火，在所不辞”，都是你“真正”的朋友。可是一旦你失势，身处逆境，大多“朋友”都会在你眼前消失，这个时候，还能在你身边的，一般都是真正的朋友。所以说，利益和时间是检验真假朋友最好的试金石。

春秋末年，晋国的中行文子被迫流亡在外，有一次经过一座界城时，他的随从提醒他道：“主公，这里的官吏是您以前的老友，为什么不在这里休息一下，等候着后面的车子呢？”中行文子答道：“不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我又喜欢佩饰，他又送给我一些玉环。这是投我所好，以求我能够接纳他，而现在我担心他要出卖我去讨好敌人了。”于是他很快地就离去。果然不久，这个官吏就派人扣押了中行文子后面的两辆车子，献给了晋王。

中行文子在落难之时能够推断出“老友”的出卖，避免了被其落井下石的下场，这可以让我们看到：当你处在高位某位朋友对你刻意投其所好时，那他多半是因你的地位和权势而结交，而不是看中你这个人本身，这类朋友很难在你危难之中施以援手。

这个社会有时是很现实的，在利益面前各种人的灵魂也会赤裸裸地暴露出来。有的人在对自己有利或无厉害冲突时，可以称兄道弟，显得亲密无间。可是一旦有损于他们的利益时，他们就像变了个人似的，见利忘义，惟利是图，什么友谊，什么感情统统抛到脑后。比如，在一起工作的同事，平日里大家说笑逗闹，关系融洽。可是到了晋级或者评奖时，名额有限，“僧多粥少”，有的人真面目就露出来了。他们再不认什么同事、朋友，在会上直言摆自己之长，揭别人之短，背后造谣中伤，四处活动，千

千方百计把别人拉下去，自己挤上来。这种人的内心世界，在利益面前暴露无遗。事过之后，谁还敢和他们交心认友呢？

当然，真正的朋友还是有的，在利益得失面前，每个人最真实的灵魂总会表露无疑，想藏都藏不住。所以，此刻也是识别朋友和人心的大好时机。

除了利益，时间也是辨别朋友最好的试金石，岁月是真正公正的法官。有的人在一时一事上可以称得上是朋友，日子久了就会更深刻地了解他的为人、人品，“路遥知马力，日久见人心”，说的就是这个意思。如此长期交往，长期观察，便会达到这样的境界：知人知面也知心。

当你春风得意时，往往会高朋满座，朋友都能为你“赴汤蹈火，在所不辞”。但是当你一旦失势，身处逆境或翻身无望时，你的那些朋友还有几个能在你身边呢？这时你千万不要气恼，也用不着和离开你的朋友翻脸，你要为此感到庆幸，庆幸自己认清了朋友的真面目，使自己的交际圈留住了真正的朋友，识别了唯利是图的虚伪之人，等到将来你“翻身”之时，便是那帮势利小人的羞愧之日。

## 再亲密的朋友，也要保持一定的距离

形影不离、无话不谈、无话不说的就一定是最亲密的朋友吗？答案是不一定！人们都说距离产生美，交友也不例外，朝夕相处不分彼此的朋友往往会很快地失去新鲜感，甚至最终变得如路人一般。

作为朋友的主体毕竟是两个不同的人，有着不同的经历，接受不同的教育，其人生观和价值观也不可能完全一样。正如一对处于“蜜月期”的新婚男女一样，当两个人的距离逐步缩减为零时，彼此的差异和缺点也就越来越明显地凸现出来，于是，求同的动力变小，从尊重对方到容忍对方再到挑剔对方，难免会在相互的碰撞中伤及情感。朋友之间也只有适度地

保持距离，才能够增进双方感情。

人与人之间的差异是必然存在的，交往的次数愈是频繁，这种差异就愈是明显，经常形影不离会使这种差异在友谊上起到不应有的作用。

天荣早就知道好友志冬有大手大脚、不拘小节的毛病，天荣一直认为这是男子汉粗犷豪放的体现，甚至因此埋怨自己什么事都算计，节俭得对自己有点苛刻。

因为照顾得病的父亲，天荣通过志冬调到了他的单位，两个好朋友一下子形影不离了，聊天、游泳、喝酒，出则成双，入则成对，志冬也经常帮助天荣照顾父亲。

不久，天荣厌倦了这种生活，并开始讨厌志冬粗犷豪放的性格。每次吃饭，志冬都会要上满满的一桌菜，有时吃完饭，一抹嘴起身便走，留下天荣“买单”。一向节俭的天荣劝了志冬多少次，志冬也不听。一次吃饭，上述情况再一次出现，这一次天荣非常恼火，付完钱告诉志冬，我父亲需要照顾，以后吃饭不要叫我了，志冬吃了一惊，也非常生气，都多年的老朋友了，这算什么呢？何必当真。

不该发生的事在一对令人羡慕的朋友之间出现了，真让人感到遗憾。

交友不要过往甚密，因为，一则它影响着双方的工作、学习和家庭，再则会影响感情的持久。交友应重在以心相交，来往有节，保持一定距离。

小雷与吴瑞是同一宿舍的好友，他们是因为住在一起才成为朋友的，他们戏称宿舍是他们的家庭，所有的东西都没有“标签”，甚至工资也混同一处，两人为这种关系而骄傲，别人的眼里流露的也是羡慕的目光。

不久，吴瑞有了女友，经常出去逛逛商场，吃顿饭，于是两人的合作经济出现了危机。起初，吴瑞觉得没什么，小雷也不在乎，后来吴瑞提出实行M制，小雷考虑再三同意了。但后来，还是因为不习惯而放弃了。

事有碰巧，一天小雷的母亲病了，当小雷回宿舍取钱时，面对的却是空空的抽屉，小雷不由得问吴瑞，“钱哪去了，刚发工资仅三天。”吴瑞说：“为女友买了条项链。”小雷无言地离开了。他在别人那里借了钱为母亲看



了病。两人的友谊出现了裂痕。有一天，两人提及此事，大吵了一架，不得已分手了。

交往过密不留距离，还表现在另一个很重要的方面，占用朋友的时间过长，把朋友捆得紧紧的，使朋友心里不能轻松、愉快。

林颖把王怡看成比一日三餐还重要的朋友，两人同在一个合资公司做公关小姐，公司的工作纪律非常严格，交谈机会很少。但她们总能找到空闲时间聊上几句。

下班回到家，林颖的第一个任务就是给王怡打电话，一聊起来能达到饭不吃、觉不睡的地步，两家的父母都表示反对。

星期天，林颖总有理由把王怡叫出来，陪她去买菜、购物、逛公园。王怡每次也能勉强同意。林颖每次都兴高采烈，不玩一整天是不回家的。

王怡是个有心计的姑娘，她想在事业上有所发展，就偷偷地利用业余时间学习电脑。星期天，王怡刚背起书包要出门，林颖打来电话要她陪自己去裁缝那里做衣服，王怡解释了大半天，林颖才同意王怡去上电脑班。可是王怡赶到培训班，已迟到了15分钟，心里好大的不痛快。

第二个星期天，林颖说有人给她介绍了个男朋友，非逼着王怡一起去相看相看，王怡说：“不行，我得去学习。”林颖怕王怡偷偷溜走，一大早就赶到王怡家死缠活磨，王怡没有上成电脑班。最终王怡郑重声明，以后星期天要学习，不再参加林颖的各种活动。

林颖一如既往，满不在乎，她认为好朋友就应该天天在一起。有时星期天照样来找王怡，王怡为此躲到亲戚家去住。这下林颖可不高兴了，她认为王怡是有意疏远她。林颖说：“我很伤心，她是我生活中最重要的人，可她一点也觉察不到。”

林颖的错误在于，首先是她没有觉察到朋友的感觉和想法，过密而没有距离的交往几乎剥夺了王怡的自由，使王怡的心情烦躁，不能合理地安排自己的生活。

之后，林颖开始与王怡聚会少了，可是她惊奇地发现，她们的友谊反而更加深厚了。

所以说，交友谨慎点就一定要与朋友保持适当的距离，做到有礼有节，不要过多地干涉对方。

## 相互信任，不要怀疑和欺骗朋友

朋友需要的是真真切切的帮助，而不是毫无意义的花言巧语；朋友盼望的是肝胆相照的友谊，而不是矫揉造作的表演。

相互信任是友谊的桥梁。俗话说“人心换人心，八两换半斤”、“信人者，人恒信之”。缺少信任，就不能通心、知心，只能交一个“面朋”、“面友”。

信任主要体现在：

(1) 重诺守信。这是你获得朋友信任最主要的途径。对朋友许诺过的事一定要尽最大努力办成，即使没办成，也要把未能兑现的原因解释清楚。如果有两三次失信于朋友，对方肯定会把你从朋友队列中清除掉。

(2) 委以“重任”。他在你生活中的一些重要场面担任重要角色，比如担任你结婚时的伴郎（或伴娘）；在你和父母闹别扭时，让他当中间人调解，等等。这样，对方就觉得你对他信任有加，他在你的生活中占有重要位置，他也会对这份友情更加珍视。

对朋友怀疑很容易，但如果想化解因怀疑而带来的与朋友间的隔膜却并非易事，而且最重要一点就是如果你的怀疑伤害了朋友的人格，那么后果不堪设想。

春秋时，魏文侯派乐羊去进攻中山国。有大臣劝谏道：“乐羊的爱子在中山为大臣，让父亲去攻打儿子，这能行吗？”魏文侯听见了仍当做没听见，依旧派乐羊为大将统率大军。不久，传来了乐羊对中山国围而不攻的消息，朝廷内外怨声四起。有大臣向魏文侯提出召回乐羊，另任大将的建议，魏文侯不为所动。魏文侯坚信自己的眼光，对乐羊的才能和人品无比

信任。

果然，过了不久，终于传来了乐羊大败中山，凯旋归来的喜信。魏文侯亲自出城相迎，并大宴将士，为乐羊获胜而庆功。席间，魏文侯赏赐给了乐羊两箱特殊的“礼物”。乐羊打开一看，里面装满了群臣弹劾他的奏章。他感动得流泪了，觉得这样的“礼物”比金银珠宝要珍贵无数倍。第二天上朝，乐羊谢恩，魏文侯说：“我让你做大将，是相信你有这样的才能，不会轻易怀疑的。”

魏文侯堪称知人善任的典范。他的“不疑”换来了乐羊的忠诚。如果他和那些怀疑乐羊的大臣也一样，那乐羊不是早被撤职，就是关进了监狱，能保住一条小命已属万幸，还谈什么建立战功呢！

对朋友也当如此，既然交了这个朋友，就不能再怀疑他。在让朋友帮忙，委托朋友办事时，决不能轻易怀疑朋友的能力和品格，不然的话，就会在铸成大错的同时，也失去了朋友。

比起怀疑，更不能让人接受的是对朋友的欺骗，

欺骗朋友的行为如温瑞安小说中的“伤心小箭”——既伤朋友，更伤自己，而且“射”出以后就会融化在朋友的心里面，朋友就很难再相信你，更别提再会帮助你了。

朋友之交，贵在以诚，如若对朋友失去诚信，那么也等于失去了朋友。

欺骗朋友，对朋友作假了，朋友就会很痛心，朋友就会很失望，朋友也就不再是朋友了。欺骗像一把双刃剑，会割伤朋友的心，朋友的心在流血的时候，友情也就被血淹没了。即使伤口能愈合，那伤疤也是怎么都抹不掉的；同时，给朋友制造了痛苦，自己的为人也被欺骗的利刃败坏了，变成了一个言而无信的人，这时候，你还怎么能奢望朋友的帮助呢。

一个已完全失信的人办事还有信誉吗？

而欺骗朋友的行为又能有几次呢？

假若侥幸能办成一次，看起来是占了些便宜，得到了想要得到的一次好处，但丧失了办事的信誉，以后什么事就都办不成了。

现实生活中，有那么一些人，对待朋友，更多的时候是在做戏，想去利用朋友。

他们时而在朋友面前踌躇满志，斗志昂扬，时而在朋友面前声泪俱下，百般可怜，朋友往往会被他们表面的真情所感染，会付出更多的他们所期望的回报。

而这正是他们的目的所在！

他们信誓旦旦的时候，并未想到要履行自己的诺言；满腔热情，也只是为了掩饰自己那颗冷酷的心。

做戏，无疑有舞台效应。

刚开始，一些人可能会被他们精彩的“表演”所迷惑，会相信他们过五关、斩六将的能耐，会被那做出来的热情所骗，但路遥知马力，日久见人心，假的毕竟是假的，伪装自会有被剥去的那一刻。

朋友最初的热情，一旦换来泡影；朋友期望的回报，一旦只有叹息，那朋友只会放弃，远离这些人，不在对其有丝毫的信任，这一点我们一定要切记。

## 与朋友相处时，要顾及对方的自尊心

每个人都有自尊心，因而懂得自爱和自信。要求别人尊重自己是每个人的权利，而尊重别人乃是每个人的义务。如果在言辞上伤害了别人的自尊心，那么，这种伤痕将永远留在他的心中。

用利器所造成的创伤会因流血而使人虚弱；但是言辞所造成的心灵创伤是一时难为人们所知的。因此，常常被人们所忽视，而且在大多数情况下，心灵上的创伤往往难以在短期内愈合。

假如你用命令的口吻对你同一办公室的朋友说：“喂，三点以前请记住给我泡杯茶。”相信对方一定会愤愤地说（也可能在心里说）：“我又不是你



的秘书，你凭什么让我伺候你。”相反，如果换一种口气来说：“三点钟的时候，麻烦你帮我泡杯茶，好吗？谢谢你啦！”以此商量的口气，就可以大大降低她（他）的抗拒心理，使她（他）有了自由选择的余地。“今天天气真冷，如果有一杯热乎乎的茶捧在手里焐焐该有多好。”以这种口气说话，对方绝对不会产生抗拒的心理。但是否会帮你泡茶则是未知数。要想使人依言而行，在这里语气语调是非常重要的。

有些人经常冒然从事，感到与朋友关系不错，不拿他当外人，因此，说话毫不客气。“那是不对的”，“这样做不行”，如此贸然地损伤对方的自尊心，必然导致对方对你的大不敬。即使对方有些错误，你也应该先委婉地说：“这种事情曾经发生过”，“有的人也持这种说法”，“我从前也和你一样，犯了同样的毛病”等等，先表示接受对方的态度。这种并不关系到对方内容如何的做法，是对极易受伤害者自尊心表示尊重的一种方式。如果内容真有错误，再接着说：“我认为如此这般更好，你觉得怎样？”或“我的看法是这样的，你们有什么意见？”一定要让对方提出答案，以共同讨论的形式达到一致，这样才能获得劝导的效果。

忠告他人时，如果忽视了朋友的自尊心，只能更加伤害朋友，非但不能解决问题，反而会与自己的初衷背道而驰。唐突地说“这样不行”，“那样不是”，对方的心里会感觉很不是滋味，甚至可能会恼羞成怒，反唇相讥：

“你行你来吧！”“我就不相信你从来就没有犯过错误。”如此演变下去，一场善意的忠告，可能会导致火暴的局面，变得无法收拾。

我们必须注意，朋友做错了事，自己有义务提醒对方，加以纠正，但生硬的说教，结果只是自己的忠告毫无用处，等于作朋友的义务没有尽到。如何设法让对方自动敞开胸怀，接受我们的忠告呢？我们不妨学会这样说：

“每个人都曾遭到过失败，这是我们从失败和挫折中获得的经验，但愿能对你有所帮助。”

“我不敢自诩万能，但这件事情我曾经费尽心血，请你务必尽量与我合作。”

如果将对方与第三者比较，则其抗拒心理会更为强烈。“你应该向人家好好学些为人处世的道理，这样早晚得出事！”这样的建议一般都不能使对方真心接受，甚至会得到这样的反应：“我从小到大都这样，这不活的好好的，不也什么事没出吗？”人与人之间相比较尚可忍受，最令人气愤难平的是拿人和动物相比。如“蜗牛的动作都要比你快”。这种意含贬讽的话语常常让朋友感到你太尖酸刻薄，会在心中问自己你是不是值得做朋友。

尊重他人就是尊重自己。每个人都应学会不伤及他人自尊心的说话方式。如此才能使我们与人相处得更加融洽，友情更加深厚。

即使是再深的友情，也经不起自尊心的伤害！

## 对待朋友也要有“礼”和“理”

朋友间的关系，即使再亲密，也不能不讲礼仪、不讲道理，过于随便。否则，朋友间的默契和平衡就很可能被打破，友好的关系也可能不复存在。

朋友间平衡和谐的交往，离不开充沛的感情作为纽带，这种感情固然不能矫揉造作，但基本礼仪还是要坚守的。中国素有礼仪之邦的称号，用礼仪来维护和表达感情是人之常情。当然，我们说好朋友之间讲究礼仪，并不是说在一切情况下都要坚守不必要的繁文缛节，而是强调好友之间要相互尊重，绝不能涉足对方的禁区。

每个人都希望拥有一片属于自己的天地，朋友之间过于随便，就容易侵入这片禁区，从而引起矛盾与冲突。譬如，不问对方是否空闲、愿意与否，任意支配或占用对方已有安排的宝贵时间，一说起来就不愿停止，全然没有意识到对方的难处与不便；或“死缠烂打”地追寻对方的不愿启齿的秘密，一味探听对方秘而不宣的私事；或忘记了“人亲财不亲”的古训，忽视朋友是感情一体而不是经济一体的事实，花钱不记你我，用物不

分彼此。凡此等等，都是不尊重朋友，侵犯、干涉他人的坏现象。偶而疏忽，可以理解和忍受。长此以往，必生间隙，导致朋友的疏远或厌倦，友谊的淡化和恶化。因此，好朋友之间也应讲究客套，恪守交友之道。

对朋友的失礼与放肆无忌，是最能破坏友情的，其表现有以下几种，在这些方面我们一定要严格地约束自己。

### 一、过于张扬自我，言语无忌，伤害朋友自尊心

也许你与朋友之间的关系异常亲密，可以说是无话不谈。而你的才学、相貌、家庭、前途等等令人羡慕，高出你朋友一头，但如果你不分场合，尤其与朋友在一起时，锋芒毕露，过于表现自己，言谈之中流露出一种优越感，这样会使朋友感到你在居高临下对他说话，在有意炫耀抬高自己，他的自尊心就会受到挫伤，很可能觉得和你有太强的距离感。因此，在与朋友交往时，要控制过于张显自我的情绪，保持理智平衡，态度谦逊，虚怀若谷，把自己放在与朋友平等的地位，千万不能忘了朋友的存在。

### 二、“不分彼此”把朋友的东西当成自己的，让朋友对你产生厌恶

朋友之间最容易忽视的就是对彼此物品的处理不慎，常以为“朋友间何分彼此”，对朋友之物，未经许可便擅自使用，而且不加爱惜，有时迟还或不还。一次两次的话朋友很可能碍于情面，不好意思指责。久而久之则会使朋友认为你过于放肆，产生防范心理。实际上，朋友之间除了友情，还有一种微妙的契约关系。以实物而言，你和朋友之物一般都可随时借用，这是超出一般人关系之处，但是你和朋友对彼此之物首先应该有一个观念：“这是朋友之物，更当加倍珍惜。”“亲兄弟，明算账。”注重礼尚往来的规矩，要把珍重朋友之物看做如珍重友情一样重要。

### 三、放荡不羁，过于散漫不拘，会让朋友对你产生不耻之心

朋友之间，交往相处理应直率、大方、亲切、不矫揉造作，方显出自然本色。但如果过于散漫，不重自制，不拘小节，则使人感到你粗鲁不自重。也许你和一般人相处会以理性自约，但与朋友相聚就忘乎所以。或指手划脚，或信口雌黄、天马行空，或在朋友讲话时肆意打断，讥讽嘲弄，



或左顾右盼，心不在焉，也许这是你自然流露，但朋友会觉得你有失礼仪，没有风度和修养，对你产生一种厌恶轻蔑之感，不耻于你的为人，改变了对你的原来印象。所以，在朋友面前应自然而不失自重，热烈而不失态，做到有分寸，有节制。

#### 四、强制朋友做事，让朋友觉得你霸道无理

想让朋友帮忙时，不作事前的通知，登门提出所求；不顾朋友是否情愿，强行拉他与你同去参加某项活动，这都会使朋友感到你的霸道与无理。他如果已有活动安排不便改变就更能让他难堪。对你所求，答应的话则打乱自己的计划，若拒绝又在情面上过意不去。或许他表面乐意而为，但心中就有几分不快，认为你太霸道，不讲道理。所以，请朋友帮忙时一定要谨守应有的礼仪，必须事先告知，采取商量口吻讲，尽量在朋友无事和情愿的前提下提出所求，同时要记住：人所不欲，勿施于人，己所不欲，勿强于人。

#### 五、不分场合不识时务地打扰朋友，使朋友对你感到厌倦

当你上朋友家时，若遇上朋友正在休息午睡，或正和亲人相聚，或同别的朋友准备外出时，你也许自恃挚友，不顾时间场合，不看朋友脸色，坐下来就高谈阔论，说个不停，不管朋友早已如坐针毡，极不耐烦了。这样，朋友一定会认为你太没有教养，不识时务，不近人情，以后就想方设法躲避你，害怕你再打扰他的私生活。所以，每逢此时此景，你一定要反应迅速，稍稍寒暄几句就知趣告退，珍惜朋友的时间和尊重朋友的私生活如同珍重友情一样可贵。

#### 六、言辞尖酸刻薄，得理不饶人，使朋友觉得极为可恶可憎

有时你好胜心切，在大庭广众前，肆意卖弄自己，贬低朋友或他人，用词又极其刻薄，以挖苦嘲笑为能事。竟不知会大伤朋友和气，使朋友感到人格受辱，认为你变得缺少家教，后悔误交了你。也许你还不以为然，会说朋友之间开个玩笑何必当真，殊不知说出去的话就是泼出去的水，再也难收回来，何况你真不真朋友怎么知道。所以，朋友相处，尤其在众人面前，应和蔼相待，互敬互慕互尊，切勿乱开玩笑，用恶语伤人。



### 七、交浅言深，大肆鼓吹你与朋友的关系，使朋友认为你是个轻佻之人

朋友是拿来交的，而不是拿来说的，与朋友相处不久，就拿朋友说事，搞得像亲兄弟似的。此时，朋友已在暗生怀疑，认为你不是交友，而是另有它图，不可真心相处，结果只会失去真正的朋友。所以，朋友之交，理应真诚相待，感情专一，万不可认为泛交会使自己显赫。

## 对突然升温的友情要做好准备

君子之交淡如水，真正的友情向来是不温不火，波澜不惊的。交友时如果突然遇到关系一般或好长时间没有联系的朋友突然出现在你面前，和你拉关系时，就应该做做准备了。

如果你和某人只是普通朋友，虽然也一起吃过饭，但还谈不上交情；如果你和某人曾是好友，但有一段时间未联络，感情似乎已经淡了……

对于这种状况，你一定要保持高度的谨慎。如果这样的人突然热情起来，那可能是有求于你了。之所以用“可能”这两个字，是为了对这样的行为保持一份客观，避免以小人之心度君子之腹，误解对方的好意：因为人是有感情的动物，他有可能在一夜之间，因为你的言行而对你产生无法抑制的好感，就像男女互相吸引那样；不过这种情形不会太多，而你也尽量避免这种联想，碰到突然升高热度的友情，只有冷静待之，保持距离，才不会被烫到。

要分析这种“友情”是否含有“企图”并不难，首先是看看自己目前的状况，是否握有资源，例如有权有势？如果是，那么这个人有可能对你有企图，想通过你得到一些好处；如果你无权也无势，但是有钱，那么这个人也有可能向你借钱，甚至骗钱；如果你无权无势又无钱，没什么好让别人求的，那么这突然升高热度的友情基本上没有危险——但也有可能“项庄舞剑，意在沛公”，是想利用你这个人来帮他做些事，例如有些人就

被骗去当劳力；或是重点在你的亲戚、朋友、家人，而你只是他过河的踏脚石。

从自己本身的状况检查这突然升高热度的友情真的有没有“危险”之后，你的态度仍要有所保留，因为这只是你的主观认定，并不一定正确，所以面对这突然升高热度的友情，你要做到以下几点：

1. 不推不迎。“不推”是不回绝对方的“好意”，就算你已经看出对方的企图也不要立即回绝，否则很可能立即得罪一个人；但也不可迫不及待似的迎上去，因为这会让你抽身不得，抽了身又得罪对方，把自己变得很被动；不推不迎就好比男女谈恋爱，回应得太热烈，有时会使自己迷失，若突然斩断“情丝”，则会惹恼对方。

2. 冷眼以观。“冷眼”是指不动情，因为一动情就会失去判断的准确性，此时不如冷静地观看他到底在玩什么把戏，并且做好防御，避免措手不及。一般来说，对方若对你有所图，都会在一段时间之后就“图穷匕现”，显现他的真目的，他不会跟你长时间耗下去的。

3. 礼尚往来。对这种友情，你要“投桃报李”，他请你吃饭，你送他礼物；他帮你忙，你也要有所回报，否则他若真的对你有所图，你会“吃人嘴软，拿人手短”，被他牢牢地控制住。想要临事脱逃？恐怕没那么容易。

做人不能没有提防之心，就像前人所说，防人之心不可无，如果你本来不亲密的朋友，那就更要小心行事了。

## 交友要有理智，不能太讲“哥们义气”

社会发展越来越快，人们欲望也越来越炽烈，进而导致人性的阴暗面也逐渐渗透进朋友之间。有些人为了—些利益，往往拿义气当做手段，去哄骗朋友做危险甚至非法之事，遇到这种情况我们一定要保持理智，不能为义气害，一定要谨慎。

铁哥们儿的诱惑在于“有福同享，有难同当”，在于“两肋插刀”的气魄。有这么多诱人的东西摆在面前，仿佛只要有了铁哥们儿一切问题就都不是问题了。但铁哥们儿也不是万能的。

你没钱的时候，苦闷的时候，有钱的时候，高兴的时候找到铁哥们儿，都是最好不过的事，但真正聪明的人都拒绝一件事，那就是和铁哥们儿一起共事。

铁哥们儿就像恋人，同事就像老婆，是恋人就可以有许多美好的想象在里面，隔着一层美丽的面纱，有一种“雾里看花，水中望月”的朦胧；而老婆就不一样了，成天在你旁边絮絮叨叨，没完没了，纵使你有耐心也得被暴露无遗的对方搞得毫无兴致。而跟铁哥们儿共事无疑是把恋人变成老婆这样的愚蠢之举。

这得从铁哥们儿是怎么交下来的谈起，“君子之交淡如水”，这句话的确很有道理，因为假如一开始两个人之间就充满了利益的矛盾，他们是很难毫无芥蒂地走到一起去的，所以铁哥们儿只能是同学、战友、打小一起和泥长大的玩伴。因为没有利害冲突，所以就可以肆无忌惮地说东道西，聊天喝酒，一个星期见一回面或者更久，彼此有一点牵挂，然后更多的时间里是各忙各的。

铁哥们儿适合的范围就在于此。

而一旦走到一起去了，按现在的社会衡量能做什么呢？最切合实际的就是赚钱，来路正的钱当然很好，但这里面有一个谁领导谁的问题，哥们儿之间还可以有一个大哥，但铁哥们儿之间就难分彼此了，平时觉得意气相投，直来直去惯了，可工作就不能这么样了，总得有人说话更有分量一些，但一个人一个想法，一个人一套思路，憋在心里，日久天长就会产生摩擦，产生隔阂，到最后好说好散还好，就怕弄得钱没赚到，反倒丢了朋友。一位朋友去旅游结婚，他的一个铁哥们儿正好也要出去办事，顺路，于是结伴而行，这还不是什么有利害冲突的事，但一路走下去，双方都很失望，只是因为在那个过程当中，双方都不自觉地暴露了太多“淡如水”时无法发现的缺点，于是友谊便大大地打了折扣。

铁哥们之间共事还有一个不成文的定律，那就是大家的素质都很高，那么导致的结果就是窝里斗；如果大家的素质不高，甚至还有破坏力很强的人，那么铁哥们共事的结果就是缺点的大综合，把本来能向好的方向发展的事搞得一无是处。好比你爱财，我很喜欢暴力，那么我们就有可能真的去做什么坏事去了。即使不去同流合污，那你如果不是大义灭亲的话，又难免帮着保守一个见不得人的秘密，这是一件多么痛苦的事。

或者就让朋友们甘愿平庸，千万不能指望着有什么奇迹发生。但是，假如你非得与铁哥们共事，并且坚信不会造成任何有损于友谊的不良后果，那也可以，但你必须有足够的心理准备去承受失败。说一个最简单的例子，比如桃园三结义的刘关张，友谊可谓轰轰烈烈，千古流芳，但他们共事的结果是什么呢？一事无成而已。这里面更可怕的潜台词是刘备太倚重两个兄弟，结果诸葛亮对关、张二位就纵容了，华容道那档子事，以诸葛亮的脾气关羽该斩，但看在刘备的面子上，这事连提也不能提了，耽误多大的事。

一个人有铁哥们多半是为了更好地生存，更好地成就一番事业，而古今中外能够有所作为的人恰恰是那些不指望铁哥们的人。还是说三国，曹操一代奸雄，秉性多疑，没有一个朋友，但偏偏是他打下了基业，别人只能望其项背，自叹弗如。

在生活中，凡事只有靠自己，最好的铁哥们也不能依赖。铁哥们更像一种信仰。在现世里是没有任何回报的，它只是存在于心里，更确切一点说，在你有铁哥们的时候，你碰到任何事，你心里都有底。就像我们常说的：上帝保佑。





# 第四章



求人办事心理操纵术



## 在心理上要敢于求人，求己不成时就得求人

虽说求人不如求己，但在这个社会上生存，要想做到万事不求人几乎是不可能的。抱着万事不求人想法的人，“人单势孤”可谓是其生存的最好写照。一旦有什么难事，只会陷入孤立无援的境地。

有一个人，就属于典型的求人不如求己型。一次，家乡发生了大洪水，房子都被淹了。这人也聪明，他带着一些早已经准备好的大饼，坐到屋顶上去，等着洪水消退。他的邻居看见他爬到屋顶，于是也跟着爬到屋顶，可惜提前没有什么准备，所以没有带什么食物。这洪水迟迟都不消退，时间长了，邻居们饿得不行。于是邻居对他说，把他的大饼借几个给他们吃，充充饥。他却说，求人不如求己，你们自己看着办吧。邻居没辙，只好潜水到屋子里去找了些生米上来充饥。时间又过去了很久，洪水还是没有消退，他的大饼吃完了，又不会潜水游泳，肚子饿了没有办法，看见邻居吃生米也眼馋。没有办法，只好向邻居借。邻居这时候也郑重其事地告诉他：求人不如求己，你也自己看着办吧。

这个故事告诉我们，在生活中，万事不求人是不可能的，人际交往中，相互帮助是少不了的。

事实上，不愿求人帮忙可以说是大多数人持有的一种观念。这些人认为，“人不求人一般高”，一旦求人帮忙，以后见面就像矮了一截似的，所以不到万不得已，不肯求人。有时人家好意来帮忙，他怕欠人情，也予以拒绝。“凡事要靠自己”，是一种比较时髦的观念，却不是完美的理念。事事求人当然不行，那会让自己永远生活在别人的阴影里，但是到了无能为力时，求人帮忙总比放弃好。

人们为什么怕求人？分析起来，原因不外乎这样几个：

第一，求人会伤及自己的自尊，虽然说求人与伤害自尊并无必然的联系，但对求人者来说，只要存在这种可能，就是万分不愿的。

第二，许多人认为求人本身就是不光彩的，求人就等于是承认自己不如别人，为了维护那可怜的“自信”，他们宁愿自己一个人费劲百般工夫，也不肯求他人帮忙。

第三，在求人的事情上吃过闭门羹。有些人因为缺乏求人的经验和技巧，求人时往往是以失败告终，搞得自己狼狈不堪，心灰意冷，久而久之，便不敢再去求人了。事实上，在巨大的生存压力下，很多人是甘愿舍弃面子甚至自尊而去求人的，只是缺乏技巧，搞得无果而终或适得其反，这也是这些人信奉万事不求人原则的一个重要原因。鄙视技巧又缺乏技巧，乃是问题的关键所在。

第四，自大心理作祟，有些人由于人生大部分时候是一帆风顺的，因而很容易自我陶醉。这些人往往自命清高，在他们看来，不求人就是有风骨，有节气，就是人穷志不穷，代表着一种“安能摧眉折腰事权贵”的情操。既然把不求人与高尚、高洁等同起来，有如此强大的道德力量作后盾，难怪穷人依然能安贫乐道、孤守一隅而自以为满足呢！

从表面上看，人们不愿去求人似乎仅仅是出于一种心理上的不适或本能上的抵抗，但经过上述分析，我们会发现，其实是大有原因！而我们如果再进一步地推敲、追究起来，又会发现，这些人赖以支撑自己的种种理由多半是站不住脚的，或者是明显落后于时代的。

现在的社会是飞速发展的商业化社会，一个重要标志就是社会化大生产，而社会化大生产的基础又是社会分工。也就是说，社会越是进步，各种工作就会分得越密，人要生存和发展，就越要讲究协作和沟通。举个例子说明，过去一个人生产一双鞋，现在每个人则只能生产一只鞋的一部分，或鞋帮或鞋面或配饰，而且在整个工艺流程中又有不同的分工，只有把许多人的努力结合起来，才能做成一双高品质的鞋。说得更贴近我们的生活一些，那就是：我们每个人都会有自己的能力限度和作用范围，而做成某件事所需要的条件又往往超出我们的势力所及，这时，我们就需要求

助于人，借别人的力量来创造条件，达到目的。如果我们把每个人所有作用到的范围比作是一个圆，我们的社会就是无数个圆的结合体，但无论你多么有能耐，在一圆之外总还有无数更为广阔的空间。如果在这些自己力所不能及的空间里又有着自己巨大的生存利益，我们除了想方设法壮大自己外，就必须求助于圆的扩大来拓展自己的生存空间。因此，我们可以说，求人实在是一种正常的社会现象，求人的实质就是谋求利益交换，求人的目的就是为了壮大自己，我们要活下去并过得越来越好，就必须要学会求人。万事不求人的信条是小农经济时代的产物，是自给自足、老死不相往来时代的产物，在今天显然已经过时了，因为现代社会在本质上乃是一个相互依赖、互有所求的社会。

求人就要有低姿态，这是常识，但求人并不等于不光彩，不求人也并不等于高尚，一些人在这一问题上往往认识不清。其实，求人只是我们实现某种目标的手段，它与自尊并没有必然的联系。而且，自尊乃是自己尊重自己，一个有自尊的人并不会随着别人眼光的变化而改变对自己的看法和态度，过分自尊的人实际上并未能真正认识自己，他们的自尊是不自信的、是动摇的。当然，在某些情况下，求人的确会伤及到人的自尊，但是，世界上做成什么事情不需要付出代价呢？关键还在于我们自己不妄自菲薄。认识到求人并不可耻，我们就会在心理上实现自我保护，把低姿态与自尊分别开来，从而把自己从“不求人便是高尚”的空中楼阁中解放出来，在快乐中求人，在快乐中发展壮大自己。



## 软磨硬泡，求人办事要善用“磨”字功

有人形容求人难，简单是“跑断腿，磨破嘴”，因此，“泡蘑菇”作为一种特殊的求人办事术，它能以消极的形式争取积极的效果，以影响对方的态度，达到求人办事的成功。

求人办事总不可能一帆风顺，要有点“泡”的功夫，不答应，你就跟他蘑菇到底，总能“泡”出个结果来。秘密实践者认为：“人在江湖，不可面薄心软，知难退却。”为了达到交际目的，有时不妨脸皮厚点，不达到目的的不罢休。

每到9月1日新学期开学前夕，某校长必定东躲西藏。躲什么？就躲手里捏着某书记、某局长、某主任写了“条子”的关系户。

原来这个校长虽年轻，但治校有方，学校教学质量好，升学率像伏天的温度计直往上窜，甚至盖过了重点学校。名声在外，各路神仙不请自到，纷纷欲把自己的子女送来铸造成“龙”、成“凤”。

于是，难题就出现了，庙小菩萨多，到底收谁的孩子好呢？校长面对的主儿，都有来头，都有后台，都能通天，也都惹不起。剩下的只有一条路——躲！

白天在学校，他让两个很负责的门卫挡住所有的关系户。但电话挡不住，于是规定，凡是找校长的电话，一律答复“校长开会去了”。

一次，校长老婆打电话找校长，接电话的回答：“开会去啦！”校长老婆道：“开会？我怎么不晓得？”对方没好气道：“你算老几？校长开会还要向你汇报？”校长老婆道：“当然啦。否则，他不想吃饭了？”对方显然是脑袋不大灵光之辈：“笑话！校长的饭，你能管得起？”校长老婆道：“都管十几年了！”对方似有所悟：“你，你是谁呀？”校长老婆理直气壮答道：“我是他

老婆！”这件事虽然是个笑料，但可见校长的确是铁了心要躲到底了。

这件事很快传了出去，那些关系户见校长老婆都请不进兵，而且学校防备森严，固若堡垒，无隙可钻，于是，调转进攻方向，直扑校长家。

开始，校长过于麻痹轻敌，仍采用在学校的“回避战术”。门铃一响，让老婆或女儿开门，见是陌生面孔，一律回答：“校长不在家，有事到学校去找！”然后，砰的一声，把一切烦恼都关在门外。

不过，很快就遇上一位有着硬骨头精神的小伙子，他听说校长不在家后，嘿嘿一笑：我就坐在门口等他。说完，真的一屁股坐在楼道台阶上。

校长老婆并没有当回事，关上门，做自己的事。等到电视台播出“祝各位观众晚安”准备休息时，校长老婆察觉门外有动静，打开门一看，见那个小伙子还坐在台阶上。

“你怎么还在这啊？”

“等校长呀，我想，校长再忙，可总要回家睡觉的吧。”

“不过，有时也可能不回来。”校长老婆以为这句话可能会把小伙子的决心打退。

“那没关系，反正今天我见不到校长，我老婆也不会让我回家睡觉的。”

校长老婆意识到事情的严重性，关上门，向校长做了汇报。

显然，若是真让小伙子在门外坐一夜，那么，给邻居看见，影响自然不好，何况，这栋宿舍住的几乎都是各校的校长、教导主任之类的人物，传出去有损校长的形象。若是让小伙子进来，也不妥，且不说已经骗人家校长不在家，你让人家坐在门口等了几个小时，现在忽然从天而降般地坐在家中，岂不是拿人家开心吗？再说，这小伙子的后台是谁还没搞清楚，若是叫人抓住把柄可不得了。

怎么办？校长左右为难，在屋中来来回回，如笼中困兽。

终于，校长灵机一动，想出一个办法，从阳台翻下，校长家在二楼，还算幸运，跌了一跤，已到院中。校长拍净身上的土，捡起老婆扔下来的公文包，用胳膊一夹，又在院子里转了两圈，然后仿佛刚下班地爬上楼

梯。见那小伙子坐在台阶上，故作惊讶：“咦，你在这里干什么？”

小伙子见到他，涕泪横流：“校长，我可等到你了……”

后面的事大家当然也能猜到了，在这种情况下见到了校长，你所求之事，还有办不成之理！俗话说：“人心都是肉长的。”不管双方认识距离有多大，只要你善于用行动证明你的诚意，就会促使对方去思索，进而理解你的“苦”心，那时你就“泡”出希望了。

如上所述，这位小伙子以“坐地泡”的方式，达到了求人办事的目的。“坐地泡”，又称“车轮战术”、“疲劳战术”、“泡蘑菇”，是被人们普遍采用的一种最有效的求人办事战术。

但这种“磨”不是耍无赖，可以是一种静静的等待，等待对方尽快给予答复。不要让对方感到你的故意找麻烦，故意影响他的工作和休息。要尽量通情达理，尽量减少对对方的干扰，这样才能磨成功。

## 只要有一线希望也不要轻言放弃

求人办事要能把脸皮放厚，哪怕只有一线希望，也要敢于坚持自己的想法，不轻言放弃。

在求人办事时，如果对方是一个极其顽固的人，我们就要善于用“磨”的方法，具体有以下两种手段：

第一，把不达目的誓不罢休作为一种心理威胁，压迫对方屈服。

例如，宋朝的赵普曾做过太祖、太宗两朝皇帝的宰相，他对朝廷的忠诚和政绩都是非常明显的。他是一个勤恳的高级行政官员，同时也是一个性格坚韧的人。在辅佐朝政时自己认定的事情，就是与皇帝意见相左，也敢于反复地坚持，皇帝也拿他没有办法，最后都会答应他的请求。

有一次赵普向太祖推荐一位官吏，太祖没有允诺。赵普没有灰心，第二天临朝又向太祖提出这项人事任命事项请太祖裁定，太祖还是没有答

应。

赵普仍不死心，第三天又提出来。连续三天接连三次反复地提，同僚也都吃惊，赵普何以脸皮这样厚。太祖这次动了气，将奏折当场撕碎扔在了地上。

但赵普自有他的做法，他默默无言地将那些撕碎的纸片一一捡起，回家后再仔细粘好。第四天上朝，话也不说，将粘好的奏折举过头顶立在太祖面前不动。太祖为其所感动，长叹一声，只好准奏。

赵普还有类似的故事。

某位官吏按政绩已该晋职，身为宰相的赵普上奏提出，但因太祖平常就不喜欢这个人，所以对赵普的奏折又不予理睬。

但赵普出于公心，不计皇上的好恶，前番那种韧性的表现又重复起来。太祖拗他不过，勉强同意了。

太祖又问：“若我不同意，这次你会怎样？”

赵普面不改色：“有过必罚，有功必赏，这是一条古训，不能改变的原则，皇帝不该以自己的好恶而无视这个原则。”

也就是说，你虽贵为天子，也不能用个人感情处理刑罚褒赏的问题。这话显然冲撞了宋太祖，太祖一怒之下拂袖而去。

赵普死跟在后面，到后宫皇帝入寝的门外站着，垂手低头，良久不动，下决心皇帝不出来他就不走了。据说太祖很为此感动。

其二，对只有一线希望，或好像没有什么希望的事情，却有着巨大利益的事情，要肯为此付出百倍的努力，让一线希望变成真正的成功。

例如，李嘉诚就是一个决不轻言放弃的人，在发展自己的事业中，这一点对他产生了巨大的帮助。

在香港塑胶花市场抢滩成功之后，李嘉诚将目光瞄准了世界最大的欧美市场。当时，要进入欧美市场，一般都要通过香港当地的洋行代理。这是历史原因造成的。而李嘉诚决意抛开中间商，直接与欧美的客商交易。李嘉诚了解到，境外的批发商也有这个意愿，只是彼此都没有搭上线。

正在这时，欧洲的一位大批发商，他看到李嘉诚派赴欧洲的推销员带



去的样品，立即飞抵香港。当时，这位大批发商认为，长江塑胶厂的塑胶花品质品种都已超过意大利，居于世界先进水平，而价格还不到欧洲产品的一半。因此，他打定主意到香港大量订购塑胶花。

批发商甫到香港，就通过一些渠道得知李嘉诚资金短缺。为保险起见，他答应可以与李嘉诚做生意，但条件是李嘉诚必须有实力雄厚的公司或个人进行经济担保。但是，李嘉诚竭尽全力，没有找到担保人。

但只要有一线希望，就要全力争取。于是，李嘉诚与设计师一道通宵达旦连夜赶出9款样品。批发商的意向是订购3种产品，李嘉诚则每种设计了3款。

翌日，李嘉诚带着样品到批发商下榻的酒店。批发商大为赞赏这9款样品，声言是他所见到过的最好的3组。望着李嘉诚通宵未眠熬得通红的双眼，批发商心里便明白了一切。

他拍拍李嘉诚的肩膀说：“我欣赏你的办事作风和效率。我们开始谈生意吧？”

李嘉诚坦率直言说：“感谢您的厚爱。我非常非常希望能与先生做生意。可我又不得不坦诚地告诉您，我实在找不到殷实的厂商为我担保，十分抱歉。”

接下来，李嘉诚诚恳地对批发商谈了长江公司白手起家的发展历程和现在的状况，请批发商相信他的信誉和能力。

批发商微笑着对李嘉诚说：“你不必为担保的事担心了。我替你找好了一个担保人，这个担保人就是你自己。”

接下来，谈判在轻松的气氛中进行，很快签了第一单购销合同。按协议，批发商提前交付货款，基本解决了李嘉诚扩大再生产的资金问题。是这位批发商主动提出一次付清，足见他对李嘉诚信誉及产品质量的充分信任。

## 曲线求人，巧妙利用“枕边风”的威力

在人际交往中，求人办事是难以避免的，而想让别人答应你，取得别人的喜欢是非常重要的，而从其喜欢的人事入手，则更易达到目的。

幽默大师林语堂先生曾说过一段很有意思的话，他分析说：“越来越多的女人要求自己的权利，可中国一向是女权社会。在中国，女人的权利其实大得不得了！因为人们知道女人管理家庭事务，正所谓‘男主外，女主内’嘛，可谁又知道女人在管理家务的同时，往往连自己的男人也一并管制了。女人各自管理自己的男人，女人通过男人主宰世界，所以绝对不能轻视女人，打通与女人的关系，更易做人。”

使所求之人最宠爱的“红颜知己”出面替你办事，当然是最直接的了。但是，想让其像如姬和信陵君那样的可以以死相报的情形并不容易。虽然如此，你还是可以做点感情投资，让其多吹吹“枕边风”，对他或她来讲，并没有太大的损失，而对于你来说却可能已经办成了一件大事。要打动这些“红颜知己”，必须发挥《厚黑学》中“厚颜”的功夫。

杜月笙是黑道高手，其实他的“厚”的功夫也甚是了得。他在上海滩崭露头角，全是靠拍女人的马屁，一个人无论有多大的才能，如果没有“伯乐”也只得自认倒霉。杜月笙头脑机灵，办事老练，苦于没有出人头的地方。后来他投靠黄金荣，在黄府做了一名打杂的仆役，混在佣人之中，生活倒也安稳。杜月笙存心要飞黄腾达，不甘为人下。因此，他“眼观六路、耳听八方”，处处谨慎，把分配给自己的活做得又快又好，但他地位太低，还拍不上黄金荣的马屁。好在他与黄金荣的贴身奴仆经常接触，靠此机会，百般讨好，黄公馆上上下下对他都有好感。

终于有一天，机会来了。

有一次，黄金荣的老婆林桂生得病，经久不好，求神占卦，提出要年轻力壮的小伙子看护，据说可以取其阳气，以镇妖邪，杜月笙是被选中的一个。

这个时候，黄金荣正宠爱林桂生，杜月笙善于察颜观色，又善于动脑筋，马上想到这林桂生的枕边风不亚于台风中心，威力强大，拍不上黄金荣的马屁，拍林桂生的马屁更有效，何况，异性相吸，这马屁又容易拍些。

于是，杜月笙“衣不解带，食不甘味”，十二分尽力地侍候林桂生，别人照顾，无非是随叫随到或陪坐一旁，杜月笙则全神贯注，不但照顾周到，而且能使林桂生摆脱烦恼，心情愉快，林桂生往往尚未开口，他已知道林桂生要什么东西，林桂生想到的，他想到了，有些林桂生没有想到的，他也想到了，把林桂生服侍得心花怒放，引他为贴己心腹，把背着黄金荣在外面用“私房钱”放债等事也交给他经管。

在林桂生枕边风的吹动下，黄金荣终于将当时法租界的三大赌场之一——公兴俱乐部交给杜月笙经管。

唐朝的大奸臣李林甫也深知其道，他不仅善于巴结权贵，还善于巴结权贵的夫人。当时，“武惠妃宠倾后宫”，其子寿王、盛王也因母受宠而受皇帝宠爱，皇太子李逢则被冷落。李林甫经过一番思谋，便通过宦官对武惠妃说：“愿护寿王为万岁计。”谋废太子，以图另立，实属冒杀身之祸的险举。李林甫清楚，巧妙地利用皇宫内潜在的太子之争，不仅不会有险，反会有利。果然，武惠妃对他颇为感激，时常在皇帝面前替他美言。朝中侍中裴光度夫人，乃是武三思之女，李林甫便对其暗中献媚，以致使裴妻武氏“尝私林甫”。侍中裴光度死，李林甫便迫不及待地欲继相位。武氏更是鼎力相助，请深受皇帝宠幸的宦官高力士帮助达此目的。高力士本出自武三思之家，对武氏所求自然非常效力。不过，皇帝已决定任用韩休为相。李林甫虽未如愿，但足见其野心勃勃，而又善于走权贵夫人的门路。

## 善用“亲情牌”突破对方心理

求人办事时，如果所求之人正是年富力强的时候，又恰好是“上有老，下有小”的年龄，那么，在必要的时候，除了走我们在上文提到的“夫人路线”之外，走一下老人孩子路线，迂回接近目标，拉近彼此的感情，也是非常高明厚黑求人之术。

为什么这样说呢？有以下三个重要原因：

(1) 老人、小孩容易接近。老人因体力虚乏，常常在家休养，或因年岁高而退職在家，没有工作做，家务不用做，有话没地儿说，因此，常常显得孤寂。如果有人主动接近老人，哪怕是暂时解除老人的孤寂，老人自然非常乐意。再者，心理学表明，老年人较中青年人柔和、慈善得多，也容易接近。

小孩淳朴，喜新好奇爱动，一句唐诗、一段故事、一个怪脸、一声哄捧就能很快赢得小孩的亲近。

(2) 老人、小孩喜欢人接近。一般地说，老年人见多识广，阅历丰富，精神仓库里储藏有大量感性或理性的“经验产品”，一有机会，他们总乐于向人倾诉，希望能影响或感动别人。

事实上，老人长年留住家中，那种倾诉故事、传授经验的机会实在很少，因此，老人的生理、心理便表现出极大限度的和善、平易。尤其对于年轻人，他们总乐于主动招呼，热情交谈。

至于小孩，你若真诚地以童心相待，带给小孩新奇欢乐，小孩会立刻把你当做“快活大王”或“英雄人物”而崇拜、亲近。

一句话，老人、小孩由于特殊的生理和心理原因，他们喜欢你的接近。



(3) 通过老人、小孩，可以融洽全家。老人是长者，而中国人有敬老、尊老、孝老的传统。假如老人心悅神怡，全家就会随之活跃和愉快。

中国人又十分看重传宗接代，视小孩为家庭的未来。祖辈如此，父辈更甚。况且现代家庭小孩多是“独苗”，家里人更是哄捧宠爱。如果能和小孩玩到一块儿，小孩愉悦，其家庭融洽自是水到渠成。

不过，需要指出的是，求人办事走老人孩子路线有几点需要特别注意：

(1) 多了解和积累老与小的知识。了解老人小孩，除了感性的调查、观察之外，平时也应适当地作些理性积累，如通过报纸杂志、电视电影等，积累有关老年健身知识、消闲知识，小孩游戏知识、智力故事等，以便到时“妙手偶得，借题发挥”。

(2) 要主动套近乎、拉家常。谈话是交际中信息交流最直接的手段。进入一个家庭，见到老人、小孩，要想一见面便产生“一见如故”的融洽气氛，登门人应该主动引出话题打开话匣，而不应该等待主人一方（老人、小孩）搜寻话题勉强回答。因为双方刚刚接触的短时间内，登门人有心理准备，更容易找到合适的话题，况且对于老人，你主动开口也表示了尊敬；对于小孩，你主动开口，能表示亲近，消除陌生感。

(3) 不可小瞧，谨慎对待。对老人务必态度谦恭，心性美善，行为礼让。这一方面表现你的虚心、诚实，一方面显出你对长者的尊重、敬仰。那种三言两语就夸夸其谈，将老人“挂”一边的言行是切不可取的，其结果只能是遭到老人的冷遇甚至赶撵。

小孩天性乖巧，欢乐容易哭闹也容易，稍不如意就可能“风雨满楼”。因此，和小孩交往，必须因情因境，投其所好，把握分寸。要用真诚、童稚去换取欢悦，千万不能居高临下，装腔作势，虚情假意。

## 善假于物，不妨利用道具求人办事

求人办事不可太过刻板，懂得心理操纵术的人往往会对不同的人采取不同的手段，“对症下药”才能收到良好的效果。求人办事时若能用道具陪衬，则能使语言更有说服力。

20年以前，美国激励大师金克拉在美国销售厨具。一天他向一位附近有名的守财奴乔治先生推销厨具：“乔治先生，我这里有您所看过，用过的厨具当中最好的厨具，您太有必要拥有一套了。”守财奴乔治说：“真高兴看到你，我们彼此都知道我是不可能花400块买些锅碗瓢盆的。无论如何也只是请你进来坐下聊聊天。”

乔治的话让金克拉有点无所适从，因为这个开始实在是不理想，但金克拉还是笑着对他说：“您可能知道您不打算买东西，但我可不这样认为。”守财奴乔治：“我再说一次，我可以和你聊天但我不打算买任何东西。”金克拉：“您知道我们有许多共同点吗？”守财奴乔治：“喔？有那些？”金克拉：“是这样的。我听您的邻居说您是这个社区里出了名的保守。我与您一样，做事也比较谨慎。”

“但是，他们可以认为您保守，而我不这样认为，只是您的邻居对您最重要的事情不够了解。”金克拉：“假如我记得没有错的话——您已结婚23年了。”守财奴乔治：“是啊！事实上8月就满24年了。”金克拉：“好，让我问您一个问题。您是否还记得您说如果用我的厨具煮东西每天可以节省一元？那已是上个月的事情了。”

金克拉：“也就是说，您每天肯定至少可以节省一元，是不是？”守财奴乔治：“是的，至少一元。”金克拉：“那，假如您有了这套厨具后每天可省下一元，也就是说假如您没有它的话您每天将浪费一元，对不对？”守财奴乔

治：“我想你说得没错。”金克拉：“我怎么说并不重要。毕竟这是您的钱，您的意见如何？”守财奴乔治：“我应该会和你的看法一致。”

金克拉：“不说一天省下一元，假设一天省下五角，这样的假设是非常非常地保守，您说是不是？”守财奴乔治：“肯定是。”金克拉说：“好！假如这套厨具每天帮您省五角，也就是说每两天您太太不使用这套省钱的厨具，等于是她把手伸进您的口袋，取出一张全新整洁的一元纸钞，把它撕成碎片，再把它丢掉，是吗？”这时候，金克拉先生的道具上场了。金克拉慢慢地撕毁一张整洁崭新的一元纸钞并把碎片丢到地上。

金克拉：“我亲爱的客户，您可以忍受一元的损失，但是根据您的邻居所说，您不会觉得高兴。照您邻居的看法虽然这漂亮的房子是您的，但您还需缴贷款，虽然这120平米的房子是您的也是银行的，您不希望有任何的浪费。现在，亲爱的客户，您可以了解一天损失五角钱的意义了吗？也就是说您和您的太太每40天从口袋里拿出一张崭新整洁的20元纸钞，把它撕成碎片再扔掉。”金克拉慢慢地撕掉一张20美元纸钞，并故意撕得“嘶嘶”作响。

金克拉看着守财奴乔治问道：“乔治先生，我撕一元钞票时你觉得如何？”守财奴乔治：“我想你疯了。”金克拉：“那我撕掉20美元时您觉得如何？”守财奴乔治：“我的脑子里一片空白，但我知道你确实做了。”金克拉：“您想那是谁的钱？”守财奴乔治：“当然是你的。”金克拉说：“但是，当我在撕它时您感到痛苦了，是吗？”守财奴乔治：“的确是。”金克拉：“我可以问您一个问题吗？”守财奴乔治：“当然可以。”金克拉：“您有没有一丝感觉那是您的钱？”

守财奴乔治：“你为什么会这样认为。”金克拉：“很简单。您告诉我您已结婚23年了，就算是20年吧！您已经告诉我这套厨具每天可以省下五角——最少，也就是说如果您没买这套厨具，您一年会因而损失180元。换句话说，20年来您已经因为没有这套厨具损失了3600元，就是因为您没有花395元去买这套厨具。他们可以说您很小气？我想那是他们的说法。您其实很大方，舍得一年损失180元。”

守财奴乔治说：“这真是糟透了。金克拉先生，在接下来的20年我将要为不买这套锅子而再多付3600元的代价。”

“我知道我说过不愿意花钱买一个400元的锅子，但当我看到这套锅子的省钱功用与煮食价值，又可以为我的太太节省许多工作之后，我了解了买它的益处。坦白地说，我非常爱我的妻子与家人，我不愿意因我的顽固让我的家人错失可以为我们带来乐趣的东西。”

此后守财奴乔治成为金克拉最好的朋友，也是金克拉最大的销售推进器。当人们得知社区内最节省的人都买了，大家都纷纷买了金克拉的厨具。这一切都归功于金克拉的语言道具：撕钞票。

懂心理操纵术的人往往具有这样一种特征：他们善于运用各种手段，把不可能的事变为可能；他们遇到阻碍时会想办法绕过去，而不会一根直肠子一通到底；他们能将语言和智慧完美结合起来，让人产生一种不可抗拒的魅力。

求人办事时，就得如金克拉那样，利用一切可以利用的物品，才能百战百胜，无往不利。

## 送礼要巧妙，不是别人不收，而是你不会送

求人办事时，送礼是必不可少的一个手段，可很多时候，我们在送礼的时候，却会遭遇别人的婉拒，甚至是吃到“闭门羹”，这是什么原因造成的呢？很大一部分原因就是你送的方式方法不对，送礼不仅要“敢送”，还要“会送”，送得巧妙，送得得体才能让人舒服，这需要了解对方最渴求什么，再巧妙地送过去。

唐朝有个封疆大臣，他派一个叫缅伯高的人去给皇帝送礼，礼物是一只天鹅。这位老兄途经沔阳时想给天鹅洗个澡，哪知，一不小心让天鹅给飞跑了，只有一根鹅毛掉在了地上。送给天子的“贡品”弄丢了，岂不该



有杀头的罪过，他吓得号啕大哭，越哭越伤心，伤心之余，却想出了首打油诗：“将贡唐朝，山高路遥，沔阳湖失去天鹅，倒地哭号号，上复唐天子，可饶缅伯高，礼轻情意重，千里送鹅毛。”于是，他真的把鹅毛连并这首打油诗一起送给了皇帝，皇上被这个故事感动了，不但没杀他，还拿美酒款待了这个马大哈。这便是“千里送鹅毛，礼轻情意重”的来历。

礼品是寄托思想感情的载体，其价值不是以金钱的多少来衡量，而是以礼品本身的意义来体现。因此，选择礼品时要力求别出心裁，富有新意，不要落入俗套。

清朝中堂大人李鸿章的夫人50岁生辰快到了，满朝文武大臣忙得不亦乐乎，都准备前往祝寿。消息传到合肥知县那里，知县也想前去祝寿，因为李鸿章是合肥人。可是细一想，知县又发愁了：我这七品芝麻官怎么祝寿才能别出心裁呢？思来想去拿不定主意，于是请来师爷商量。师爷说：“这事容易，一两银子也不用，还保你的寿礼最为引人注目，保准中堂大人喜欢，列于他人礼品之上。”

知县听了自然高兴，可又怀疑天下哪有这般好事，便问：“送什么东西”？

“也就是一幅普通的寿联。”师爷回答。

知县听完直摇头，表示难以相信，师爷连忙说：“不要怀疑，不过这寿联必须由我来写，你亲自送上，请中堂大人过目，不能疏忽。”知县满口答应。

第二天知县带着师爷写好的寿联上了路。他昼夜兼程赶到京城。等着祝寿之日，他通报姓名来到李鸿章面前，朝他一跪说：“卑职合肥知县，受人之托，前来给夫人祝寿！”

李鸿章随口应了一声叫他站起来，知县忙拿出寿联，将上联先打开，李鸿章一看是：

“三月庚辰之前五十大寿”

李鸿章心想：夫人二月过生日，他写了“三月庚辰之前”，还算聪明。正想着，知县又“哗啦”一声打开了下联，李鸿章一见，忙双膝跪地。原

来下联写着：

“两宫太后以下一品夫人”

“两宫”指当时的慈安、慈禧，李鸿章见“两宫”字样，不由地跪了下来。于是他命家人摆香案，将此联挂在《麻姑上寿图》两边。这副寿联，深得李鸿章喜欢。而这合肥知县自然也就得到了李鸿章的赏识，一路平步青云了。

所以说，一件付出你大量心血、蕴含着你诚心的礼品，即使很微小，也会使人产生意外的感激之情，其效果即使是最昂贵的珠宝也无法比拟。

## 求人办事不妨顺着别人的脾气

人都有自己的性情、脾气、观点，你如果能顺着对方的脾气和他交往，他当然会和你成为好朋友，也肯为你办事。相反，你要是什么事情都和他对着来，那就别指望他能真心地帮助你，不害你就阿弥陀佛了。

不知你是否养过猫狗之类的宠物，如果没有，应该也看过宠物的主人如何爱抚它们。

爱抚宠物最基本的方法就是顺毛轻轻地抚摸它们。每当主人有这个动作时，猫就会眯起眼睛，并发出满足的叫声；狗就快乐地摇起尾巴，甚至回过身来舔你的手你的脸，作为对你的回应。如果逆着毛摸呢？猫狗因为感觉不舒服，就算不咬你抓你，也会不高兴地跑开！

人其实也是如此，喜欢别人顺着“毛”摸！人当然没有一身的“毛”让你抚摸，人的“毛”就是一个人的性情、脾气、观念，也就是每个人心中的“自我”！如果你能这么做，那么必有良好的人际关系，而且能让别人受到你的影响。这样，办起事来自然就顺利。你如果能顺着对方的脾气和他交往，他当然会和你成为好朋友，也肯为你办事。

“顺脾气”只是方法，而不是目的，你如果能成熟地运用这个方法去

说话办事，别人就会在不知不觉之中受到你的影响，甚至接受你的意见。

总的来说，顺脾气有以下几种方法：

第一，学会倾听。大部分人都有发表的欲望，如果他在社会上已有一些成就，更有不可抑制的发表欲，当他滔滔不绝的时候，你就做一个倾听者。一则你的倾听可让对方满足发表欲，他一满足，对你就会没有恶感；一则你可在倾听中了解他的个性和观念；然后，你要顺着他的谈话，发出“嗯，啊”的“赞同声”，还可以在恰当的时机提出一些问题让对方说明。那么做，对方一定过瘾极了。而你没说什么话，就了解了这个人。这一招，对熟朋友和初见面的人都管用！

第二，不作无益的辩论。如果对方说的话你不同意，你也不要提出辩驳，除非你们是好朋友。如果你和他的交谈另有目的，则更不宜和他辩论，因为有些事情并不能辩得明白，而且很可能越辩越气，最后不欢而散；如果你辩倒对方，那更有可能造成关系的中断！总之，要记住，辩论不是你的目的。

第三，学会引导话题。这是最重要的关键，如果你一番“顺脾气”另有目的，尤其需要“引导”这最后的步骤。也就是说，你要在对方已经“满足”时，才把你的意思显现出来，但显现的方式还是要“顺脾气”，不要让对方感到不快。例如你应该这么说“我很同意你的观点，不过……”或“你的立场我能了解，可是……”先站在对方的立场，再提出自己的立场，这样就可以像大禹治水一般，把他的意志引到你希望的地方去！

“顺脾气”的聪明做法，可以用在平时求人办事上，可以用在说服别人上，也可用在带领下属上，可以说是事半功倍，因此，当你硬来不行的时候，不妨试试这一招！







第五章 化解他人仇怨的心理操纵术

# 第五章

化解他人仇怨的心理操纵术



第五章 化解他人仇怨的心理操纵术



## 以柔克刚，化敌为友的真本领

对待势不两立的敌人，我们自然会希望泰山压顶，一举将其击灭。但如果只是个性或因功利方面的原因，有了一个强大的“敌人”，我们则绝对不能采取强硬手段，因为这样做的结果可能是两败俱伤，即使你将他打败，于大局也只是有损无益。那怎么办呢？俗话说的好：滴水穿石，柔竹能敌强风，在不能采取强硬手段时，我们不妨以柔克刚，化敌为友。

赵惠文王二十年（前279年）的渑池之会，使赵王亲眼看到蔺相如英勇机智，胆识过人，是个不可多得的人才。回到朝廷以后，赵王封蔺相如为上卿，地位在廉颇之上。廉颇心中很不服气，气愤地自语道：“我身为大将，有攻城略地的大功，蔺相如只不过是耍嘴皮子的功劳，反而地位比我高，况且他以前是个地位卑微的人，岂不令人羞耻，我怎甘心居他之下！”于是，廉颇扬言，要找个机会羞辱蔺相如一番。

这些话，不久便让蔺相如知道了。为了避免与廉颇见面，他尽量不出门，后来索性告病，连朝也不上了。廉颇寻不着蔺相如，气自然也出不了。这一天，他远远地看见上卿蔺相如的车马，忙命令随从驱车到前面堵截。蔺相如发现后，便急忙回车躲避，免得与廉颇正面冲突，弄出不愉快的事来。这样的情景出过几次之后，连蔺相如的舍人们也觉得丢了面子，就一同来进见蔺相如说：“我等远离亲戚，而来侍奉先生，原因是钦慕您的高义。而今先生与廉颇同朝为官，他口出恶言，您却怕他、躲他，这真是太过分了。这种做法，谁不感到羞耻，更何况是您呢！我们没什么德行，就此告别。”

相如见舍人们真要离去，忙起身阻止，说道：“诸位认为廉将军和秦王相比，哪个厉害？”众舍人说：“当然是秦王。”蔺相如接着说：“秦国这样的

虎狼之邦，我尚且不怕，怎么会惧怕廉老将军呢！”众舍人不解，问道：“既然不怕，为什么躲避他呢？”

蔺相如见问，慢慢坐下身子，说道：“强秦之所以不敢对赵国进犯，原因就是由于我和廉将军在赵国朝廷。我们二人倘若不和，强秦就会乘虚而至。我躲避廉将军，是为了国家大局，怎能计较一己之愤呢！”众舍人听相如说出这番道理，无不心服。不久，这番话也就传到了廉颇那里，竟把廉颇羞愧得无地自容。

这一天，蔺相如正在家中，廉颇不经通报闯了进来。蔺相如不知廉颇意欲何为，急忙起身迎接。只见老将军廉颇裸露着上身，背上绑着抽打人用的荆条，快步走到相如面前，双膝跪倒，说道：“我廉颇胸襟狭窄，得罪先生，特来请罪。任先生责罚，只是不要不理睬我！”相如见状，大为感动，忙双手将廉颇扶起。自此以后，二人和好，终成生死之交。

在以和为贵的商业经营中，以柔克刚的作用也非同凡响，它可以让对方的心理愿望得以满足，进而对你产生好感，甚而绝对服从。

鲍尔温交通公司总裁福克兰，年轻的时候因巧妙处理了一项公司的业务而青云直上。他当时是一个机车工厂的普通职员，由于他的建议，公司买下了一块地皮，准备建造一座办公大楼。在这块土地上的100户居民，都得因此而迁移地方。

但是居民中有一位爱尔兰的老妇人，却首先跳出来与机车工厂作对。在她的带领下，许多人都拒绝搬走，而且这些人抱成一团，决心与机车工厂一拼到底。

福克兰对工厂领导说：“如果我们建议通过法律途径来解决问题，就费时费钱。我们更不能采用其他强硬的办法，以硬对硬，驱逐他们，这样我们将会增加更多仇人，即使建成大楼，我们也将不得安宁。这件事还是交给我来处理吧！”

显然，面对如此局势，最好采取“以柔克刚”的计策。聪明的福克兰所选择的也正是此计。

这一天，他来到了老妇人家门前，看见她坐在石阶上。他便故意在这

老妇人面前走来走去，心里好像在盘算着什么。福克兰自然引起了她的注意。良久，老妇人开口发问：“年轻人，有什么烦恼吗？说出来，我一定能帮助你。”

福克兰趁机走上前去，他没有直接回答她的问题，却说：“您在这无事可做，真是天大的浪费呀！我知道您有很强的领导能力，实在是应该抓紧时间干成一番大事业的。听说这里要建造新大楼，您是不是准备发挥你的超人才能，做一件连法官、总统都难以做成的事：劝您的邻居们，让他们找一个快乐的地方永久居住下去。这样，大家一定会记得您的好处的呀！”

从第二天开始，这个强硬顽固的爱尔兰老妇人便成了全费城最忙碌的妇人了。她到处寻觅房屋，指挥她的邻人搬走，并把一切办得稳稳妥妥。

办公大楼很快便开始破土动工了。而工厂在住房搬迁过程中，不仅速度大大加快，而且所付的代价竟只有预算的一半。

福克兰能从老妇人率领邻居拒搬的行为中寻思到“以柔克刚”之计并果断地实施、突破之，也难怪他会一路升迁直至坐到总裁的宝座上了。

## 凡事多替他人想一想，得理切勿不饶人

一位高僧受邀参加素宴，席间，发现在满桌精致的素食中，有一盘菜里竟然有一块猪肉，高僧的随从徒弟故意用筷子把肉翻出来，打算让主人看到，没想到高僧却立刻用自己的筷子把肉掩盖起来。一会儿，徒弟又把猪肉翻出来，高僧再度把肉遮盖起来，并在徒弟的耳畔轻声说：“如果你再把肉翻出来，我就把它吃掉！”徒弟听到后再也不敢把肉翻出来。

宴后高僧辞别了主人。归途中，徒弟不解地问：“师傅，刚才那厨子明明知道我们不吃荤的，为什么把猪肉放在素菜中，徒弟只是要让主人知道，处罚处罚他。”

高僧说：“每个人都会犯错误，无论是有心还是无心。如果让主人看到



了菜中的猪肉，盛怒之下他很有可能当众处罚厨师，甚至会把厨师辞退，这都不是我愿意看见的，所以我宁愿把肉吃下去。”

待人处事固然需“得理”，但绝对不可以“不饶人”。留一点余地给得罪你的人，不但不会吃亏，反而还会有意想不到的惊喜与感动。

每个人的价值观、生活背景都不同，因此生活中出现分歧在所难免。人一旦身陷争斗的漩涡，便不由自主地焦躁起来。一方面为了面子，一方面为了利益，因此会变得得“理”便不饶人，非逼得对方鸣金收兵或投降不可。然而，“得理不饶人”虽然让你吹响了胜利的号角，但这却也是下一次争斗的前奏。因为对方虽然“战败”了，但为了面子或利益他自然也要“赢”回来。

在日常生活当中，切记：留一点余地给得罪你的人，给对方一个台阶下，少讲两句，得理也饶人。否则，不但消灭不了眼前的这个“敌人”，还会让身边更多的朋友疏远你。俗话说，得饶人处且饶人。给对方一条生路，给对方一个台阶下，为对方留点面子和立足之地。这样做并不是很难，而且如果能做到，还能给自己带来很多好处。

如果你得理不饶人，让对方走投无路，就有可能激起对方“求生”的意志，而既然是“求生”，就有可能不择手段，不顾后果，这将对你自己造成伤害。放他一条生路，他便不会对你造成伤害。即使在别人理亏时，在理已明了的情况下，你放他一条生路，他也会心存感激，就算不如此，也不太可能与你为敌。这是人的本性。况且，这个世界本来就很小，变化却很大，若哪一天两人再度狭路相逢，届时若他势强而你势弱，你想他会怎么对待你呢？得理饶人，也是为自己留条后路。

有一句名言说：“人不讲理，是一个缺点；人硬讲理，是一个盲点。”不是吗？很多时候，理直气“和”远比理直气“壮”更能说服、改变他人。

“理”字既明，何必逼人太甚，况且，饶人也是一种快乐和一种解脱。

## 做人做事要留有余地：人情留一线，日后好相见

做人留有余地，就不会把事情做绝。于情不偏激，于理不过头，在追求成功的路上就会进退自如。

传说太阳神阿波罗的儿子法厄同驾起装饰豪华的太阳车横冲直撞，恣意驰骋。当来到一处悬崖峭壁上时，恰好与月亮车相遇。月亮车正欲掉头退回时，法厄同依仗太阳车辕粗力大的优势，一直逼到月亮车的尾部，不给对方留下一点回旋的余地。正当法厄同眼看着难于自保的月亮车幸灾乐祸时，自己的太阳车也走到了绝路上，连掉转车头的余地也没有了，向前进进一步是危险，向后退一步是灾难，最后终于万般无奈葬身火海。

这个故事告诉我们做人要留有余地，不可把事情做绝。人生一世，万不可使某一事物沿着某一固定方向发展 to 极端，而应在发展过程中充分认识，冷静判断各种可能发生的事情，以便有足够的条件和回旋余地采取机动的应付措施。

世界上的事情是复杂多变的，任何人都不应该凭着一家之言和一己之见，自以为是。即使是某些以为拥有科学头脑的人，也应该留有一片余地供别人游览，供自己回旋。否则的话，就会给别人留下把柄。

1790年7月24日，在法国的一个小城儒里亚克，一块巨石从天而降，巨大的响声把居住在这里的加斯可尼人吓了一大跳。尤其令人惊异的是，这块石头把加斯可尼人教堂旁边的屋子砸了一个大窟窿。市民们目睹了这一切，纷纷认为这块破坏了他们宁静生活的怪石来历不明。他们以为这块石头可能还会飞上天去，为了防止它“逃走”，就给巨石凿了个洞，用铁链穿起来，然后把铁链锁在教堂门口的大圆柱上。最后市民们又通过决议，要写一封信给法国科学院，请派科学家来研究这块怪石。儒里亚克市的市长

证实了市民们在信上所写的事实，并且签上了自己的名字，又派专人将信送往巴黎。

在巴黎的法国科学院里，当宣读儒里亚克的这封来信时，人群中突然爆发出阵阵哄笑声，有的人甚至笑得前俯后仰，还有人连眼泪都笑出来了。有些科学家带着嘲笑的口气说：“哈哈，加斯可尼人是最爱吹牛皮的，今天他们向我们报告天上落下巨石，过几天他们还会来报告天上又掉下五吨牛奶，外加一千块美味的带血的牛排……”在笑够了之后，他们以科学院的名义作出了决定，对加斯可尼人的撒谎和儒里亚克市长的愚蠢表示遗憾，同时号召所有有科学头脑的人，不要相信这些荒诞不经的报告。

那么，究竟是谁有科学头脑，是谁更愚蠢、可笑呢？历史已作出了公正的答案。

不给自己留余地的人在笑够了别人之后，岂知把自己的短见也输给了别人，在伸手打别人耳光的同时，也是在打自己的耳光。

我们在做人时讲求留有余地，不能把话说得太满，要容纳一些意外事情，以免自己下不了台。

小杨以前曾在一家新闻单位工作，曾经把一个采访任务交给一个男同事，这件采访工作在实施时存在一定的困难，小杨当时曾想详细地向他介绍一下，可他却拍着胸脯说：“没有问题，包您满意”。三天以后，没有听到任何的动静，小杨便问他采访进展得怎么样？进度如何？他才不得不对小杨说：“不像想象的那么简单”。虽然小杨也知道这个采访不会很轻松，但对他当时轻易地拍胸脯表态却大有反感，小杨又同意他继续做些努力，完成采访任务。

生活中有很多事情我们无法预料他的发展态势，有的也不了解事情的发生背景，切不可轻易地下断言，不留余地，使自己一点回旋都没有。

有一位年轻人与同事之间有了点磨擦，很不愉快，便对同事说：“从今天起，我们断绝所有关系，彼此毫无瓜葛……”这话说完还不到两个月，这位同事成了他的上司，年轻人因讲过过重的话很尴尬，只好辞职，另谋他就。

因把话讲得太满，而给自己造成窘迫的例子到处可见。把话说得太满，就像把杯子倒满了水一样，再也滴不进一滴水，否则就会溢出来。也像把气球打满了气，再充就要爆炸了。

凡事总会有意外，留有余地，就是为了容纳这些“意外”，杯子留有空间，就不会因为加进其它液体而溢出来；气球留有空间便不会爆炸；人说话、做事留有余地便不会因为“意外”的出现而下不了台，从而可以从容转身。

我们可以见到一些政府官员在面对记者采访时偏爱用一些模糊语言，如：可能、尽量、研究、或许、评估、征询各方面意见……他们之所以运用这些字眼，就是想为自己留有余地。否则一下把话说死了，结果是事与愿违，那该多难堪啊！

那么，怎么样才能为自己留有余地呢？

1. 与人交恶，不要口出恶言，更不要说出“誓不两立”之类的话，除非有杀父夺妻之仇。不管谁对谁错，最好是闭口不言，以便他日如携手合作时还有“面子”。

2. 对人不要过早地下评断，像“这个人完蛋了”，“这个人一辈子没出息”之类属于“盖棺论定”的话最好不要说。人的一辈子很长，变化也很多，不要一下子判断“这个人前途无量”或“这个人能力高强”的话语。

总之，做人留有余地，使自己行不至于绝处，言不至于极端，有进有退措置欲如，以便日后更能机动灵活地处理事务，解决复杂多变的社会问题。同时也给别人留有余地，无论在什么情况下，不要把别人推向绝路，这样一来，事情的结果对彼此都有好处。



## 善待你的对手，留其一份尊严

对手之间不可避免的会产生竞争，既为竞争，就一定会分出胜负，即使是双赢，也会有大小之分。因此要想与对手搞好关系，在取得胜利时就千万不能过于嚣张，要善待失败的对手，尊重他的成绩，留给他一份尊严。

1991年7月1日晚，在法国阿斯克新城举行的国际田竞赛，吸引了两万多观众，他们主要是来观看美国的卡尔·刘易斯和加拿大的本·约翰逊汉城奥运会后首次在100米赛跑中较量的。本·约翰逊在汉城奥运会上，因服用违禁药物，被取消了成绩，判罚停赛两年。今年复出，两人再次同赛角逐，格外引人注目。

但比赛结果出人预料，冠军易人，美国另一名好手米切尔摘取了桂冠，卡尔·刘易斯获亚军，而本·约翰逊只列第7名。尽管如此，曾获6枚奥运会金牌的卡尔·刘易斯对能击败本·约翰逊而感到满意。

赛后，本·约翰逊想跟卡尔·刘易斯握手，但遭到拒绝，给了本·约翰逊个没趣脸，使其大失面子。

众所周知，在1988年汉城奥运会上，本·约翰逊以9秒79的惊人成绩，创造了“下世纪的记录”。当时，也是这次100米决赛的终点处，卡尔·刘易斯走上前来同他握手，表示祝贺，但他却有意视而不见，傲慢地一扭头擦肩而过。

细心的观众都会记得这段经过，这一次轮到自己头上了，本·约翰逊失败后，被卡尔·刘易斯还以颜色，也可谓是“以其人之道，还治其人之身”。

如果说卡尔·刘易斯不给本·约翰逊面子的话，那本·约翰逊就是不

给对方尊严，所以他会以其人之道还治其人之身。

对于本·约翰逊来讲，当年鼎盛时期，自觉八面威风，不可一世，经常出言不逊，恶语伤人，而今，记录被取消，又刚刚“刑满释放”，名利全无，且成绩平平，才想起去尊重他人，虽然“亡羊补牢”，未免晚矣，早知今日，又何必当初呢？

任何人的成败得失都是暂时的，相对的。世界上不存在永久的绝对的成功和永久的绝对的失败。

此时，你成功对手失败，将来完全可能你失败对手成功。此时，你成功对手失败，你如果能真诚地理解他援助他，他日你失败对手成功之时，你当然也能得到他的理解和援助。只有求得这样一种和谐平衡的竞争关系，与对手互相理解互相援助，才能免去许多不必要的烦恼和痛苦，你在人生的旅途上才会越走越宽阔，越走越舒畅。

况且，你此刻成功的本身，焉知其中没有包藏着失败的因素？比如，现在看来一次幸福的恋爱，焉知不是一次不幸婚姻的开始？火药被发明出来，它可造福人类，它也给人类带来了无穷的祸害。乐极生悲之事天天都在发生。他此刻的失败，将是他的成功之母。塞翁失马安知非福？无数成功者都崛起在他惨败的时候。

如果你把成败得失放进时间之舟去称量，就会更加透彻地领悟它对人生意味着什么，从而更清楚地懂得你该怎样对待失败的同事。

人生的所有成败得失，其实质都是过去生命的说明，都是必然的存在，对人们的现在和未来并不发生直接的意义。所有人的未来都是一个未知数，一个空洞，都靠人去描写和填充。

在这里，成功的你和失败的他站在同一条未来的起跑线上，你并不比他多半个小时。在未来的某一瞬间，你可以冲在他之前也可以掉在他之后，结果完全取决于在彼一瞬间与此一瞬间这段时间里，你和他各自如何作为。在这段时间里，成功也许成了你的包袱，拖累你牵连你，使你无法奋飞。失败也许成了他的动力，催他自新，催他奋起。你和他完全平等，难分轩轻。你们以后的竞争与合作一如往日，你不会比他轻松丝毫。

只有当你这么理解成败和时间的关系，你与失败者的关系的时候，你才能与失败的同事真诚地相处，真诚地理解和合作，自然而然，不存半点虚伪和做作，更不见傲慢和清高。实现这种心境的最大前提是你总是放眼未来，总是只把成功当做基石，当做一切序幕，总是期待着自己好戏还在后头。只有看出了你是如此的真诚，失败的同事才能真心地羡慕你、祝贺你。

### **避免与人正面冲突，不妨适当地退一步以免两败俱伤**

有些事情不同的人往往会有不同的看法，如果你正面与其争论，是不会有很好效果的。

明朝陈耀文在《天中记》里讲了一个小寓言：有一次，夜里睡觉白天飞翔的燕子与白天睡觉夜晚活动的蝙蝠争论起来。燕子认为日出是早晨，日落是傍晚；蝙蝠却认为月落是早晨，日出是傍晚。它俩叽叽喳喳，争论不休。其实，燕子和蝙蝠由于生活习惯和所处环境的不同，对晨夕各持不同看法，这个看法是永远不会统一的。从这则寓言我们可以得出这样的启示：待人处世中不要轻易与人争论，即使非争论不可，也必须看清对象，与根本没有争论基础的人争论，是永远争不出名堂来的。此时，厚脸一笑，岂不更好？

第二次世界大战结束不久的某天晚上，卡内基在伦敦参加史密斯爵士举办的宴会。宴席中，坐在卡内基右边的一位先生讲了一个幽默的故事，并引用了一句成语，大意是“谋事在人，成事在天”。他说这句话出自圣经。“什么？圣经？！”卡内基知道这句话不是出自圣经而是出自莎士比亚的《哈姆雷特》。为了表示自己的优越感，卡内基当即纠正了这位先生的错误。不料却引起了对方的反唇相讥：“你说是出自莎士比亚？不可能！绝对不可能！那句话确实确实出自圣经。”



卡内基的老朋友葛孟先生也在场，他研究莎士比亚的著作已有多多年。这时，却在桌下用脚踢了踢卡内基，说道：“卡内基，你弄错了，这位先生是对的，这句话的确是出自圣经。”

回家的路上，卡内基不解地问葛孟：“你不是明明知道那句话出自莎士比亚吗？”

“是的，”葛孟回答道：“《哈姆雷特》第五幕第二场。可是卡内基，我们是宴会上的客人，为什么一定要证明他错了呢？那样会使他喜欢你吗？为什么不给他留些面子？卡内基，你为什么一定要跟他抬杠呢？应该永远避免跟人家正面冲突。”

永远避免跟人家正面冲突！世界上只有一种能够在争论中获胜的方法，那就是避免争论。像躲避响尾蛇和地震那样避免争论。

有时候，激烈的争论，可能会使人一时丧失理智，甚至动了干戈。到了这一步，不少人即成了终生的敌人。而华盛顿则不然，他有着化仇为友的魅力。

公元1754年，华盛顿还是一位上校，当时华盛顿率领他的部下驻守在亚历山大里亚。那里正在选举弗吉尼亚议会的议员。有一个名叫威廉·佩思的人反对华盛顿所支持的候选人。

华盛顿与佩思在关于选举问题的某一具体问题上发生了激烈的争论，情绪激动的华盛顿说了一些冒犯佩思的话，而被激怒的佩思则将华盛顿一拳打倒在地。华盛顿的部下马上开了过来，准备替他们的司令官报仇，华盛顿阻止了部下的冲动，并劝说他们返回营地。

第二天一清早，华盛顿递给佩思一张便条，要求他尽快到当地的一家小酒店来。不一会儿，佩思便如约到来，他是准备来进行一场决斗的。令他感到惊奇的是，他所看到的不是手枪而是酒杯。

华盛顿站起来迎接他，并笑着伸手过去。“佩思先生”，华盛顿说：“犯错误乃人之常情，纠正错误是件光荣的事。我相信昨天我是不对的，你已经在某种程度上得到了满足。如果你认为到此可以解决的话，那么请握我的手——让我们交个朋友吧。”



## 千万不要在他人的伤口上撒盐

没有人愿意提及自己不光彩的一页，如果你拿这些不光彩问题来作文章，如同在别人伤口上撒盐，无论谁都不能忍受。你让别人受到伤害，别人也许就会反过来伤害你，在被伤害的生活中，谁的一生还能找到幸福？

明太祖朱元璋出身贫寒，做了皇帝后自然少不了有昔日的穷哥们儿到京城找他。这些人满以为朱元璋会念在昔日共同受罪的情份上，给他们封个一官半职，谁知朱元璋最忌讳别人揭他的老底，以为那样会有损自己的威信，因此对来访者大都拒而不见。

有位朱元璋儿时一块光屁股长大的好友，千里迢迢从老家凤阳赶到南京，几经周折总算进了皇宫。一见面，这位老兄便当着文武百官大叫大嚷起来：“哎呀，朱老四，你当了皇帝可真威风呀！还认得我吗？当年咱俩可是一块儿光着屁股玩耍，你干了坏事总是让我替你挨打。记得有一次咱俩一块偷豆子吃，背着大人用破瓦罐煮，豆还没煮熟你就先抢起来，结果把瓦罐都打烂了，豆子撒了一地。你吃得太急，豆子卡在嗓子眼儿还是我帮你弄出来的。怎么，不记得啦！”

这位老兄还在那喋喋不休唠叨个没完，宝座上的朱元璋再也坐不住了，心想此人太不知趣，居然当着文武百官的面揭我的短处，让我这个当皇帝的脸往那儿搁。盛怒之下，朱元璋下令把这个穷哥们儿杀了。这就是戳人痛处的下场。

在待人处世中，场面话谁都能说，但并不是谁都会说，一不小心，也许你就踏进了言语的“雷区”，触到了对方的隐私和痛处，犯了对方的忌，对听话者造成一定的伤害。其实，每个人都有所长，亦有所短，待人处世的成功，一个很重要的因素就是善于发现对方身上的优点，夸奖对方的长

处，而不要抓住别人的隐私、痛处和缺点，大作文章。切记：揭人之短，伤人自尊！

“揭短”，有时是故意的，那是互相敌视的双方用来作为攻击对方的武器。“揭短”，有时又是无意的，那是因为某种原因一不小心犯了对方的忌讳。有心也好，无意也罢，在待人处世中揭人之短都会伤害对方的自尊，轻则影响双方的感情，重则导致友谊的破裂。

有这样一个真实的例子，有一群人在看电视剧，剧中有婆媳争吵的镜头。张大嫂便随口议论道：“我看，现在的儿媳真是不知道好歹，不愿意和老人住在一起。也不想以后自己老了怎么办？”话未说完，旁边的小齐马上站了起来，怒声说：“你说话干净点，不要找不自在，我最讨厌别人指桑骂槐！”原来小齐平素与婆婆关系失和，最近刚从家里搬出另住。张大嫂由于不了解情况，无意中揭了对方的短而得罪了小齐。所以只有了解交际对象的长处和短处，为人处世才不会伤人也伤己。

且看下面这个例子。

有一位年轻的姑娘长得很胖，吃了不少的减肥药也不见效果，心里很苦恼，也最怕有人说她胖。有一天，她的同事小张对她说：“你吃了什么呀，像气儿吹似的，才几天工夫，又胖了一圈儿。”胖姑娘立马恼羞成怒，“我胖碍着你什么了？不吃你，不喝你，真是狗咬耗子，多管闲事！”小张不由闹了个大红脸。在这里，小张明知对方的短处，却还要把话题往上赶，这自然就犯了对方的忌讳，不找麻烦才怪哩。

所以，还是俗话说得好，“打人不打脸，揭人不揭短”，要想与他人友好相处，就要尽量体谅他人，维护他人的自尊，避开言语“雷区”，千万不要戳人痛处！

## 不记仇怨，君子不念旧恶

有仇不报非君子是中国的一句老话，也是很多人所奉行的做人风格，可事实上，这句老话并不是什么快乐的哲理，复仇成功固然可以解除一时的心头之恨，但报仇之后更可能失去自我。事实上，这实在是做人的一大弱点。那么，面对仇恨，正确的做法是什么呢？答案就是放弃，冤冤相报何时了，人生不必太计较。如果你真是君子，就要有君子的风范——君子不念旧恶，报复的事情还是不做为妙。

古人说“有仇不报非君子”，古人也说“君子不念旧恶”。但根据人性丛林的生存法则我们不难看出，后者才是真正智慧的做人之道。

让我们先看一部外国电影所描述的故事。

有一位牧场主全家被土匪枪杀，他孤身一人，一无所有，只好变卖牧场，寻仇天涯。

家园被毁，亲人被杀，可以说没有比此更大的仇恨了，这种仇谁都想报。可是，当这位牧场主花了十几年的时间找到凶手时，才发现那位凶手已疾病缠身，躺在床上，失去了抵抗能力。他请求牧场主给他致命的一枪。然而，牧场主把枪举起后又颓然放下了。

结果是，牧场主沮丧地走出破烂的小木屋，在洒满夕阳的大草原中沉思：我放弃了一切，虚度了十几年的光阴，为的就是报仇雪恨，如今我也老了，报仇，它到底有什么意义呢……

这虽然是电影故事，但也一样让人深刻反省，这种反省的意义也就是前面所述的“报仇之后失去自我”的道理。

事实上，复仇是很劳心费力的事情，如果为报仇而绞尽脑汁、劳力伤财，那就有点得不偿失了。

第一，报仇需要精神投入。每天筹划着报仇这件事，要耗费多少精力，想到切齿之痛，情绪心神的剧烈波动，更有可能影响到身体的健康，弄不好仇没报，自己还得了精神分裂症。

第二，报仇需要财力投入。有人为了报仇而放弃一辈子的事业，大有玉石俱焚的味道，就算不丢下一辈子的事业，也要花费半辈子的财力，以筹划报仇的事情。

第三，报仇需要时间投入。俗话说：“君子报仇，十年不晚。”因此，有些仇不是说报就能报，可能三年五载，八年十年，甚至几十年都报不成，就算报成了吧，自己也年华已逝，青春不再。

还有，所谓的“君子”是指一个成熟的人，一个有智慧的人！一个成熟的人、有智慧的人知道轻重，知道什么东西对他有意义、有价值，报仇这件事虽然可解心头之恨，但心头之恨一旦失去，他也可能丧失自我，那报仇还有什么意义？

再说君子是劝人向善的。时间是仇恨的惟一解药，对那些心怀深仇的人，讲道理是无用的。怎么办？君子说：“君子报仇，十年不晚。”既给了报仇者此时不报仇的借口，也给了报仇者思考的时限。同时也救了被恨的人。一句话挽救了两条性命，这正是君子之所为。

再往后说，冤冤相报何时了，十年后，报仇的人若还是去报仇，真的解了恨，之后呢？活着的理由没有了。

可见，仇是不应该报的，不过有些仇还是不应该忘记的，因为心中有仇恨，就能激发你奋发向上的斗志，刺激你尽快地成长，让你可以用成就来报仇！而一旦你的力量比仇人更大，你的仇人自然不是逃之夭夭就是前来请罪，因为你的成功成为他心头最大的阴影——他怕你哪一天真的下手报仇！所以不报仇才是君子最好的报仇方式！



## 待人切勿太过苛刻：己所不欲，勿施于人

自己不想做的事，不要勉强别人去做。凡事多站在别人的立场上想一想，因为给别人方便就是给自己方便。

有一天，孔子的学生子贡问老师：“有没有一个字可以作为终生奉行不渝的法则呢？”孔子回答：“其恕乎！己所不欲，勿施于人。”这里的“恕”是凡事替别人着想的意思。其意是，自己不喜欢做的事，不要加在别人身上。这句话可视为处世的基本修养，如能做到这一点，在人际交往中，你会给自己和他人留下进退的余地，这样就可以建立良好的人际关系。

让我们先看看下面这个故事，或许能从中得到启示。

战国时魏国与楚国交界，两国在边境上各设界亭，亭卒们也都在各自的地界里种了西瓜。魏亭的亭卒勤劳，锄草浇水，瓜秧长势极好，而楚亭的亭卒懒惰，不肯勤奋地护理瓜秧，瓜秧长势非常不好，与对面瓜田的长势简直是天壤之别。楚亭的人觉得丢了面子，有一天深夜，偷跑过去把魏亭的瓜秧全给扯断了。魏亭的人第二天发现后，气愤难平，报告给边县的县令，说：“我们也过去把他们的瓜秧扯断好了！”县令说：“他们这样做显然是很卑鄙的！可是我们明明不愿他们扯断我们的瓜秧，那么为什么再反过去扯断人家的瓜秧？别人不对，我们再跟着学，那就太狭隘了。你们听我的话，从今天起，每天晚上去给他们的瓜秧浇水，让他们的瓜秧长得好，你们这样做的时候，一定不能让他们知道。”魏亭的人听了县令的话后觉得有道理，于是就照办了。楚亭的人发现自己的瓜秧长势一天好似一天，仔细观察，发现每天早上地都被人浇过了，而且是魏亭的人在黑夜里悄悄为他们浇的。楚国的边县县令听到亭卒们的报告，感到十分惭愧又十分的敬佩，于是把这件事报告了楚王。楚王听说后，也感于魏国人修睦边邻的诚

心，特备重礼送魏王，既以示自责，亦以示酬谢，结果这一对敌国成了友好的邻邦。

故事中的魏国县令在处世方面的智慧，显然高于那些亭卒，因为他懂得“己所不欲，勿施于人”的道理。

宽恕别人就是宽恕自己。宽容可以造成一种重大局、尚信义、不计前嫌、不报私仇的氛围，以及成就双方宽广而又仁爱的胸怀。降至日常生活的处理，又何尝不是这样？尤其是对初涉世事的年轻人来说，由于一切茫然无知，总是时时处处小心翼翼，左顾右盼地想找出人事上的参照物来规范自己，约束自己，这种反应当然是正常的。但殊不知，有时这样处世，反而会导致初衷与结果的南辕北辙，成为处世的最大弱点。因为在各人的眼中，自己的位置是各不相同的，并没有统一的标准可以提供给你。所以，不妨就按照“己所不欲，勿施于人”的原则，往往会有令人满意的结果。自私自利之人，往往不懂得推己及人的道理，往往毫无顾忌地损害他人的利益，把痛苦转嫁到旁人身上。这样处世，必然是走到哪里，被人骂到哪里。

## 化敌为友，不妨拥抱你的对手

爱你的对手，可以在某种程度上降低对方对你的敌意，使你对对方的敌意不被恶化。换句话说，在为敌为友之间，留下了一条灰色地带，免得敌意鲜明，反而阻挡了你的去路与退路。

生活中，我们难免会有一些磕磕碰碰，难免会碰到令自己不愉快的人。虽然可以发泄一番，但往往会因此得罪人，无意间为自己树敌。要想做一个人脉高手，就应该像《圣经》上说的那样“爱你的对手”。

排斥对手对事情没有一点帮助，弄得不好还会两败俱伤。相反，如果抱着欣赏对手的心态，则可能赢得人心。人与人之间肯用真心交流，就会

增进了解，消除隔阂。使他人变成你的朋友，把对手当成动力，不是更有利于你的成功吗？

不肯欣赏对手的人，实在是很不幸。在正常条件下，欣赏对手能发挥极大效果，它会给你带来幸福、友谊，乃至成功。

当你树立了一个对手的时候，你所得到的将不只是一个对手，你在精神上所受到的威胁将十倍百倍于他实际上给你的威胁。

当你用高尚的人格感动了一个对手使他成为你的朋友的时候，你所得到的也将不只是一个朋友，你在精神上所感受的欢乐和轻松也将十倍百倍于他实际上所给你的。

首先来看看一个人“报仇”所需要的投资。

精神的投资。每天计划“报仇”这种事，需要花费无数精力，想到切齿处，情绪心神的剧烈波动，很有可能影响身体的健康。

财力的投资。有人为了“报仇”而投入了一辈子的事业，大有“玉石俱焚”的味道。就算不放下一辈子的事业，也得花费不少的财力作报仇的部署。

时间的投资。有些“仇”不是说报就能报，三年、五年、八年、十年，甚至二十年、四十年都可能报不成，就算仇报了，自己也已经鬓发斑白。

一个成熟的、有智慧的人懂得掂量轻重，知道什么事对他有意义、有价值，“报仇”这件事尽管可消“心头之恨”，但“心头之恨”消了，却极有可能迷失了自己，所以“君子”有仇可以不报。

人和动物在有些方面是不同的，动物的所有行为都依照本性而发，属于自然的反应；但人不同，经过思索，人可以依照当时需要，作出各种不同的行为选择，例如：学会爱你的对手。

一位动物学家对生活在非洲大草原奥兰治河两岸的羚羊群进行过研究。他发现东岸羚羊的繁殖能力比西岸的强，奔跑速度也要比西岸的快。而这些羚羊的生存环境和属类都是相同的，饲料来源也一样。这是为什么呢？



于是，他在东西两岸各捉了10头羚羊，把它们分别送往对岸。结果，东岸的10头羚羊一年后繁殖到14头，西岸的10头羚羊只剩下3头，那7头全被狼吃了。

现在，你一定可以明白，东岸的羚羊之所以强健，是因为在它们附近生活着一个狼群，西岸的羚羊之所以弱小，正是因为缺少了这么一群天敌。

没有天敌的动物往往最先灭绝，有天敌的动物则会逐渐繁衍壮大。大自然中的这一现象在人类社会也同样存在。

对手的力量会让一个人发挥出巨大的潜能，创造出惊人的成绩。尤其是当对手强大到足以威胁到你生命的时候，对手就在你身后，你一刻不努力，你的生活就会有万分的惊险和困难。

在你的人生中，一定会遇到各种各样的对手，你可以想象，但不必担心。因为对手是一把双刃剑，可能对你造成威胁，但也可能成为你进取的动力。你一定听到过“死于安乐”这句话。

在现实生活中，你没有必要憎恨自己的对手。若深入思考一下，你也许会发现，真正促使你成功的、激励你昂首阔步的不是顺境和优裕，不是朋友和亲人，而是那些常常可以置你于死地的打击和挫折，甚至是死神。

在日常生活中，许多人都犯了这样一个致命的错误：总是诅咒我们的对手，或者因为自己遇到了对手而失魂落魄。这恰恰错了，你应该为自己有一个对手，甚至是强大的对手而庆幸，为自己遇到的艰难境况而庆幸，因为这正是你脱颖而出的机会。

爱你的对手，是件很难做到的事，因为绝大部分人看到对手都会咬牙切齿，都会有灭之而后快的冲动。即使环境不允许或没有能力消灭对方，至少也会保持一种冷漠的态度，甚至会说一些让对方不舒服的嘲讽话，可见要做到爱对手谈何容易。

正因为难，所以人的成就才有高低之分、大小之别。也就是说，能当众拥抱对手的人，他的成就往往比不能爱对手的人要“非凡”一些。

能爱自己对手的人也就是站到了主动的地位，采取主动的人“制人而



不受制于人”。采取主动，不仅仅迷惑了对方，使对方搞不明白你对他的态度，更迷惑了第三者，搞不明白你和对方到底是敌是友，甚至可能误认你们已“化敌为友”。可是，是敌是友，只有你才心知肚明，但你的主动，却使对方处于“接招”、“应战”的被动局势。如果对方不能够“爱”你，那么他将得到一个“心胸狭窄”之类的评语，两相比较，二人的分量不言自明。爱你的对手，可以在某种程度上降低对方对你的敌意，使你对对方的敌意不被恶化。换句话说，在为敌为友之间，留下了一条灰色地带，免得敌意鲜明，反而阻挡了你的去路与退路。

此外，你的行为也将使对方没有立场对你再进行任何攻击，他若不理睬你的拥抱而仍旧攻击你，那么此人必定会遭到众人的谴责。

最重要的是，爱你的对手这个行为一旦做出来，久而久之必会成为习惯，让你和别人相处时，能够大度一些，容天下人、天下物，出入无碍，进退自如，而这恰恰是成就大事业的重要本钱。

所以，竞技场上比赛开始前，比赛双方都要握手敬礼或者拥抱，比赛后也要照样再来一次，这是最常见的当众拥抱你的竞争对手的方式。





第六章 困境中自救的心理操纵术

## 第六章 困境中自救的心理操纵术

# 第六章

第六章 困境中自救的心理操纵术



第六章 困境中自救的心理操纵术

## 心理上的正视：每个人都必须面对困境与挫折

任何成功的人在达到成功之前，没有不遭遇过失败的。爱迪生在历经一万多次失败后才发明了灯泡，而沙克也是在试用了无数介质之后才培养出可以有效治疗小儿麻痹症的疫苗。

人生不如意十常居其八九，一帆风顺者少，曲折坎坷者多，成功是由无数次失败构成的。在追求成功的过程中，还须正确面对失败，乐观和自我超越就成为能否战胜自卑、走向自信的关键。正如美国通用电气公司创始人沃特所说：“通向成功的路，即把你失败的次数增加一倍。”但失败对人毕竟是一种“负性刺激”，总会使人产生不愉快、沮丧、自卑的心理。

面对挫折和失败，惟有乐观积极的持久心，才是正确的选择。在遭受挫折或失败时，正确的做法有四点：其一，采用自我心理调适法，提高心理承受能力；其二，注意审视、完善策略；其三，用“局部成功”来激励自己；其四，做到坚韧不拔，不因挫折而放弃追求。

要战胜失败所带来的挫折感，就要善于挖掘、利用自身的“资源”。应该说当今社会已大大增加了这方面的发展机遇，只要敢于尝试，勇于拼搏，就一定会有所作为，虽然有时个体不能改变“环境”的“安排”，但谁也无法剥夺其作为“自我主人”的权利。屈原被放逐乃赋《离骚》，司马迁受宫刑乃成《史记》，就是因为他们无论什么时候都不气馁、不自卑，都有坚韧不拔的意志。有了这一点，就会挣脱困境的束缚，迎来光明的前景。

若每次失败之后都能有所“领悟”，把每一次失败都当做成功的前奏，那么就能化消极为积极，变自卑为自信。作为一个现代人，应具有迎接失败的心理准备。世界充满了成功的机遇，也充满了失败的风险，所以要树



立持久心，以不断提高应付挫折与干扰的能力调整自己，增强社会适应力，坚信失败乃成功之母。

成功之路难免坎坷和曲折，有些人把痛苦和不幸作为退却的借口，也有人在痛苦和不幸面前复活和再生。只有勇敢地面对不幸和超越痛苦，永葆青春的朝气和活力，用理智去战胜不幸，用坚持去战胜失败，我们才能真正成为自己命运的主宰，成为掌握自身命运的强者。

其实失败就是强者和弱者的一块试金石，强者可以愈挫愈勇，弱者则是一蹶不振。想成功，就必须面对失败，必须在千万次失败面前站起来，用持久心战胜一切。

卢俊雄12岁开始“下海”经商，边读书边做生意，一直到毕业后办起公司，他被人称做“青年猛士”、“卢超人”。看起来好似万事俱顺，其实他也不是一直都顺利的。

他的失败很多，不过，对于自己所经受的几次重大失败，他可是一直牢牢地记在心里。

最早那次失败，是16岁那年去汉口做邮票生意。那一次并非他的计划有误，只能说运气不好，在青天白日遭劫，损失了所有本钱。

第二次受挫，是上了一个可恶的英国人的当。那是1985年，他刚考上大学，而且是自费的经济管理专业。他因前一段时间与国外的集邮爱好者做邮票交易积攒了8000多元钱的邮票，兑换成现金正好可以用做上大学的开支费用，可就在此时，英国利物浦的一个邮商来信告诉他，他两次寄去的价值8000多元的邮票没有收到，那人称寄达的信封里一无所有。这8000多元的邮票可是卢俊雄辛苦了好多日子才积攒起来的。

再有一次，发生在1989年。那时他已经办起了华隆邮票经营部，而后他用邮票生意赚得的利润又开办了华隆商行，他招聘了几个苦于求职的年轻朋友，但由于眼高手低，经验不足，几次生意都失败了。

首先是深圳的一家合资企业来找他们代销人造宝石首饰，他们没做好，赔了。接着，他们又改为代加工人造首饰，再由外商销往中东，一开始中东的订货很多，生意还算不错，可是人算不如天算，中东地区战火突

燃，首饰市场顿时就萎缩了。华隆还没从中东市场的挫折中缓过神来，就又传来了一个不幸的消息：深圳那家合资公司突然间被一把大火烧光，宣布破产。

这一切事情发生后，对于华隆的负面影响很大。华隆就在三方合作中做了冤大头，卢俊雄除了付出一大笔加工费给代理公司外，又赔上了房租、广告、应酬等费用，总共算起来达15万元。这一次失败给卢俊雄的教训很大。

卢俊雄只得把十三铺的房子退了，华隆商行关门。他回到了原先的邮票大本营，在华侨新村友爱路22号去做他一向熟门熟路的邮票邮购生意去了。

1989年年底，卢俊雄又想出一个大行动计划来。他要搞一次规模很大的展览会，他把这次活动放在广州第一公园文化宫内，还特地打出“迈向90大行动”的横幅。

然而，展览会开幕后没什么人走进他布置的展厅里，也没人参与他的“大行动”。

这次展览他又赔进去了。俗语说“好事不见来，祸事先成双”，不久，他就遇上了另一个失败的生意。

有一个台商刚与他结识，就提出要与他合伙做生意，两人谈得很投机，就定下由台商出办公室租金，由卢俊雄在广州为他办货。卢俊雄在广州三元里中央酒店租下了一个套间，很快就办好一批茶叶、陶瓷等日用品，准备运到台湾去。

可是那个台商却总是一拖再拖，卢俊雄看出破绽，不愿再与这种人合作下去了，两个月后就与这个台商散伙了。这一下他又吃力不讨好，不但搭进去了房租，还有一大批日用的滞留费用。

卢俊雄喜欢引用这样一句话：“人的身心都可以从背阴处移到阳光普照的地方。稍有思想的人都能办得到。”面对挫折时卢俊雄从不退缩，在哪儿跌倒，就在哪儿爬起来再干。

人生中的不幸，成功道路上的失败，每个人都会遇到的，也往往会给

我们带来极大的痛苦，只有设法尽快摆脱痛苦，才能坚定不移地向既定的目标进发。

事实上，害怕失败很大程度上是因为人本身的性格与心理需求决定的。正如很多人害怕贫困、害怕生病、害怕遭到批评，而同时又极为渴望富有、健康、受人欢迎一样，在追求成功的道路上害怕失败，这些恐惧实际上是相伴而生的。所以，害怕失败的人实际上对一切有可能打破现有平衡、一切有负面影响的事都存有恐惧。生活中能有几件事是有利无害的呢？如果逃避成了对待生活的一种普遍态度，这将使我们创造力退化、热情降低、缺乏活力，最终就会因生活乏味而忧虑。

奥里森·马登说过：“我们的力量来自我们的软弱，直到我们被戳、被刺，甚至被伤害到疼痛的程度时，才会唤醒包藏着神秘力量的愤怒。伟大的人物总是愿意被当成小人物看待，当坐在占有优势的椅子中时，他会昏昏睡去，当他被摇醒、被折磨、被击败时，便有机会可以学习一些东西了；此时他必须运用自己的智慧，发挥他的刚毅精神，他会了解事实真相，从他的无知中学习经验，治疗好他的自负精神病。最后，他会调整自己并且学到真正的技巧。”

然而，挫折并不保证你会得到完全绽开的利益花朵，它只提供利益的种子，你必须找出这颗种子，并且以明确的目标给它养分并栽培它，否则它不可能开花结果。上帝正冷眼旁观那些企图不劳而获的人。

你应把挫折当做是使你发现你思想的特质，以及你的思想和你的明确目标之间关系的测试机会。如果你真能了解这句话，它就能调整你对逆境反应，并且能使你继续为目标努力，挫折绝对不等于失败——除非你自己这么认为。

你应该感谢你所犯的错误，因为如果你没有和它作战的经验，就不可能真正了解它。

## 懂得低头，人在屋檐下的生存

个人在环境不如意之时，应该懂得低头的道理，尤其在别人的地盘上，一定要控制住自己的内心，千万不能过分地张扬自己。

《红楼梦》里的林黛玉，因寄人篱下，自认为“不敢多行一步路，不敢多说一句话”，这就是人在屋檐下，一定要低头的道理。一个人暂时处于劣势，靠着别人生活，还要飞扬跋扈，岂不贻笑大方？在人屋檐下，一定要低头，是明哲保身的大智慧。

老百姓有一句俗语，叫做“人在屋檐下，不得不低头”。意思是说人在权势、机会不如别人的时候，不能不低头退让，但对于这种情况，不同的人可能会采取不同的态度。有志进取者，将此当作磨炼自己的机会，借此取得休养生息的时间，以图将来东山再起，而绝不一味地消极乃至消沉；那些经不起困难和挫折的人，往往将此看做是事业的尽头，或是畏缩不前，不愿想法克服眼前的困难，只是一味地怨天尤人听天由命。

所谓的“屋檐”，说明白些，就是别人的势力范围，换句话说，只要你人在这势力范围之内，并且靠这势力生存，那么你就在别人的屋檐下了。这屋檐有的很高，任何人都可抬头站着，但这种屋檐不多，以人类容易排斥“非我族群”的天性来看，大部分的屋檐都是非常低的！也就是说，进入别人的势力范围时，你会受到很多有意无意的排斥和限制，不知从何而来的欺压，这种情形在你的一生当中，至少会发生一次以上。除非你自己的一片天空，是个强人，不用靠别人来过日子。可是你能保证你一辈子都可以如此自由自在，不用在人屋檐下避避风雨吗？所以，在人屋檐下的心态就有必要调整了。

只要是在别人的屋檐下，就“一定”要厚起脸皮低头，不用别人来提



醒，也不用撞到屋檐了才低头。这是一种对客观环境的理性认知，没有丝毫勉强，所以根本不要有什么不好意思和抹不开面子。与生存相比，脸面又值多少钱？在生存与脸面相矛盾时，还是生存第一！这就是做人要稍讲厚黑的智慧。

“一定要低头”，有非常多的好处：不会因为不情愿低头而碰破了头；因为你很自然地就低下了头，而不致成为明显的目标；不会因为沉不住气而想把“屋檐”拆了。要知道，不管拆得掉拆不掉，你总要受伤的，因为老祖宗早就有“伤敌一千，自损八百”的古训。不会因为脖子太酸，忍受不了而离开能够躲风避雨的“屋檐”。离开不是不可以，但要去哪里？这是必须考虑的。而且离开想再回来，那是很不容易的。在“屋檐”下待久了，就有可能成为屋内的一员，甚至还有可能把屋内人赶出来，自己当主人。

在中国历史上，政治斗争、军事斗争极其复杂，有时更是瞬息万变，忍受暂时的屈辱，厚脸低头磨炼自己的意志，寻找合适的机会，也就成了一个成功者所必不可少的心理素质。所谓“尺蠖之曲，以求伸也，龙蛇之蛰，以求存也。”正是这个意思。西汉时期的韩信忍胯下之辱正是这种“一定要低头”的最好体现。因为他不低头就把自己弄到和地痞无赖同等的地步，奋起还击，闹出人命吃官司不说，很可能赔上一条小命。

另一种更高层次上的“一定要低头”，是有意识地主动消隐一个阶段，借这一阶段来了解各方面的情况，消除各方面的隐患，为将来的大举行动做好前期的准备工作。隋朝的时候，隋炀帝十分残暴，各地农民起义风起云涌，隋朝的许多官员也纷纷倒戈，转向农民起义军，因此，隋炀帝的疑心很重，对朝中大臣，尤其是外藩重臣，更是易起疑心。唐国公李渊（即唐太祖）曾多次担任中央和地方官，所到之处，悉心结纳当地的英雄豪杰，多方树立恩德，因而声望很高，许多人都来归附。这样，大家都替他担心，怕遭到隋炀帝的猜忌。正在这时，隋炀帝下诏让李渊到他的行宫去晋见。李渊因病未能前往，隋炀帝很不高兴，多少有点猜疑之心。当时，李渊的外甥女王氏是隋炀帝的妃子，隋炀帝向她问起李渊未来朝见的原

因，王氏回答说是因为病了，隋炀帝又问道：“会死吗？”

王氏把这消息传给了李渊，李渊更加谨慎起来，他知道迟早为隋炀帝所不容，但过早起事又力量不足，只好缩头隐忍，等待时机。于是，他故意广纳贿赂，败坏自己的名声，整天沉湎于声色犬马之中，而且大肆张扬。隋炀帝听到这些，果然放松了对他的警惕。试想，如果当初李渊不低头，或者头低得稍微有点勉强，很可能就被正猜疑他的隋炀帝杨广送上了断头台，哪里还会有后来的太原起兵和大唐帝国的建立。

做人“一定要低头”的目的是为了让自己与现实环境有和谐的关系，把二者的磨擦降至最低，是为了保存自己的能量，好走更长远的路，更为把不利的环境转化成对你有利的力量，这是做人的一种权变，更是最高明的生存智慧。

“在人屋檐下”是待人处世经常遇到的情况，它会以很多不同的方式出现，当你看到了“屋檐”，请不要“不得不”，而要告诉自己：“一定要低头”！当然，低头也要在低头中寻找智慧，不能白低了头。

## 痛苦中享受生活，苦难中品味人生

上帝问三个普通人：“你们来到世间是为了什么呢？”

第一个人回答：“我来这个世界是为了享受生活。”

第二个人回答：“我来这个世界是为了承受痛苦。”

第三个人回答：“我既为承担生活给我的磨难，又要享受生活赐予我的幸福。”

上帝给前两个人各打了50分，给第三个人打了100分。

人世间充满欢乐与痛苦，只有适应这种环境的人才能生活。作为上帝，它的本意是告诉人们，围绕人的生活目的，给我们展示了“享受生活”、“承受痛苦”、“既承担磨难，又享受幸福”这样三种类型的人。应该

承认，“既承担磨难，又享受幸福”，道出了我们生活的真谛。

生活是什么？“生活是一条路，怎能没有坑坑洼洼；生活是一杯酒，包含着酸甜苦辣”。正由于生活之路坎坷不平，祸福相依，只有勇于承担磨难，才能享受幸福，而享受幸福，又是承担磨难的动力；因此，我们既要承担生活的磨难，又要享受生活赐予的幸福。唯其如此，我们必须努力奋斗。

只“享受生活”的人，好逸恶劳，幻想过不劳而获的寄生生活，于是游手好闲，饱食终日，无所用心。这种人会遇到两大难题：

第一，从物质上说，没有播种，哪来收获？人人索取，谁来奉献，坐吃必然山空；

第二，从精神上说，他们贪图享乐，没有承受痛苦的思想准备，一遇不幸，便捶胸顿足，呼天抢地，无法活下去。

这两大难题，他们根本无法解决，因而便失去了生存的依据。

只“承受痛苦”的人，认为世间充满痛苦，人来到世间，就是为了承受痛苦。你若要反驳，他们会让你追根溯源：如果不是这样，那为什么人来世界第一声总是哭呢？这种人听天由命，逆来顺受，活得好累。他们没有理想，万念俱灰，缺乏生活的勇气和信心，不能冲破黑暗，走向光明，最终只能被苦难毁灭掉。

作家罗曼·罗兰说：“生命是建立在痛苦之上的，整个生活贯穿着痛苦。即便如此，我们依然要抓住机会，去享受生活中的点点滴滴。”的确，不管我们在生活中遭受怎样的苦难，都不要忘了在苦难中去品味人生的甘甜。

在生命进程中，当痛苦、绝望、不幸和灾难向你逼近时，你是否还能享受当下的阳光？只有那些在绝境中仍能抓住一丝快乐的人，才能领悟人生快乐的真谛。

其实，人生免不了要遭受不幸和痛苦，痛苦对人同样有所裨益。这就如同没有大气压力，人的身体就会爆炸一样，人假如没有艰难和不幸相伴，任何需要都能得到满足，那么，人生也同样毫无乐趣可言。所以，只

要你有好心情，在任何情况下，遭受的痛苦越深，随之而来的喜悦也将会越大。

正如一位哲人所说：“一个人，既要承受痛苦，也要享受快乐，这才是完美和有价值的人生。”

既然上帝不让我们成为享乐主义者，也不忍心让我们成为苦行僧，那么，让我们笑对人生，既承受痛苦，也享受生活吧！

## 失意不可失志，于困境中升华人生

失意无时不有，无处不在。一次失意，如同品尝一次人生的苦辣；一次失意，是对人生的一次考验。尝过一回苦辣，经历一次考验，你便跨过人生的一个坡坎，你便超越一次自我。

人从记事开始，便在得意与失意间生活。得意时，如浸泡在蜜水之中，欢悦万分，失意时，如含黄连，苦不堪言。失意并非只是不得志，一切希冀未果，均属失意范畴。求学时，一次败北，是失意；工作上，事业无成，是失意；求爱的当儿，遭拒绝，是失意。

失意，并非你低人一等，也不是智商低下，而是因失意像得意一样相随相伴人生。失意是得意的反面，无失意也便无得意可言。

失意，会使你冷静地反思自己，使你能正视自己的缺点和弱项，努力克服不足，从而驾驭生命的帆船，乘风破浪，以求一搏，从失意的废墟上重新站起。

春秋战国时期的子文，担任楚国的令尹。这个人三次做官，任令尹之职，却从不喜形于色，三次被免职，也从不怒形于色，这是因为他心里平静，不计较得失。子文心胸宽广，明白斤斤计较毫无用处。该失的，争也不一定能够得到，越得不到，心理越不平衡，不如不去计较。

柳下惠姓展名禽，他是鲁国的大夫，曾任士师，三次被国君免官，可



他却不走。故此《鲁论》上记载说：“柳下惠，担任士师，三次被罢免。”有人对他说：“你怎么不离开鲁国呢？”他回答说：“正直清白地做官，到哪里不会被多次罢黜？没有正义感地做官，那又何必离开自己的国家？”孟子说：“柳下惠被免了官也没有怨言，穷困了也不显出可怜的样子。”

柳下惠在当时不被任用，遭免官却没有怨言，处于落魄境地，也没有可怜的样子。此地不留爷，自有留爷处。如果论才智，柳下惠自然可以到其他国家弄个大官做，特别是在春秋战国那个纷乱的时代，可他并没有离开鲁国。他明白要做一个清白正直的人，势必会遭到邪恶势力的嫉恨，而使自己的利益受到损失。但即便是个人利益遭受损失，也不能放弃自己的主张，要能够坦然对待自己所处的环境。

对于人生的得失，古人还认识到：自然界中万物的变化，有盛便有衰；人世间的的事情也同样如此，总是有得便有失，何必斤斤计较呢？

《论语》中记载孔子的言论：“愚钝的人可以让他做官吗？如果让这样的人做官的话，还没有得到官位的时候，他害怕得不到；做了官以后又害怕失去。既然怕失去官位，那就什么都做得出来。”

人世间的许多事情是无法斤斤计较的，有所得必有所失。在此还是引用《幽窗小记》中的一幅对联：宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天外云卷云舒。

一幅对联，寥寥数语，却深刻道出了人生对事对物、对名对利应有的态度：得之不喜，失之不忧，宠辱不惊，去留无意。这样才可能心境平和、淡泊自然。一个看庭前三字，大有躲进小楼成一统，管他春夏与秋冬之意，而望天上三字则又显示了放大眼光，不与他人一般见识的博大情怀；一句云卷云舒更有大丈夫能屈能伸的崇高境界。与范仲淹的不以物喜、不以己悲实在是异曲同工，更颇有魏晋人物的旷达风范。

李白曾经在得意时引昂高歌：人生得意须尽欢，莫使金樽空对月。”也曾任在官场失意时吟唱道：“开怀大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人。”得意与失意，仅仅是人生的两种不同状态而已，你又何必太计较呢？失意的时候，请君记住一句话：看庭前花开花落，望天空云卷云舒。

人生得失，转眼即逝如浮云，淡看得失，才能活得更加舒心和潇洒。

## 在内心里藐视一切困难

这个世界不属于优柔寡断、胆小怕事的人。在他看来，一个人想要取得成功就必须克服前进道路上的重重障碍，藐视一切困难，排除万难，最终实现自己的目标。然而，并不是所有的人都能够意识到如何正确面对前进道路上的障碍。在选择了某条前进的道路之后，他们想象着前面有数不清的障碍，就像绵绵不绝的山峰一样挡在面前。无论做什么事情，一旦制定好了计划之后，他们就开始找寻困难，等待它们的到来。当然，困难是不会让他们失望的。这些人似乎戴着一幅“障碍眼镜”，他们看到的是，除了困难之外什么也没有。他们总是说，“如果”、“可是”或者“不可能”之类的字眼。事实上，这些字眼已经足够让他们望而却步，或者足以使他们泄气了。

“困难的大小，往往不在于困难本身，而在于人。如果你是强大的，困难就显得很渺小；如果你很渺小，困难看起来就很强大。”这是一段经典言论。

那些有夸大困难倾向的人往往缺少获得成功必要的毅力和勇气。面对困难，他们不想做出牺牲。想到读书的辛苦，想到要干事业的艰辛，他们退却了。他们总是奢望有人能够站出来，拉他们一把，推着他们向前走。

有一个高中学生说，他非常渴望接受更高等的教育，非常想读大学。然而，与其他的孩子不同的是，没有人能够帮助他。他说，如果他有一个富有的父亲送他到大学读书，他肯定是一个有出息的人。从他的话语中，我们肯定，他并不是想要接受教育，而是想要不费吹灰之力就拥有一个大学生的学识。他并不是真切地渴望读书，渴望学习。如果一个人说他不能到大学读书，那么，他不仅不能到大学读书，而且还会丢失掉生活当中许

多值得追求的东西。

那些意志坚定、不屈不挠、下定决心、不达目的誓不罢休的人也可能看到、遇到困难。不过，他们不怕困难，因为他们认为与他们坚强的决心、坚定的信心相比，这些困难是微不足道的。他们感到，在他们的内心深处有一股超人的力量：他们深信，自己大无畏的勇气和毅力会将这些困难消灭干净的。对于他们坚定的意志来说，这些困难是不存在的。对于拿破仑来说，阿尔卑斯山是不存在的，这并不是因为阿尔卑斯山不够险峻，而是因为他比它更伟大。对于拿破仑的将军们来说，阿尔卑斯山是无路可通的。但是，对于他们坚强的领袖来说，越过终年积雪的阿尔卑斯山，就是一望无际的平原。

美国女权主义者、作家和编辑夏洛特·安娜·珀金斯·吉尔曼在《障碍》这首诗中描述了一个游客的经历。这名游客背负着沉重的行囊，不断地沿着山坡向上爬。突然，一个巨大的障碍挡住了他的去路。他变得惊惶失措起来。在开始的时候，他非常有礼貌地请求障碍走开，不要挡住他的去路。然而，障碍却一动也不动。他变得生气起来，并且开始对着障碍破口大骂。然而，障碍仍然是一动也不动。然后，他跪了下来，请求障碍离开。可是，障碍还是一动也不动。最终，正当这名游客无望地坐下来想要放弃的时候，他突然变得精神振奋起来，还是让他自己来说说他是如何处理这个问题的：

“我摘下了帽子，拿起了棍子，  
并且把行李安置好，  
我带着心不在焉的神情，  
朝着那个可怕的恶魔走去——  
我径直地、堂而皇之地穿过它，  
就好像它不存在一样！”

站在困难面前，我们要勇敢地面对它，就好像它不存在一样大胆地走过去。这样，它就会像冰雪遇到了太阳一样融化、消失。

所以说，无论做什么事情，你都要尽可能地藐视困难与不幸，充分利



用可利用的资源，最大限度地发挥自己的潜能，尽可能地减少那些不利因素带来的负面影响。在养成这样的习惯之后，你就会发现，这个习惯不仅有利于你的工作，而且还会给你带来无限的快乐与幸福。它会将不愉快的事情变成令人快乐的事情，将不利的因素变成有利的因素。并给生活带来比金钱更有意义的东西。不久以后，你就会发现，你已经成为一个强者。

## 勤奋是摆脱困境的根本手段

勤奋是通向成功的最短路径，也是实现梦想的最好工具，无论是在富裕还是贫困的环境中，只要你肯勤奋做事，付出你的努力，你就一定会有收获，因为天道酬勤。

印度哲人布尔卫曾说过这样一段话：人所缺乏的不是才干而是志向，不是成功的能力而是勤劳的意志。奥里森·马登更是把勤奋看做是人们摆脱困境的基本条件。的确，一个人如果没有一点勤奋的精神，不说摆脱困境，要想好好地活下去都不是一件容易的事情。

一个人无论做什么事，有什么样的条件，在什么样的环境中，只要他能勤奋刻苦，专心致志、坚持不懈、脚踏实地做下去，人生必然成功。所以说，勤奋是做人做事的不败筹码，只要你肯下功夫，你就一定能成功。

美国最伟大的文学家之一杰克·伦敦在19岁以前，从来没有进过中学。他在40岁时就死了，可是他却给世人留下了51部巨著。

杰克·伦敦的童年生活充满了贫困与艰难，他整天像发了疯一样跟着一群恶棍在旧金山海湾附近游荡。说起学校，他不屑一顾，并把大部分时间都花在偷盗等勾当上。不过有一天，当他漫不经心地走进一家公共图书馆开始读起名著《鲁滨逊漂流记》时，他看得如痴如醉，并受到了深深的感动。在看这本书时，饥肠辘辘的他，竟然舍不得中途停下来回家吃饭。第二天，他又跑到图书馆去看别的书。一个新的世界展现在他的面前——



一个如同《天方夜谭》中巴格达一样奇异美妙的世界。从这以后，一种酷爱读书的情结便不可抑制地左右了他。他一天中读书的时间往往达到了10至15小时，从荷马到莎士比亚，从赫伯特·斯宾塞到马克思等人的所有著作，他都如饥似渴地读着。当他19岁时，他决定停止以前靠体力劳动吃饭的生涯，改成用脑力谋生。他厌倦了流浪的生活，他不愿再挨警察无情的拳头，他也不甘心让铁路的工头用灯揍自己的脑袋。

于是，就在他19岁时，他进入加州的奥克兰德中学。他不分昼夜地用功，从来就没有好好地睡过一觉。天道酬勤，他也因此有了显著的进步，他只用了3个月的时间就把4年的课程念完了，通过考试后，他进入了加州大学。

他渴望成为一名伟大的作家，在这一雄心的驱使下，他一遍又一遍地读《金银岛》、《基督山恩仇记》、《双城记》等书，随后就拼命地写作。他每天写5000字，这也就是说，他可以用20天的时间完成一部长篇小说。他有时会一口气给编辑们寄出30篇小说，但它们统统被退了回来。

后来，他写了一篇名为《海岸外的飓风》的小说，这篇小说获得了《旧金山呼声》杂志所举办的征文比赛头奖。但是他只得到了20元的稿费。他贫困至极，甚至连房租都付不起了。

那是1896年——令人兴奋和激动不已的一年。人们在加拿大西北柯劳代克，发现了金矿。

跟随着像蝗虫一样的淘金者人流，杰克·伦敦踏上了柯劳代克之路。他在那儿呆了一年，拼了命似的挖金子。他忍受着一切难以想象的痛苦，而最后回到美国时，他的囊中却仍然空空如也。

只要能糊口，任何工作他都肯干。他曾在饭店中刷洗过盘子；他擦洗过地板；他在码头、工厂里卖过苦力。

后来，有一天——他饥肠辘辘，身上只剩下两块钱了——他决定放弃卖苦力的劳苦工作，献身于文学事业。这是1898年的事。

5年后的1903年，杰克·伦敦有6部长篇以及125篇短篇小说问世。他一跃而成为了美国文艺界最为知名的人物。

我国历史上有一个著名的楹联：

有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；

苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴！

的确只要勤奋不懈，总有一天能得到自己想要得到的东西，杰克·伦敦用自己的经历证明了这一点。

其实，人往往在逆境中、在艰苦条件下，才更有发愤图强的决心；而一贯养尊处优，则容易丧失进取的决心和拼搏的斗志。所以说，处于困境之中的人啊，赶紧拿起你最强有力的武器——勤奋，然后去做自己想做并有益的事情吧，在这之中，付出汗水和努力，那么你一定会是一个成功并且幸福的人。

## 顽强可以助你跨越逆境

顽强是一种勇于挑战自己的性格力量。只有勇于顽强地挑战自我，才能使自己的能力达到真正的提升与飞越。所以我们应该时时刻刻以自己为对手，战胜自己，直面自己。就像许多成功者那样，我们要时时有一种危机意识。这样，通过不断完善自己，才能使自己强大起来，永远立于不败之地。

顽强是成就事业的精神支柱。翻阅历史名人的成功史不难看出：凡是有很伟大成就的杰出人物，都是从大风大浪中顽强地挺了过来。不论是应对激烈的战火，还是应对汹涌的波涛；不论是忍受无情的打击，还是抵抗潜移默化的腐蚀；不论是招架别人的谩骂指责，还是接听来自方方面面的流言蜚语，都需要我们具有顽强的精神，而日常生活中需要顽强来应付的事情也随处可见，常常遇到。如果具备了顽强，那么，一种大器的、豁达的、开明的、伟人般的性格就会在无形之中形成。

那么，我们应该怎样学会顽强、挑战自我呢，让我们先看看房地产经

纪人科林自述的一段经历吧：

若干年前，我实现了人生理想：房地产事业蒸蒸日上，有舒适的住宅，两辆跑车，还有一艘帆船，婚姻美满，应有尽有。

突然，股票市场崩溃，一夜之间人们似乎对购置房产毫无兴趣。在赚不到一分钱的情况下，我还要偿付沉重的利息，几个月就耗尽了储蓄。以为情况坏到不能再坏的时候，太太还要跟我闹离婚……

那段日子真是度日如年，为了远离这些烦恼，我决定扬帆远行，沿海岸从康涅狄格州南下佛罗里达州。可是到达新泽西州海岸之后，我竟然转向正东航行，直奔大海。几小时后，我靠着栏杆，心想：“让海水吞了我该多容易。”

突然间，船被大浪托高再疾坠。我失去平衡，幸好抓住栏杆，但两只脚却已浸在了冰冷的海水里。我勉强爬回船上，吓坏了，心想：“是怎么回事？我可不想死。”从那时起，我知道必须振作精神，战胜自己，才能渡过难关。旧的生活已去，必须重建崭新的生活才行。

如果你再问：顽强是什么？这就是顽强！科林在绝望之中突然意识到生命的可贵，这就是一种顽强！每一个想成就人生的人要顽强地从挫折中慢慢走出来。不要陷入挫折的泥潭而不能自拔，挫折是可以战胜的。前提就是我们具有勇于挑战自我的性格，只有具备了这种性格，我们才能最终战胜挫折，经历“失败——成功——再失败——再成功”的盘旋上升的成功之路。

碰到挫折，我们既不要畏惧，也不要回避，而要勇敢向自我挑战，直面挫折并拥有为了打垮它而英勇拼搏的气魄。无论任何事情，只有勇敢地尝试，多多少少都会有所收获。那些有成就的人都认为如果恐惧失败而放弃挑战自我的机会，那么就永远也不会进步。没有勇敢尝试就无从得知事物的深刻内涵，而尝试过以后，则由于对实际的痛苦有过亲身经历，就会使得这种种的体验为将来的发展作铺垫和准备。

顽强是一个人最珍贵的心理品质，是应对厄运、克服困难、谋求生存、维系生命、成就事业的最关键的因素，是克服困难改变命运的锐利武

器，是人的精神支柱。要真正做到从险中得安、愁中见喜、苦中取乐、惊中见奇，达到如此意境，就需要顽强的品质和乐观的精神。

作战胜利的桂冠，是由顽强打造的；运动场上光灿灿的金牌，是用顽强的汗水锻铸的；航海家如果没有顽强，就会沉船；科技工作者如果没有顽强，经历一次又一次失败的打击，就没有卫星的上天，科技的发展，人们可能还处在毛饮茹血的年代。

不妨把困难和挫折当成人生的一道风景，人生如游览名川大山，在看到美丽的同时，自然也面对高山路险，崎岖坎坎，试想，平坦的道上能有奇异的景色么。人生如同荡舟出海，在历览宽宏与浩瀚的同时，自然会遇到惊涛骇浪，狂风巨潮，试想，在平静如镜的小池塘里能见到多大的波澜壮阔？

人生如同展翅长空，在俯瞰世界的同时，自然也会遇到风雨雷电，也会有着无穷的惊险。试想，如果为求平稳，安于现状，脚不离地，能把一切尽收眼底吗？

在人生漫长的路上，我们都有可能遇到坎坷和挫折，遇到疾病和灾难。不管生活赋予我们的是什么？我们只有勇敢面对，勇敢承受，在困难和挫折面前，在面临疾病和灾难的时候，我们不能怨天尤人，我们只有乐观地去面对它，找出最佳解决办法，即使不能解决，也不能自暴自弃，这样才能让生活每一天都充满阳光。

让我们记住这句话：顽强是一种品质，是任何人展开双臂迎接成功之前必须先具备的心理素质！



## 别人可以轻视你，但你自己不能轻视你自己

别人可以轻视我们，但我们不能轻视自己。我们要化劣势为力量，从过去的苦难中汲取智慧和勇气，然后努力开拓属于自己的生活和事业，掌握自己的命运。

漫漫人生路，我们可以把它视为人生大课堂，所不同的是，有些条件你自身无法做出选择。出身的富贵与否、智力的高低、相貌的动人抑或丑陋，这些先天的因素无法由我们自身定义与逆转。而其他后天须面对的成长环境或人生际遇，则可以在行动中彰显自我的意愿与态度，按自己的方式选择。

所以，不必和别人比高低，更不必瞧不起自己。既然你是一个完整的生命，你就应该拥有自己生命的辉煌。辉煌不是别人给予的，而是自己创造的。生命的价值不依赖我们的所作所为，也不仰仗我们结交的人物，而是取决于我们本身，我们是独特的，永远不要忘记这一点。生命没有高低贵贱之分。一只蜜蜂和一只雄鹰相比虽然不起眼，但它可以传播花粉从而使大自然色彩斑斓。任何时候都不要看轻了自己。

美国汽车大王亨利·福特年轻时，曾到一家他一直十分向往的高级餐厅吃饭。衣着朴素相貌平平的他在餐厅里呆坐了差不多15分钟，居然没有一个服务生过来招呼他。最后，餐厅中的一个服务生勉强走到桌边，问他是不是要点菜。

亨利·福特连忙点头说是，只见服务生不耐烦地将菜单粗鲁地丢到他的桌上。亨利·福特刚打开菜单，看了几行，服务生用轻蔑的语气说道：

“菜单不用看得太详细，你只适合看右边的部分（意指价格），左边的部分，你就不必费神去看了！”

亨利·福特非常地生气，他真想痛斥对方一顿，但他很快冷静下来，心想：别人轻视我，并非毫无道理。我希望得到别人的尊重，除非我真的值得别人尊重。此时他记起了母亲反复告诫他的一句话：“你必须去面对生活给予的不愉快的事情。你可以怜悯别人，但你一定不能怜悯自己。”于是，他合上菜单，平静地说：“请给我来一份汉堡。”

从那之后，亨利·福特给自己立下志向，不管怎样，以后一定要成为社会中顶尖的人物。后来，亨利·福特一直朝着自己的梦想前进，最终由一个平凡的修车工人，逐步成为美国叱咤风云的“汽车大王”。

人只有机遇、环境、分工的不同，人的本质都是同样的高贵。别人可以轻视我们，但我们自己不能轻视自己，因为我们和他们一样，同样是独一无二的，是没有人可以取代的。我们要体现自己的作用，表现出自己的价值。

我们的价值并不在赚钱的多少和权位的高低上，那些只是身外物，我们的价值应该在于发展自我，使自我成长，成为与自己潜能相符的人。

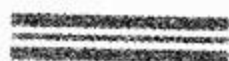
莎士比亚曾说：“假使我们自己将自己比作泥土，那就真要成为别人践踏的东西了。”很多的时候，我们总是不敢相信自己，总是认为别人比我们要强很多，一件事情要得到别人的肯定才是正确的。我们羡慕着别人的才能、幸运和成就，同时，我们最大化地浪费着自己。除了我们自己以外，没有人能贬低我们。如果我们坚强，就没有有什么不良影响能够打败我们。



# 第七章



让自己学会不抱怨的心理操纵术



## 欲壑难填，不快乐是因为你所求太多

每个人都背着一个空行囊在人生的旅途上行走。一路上，他们会捡拾很多东西——地位、权力、财富、友谊、爱情、责任、事业……一路捡拾，行囊渐渐装满了，因为沉重，快乐也就渐渐消失了。

大部分人在大多数时候都是不快乐的。但是，很多时候，不快乐并不是因为快乐的条件还没有齐备，而是因为活得不够简单。

有个富人尽管有很多财富，但是却感觉不到快乐。怎样才能快乐呢？他已经厌倦了现在的生活，于是决定到美丽而神秘的远方去寻找快乐。于是，富人背着许多金银珠宝出发了。

他就这样带着他沉重的包袱上路了，可是他发现自己走得越远越是烦躁，根本没有所谓的快乐。走遍了千山万水，他累得气喘吁吁，根本就没有心思观赏野外的风景，体会闲云野鹤的悠闲自在。

一天，一位衣衫褴褛的农夫唱着山歌从对面走过来。富人忍不住问农夫：“看上去你很开心，是吗？”

“呵呵！是的，我觉得很快活！我刚从田地里回来，我的秧苗又长高了一截儿；在路上，我又幸运地捡到一些柴火和蘑菇！”

“我什么都不缺，你看我背上有这么多财富，可是我就是感觉不到快乐，你能告诉我快乐的秘诀吗？”

农夫憨厚地笑笑说：“哪里有什么秘诀啊，只要你把背负的东西放下就可以了。”

富人顿悟——自己背着那么沉重的金银珠宝，腰都快被压弯了，而且一路上担心的事情太多：晚上住店的时候害怕被人偷走，白天走在大路上又忧虑被别人抢去，带着太重不方便，丢下又舍不得。成天忧心忡忡、惊



魂不定，怎么能快乐得起来呢？

如果富人只带够用的银两，把心思单纯地放在欣赏自然风光上，或者把金银珠宝分发给穷人，他肯定会快乐！他会因为有了沉重的包袱而快乐，会因为给予别人帮助而快乐。

为什么孩子总是快乐的？因为他们思想单纯，生活简单。对于一个喜欢零食的孩子来说，一座金山不如一包话梅能给他快乐；对于一个喜欢在野外玩的孩子来说，一团可以变换出各种玩具的黏土胜过满屋子的高级玩具。所以，孩子很容易快乐。

每个人都背着一个空行囊在人生的旅途上行走。一路上，他们会捡拾很多东西——地位、权力、财富、友谊、爱情、责任、事业……一路捡拾，行囊渐渐装满了，因为沉重，快乐也就渐渐消失了。你本以为装进去的都是好东西，可是，正是这些好东西让你在斤斤计较中无法快乐。

## 活在当下，因为快乐就在当下

一切关于不快乐的追问都是有意义的，这表明我们有向上的精神。那我们还有什么理由不快乐呢？或许你会觉得今天的不快乐，会换来明天的快乐，因此，你宁肯在不快乐中日日消磨。这就大错特错了！快乐，应该在当下！

人活在世上，有时候难免有求于人或违心做事。但是我相信，一个人只要肯约束自己的贪欲，就可以知足常乐，并因此而获得好心情。否则，被过多的物质欲求羁绊、牵累，到头来只能是得不偿失。

有个大富翁，家有良田万顷，身边妻妾成群，可日子过得并不开心。挨着他家高墙的外面，住着一户穷铁匠，夫妻俩整天有说有笑，日子过得很开心。一天，富翁老婆听见隔壁夫妻俩唱歌，便对富翁说：“我们虽然有万贯家产，还不如穷铁匠开心！”富翁想了想，笑着说：“我能叫他们明天唱

不出来！”于是拿了两根金条，从墙头上扔过去。

打铁的夫妻俩第二天打扫院子时，发现不明不白的两根金条，心里又高兴又紧张。为了这两根来历不明的金条，他们连铁匠炉子上的活计也丢下不干了。男的说：“咱们用金条置些好田地。”女的说：“不行！金条让人发现，会怀疑我们是偷来的。”男的说：“把金条藏在壁炉里。”女的摇摇头说：“藏在壁炉里，会叫孩子偷去。”他俩商量来讨论去，谁也想不出好办法。

从此，夫妻俩吃饭不香，觉也睡不安稳，当然，再也听不到他俩的欢笑和歌声了。富翁对他老婆说：“你看，他们不再说笑、不再唱歌了吧！办法就这么简单。”

人的烦恼，多半来自于自私、贪婪，来自于妒忌、攀比，来自于自己对自己的苛求。

有位老太太，请了油漆匠到家里粉刷墙壁。油漆匠一走进门，看到她的丈夫双目失明，顿时流露出怜悯的神情。可是男主人开朗而乐观，所以油漆匠在那里工作的几天，他们谈得很投机。油漆匠也从未提起男主人的缺陷。

工作完成后，油漆匠取出账单，老太太发现，它在原来谈妥的价钱上打了一个很大的折扣。她问油漆匠：“怎么少算了这么多呢？”油漆匠回答说：“我跟你先生在一起，觉得很快乐，他对人生的态度使我觉得自己的境况还不算最坏。减去的那一部分，算是我对他表示的谢意，因为他使我不再把工作看得太苦！”油漆匠对丈夫的崇敬，让老太太热泪盈眶。

而这位慷慨的油漆匠，其实只有一只手。

态度就像磁铁，不论我们的思想是正面还是负面，我们都受它的牵引。而思想就像轮子，使我们朝一个特定的方向前进。

虽然我们无法改变人生，但我们可以改变人生观；虽然我们无法改变环境，但是我们可以改变心境。

在生活中，我们会碰到无数问题，这些问题到关键时刻就会集中爆发出来。我们终日轻轻松松，若无其事，可是，一旦问题变得严重了，麻烦

就会占据你所有本该快乐的时间。这种时候怎么办呢？解决它就是了。之后，我们的生活就会变得比以前更好。你或许会说：有的问题是可以解决的，有的问题却根本解决不了。比如，你根本没有可能改变自己的容貌，你不是生在富贵之家。可是这又算得了什么呢？上帝给你的一切，都有它的道理，你在一方面欠缺，在其他方面却可能超人一等；你不是有钱人的后代，或许能成为有钱人的祖先。

事实上，一切关于不快乐的追问都是有意义的，这表明我们有向上的精神。那我们还有什么理由不快乐呢？或许你会觉得今天的不快乐，会换来明天的快乐，因此，你宁肯在不快乐中日日消磨。这就大错特错了！快乐，应该在当下！

只要你有这样的信念，快乐一定会源源不断地向你扑来。相反，你则有可能背着沉重的包袱度过一生。

## 停止抱怨，爱抱怨的人不会快乐

世间没有完美的事物，如果用挑剔的眼光来看待周围的一切，你总会发现令你不满意的地方，也总会存在让你抱怨的人和事，然后让自己不愉快，让工作沉闷，让生活毫无乐趣。与其如此，何不停止抱怨，找寻工作和生活中的乐趣，发现别人身上值得钦佩的地方，欣赏并且赞许他们呢？其实，快乐就在我们身边。

抱怨除了带给我们更多的烦恼，带给我们更差的人际关系，带给我们更加失败的前途，带给我们更为疲惫的生活之外，什么都不能给我们。与其如此，我们何不停止抱怨，开始快乐的生活呢？其实，我们只要试着改变自己，改善自己和周围一切的关系，快乐的生活就会等待着我们。

快乐是人们最多的话题，很多人觉得自己并不快乐，也没有别人过得幸福。一个国际研究组织曾对25个经济发达国家进行了一项有关“你每天



是否快乐”的调查，结果显示，60%以上的人回答并不快乐。其中20%的人认为自己“每天都不快乐”，60%的人常常生活在抱怨中。是什么让这么多人不快乐呢？又是什么让我们总在抱怨生活带给我们的苦恼呢？那是因为抱怨让他们迷失了心智。

列宾和他的朋友在雪后去散步，他的朋友瞥见路边有一片污渍，显然是谁家的小狗留下来的尿迹，就用靴尖挑起雪和泥土把它覆盖了，并且嘴里不停地唠叨着：“哪一家的主人，这么不自觉，竟然让自己家的宠物狗这样污染环境！”但是列宾却在旁边静静地说道：“你知道吗，每天我都会故意走到这边来，欣赏这一片美丽的琥珀色。在白雪皑皑的冬天，这也是一块让人的眼睛感受美的地方。”朋友有些尴尬，这时才发现自己覆盖起来的小土堆又脏又难看。列宾似乎看出了他的尴尬，便在旁边笑着说：“没关系，以后我会到这里欣赏一个小小的土丘。你看，你的小土丘多像幼小的孩童堆起来的小山。我小的时候就经常这样堆小山，这让我想起了很多关于童年的温馨往事。”

快乐的人总是看到事物积极的一面，也总能在平凡的生活中发现美丽的景色，就如同故事中的列宾。既然我们都希望自己快乐，为什么还要抱怨呢？生活中处处都有美景，关键是我们有没有一双发现美的眼睛；生活中也处处都有令人开心的事，关键是我们是不是拥有一颗追逐快乐的心。

因此，停止抱怨，开始快乐地看待你周围的一切吧！不要抱怨自己学历不高，尽管你只是上了很普通的大学，但是你可以不用再像清洁工人一样，因为没有文化知识，只能清扫街道；不要抱怨自己的工资太低，因为你的工作不用承受太大的压力，也不用像领导一样不能拥有完整的节假日，至少你可以在下班后无所牵挂地享受休闲的时光；不要抱怨和同事的关系很差，至少你面对的并不是蛮不讲理的人群；不要抱怨你的领导管理不善，公司还在继续发展，还在赢利，他为你创造了一个安定的就业平台，你可以靠此维持正常的生活，还可以养家糊口；不要抱怨公司缺少文化氛围，只要踏踏实实工作，一点一点赢得利润，公司就可以正常运转，不会因为资金紧缺而裁员，这也是一种企业文化。



世间没有完美的事物，如果用挑剔的眼光来看待周围的一切，你总会发现令你不满意的地方，也总会存在让你抱怨的人和事，然后让自己不愉快，让工作沉闷，让生活毫无乐趣。与其如此，何不停止抱怨，找寻工作和生活中的乐趣，发现别人身上值得钦佩的地方，欣赏并且赞许他们呢？其实，快乐就在我们身边。

## 忘记私怨，仇恨是快乐的天敌

---

与其恨我们的敌人，不如还是怜悯他们吧，并感谢上天没有让我们跟他们一样经历同样的人生。与其诅咒报复我们的敌人，不如给予他们谅解、同情、援助、宽容，以及为他们祈祷。要知道，快乐的生活需要你忘记私怨。

埋葬昨天，忘记私怨，并不是每个人都能做到的，因为这是容人的极致，是一种高尚的品德。但是如果你做到了，那么，你的天空将变得格外晴朗，你的世界将充满阳光。

阿拉伯作家阿里和朋友吉伯、马沙一起外出旅行。三人行经一处山谷时，马沙失足滑落，幸亏吉伯拼命拉住他，才将他救起。马沙于是在附近大石头上刻下：“某年某月某日吉伯救了马沙一命。”三人继续走了几天，来到一处河边，吉伯跟马沙为了一件小事吵了起来，吉伯一气之下打了马沙一耳光。马沙在沙滩上写下一段话：“某年某日某时，吉伯打了马沙一巴掌。”后来，阿里好奇地问马沙，为什么要把吉伯救他的事刻在石头上，而将吉伯打他的事写在沙滩上。马沙回答：“我永远感激吉伯救我。至于他打我的事，我会随着沙滩上的字消失而忘得一干二净。”

在感恩与记仇之间，马沙选择了感恩。因为记住别人的恩情，不仅能使别人感到轻松而愉悦，也将使自己的生活变得美好而充实。

海尔曼博士是一位医术高超、医德高尚的大夫，他的诊所远近闻名，

在布拉沙市里没有人不知道海尔曼和他的诊所。

海尔曼是个倔老头，倔得像他那把用最好的钢材做成的手术刀一样坚硬锋利。

一天夜里，他的诊所被一个小偷撬开，仅有的一点现金和几样珍贵的药物都被小偷放在提兜里准备带走。不料，小偷在慌忙中撞倒了吊瓶支架，又被氧气罐绊倒，摔折了大腿，要跑也爬不起来了。这时，海尔曼和助手从楼上下来，助手说：“打电话让警察把他带走吧！”

“不，在我诊所的病人不能这样出去。”海尔曼把小偷抬上手术台，连夜给他做了手术，并打上了石膏绷带，一直把他留在诊所里，直到把他彻底治好才交给了警察。

助手说：“他偷了您的财物，您怎么还如此给他治疗呢？”

“救死扶伤是医生的天职。”

小偷自然万分感激，但在海尔曼将他交给警察前，他恳求海尔曼把他放了。他说：“海尔曼博士，您不愧是上帝的儿子，我愿再次得到您的拯救，不到那阴森的牢房里去领面包。”海尔曼博士两手一摊说：“先生，对您的这个要求，我这把手术刀就无能为力了。”

又一天，一个女人护送一位车祸中受重伤的人来诊所。海尔曼一愣：啊，是她？她早已徐娘半老，怎么仍这般漂亮？这是他被人夺去的爱妻，至今她在他的眼里，仍然具有不可替代的地位。女人泪流满面地说：“海尔曼，亲爱的海尔曼，你还恨我吗？……为了拯救他的生命，我不得不来求你，你是全市唯一能给他做手术的人。”

受重伤的人是他原来爱妻的后夫，就是这个人把她夺去了，当时差点同他进行古老的决斗。

“亲爱的海尔曼，我和他都对不起你，可是我们遇了难……但愿你的手术刀不带着往日的仇恨。”

海尔曼曾经受过他们的侮辱，现在在这种场合重逢，他不由得心潮起伏，思绪万千。

海尔曼的情敌列夫斯基一直处于昏迷状态，在进了手术室后才清醒

过来，当他看清拿着手术刀的是海尔曼，不由大吃一惊，连忙挣扎着要起来。

“老实躺好，这是上帝的安排。你是我永远难以宽恕的情敌，你又是我现在必须抢救的患者。”

为了给列夫斯基做修补颅骨的手术，海尔曼站了十多个小时，最后晕倒在手术台旁。

列夫斯基伤愈后，夫妻俩在海尔曼面前愧悔地说：“如果您不嫌弃，我们愿意为服侍您而献出余生。”

海尔曼说：“医生在手术时尽力，只是他的天职，此时我可以忘记个人恩怨。”

事实上，当我们告别了昨天，也就拥有了一个完整和充满希望的今天。

一个温暖的春天夜里，在一个城市里，有位年轻的学生走出公寓去寄一封信。当他从邮筒走回去时，被十几个不良少年围起来，拳打脚踢狠狠揍了一顿，不幸的是救护车到来之前，他就断气了。

两天之内，警察将这十几个不良少年一一逮捕。社会大众都要求严惩他们，报纸也希望采取最严厉的惩罚。

后来这位死者的家长寄来一封信，他们要求尽可能减轻这些少年的罪行，并筹措一笔基金，作为这一群孩子出狱重生及社会辅导的费用。

他们不愿仇恨这些少年。

毫无疑问，他们内心经过相当的挣扎，而且需要有相当强烈的意志，才能够不恨这些肇事的孩子。他们只恨控制这些孩子内心的病态性格。

他们要求让这些孩子从残暴、粗鲁、仇恨、病态的虐待性格中重生，他们甚至还提供金钱来帮助这一群孩子。

自夸、自私、贪婪、讽刺、仇恨、嫉妒、自怜、邪念、自我意识强烈，这些性格就好像是寄生在人们身上的水蛭，会带给他们痛苦，使他们生病，甚至夺走他们的生命。你可以仇恨这些害虫，但是应该同情被水蛭所害的人。

去爱一个可爱的人并非难事，难的是去爱不可爱的人。要求自己去体谅一个自大、傲慢、尖酸、刻薄、自私、自傲或粗鲁的人，这确实是一个很大的考验。

了解这些人确实很困难，因为这还需要你费心去了解这些人受过的伤害，某人使他们觉得不受重视而且不被需要，不过，不要让那些原因造成你的漠视和偏见，进而使别人永远痛苦。

因此，与其恨我们的敌人，不如怜悯他们吧，并感谢上天没有让我们跟他们一样经历同样的人生。与其诅咒报复我们的敌人，不如给予他们谅解、同情、援助、宽容，以及为他们祈祷。要知道，快乐的生活需要你忘记私怨。

## 用不着愁眉苦脸地过日子

生活中所遭遇的种种困难与挫折就是抛在我们身上的“泥沙”。然而，换个角度看，它们也是一块块的垫脚石，只要我们锲而不舍地将它们抖落掉，然后站上去，那么即使是掉到最深的井中，我们也能安然地脱险。

不幸的遭遇并非就是世界末日，有时候，它还是促使我们采取行动的催化剂，对改善现状大有好处。

印度诗人泰戈尔曾说过：“生活并不是一条人工开凿的运河，不能把河水限制在一些规定好了的河道内。”的确，现实中不幸的、痛苦的事情总会有的，我们在人生的路途中总会遇到多种多样的失望，比如高考落榜、失恋、工作失败等等。

1963年秋天，郭沫若到普陀山游览，在梵音洞里偶然拾到一本笔记，打开来一看，扉页上写有一联：“年年失望年年望，处处难寻处处寻。”横批：“春在哪里。”翻看下去，里面写着一首绝命诗，还署着当天的日子。郭沫若看罢，急叫随行的同志即刻寻找失主。众人四下里找寻，终于及时找



到了那欲绝命之人，原来是一位神色忧郁、行动失常的姑娘。经过了解，这位姑娘因为考大学三次落榜，爱情又遭受了挫折，于是决心“魂归普陀”。郭老关心地对她说：“下联和横批太消沉了，这不好，我替你改一改，你看如何？”姑娘低头不语，郭老吟道：“年年失望年年望，事事难成事事成。”横批：“春在心中。”这一改，使姑娘感佩不已。好一个“春在心中”的教诲，改变了这位姑娘对人生的态度。

一个年轻人的经历也能让我们有所感悟。

那已是他在一年里失去的第六份工作。北风呼啸的寒冬里，他窝在滴水成冰的小屋里，向朋友诉说自己的沮丧。

他拥有英语六级证书，第一家公司却认为他口语不过关；他是电脑二级程序员，第二家公司却嫌他打字速度太慢；第三家呢，他与部门经理不和，他主动炒了领导。接连第四家，第五家……

他黯然地说：“一次次全是失败，让我浪费了一年的时间。”

朋友一直耐心聆听，此刻说：“讲个笑话给你听吧。一个探险家出发去北极，最后却到了南极，人们问他为什么，探险家答，‘因为我带的是指南针，我找不到北。’”

他说：“怎么可能呢？南极的对面不就是北极吗？转个头就可以了。”

朋友反问：“那么失败的对面，不就是成功吗？”

在瞬间，他如梦初醒，彻底懂得了失败的宝贵。

所谓失败，是令你溺水的深潭，也是能为你解渴的甘泉。记住：失败的对面就是成功！

有一天，农夫的一头驴子不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁地想把驴子救出来。但几个小时过去了，驴子还在井里痛苦地哀号着。最后，这位农夫决定放弃，想这头驴子年纪大了，不值得大费周折把它救出来，不过无论如何，这口井还是得填起来。于是，农夫请来左邻右舍帮忙一起将井中的驴子埋了，以去除它的痛苦。农夫的邻居们人手一把铲子，开始将土铲进枯井中。

当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始哭得很凄惨，但出人意料

的是，一会儿之后这头驴子就安静下来了。农夫好奇地探头往井底一看，眼前的景象令他大吃一惊：当铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应令人称奇——它将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的土堆上面！就这样，驴子将大家铲在身上的泥土全都抖落在井底，然后再站上去。很快，这头驴子便上升到井口，然后在众人惊讶的表情中快步地跑开了。

就如驴子的情况，在生命的旅程中，有时候我们难免会陷入“枯井”里，各式各样的“泥沙”倾倒在我们身上，而想要从这些“枯井”解脱的秘诀就是：将“泥沙”抖落掉，然后站到上面去！

事实上，我们在生活中所遭遇的种种困难挫折就是抛在我们身上的“泥沙”。然而，换个角度看，它们也是一块块的垫脚石，只要我们锲而不舍地将它们抖落掉，然后站上去，那么即使是掉到最深的井中，我们也能安然地脱险。本来看似要活埋驴子的举动，由于驴子处理困境的态度不同，实际上却帮助了它，成为改变驴子命运的要素之一。如果我们以肯定、沉着、稳重的态度面对困境，助力往往就潜藏在困境中。

所以说，抖落你身上的忧愁与痛苦，开始快乐地生活吧。

## 活出本色，不要为虚荣心而与生活较劲

人的精力是有限的，如果顾忌太多，就什么都顾及不到。尤其是为了满足那一点点的虚荣心去和生活较劲，是很不明智的。

人来到这个世界上所做的一切归根结底都应该都是为了自己，如果搞不清楚这一点，不但平添很多痛苦，也不利于事情的解决。

活着应该是为了充实自己，而不是为了迎合别人的旨意。从前，有一个士兵当上了军官，心里甚是欢喜。每当行军时，他总喜欢走在队伍的后面。

一次在行军过程中，他的敌人取笑他说：“你们看，他哪儿像一个军

官，倒像一个放牧的。”

军官听后，便走在了队伍的中间，他的敌人又讥讽他说：“你们看，他哪儿像个军官，简直是一个十足的胆小鬼，躲到队伍中间去了。”

军官听后，又走到了队伍的最前面，他的敌人又挖苦他说：“你们瞧，他带兵打仗还没打过一个胜仗，就高傲地走在队伍的最前边，真不害臊！”

军官听后，心想：如果什么事都得听别人的话，自己连走路估计都不会了。从那以后，他想怎么走就怎么走了。再也不理敌人怎么说了。

人要是没了自己的主见，经不起别人的议论，那么就会一事无成，最后都不知该怎么办。我们若想活得不累，活得痛快、潇洒，只有一个切实可行的办法，就是改变自己，主宰自己，不再偏信“人言可畏”。

我们每个人绝不可能孤立地生活在这个世界上，几乎所有的知识和信息都要来自别人的教育和环境的影响，但你怎样接受、理解和加工、组合，是属于你个人的事情，这一切都要独立自主地去看、去选择。谁是最高仲裁者？不是别人，而是你自己！歌德说：“每个人都应该坚持走自己开辟的道路，不被流言所吓倒，不受他人的观点所牵制。”让人人都对自己满意，这是个不切实际、应当放弃的期望。

我们周围的世界是错综复杂的，我们所面对的人和事总是多方面、多角度、多层次的。我们每个人都生活在自己所感知的经验现实中，别人对你的反映大多有其一定的原因和道理，但不可能完全反映你的本来面目和完整形象。别人对你的反映或许是多棱镜，甚至有可能是让你扭曲变形的哈哈镜，你怎么能期望让人人都满意呢？

如果你期望人人都对你看着顺眼、感到满意，你必然会要求自己面面俱到。可是，不论你怎么认真努力，去尽量适应他人，能做得完美无缺，让人人都满意吗？显然不可能！

这种不切合实际的期望，只会让你背上一个沉重的包袱，顾虑重重，活得太累。

我们无法改变别人的看法，能改变的仅是我们自己。每个人都有每个人的想法，每个人都有每个人的看法，不可能强求统一。讨好每个人是愚



蠢的，也是没有必要的。与其把精力花在一味地去献媚别人、无时无刻地去顺从别人，还不如把主要精力放在踏踏实实做人上、兢兢业业做事上、认认真真学习上。改变别人的看法总是艰难的，改变自己相对来说总是容易的。

不要拿别人的标准来衡量自己，更不要用别人的错误来惩罚自己。纵使外面议论纷纷，如果你认为自己是对的，就要坚持走下去。这个时候才是走自己的路，让别人去说吧。

## 别总是抱怨不幸，学会欣赏自己的生活

生活中有些人羡慕那些明星、名人日日淹没在鲜花和掌声中名利双收，以为世间苦痛都与他们无缘。这是羡慕别人的盲区，也是一些人老是羡慕别人光鲜处的原因。事实上，走进明星、名人的生活，他们同样有着不为人知的辛酸。美国前总统里根曾几度风光，晚年却备受不孝逆子的敲诈、虐待；戴安娜如果没有魂断天涯，几人知道她与查尔斯王子那场“经典爱情”竟是那般糟糕……

俗话说，人生失意无南北，宫殿里也会有悲恸，茅屋同样也会有笑声。

只是，平时生活中无论是别人展示的，还是我们关注的，总是风光的一面，得意的一面，这就像女人的脸，出门的时候个个都描眉画眼，涂脂抹粉，光艳亮丽，这全都是给别人看的。回到家后，一个个都素面朝天，这就难怪男人们感叹：“老婆还是别人的好。”于是，站在城里，向往城外，而一旦走出围城，就会发现生活其实都是一样的。

有位哲人说过，与他人比是懦夫的行为，与自己比是英雄。这句话乍一听不好理解，但细细品味，却也有它的道理。

所以，不要把你的生命浪费在和别人对比上，应该跟自己的心灵去赛



跑。

要懂得欣赏自己的生活，让自己活得随心所欲。你能改变什么让自己感到愉快，那就作一些改变；不过，如果改变了以后会让自己不愉快的话，那么不管有多少人说要做，也不应该盲从去做。还有，即使你已经知道改变以后会很好，但自己却无力改变的话，也不应该勉强去做。原谅自己，欣赏自己所拥有的一切，那些让自己觉得不满意的地方，就尽量忽略过去。毕竟，上帝创造我们有不同的肤色、不同的个性，是为了让我们的生活多姿多彩。所以要接受自己所谓不完美的地方，没有必要勉强自己变得完美。

所以，我们要用“和自己赛跑，不要和别人比较”的生活态度来面对生活。如果我们愿意虚心，观摩别人表现杰出的地方，从对方的表现看出成功的端倪，收获最多的，其实还是自己。不要与别人比华丽的服装而忽视了自己真正需要提升的东西。

生活中，那些总是抱怨自己不幸的人，总是用沉重的欲望迷惑自己，总是看到自己还不曾拥有的东西。请静下心来，放下心灵的负担，仔细品味你已拥有的一切。学会欣赏自己的每一次成功、每一份拥有，你就不难发现，自己竟会有那么多值得别人羡慕的地方，幸福之神已在向你频频招手。

## 懂得惜福，知足方能常乐

我们应该明白一个道理：学会珍惜，学会辩证地看问题是很重要的。很多时候，我们看到的，我们羡慕的，都是别人表面上的生活，却没有看到这些风光背后的辛酸和苦涩。

知足常乐，不为生活艰辛而抱怨，珍惜现在所拥有的，懂得惜福，也是一种睿智。

有位哲人曾说：“不要迷失了你的眼睛，珍惜你现在所拥有的生活是最重要的。”的确如此。羡慕别人的生活毫无意义，因为你看到的别人的幸福生活并不一定是你想象的那样，或许他们也正在羡慕你的生活。所以，不要在属于你的幸福的门前徘徊，要知道，你目前的生活才是最适合你的。

一匹孤狼在路上踽踽独行，它已经好几天没有吃到东西了，因为那些看门狗实在是太尽职尽责了。

就在它沿途寻找食物的时候，遇到了一只狗，这只狗毛色发亮，强壮而有精神。

狼因为几天没进食，因而憋了一肚子的气，它很想冲上去和这只狗打上一架，把它撕成碎片。可是狼知道自己一点力气都没有，如果进行争斗，最终吃亏的只可能是自己。

于是，它换作一副和蔼可亲的样子走上前去，和狗攀谈起来。它夸赞狗长得很有福相。狗得意地回答道：“其实你也可以和我一样的，这取决于你自己，只要你离开树林，到人类的家里去打工，你就会过上像我一样的生活。看看你的那些同类，它们在树林里生活得多像乞丐呀！它们一无所有，得不到免费的食物，一切都得靠自己去争取。你和我走好了，你会发现你的命运从此将改变。”狼问道：“那我都需要做什么呢？”狗说：“很

简单，只要你赶走主人不喜欢的人，奉承家里的成员，用一些小伎俩讨主人的欢心就可以了。这样你就可以得到各种残羹剩饭，还有很多美味的骨头。”

狼听到这些，觉得狗的生活简直是太幸福了，于是它决定跟着狗回家。在半路上，狼忽然注意到狗的脖子上掉了一圈毛，它问道：“这是怎么回事？”

狗平淡地回答道：“哦，没什么，只不过是拴我的项圈磨掉了我的毛而已。”

狼停住了：“你要被拴着是吗？也就是说你不能自由地跑来跑去？”

“是的，但这没什么。”狗回答道。

“这关系太大了，我宁肯不要你的那些美味佳肴，也不愿意用我的自由交换。”狼说完，头也不回地跑掉了。

生活中，有很多人就像故事中的狼一样，总是抱怨外界因素对自身命运的影响，而往往忽视了自己正被幸福所包围。狗比之狼生活无忧，但别忘了那是拿付出自由为代价换来的。狼虽然命运多舛，但它拥有自由。

拥有自由也是一种幸福。

幸福，原本就是很虚幻的东西。很难说清到底什么才值得我们去珍惜。然而它虽然虚幻，却并非可望不可及。幸福，就是这么平平常常、简简单单，融汇在生活中的每一点、每一滴中。试想，“空中花园”是一种幸福，然而自己家中的花草不也是“别有一番幸福在心头”吗？

多少人为了幸福苦苦追寻，却常常感叹“幸福太遥远”。而不经意间，你会发现，其实幸福时刻围绕在我们身边。

两位多年未见的老朋友，一位在一家工厂做普通工人，另一位开着8家连锁店，老友相见，自是有很多的感慨。

工人对老总说：“你老兄混得不错啊，如今是要什么有什么。”言下之意不免带着点自叹不如和悲凉。

老总笑着说：“老弟，我说我过得并不舒服，你可能不信吧？”

工人瞪圆了眼睛：“你是不是有点身在福中不知福啊？整天吃的是山珍

海味，周围都是漂亮小姐和高科技人才，到哪里都是前呼后拥，你还说自己不舒服？”

老总笑着说：“那好吧，你就和我在一起待上几天试试吧！”

工人高兴地答应了。谁知，到了第三天，工人主动提出要回家了。老总再三挽留，工人真诚地说：“本以为你的生活很舒服，可现在你要和我换我还不干呢。”

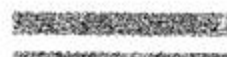
原来，这两天，工人和老总寸步不离。老总一天要接数十个电话，两天时间，有十几个小时是在飞机上度过的，余下的时间是处理公司的各种事务。夜里12点钟，还在陪客户吃饭、唱卡拉OK。到了第二天凌晨，一个电话就把人叫醒，新的一天又开始了。所以，工人受不了了，他觉得老总还没有他幸福，至少他可以自由支配自己的时间，至少他有充足的休息时间。

由此，我们应该明白一个道理：学会珍惜，学会辩证地看问题是很重要的。很多时候，我们看到的和我们羡慕的，都是别人表面上的生活，却没有看到这些风光背后的辛酸和苦涩。

所以，请不要再抱怨你的工资太少，不要再抱怨你的丈夫不会赚钱，不要再羡慕别人的香车美女，不要再羡慕大款们挥金如土，因为你不用付出他们那样的代价，而你目前所拥有的平凡生活却正是他们求之不得的。

总之，学会惜福，珍惜并享受自己所拥有的，也是一种睿智。

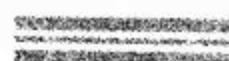




# 第八章



用表象迷惑他人的心理操纵术



## 适当示弱可以拉近与他人的距离

在必要的时候，暴露一些无关痛痒的缺点，出点小洋相，表明自己并不是一个高高在上，十全十美的人物，这样就会使人在与你交往时松一口气，不以你为敌。

在特定的情况下公开承认自己的短处，有意暴露自己某些方面的弱点，可以说是一种高明的交际策略。

示弱可以减少乃至消除不满或嫉妒。事业上的成功者，生活中的幸运儿，被人嫉妒是难免的，在一时还无法消除这种社会心理之前，用适当的示弱方式可以将其消极作用减少到最低程度。

示弱能使处境不如自己的人保持心理平衡，有利于交际。

交际中，必须善于选择示弱的内容。地位高的人在地位低的人的面前不应展示自己的学历，表明自己实在是个平凡的人。成功者在别人面前多说自己失败的纪录、现实的烦恼，给人以“成功不易”、“成功者并非万事大吉”的感觉。对眼下经济状况不如自己的人，可以适当诉说自己的苦衷：诸如健康欠佳、子女学业不妙以及工作中诸多困难，让对方感到“他家也有一本难念的经”。某些专业上有一技之长的人，最好宣布自己对其他领域一窍不通，袒露自己日常生活中如何闹过笑话、受过窘等。至于那些完全因客观条件或偶然机遇侥幸获得名利的人，更应该直言不讳地承认自己是“瞎猫碰上死老鼠”。

示弱可以是个别接触时推心置腹的交谈，幽默的自嘲，也可以在大庭广众之下，有意以己之短，补人之长。

示弱有时还要表现在行动上。自己在事业上已处于有利地位，获得了一定的成功，在小的方面，即使完全有条件和别人竞争，也要尽量回避退

让。也就是说，平时小名小利应淡薄些，疏远些，因为你的成功已经成了某些人嫉妒的目标，不可以再为一点微名小利惹火烧身，应当分出一部分名利给那些暂时处于弱势中的人。

曾有一位记者去拜访一位政治家，目的是获得有关他的一些丑闻资料。然而，还来不及寒暄，这位政治家就对想质问的记者制止说：“时间还长得很，我们可以慢慢谈。”记者对政治家这种从容不迫的态度大感意外。

不多时，仆人将咖啡端上桌来，这位政治家端起咖啡喝了一口，立即大嚷道：“哦！好烫！”咖啡杯随之滚落在地。等仆人收拾好后，政治家又把香烟倒着插入嘴中，从过滤嘴处点火。这时记者赶忙提醒：“先生，你将香烟拿倒了。”政治家听到这话之后，慌忙将香烟拿正，不料却将烟灰缸碰翻在地。

平时趾高气扬的政治家出了一连串洋相，使记者大感意外，不知不觉中，原来的那种挑战情绪消失了，甚至对对方怀有一种亲近感。

这整个的过程，其实是政治家一手安排的。当人们发现杰出的权威人物也有许多弱点时，过去对他抱有的恐惧感就会消失，而且由于受同情心的驱使，还会对对方发生某种程度上的亲密感。

## 用低调麻痹你的对手

有些人唯恐自己的才能被人低估，总是迫不及待地替自己宣传造势，甚至不惜夸大其辞自卖自夸，这种做人方式是十分愚蠢的，正所谓过犹不及牛皮吹破之日便是你失败之时。三国时代的马谡，就是这样一个自卖自夸式的人物。

马谡也并非无能之辈，事实上他的才干在当时也是一时之选，众所公认，并因此而得到了一代名臣诸葛亮的重用。可是马谡还是不知，言辞夸大，以致于刘备评价他说“言过其实”，并在临死前叮嘱诸葛亮不可重用马

谡。

但是诸葛亮还是犯下了他一生中最大的错误，最终被马谡的言辞所迷惑，在一次与魏国司马懿对阵之时，派了马谡去守战略重地街亭，结果马谡主观臆断，死读兵书，临阵不知变通，“置之死地而后生”的把自己的军队陷于绝境之中，终致街亭失守，也害得没有准备的诸葛亮不得不用空城计对付司马懿的大军，最终马谡为自己的大话付出了掉脑袋的代价。

反观东吴大将吕蒙和陆逊，其为人行事风格恰恰与马谡相反，他们不是担心别人不了解他们，而是有意低调隐伏，潜藏起自己的才能不使人知，让人低估自己而终于取得了成功。

当时吕蒙任汉昌太守，与关羽所管辖的公安、南郡地区边境相连，而关羽的勇猛如日中天，更是一直有心兼并吕蒙的地盘，只是因为吕蒙的智计与能力不可小视，所以关羽才迟迟没有动手，而是分兵攻打曹操所占领的樊城，并留下强有力的兵将守卫公安和南郡。

吕蒙了解到情况之后，就定下计策，假称自己身体有病，另派了没有名气的青年将领陆逊替代吕蒙的职位。而陆逊到任之后，就以后辈的身份写信给关羽，言辞谦卑，迷惑了关羽。于是关羽更不将名不见经传的陆逊放在眼里，就将留守公安与南郡的重兵调往樊城，共同攻打曹操。这时候吕蒙却密带精兵，扮做客商顺江而下，将关羽设在沿江的哨兵全部擒获，续而发兵直取公安与南郡，守城的军将措手不及，连吃败仗的情形之下，只好开门投降。

关羽闻报，大吃一惊，急忙率军风风火火往回赶，却又在麦城中了吕蒙的埋伏，一代名将，就这样葬送在最了解自己的对手手下。

在人生的旅途中，所有的事业都是建立在“人不知而不愠”的情形之下，越是“人不知”，就越是有利于有为之士建功立业。

宋高宗年间，东京留守刘锜还未到任，金兵已经撕毁合约南下，并一举攻陷了东京汴梁，南宋顿时陷于危亡之中。刘锜急忙率兵赶到无险可守的顺昌，以不足万人的兵力对抗金兀术的数十万大军。

为了迷惑兀术，刘锜故意使人散布消息，声称他不过是一个纨绔子



弟，花花公子，既不懂得用兵打仗，也不理会国家兴亡，而且随时都准备投降保命。金兀术听了这种情形，顿时大意起来，用数十万大军团团围住顺昌，并不急于进军。

刘锜却在这时候将他的部下五千人分成五队，并准备好解暑药和酒肉，把一副盔甲放在太阳下，特地派人用手摸，等到盔甲热得不能沾手之时，就换一队士兵来到他面前，让军士们吃饭喝酒，服下解暑药，然后以短斧做为武器，出门去攻打金兵。过不久再换一队人马，就这样，几队人马进进出出，不停地攻击金兵。而金兵几十万人挤在一起，站起来中间连个缝隙也没有，被刘锜的士兵冲进人丛中，掀开金兵战马身上披的甲，砍断马腿，战马倒下一匹就压倒好几匹，让数目庞大的金兵竟连还手之力都没有，终于大败金兵，并从此使得金人畏惧南朝，再也不敢轻言南下。

纵观历史成败得失，举凡伟大的事业，都是最低调的人生所成就的，所以我们任何时候都不应该急于让别人承认自己，任何时候都不应该有一种“不受重视”的失落感觉，越是你的才能得不到承认，就越是磨砺你的志向，养成你的个性，弥补你的缺陷和不足的最好时机。

## 枪打出头鸟，收敛锋芒可以助你明哲保身

“枪打出头鸟”这个道理相信大多数人都明白，锋芒毕露可能会招致毁灭性的灾难，是处世时的一个致命弱点。而要弥补这个弱点就应该做到利而不露，不该出头时千万别出头。

古人讲“人不知，而不愠，不亦君子乎！”可见不被人知，心里一定会非常失落，这是人之常情，尤其是年轻人，总是希望别人能在最短的时间内就知道自己是个不平凡的、很有成就的人。要让别人知道自己的最有效办法当然是先要引起大家的注意，要引起大家的注意，只是从言语、行动方面努力的话，会很容易在言行或举止方面锋芒毕露。

锋芒是刺激人心最灵验的方法，但是如果仔细看看周围一些有人缘的人你会发现，他们与你完全相反。他们个个深藏不露，表面上看好像他们都是庸才，其实他们的才能，完全在你之上；好像个个都很讷言，其实能言善辩者大有人在；好像个个都无大志，其实颇有雄才大略而不愿久居人下者。但是他们却不肯在言谈举止上露锋芒，这是什么道理呢？

有句俗话说得好：人怕出名，猪怕壮。因为他们有所顾忌，言语露锋芒，便很容易得罪旁人，得罪旁人便成为自己前进的阻力，成为自己成功的破坏者。行动露锋芒，便要招惹旁人的妒忌，旁人妒忌也将成为你的阻力，成为你的破坏者。如果你的四周都是阻力或破坏者，在这种形势之下，你的立足点就会被推翻，哪里还能实现你为人所知的愿望呢？

年轻人往往会狂妄自大，在语言表达上、行为举止上锋芒太露，以至影响到他人。言语、行为之所以锋芒太露，是急于求知于人的缘故，这也是遭人妒忌的最大原因。

有这样一个人，在年轻时代就以备有“三头”自负，即笔头写得过人，舌头说得过人，拳头打得过人。在学校读书时，已是一员猛将，不怕同学，不怕师长，以为别人都不如他。初入社会还和在校时一样锋芒毕露，结果得罪了许多人。幸亏觉悟得快，一经好友提醒便连忙负荆请罪，倒也消除了不少的嫌怨，但是无心之过仍然难免，结果终究还是遭受了挫折。俗话说，久病亦如医，他在受足了痛苦的教训后，才知道言语露锋芒，行动露锋芒，就是自己为自己前途设下的荆棘，有时为了避免再犯无心之过，就故意效法古人之三缄其口，即使不得不开口，也是多方审慎，虽然“矫枉者必过其正”，但是要掩饰先天的缺点，就不能不如此。

当然，你也许会说，采取这样的办法不是永远没有人知晓了吗？其实只要一有表现自己才能的机会，你把握住这个机会，并做出骄人的成绩来，大家自然就会知道你，赞赏你。这种表现本领的机会不怕没有，只怕把握不牢，只怕做出的成绩不能令人特别满意。你如果已经具有真实的本领，就要留意表现的机会，如果还没有真实的本领，就要赶快准备。

易经上说：“君子藏器于身，待时而动。”锋芒对于年轻人，弊大于利。

这种锋芒好比是额头上长出的角，额上生角必然会很容易触伤别人，如果你不去想办法磨平，时间久了别人必将去折你的角，角一旦被折，伤害也就大多了。

处世要谨慎，就不要锋芒太露。人怕出名，猪怕壮，太露锋芒很有可能招致灾祸，而藏其锋芒方可图日后更大发展。

### 以拙藏巧，似拙实巧

有些人看似愚钝鲁拙实际上却是心如明镜。他们都懂得这样一条道理：鹰立如睡，虎行似病。聪明不露，才华不逞才是真正的做人之道

一般说来，人性都是喜直厚而恶机巧的，而胸怀大志的人，要达到自己的目的，成就大事业，没有机巧权变，又绝对不行，尤其是他所处的环境并不尽如人意，那就更要既弄机巧权变，又不能为人所厌恶，所以就有了鹰立虎行如睡似病，藏巧用晦的各种做人的方法。

安禄山做杨贵妃的干儿子就是个例子。

还有一种正面的“拙行”。如唐初的重臣李勋，本是李密的部下，后随故主投于李渊父子的麾下。此时天下大势已趋明朗。李勋懂得只有取得李渊父子的绝对信任才有前途，于是他把“东至于海，南至于江，西至汝州，北至魏郡”的所据郡县土地人口图派人送到关中，当着李渊的面交给李密，说既然李密已决心投降，那我所据有土地人口就应随主人归降，由主人献出去，如果自献就是自为己功、以邀富贵而属“利主之败”的不道德行为。

李渊在一旁听了，十分感慨，认为李勋能如此尽忠故主，必是一个忠臣。李勋归唐后，很快得到了李渊的重用。但是李密降唐后又反唐，事未成而“伏诛”。按理说，一般的人到了这个时候，避嫌犹恐过晚，但李勋却公然上书，奏请由他去收葬李密——惟其“公然”，才更添他的“高风亮



节”，假设偷偷摸摸，则可能会产生相反的效果。“服壤经，与旧僚使将士葬密于黎山之南，坟高七仞，释服散。”这纯粹是做给活人看的。表面看这似乎有碍于唐天子的面子，是李勋的一种愚忠，实际李勋早已料到这一举动将收到以前献土地人口同样的神效。果然“朝野义士”，公推他是仁至义尽的君子。从此李勋更得朝廷推重，恩及三世。

李勋取的是一种“负负得正”的心理效应，迎合了人们一般不信任直接对己的甜言蜜语而相信一个他与别人相处时表现出来的品质——即侧面观察的结果，尤其是迎合了人们普遍地喜爱那种脱离于常人最易表现出的忘恩负义、趋吉避凶、奸诈易变的人性弱点而表现出来的具有大丈夫气概的认同心理，看似直中之直，实则大有深意，是“藏巧于拙”成大事的典型。

李白有一句耐人寻味的诗，叫“大贤虎变愚不测，当年颇似寻常人”，则揭示了另一种意义上的保藏用晦的做人法。这是指在一些特殊的场合中，人要有猛虎伏林蛟龙沉潭那样的伸屈变化之胸怀，让人难预测，而自己则可在此期间从容行事。

元末的朱元璋在攻占了南京后，因为群雄并峙，为了避免因崭露头角而为众矢之的，他采用耆老朱升的建议，以“高筑墙，广积粮，缓称王”的策略赢得了各个击破的时间与力量，在众人的眼皮底下暗渡陈仓，最后吞并群雄当上了大明皇帝。

现实社会，其复杂程度丝毫不弱于古代，一方面，它要求人们立世必须有真本事，另一方面，真本事轻易外露，则又易招人厌，为人暗算。因此我们要成功，要做好人，就必须善于隐藏，以拙示人，以巧处事，只有这样才可能赢得别人喜欢，取得成就。



## 善于以外表迷惑对方，而不是让自己成为被攻击的靶子

在不被人关注的岗位上工作，很少与别人发生矛盾，你的秘密也不容易被别人知晓，你可以节省许多宝贵的时间，来静心地做自己的事，而不会有人来妨碍你。

当遇到不利的情况或者对自己可能造成伤害的情况时，万万不能凭一时冲动办事，而应毫不犹豫地将自己隐蔽起来。切勿逞匹夫之勇，而毁坏自己的前程。所以我们要干一项事业，在实力和规模还不足以搏击长空的时候，就不能与人家硬拼，而应该在不显山、不露水中悄然发展。

古时候，在中国北方边陲，两个部落之间发生争战……

结果一个部落被打败，胜利者决定杀死被打败部落里的10岁以上的所有男人，但有一个14岁的男孩却幸免于难。

当一个首领将矛刺向卧伏在草丛中的这个男孩的时候，却被另一个头目制止住了，原因是这个大男孩看起来很愚钝，当矛刺向他的时候，他仍然傻乎乎地看热闹，却不知求饶，更不知反抗和逃跑。于是，这个男孩幸存下来了，他与其他10岁以下的男童，被当做未来的奴隶幸存下来。

但事实上，那个14岁的男孩非但不傻，而且智慧超群，他的名字叫关山，在他29岁的时候，他率领本族人最终杀败了他的仇敌，报了血海深仇。当初若不是他装出很呆滞、柔弱的样子，早就被杀死了。可见，在处境不利于生存和发展的时候，让自己不引人注目或者不使人关注，就能保全力量，以便东山再起，另谋大计。

古今中外，一些过分张扬、锋芒毕露之人，不管功劳多大，官位多高，最终多数不得善终，这是尽人皆知的历史教训。

吴王箭射灵猴的故事留给人们的启迪正在于此……

吴王乘船在长江中游玩，登上猕猴山。原来聚在一起戏耍的猕猴，看到吴王前呼后拥地来了，立即一哄而散，躲到深林与荆棘丛中去了。

但有一只猕猴，想在吴王面前卖弄灵巧，它在地上得意地旋转，旋转够了，又纵身到树上，攀援腾荡。吴王看这猕猴如此逞能，很是不舒服，就弯弓搭箭射它，那猕猴从容地拨开射来的利箭，又敏捷地把箭接住。吴王脸都气红了，命令左右一齐动手，箭如风卷，猕猴无法脱逃，立即被射死了。

吴王回头对他身边的人说，这灵猴夸耀自己的聪明，倚仗自己的敏捷傲视本王，以至丢了性命。要以此为戒呀！可不要用你们的姿态声色骄人傲世啊！

时常有人稍有名气就到处洋洋得意地自夸，喜欢被别人奉承，这些人迟早会吃亏的。所以在处于被动境地时一定要学会藏锋敛迹、装憨卖乖，千万不要把自己变成对方射击的靶子。

## 与人相处时，要尽量收起你的优越感

没有人愿意承认自己不如对方高明，这是每个人最起码的虚荣心。

所以，19世纪的英国政治家斐尔爵士告诫那些向他求教的人说：“如果可能的话，要比别人聪明，却不要告诉人家你比他聪明。”

苏格拉底则告诉他们门徒一个圆滑处世的方法：“我只知道一件事，就是我一无所知。”

人人都有虚荣心。有的人为了一点虚名，什么事都干得出来；有的人为了一点小面子，不惜捋起袖子拼老命。反过来，如果你满足了别人的虚荣心，让他觉得有面子，就是对他最好的赞美，他一定会对你心存好感，并回报于你。

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优

越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”这句话真是没错。因为当我们的朋友表现得比我们优越时，他们就有了一种重要人物的感觉，但是当我们表现得比他还优越，他们就会产生一种自卑感，造成羡慕和嫉妒。

李先生是某地区人事局调配科一位相当有人缘的骨干，在他刚到人事局的那段日子里，几乎在同事中连一个朋友都没有。因为他正春风得意，对自己的机遇和才能满意得不得了。因此每天都使劲吹嘘他在工作中的成绩，每天有多少人找他请求帮忙，那个几乎记不清名字的人昨天又硬是给他送了礼等等“得意事”，但同事们听了之后不仅没有人分享他的“成就”，而且还极不高兴，有意无意地跟他疏远。

李先生不明白那些同事为什么冷落自己，他并没有得罪他们呀！后来，经当了多年领导的老父亲一语点破，他才意识到问题的症结到底在哪里，从此他很少谈自己而多听同事说话，因为他们也有很多事情要吹嘘，夸耀自己的成就远比听别人吹嘘更令他们兴奋。李先生与同事闲聊的时候，总是先请对方滔滔不绝地把他们的欢乐炫耀出来，与其分享，而只是在对方问他的时候，才谦虚地说一下自己的成就。这一来，他的人际关系越来越好，无论上司、同事还是下属，无不乐意与他交往。当他从科长升副局长时，没有一个人说闲话。

老子曾说过：“良贾深藏宝若虚，君子盛德貌若愚”，是说商人总是隐藏其宝物，君子品德高尚，而外貌却显得愚笨。这句话告诉人们，必要时要藏其锋芒，收其锐气，不可将自己的优势让人一览无余。

没有人愿意承认别人竟然比自己高明。所以，在与人交往时，假如你确实比对方高明，别人是看得到的，但你不必试图证明你的高明。比方说，有人说了一句你认为错误的话，或者做了一件你认为错误的事，这时，你告诉他正确的应该是什么，无形中将对方摆在学生的地位，而自居为老师。除非你真的是他的老师，否则他必然不服气。即使你真的是他的老师，他同样会存有异议。三百多年前，意大利天文学家伽利略说：“你不可能教会一个人任何事情；你只能帮助他自己学会这件事情。”



无论是在言语还是在行为方面向人暴露自己的优越心理，都是令人反感的，所以智者会尽量保持甘居人下的谦逊姿态，结果他们反而受到大家的景仰，被人们举得高高的。这难道不是一种更高明的策略吗？

## 得意时切不可忘形

有这样一个寓言：说一只野兔被老鹰捉住了，像小孩一样的大哭大叫，这时，一只乌鸦飞了过来，得意忘形地对野兔说：“你平时不是跑得挺快吗？这次怎么不跑了？看，还是我们有翅膀的好啊。”接着便大谈自己翅膀的好处，说到忘情处，还手舞足蹈起来，正在这时，另一只老鹰突然飞下来捉住了它，它将得到和野兔一样的命运了。野兔在断气之时，对乌鸦说：“啊，你方才还在为自己的平安而得意忘形，现在你也该哀叹和我有着同样不幸的命运了。”

当一个人事业有成，或加官晋爵之时，当然是应该值得庆贺的，但这种庆贺应适可而止，切忌得意忘形，特别是在言辞上，那种大有“上嘴唇顶天，下嘴唇顶地”的高谈阔论，还是少一些为妙，因为在你身边，还有一些失意的人，你的张扬会引起他们的心态失衡，有时会激起他们做出一些超出自己能力控制范围的事情，以至于给自己带来不必要的麻烦，如果是在失意的朋友面前，则更要注意自己的言行了，只有在言辞上低调，才能融入到朋友之中，从而更好地保护自己。

行走于社会之中，当你有了得意之事，不管是升了官、发了财，还是一切都倍感顺利时，都不应该在失意的人面前高谈阔论，要体谅他们的心情。因为处于失意之中的人，对一切都很敏感，即使你是无心之语，也有可能伤害对方的自尊。

有一次，约了几个朋友来家里吃饭，这些朋友彼此都很熟悉。我把他们聚在一起主要是想借着热闹的气氛，让一位目前正陷入低潮的朋友心情



好一些。

这位朋友不久前因经营不善，公司关张了，妻子也因为不堪生活的重压，正与他闹离婚。内外交困，他实在痛苦极了。

来吃饭的朋友都知道他目前的遭遇，大家都避免去谈及与事业有关的事。可是其中一位，因为刚赚了不少钞票，酒刚一下肚，就忍不住开始大谈自己赚钱的本领和花钱的功夫，那种得意的神情，大家看了都有些不舒服。我那位失意的朋友更是低头不语，脸色非常难看，一会儿说去上厕所，一会儿说去打电话，后来早早地就离开了。

我送他出门，他在巷口愤愤地说：“老肖会赚钱也不必在我面前夸夸其谈嘛！”

所以我们应该做到：与人相处时，切记不要在失意者面前大谈自己的得意之事！

谈论你的得意时要看场合和对象，你可以在演说的公开场合谈；对你的员工谈，享受他们投给你的钦羡眼光；更可以对你的家人谈，让他们与你共同分享。

切记不要对失意的人谈，因为失意的人最脆弱，也最多心，你的谈论在他听来都充满了讽刺与嘲弄的味道，让失意的人感受到你“看不起”他。当然，有些人不在乎，你说你的，他听他的，但这么豪爽的人不太多。因此，你所谈论的得意，对大部分失意的人都是一中伤害。

得意时要少说话，而且态度要更加谦卑，这样才会赢得朋友们的尊敬。

## 学会低头示人，才能出头做人

莎士比亚说过：“唯有埋头，才能出头。急于出人头地，除了自寻苦恼之外，不会真正得到什么。”人的一生就好比一粒种子，如不经过在坚硬的泥土中挣扎奋斗的过程，只想享受温暖的阳光，呼吸新鲜空气，那么它将永远只是一粒干瘪的种子，而不能生根发芽，茁壮成长。同样的道理，人只有埋头做事，才可以有所作为，最后出人头地。要知道，最终的目标绝不是转眼之间可以达成的。在未付出辛劳和艰苦的代价之前，空望着遥远的目标着急是没有用的。唯有从基础做起，脚踏实地地朝着目标前行，才会慢慢地接近它、达到它。

曾经有个人问大哲学家苏格拉底：“据说你是天底下最有学问的人，那么我想请教一个问题：请你告诉我，天与地之间的高度到底是多少？”

苏格拉底微笑着答道：“三尺！”

问者反驳他：“胡说，我们每个人都有四五尺高，若是天与地之间的高度只有三尺，那人还不把天地戳出许多窟窿？”

苏格拉底仍微笑着说：“所以，凡是高度越过三尺的人，要想长久立足于天地之间，就要懂得低头呀！”

做人要低头，这是苏格拉底给我们的人生启示。表面上来看，“低头做人”可能会给人一种懦弱和畏惧的感觉，但事实上并非如此，有时，适当地低头，也是一种明智的处世之道，是人生的大智慧、大境界。在特殊的场景和特殊的时刻，我们就应该保持低姿态。“低头做人”其实并不低，反而恰恰是转危为安的妙招。

低头做人，就是表面不动声色，但是内心未必没有对策，内心未必不起波澜，却可以一笑了之；低头做人，就是与人相处，能屈能伸，面对

嘲弄讥讽，可以宽容大度；低头做人，就是超然处世，这是一种潜在的力量，往往比尔虞我诈的争斗更有价值；低头做人，不是灰心丧气，悲观失望，而是失败之后的淡然若素；低头做人，不是怯懦软弱，而是面对无理强权的一种弹性回避；低头做人不是一味谦虚，而是成就面前的韬光养晦。

一个人学会了低头，就已拥有了一种能力，已经达到了一种难得的境界。

低头做人，你将得到意想不到的收获。“低头”不是妥协，而是一种理智的忍让；该“低头”时就“低头”，调整一下目标，改变一下思路，就能巧妙地穿越人生荆棘，更会发现柳暗花明又一村的无限风光。







1. 赞美他人时的心理操纵术

## 第九章

赞美他人时的心理操纵术



1. 赞美他人时的心理操纵术



## 与人沟通要多用赞美

做人要成功，就千万不能吝啬赞美的语言，爱听赞赏是一个人的天性。心理学家证实：心理上的亲和是别人接受你意见的开始，也是别人转变态度的开始，因此，与人沟通时一定要多用赞美。

赞美是同批评、反对、厌恶等相对立的一种积极的处世态度行为。一个人不管是通过语言还是通过行为，只要表达出对别人的优点和长处的肯定和喜爱，都可以说是赞美。赞美是一种堂堂正正、正大光明的处世艺术。

《红楼梦》讲到香菱（薛蟠之妾）随薛姨妈进入大观园后，由于羡慕宝钗、黛玉、探春等姊妹的吟诗才能，便拜黛玉为师学诗。一个女人底子薄，脸皮薄，学做诗绝非易事，所以香菱最初有点胆怯，很需要老师给点勇气。黛玉便开导香菱说：“什么难事，也值得去学？你又是这样一个极聪明伶俐的人，不用一年工夫，不愁不是诗翁了。”香菱听后大受鼓舞，回去后废寝忘食地学诗，后来，做了一首不太好的诗给黛玉看，要是别人可能说不怎么样也就算过去了，但黛玉还是给了不少肯定，道：“意思却有，只是措词不雅；皆因你看的诗少，被它缚住了，把这首诗丢开，再做一首。只管放开胆子去做。”香菱很幸运遇到了黛玉这样的善者。宝钗则不同，常常打趣香菱说：“何苦自寻烦恼？都是颦儿引的你，我和她算账去。你本来呆头呆脑的，再添上这个，越发弄成个呆子了！”香菱苦笑着说：“好姑娘，别混我。”宝钗这些话真是刻薄，让人无法接受。幸好香菱没往心里去，反而越发用功，后来终于做了首好诗。黛玉等赞道：“这首诗不但好，而且新巧有趣。可知俗语说：‘天下无难事，只怕有心人。’社里一定请你了。”

在现代交际中，几句适度的赞美对成功做人来说同样是必不可少的，

一个人一方面总想客观地了解自己，一方面又想得到他人的认同，如果为他人所赞美，他往往会有种成就感，也往往对赞美他的人产生好感。

某市文化公司要建一座现代化的写字楼。这一天，公司王经理在办公，家具公司的李经理找上门来推销办公家具。

“哟，好气派！我从来没有见过这样漂亮的办公室。如果我有一间这样的办公室，我这一生的心愿就都满足了。”李经理这样开始了他的谈话。他用手摸了摸办公椅扶手，说：“这不是红木吗？难得一见的上等木料哇！”

“是吗？”王经理的自豪感油然而生。说罢，不无炫耀地带着李经理参观了整个经理室，兴致勃勃地介绍设计比例、装修材料、色彩调配，兴奋之情，溢于言表。

不用说，李经理顺利地拿到了王经理签字的办公室家具的订购合同。他达到了目的，也给了王经理一种心理上的满足。

李经理成功的诀窍，就在于他了解交往对象。他从王经理办公室入手，巧妙地赞扬了王经理所取得的成绩，使王经理的自尊心得到了极大的满足，并把他视为知己。这样，办公家具的生意也就自然非李经理莫属了。

由于每个人都有自我意识，所以接受任何东西，哪怕是最中肯的劝告，也要受情绪和情境的影响。人向来注意外界对自我的评价。赞美这种外界评价，就有助于创造良好的情境和情绪，从而有利于事情的解决。

赞美虽然是每个人都需要，但我们却发现，在现实生活中，人们却往往难以得到赞美，也往往不愿意真诚地赞美别人。这是为什么呢？大致有这样几种原因：

第一，没有真正理解赞美别人的意义，甚至从庸俗的角度理解，认为只有有求于人或讨好巴结人才有必要给对方戴几顶帽子、贴几张花，心地坦诚、作风正派就不要搞这一套。

第二，一些人处世拘谨，老实巴交，觉得不好意思说别人的好话，还顾虑说别人的好话会招是惹非。尤其是对领导、异性和陌生人赞美更产生

这些想法。

第三，有些人心态不良，心理失衡，虚荣心和嫉妒心重，对成绩、能力、容貌、职务等比自己高的人不肯赞扬，对那些不如自己的人又不屑一顾。

第四，许多人只想自己应多争取成绩和赞扬，很少考虑别人也需要自己去赞扬；有自卑心理的人，又觉得自己人微言轻，对别人赞扬不起作用，也不去赞美别人。

第五，没有掌握赞美技巧和艺术，怕自己赞扬不当反而弄巧成拙，不敢轻易说别人好话。

你的心理是否属于这五种之一呢？如果是，你就要多加改变了。

## 赞美听起来要显得真实可信

人们喜欢赞美，但这赞美却必须是真实的、恰如其分的。信马由缰、天花乱坠、言不由衷的赞美，很可能让人觉得你是在讽刺他。赞美不真实、不适度，就很难达到好的效果。

与人沟通之时，如果双方不是很熟悉，我们赞美他往往会让对方觉得只是一种敷衍、客套，不会让对方有什么感觉，这对于我们巧妙说话，成功做人来说无疑是一个很大的障碍。

怎样才能使赞扬打动对方的心，而不使之流于形式呢？一个基本原则是：不要说些可有可无的客套敷衍话，要令你的赞美真实可信。应让对方明白，你对他的赞美之语是经过认真考虑的肺腑之言。

### 要与众不同

在称赞别人的时候，要明白无误地告诉他，是什么使你对他印象深刻。你的赞赏越是与众不同，就会越清楚地让对方知道，你曾尽力深入地了解他并且现在有此表达的愿望。



称赞对方具备某种你所欣赏的个性时，你可以列举事例为证。比如，他提过的某个建议或采取过的某一行动：“对您那次的果断决定，我还记忆犹新呢。这个决定使您的利润额上升了不少吧？”

应尽量点明你赞赏他的理由。不仅要赞赏，还要让对方知道为什么要赞赏他：“当时您是唯一准确地预料到这一点的人。”

数据能使你的赞赏更加确实可信：“有一回我算了一下，用您的方法可以节省多少时间，结果是……”

如果可能，不妨有选择地给你的一些客户或合作伙伴书面致函，表示你对他们的欣赏。只要你有充足的理由，完全可以把你的赞美之辞诉诸笔墨：书面赞赏的效果往往非常之好。“赞扬信”不会被无故丢弃。如果你的文笔既有深度又与众不同，对方还会百读不厌。

#### 要恰如其分

请注意，你的赞赏要恰如其分。不要借一件不足挂齿的小事赞不绝口，大肆发挥，也别抓住一个细枝末节便夸张地大唱颂歌。这样显得太过牵强和虚假。

你的用词不可过分渲染夸张，不要动辄言“最”。当对方用五升装的大瓶为你斟酒时，你可别故意讨好地说：“这真是最好的葡萄酒！”

别让对方觉得你对他的称赞是例行公事。你当然应该比现在更经常地对你的伙伴表示赞赏，但可别在每次谈话时都重复一遍，特别是在对方与你经常见面的情况下更要牢记这一条。最重要的一点是，不要每次都一模一样的话来称赞对方。

#### 要因人而异

即使是因为相同的事由，你也不应以同样的方式来称赞所有的人。不要去找任何时间、场合下对任何人都适用的“赞赏万金油”，它是不存在的。避免给对方留下“这人对谁都讲那么一套”的坏印象。

在很多人的聚会中，你千万不要搬出前不久刚称赞过其中某一位的话，再次恭维其他人。还是仔细想一想，每位顾客与他人相比，到底有何突出之处，这样就能因“人”制宜、恰到好处地赞扬别人。

### 要利用恰当的机会

不要突然没头没脑地就大放颂辞。你对他人的赞赏应该与你们眼下所谈的话题有所联系。请留意你在何时以什么事为引子开始称赞对方。对方提及的一个话题，他讲述的一个经历，也可能是他列举的某个数字，或是他向你解释的一种结果，都可以用来作为引子。

要是他没有给你这样的机会，你就自己“谱”一段合适的“赞赏前奏”，使得对方不致感觉这赞扬来得太突然。不妨用一句谦恭有礼的话来开头：“恕我冒昧，我想告诉您……”“我常常在想，我是不是可以说说我对您的一些看法……”

这种“前奏”还有两大功用：一是唤起听话者的注意力，二是使你的称赞显得更加恳切诚挚。

### 采取适宜的表达方式

重要的不仅是你说了些什么，还有你是怎样来表达的。你的用词，你的姿势和表情，以及你称赞他人时友善和认真的程度都至关重要。它们是显示你内心真实想法的指示器。

你应直视对方的眼睛，面带笑容，注意自己的语气，讲话要响亮清晰、干脆利落，不要细声慢语、吞吞吐吐，也别欲语还休。

小心不要用那种令人生厌的开头：“顺便我还可以提一下，您的还算不赖。”这让你的称赞听起来心不甘、情不愿，又像是应付差事。

如果合适，你甚至可以在称赞的同时握着对方的手，或轻轻拍拍他的胳膊，营造一点亲密无间的气氛。

### 精力要集中，话题要连贯

赞赏对方的机会几乎总是出现在偏重私人性的谈话中。大多数时候在谈话中你一定会谈及其他事情。但你对对方的称赞应始终成为一个相对独立的话题和段落。赞赏对方的这个时刻，你越是集中注意力，心无旁骛，赞赏的效果就会越好。所以，在这一刻你不要再扯其他事情，要让这一段谈话紧紧围绕你的赞赏之辞，不要中途“跑题”。

让对方对你的赞美之辞有一个“余音绕梁”的回味空间，不要话音刚

落就将话题转到其他双方有分歧的事情上，弄得对方前一刻的喜悦心情顷刻化为乌有。

### 赞美不是铺路石，也不应打折扣

别把你的称赞和关系到实际利益的话题联在一起，这些话题换个场合交谈会更合适。假若你的谈话旨在推销产品或获取信息，你称赞了对方之后要留出些时间，不能马上话锋一转切入主题。要避免给对方这样的印象：你前面的赞誉只是实现你推销目标的一块铺路石。

请不要用煞风景的陈词滥调来结束你们的谈话。记住，纯粹的赞赏效果最佳！

许多人在称赞他人时都易犯一个严重的错误：他们把赞赏打了折扣再送出。对某一成绩他们不是给予百分之百的赞赏，而是画蛇添足地加上几句令人沮丧的评论或是一些能很大程度削弱赞赏的积极作用的话语。比如：

“您做的菜味道真好，哪一样都不错，就是汤汁里的黄油加多了。”这种折扣不仅破坏了你的赞扬，还有可能成为引起激烈争论的导火索。

尤其那些对杰出成绩的赞赏，几乎无一例外地和批评一起“搭卖”。成绩越突出，人们就越觉得自己有责任去“评论”而不仅是称赞这一成绩。他们无法忍受只唱赞歌，一定要多少挑出点缺憾才罢休。同时，他们错误地把赞赏他人当成了自我表现的机会。他们以为他们能够通过打了折扣的赞赏来证明自己的“批判性思维能力”，从而也出出风头，显出他们的理性和水平。

任何赞赏的折扣，哪怕再微小，也使赞赏有了瑕疵，从而产生了不必要的负面影响。它破坏了赞赏的作用，使受称赞的一方原有的喜悦之情一扫而空，反而是那几句“额外搭配”的评论让人难以忘怀。

## 如何以赞扬和鼓励的方式激励他人

表扬和鼓励往往能让人产生极其强烈的兴奋感，进而促发更高的积极性。

一位教师经常批评油画班的学生不完成作业，出于对训斥的反感，有个学生礼貌地建议老师，是否能以表扬完成作业的学生来取代批评没有完成作业的人。老师采纳了他的建议。果然，几个星期后，他不仅看到同学们认真完成作业，而且，看到一个充满欢乐气氛的集体。

一位年轻的姑娘和一个严厉、专横的男人结婚。他的父亲——一个爱对儿媳发号施令的人和他們生活在一起。对于他们的强迫命令和苛刻评价，姑娘尽量不动声色，但是，对于他们令人愉快、考虑周到的事情，如帮助她去食品店买东西，则给予热情地赞扬，不到一年她使他们变成了谦和有礼的人。

可见，赞扬对行为有着不可估量的作用。哈佛大学藻类学专家B·F·斯金诺的实验也充分地肯定了这一点。他认为，鼓励不仅仅是奖赏和惩罚，它是和一些行为的发生相联系的东西，它有着促使某种行为重新出现的趋向。当动物的大脑接收到鼓励的刺激，大脑皮层优势兴奋中心调动起各个系统的“积极性”，潜在的力量能动地变成了现实，行为发生了改变。他说：“我最初认识到这一问题，是在夏威夷海洋生物公司大型水族馆工作的时候。1963年，我在那里担任海豚教练员的负责人。训练马和狗，可以用传统的训练方法，但是，对那些水生动物，不能使用皮带和马笼头，‘积极的鼓励法’是我们唯一的方法。

我们通常采取‘条件鼓励法’，运用条件反射原理，我们让一些原始的信号（声音、光等等），和一些基本的鼓励（给食物）联系起来，使这些



信号在它们头脑中和鼓励的刺激建立稳固的联系，当信号一出现，鼓励的作用也同时出现了。海豚教练员们经常在喂食的时间吹口哨，口哨成了海豚的鼓励信号。我曾见到，在没有给食物的条件下，动物们听到口哨，表演了一个多小时的节目。

几年前，在纽约的布朗克斯动物园，看守人准备打扫大猩猩的笼子，唤它出来，猩猩不肯。无奈，看守人摇动手中的香蕉，想吸引它出来，可是，大猩猩不是不予理睬，就是抢到香蕉跑回原处。一个教练员看到这种情况指出：‘这种摇动香蕉的鼓励方法，从前没有实施过，因此不能奏效。但是，运用‘食物鼓励法’，无论什么时候，都能奏效。你应该把香蕉放在门前，让香蕉吸引猩猩自己走出来。’果然，大猩猩见到门前的香蕉，乖乖地走了出来。

我把‘积极的鼓励法’应用到日常生活之中，收到立竿见影的效果。

我的孩子不爱劳动，我经常大声地呵斥他，这不仅无济于事，家庭的气氛也很紧张。我改变了教育方式，注意观察他令人喜欢的行为，例如，看到他帮助大人洗盘子的时候，就用赞许的口气鼓励他，果然，他开始热爱劳动了，家庭的气氛也和睦多了。

一般来说，鼓励有两种形式，肯定的和否定的。肯定的鼓励，出自对主体需要的满足。例如，给动物食物，抚爱、表扬等等。否定的鼓励，使用于禁止的、要它回避的事情。例如，打它，对它皱眉头，或者发出不愉快的声响。

只要发出肯定的鼓励信号，行为必然会得到改善。

假如你要某人打电话给你，他没有这样做，你不能鼓励他，因为这是没有出现的事情；当他打电话给你的时候，你高兴地按上述方法去做，他会经常打电话给你的。如果，你用否定的鼓励法，冷淡地对待他，也许，他从此便不会再给你打电话了。”

从斯金诺的这番话中，我们可以看出鼓励的积极作用。

鼓励的力量是相对的，不是绝对的。鼓励是有条件的。下雨对鸭子是肯定的鼓励，对猫却是否定的鼓励；在你温饱的时候，食物并不是鼓励的

因素，但是，在训练动物的场所，这是各种鼓励法中最有效的方式。

在海洋上捕杀鲸鱼的人，采用许多种鼓励法。例如，用鱼诱惑，用抚摩、抓挠的方式，用引起群体的注意或者用玩具的作用等等。动物们从没想到鼓励引起的行为将是猎人们设下的陷阱。它们的诧异，正是被邀请表演的用意所在。

鼓励是一种信息，通过传导的方式起作用。它准确地告诉对象，你喜欢、需要的是什么。在运动员和舞蹈演员的训练场上，教练的口令“对！”或者“好！”绝不是在训练结束后的更衣室内询问训练情况，事实上，它意味着发出需要动作的一个信号。

观看足球赛和篮球赛时，我们经常被运动员受到喝彩和鼓励的激动人心的场面所打动。每当一个跳篮得分或者精彩的射门之后，场下人群中爆发的雷鸣般的喝彩声使运动员和群众感情交流，融为一体，运动员们受到多么大的鼓舞啊！

鼓励要适时，不能过早也不能过晚。如果你说，“噢，孩子，昨天晚上你的行为多么高尚啊！”她会回答：“怎么，难道现在我有什么不高尚的行为吗？”当孩子们遇到挫折而灰心丧气的时候，我们应该经常鼓励他们对于没有成功的事情进行尝试。

## 赞美并不是拍马屁

赞美与“拍马屁”有着本质的区别，两者在心态上是完全不一样的。拍马屁可以信口开河、言不由心，完全以自己的利益为主；而说好话赞美他人则是发源于内心，真诚的，所以赞美才要适度，恰到好处。

美国著名的柯达公司的创始人伊斯曼，捐赠巨款在罗彻斯特建造一座音乐堂、一座纪念馆和一座戏院。为了承接这批建筑物内的座椅，许多制造商展示了激烈的竞争。但是，找伊斯曼谈的商人们无不乘兴而来，败兴

而去，一无所获。

正是在这样的情况下，“优美座位公司”的经理亚当森，前来会见伊斯曼，希望能够得到这笔价值9万美元的生意。

亚当森被引进伊斯曼的办公室后，看见伊斯曼正埋头于桌子上的一堆文件，于是静静地站在那里仔细地打量起这间办公室来了。

过了一会，伊斯曼抬起头来，发现了亚当森，便问道：“先生有何见教？”

这时，亚当森没有谈生意，而是说：“伊斯曼先生，在我等您的时候，我仔细地观察了您的这间办公室。我本人长期从事室内的木工装修，但从来没见过装修得这么精致的办公室。”

伊斯曼回答说：“哎呀！您提醒了我差不多忘记了的事情。这间办公室是我亲自设计的，当初刚建好的时候，我喜欢极了。但是后来一忙，一连几个星期都没有机会仔细欣赏一下这个房间。”

亚当森走到墙边，用手在木板上一擦，说：“我想这是英国橡木，是不是？意大利橡木的质地不是这样的。”

“是的。”伊斯曼高兴地站起身来回答说：“那是从英国进口的橡木，是我的一位专门研究室内装饰的朋友专程去英国为我订的货。”

伊斯曼心绪极好，便带着亚当森仔细地参观起办公室来了，把办公室的所有的装饰一件一件地向亚当森作介绍，从木质谈到比例，又从比例谈到颜色，从手艺谈到价格，然后又详细介绍了他的设计经过。这个时候，亚当森微笑着聆听，饶有兴趣。

直到亚当森告别的时候，俩人都未谈及生意。你想，这笔生意落到谁的手里，是亚当森还是亚当森的竞争者？

亚当森不但得到了大批的定单，而且和伊斯曼结下了终生的友谊。为什么伊斯曼把这笔大生意给了亚当森？这与亚当森的口才十分有关。如果他一进办公室就谈生意，十有八九会被赶出来的。

亚当森成功的诀窍是什么？说来很简单，就是他了解谈话的对象。他从伊斯曼的经历入手，赞扬他取得的成就，使伊斯曼的自尊心得到极大的

满足，把他视为知己，这笔生意当然非亚当森莫属了。

在这里，值得指出的是：赞美与拍马屁是完全不同的两回事。赞美是发自内心的对对方的某种长处的肯定，而拍马屁则是为了不可告人的目的虚伪地吹捧。是诚恳的赞美还是虚伪的拍马屁，对方一听就清楚。

在用赞美的方式谈话时，请注意：

- (1) 赞美要发自内心、诚恳；
- (2) 赞美要具体而不要抽象笼统；
- (3) 赞美要实事求是，不可言过其实；
- (4) 间接的赞美比直接的称赞来得更有力；
- (5) 赞美的时机要选择得当，不可乱发议论；
- (6) 赞美要适可而止，不可无限拔高；
- (7) 赞美贵在自然，千万不要做作。

总之，每个人的生活和工作之中都有他们各不相同的“成就”——他们最为得意之处，我们只要及时发现它们，并加以诚恳的赞扬，定能大大加深双方的“知心度”，使我们与对方迅速“亲热”起来。

## 尽量避免赞美成为一种讽刺

说好话，赞扬他人不能毫无顾忌，没头没脑。也就是说你的赞美一定要自然而然，一定要把握时机，注意把话题引到一定方向上，譬如对方的一次经历，他的某次荣誉，或者他擅长的一个话题，这些都是很好的称赞对方的引子。

一男青年晚上在饭店碰到一位认识的女士，她正和一位女伴在用餐，两人刚听完歌剧，穿戴漂亮。这位男青年不觉眼前一亮，很想恭维一下对方：“噢，康斯坦泽，今晚你看上去真漂亮，很像个女人。”对方难免生气：“我平常看上去怎么样呢？像个清洁工吗？”



在一次管理层会议上，一位报告人登台了。会议主持人向略显吃惊的与会者介绍：“这位就是刘女士，这几年来她的销售培训工作做得非常出色，也算有点儿名气了。”这末尾的一句话显然画蛇添足地让人不太舒心，什么叫“也算有点儿名气”呢？

这些称赞的话会由于用词不当，让对方听来不像赞美，倒更像是贬低或侮辱。结果自然是事与愿违，不欢而散。

所以在表扬或称赞他人时 also 请谨慎小心。请注意你的措辞，尤其要注意以下几条基本原则：

(1) 列举对方身上的优点或成绩时，不要举出让听者觉得无足轻重的内容，比如向客户介绍自己的销售员时说“很和气”或“纪律观念强”之类和推销工作无甚干系的事。

(2) 你的赞扬不可暗含对对方缺点的影射。比如一句口无遮拦的话：“太好了，在一次次半途而废、错误和失败之后，您终于大获成功了一回！”

(3) 不能以你曾经不相信对方能取得今日的成绩为由来称赞他。比如：“我从来没想到你能做成这件事”，或是“能取得这样的成绩，你恐怕自己都没想到吧。”

另外，你的赞词不能是对待小孩或晚辈的口吻，比如：“小伙子，你做得很棒啊，这可是个了不起的成绩，就这样好好干！”

总而言之，赞美是一瓶空气清新剂，能让对方为之精神振奋，“美化”你的周围气氛，但是你必须清楚，人与人的关系毕竟是错综复杂的，如果不能人情练达，不能根据对方的心情及当时情形进行赞美，那么很可能将马屁拍到马蹄上。

## 即使是批评，最好也要用好话说

通常，人们都不喜欢挨批评，因为这让他们的自尊心不好受，感觉很没面子，因此在接受批评时往往会产生一种抵触情绪，使批评难以达到很好的效果。因此，我们一定要注意批评的方法与尺度，要让批评达到春风化雨、甜口良药也能治病的效果。

美国南北战争时期，一位下属向林肯总统打听敌人的兵力数量，林肯不假思索便答：“120万至160万之间。”下属又问其依据何在，林肯说：“敌人多于我们三四倍。我军40万，敌人不就是120万至160万吗？”为了对军官夸大敌情、开脱责任提出批评，林肯巧妙地开了个玩笑，借调侃之语嘲笑了谎报军情的军官。这种批评显然比直言不讳的指斥要好多了。

其实，许多时候批评的效果往往并不在于言语的尖刻而在于形式的巧妙，正如一片药加上一层糖衣，不但可以减轻吃药者的痛苦，而且使人很愿意接受。批评也一样，如果我们能在必要的时候给其加上一层“外衣”，也同样可以达到“甜口良药也治病”的目的。

身为父母，在责备孩子的时候也应该采用这一原则。

毋庸置疑，任何父母对孩子都有很高的期望，在很早便已替孩子的未来描好自己心里所想的轮廓。实际上，这往往变成父母的一厢情愿，孩子完全无意照他们的想法行事。每当面临这种情况时，大多数的父母常忍不住如此责怪小孩：

“你为什么不听我的话？”

“你现在不听话，将来没出息可别怨我！”

这些话能不能算是责备呢？诚如以上所强调，所谓责备乃是为了改变现况，使将来变得更好。若以这个观点来看上面两句话，显然只是生气的

语言罢了。事实上，责备若单纯地只是一种生气的行为，人们就不需为它大伤脑筋了。在责备他人时，我们至少得考虑到三件事：

1. 如何使对方能率直接受？
2. 如何让对方激起更高的意愿？
3. 怎样才不致伤及对方的自尊？

在责备他人之前若能先考虑到上述几项，便不致使用过于严厉的话语，像翻旧账般地施与对方无情的抨击，即使对方是个孩子。

当责备的对象是小孩时，事前更必须了解到一项事实，那就是应让小孩在挨骂时“明白自己为什么挨骂”。当他们已经有了这种自觉后，身为父母者尚不知节制地逼他们俯首认罪，或者当众羞辱，自然不可能出现好的后果。

此时，有两点必须让小孩知道：

1. 做那些事时父母会有哪些想法？
2. 做坏事时父母绝不会稍加宽容！

将这些事情交待清楚之后，下次责备孩子时，就能让他从错误中学习，知道收敛、改变自己的行为。所以，责备绝非仅把想说的话出口，如何让对方接受更为重要。就像在工作场所指点部属一样，务须告诉对方缺点何在，使他愿意改进，这才是批评的目的。

## 善意的谎言不是一种错

有些时候，说出事实很容易伤害他人，而且没有什么实际效果，这时我们要说好话，就需要用谎言来说，当然，我们并不是鼓励你说谎。而是有时候谎言确实比真实更中听，更有效果。

在特定的情况下，善意的谎言同样美丽，因为它源于我们的善良和友好。

美国人霍特一生耿直，憎恶在人际交往中有任何作假。为此，他在50年生命旅途中付出了沉重的代价，并终于有所顿悟，他痛苦地发现自己竟找不到一个可以倾心交谈的人，连妻子和儿女也离他远去。霍特只能把自己的新想法写在日记上，念给自己听，霍特这样说道：“我到今天才相信，人与人相处是没有绝对诚实的。有时候，适当的假话和假象更能促进友谊和爱情。”

霍特的经历是人类多少年来困惑的缩影。我们提倡人与人之间应该坦诚相待，但发现坦诚会使人在许多时候碰得头破血流。只是为了维护我们心目中一种虚幻的纯洁和躲避政治上的禁忌，我们才无法解释这种现象。霍特不是政治家，也不再需要自幻，所以他把人类长期羞于启齿的隐秘说了出来：许多时候，交际并不需要真实。

我的一位朋友，是一家医院的主治医生，一天我们正在一起吃晚饭，他的电话突然响了，原来是值班医生说刚刚送进一个重病人，我的医生朋友二话没说，放下筷子就跑了出去，我也随他一同赶到医院。

来到医院，见到伤者吓了我一跳，原来伤者膝盖以下几乎体无完肤，且全身是血，发出令人惊恐的喊叫声。他的意识模糊、眼神呆滞，好像快要死了，我见到他的样子，觉得救治的希望很小，我想：“这个人还能救得



活吗？”不料我的这位医生朋友这时打了他一巴掌，大声喝道：“坚强一点！这一点伤算得了什么！我马上就会把你治好的，你一定要撑下去。”

医护人员立即将伤者抬到了手术室，大约过了一个半小时之后，我的朋友从手术室走了出来。我便问他：“你见到伤者时，你真的以为这样的伤算不了什么吗？”他说：“当时，我心中的第一个念头是：糟了，他恐怕是没救了，因为大量出血，腰也扭断了。”“那么你不是在说谎吗？”“是啊，医生是不应该说谎的，但有时却不得不如此，我感到很为难。”我的朋友接着告诉我，“我认为圆谎是名医的条件之一，像刚才的情形，如果我老实说：“哇，这么重的伤，一定没有救了，他大概会当场就死去。话又说回来，这也是为了伤者好，所以医生为了救患者的病不得不说谎。”第二天，我打电话向他询问伤者的情形，幸运的是伤者逃过了死亡的一关。如果按常理看医生的说谎，显然委屈了医生，在特定的情况下，说谎反而于事有益。

谎言，在人际交往中几乎是不可缺少的，有些人宣称自己从来不说假话，这句话本身就一定是假话，当我们得知亲人病重，当我们获知朋友遭难，我们就时常会说一些与实际情形完全不符的假话。从这个意义上看，世界上没有不说假话的人。许多假话在形式上与人际间真诚相处不相一致，但在本质上却吻合于人的心理特征和社会特征，人都不希望被否定，人都希望猜测中的坏消息最终是假的。为了人们许多合理的愿望暂时不致于落空，谎言就开始发挥作用。

真正能说好假话并不比说真话容易，首先我们应消除对谎言的偏见和罪恶感，这样，我们才能把假话说好。说假话有三条规则：

其一，假话是无法真实时的一种真实。当我们无法表露自己的真实意图时，我们就选择一种模糊不清的语言来表达真实。当一位女友穿着新买的时装，问我们是否漂亮，而我们觉得实在难看时，我们便开始用模糊的语言，回答说：“还好。”“还好”是一个什么概念，是不太好或是还可以？这就是假话中的真实。它区别于违心而发的奉承和谄媚。

其二，合情合理。这是假话得以存在的重要前提，许多假话明显是与事实不符的，但因为它合乎情理，因而也同样能体现我们的善良、爱心

和美好。经常有这样的事情：妻子患了不治之症不久将要死去，丈夫为之极感颓丧。他应该让妻子知道病情吗？大多数专家认为：丈夫不应该把事情的真相告诉她，也不应该向她流露痛苦的表情，以增加她的负担，应该使妻子在生命的最后时期尽可能快活。当一位丈夫忍受着即将到来的永别时，他那与实情不符的安慰反而会带给妻子许多幸慰。再比如，当我们应邀去参加庆祝活动前遇到不愉快的事情时，我们必须把悲伤和恼怒掩饰起来，带着笑意投入欢乐的场合。这种掩饰是为了礼仪需要，怎能加以指责？有时候我们说假话是为了摆脱令人不快的困境。例如，美国曾经就一项新法案征求意见，有关人员质问罗斯：“你赞成那条新法案吗？”罗斯说：“我的朋友中，有的赞成，有的反对。”工作人员追问罗斯：“我问的是你。”罗斯说：“我赞成我的朋友们。”

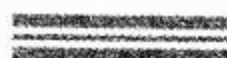
当我们按照上述二条规则去说假话，那么它同样会给我们带来非凡魅力。只要我们心存真实，把假话仅作为交际的一种策略，那么这假话就是美丽的谎言。它是在善意基础上交际的必要策略。这同丑恶的假话，同以不可告人的目的编造的假话相比，有着本质的区别。



## 第十章



## 听取他人意见的心理操纵术



## 听取他人合理意见能很好地保护自己

当局者迷，旁观者清，一个人再有本事也有可能对自己不能准确把握，身处危险之中而不能自知，这时旁人的意见往往能使他猝醒，找到保护自己的方法。

秦昭王五十二年（公元前255年），燕国辩士蔡泽听说范雎在秦处境不利，便来到秦国。蔡泽是个十分聪明的人，博学善辩，曾游说诸侯，却一直得不到赏识。听说唐举善于相面，便去请唐举看相，对唐举道：“闻先生曾为赵国李兑看相，预言李兑‘百日之日可持国秉政’，有这样的事吗？”唐举答道：“确有其事。”蔡泽又问道：“臣下，先生以为何如？”唐举端详一番，笑道：“先生之鼻上翻，肩高脖短，面大鼻凹，双膝蜷曲。我闻圣人不在乎相貌，殆谓先生手？”蔡泽知唐举嘲笑于他，便以大言回敬唐举道：“富贵臣本来自有，不用你说，所愿知者唯寿数耳。”唐举道：“先生之寿，从今而后还有43年。”蔡泽听了，遂向唐举致谢，然后离去，并大声对其御者讲话，以让唐举知晓。蔡泽言道：“臣手持精米饭，口食肥肉，乘华车骏马，怀抱黄金印，腰系紫色绶带，面见君王，行君臣之礼，令取俸禄，享受荣华富贵，43年足矣！尚有何求？”唐举大笑，礼送蔡泽而去。

蔡泽复游说列国，先赴赵国，没有成功，遭到了驱逐。后往韩、魏，于野外被强盗抢走炊具。又闻听范雎保荐的郑安平、王稽，皆得重罪。范雎已违秦法，举措失利，觉得这是一个很好的机会，便西赴秦国。

蔡泽欲游说昭王，故意派人扬言激怒范雎道：“燕国辩士蔡泽，乃是名扬天下的有识之士，特来求见秦王，秦王如若见我，必令我代彼之位，相印可唾手而得。”范雎闻言，很不服气，说：“五帝三代之事，百家之说，我无所不闻，巧辩之士，遇我则屈，蔡泽乃无名之辈，何能难我，又岂能游



说秦王，夺我相印呢？”于是派人去召蔡泽。

蔡泽见到范雎，神态非常傲，仅向范雎拱手施礼，并不朝拜。范雎本来就非常恼怒，召见蔡泽，范雎既不出迎，亦不行宾主相见大礼，更不命坐，只是踞坐堂中会见蔡泽，他见蔡泽举止骄矜，便厉声责问蔡泽道：“是你扬言取代我为秦国宰相吗？”蔡泽昂首答道：“正是。”范雎道：“你有何等韬略，可以夺我相位？”蔡泽道：“唉，您的见识何以落后到如此地步呢？夫四时循环往复，前者退，后者进，如今您应该退隐矣！”范雎道：“我不自退，谁又能令我退之？”蔡泽道：“以仁为根本，匡扶正义，施行恩惠，辅佐贤君实现自己的宏愿，难道不是我等聪明才辩之士所希望的吗？”范雎道：“是的。”蔡泽道：“既已得志于天下，富贵显荣，又能保守他的事业，能与天地一样长存，难道不是圣人所说的吉祥善事么？”范雎道：“是的。”蔡泽道：“终其天年，享受俸禄，传之子孙，名实相符，恩德流传广远，难道不是您的愿望吗？”范雎答道：“正是。”蔡泽见他已经入彀，便将话锋一转，反诘范雎道：“至于秦国的商鞅、楚国的吴起、楚国的大夫文种，皆功成天下而身死，也是您所愿意的吗？”范雎暗想：“此人口齿伶俐，步步相逼，如说不愿，正中其说术。”便佯应道：“有什么不愿意的。商鞅侍奉秦孝公，忠贞不二，变法图强，富国强兵，为秦国拓地千里；吴起侍奉楚悼王，令私下不损公，制订法令，废贵戚以养士卒，南平吴越，北却三晋，威慑诸侯；大夫文种侍奉越王勾践，即使君主处境困厄，也尽忠不懈，终使越国转弱为强，并吞吴国，为其主雪耻会稽之辱。这三个人，为节义的典范、忠贞的准则，虽不得其死，却功垂天下，名传后世，大丈夫杀身以成仁，视死如归，何怨之有？”蔡泽说：“商君、吴起、文种作为臣子，所作所为为世人称道，而君主却错待了他们，三人功劳卓著得不到好报，难道世人会羡慕其冤屈而死吗？如果等到死后才可成名，那么，孔子就不配称为圣人，管仲就不配称为达人了。人们建功立业，难道不希望性命及声名俱全吗？故大夫立身处世，身名俱全者，上也；名传身死者，次也；名辱身全者，为下耳。”这一番话，正中范雎下怀，范雎只有点头表示赞许。

蔡泽进一步说：“辅助君主，修明政治，富国强兵，使王室显赫，声威

慑于四海，功业昭著天下，声名流传万代，您与商鞅、吴起、文种相比何如？”范雎道：“我固不如。”蔡泽道：“如今您的功绩和所受到的宠爱，比不上商鞅、吴起、文种，而您的俸禄多，地位高，财富超过他们，如不及时隐退，后果会比他们更惨。常言道：‘日中则移，月满则亏，物盛则衰。’事物到了极点就要衰落，进退盈缩，须随时势变化，此为圣人处世之常道。您担任秦国宰相，计不下席，谋不出廊庙，坐制诸侯，威慑诸侯，功劳已达到极点了，如不隐退，就会落得与商鞅、吴起、文种同样的下场。我听说：‘鉴于水者见面之容，鉴于人者知吉与凶。’古书上又说：‘成功之下，不可久处。’商鞅、吴起、文种三人的灾祸，为什么您还要随呢？您如乘机交还相印，让给贤德之人，自己归隐林泉，既可以得到尧时许由和吴国季子辞让的美称，又可以得到商末伯夷、叔齐归隐的贤名，世世代代享受君王的俸禄，这样的结果和遭受灾祸的结果相比，您选择哪一种呢？”

蔡泽还要说下去，范雎已深为所动，忙起身离坐，对蔡泽道：“先生自谓雄辩有智，果然名不虚传。我听说：‘欲而不知足则失其所欲，有而不知止则失其所有。’幸蒙先生指教，雎敬遵命。”于是，毕恭毕敬地请蔡泽入座，待以客礼，尊为上宾。

过了几天，范雎入朝，对昭王道：“有个朋友名叫蔡泽，近日从山东来见我。此人通达时变，有经天纬地之才，经世济时之略，足以辅佐秦政，成就君主三王五霸那样的事业。臣下见过的辩客很多，无人可同他相比，臣亦不及他，故冒昧地向大王举荐。”昭王遂召见蔡泽，问以治国图强、兼并六国之计。蔡泽答对如流。昭王十分欢喜，便拜蔡泽为客卿。范雎乘机托病，请还相印，昭王虽口头上不应允，还勉强使范雎理事，心中却早已看中了蔡泽。范雎再三以病笃相推，昭王便拜蔡泽为宰相。

于是范雎辞相隐退，安度晚年，终老于应地。

在这个史实中，蔡泽对范雎的意见虽然有显达自己的功利性目的，但其一翻言语对范雎来说却是醍醐灌顶，将其的危险与应变的方式说得头头是道，蔡泽固然是为了自己，但如果范雎不能听取他的意见，那么其下场必如蔡泽所说。

## 如何正确面对反对意见

世界上没有人永远掌握着所有真理，过去没有，现在没有，将来也没有。面对不同的意见，自负甚至自恋的人们应该去听听不同的意见和声音，这绝对是有好处的，要知道“兼听则明，偏信则暗”的箴言永远不会过时。当然，并不是说所有的意见和建议我们都要一一听取，在这之间我们必须要有自己的辨别力和判断力。

罗兰德说：“弱者惧怕他人的意见，患者抗拒他人的意见，智者研判他人的意见，巧者诱导他人的意见。”

对别人意见的态度，实际可以看出一个人的心胸和未来成就的大小。古往今来，有太多听不进别人的意见、刚愎自用的人以惨败而告终，无论是政界、军界、还是商界的例子比比皆是。

美国畅销财经小说《王安败局》的作者威尔·杜兰在该书中说道：“王安公司的失败，是败在了古老的东方传统上；败在了其创始人不听董事成员的意见上；败在了一种刚愎自用的用人机制上。”

美国王安公司是二十世纪六十年代由美籍华人王安创办的享誉世界的知名电脑公司，在它鼎盛的八十年代初期，该公司在电脑界的影响力仅次于蓝色巨人IBM，包括后来的世界首富比尔·盖茨都曾经在王安公司工作过一段时间。在事业的鼎盛时期，王安是当时的世界华人首富。

就是这样一个充满希望、朝气蓬勃的技术型公司，最后不是败在了竞争对手的手里，而是败在了公司的接班人——王安的儿子手中，也败在了王安不听众人意见、刚愎自用的性格上。

按照东方人的逻辑，自己辛辛苦苦创下的基业当然要让自己的儿子来继承，事实上王安的儿子当时还没有能力来管理如此庞大的公司。面对众



多创业元老和董事会成员的反对，王安坚持己见，硬是做出了不符合市场规律的人事交接。这样便直接导致了公司其他骨干的离职和人心的离散，加上公司决策失误，市场竞争的日益激烈，王安公司在其儿子主政几年后便开始陷入危机，等到王安觉察到危险并开始寻找补救措施时，一切都已经太晚了，王安公司最终以倒闭而告终。盛极一时的王安电脑公司退出了历史舞台。

不听意见，坚持己见，这并非是个别现象，历史上因固执己见而受到惩罚的并不在少数，大意失荆州的关羽便是著名例子。

三国时代的大英雄关羽，过五关，斩六将，单刀赴会，水淹七军，是何等英雄气概。可是他致命的弱点就是刚愎自用，固执偏激，听不进他人的意见。当他受刘备重托留守荆州时，诸葛亮再三叮嘱他要“北据曹操，南和孙权”，可是，当吴主孙权派人来见关羽，为儿子求婚，关羽一听大怒，喝道：“吾虎女安肯嫁犬子乎！”说话办事不顾大局，不计后果，导致了吴蜀联盟的破裂。

关羽的失败可以说是一种必然，在东吴名将陆逊摸清关羽的性格缺陷后，运用计谋打败关羽，最后导致一代名将败走麦城，关羽听不进意见，刚愎自用，最终只能自食其果。

这个世界从来没有人掌握所有真理，过去没有，现在没有，将来也不会有，因此那种自负甚至自恋的人是可笑的，有时也是可悲的，当他们明白过来的时候或许就已经晚了，但天下没有后悔的药可吃，“早知如此，何必当初”大概是每个失败者最想说的一句话了。

当然，并不是说所有的意见和建议都要我们一一听取，在这之间我们必须要有自己的辨别力和判断力，让我们来看个很有意思的小故事。

从前，有一个人急急忙忙地跑到一位哲人那儿，说：“我有个消息要告诉你，……”

“等一等，”哲人打断了他的话，“你要告诉我的消息，用三个筛子筛过了吗？”

“三个筛子？哪三个筛子？”那个人不解地问。



“三个筛子。第一个叫真实。你要告诉我的消息，是真的吗？”

“不知道，我是从街上听来的……”

“现在你再用第二个筛子去审查。你要告诉我的消息如果不是真实的，至少也应该是善意的。”

那个人踌躇地说：“不，刚好相反，……”

哲人又打断了他的话：“那么我们再用第三个筛子。我要再问，使你如此激动的消息是重要的吗？”

“并不重要。”那个人很不好意思地回答。

哲人说：“既然你要告诉我的事，既不真实，也非善意，更不是重要的，那么就别说了吧！如此，那个消息便不会困扰你我了。”

可见世事纷繁复杂，并不见得每件事情都值得我们去认真听取，很多时候需要我们自己去判断和选择，这当然需要一个长期的过程，在这个过程中，便是一个人不

## 克服固执己见的坏毛病

做一个有主见的人当然不是坏事，但是有主见并不是说不听取别人的意见，在别人的意见确实合理也确实对自己有利时，就一定要能接受，否则就是固执己见了。

导致固执己见的原因有两个。首先，对安全与持久的考虑可能让你固守自己的看法。你感到不稳定，而且心理上也没有安全感，于是你寻找一成不变的感觉，让自己感到稳定。其次，你需要找到自己能够认同的东西。正是这种认同才能让你意识到自我的存在。

寻求认同的结果是，一旦你做出了决定，你就不愿改变自己的主意。改变主意是对自我的威胁。事实上，质疑你的想法等于质疑你自己、质问你是谁。谁都不想这样做。

那么怎样才能克服固执己见的坏毛病呢？你可以分三步去试试。

首先，确实你是谁。

每个人都有自己的特性，而你也不例外——你只需要在内心进一步确认它。这里有一个有趣的练习，它能让你准确地锁定目标。假设一个外星人走近你并且问：“你是谁？”进一步假设这个好斗的小外星人规定你必须得讲至少一个小时；否则他会武断地认为人类很无聊，应当立刻被灭除。你会说些什么呢？

在纸上写出你的答案或者对着录音机讲，越多越好。尽可能深入地回答这个问题。除了你的姓名、年龄、出生日期外，还有什么让你成为一个活着的、能呼吸的三维的人？你还记得小时候听过的故事吗？你每天都想些什么？你最喜欢的英雄或者神话人物是谁，而且原因是什么？你想为还没有出生的地球人做些什么？让那个外星人为没有出生在地球上而嫉妒不已！如果你无话可说了，就开始谈谈你想成为什么样的人，一定要让外星人明白理想对人类的重要性。

其实，进入一个与自我相关的陌生领域，固执己见的人总是不愿接受任何事情，但是他却非常渴望吐露自己内心的感受——比如自己的意见。一个真正自信和有安全感的人乐于听取新的观点和信息，并且将它们融合在自己的实际行动中。得到大量的信息和观点不会损伤你的特性——你在建立自己的特性。

当前，找出一个你不知道的领域，然后试图闯入。比如，假设你是一个律师，而你对海洋学知之甚少，去图书馆，或者到网上查阅资料，开始自学。或许你能为环境保护做出贡献，或许你能享有环保律师的美名呢？

最后，就是要能通过别人的眼睛看问题了。

从别人的角度看问题，这恐怕是治疗固执的最好办法了。读一本观点与你的老观念完全不同的书，或者更好的办法是找一个愿意在一天之内被你“影响”的人。这个人可能是你的配偶（知道你爱人的体验该是多么好的事情！）、同事、老板、亲友、警察、一个陌生人或者街上的流浪汉。

当你经历了这个过程之后，你对生活会产生不同的看法。你不仅更

欣赏别人、更尊重别人，而且你也会更强烈地意识到自己的特性，而你也不会再将固执与力量混为一谈。相反，你将乐于成为一个心胸真正开阔的人，从生活中学习并且受益。

### 三人行，必有我师

几千年前，孔子就说：“三人行必有我师焉。”这句话揭示了这样一个道理，我们做人一定要时刻向别人学习，多听别人的意见，每个人都有自己的长处、短处，只有不断学习，善于听取，才能提高自己，完善自己。

在民间，父母训斥子女不会办事时，在单位里，领导训斥员工不会办事时，常说这样的话：“你没吃过肥猪肉，你还没见过肥猪走吗？人家别人是怎样办事的，你就没看到？你就学不会？”这样的话虽然有点难听，但却清楚地点明了一个简明而实用的常理：那就是通过观察，可以学到很多办事的能力。

当然，一个人办事是否周全、细致、圆滑，固然与他的天生素质有关系，但这不是绝对的素质问题，有很多东西都是经过后天的学习、培养、锻炼出来的。

常言说，留心处处皆学问。生活中，工作间，我们身边能说会道，会办事的人很多，他们的言行举止都是我们所应注意观察和学习的。看他们怎样与领导说话，看他们怎样求同事帮忙，看领导怎样给下属安排工作，怎样批评下属，等等，然后，动动脑筋分析一下他们为什么这样做，观察一下这样做所达到的效果怎样，那么，成功方面的，我们应尽量去借鉴，吸收，失败方面的，我们尽量去避免。

著名美籍华裔舞蹈家孟某对上海某大酒店的一位门厅服务员，就曾做过细心的观察。他第一次到该酒店，这位服务员向他微笑致意：“您好！欢迎您光临我们酒店。”第二次来店，这位服务员认出他来，边行礼边说：“孟

先生，欢迎你再次到来，我们经理有安排，请上楼。”随即陪同孟先生上了楼。时隔数日，当孟先生第三次踏入酒店大门时，那位服务员脱口而出：“欢迎您又一次光临。”孟先生十分高兴地称赞这位服务员：“不呆板，不机械，很有水平！”

这位服务员应当受如此表扬。他并非学舌鹦鹉，见客只会一声“欢迎光临”，而能根据实际情境的变化运用不同的客套话，表现出他对工作的热爱和说话的艺术。

显然，这位服务员的服务水平是值得他的同行们去观察、学习的。也只有向这样能够随机应变的人学习，才能使自己的说话能力、办事能力得到提高。

香港著名富豪李嘉诚就非常注意培养他的儿子观察学习别人的说话艺术及办事能力。每当有重要的会议，会见重要的客人，处理公司的一些问题时，他总是让他的儿子在一旁观察，倾听，领会。也正因为他对儿子的悉心培养，才使得他的两个儿子在今天从容地支撑并发展起他的经济王国。

平常里，我们观察学习他人的机会很多，亲自锻炼的机会也很多。在家庭里，来了客人，怎样应酬才让客人满意；在单位里，看客户怎样与领导洽谈；到酒店里宴请客人，看服务员如何招待等等，只要有“心计”处处留心，认真观察学习，就能提高我们的办事能力。

三人行，必有我师焉，这就要求我们做事时要虚心向别人请教，以提高和完善自己，为成功办事打下良好基础。



## 听别人意见不能择人而听

听取别人的意见，请教别人不能太注重对方身份高下，要对事不对人，只要是好的意见，谁的都可以听听。

在罗斯福任美国总统期间，当他去打猎的时候，便去请教一个猎人，而不是去请教身边的政治家；反之，当他讨论政治问题时，他也绝不会和猎人商议，而是和政治家商议。

有一次，罗斯福和一个牧场工头出外打猎，罗斯福看见前面来了一群野鸭，便追过去举起枪来，准备射击。但这时那个工头早已看见在那边树林中还躲着一只狮子，忙举手示意罗斯福不要动，罗斯福眼看野鸭快要到手，于是对那示意不予理睬。结果狮子在树林中听到了响声，便立刻跳了出来，窜到别处去了。等到罗斯福瞧见了，再赶紧把他的枪口移向狮子时，已经来不及开枪而眼睁睁地看着它逃脱了。牧场工头立刻瞪着愤怒的眼睛，向他大发脾气，骂他是个傻瓜、冒失鬼，最后说：“当我举手示意的时候，就是叫你不要动，你连这点规矩都不懂吗？”

罗斯福面对身份低下的牧场工人，他会怎样应付呢？大发雷霆吗？打他两记耳光吗？不，他是深明“求教原则”的人，绝不会干出那种丧失理智的事情来。他对于那顿责骂，竟然“逆来顺受”，并且以后也毫不怀疑地处处对他服从，好像小学生对待老师一般。他深知在打猎上，对方确实高他一筹，因此，对方的指教是不会错的。

“各得其所”是做任何事都不变的原則。就拿人格担保来说吧！一个演说家也许可以用人格来担保某人演讲起来一定精彩，但是他没有资格担保某种饮料的品质一定高超。同样地，一个正直的传教士，也许可以保证某人是一个好人，但不能保证某种药品确实有效，否则，他自己固然难免

受人蒙骗，就是别人也将因而上当。

所以我们向人求教时，切勿先被一种成见所蒙蔽，以为自己平日对某人的印象极佳，那人说出来的话便一定没有错，这就是失去了理智的行为。实际上，你应该先知道对方对于你所问的事情懂不懂、有没有经验才是。美国杂货业大王凡瑞迈可说：“年轻人平时最大的错误，就是对于任何事自己都先存了一种成见，当他们去请教别人时，实际上，并没有存着探索真理或搜求有识者经验的目的。他们最后无非是希望对方对他的意见大加夸奖一番，如果对方给了他一个否定的回答，他往往不区别事情曲直，只是大失所望，最后还是依自己的意思去做。”

如果你也犯了凡瑞迈可所说的这个毛病，那么请你赶快改正过来。你应该知道求教于人并非只是使自己心境舒畅，而且也要寻出一个正确的结论来。

因此，如果你获得了高你一筹的深谋远见，就该毫不吝惜地把你自己原来的意见抛诸脑后。人应该超越自己的成见，以第三者的眼光，把自己和别人的意见，做一最公正的评断，不稍存偏见。

此外，在求教于人时，还有一件最重要的事，就是当对方发表了意见后，必须当机立断——接受或是拒绝。如果觉得有什么不满的地方，也得放在心里，不必说出来。

想想看，如果你向他说：“你不能想出一个别的方法来吗？”那你不是个傻瓜吗？因为对方当然是找自己认为最对的说出来，你要他改变一个方针，就无异是弃其所长而用其所短，即使他当真转了方向，恐怕结果对你也产生不了丝毫益处。

同时，如果你听了别人的话做错了事，也切勿怪那说话的人不好，应该责备你自己的判断力不够。因为对方只不过是“提供意见给你”，并非“代你负责解决”。

## 走自己的路，但最好也听听别人是怎么说的

很多人，尤其是年轻人，比较欣赏这句豪言壮语：走自己的路，由别人去说吧。这固然不错，但有些绝对，因为别人说的如果是好的意见，我们还是要能听听的。

有这种想法的人，往往社会阅历还不够丰富，摔的跤还太少，伤得还不够重。一旦栽了几个大跟头，就会发现，多听听别人的意见，是避免受伤的最好办法。

俗话说，“一处不到一处迷”，很多事不是凭自己的聪明能想象得到的，一定要去见识一番才了解情况。可是全靠自己凭胆量去闯，受伤的机会就比较多了，你怎么知道那个陌生的地方没有陷阱荆棘，没有毒虫猛兽？若是向过来人问一问，安全系数就大大提高了。

有一个年轻人，想独立创业，开一家服装店。母亲知道他这个创业计划后，劝他说：“你叔叔以前做过好多年生意，现在不做了，经验还在，你不如去请他传授传授。”

年轻人心想，叔叔做生意都是几年前的事了，他那点老经验拿到网络时代来用，只怕过时得太久了。他决定按自己的思路做事。

年轻人租了一个临街的门面，这周围只有几家食品店和百货店。他想，在这儿开服装店，没有竞争对手，生意肯定错不了。没想到，开业后，他的生意十分冷清，别说买主，连进来瞧一瞧的人都很少。他以为这是刚开业，没知名度的缘故，做下去就好了。谁知过了半年，生意仍没有多大起色。眼看苦熬下去没有什么意思，宣布倒闭又心有不甘。正在犹豫时，母亲替他请来叔叔，帮忙看看生意不景气的原因。叔叔看了一眼就说：“你这地方开服装店不行，周围一家服装店也没有，不招客。”

年轻人奇怪地问：“为什么？”

“你的店面小，花色品种有限，对顾客的吸引力本来不大，加上没有对手竞争，价格没有比较，顾客怎么愿来呢？”

年轻人心想：看来这位老同志的经验还没有完全过时，说得还是有点道理的。既然这地方“风水不好”，那就只好关门大吉了。后来，他在叔叔的指点下，在另一个地点新开了一家服装店，这回生意做得很不错，现在已扩大成服装超市了。

## 听取意见的关键是听取合理的部分

一些人的一些意见往往有好有坏，有合理有不合理的，这就需要有选择地听取。

1880年，柯达公司创始人乔治·伊士曼首先研究成功一种新的感光乳剂。这一发明引起人们的重视，他的研究开始得到别人的赞助。经过六年时间他终于研制出卷式感光胶卷，即“伊士曼”胶卷。新型感光胶卷的出现，结束了用湿漉漉的、笨重易碎的玻璃片作底片的历史。又过了两年，他又研究出手提式小型照相机。这种照相机命名为“柯达一号”。摄影爱好者从此结束了用马车装载照相器材的日子。

伊士曼一系列的发明，为他赢得了可观的财富。这时，他成立了“伊士曼—柯达”公司，专门生产照相器材。

为了改善公司的经营管理，伊士曼很重视听取员工的意见。他认为公司的许多设想和问题，都可以从员工的意见中得到反映或解答。为了收集员工的意见，他设立了建议箱，这在美国企业界是一项首创。公司里任何人，不管是白领工人还是蓝领工人，都可以把自己对公司某一环节或全面的战略性的改进意见写下来，投入建议箱。公司指定专职的经理负责处理这些建议。被采纳的建议，如果可以替公司省钱，公司将提取头两年节省



金额的15%作为奖金；如果可以引发一种新产品上市，奖金是第一年销售额的3%；如果未被采纳，也会收到公司的书面解释函。建议都被记入本人的考核表格，作为提升的依据之一。

柯达公司的“建议箱”制度，从1898年开始实施，坚持到现在。第一个给公司提建议的是一个普通工人，他的建议是软片室应经常有人负责擦洗玻璃。他的这一建议得奖20美元。设立建议箱100多年来，公司共采纳员工所提的70多万个建议，付出奖金达2000万美元。这些建议，减少了大量耗财费力的文版工作，更新了庞大的设备，并且堵塞了无数工作中的漏洞。例如，公司原来打算耗资50万美元，兴建包括一座大楼在内的设施来改进装置机的安全操作。可是，工人贝金汉提出一项建议，不用兴建大楼，只须花五千美元就可以办到。这建议后来被采纳，贝金汉为此获得五万美元的奖金。

进入20世纪80年代以后，柯达公司的员工向公司提建议更为积极。1983、1984两年有三分之一以上的职工提过建议；公司由于采纳职工建议而节省了1850万美元的资金，为提建议的员工付出370万美元的奖金。柯达公司设立“建议箱”所取得的成果，吸引了美国不少企业。目前，相当多的企业已仿效柯达设立建议箱来吸收群众意见，改善经营管理。

成功的管理者都非常重视“员工参与管理”。管理者认真听取员工对工作的看法，积极采纳员工提出的合理化建议。员工参与管理会使工作计划和目标更加趋于合理，并增强了员工工作的积极性，提高了工作效率。





说服他人的心理操纵术

# 第十一章



## 出其不意，巧妙诱导对方的心理

说服别人最基本的要点之一，就是巧妙地诱导对方的心理或感情，以使他人就范。如果说服的一方特别强调自己的优点，企图使自己占上风，对方反而会加强防范心，所以应该注意先点破自己的缺点或错误，暂时使对方产生优越感，而且注意不要以一本正经的态度表达，才不会让对方乘虚而入。

当一个人认为自己可能会被人指责时，不妨先数落自己一番，当对方发觉你已承认错误时，便不好意思再指责你了。如当你有求于对方时，一开始你就说：“我这可能是无理的要求”，“我说这些话可能有点噜嗦”或“我说的话是过分点”。此时，即使你说的话确实令对方感到厌烦，但对方也不会因此当面指责。如果反复使用，反而会加强效果，使对方轻易听完你的要求，并接受你的要求。

美国心理学家卡耐基常常带一只叫雷斯的小猎狗到公园散步。因为他们在公园里很少碰到人，又因为这条狗友善而不伤人，所以他一般不给雷斯系狗链或戴口罩。

有一天，他们在公园遇见一位骑马的警察。警察严厉地说：“你为什么让你的狗跑来跑去而不给它系上链子或戴上口罩？你难道不知道这是犯法吗？”“是的，我晓得。”卡耐基低声地说，“不过，我认为他不至于在这儿咬人。”

“你不认为，你不认为！法律是不管你怎么认为的。它可能在这里咬死松鼠，或咬伤小孩。这次我不追究，假如下次要被我碰上，你就必须跟法官解释了。”

卡耐基的确照办了。但是，他的雷斯不喜欢戴口罩，他也不喜欢它那



样。一天下午，他和雷斯正在一座小山坡上赛跑，突然，他看见执法警察正骑在一匹红棕色的马上。

卡耐基想，这下栽了！他决定不等警察开口就先发制人。他说：“先生，这下你当场逮到我了。我有罪，你上星期警告过我，若是再带小狗出来而不替它戴口罩，你就罚我。”

“好说，好说。”警察回答的声调很柔和，“我晓得在没人的时候，谁都忍不住要带这样的小狗出来玩。”

“的确忍不住。”卡耐基说道，“但这是违法的。”

“哦，你大概把事情看得太严重了。”警察说，“这样吧，你只要让它跑过小山，到我看不到的地方，事情就算了。”

卡耐基正是运用了“先行自责”法说服技巧，使警察觉得自己受到尊重，从而表现出宽容的态度。

在说服、劝导别人时，要注意环境和气氛，以强化说服的效果。

例如，1890年，美国著名的幽默作家马克·吐温等一行20来人参加道奇夫人的家宴。不一会儿，就出了大宴会经常发生的情况：人人都在跟旁边的人谈话，而且同一时间讲话，慢慢地，大家便把嗓音越提越高，拼命想叫对方听见。

马克·吐温觉得有伤大雅，太不文明了。而如果这一时间大叫一声，让人们都安静下来，其结果肯定会惹人生气，甚至闹得不欢而散。怎么办呢？

马克·吐温心生一计。便对邻座的一位太太说：“我要把这场骚乱镇下去。我要让这场吵闹静下来，法子只有一个，可是我懂得其中奥妙。您把头歪到我这边来，仿佛对我讲的话非常好奇。我就这样低声说话。这样，旁边的人因为听不到我说的话，就会想听我的话。”

“我只要叽叽咕咕一阵子，你就会看到，谈话会一个个停下来，便会一片寂静，除了我叽叽咕咕的声音外，其它什么声音也没有。”

接着，他就低声讲了起来：“11年前，我到芝加哥去参加欢迎格兰特的庆祝活动时，第一个晚上设了盛大的宴会，到场的退伍军人有600多人。坐

在我旁边的是某某先生，他耳朵很不灵便，有了聋子通常有的习惯，不是好好地说话，而是大声地吼叫。他有时候手拿刀叉沉思五六分钟，然后突然一声吼叫，会吓你一跳。”

说到这里，道奇夫人那边桌子上起义般闹哄哄的声音小下来了，然后寂静沿着长桌，一对对一双双蔓延开来，马克·吐温用更轻的声音一本正经地讲下去：

“在某某先生不作声时，坐在我对面的一个人对他邻座讲的事快讲完了。……说时迟，那时快，他一把揪住她的长头发，她尖声地叫唤，哀求着，他把她的脖子按在他的膝盖上，然后用刺刀可怕地猛然一划……”

到这时候，马克·吐温的叽叽咕咕声已经达到了目的，餐厅里一片寂静。马克·吐温见时机已到，便开口说明为什么他要玩这个游戏，是请他们把应得的教训记在心头上，从此要讲些礼貌，顾念大家，不要一大伙人同声尖叫，让大家一个人好好地讲话，其余的人好生听着。

他们同意了马克·吐温的意见，晚上其余时间里，大家都过得高高兴兴的。

## 利用同步心理说服对方

什么是同步心理呢？同步心理就是，凡事想跟他人同步调、同节奏，也就是“追随潮流主义”，是那种想过他人向往的生活、不愿落于潮流之后的心理在作祟。正是由于这种心理的存在，那种不顾自身财力、精力、甚至是否真心愿意而豁出去做的念头，就很容易趁势而入，支配人们的行为，促使他们盲目做出与他人相同的举动，因而陷入生活拮据的窘境。在国内这种同步心理相当严重。“大家都这样”等字眼的频繁使用，正是这种“从众”心理的体现。

妻子：“听说小张买了房子，而且还是座小型花园别墅，总共好像有

九十平方米。真好啊！我们的一些朋友都已经陆续有了自己的家。唉，真是让人羡慕，什么时候我们也能和他们一样呢？”

丈夫：“啊，小张？真是年轻有为啊！我们得加快脚步才行，总不能在这里待上一辈子吗。可是贷款购房利息又沉重得惊人。”

妻子：“小张还比你小五岁呢。为什么人家可以，你就不行呢？目前贷款购房的人比比皆是，况且我们家也还负担得起。试试看嘛！不如这个星期我们去看看吧。现在正是促销那种花园别墅的时机呢。买不买是另一回事，看看也不错！”

于是星期天一到，夫妇俩就带着孩子去参观正在出售的房子。

妻子：“这地方真好啊！环境好、又安静，孩子上学也近，而且房价也是我们负担得起的。一切都那么令人满意，不如我们干脆登记一户吧！”

丈夫：“嗯，是啊！的确不错。我们应该负担得来。就这么决定吧！”

这句话正中妻子的下怀。她早看准了丈夫的决心一直在动摇，而用旁敲侧击的方法让他做出的决定，这是妻子成功的所在。

这位妻子为何能够如愿以偿呢？因为她懂得去激发同步心理。

上述例子中的妻子成功地掌握到丈夫的同步心理，进而采取相应的说服对策。她先举出邻居方标先生的例子，继而运用“大家都买了房子”、“大家都不惜贷款购屋”等一连串话语来激发丈夫的同步心理。

通常人们在受到这类刺激后就很容易变得没主见，掉入盲目附和的陷阱。所以推销员或店员经常会搬出“大家都在用”或“有名的人也都用”等推销话语，促使人们毫不犹豫地接受。

## 努力做到一开始就让对方说“是”

为了说服对方，要尽可能使对方在开始的时候说“是的，是的”，尽可能不使他说“不”。

说服过程中，一个否定的反应是最不容易突破的障碍，当一个人说“不”时，他所有的人格尊严，都要求他坚持到底。也许事后他觉得自己“不”说错了；然而，他必须考虑到宝贵的自尊。既然说出了口，他就得坚持下去。因此一开始就使对方采取肯定的态度，是最最重要的。

使用“是，是”的方法，使得纽约市格林威治储蓄银行的职员詹姆斯·艾伯森挽回了一名即将失去的主顾约翰先生。

约翰要开一个户头，艾伯森先生就给他一些平常表格让他填。有些问题他心甘情愿地回答了，但有些他则根本拒绝回答。

在研究做人处世技巧之前，艾伯森一定会对约翰说：“如果您拒绝对银行透露那些资料的话，我们就无法让您开户头。”当然，像那种断然的方法，会使自己觉得痛快，因为表现出了谁是老板，也表现出了银行的规矩不容破坏。但那种态度，当然不能让一个进来开户头的人有一种受欢迎和受重视的感觉。

那天早上，艾伯森决定采取一点实用的普通常识。他决定不谈论银行所要的，而谈论对方所要的。最重要的，他决定在一开始就使客户说“是”，“是”。因此，他不反对约翰先生，而是说：“您拒绝透露的那些资料，也许并不是绝对必要的。”

“是的，当然。”约翰回答。

“你难道不认为，把你最亲近的亲属名字告诉我们，是一种很好的方法，万一你去世了，我们就能正确并不耽搁地实现你的愿望吗？”艾伯森又



问。

约翰又说：“是的。”

接着，他的态度软化下来，当他发现银行需要那些资料不是为了自己，而是为了客户的时候，他改变了态度。在离开银行之前，约翰先生不只告诉艾伯森所有关于他自己的资料，还在艾伯森的建议下，开了一个信托户头，指定他母亲为受益人，而且很乐意地回答所有关于他母亲的资料。

记住：若一开始你就让对方说“是”，他就会忘掉你们争执的事情，而乐意去做你所建议的事。

### 说服要多商量多沟通，切忌指手画脚

与人说话时，指手画脚，信口开河，只考虑自己的感受，导致别人下不来台，面子难堪，别人是很难容忍和谅解你的，即使你说的是正确的。

我们都知道，“大圣人”孔子最喜欢的弟子是颜回，对于颜回，孔子曾做出过这样的夸奖：“贤哉，回也！一簞食，一瓢饮，在陋巷。人不堪其忧，回也不改其乐。贤哉，回也！”意思是说，颜回真是贤德，住在破烂不堪的小巷子里，饮食条件极为恶劣。别人都不能忍受这样的生活，颜回却能够怡然自得。

孔子最喜欢的弟子是颜回，但最不待见的弟子又是谁呢？答案就是子路，这个在《论语》中出现频率颇多的弟子，却往往是以被批评和被教训的对象出现的。为什么会这样呢？

这与子路的说话方式有很大关系，子路为人刚直，说话不懂得绕弯子，往往不考虑对方的感受，怎么想就怎么说，对老师孔子也是如此，时常指手画脚。举个例子来看：

孔子在自己的国家鲁国多次遭受政治打击后，携众弟子游历各诸侯国。在卫国的时候，曾与当时臭名远扬的南夫人做过“亲密接触”——会过一次面，南夫人是卫灵公的老婆，凶悍淫荡，不仅插手干预卫国政治，还时常与宫外的人私通。在得知老师与南夫人见面后，子路非常不高兴，孔子一回住所，就遭到了子路的指责：老师，你怎么能去见这样的女人呢？估计当时孔子是极为尴尬，也颇为恼怒的，他抱天屈地喊到：“予所否者，天厌之！天厌之！”意思就是说：如果我做的不对，上天嫌弃我！上天嫌弃我！

遍观《论语》一书，很少见到孔夫子这么生气。此外，在许多方面，子路都曾质疑或顶撞过老师，有兴趣的朋友不妨一读。这样看来，子路招人不待见也就不难理解了，试问，一个经常对老师指手画脚的学生，怎么能让老师喜欢呢？

现实中，像孔子这样不喜欢别人向自己指手画脚的人是很多的。不仅是老师和学生，上司和下属，即使平辈论交，一般人也都不会喜欢说话指手画脚的家伙，除非位置打个颠倒，你是老师，是上司，是老板，即使这样，人家也只是屈服你的权力和地位，不见得打心眼儿里接受你的指手画脚。

当然，严格来说，能够对别人指手画脚的人多半都是有“两下子”的人。但正如大文学家罗兰说的那样：“你可以独来独往，但你不能让人觉得你有敌意。你可以自命孤高，但你不必使别人觉得你瞧不起他们。”大多数人都是爱面子的，尤其在我们这个国度，与人说话时，指手画脚，信口开河，只考虑自己的感受，导致别人下不来台，面子难堪，别人是很难容忍和谅解你的，即使你说的是正确的。

历史上这样的例子很多。比如三国时期的杨修，正是自己的心高气傲，对曹操指手画脚，导致了自己最终被杀。再看看韩信，当刘邦问他自己能带多少兵时，韩信回答最多十万。而刘邦问说你能带多少兵时，韩信高傲地回答说，多多益善！韩信不仅功高震主，而且自恃不羁，最终也惨遭杀害难得善终。与此相比，子路实在算是很幸运了。

再来看这样一个故事：

明代开国皇帝朱元璋，出身贫寒，少年时候就放牛，给有钱人家打工，甚至一度还为了果腹而出家为僧。但朱元璋却胸有大志，风云际会，终于成就一番霸业。

朱元璋当了皇帝以后，有一天，他儿时的一位穷伙伴来京求见。朱元璋很想见见旧日的老朋友，可又怕他讲出什么不中听的话来。犹豫再三，总不能让人说自己富贵了不念旧情吧，所以决定见这位穷伙伴。

那人一进大殿，即大礼下拜，高呼万岁，说：“我主万岁！当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城。汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩子当兵，多亏菜将军。”

朱元璋听他说得动听含蓄，心里很高兴，回想起当年大家饥寒交迫时有福同享、有难同当的情形，心情很激动，立即重重封赏了这个老朋友。

消息传出，另一个当年一块儿放牛的伙伴也找上门来了，见到朱元璋，他高兴极了，生怕皇帝忘了自己，指手画脚地在金殿上说道：“我主万岁！你不记得吗？那时候咱俩都给人家放牛，有一次我们在芦苇荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮着吃，还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在泥地里，你只顾从地下抓豆子吃，结果把红草根卡在喉咙里，还是我出的主意，叫你吞下一把青菜，才把那红草根带下肚子里。”

当着文武百官的面，“真命天子”朱元璋又气又恼，哭笑不得，只有喝令左右：“哪里来的疯子，来人，把他轰了出去。”

差不多相同的内容，不同的人用不同的方式说出来，结果也就不一样。这个故事是否真实并不重要，关键在于它点出的道理：一个人对任何事情总是喜欢发表自己主张，而指责别人的看法，往往很容易惹祸上身。

当然，做人应该有自己的独立见解，这说明你善于观察分析而能有所得，自然是一件好事。但是，要把它说出来的话，就不一定会是件好事了，尤其是在与别人的看法相反，或者面对领导的时候。关键还在于你用什么样的方式，是急于表现自己的与众不同，指手画脚地说出来，还是多

考虑一点儿别人的感受，采取委婉含蓄的方式，曲径通幽。

此外，需要注意的是，你的意见应该实用性多一点，要从解决问题的角度出发，而不是毫无现实意义的高谈阔论，应该多想一点儿办法，少放一点儿空炮。

## 围魏救赵，用迂回论证法说服难缠对手

有些人在与你说话时往往深怀敌意，居心不良，用最恶毒的语言攻击你，这个时候，我们就要善于转移话题，以攻代守来保护自己。

曾经，有一个很不礼貌的观众在演出的幕间休息时，走到俄国著名丑角马戏演员杜罗夫身边问道：

“丑角先生，观众看起来对您十分欢迎啊。”

“还好。”

“是不是说要在马戏团中受到欢迎，丑角就必须有一张愚蠢而古怪的脸蛋呢？”他问得很尖刻。

“确实如此。”杜罗夫说，“如果我能生一张像你那样的脸蛋的话，我准能在现在的基础上拿到双薪。”

那个挑衅的观众碰了一鼻子灰，只好灰溜溜地回到自己的座席上。

杜罗夫并没有给对方正面的回击，而是采取了先迂回再出奇兵的战术。实践中，主要针对如下几种情形：

(1) 对方提出问题明显，你不能如实答复，也不便直接否定，不妨借用对手的选择作出“迂回”的表象。

(2) 若对方的论证没有理性，使你难以接受其观点，不妨也非理性地提出对抗性的命题，对方必然要质疑，于是你就可以借他来求证，以反驳他原来的结论。

(3) 对方利用荒谬证据，推理荒谬结论，而荒谬不是出于无知，而是



出于故意，不妨利用其证据荒谬的基础，用共同性质的荒谬论据，推出他不愿接受的结论。

《古今谭概》中有这样一个故事，齐大夫邾石父谋叛，被齐宣王杀了，齐宣王还要杀他的宗族，邾石父的族人求救于艾子，艾子于是去见齐宣王，问道：

“谋叛的只是邾石父一人，他宗族的人犯下什么罪过，也要被杀呢？”

齐宣王说：“这是先王的法度，不敢废掉，法典上明明白白地写着：‘与判贼同宗族的人杀无赦’。”

艾子说：“我知道大王这是不得已而为之。可是我听说以前公子巫在邯郸投降了秦国，那个公子巫不是大王的舅舅吗？那么大王也是叛臣的族人，按照法典也该连坐，那么大王也该马上自尽啊，不能因为爱护自身而破坏了先王的法度啊！”

说着他从怀里掏出了一根3尺长的绳子，献给齐宣王。齐宣王哭笑不得，只好说：“先生算了吧，寡人赦免他们了！”

艾子要救邾石父的族人而与齐宣王论辩，齐宣王以冠冕堂皇的理由“先王之法不敢废”而拒绝了。

可是艾子没有正面论辩“先王之法可废与否”的问题，而是迂回到齐宣王的舅舅曾投降秦国的事实，先将他一军，使齐宣王后院火起，陷入了进退维谷的困境。

齐宣王要么赦免邾石父的族人，要么就得上吊自杀。为了摆脱困境，他只好赦免了邾石父的族人，艾子的“迂回论辩法”成功达到了目的。

这种战术在现代辩论中运用也是很普遍的。例如，有些国家时常指责他国政府打击邪教是侵犯“民主、自由和人权”。

该国政府的发言人反驳说：“难道你们容许践踏你们国家的宪法和法律，推翻政府吗？难道你们容许冲进白宫，破坏军用设备，残杀士兵吗？难道你们在上世纪50年代，60年代和70年代不是多次发生过学潮和骚乱？你们不是每次都出动警察和军队，甚至还出动空降部队去镇压学生和工人吗？你们又有什么资格来指责我们呢？”

这一连串的反问，犹如一排排重磅炸弹，直捣敌后，击中了这些国家自相矛盾的荒谬逻辑，击中了他们打着民主旗号，干涉他国内政的险恶用心。

面对论敌的进攻，该国发言人并没有消极防御，而是以攻为守，迂回到敌人的后方，把论敌对我方的责难变为攻敌的武器，使其只有招架之功，再无还手之力了。因此，在某种意义上说，我们可以把“迂回论证法”等同于“围魏救赵”这个军事上的著名战略：

战国时，魏国围攻赵国的都城邯郸，赵国危急，向齐国求救。齐王命田忌、孙臏带兵去救赵国。孙臏考虑到魏国的精锐部队在赵国，内部空虚，就带兵攻打魏国，诱使魏军赶回应战。齐军在途中设伏袭击，大败魏军，从而救了赵国。这就是“围魏救赵”的来历。

将兵法引入辩法之中，对我们运用“迂回论证法”也有触类旁通的启迪：

在论敌专注于向我发动进攻时，难免会暴露出后方空虚的状况。论敌或逻辑荒谬，自相矛盾；或论据虚假，难支论题；或言行不一，自欺欺人，我方可抓住论敌的这些致命弱点，迂回包抄，捣敌后方，从而战胜论敌。

来看两个实例：

丘吉尔脱离保守党，加入自由党时，一位媚态十足的年轻妇人对他

说：“丘吉尔先生，你有点我不喜欢。”

“哪两点？”

“您执行的新政策和您嘴上的胡须。”

“哎呀，真的，夫人。”丘吉尔很有礼貌地回答说，“请不要在意，您没有机会接触到其中任何一点。”

1972年，美国国务卿基辛格随同尼克松总统访问莫斯科途中在维也纳就美苏首脑会谈问题举行了一次记者招待会。这时，《纽约时报》记者提出了一个所谓“程序问题”：

“到时，你是计算点点滴滴的宣布呢，还是来个倾盆大雨，成批地发表协定呢？”

从不放过任何有利机会讥讽《纽约时报》的基辛格，一字一句地说：

“我明白了，这位记者先生要我们在倾盆大雨和点点滴滴中任选一种，这是很困难的，因为无论怎样选择，都是很糟糕的。这样吧，我们打算点点滴滴地发表成批声明。”

需要注意的是，说话时使用围魏救赵，迂回论证，不能一味的反唇相讥，对方说你怎样，你也说对方怎样，这很容易沦为互相攻讦。

## 说服要分准对象看准时机

同样一句话，如果是看准对象，找准时机那么说服的效果绝对不一样。

当年赵高要陷害李斯，对李斯说秦二世的行为不对，劝李斯进谏，并约定乘二世有闲时候，代为通知李斯。有一天李斯应约进宫，二世正与姬妾取乐，看见李斯进来。心中很不高兴，而李斯却茫然无所知，正言进谏，二世只好当场敷衍一下。等李斯一退出，二世便开始发牢骚，说丞相瞧不起他，什么时候不好说，偏在这个时候来啰嗦！

李斯的杀身之祸也就是因为如此。可见你要想说服对方的话，应该注意什么时候最适宜。对方正在工作紧张的时候，不要去说话；对方正在焦急的时候，不要去说话；对方正在盛怒的时候，不要去说话；对方正在放浪形骸的时候，也不要去说话；对方正在悲伤的时候，更不要去说话。只要有上述几种情形之一，你去说话，一定会碰一鼻子灰，不但说话的目的达不到，而遭冷遇，受申斥也是意料中的事。

其实不止是在说服过程中要看清对象，就是在平常交际沟通中也应注意。比如你有得意的事，就该与得意的人谈，你有失意的事，应该和失

意的人谈。和失意的人谈你得意的事，你不但不知趣，简直是挖苦、讥讽他，他对你的感情，只会更坏，不会变好的。和得意的人谈你失意的事，他至多与你作表面的应付，决不会表示真实的同情。有时还可能引起误会，以为你是要请他帮助，他会预先防备，使你无法久谈。所以你要诉苦，应找同情的人去诉，同病自会相怜，不但能得到精神上的安慰，亦可稍叙胸中不平之气。你要谈得意事，应该向得意的人去谈，志同道合。年轻人涵养功夫不够，稍有得意的事，便逢人就说且自鸣得意，结果招人骂你器小易盈，笑你沾沾自喜，无意中还会惹起别人的妒忌。偶有不如意使你觉得满腹牢骚，如有骨鲠在喉，不免逢人就诉，结果惹人讨厌，说你毫无耐性，甚至笑你活该。

总而言之，你要说服别人的时候，先要看准对象，他是愿意和你说话的人吗？如果所遇非人，还是不说为好；这个时候，你是要说服的时候吗？如果时候不对，还是不说话的好，说服的成功与失败，诚然与你的说话技术有关，而是否得其人得其时，也与你说服的成败有很大的关系。

## 将心比心，通过思考来找准说服的方法

在公司内部，领导和员工因为处于地位的不同，个别的上司在发派指令时不善说服，而是颐指气使，即使员工执行了，也是敷衍了事应付差事。而说服的最佳效果是双方达成共同认识，而启发对方进行心理位置互换，让对方设身处地地体验别人心理，主动调整自己的态度和行为方式，则是达到这一目的的行之有效的办法之一，这种方法就是将心比心术。

我可以举下面二个例子加以阐述这个观点：

下乡知识青年小红在农村和农民小刘结婚并有了个女儿。后来回到城里，重逢昔日的恋人，欲待重修旧好，却又遭到爸爸的反对。正当她举棋不定之际，农村的丈夫小刘又被人诬告而入狱。小红进退维谷，不知何去



何从。她向奶奶寻求帮助。

奶奶对她说：“你的事，奶奶全知道，如今你打算怎么办？”

“不知道，我……我说不出来……”

奶奶说：“奶奶知道你委屈。人，谁没点委屈呀，我24岁那年，你爷爷就牺牲了，本家本村的都劝我再找个主儿。你曾爷爷跟我说：‘女儿，地头还长着呢，往前去一步吧。’我不愿给孩子找个后爹，硬是咬着牙过来了。儿子一个个长大了，参了军，又一个个地牺牲了。可我没在人前掉过一滴眼泪。人活着，就是为了别人，去受苦，去受难。天底下哪有那么多幸福？要说委屈，就先委屈一下自己吧！”

小红说：“可我以后的路该怎么走啊？”

奶奶说：“做人呐，前半夜想想自己，后半夜想想别人。你和那个小伙子倒是挺般配的，可就算你俩成了，日子过得挺舒心的，你就保准一早一晚地不想小刘他们父女？那时，你虽吃着蜜糖，但却忘不了人家在喝苦水。你甜在嘴上，苦在心里。甜的苦的一掺和，一辈子都是块心病。我今年80了，什么苦都尝遍了，可就是没留下一件亏心事。俗话说，‘人’字好写，一撇一捺，真正做起来就难了！”奶奶说的话句句动人心。

“奶奶，我懂了。”小红擦了擦眼泪，说，“我今天就回家去带孩子，侍候公婆，等着小刘。”

奶奶劝说之言语重心长，而且，她用通俗的语言，站在对方的立场上，设身处地地给孙女分析情况，从而使孙女作出正确选择。

用语言作假设，可达到将心比心的目的；也可用自己的行为，现身说法，让对方体验别人的心理，进而对他的言行作出调整，同样可达到将心比心的目的。

某商店有位营业员很会做生意，他的营业额比一般营业员都高，有人问他：“是不是因为能说会道，所以生意兴隆？”他回答说：“不是，我的秘密武器是当顾客是自己人。”

有一天，某位顾客站在柜台前东瞧瞧，西看看，还不时用手摸摸摆在柜台上的布料，却不肯买货。凭经验，营业员判断这位顾客是想买块面

料，于是赶忙迎上前去说：“您是想买这块料子吗？这块料子很不错，但是您要看仔细，这块布染色深浅不一，我要是您，就不买这一块，而买那一块。”

说着，营业员又从柜台里抽出一匹带隐条的布料，在灯光下展开接着说：“您像是机关里的干部，年龄和我差不多，穿这样料子的衣服会更好些，美观大方，要论价钱，这种料子比您刚才看到的那种每米多三元多钱，做一身衣裳才多七元多，您仔细看看，认真盘算盘算，哪个合算。”

顾客见这位营业员如此热情，居然帮自己选布料，挑毛病，于是不再犹豫，买下了营业员推荐的料子。

这位营业员之所以能成功地做成这笔生意，就是因为运用将心比心术。站在买者的立场上替顾客精打细算，现身说法，使对方戒备心理、防御心理大大降低，而且产生了一致的认同感，故而说服了对手，做成了生意。

将心比心术，是站在对方的角度谋划和考虑，了解他的心理，了解他的需求，了解他的困难，这种说服方法容易使对方接受，达成统一认识。



## 第十一章

1. The first step in the process is to identify the problem or issue that needs to be addressed. This involves gathering information and understanding the context of the problem.

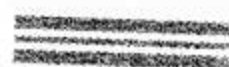
2. Once the problem is identified, the next step is to define the objectives and goals of the project. This helps to clarify what needs to be achieved and provides a clear direction for the team.

3. The third step is to develop a plan or strategy to address the problem. This involves breaking down the problem into smaller, manageable tasks and determining the resources needed to complete each task.

4. The fourth step is to implement the plan. This involves putting the strategy into action and monitoring progress regularly to ensure that the project is on track.

5. The final step is to evaluate the results of the project. This involves comparing the actual outcomes with the objectives and goals to determine the effectiveness of the project and identify areas for improvement.

## 说话滴水不漏的心理操纵术



## 言多必失，一定要控制住自己的嘴巴

孔子观于后稷之庙，有三座金铸的人像，多次闭口不说话，就在它的背上铭刻了几句名言：“古之慎言人也，戒之哉！无多言，无多事。多言多败，多事多害。”

孔子铭刻“无多言，无多事”，就是劝诫人们：为人宁可保持沉默寡言的态度，不骄不躁，宁可显得笨拙一些，也绝对不可以自作聪明，喜形于色，溢于言表。

《法华经》曰：“言多语失。”说话应谨慎，舍弃那些不可说的话，而只说应说的话。

吕莲和尚在给其信徒的一封信中写道：“祸从口出而使人身败名裂，福从心出而使人生色增光。”它的意思是：有时说话的人并无恶意，但对听者而言，却可能伤及他的自尊心。所以劝诫人们，说话应谨慎，只说该说的话。

说话得体，则让人高兴；反之，只会让人伤心。就是同一个意思的话，出自两个人之口，听起来也有区别。你自己信口开河，根本意识不到会伤害人，但别人却认为你是有意的，如俗语所说“口乃心之门”，你明显是故意伤害他。

不爱多说话的人，他内心并不是糊涂得无话可说，而是他明白话说多了鲜有不坏事的道理。

司马迁作为一代伟大的历史学家，他在《史记》中这样评价汉代名将李广：“《论语》上说过位居于上的人行为端正，不发命令，下属也会效法他的行为去做；位居于上的人行为不端正，即使下了命令，也不会有人遵照去做。这说的就是李广将军这类人。我见过李广将军，他诚信忠厚，简



直像个乡下人，不善于谈吐。可是当他逝世的时候，天下无论是认识或不认识他的人，都因为他的死而哀痛不已。这是他忠诚笃实的品质取得了人们对他的信赖的缘故！”喜欢“说上几句”，不管知道多少，都喜欢滔滔不绝地表达自己的观点，爱下结论，爱指点别人，这些语言行为都有过分张扬之憾，于明哲保身不利。聪明人应引以为鉴。

子曰：“君子欲讷于言而敏于行。”有道德学问之人，说话谨慎，工作勤勉，这句话强调了实际行动的重要，为人处世应少说话多做事。

日常生活中，一个人光说不做，或只会说话不能付诸行动，久而久之，只会让人生厌。俗话说：“言多必失，”多说话比起多做事往往给人以夸夸其谈的印象，倒不如少说话，踏踏实实地多做实事则让人感觉勤奋踏实，值得信任。一个人只有做行动上的巨人，少言多思，才能取得成就。

另外，人处在不同的状态下，讲话的心情不同，话的内容也会不同。心情愉快的时候，看事看人也许比较符合自己的心思，故而赞誉之言可能会多；有时心情不愉快，讲起话来不免会愤世嫉俗，讲出许多过头的话，招来很多麻烦。

所以古人说：“治理中显露的，是大众的小事；治理中默然无声的，是圣人的表现；存心于私利的，是小人的追求；存心于远大的，是圣人的事业。”

言谈的灾祸，主要表现在以下几个方面：一是对国事、政事的滥发议论，所以在古代以及解放前的茶馆及旅店门上挂有“莫谈国事”的牌匾；二是对身边的人和事评头论足，正是这种不考虑后果的高谈阔论，惹怒了上司和同事，从而埋下了灾祸的导火线；三是在众人之中鼓唇弄舌，搬弄是非，像长舌妇一样，今天道东家长，明天说西家短，这种缺少修养的言谈，没有不遭到报复的。说话能把握分寸，说得恰到好处，是一种修养、一种水平，既不能喋喋不休，口若悬河，又不能该说话时却沉默寡言。可见，言谈能反映出一个人为人处世的涵养功夫，要把握好分寸和态势。

言多者必有所误，所误必有所失。为人处世，不可言多，道理自在。

沉默，从表面上看好像显得愚钝木讷，其实不然；沉默是一种修行，

能为自己镀上一个保护层。

## 知道别人隐私时要忍住炫耀之心

每个人都有自己的隐私，既然为隐私，就不愿被别人知道，但遗憾的是，大部分人对别人的私事似乎都抱有极大的兴趣。对别人的隐私抱有兴趣的人，极有可能被卷入烦恼的漩涡而不能自拔，所有最恰当的做法是把别人的私事当成过眼烟云，风吹即散。

西方国家对个人自由和隐私的保护是十分完备的，在古老的东方，由于受传统的影响和制度的制约，对于个人的隐私保护还不是那么的尽人意，但随着市场化程度的推进，对个人的隐私保护也在日益加强。

对别人的隐私的好奇大多缘于人的一种天性，人是天生具有好奇心的，与之对应的是，人们又不愿自己的隐私被别人知道，于是这之间便不可避免的产生了許多矛盾。

如果你无意或者有意知道了别人的隐私，你是将它公开与别人分享，还是独自憋在心里不让人知道？选择权在你手里，得到的结果却是大不一样。

公开别人的隐私固然能和你的朋友分享一下别人不为人知的内幕，但得到的结果往往是被公开隐私人的盛怒，甚至将你告上法庭也不是什么不可能。如果你知道了别人的隐私并不公开，你们彼此心照不宣，结局就有可能大不一样了，你们甚至还可以成为朋友。

将别人不想透露的私事当成过眼云烟的，往往能让麻烦从自己身边溜走。

入职仅仅3天的Cathy没有想到那个刚刚休假回来、坐在自己对面的Monica竟然是与自己住在同一小区的吴小莎。她清楚地记得半个月前她曾被几个人打得遍体鳞伤，从一个气势汹汹的女人接连不断的叫骂声里她知

道吴小莎是别人丈夫的情人。

Monica也认出了虽然面熟但彼此没有说过话的Cathy。她脸上突然闪过的惊讶与不快使Cathy心里有一丝异样的感觉。果然，这位作为邻居的女同事不但没有给她任何帮助，而且同她合作的很不愉快：比如常常是在快下班的时候，她会让Cathy整理出她所需要的文件；在周末做报表时她故意拖到很晚才把有关数据告诉Cathy，从而使Cathy每次交报表都很紧张；她在工作中会故意弄出一些失误，然后向经理解释说是Cathy没有配合她；她更是盯住那些与Cathy说话的人，然后转弯抹角地套出她们的谈话内容。因为Cathy与别人工作上的协调也很多，她便话里话外地警告她少管别人的闲事。

Cathy看出了Monica想在试用期的时候挤走她，只要Cathy尚在公司一天，Monica的隐私就有被泄露的危险，她就一天也不踏实。

Cathy是聪明人，但她不愿与Monica发生正面冲突。然而当Monica又一次故技重演把她的错误推到自己的头上时，一忍再忍的Cathy终于在下班后拦住了她。

两个人坐在空荡荡的办公室里，心怀鬼胎的Monica几乎不敢正视Cathy的眼睛，而Cathy则平静地对她说：我感到你似乎对我总有一些敌意，我不知自己的感觉是否正确，如果咱们的家不是住得很近，也许我们之间会相处得很好。Monica的脸上露出一丝尴尬的神色，Cathy相信这些话已向她点明了其实自己是知道总受刁难的原因。Cathy接着说：我今天只想对你说明一事：我是来这里工作的，我对工作以外的其他事情毫不感兴趣，包括他人的隐私、爱好和家庭，即便我无意中知道了别人的一些私事，我也只不过把它当成过眼的风景。看到Monica松了一口气的样子，Cathy换了一种很轻松的口吻继续道：就像路边的野花，我虽然看见了，但却绝不会去采，因为我没有那种爱好。

Monica没有说一句话，但最后她轻轻地对Cathy说：咱们一起去吃顿晚饭好吗？

显然，一切猜忌和误会都烟消云散，她们以后成了一对很好的搭档和



无话不谈的朋友。

尊重别人，其实是从尊重别人的隐私开始的，中国很早就有“静坐常思己过，闲谈莫论人非”之说，可见老祖宗就已经知道了不要谈论别人的是非，以免惹来不必要的麻烦，现代的人应该更加发扬一下这种精神了。

## 有些话不能说得太直接，小心避免伤害别人的脸面

遇到说话时，难免会遇到你不喜欢的对象，这个时候，你一定要注意控制自己，给对方些面子，不要直来直去，在语言上伤害对方，否则就容易让你陷入困境。

俗话说：“树要皮，人要脸。”所谓“脸”，就是人的自尊。人如果没有了自尊，那便无药可救了。没有自尊的人有两种情况：一种是自己失去的，一种是叫人给毁伤的。对前一种人，我们可做的努力或许很少，但后一种情况，我们却一定要注意。

有些人由于工作上能力较差，时常做不好事情，反而给人添麻烦，于是每个单位都想将他调走，但似乎又没有地方肯接纳他。有的领导便会有人说：“他要是能调走，我磕头都愿意！”这种话便是伤人自尊心的。

事实上，即使是在工作场所中被视为无用的人，也有他自己的想法与自尊心。他或许看似低能，却在某一方面潜藏着特长；也许，他一无所长，但他却也因此比别人更勤奋卖力。偌大个单位，总该有适合他的工作可做，而不应对他抱嫌弃的态度。

有的人本身并不低能，但因为做错了事，也会引得某些人说出伤人自尊心的话来。比如：“你是什么东西？你以为自己是老天爷？”或者说：“你这种家伙，成事不足，败事有余！”这种话一出口，不是叫人心灰意懒，就是引起大吵大闹。

调查研究表明：凡是自尊心很强的人，不论在什么岗位上，都会尽自



己的努力而不甘落后于人。明智的人要保护他人的自尊心，还要想方设法加强他人的自尊心。比如，注意礼貌，让他们充分体会到自己作为一个人与他在人格上是平等的；或使用适当的褒奖，让他们有荣誉感，等等。

自尊心受到伤害的程度是不同的，有的属于局部的，就是说，被害者的自尊心并未完全失去，他还能感觉到自己受了伤害，这样他就必然记住伤害他的人，对之产生反感、厌憎乃至仇恨。

如果这个人是他的领导的话，他要么积极地谋划调离本单位，要么，便采取“不合作主义”。只要是你说的话、你下的指示，他都不会尽心尽力、心甘情愿地去办。这样，怎么可能把工作搞好呢？

另一类是全部的，就是说，被害者已经全然失去了自尊。他甚至感觉不到什么叫自尊心受伤害。他自暴自弃，自甘下流，什么污七八糟的事都干。到头来，不仅他本人堕落了，工作也大受影响。

看不顺眼，原因是多方面的，换一个角度也许就好多了。再说，你是以你的角度才觉得对方看不顺眼，而你的角度就一定是标准吗？

## 心里即使有不满，也不要总挂在嘴上

有些事情，必须要做或者已经做了，你就不要再抱怨了，这不仅于事无补，相反可能失去应得利益。

在日常生活中，在单位上下级关系间、同事间，感到自己受到了不公平待遇时，许多不够聪明的老实人，就立刻表现出不满、愤怒的情绪，甚至会暴跳如雷，大骂一通，而这些行为，只是简单发泄了一下自己激动的情绪，于对方却无丝毫的影响，反而白白耗费了力气，还可能会引来别人的误会，让自己受到更深的伤害。

刘宁是一家公司的行政助理，同事们都把她当成公司的“管家”，公司里事无巨细，都要找她才行，这样一来，刘宁每天事务繁杂，忙得团团

转，牢骚和抱怨也就成了家常便饭。

这天一大早，又听她抱怨“烦死了，烦死了！”一位同事皱皱眉头，不高兴地嘀咕着：“本来心情好好的，被你一吵也烦了。”

其实，刘宁性格开朗外向，工作起来认真负责。虽说牢骚满腹，该做的事情，一点也不曾怠慢。设备维护，办公用品购买，交通费，买机票，订客房……刘宁整天忙得晕头转向，恨不得长出八只手来。再加上为人热情，中午懒得下楼吃饭的人还请她帮忙叫外卖。

刚交完电话费，财务部的小李来领胶水，刘宁不高兴地说：“昨天不是刚来过吗？怎么就你事情多，今儿这个、明儿那个的？”抽屉开得噼里啪啦，翻出一个胶棒，往桌子上一扔：“以后东西一起领！”小李有些尴尬，又不好说什么，忙赔笑脸：“你看你，每次找人家报销都叫亲爱的，一有点事求你，脸马上就长了。”

大家正笑着呢，销售部的王娜风风火火地冲进来，原来复印机卡纸了。刘宁脸上立刻晴转多云，不耐烦地挥挥手：“知道了。烦死了！和你说一百遍了，先填保修单。”单子一甩：“填一下，我去看看。”刘宁边往外走边嘟囔：“综合部的人都死光了，什么事情都找我！”对桌的小张气坏了：“这叫什么话啊？我招你惹你了？”

态度虽然不好，可整个公司的正常运转真是离不开刘宁。虽然有时候被她抢白得下不来台，也没有人说什么。怎么说呢？她不是应该做的都尽心尽力做好了吗？可是，那些“讨厌”、“烦死了”、“不是说过了吗”……实在是让人不舒服。特别是同办公室的人，刘宁一叫，他们头都大了。“拜托，你不知道什么叫情绪污染吗？”这是大家的一致反应。年末的时候公司民意选举先进工作者，大家虽然都觉得这种活动老套可笑，暗地里却都希望自己能榜上有名。奖金倒是小事，谁不希望自己的工作得到肯定呢？领导们认为先进非刘宁莫属，可一看投票结果，50多份选票，刘宁只得12张。

有人私下说：“刘宁是不错，就是嘴巴太厉害了。”

刘宁很委屈：我累死累活的，却没有人体谅……

什么叫费力不讨好？像刘宁这样，工作都替别人做到家了，嘴上为逞一时之快，抱怨上几句，结果前功尽弃。冷语伤人，说者无心，听者有意，所以，既然做了，就心甘情愿些吧，抱怨是无济于事的，相反，还会埋没你的功劳。

## 敢于说忠言，但要尽量说得不逆耳

忠言逆耳是千百年来被证实了的道理，但是一个能说会道且敢于仗义执言的人不会只顾自己的利益而拒绝说忠言，他们会讲究一定的方式和策略而让忠言变得不那么逆耳。

在现实生活中，我们或许会碰到领导或者朋友因为一时冲动或认识问题的不足，或者本身就自恃权重不甘于平庸，欲成大事者而决策失误，可能使个人、企业甚至国家即将蒙受经济和信誉上的损失时，应当仗义执言，阐明利害关系，说服其改变主意。

战国时期，名将赵奢原先只是赵国田部的官吏，负责征收田租的工作。当时，四大公子之一平原君赵胜家不肯照规定缴纳，赵奢依法处罚，杀了平原君九个主事的人。平原君大怒，预备杀赵奢以示报复。

赵奢趁机献上忠言说：“您是赵国的贵公子，今天连您自己也放任家臣不守国法，国家法令的尊严就会受损；法令受损，国势会因而削弱；国势弱，则诸侯就会伺机而动，赵国的危亡就在旦夕了。到那时，您如何享受这种富豪的生活呢？反之，以您的富贵之家带头奉公守法，则可以导致全国上下一心，国家就会富强，赵国的地位自然稳固了，而您呢，贵为国戚，还怕天下人轻视吗？”

平原君认为赵奢是一个有远见且善于劝谏的人，就把他推荐给了赵王。

赵奢在这里并没有直接指责平原君放纵家臣的行为，而是从国家社稷



的角度出发进行劝谏，毕竟平原君是赵国的贵族王子，内心还是一直把国家放在第一位的，所以他能采纳赵奢的意见。同时，发现了一个忠心耿耿的拥护者。

在现代社会中，有很多的企业家并不通过调查，而只是通过凭空想象，仅考虑到某些片面，就做了某项决定。造成不利的影响。对于这些情况，不能听之任之，应当仗义执言，否则一旦出现问题，领导依然会振振有词地说：“为什么没有人反映？”虽然是大家共同的责任，但对于企业和社会将是很难弥补的。

领导往往都比较自信，而且做事往往会独断专行。所以，如果你诉说的仅仅是目前的现象和实情，有时就不能获取他的认同，而且搞不好，有的领导还会认为你不理解他的苦衷，甚至产生误解，认为你是在有意逃避责任。怎样才能让领导充分理解你的苦衷呢？一定要记住：在必要的时候，对这样的领导，你可以采用推导可能结局的方式，从领导准备做出的决定出发，合乎逻辑地推导出最可能产生的后果，从而引发领导内心深处对你的观点的认同，从而达到诉说的目的。

小常受聘于一家私立学校，由于学校的宣传很到位，学校开办伊始就有很好的生源，这样一来，倒是授课的老师有些忍受不了了。但领导认为应该“宁缺毋滥”，决定只用现有的教师力量，提高教师的每周的课时，并承诺按增加的课时给老师们提高工资。可小常却有自己的看法：因为他又特别看重自己的名声且是一个有高度责任感的老师，如果这样每天超负荷工作，势必身心疲惫，从而影响教学质量，对自己的名誉和学校的长远发展都很不利。于是他决定向领导诉说一下自己的想法。他从关心学校的前途命运入手，指出教学质量和精益求精的重要性，从而推导出如果按照领导的方式发展下去，在教学上难免会出现敷衍的现象，而这正是领导所非常关心的问题。他的诉说很自然地引起了领导的高度重视。

仗义执言也要分清领导的真实意图，或许领导并不是真正地想请下属提意见，而是一种向下属炫耀自己的水平，这时更要多点“心机”，否则不但得不到什么好感，反而会对自己的前途产生不利的影响。



同时提意见也要采用相应的方式，诸如先扬后抑，采用请教的方法都可以达到相应的效果。

小麦曾经在一家广告公司任职。她工作上能吃苦，且待人热情、聪明能干，自然得到老板的赏识。但有一天，老板找到她，说自己订了一份公司经营规划，想让她给提提意见，小麦就轻易地把她直率的个性显露出来了，结果对老板的经营规划提出了不少批评意见，而且有的地方还批评得异常尖刻。当然，她的出发点是好的，而且她的很多意见都很有见地，照理说应该得到老板的赏识。但不足一个月，她被老板炒了鱿鱼。因为虽然老板大多数表面上会摆出一副虚心采纳下属意见的姿态，可能够真正做到这一点的很少很少。小麦错就错在自己说话太直率了，明显地不把领导放在眼里，伤害了领导的尊严。

我们都知道要想得到别人的尊重，就必须先尊重别人。对于领导和老板也是如此。尊重老板的具体表现就是你的言谈举止，尤其在老板要你给他提意见时，这时你的语言技巧显得格外重要。比如，你可以采用赞扬和肯定的语气，先对老板的计划赞美一番：“老板，你的计划真的很棒，假如付诸实施的话，一定能使公司的业绩有大幅度的提高。不过，我想到一个问题，你看在这个方面能不能这样……”采用这种方式提出自己的意见，既能够让老板开心，还能够让他采纳你的意见，岂不两全其美？

能说会道会做人的人往往有一个最大的长处是懂得察言观色，话委婉，不急不躁，听似柔若无骨，实则主见分明，此类忠言又怎么会逆耳呢？

### 点到为止，有些话无需说得太透

在忠告和指责别人的时候，要留些“心眼”，话语中切记要留一些余地，让别人自己来思考，比直截了当的全部说出你的意图效果要好得多。

忠言逆耳，你的一句话可能赢得他的尊敬，也有可能招来杀身之祸。因而在提出忠告时要注意策略，慎之又慎，点到为止，留有余地是非常必要的。

有一位高僧写了一个处世之药方，教的是如何待人接物，写得很有意思，其中有：热心肠一副、温柔二片、说理三分等等。有聪明人可能会问：奇怪，这说理为什么是三分而不是十分呢？

“说理三分”，讲的其实是一种技巧。你若有理，聪明人一点就通，不用十分，三分就足够了，不必画蛇添足；碰到蠢人（或一时走进死胡同的人），你再多费口舌也无用，何必执著，不妨假以时日，让他自己慢慢去悟；至于蛮横汉，他本不讲理，你即使讲上十二分，也无异于是对牛弹琴。

“说理三分”，讲的也是宽容。人总有缺点，或多或少总有不周全的地方，他或许并不明白，你巧妙地说上几句，点到为止，确是与人为善让他心存感激。若是穷追猛打，非要弄得人家连面子都留不住，只怕是两败俱伤。

做人不能太露，太露了不可取。含蓄是一种大气、一种风度，真正会做人的人，总是含蓄的，总是懂得明明占理十分只说三分，总是记得“得理也让人”。

不过，做到这一点是很难的。人性的弱点之一是“一吐为快”，何况在理儿上的，常常会不知不觉“理直气壮”起来。因此，许多人虽然有高僧所说“热心肠一副”，也自认为不乏“温柔二片”等等，却总成不了气候——常常就在这多说几句之中，将功劳一笔勾销了。

“说理三分”，实在是一种大智慧。既指出对方的错误，又保留对方的面子。

有时，人难免因一时糊涂做一些不适当、“错误”的事。遇到这种情况，就需要把握住指责别人的分寸：既要指出对方的错误，又要保留对方的面子。这种情况下，如果分寸把握得不适当，或者会使对方很难堪，破坏了交往的气氛和基础，可能因此带来一系列严重的后果；或者让对方占

“便宜”的愿望得逞，给己方造成不必要的损失。

心理学的研究表明，谁都不愿把自己的错处或隐私在公众面前“曝光”，一旦被人曝光，就会感到难堪或恼怒。因此，在交际中，如果不是为了某种特殊需要，一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区，避免使对方当众出丑。必要时可委婉地暗示对方已知道他的错处或隐私，便可造成一种对他的压力。但不可过分，只须“点到而已”。

在广州一著名的大酒家，一位外宾吃完最后一道茶点，顺手把精美的景泰蓝食筷悄悄“插入”自己的西装内衣口袋里。服务小姐不露声色地迎上前去，双手擎着一只装有一双景泰蓝食筷的绸面小匣子说：“我发现先生在用餐时，对我国景泰蓝食筷颇有爱不释手之意。非常感谢您对这种精细工艺品的赏识。为了表达我们的感激之情，经餐厅主管批准，我代表本店，将这双图案最为精美并且经严格消毒处理的景泰蓝食筷送给您，并按照大酒店的‘优惠价格’记在您的账簿上，您看好吗？”

那位外宾当然会明白这些话的弦外之音，在表示了谢意之后，说自己多喝了两杯“白兰地”，头脑有点发晕，误将食筷插入内衣袋里。并且聪明地借此“台阶”，说：“既然这种食筷不消毒就不好使用，我就‘以旧换新’吧！哈哈哈。”说着取出内衣袋里的食筷恭敬地放回餐桌上，接过服务小姐给他的小匣，不失风度地向付账处走去。

英国首相邱吉尔也曾成功地处理过一件类似的事情。

一次，英国首相邱吉尔和夫人克莱门蒂娜一同出席某要人举行的晚宴。席间，一位著名的外国外交官将一只自己很喜欢的小银盘偷偷塞入怀里，但他这个小小的举动被细心的女主人发现了，她很着急，因为那只小银盘是她心爱的一套古董中的一部分，对她来说很重要。怎么办？女主人灵机一动，想到求助于邱吉尔夫人把银盘“夺”回来，于是她把这件事告诉了克莱门蒂娜。邱吉尔夫人略加思索，向丈夫耳语一番。只见邱吉尔微笑着点点头，随即用餐巾作掩护，也“窃取”了一只同样的小银盘，然后走近那位外交官，很神秘地掏出口袋里的小银盘说：“我也拿了一只同样的小银盘，不过我们的衣服已经被弄脏了，所以应该把它放回去。”外交官对



此语表示完全赞同，两人将盘子放回桌上，于是小银盘物归原主。

即使是手下人犯了错误，你不得不批评他（她），在批评的时候也要言之有理。既要坚持原则性和斗争性，敢摸老虎屁股，又要以理服人，切不可口出恶语，挖苦讽刺，侮辱人格。同时要做到情理结合，情真理切，特别是对落后者的批评，更要注意亲近他们，满腔热情地帮助他们进步，才能收到好的效果。

#### （1）不怒发冲冠，允许申辩

批评和发脾气不是一回事。发脾气有时不但无助于批评的效果，往往还会把事情搞僵。员工做了错事，或说了错话，你难免不生气，生气归生气，做上级的总要有气度和涵养，要能够把握自己的情绪，批评时千万不要声嘶力竭。

#### （2）实事求是，不恶语相向

批评宜以理服人，摆事实，讲道理。你一味地挖苦污蔑，或者以对方的缺陷为笑柄，过分地伤害人的自尊，往往会适得其反。对方一旦产生抵触，就很可能以其人之道还治其人之身。

#### （3）轻重有度，不一棍子打死

批评应就事论事，一就是一，二就是二，哪儿疼就治哪儿的病，而不能夸大其词，借机整治人。不能因一时一事的失误，就将人的过去全盘否定，或形成否定印象，觉得此人“朽木不可雕也”，更不能当面断定人“不可救药”。

#### （4）讲求方法，不仗势欺人

个别上级如果和下属发生口角，气头上的口头语是：“听你的，还是听我的？”“这样做谁说了算？”他们不是平心静气的批评，而是用扣奖金，扣工资，调离岗位相威胁；不是以理服人，而是仗势压人，仗势欺人。这样做的结果，常常是压而不服，还结下了心病。

言有尽而意无穷，有情尽在不言中，这就是语言的艺术，让你话中有话，才更能真正地打动对方的心。



## 说话前要过脑子，口不择言最易伤人

在言语上伤害他人，大多时候不是出于我们的本意，我们以为没什么的话，停在别人耳里却往往会把它当做你的真心话。

口不择言可能不是出于你本心，但却很容易让别人对你产生不良影响。不过要人们的每一句话都经过细心斟酌再说出来也是不可能的，只有通过不断的实践，不断的总结和锻炼，我们才能自然而然地把话说好。

“你会说话吗？”这样问你，你一定觉得可笑，只要是正常人，说话谁不会？实际上，问题并没有那么简单。谁都会说话，但有些人说话总是欠考虑，口不择言，像机关枪扫人，一阵狂扫，只顾自己快活，不顾别人死活。

我们还是先看几个关于口不择言的笑话：

一剃头师傅家被盗窃。第二天，剃头师傅到主顾家剃头，愁容满面。主顾问他为何发愁，师傅答道：“昨夜被强盗将我一年积蓄劫去，仔细想来，只当替强盗剃了一年的头。”主人怒而逐之，另换一剃头师傅。这师傅问：“先前有一师傅服侍您，为何另换小人？”主人就把前面发生的事细说了一遍。这师傅听了，点头道：“像这样不会说话的剃头人，真是砸自己的饭碗。”

在寿宴上，客人同说“寿”字酒令。一人说“寿高彭祖”，一人说“寿比南山”，一人说“受福如受罪”。众客道：“这话不但不吉利，且‘受’字也不是‘寿’字，该罚酒三杯，另说好的。”这人喝了酒，又说道：“寿夭莫非命。”众人生气地说：“生日寿宴，岂可说此不吉利话。”这人自悔道：“该死了，该死了。”

有一人请客，四位客人有三位先到。这人等得焦急，自言自语道：

“咳，该来的还没来。”一客人听了，心中不快：“这么说，我就是不该来的来了？”告辞走了。主人着急，说：“不该走的又走了。”另一客人也不高兴了：“难道我就是那该走又赖着不走的？”一生气，站起身也走了。主人苦笑着对剩下的一位客人说：“他们误会了，其实我不是说他们……”最后一位客人想：“不说他们就是我了。”主人的话未完，最后一位客人也走了。

虽然是笑话，但这样的场景在现实中并不少见，如果我们说话时不加检点，就可能伤人败兴，引起误解，惹怨招尤。所以说在说话时一定要注意说话的场合、对象、气氛，不要口不择言，想说就说。像有些人去菜市场，问卖肉的：“师傅，你的肉多少钱一斤？”或饭馆服务员上一盘香肠，说：“先生，这是你的肠子。”这类生活中的笑话，我们要注意避免。

明人吕坤认为，说话是人生第一难事。像上面所说的情况，还不是太难的。只要注意语言修养，慢慢就会改善我们说话的纰漏和不足之处。说话难，最要命的就是说真话、说实话太难。

中央电视台开办了一个《实话实说》的节目，主持人崔永元谈到了办节目遇到的一些事。他说，现在世道变了，“文字狱”时代已成往事，说真话已不会闯下大祸，但“说实话免遭迫害，可不一定能免遭伤害”。《实话实说》栏目请过几百位座上客来侃侃而谈，结果呢？一位座上客因此评不上职称，原因是“喜欢抛头露面不钻研业务”。另一位是研究所副所长人选，因做节目耽误了前程，理由是“节目中的观点证明此人世界观有问题”。一报社记者参加的节目一经播出，立刻感到人言可畏，人们说他出风头，什么都敢说，恶心。另一电台记者回去后被领导审查，认为他一定是拿了许多钱才会那么说。还有一位老年女性在节目中真诚表露了自己的人生感受，结果好多人打听她是不是神经病……

崔永元苦恼地说：“所以连我们自己有时都怀疑，节目到底能做多久？”他也体会到了“人生惟有说话是第一难事”。

现在社会上把“见人说人话，见鬼说鬼话”的厚黑学问看做说话最高超的本领。明明是这么回事，有人偏偏说成那么回事。刚才还这样讲，一转脸又那样讲了。这样随风转舵，看人下菜，言不由衷，自欺欺人，活得

多累，又多没意思。俄国作家契诃夫笔下的“变色龙”，就是这样很“累”地不断自打嘴巴地说话的，我们做人可不能这样。

说话虽然难，但我们也不能就此闭口不言，所以学会怎样说话就是很重要的事了。

说话的技巧是要学习，但这并不意味着我们可以放弃原则，指鹿为马，曲意逢迎。如果违心地说话，那技巧就变成了恶行。崔永元说得好：

“也许有一天我们会讨论技巧，我们用酒精泡出了经验，我们得意地欣赏属于自己的一份娴熟时，发现我们丢了许多东西，那东西对我们很重要。”

说话不坚持原则，丢掉的就是人格。

说话这事，孩子不会觉得难，怎么想就怎么说。只有大人们觉得是道难题。在人们知道左顾右盼，思前想后，知道掂量和玩味，孩子们的词典里还没有这许多词汇。这题很难。那么，如果我们实在想说，如鲠在喉，不吐不快，又不知道该怎么说时，怎么办？崔永元出了个主意：那就实话实说，就像来自德国的教练施拉普纳对中国足球运动员说的：“当你不知道该把球往哪儿踢时，就往对方球门里踢！”

这才是把话说好的有效方法，曲意逢迎固然能避免口不择言，伤及他人的毛病，但也只是一时的避开，要真正的说好话，避免伤及他人，就一定要用心，把说好话锻炼成一种习惯，自然而然地说出来，实在不能说时，宁可沉默。

## 学会保护自己：逢人只说三分话，未可全抛一片心

祸从口出，说话太多往往容易惹祸上身，坦率不是错，但是毫无保留的坦率就是笨了。

俗话说，“逢人只说三分话”，还有七分话，不必对人说出口，你也许以为大丈夫光明磊落，事无不可对人言，何必只说三分话呢？

老于世故的人，的确只说三分话，你一定认为他们是狡猾，是不诚实。其实说话须看对方是什么人，对方不是可以尽言的人，你说三分真话，已不为少。孔子曰：“不得其人而言，谓之失言，”对方倘不是相知的人，你也畅所欲言，以快一时，对方的反应是如何呢？你说的话，是属于你自己的事，对方愿意听你么？彼此关系浅薄，你与之深谈，显出你没有修养；你说的话，是属于对方的，你不是他的诤友，不配与他深谈，忠言逆耳，显出你的冒昧；你说的话，是属于国家的，对方的立场如何，你没有明白，对方的主张如何，你也没有明白，你偏高谈阔论，轻言更易招尤呢！所以逢人只说三分话，不是不可说，而是不必说，不该说，与事无不可对人言并没有冲突。

事无不可对人言，是指你所做的事，并不是必须尽情向别人宣布。老于世故的人，是否事事可以对人言，是另一问题，他的只说三分话，是不必说，不该说的关系，决不是不诚实，决不是狡猾。说话本来有三种限制，一是人，二是时，三是地。非其人不必说。非其时，虽得其人，也不必说，得其人，得其时，而非其地，仍是不必说，非其人，你说三分真话，已是太多；得其人，而非其时，你说三分话，正可以给他一个暗示，看看他的反应；得其人，得其时，而非其地，你说三分话，正可以引起他的注意，如有必要，不妨择地作长谈，这叫做通达世故的人。

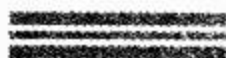
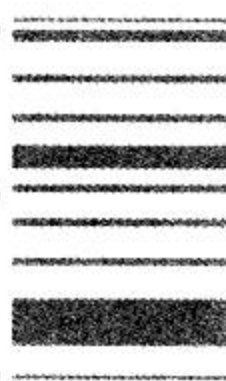
“见人只说三分话”，并不是说要你完全封闭自己，而只是一种保护自我的手段，它是一种可以变通的说话方式，要求你要能看清对方，再选择说几分话，若是知己之人，或对方是一个坦荡的君子，自然可以推心置腹，否则说话没有保留只能伤害自己。





# 第十三章

## 正确使用金钱的心理操纵术



## 不做金钱的奴隶

人可以为了钱而努力奋斗，但千万不能被钱所奴役。拥有正确的价值观，才能创造人生真正的财富，才能成为真正的富人。

杰利是一位在美国长大的华裔大学生，他以“小气”、“吝啬”闻名于华人学生圈。

一次，由于周末下了课才四点多，所以大家都会提议一起到中国城吃饭，由杰利开车载同学。下车的时候，杰利竟老实不客气地向每一位搭便车的同学收取一块钱美金的车钱。

每个中国同学都怨声载道：“太抠门了吧！这种钱你也收。”可是，杰利却会理直气壮地说：“嘿！从学校到中国城，如果坐出租车要花二十块美金，每人分摊就要五块钱，我才收你们一块钱，这样比起来，每个人还省了四块钱。别这样看我，难道我不用花钱加油？我的车没有折旧耗损吗？”

因为这件事杰利在中国同学圈中有了“铁公鸡”的称号。然而事实上，我们认真地想他的话不也是有一定的道理吗？

所谓种瓜得瓜，种豆得豆。探索杰利的成长背景，他有这样的称号，真可以说是其来有因。原来杰利的父母在当地社区就是以“节省”出名；杰利的父母早已退休，但因为年轻的时候在美国买下六栋房子，而且这六栋房子已经完全付完贷款，所以除了一间自住之外，其他的五间都分别租出去收取租金，每个月起码也有三千元美金的收入。

但是，杰利的父母还是倡导“节俭是一种美德”，而且住家内凡是有空间的地方，都堆满了不要用的二手家具或是电器。“这些东西只要经过修复就可以再回收。”杰利的爸爸说。

为了可以争取更多的家用，家里堆得几乎连走路的空间都没有，更别

说生活的舒适度了。更夸张的是，杰利的父母对于使用过后的保鲜膜，不管是经过微波炉微波使用，或是包过油腻的食物，一律都是回收清洗再使用。“所以，我家现在用的保鲜膜还是第一卷。”杰利骄傲地说。

只要是到餐厅或是速食店，杰利的父母就一定会顺便带一些免费的纸巾、蕃茄酱、胡椒粉回家。厉害的是，用过的纸巾只要不会太脏，一律晒干重新回收使用。在这样的环境下长大，也难怪杰利会那么斤斤计较。

虽然杰利是很小气，但是他绝不会刻意占朋友的便宜，只是凡事都得“算清楚”，赔本生意绝对不碰。后来的杰利更因为如此，而成为华尔街一家投资银行的分析师，谈起公司购并或是买卖股票，绝对难不倒他。

可是，他却一直交不到女朋友，因为他实在太会精打细算了。年薪有十万美金的杰利，每次追女朋友，都会设定“八次约会”来完成“全垒打”计划，而每次约会的使用额度绝对不能超过五十块美金。每约完两次会，就要完成“牵手、亲吻、三垒、全垒打”的标准进度，如果没有达到这个进度，杰利就会认为两人的约会完全不符合“投资报酬率”。想想看，四百块美金就要一棒挥出全垒打，这么会算，又怎么交得到女朋友呢？

后来，好不容易，终于有一位不会太计较的美女萝丝，愿意委身和杰利在一起。萝丝是美国人，是服装设计师，收入也很不错。有一天，萝丝开着心爱的RX-7，载着杰利一起到曼哈顿的电影院看电影，两人玩得非常开心。但是没想到看完电影，回到车上就发现一张罚单。

萝丝并没有问杰利怎么办，只见杰利低头久久不语，最后才冒出一句：“算我倒楣，一人一半吧，”萝丝并没有答腔，只是摇摇头就送杰利回家。

这件事萝丝并不是很放在心上，后来两人还曾论及婚嫁，但因为杰利坚持要萝丝签署婚前财产分开协议书，最后两人还是没结成婚。最近几年，杰利在人前还是保持“黄金单身汉”的身分，内心却非常向往家庭生活，不过，很多女孩子在领教过杰利的价值观之后，还是“敬”而远之。

看来，杰利如果希望远离寂寞，还是得挑战自己的价值观了！

由杰利的经历我们可以看出，一个人的财富并不只是银行的账户有多少钱，或是拥有多少价值的财产，而是指一个人能以惬意的方式来过自己

想要的生活。

杰利的“精打细算”，当能不能算是一件坏事，因为小钱如果不聚集，当然也就没有机会由小钱变大钱。但是如果一个人连亲情、友情与爱情，都要用“精算”的方式来拿捏时，那么一个人在拥有了财富之后，也有可能将与“孤独”长相左右！

在国外，曾经也有一位素有“铁公鸡”之称的摇滚老将，虽然已经成为国际巨星，坐拥好几亿美金的财富，但是却偏偏要过着“比穷人还穷”的生活，不但对自己省，对身边的人也相当吝啬。和他一起合作多年的乐队成员，从出名之后，从来没有加过薪。而这位摇滚老将，就算是对自己的老婆，也是一毛不拔。

到最后，多年后的今天，他的团员终于提出请求信，信中要求这位摇滚巨星要为他们所付出的劳力合理加薪，如果达不成共识，就要解除多年的合作关系，为他人作嫁；摇滚巨星的妻子也因为忍受不了成为金钱奴隶的老公而要求离婚。

想想看，守住了金钱，但却失去了爱人和一起奋斗成长的伙伴，您说，这位摇滚巨星是富人还是穷人？

## 珍惜健康，不要用身体去换金钱

当事业与健康冲突时，请你一定要果断选择珍爱健康，因为失去了健康和生命，一切都等于零。当我们不断超时工作，努力加班的同时，不要忘了：应该把健康放在工作之上，有了健康的身体，才有追求其他幸福的可能。

我问过不少身体健康的朋友：“你感觉幸福吗？”对方很可能会说，我没法快乐起来，投在股市里的钱已经亏了一大半，或是业务上出了点问题导致损失了几百万，抑或是孩子学习不好考名牌大学很困难等等。



但当我再去问那些身体出现某些状况，生病痛苦时的朋友，他们多数会说：“只要身体好起来，就是我最大的幸福。”

大病初愈后，看看外面的天是那么蓝，空气是那么清新，放松身心，觉得一切都是这样美好，于是在心中暗暗发誓：一定不会再用身体去换金钱，健康的身体才是幸福生活的基础。

病前、病中、病后的三种不同心态，似乎已成为我们一个普遍共性：往往，当我们健康时，对身体并不太在意，头脑中更多的是构思着如何尽可能取得名利和财富；只有当真的生病之后，体会到身体不适的痛苦，体会到失去健康的可怕，方才感受到健康的重要性。

有一位野心勃勃的男子，他看着自己1000元的存折很不甘心，想让存款再多一个零。于是，他努力地工作，没有多久，他达到了目标。

男子看着他10000元的存折又想：若能再多一个零或者两个零不是更棒吗！于是，男子更卖力工作，希望能创造出更多的零，让自己成为富翁。往后的日子里，他夜以继日，放弃一切休息时间，也放弃对家人的关照，经过长时间的努力，终于达成了他的心愿，成为鼎鼎大名的富翁。

但是，在这个时候，他却病倒了。此时，他艰苦一生所创造的许多“0”也都跟着倒下了！

这个故事里的“1”代表的就是我们的健康，“1”倒了，再多的“0”都不具有任何意义。没有健康的身体，所有美好的事物在我们面前都会变得畸形、扭曲。

很多人常以金钱来衡量人生的成与败，认为越有钱的人就越受尊重。古今中外更不乏追名逐利之人，或为名所惑，或为利所动，或为官位而奔波，或为爱情而苦恼。把名、利、禄、情视为人生的最高追求，却不知人生最大的财富只是自身的健康。更何况有许多东西根本就不是金钱所能换取的。

著名画家陈逸飞先生之死，给很多为了生活“透支”身体的人们敲响了警钟。这样一位才华横溢并正逢事业巅峰时期的人才溘然长逝，让不少人为之惋惜。

其实，世间没有一样东西比我们的身体更为宝贵，我们应该懂得必须不惜一切代价来保护身体。

有句大白话叫“身体是革命的本钱”，意思即健康的身体是所有幸福生活的基础。一个人在社会上要想大有作为，必须先重视和善待自己的身体。工欲善其事，必先利其器。如果理发师用迟钝的剃刀来理发，一定不会有顾客光顾；如果木匠用迟钝的斧子、锯子来工作，一定不会制出优美的器具来。同理，一个人想要有幸福的人生，就必须有个健康的身体。

洛克菲勒就很明智。前半生，他用智慧赚取了巨大的财富，但就在他52岁时，身患多种疾病，很难再坚持正常工作。自己艰苦打下的这一片江山该怎么办？是继续拼搏还是休整疗养？他很矛盾。经过认真思考、权衡利弊之后，洛克菲勒听从了医生的劝告，智慧地选择了后者。他给自己重新定位，调整了与公司间的关系，随后到大自然中静心颐养，慢慢恢复了健康。一直活到了92岁。

当事业与健康冲突时，请你一定要果断选择珍爱健康，因为失去了健康和生命，一切都等于零。当我们不断超时工作，努力加班的同时，不要忘了：应该把健康放在工作之上，有了健康的身体，才有追求其他幸福的可能。

## 抓住财生财的规律，自然就掌握了理财的本质

财富就像一棵树，是从一粒小小的种子开始长起来的，你存的第一个铜板就是种子。在种子长成大树的过程中，只要你精心地浇水、施肥、治虫等，你的财富就会成长为参天大树。

只播种不培育，种子是难以长成大树的。因此，越快播下种子，越认真地培育树苗，就会越快让“钱”树长大，就越快能在树荫下乘凉，越快采摘到丰硕的果实。

在《圣经》中有这样一个关于财富增长的故事：一个财主把财产分成三份，分别托付给三位仆人，要他们善加管理。第一位仆人用这些钱做了各种保值投资；第二位仆人则买回原料制成商品出售；第三位仆人为安全起见，把钱埋在树下。一年后财主召回三位仆人检视成果，前两位仆人管理的财富均增长一倍，第三位则原物奉还。他向主人解释说：“惟恐运用失当而遭到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动奉还。”

现实中也有一例关于财富增长的经典故事：1896年诺贝尔奖创立之初有980万美元基金，每年5位诺贝尔奖得主分获100万美元。初时诺贝尔奖金管委会订立章程规定基金的投资政策是安全且有固定收益，例如存银行或购公债。但到了1953年，基金只剩下330万美元。此时管委会做出决定，将基金投资股票和房地产。到1993年，基金总资产增长到2.7亿美元。

从这两个故事里，我们可以看到，财富的增长，很大的程度上取决于理财的方法。理财得当，财富便可迅速增加，而如果不会理财，或者理财不当，则不仅不能增加财富，而且还有可能使自己过去积聚的财富萎缩甚至损失。

理财，简言之就是“打理钱财”，把握财富增长的轨迹。理财方法的正误与理财能力的高低，决定财富的多少。有的人拼命赚钱，有的人也省吃俭用，但却并没有成为富人，一个不可忽视的原因便是缺乏正确的理财方法与较高的理财能力，没有把握住财富增长的轨迹。

不少人将富人致富的原因，直接归因于他们生来富有、他们创业成功、他们比别人聪明、他们比别人努力或是他们比别人幸运。但是，家世、创业、聪明、努力与运气并不能解释所有致富的原因。我们都熟悉自己生活中的不少有钱人，他们并非出身在有钱人家，也不是什么大生意人，也不见得很聪明，并且也不是都受过什么高等教育，但他们却硬是富了起来。凭什么呢？凭他们较强的理财能力，把握财富增长的轨迹。

台湾理财专家黄培源研究大量致富者后，得出一个结论：1/3的有钱人是天生的，1/3靠创业积累财富，1/3靠理财致富。他认为，诞生于富裕之家的毕竟是少数，而创业成功的比率也只有7%，因此，理财得当是普



通百姓致富的最佳途径。

有人认为，理财不过是精打细算而已，最多只是改善一下个人或者家庭的财务状况，与我们的致富目标相差甚远。富人听这话，肯定会偷笑不已。其实这是非常错误的想法。理财本身就是一个很好的致富之道，而且利用理财致富，是人人可以做到的。你不需是有钱人、不需是高收入者、不需是高学历者、不需要具备专门的知识与高超技术、不需要靠运气，你所需要的只是正确的理财习惯。因此，一个人有没有钱不重要，收入高低也不重要，影响一个人未来财富之多寡，在于有没有学会理财，有没有开始理财。这项工作看起来简单，但做起来并不轻松，不过无论如何，都绝对值得你去做！

这是个变化快速、财富充沛的时代，同时也是个强迫理财的时代。在市场经济体制下，每个人均渴望发财致富，借以提高自己的生活水准或达到人生的目标。在这攸关未来财富地位的关键时代里，你不能再对理财漠不关心，或者对投资一无所知。你必须趁早接受正确的理财观念，不断地提高自己的理财能力，沿着财富增长的路子走下去，才能在追逐财富的过程中赢得胜利。

你不妨现在就检视一下自己，你是否养成了较好的理财习惯？是否制定了明确的投资计划？是否在沿着追逐财富的正确轨迹前进？这是决定我们能否致富的重要因素。大多数人将资产摆在金融机构而不投资，而一开始投资理财，又只想快速致富。结果钱存在银行发不了财，而从事快速致富的投资，反而弄得血本无归。殊不知，致富要靠理财，理财要靠方法。不敢投资与盲目投资都是致富的大忌。

俗话说：“人不理财，财不理你。”这也正是富人与穷人的区别之一，那么如何有效地利用每一分钱？如何及时地把握每一个投资机会？理财的要诀就是开源和节流。所谓开源，便是争取资金收入；所谓节流，便是计划消费，预算开支。成功的理财可以增加收入，减少不必要的支出，改善个人或家庭的生活水平，从而使你走上富裕的道路。而利用理财致富又是人人办得到的，也是人人应该做的。



富人告诉我们正确理财的秘诀之一就是：抓住财生财的规律，就会懂得理财的方法。

## 投资是最划算的金钱使用方式

投资对于众多的富人来说绝对是一个必不可少的赚钱手段。如果你留意观察，就会发现，现在的富人很少有把钱存入银行，然后去吃利息，这正是因为他们相信，投资才是最好储蓄。

钱可能不是人类的好朋友，但绝对是富人的好朋友。他们用钱生钱的本领让人惊叹。那么我们常人能不能学会投资，用钱生钱呢？答案是能。或许有的人就会说了，我就那点钱怎么投资啊？事实上当你需要让钱帮你赚钱的时候，根本不需费一丝一毫的心力，它就会帮你把更多的钱放入你的口袋里。举例来说，你把500元存入一个年息5%的定期账号里，一年之后，你不需要少喝一口水，也不需要少吃顿饭，你的钱就帮你赚进25块钱了。

虽然区区25块钱看起来没有什么了不起，但是如果你每年存500元，这样坚持10年，让这5%的利息利上滚利，10年之后，你的账户里就有6603.39元——其中5000元是你的本金，1603.39元是你滚利赚进的利息。

如果你每年投资500元于股市里，即使你到外地度假时这笔钱仍将为你赚进更大的财富。平均说来，这笔钱每7至8年就会增值一倍，当然，前提是你投资在股票里。而富人早就掌握了这点，他们了解金钱和所从事的工作重要性是不分上下的。

沃伦·巴菲特是当今全球巨富之一，他的财富秘诀无它，就是将钱投资在股票里。他和美国其他小孩无异，都是从送报生开始做起，但是，他比别人更早了解金钱的未来价值，所以，他紧守着得之不易的每分钱。当他看到店里卖的400元电视时，他看到不是眼前的400元的价格，而是20年

后400元的未来价值。因此，他宁愿投资，也不愿意拿来买电视。这样的想法使他不会随意花费在购买不必要的物品上。

如果你很早就开始储蓄并投资时，当你存到一定程度之后，会发现你的钱会自动帮你准备好所需的生活花费。这不像有幸生在一个好人家，有一个富有的亲戚每月会固定送上生活所需一样，你甚至不需寄感谢卡，或是在他们生日时去应酬他们，这不正是许多人梦寐以求的境界？此时，你完全享有经济独立，做想做的事，去想去的方，让你的钱留在家里，代你上班赚钱。当然，如果你没有及早储蓄，并且每个月固定拨出一笔钱投资，那么这一切将永远只是一个梦想。

有一个大地主有一天将他的财产托付给三位仆人保管与运用，他给了第一位仆人5个单位的金钱，第二位仆人2个单位的金钱，第三位仆人1个单位的金钱。地主告诉他们，要好好珍惜并善加管理自己的财富，等到一年后再看看他们是如何处理钱财。

第一个仆人拿到这笔钱之后做了各种投资；第二位仆人则买下原料，制造商品出售；第三位仆人为了安全起见，将他的钱埋在树下。一年后，地主召回三位仆人检视成果，第一位及第二位仆人所管理的财富皆增加了一倍，地主甚感欣慰。惟有第三位仆人的金钱丝毫未增加，他向主人解释说：“惟恐运用失当而遭到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动地奉还。”

主人听了大怒，并骂道：“你这懒惰的仆人，竟不好好利用你的财富。”财富不善利用等于浪费金钱，浪费了天赋资源。圣经故事里的例子，第三位仆人受到责备，不是由于他乱用金钱，也不是因为投资失败遭受损失，而是因为他把钱存在安全的地方，根本未好好利用金钱。大多数人也像这个仆人一样都不善于利用手中的财富。

钱存在银行是当今中国人投资最普遍的途径，同时是我们理财所犯的最大的错误。而这往往是富人绝不会做的傻事。因此，在此要忠告读者，最重要的妨碍我们致富的原因就是：将钱投资在低报酬率的领域中。这里所指的低报酬率的领域，泛指邮局、一般银行及其它可存钱的金融机构。

大多数人认为钱存在银行能赚取利息，能享受复利效果，如果金钱已经做了妥善的安排，已经尽以理财的责任。事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率接近于零，等于没有投资，因此，钱存在银行等于是没有投资。

每一个人最后能拥有多少财富，难以事先预测，惟一能确定的是，将钱存在银行而想致富，难如登天，试问：“你曾否听说有单靠银行存款而致富的人？”将所有的积蓄都存在银行的人，到了年老时不但无法致富，常常连财务自主的水平都无法达到，这种例子在报纸上时有所闻。选择以银行存款作为投资方式的人，其着眼点不外乎是为了安全，但是我们却都知道：钱存在银行短期是最安全，但是长期却是最危险、最不奏效的致富方式。

或许有人一定会问：“你要我们不要将钱存在银行，难道我们平时到超市买东西或在餐厅用餐时，要以股票或房地产权让付账？”当然不是！劝各位钱不要存银行，并不是要你连一毛钱也不存进银行。银行存款有其优点，除了安全外，最大的特点就是“方便”，可以随时提领，是我们存放日常生活所需流动资金的好地方。然而鱼与熊掌不可兼得，提供方便性就无法提供高报酬率。

明智之举是将自己的资金，明确地区分为日常生活资金与投资资金，日常生活所需的资金存于银行，享受银行提供之安全与便利；而投资的资金尽量不要存于银行，必须投资于长期报酬率较高的股票、房地产等投资领域上。

依富人的投资经验来看，一个人或一个家庭存在银行的金额，保持在两个月的生活所需就足够了，一般人或家庭每个月大多有薪水或其它收入，会定期存入银行账户，因此，保留一个月的生活费作为生活之用，另再加上一个月的生活费作为安全存量，这些银行存款，用来支付生活所需应是绰绰有余。其余的钱应转做投资之用，投资于报酬率高的股票或房地产。换言之，若你或你的家庭一个月生活费平均是2000元，而你的银行存款经常超过5000元，你便没有实行这致富的原则，中国人总是向银行存



钱而很少寻找适当的投资目标，让过多的资金没有发挥其赚钱的功能。

## 投资赚钱要将“稳”字放在第一位

只要存在价格波动，赚钱的机会就永远存在，最关键的是避免失败。理财的第一考虑不应是如何赚钱，而是应该考虑如何不亏钱或者少亏钱。不亏钱或少亏钱比赚钱更重要，四种让你远离风险的方法是：别相信天上会掉馅饼，只做自己了解的投资，有充足的信息和思考时间，跟着感觉走或懂得放弃。

### 别相信天上会掉馅饼

永远别相信找上门的简单暴利。2008年12月11日，美国纳斯达克股票市场公司前董事会主席伯纳德·麦道夫因涉嫌欺诈被捕。他被指控操纵一只对冲基金令投资者损失大约500亿美元。麦道夫丑闻揭发前，据说麦道夫的投资人每月可以得到1%~2%的稳定回报。12%~24%的稳定年收益，这在美国简直是天方夜谭，但很多投资人就是因为迷信了私密空间、名人头衔而中了圈套。这类“庞氏骗局”屡试不爽，一定要避免落入类似圈套，对“天上掉馅饼”的赚钱术，永远不需要去靠近。

### 只做自己了解的投资

赚钱的方式有很多种，但不是每种都适合自己。比如收藏品就是个门槛很高的投资品种，虽有暴利，但也存在着各种风险。仅国画类就有仿制、改题跋、臆造、造印、假著录等多种赝术。没有专业知识，或没有专业团队辅助而贸然进入，往往会血本无归。

对大额投资，应该集中于自己熟悉的领域。我认识某商会副会长，一直做金融，几年前曾和我提起准备投资矿产，利润很高。等两年后再问她时，她说最后没有投，因为其中涉及当地政府关系、开采安全、市场销售诸多问题，也不知水深水浅，于是决定放弃。她的态度非常值得我们借



鉴，不能被高利润诱惑，“了解和熟悉”是控制风险的好办法。

#### 有充足的信息和思考时间

前面所提到的麦道夫丑闻事件中，麦道夫在东窗事发前，故意营造私密空间，制定特殊游戏规则，如果有投资者问得太多，麦道夫会请他离开游戏。而富人往往碍于面子，不愿被逐。通过这些手段，麦道夫成功阻止了很多想了解真相的人。

风险投资的合伙人常常会几小时之内就确定把钱投给某家企业，其实背后有对行业的深刻理解，大量的尽职调查，有时甚至聘请专业咨询公司搜集目标公司的背景资料。股票市场投资也是一样。我的一个做基金经理的朋友，曾在大量调查后仍然无法确定一家制药公司是否值得投资，最后只好连续几个月去小区门口的药店，定期看该公司药品包装盒上的编号，以确定药品的销售速度。虽然等决定买的时候价格已经涨了20%~30%，但这些调查让他持有股票时安心很多。“先了解，再投资”的程序可能会让人失去些买便宜货的机会，但能保证不犯错。

#### 跟着感觉走或懂得放弃

也许你在调查和思考后，仍然在投资时下不了决心，因为最后你会发现正反两面的因素都在影响你。如果你是个相对有经验的人，往往可以选择跟着感觉走。但如果你觉得自己经验可能不足，很难判断，只是难以抗拒潜在利润诱惑的话，放弃也不失为一种好的选择。投资就像冲浪，错过一个浪头总还有下一个，重要的是不要被任何一个浪头卷走。

## 财富来自积少成多，不要总是想着一夜暴富

积累财富不外乎开源和节流两大方法。“开源”就是多赚钱，打开财富的闸门，这很富有挑战性，与智慧、精力、时间、心血的付出是相关的，有时还要承担很大的风险。而“节流”却不同，怎么样最大限度地保住你现有的财富，不让它们飞快地从你手中溜走，这不是吝啬，而是会生活的表现。有些善于赚钱的人因为不懂得“省钱真经”，难以让自己的生活质量再上一个台阶，反而恶性循环，有沦为赚钱机器的危险。基于此，有人这样说：“你省下的一块钱，其价值大于你赚来的一块钱。”

一般人总认为有钱就多花，没钱就少花。但事实上，在经济时代不会省钱，就会成为一个失败的人。下面我们来看看普通人的几个问题以及高手是怎么省钱理财的。

记账：大多数人总在月末对着干瘪的钱包愁眉苦脸地思索，钱怎么没花就没了，我根本想不起来我买了些什么。糊里糊涂地花钱，清醒过来已为时过晚。而高手们却有一个简单而行之有效的好办法：准备一个账本，记下生活中的每一笔开支。三餐、交通、日用品等是无法免去的项目，一些一时冲动的开支就必须重点标记，提醒自己这些物品毫无用处，下月不要再犯类似的错误。只有账目清楚，才能避免不必要的开销。

计划：我们中的很多人经常匆匆忙忙地跑去商店买东西，看见琳琅满目的货品就丧失了理智，这也买，那也要。有些东西也许根本没用，却可能被它的新奇有趣、包装别致所吸引，这就是没有作好花钱计划的结果。高手们却不然，他们的计划做得很细致、很清楚，把每一段时间需要的东西列一个清单，然后再统一购买，不仅省时，而且利于理性消费。去商场、超市的时候，按照清单逐一购买，既不会花冤枉钱，也能迅速买到真

正需要的东西。

储蓄：你遇到过这样的情况吗？遇到急事，急需一笔钱，却发现身边没有足够的现金，而更可悲的是，尽管已工作了好几年，银行却没有一分存款。你不禁要问，我的钱哪儿去了？省钱高手会告诉你，存下一点钱才不会让自己陷入未来的窘境。储蓄与你的收入没有必然的联系，就是每月只有800元的收入，也一样可以将扣除生活所需后的结余部分存进银行。每月不断地从收入中拨出部分款项，5%也行，50%也行，只要不影响你对流动现金的需要，就把它变成一笔存款。日积月累，你将会拥有一笔不小的财富，而它也会让你觉得有保障，有安全感。

刷卡：觉得用信用卡很方便吗？钱不够还可以透支，确实方便，但你的金钱流失起来也更加方便，投资基金的报酬率约12%~15%，但信用卡发卡中心却能轻松收取你高达20%的循环利率。高手们既能享受信用卡带来的方便，又不用承担昂贵的利率费用。记录自己的消费支出，并作出合理的预算，购买时尽量使用现金。每个月注意缴款截止日或办理自动扣款，当然准时缴款是最好的方式。只保留一张利率较低的卡，把其他高利率的卡扔掉不用。平时保留刷卡消费的单据，当账单来时，可以核对刷卡记录和金额，避免由于系统错误多划了钱。最重要的是，坚决不用信用卡预借现金。

砍价：不要担心讨价还价会让你的淑女形象破坏无遗。拉不下脸、羞怯、不好意思会让你在无形中又多花了一些冤枉钱。你的淑女样或许会让精明的小贩窃喜不已：“今天又宰了个冤大头！”“砍价王”往往都是省钱高手，不留余地，干净利落，用最少的钱买到最称心的东西，也是一种成就。

就是在商场也可以砍价，同导购小姐商量，看看有没有可能打个9折、8折，省钱是自己争取来的，连口也不开，怎么会有人主动降价给你。砍价的精髓是察言观色、有进有退，关键时刻一定要坚守你的底线。你坚持的、挽回的是你自己的实实在在的钱。

孙玉参加工作已有两年多了，她的月收入能达到2500元左右。她打



算在五年内买房，但手头没有一分积蓄。她在一位好友的建议下，把自己每月的支出情况做成一张表格，这才发现问题所在，她每月在服饰和化妆品、娱乐等项目上的费用太多了，几乎超过了月收入的一半，而且由于对储蓄缺乏意识，总是不自觉地花掉最后一分钱，每个月末都囊空如洗。

朋友建议她从现在起，每月先存收入的20%，也就是500元，一年便是6000元整，5年便有3万元的积蓄。衣服、化妆品等方面适当节省点，加上利息，付首期应该够了，其余分期付款。相信可以五年后住到新房。

这是比较稳妥省力的方案，朋友又为她设计了一个比较有挑战性的理财方案。每月先拿出500元买基金，每月买500股，不要管涨跌，一年有6000股，5年30000股，在这过程中，每年有分红，除非涨得很高（30%以上），一般不要卖出，到时的价值肯定不止3万。银行通常都在代理基金随时都可以买。买房时，买套50~70平方米的，自住也好，出租也好，出手也容易，买时投资收益率要达8%以上，并且一定要买低价，一买就赚。

孙玉选择了第二个方案，从每月支出中省出500元买基金。她发现通过记账等办法，她也已经形成了花钱之前先问自己的习惯，避免了很多浪费。

原来省出500元是这么简单，她还可以省出更多，日子同样过得开心、潇洒。随着资金的不断累积，她对五年购买新房这个目标充满了信心。

做个精打细算的女人吧。你会发现，看似不经意的金额累积下来竟是一大笔钱。省钱无所谓方法，主要还是心理、态度方面的问题，如何克服自己的欲望，这就是省钱的关键所在。

如果想要和朋友聊天，尽量把他们约到家里来，这样可以节省一笔昂贵的饮料开销。除此之外，还可以自己下厨，因为到餐厅吃吃喝喝十分费钱，自己做菜的话，不但好吃还能省掉一大半的餐费。

如果巧妙地进行搭配，不必经常光顾高档服装店，穿着也能看起来像刚刚才买的。宁可挑一两件质地好又不容易过时的服装，也不要选购仅在这个季节流行的服装，这样才能省掉大笔的置装费。

此外，对女性来说，应付“面子问题”是其不可缺少的开销。如果要



省钱的话，可以自己动手做保养，如清洁、按摩以及去除青春痘、粉刺等等，甚至可以用超市卖的染发剂在家打理一头秀发，可以省下成百上千的美容费。

为了有效节约，除了看电影等有一定的定价之外，听演唱会或看表演，选择中等价位即可。唱卡拉OK，可以多拜访几位家中有此设备的朋友，达到欢聚一堂的目的。另外，购买VCD、CD等可选择到价格比较合理的商店购买，委托在唱片公司工作的朋友代为购买也是不错的点子。

在购置家具方面，除购买价廉物美、实用大方的家具外，可向朋友购买二手家具。分类广告中的搬家倾销广告，或是在一些二手商店、跳蚤市场也能找到称心的家具。要是自己动手做家具，如书架、置物台等，也能节省开支。

交通方面的费用其实最容易控制，如果路远的话，每天只要提早出门，多搭公共汽车，少拦的士，即可轻轻松松省下一笔庞大而不必要的开销。

节约杂费的诀窍在于用一些巧思。比如冰箱中食物不要放得太满，可防止电量的损耗；照明用节能灯；使用煤气烧开水，小火比大火要省煤气等等。

有一对新婚小夫妇，男孩在一家软件公司做测认，月薪4000元，女孩当时正在找工作。他们租住在一间仅有十几平方米的民房里，日子很简朴，但又很幸福。

每天晚上女孩都在家里做饭，把菜一一准备好，就等男孩一进家门马上起锅炒菜，稀饭、蒸饺或者炒两碟小菜吃得啧啧香。后来女孩有工作了，月薪1800元，工作地点比较远，她每天早上6点多开始准备晚上的饭菜，准备到能马上下锅的程度后再去挤公交车，而男孩也在一旁帮着煎鸡蛋、热牛奶做早餐。每逢周五晚上两个人就手挽手去买菜，家里冰箱储藏的蔬菜、冰冻鱼，几乎都是超市晚9点后买一赠一的包装。周六，有时候女孩会和一盆面，男孩准备一小盆饺子馅，两个人一起边看电视边包饺子。除了当天吃的以外还会在冰箱里面冻上一部分。如果没有风的春天，两人

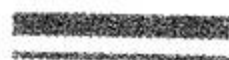
就喜滋滋地备好饮水机里的纯净水，步行去郊外游玩，或者就在附近的公园随便走走，每次都一脸幸福洋溢的样子。

最近他们终于有了自己的小窝，是城区边缘的小户型，他们用几年的积蓄付了首期，月供2000元后他们每个月依然可以过得幸福逍遥。

看到他们生活的每一个细节，谁能不感动呢？谁不是发自内心地羡慕他们。而许多收入比他们高，经济比他们宽裕的人家却未必能像这样有滋有味地生活。

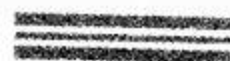
大大方方地开始省钱吧。看紧你的荷包，省下不该花的银子；付出最少的代价，创造高品质、高效率的生活；让你的钱财活起来，从日常生活中累积小钱变大钱，迈向致富之路。会省钱的人，才最懂得珍惜，最懂得生活的真谛。





商场纵横心理操纵术

# 第十四章



## 靠实力说话，商场竞争最忌盲目出击

作战最怕盲目出击，经商最怕得狂热病，孙子曰：“知己知彼，百战不殆。”经商要发展就必须竞争，但竞争是需要用实力来说话的，在实力不如人时，不可硬拼。要以防为主，伺机以奇制胜。否则，等待你的只会是失败。

20世纪70年代末期，位居日本乃至世界摩托车领域第二把交椅的日本雅马哈摩托车公司，为了争取该领域的首席，开始向雄居世界第一位的日本本田公司发起被后人称作“近代日本工业领域最残酷的一次竞争”的挑战。历时两年的激战，终以雅马哈的失败而偃旗息鼓。

那么雅马哈公司为什么会失败呢？

“不知己，不知彼，每战必殆”。雅马哈的败北主要原因就是因为没有正确地估计自己和竞争对手的实力，在暂时的胜利面前没有保持清醒的头脑。

20世纪50年代以后，日本的摩托车行业数易其主。最初居摩托车行业之冠的不是本田而是东菱。60年代以后，本田不顾一切地扩大市场占有率，利用盈利进行再投资，1964年终于将东菱赶下世界摩托车车业的霸主地位，一跃成为摩托车行业的领导厂商。自此本田不断发展，实力越发雄厚。进入70年代，日本的摩托车市场基本上是四分天下，依次为本田、雅马哈、铃木和川崎。其中，本田在日本本土上的占有率高达85%，稳居宝座。

60年代末和70年代初，世界摩托车市场需求的增长明显减缓。为此，本田决定开拓新的生产线——进军汽车市场。然而当时国际汽车行业也非常不景气，一些中小汽车公司纷纷寻找靠山，以渡危机，本田为了在汽车



市场中站住脚，将公司最好的设备和技术力量投入其中，甚至不惜调用生产摩托车的技术力量，到1975年，本田的汽车收入终于超过了摩托车的收入。

就本田致力于汽车生产，无暇顾及摩托车业务时，原来居摩托车行业老二的雅马哈公司，认为这是一个赶超本田的好机会。为此，它不惜一切代价积极拓展摩托车市场。在雅马哈的猛烈攻势下，本田公司节节败退。1970年本田的销售额以3：1领先于雅马哈。到1979年本田的摩托车销售额一直没有增大。雅马哈公司则将本田公司领先的程度从3：1降到了1.4：1。在1970年初，雅马哈只有18种车型，本田有35种。到1981年双方同有车型63种，雅马哈的市场占有率已经与本田不相上下。在胜利面前，雅马哈的决策者们认为自己的羽翼已丰，自不量力地向本田发出了挑战。1981年8月，雅马哈公司总经理旧朝智子宣称：很快将建一座年产量100万台机车的新工厂：这个工厂建成后，将可以使雅马哈总产量提高到每年400万台，超过本田20万台，那时本田公司将让出第一把交椅的位置。1982年1月的一次会议上，雅马哈公司董事长小池也表示：“我们将以新的产量超过本田。身为一家专业的摩托车厂商，我们不能永远屈居第二。”

雅马哈的勇气固然可嘉，然而它忘记了本田是一个几十年来一直称雄于世界摩托车市场的实力雄厚的大公司，并且以其在汽车领域技术优势作为坚强后盾。面对雅马哈的攻势，本田又岂肯坐以待毙？本田的董事长河岛早在1978年就在《日经新闻》上暗示：“只要我当社长一天，本田就永远是第一。”1982年元月，当雅马哈公司挑战性的言论传到本田决策者的耳朵里时，他们迅速做出决策：在雅马哈新厂未建成时，以迅雷不及掩耳之势给予反击，打掉它的嚣张气焰。一场被誉为日本工业领域最残酷的战役打响了。

在这场战役中，雅马哈公司与本田公司相比实力相差悬殊，这是雅马哈失败的重要原因。

从这场“战争”一开始，本田就采用了大幅度降价策略，增加促销费用和销售点。在竞争最激烈时，一般车型摩托车的零售价，降价幅度都

超过1 / 3，以致一部50公升的本田摩托车价格比一辆10变速的自行车还便宜，但由于本田公司除摩托车生产外，还有汽车生产，特别是80年代初汽车销售稳定上升，因此，“东边不亮西边亮”，它完全可以通过汽车的盈利来弥补摩托车价格战的损失，最终达到打击雅马哈、扩大市场份额的目的。雅马哈公司则是一个专业的摩托车生产厂商，它的生存完全依赖摩托车。因为投资建厂造成企业的成本投入较大，如果采用与本田公司相同的降价策略，公司本身是无法负担的，但如果不降价或降价幅度较小，那就只有在价格大战中失败。显然，在价格战上雅马哈公司已处于劣势。

本田采取的另一策略是加快产品的更新换代，迅速使产品多样化。在18个月内，本田凭借它的技术优势，也凭着它有2 / 3的营业收入来自汽车、资金充裕等条件，推出81种新车型，淘汰了32种旧车型。产品更新换代的加快，使企业在消费者心目中树立起新的形象。这样，本田摩托车的销售量直线上升。而雅马哈公司相比之下则有些相形见绌了。为了超过本田，雅马哈公司在投资建新厂上下了很大赌注，内部运营资金入不敷出，只好向外大量贷款，而新厂尚未建成，无法产生效益，因此雅马哈几乎无力开发新产品。在本田推出81种新车型时，雅马哈公司只推出34种新车型，淘汰了3种车型。产品更新换代速度的减慢，使雅马哈在市场上的形象日益衰老，产品日益积压。

结果在价格战中，雅马哈难以承受巨大的损失，节节败退；在市场形象方面，由于推出新产品品种单调而渐受顾客冷落，造成大量库存积压。一年中的较量，雅马哈市场占有率从原来的37%下降为23%，产量迅速下降，1982年营业额比上一年锐减了50%以上，1983年初，雅马哈公司的库存占日本摩托车行业库存的一半。在这种情况下，雅马哈只有举债为生。1982年底，雅马哈公司的债务总额已达2200亿日元。银行家们看到雅马哈前景不妙，纷纷停止贷款。雅马哈公司缺乏资金，产品无法降价出售，库存越积越多。走投无路的雅马哈公司为了避免破产，终于在1983年6月向本田举出白旗。

1983年6月，雅马哈公司董事长川上与总经理智子一起去拜见本田公司

的总经理川岛清，就雅马哈的不慎言辞和行为向本田公司道歉。接着，川上又在记者招待会上重申对本田公司的歉意，并宣布解除智子的职务。至此，历时18个月的摩托车战役结束。

雅马哈公司终于“虎口脱险”了。它不仅没有实现争夺摩托车霸主的梦想，反而丢掉了第二把交椅的位置。这场竞争使雅马哈公司伤痕累累。

雅马哈公司在本田公司致力于进军汽车市场而无暇顾及摩托车业务时，乘胜追击。销售额从1970年只占本田的25%上升到1979年的71%。然而，它在胜利面前不能正确评价致胜的根本原因，以致忘乎所以，盲目出击，造成人仰马翻，跌落马下的悲惨局面。分析其原因有三：

一、雅马哈初战告捷，固然与自己的成功经营策略有关，但其战略决策远不如对手深谋远虑。雅马哈想依靠专业化生产的优势，取代本田王位，对自己的优势过于自信。殊不知单一专业化生产在风云变幻莫测的市场风浪中，随时有翻船的危险。而本田的多元化经营，则可减少市场风险。

二、价格战是市场竞争的主要手段，是经济实力雄厚的大企业制服弱小企业的杀手锏。面对本田这样企业巨人，雅马哈在价格战中必败无疑。

三、雄厚的技术实力是企业常胜不败的根本。本田依靠汽车领域强大的技术储备，在新产品开发方面具有绝对优势。而雅马哈在技术之战上又不得不俯首称臣。

三方面的原因必将导致雅马哈以失败告终。

商战是智力与实力的较量，拼杀结果常常是强者胜。此例中本田的凯旋，雅马哈的投降就是证明。作为一个实力逊色的企业，不要不自量力，盲目出击虚张声势与强者较量，以免伤了元气，败走“麦城”。“蛇吞象”不是不可能，关键在于要出奇制胜，在没有“奇招”时最好还是以防求稳，保持不被对手“消灭”就行。



## 胆大还要心细，无谓的风险不要冒

生意场中打拼的人应该知道，并不是所有的冒险都让你挣到大钱，很多时候冒险会让你输得精光。冒险不是盲目，不是赌博式的孤注一掷，而是在通过客观分析的基础上得出的较为科学的判断，这样的冒险才是有意义的。

商场上的冒险是有代价的。要知道世界上绝没有万无一失的赚钱之道。那如何规避风险呢？这就需要在“胆大”的同时还要“心细”。

曾几何时，温州购房团在全国各地频频出击，给人们留下了深刻的印象。人们只知道他们“下单迅速，团体购买，出手很大，快进快出，富有视觉冲击力”，却很少关注他们“心细”的特点。

“温州人对市场的分析太细致了”，一位秦皇岛的房产公司总经理佩服地说，“他们先分析秦皇岛的环境要素对房地产升值的影响力，再分析秦皇岛市投入100亿元资金改善城市基础设施，扩张了房地产升值空间，又将秦皇岛目前每平方米3000元左右的房价与对岸大连每平方米上万元的房价做比较；为了了解当地的生活水平，他们会向餐馆服务员细细询问每月的工资收入等。最后才认定秦皇岛的房价有上升的空间。”

赚钱需要胆大，这点是毫无疑问的，但也需要心细，心不细则极有可能“翻船”。克劳塞维茨在其大作《战争论》中指出：一个优秀的将军，勇气与谋略应该平衡发展。勇大于谋，会因为轻举妄动而导致失败；谋大于勇，会因为保守而贻误战机。

商场如战场，这个观点同样适合于厮杀在商业战场上的人们。勇敢不是瞎撞乱闯，而是以自身知识和经验为后盾，凭高屋建瓴的远见卓识、果敢迅猛的冒险精神，当机立断地做出决策并付诸实施。



有理智的勇敢是冒险，无理智的勇敢就是冒进。想赚钱一定要分清冒险与冒进的关系，要区分清楚什么是勇敢，什么是无知。无知的冒进只会使事情变得更糟。

不可否认，改革开放之初就发财的那些人，“胆大”之于“心细”要多得多。因为那个时候人们还没有商业意识，以“经商”为耻辱，各项法律法规也不完善。所以，市场机会多如牛毛，只要敢去捞，大多都能发一笔财。而现在呢？如果你不仔细分析市场，就没头没脑地乱闯，那失败是一定的。

在探讨中国企业成长史时，一些数据颇能让人震撼：中国企业平均寿命8年左右，民营企业平均寿命只有3年。中国很多企业之所以稍微上规模就容易“雾失楼台，月迷津渡”，本质原因就是不能正确地认识什么是有胆识的冒险，什么是无理智地冒进。稍微取得点成绩就发昏，极易做出快速扩张的决策，而且缺乏科学的战略计划，又不注意基础管理，当然容易导致失败。

胆大还需心细，无谓的风险也不能冒，这是成功商业人士经过众多风雨之后总结出来的“规则”。

在商界，有很多敢于冒险的生意人，但在关键时刻，对于一些利润太高、风险太大项目时，他们总是慎之又慎，甚至中途放弃其投资，他们很少涉足那些风险又高利润又高的行业。他们一般不会对高利润动心，因为他们知道“世上没有免费的午餐”，伴随高利润的，肯定是高风险。

日本的“生意之神”松下幸之助就是这种投资理念的信徒。

1964年，日本松下通信工业公司突然宣布不再做大型电子计算机。对这项决定的发表，大家都感到震惊。松下已花5年时间去研究开发，投入10亿元巨额研究费用，眼看着就要进入最后阶段，却突然全盘放弃。松下通信工业公司的生意也很顺利，不可能会发生财政上的困难，所以令人费解。

松下幸之助所以会这样断然地做决定，是有其考虑的。他认为虽然大型电脑的利润高，但是风险太大，加上当时公司用的大型电脑的市场竞争

相当激烈，万一不慎而有差错，将对松下通信工业公司产生不利影响，如果到那时再退，就为时已晚了，不如趁现在还可以撤退，赶紧一“走”为好。

事实上，像西门子、RCA这种世界性的公司，都陆续放弃大型电脑的生产，广大的美国市场，几乎全被IBM独占。像这样，有一个强而有力的公司独占市场就绰绰有余了，更何况在日本这样一个小市场？

富士通、日立、日立电器等7个公司都急着抢滩，他们也都投入了相当多的资金，等于赌下整个公司的命运。在这场竞争中，松下也许会胜，也许就此消退下去。松下衡量得失后，终于决定撤退。

投资时，撤退是最难的，如果无法勇敢地喊撤退，只一味无原则的冒险，或许就会受到致命的一击。松下勇敢地实行一般人都无法理解的撤退，足见其人眼光高人一筹，不愧为日本商界首屈一指的人物。

所以说，冒险赚大钱一定要注意以下几个问题：

（1）我们无论将钱投放在何处，除了关注回报率之外，还要清醒地认识与之相应的种种风险。

（2）任何人所能承受的风险都有一定的限度。所以进行投资时，必须考虑自己能够承受多少风险。

（3）不要冒不必要的风险。如果要冒险，一定要冒该冒的险。

（4）降低风险最有效同时也是最广泛地被采用的方法，就是分散投资。

（5）好的防守即是最好的进攻，成功投资的窍门就在于避免犯能够避免的错误。

（6）投资最大的错误，就是从不开始，因而也永远不得利润。投资得越早，成功的可能便越大。

## 千万不要与有利益冲突的异性发生关系

不要与有利益冲突的异性发生关系无论谁会占谁的便宜，或者大家之间可以同时并行两种关系，都不应该与之发生肉体关系，更无论这个女人有多性感，多诱人。这样的女人包括：与你有生意往来的女人，在你手下工作的女人或者是你手下与同事的家眷，甚至是管理着你的政府机构、职能部门里的女公务员，否则，这样的女人可以让你死都不知道是怎么死的。

飞机徐徐降落在机场。某外贸局机电处副处长李某从舷梯上踌躇满志地走下来。此次来香港，李副处长有一种扬眉吐气的感觉。他的父亲本是省里一位举足轻重的大干部，凭老爷子的地位，他完全可以毫不费力的平步青云。怎奈天有不测风云，他的父亲在把他安排到令人称赞的外贸部门后不久就突发脑溢血，过早地离开了人世。靠山倒了，做儿子的他也在人们眼中降了价。在局里，人们都认为他是靠老子才来的，业务上一窍不通，没有人看得起他。他忍气吞声，终于熬到了今天，成了业务部门的副处长，并来香港洽谈业务了。他暗下决心，一定要露一手给同事们看看。

来港第二天，李副处长即和香港某公司洽谈引进项目合资办厂的有关事宜。洽谈在豪华酒店的会客室里举行，港方公司经理在会谈中，只谈论一些旁枝末节的小事，对于引进设备的价格却避而不谈。外事经验并不十分丰富的李副处长不知道他葫芦里装的是什么药。

晚上，港方经理派人来请李副处长赴宴，说是要为李副处长一行接风洗尘，并说要顺便告诉他港方关于引进设备的价格问题。为了工作，李副处长只好出席了宴会。席间，港方代表却并未提出什么引进项目的问题，而是大讲了一通香港市场的各种货物如何如何好，并声称可以帮助李副处



长一行人将人民币兑换成港币。饭后，李副处长回到下榻的酒店。躺在床上，刚才在酒桌上那种春风得意的感觉渐渐消退。他想，应该尽快和港方代表商谈实质性问题，好早些回去交待任务。他打开随身携带的公文包，想再阅读一下有关文件。不料他的手竟触到了一堆硬硬的东西。他低头一看，不觉惊出一身冷汗。原来公文包里已塞满了一叠叠崭新的港币。上面有一小纸条，上写：李先生，这是为您兑换的港币。至此，李副处长才明白了港方代表的真实用意。

第二天上午，洽谈继续举行。一开始，李副处长就把港币推到港方经理面前：“我是代表国家来洽谈业务的，希望我们公事公办，不要搞私下交易。这些东西，请你们收回。”

港方经理不无尴尬地干笑了两声：“啊，哈哈，这没有什么嘛，一点小意思啦。”

说完，他拍了两下手，门开了，从外面走进来一位二十五六岁的小姐。这是位年轻美貌的女郎，细眉大眼，丰胸细腰，虽然衣着庄重，表情严肃，却仍然透出一种媚态，见到她，李副处长的心不觉微妙地一动。

“这是我公司的林小姐，我的私人秘书，也是我的全权代表，以后的谈判就由她代表我和贵方接触。”港方经理介绍道。

林小姐微笑着向每个人点头示意，当她的目光扫到李副处长时，李副处长的心再一次微妙地一动。

以后的谈判进展异常顺利，林小姐好像对李副处长分外地理解，一切都几乎是完全按李副处长的意见发展，连价格等原来以为会有很大分歧的问题也很快就达成了协议。李副处长为自己的成绩得意。他想，一定是自己当面退钱的一手，把港方经理给“震”了。

李副处长幻想着自己美好的前景，也想到了林小姐。这几天，他在谈判中和林小姐接触很多，深深地为她的美貌所打动。谈判中林小姐表现出的理解也使他内心深深地感动。他对林小姐产生了一种依恋的感觉。虽然他知道这只能是一种空想，但心里仍不时浮现林小姐的身影。

电话铃声打断了李副处长的遐想，他拿起电话，听筒里传来了林小姐



的声音：“我们合作项目的事，我和经理打过招呼了，他基本上同意了，我正在起草合同，一切都按你们的要求办，你说好不好？”

这无疑是个好消息，它意味着此行已经取得了圆满成功。李副处长不禁喜上眉梢：“林小姐，这太好了，这太好了！”

“好，好，”林小姐在电话那头说，“请你下来一下，我在家里等你好吗？”

心喜若狂的李副处长快步走出电梯，果然一辆雪铁龙轿车已等在酒楼门口了。李副处长乘车来到林小姐门外。今天的林小姐与工作中的她大不相同。她穿着白色纱裙，隐隐地可以透过纱裙看见内部的无限风光。

“李先生，快进来呀。”林小姐妖声妖气地说。李副处长走进屋里，坐在沙发上，神情有些不对劲。他发现这并不是办公室，而是一间卧室。

“林小姐，你让我看的東西呢？”李副处长略微镇静了一下，说。

林小姐也并不多说什么，拿出意向书递给他，然后坐在一旁静静地看着他。李副处长看了看意向书，说：“林小姐，谢谢合作，意向书写得很好，我很满意，很满意，没想到我们合作得如此愉快。如果没有别的什么的话，我要告辞了。”

“急什么嘛。”林小姐看着他说，“难道你不想知道，为什么我会这么理解和支持你？”

“为什么？”李副处长傻乎乎地问。

“我告诉你，从第一次见面，我就喜欢上你了。我知道，在大陆像你这样的年龄能干的副处长，已是很不简单了。在谈判中，我更是领略了你的才华，你已经把我的心征服了。”

“这，怎么可能？”李副处长愣了。

“李，你听我说。”林小姐愈加激动，红晕涌上脸颊，更增添了几分姿色。

李副处长被林小姐的模样迷住了，他感到面前这个女人，不仅貌美，而且善解人意。

“李，明天，我们的合同就要签字了。那样，我们就可以经常在一起

了，我会向老家伙要求到大陆去工作，就能经常见到你，守着你了。”林小姐已扑到了李副处长的怀里，小小的红唇已经到了李副处长的双唇，纤纤小手解开了李副处长的衬衫。等李副处长明白过来的时候，他已经是赤身裸体了……

半夜，李副处长从美梦中惊醒。他坐起来，发现林小姐早已不在身边，电视却开着，屏幕上一对赤裸着的男女。他惊异地发现，那正是他和林小姐。他急忙走到电视机旁，看见电视机下压着一张纸条：“李先生，如果你不希望我把这盘录像带交给有关部门的话，请你明天在我们拟就的合同上签字。林小姐。”

李副处长后悔莫及，但已经太晚了。

第二天，李副处长在港方拟就的合同上签了字，给国家造成巨大损失。事情终于败露，李副处长受到了应有的处罚。

可怜的李副处长，经受了金钱的考验，却最终没能抵挡住美女的诱惑，中了港方经理一手安排的“美人计”，害了国家，也害了自己。

## 千万别在产品质量上耍心眼

无论何时，经商都要力求谨慎，不要自作聪明。在商界生存靠的是实力和能力，非法投机，伪诈毁信的“聪明”之举事实上是最愚蠢的经商方法，它给商家带来的只会是致命性的打击。

曾几何时，在中国提起“傻子瓜子”来，可以说是无人不知，无人不晓。然而，如今再向人打听“傻子瓜子”就没有多少人知道了。究竟是什么使这个名噪一时的公司悄无声息了呢？这还得从公司自身说起。

1982年，自称9岁就开始学“经济学”的年广久，突然宣布他的“傻子瓜子”大幅降价，幅度为26%，这对几十年不变的瓜子价格体系造成了极大的冲击。这一举动在改革刚刚起步的日子里，引起了人们的极大兴趣，大

家一下子把焦点集中对准了“傻子瓜子”，档上也算名牌的“胡大瓜子”很快便被“傻子瓜子”压下了势头。“傻子瓜子”一炮走红，风靡一时，成为中国老幼皆知的“营养食品”，甚至被捧为“中国的汉堡包”。

到了1984年，生产“傻子瓜子”的炒货店与国营经济联营，组建公私合营的“傻子瓜子公司”。至此，“傻子瓜子”春风得意准备大展鸿图，形势一片大好。如果“傻子瓜子公司”从此能够从抓质量、抓管理入手，进一步寻求发展，那么他们的前途是光明的，可是“傻子”，开始找“捷径”了。这一“捷径”最终将企业导向错误的航向，直到最后的没落。

1985年，“傻子公司”搞了一次全国范围内的“傻子瓜子”有奖销售活动，每买一公斤瓜子赠奖券一张，凭奖券兑现奖品。这在当时不能不算是产品促销的高招。一时间，公司门前车水马龙，盛况空前。全国各地来函、来电，来人、来车，纷纷购买“傻子瓜子”以获取奖品。如此一来“傻子瓜子”在有奖销售的第一天就售出了1.31万公斤，最好时一天卖出了22.55万公斤，这简直是前所未有的瓜子销售纪录。

可是这一销售成果是以“傻子公司”“犯傻”为代价的。这些用于有奖销售的瓜子中间，有相当数量是公司从外面购买的非经自己制造和检验的熟瓜子。这是“傻子公司”为凑销售额，从别的公司大量购买的熟瓜子，再贴上“傻子瓜子”的商标去有奖销售，而这些外购的瓜子中，有很多是陈货劣货，是假冒伪劣产品。

消费者是骗不了的。“傻子公司”这一看似聪明、实则犯傻的投机行为很快引起消费者的强烈愤慨，大家纷纷要求退货。

更糟糕的是，正当“傻子瓜子”有奖销售活动刚刚“满月”的时候，政府发布公告，禁止所有工商企业搞有奖销售的促销活动。这一来，一下就将“玩巧”已经露馅的“傻子公司”置于死地，其所售出的奖券一律不能兑现，各地纷纷退货，瓜子大量积压，银行催还贷款，再加上公司又打了几场官司，一下亏损150多万元，而且公司的信誉降到了最低点。

后来经查证，“傻子瓜子”的这种偷梁换柱的投机手法，并不是在这次有奖销售时才第一次使用。公私联营前，当公司还在搞独家小本经营时，



年广久就以批发价买回国营的“迎春瓜子”近5万公斤，贴上“傻子瓜子”的商标，运到上海加价销售，这一欺骗行径当时没有被人识破。这次面对有奖销售引发的“傻子瓜子”销量猛增，年广久又故伎重施，而且为降低成本，购回的瓜子质量低下，马上被众人识破。加上政府下令，及时阻止了年广久的欺骗行为，年广久就不得不吞下自己种下的苦果。

为应付有奖销售带来的畸型需求，傻子公司一共购进瓜子145万多公斤，有奖销售期一共卖出去114.5万公斤，余下的大约有30万公斤，造成大量积压。这些积压的瓜子像一个沉重的包袱，拖不走，砸不烂，甩不掉，给公司造成重大损失。事情到这一步已经充分说明欺骗消费者、搞投机的违法经营是不会有好下场的。可“傻子公司”似乎傻到了不能觉醒的地步。

在“傻子瓜子”名声即将损失殆尽之时，他们不是想着如何去挽回名誉，东山再起，而是继续干欺骗消费者的勾当。在这批积压的瓜子中，大部分是陈腐变质的瓜子，是绝对不能再拿到市场上流通的。可是年广久竟然打着“为了让国家减少一些损失”的招牌，对这些劣质陈货采取加工后再销售的办法处理，更有甚者，干脆原封不动地把这些变质瓜子拿出去卖。在以后的两年中，傻子公司共销出这些劣质瓜子10万公斤，把这些瓜子以低价卖出，绝大多数卖到了农村，去骗那些消息闭塞的农民。

年广久无论怎样投机，怎样骗人，终究是会被别人识破的。而他被人识破之时，也就是他的公司之路走到尽头之时。在学界有一句这样的经典名言：你可以在所有时间欺骗一部分人，你也可以在部分时间欺骗所有的人，但你不可能在所有时间欺骗所有的人。年广久最终没能在所有时间欺骗所有的人，从而吞下了自己酿造的苦酒，不讲诚信，欺骗消费者的行为让名噪一时的“傻子瓜子”彻底淡出了历史舞台。

这个例子提醒我们，经商就要讲究一个“诚”字，对消费者不诚，其实就是对自己不诚。在年广久的“傻子”事业大行其道时，中国的改革开放还只是刚刚起步，一些法律、法规还没有出台，商业规则还不是太完善，所以一些骗术在一定时期里还能大行其道。而现在，中国搞市场经济



已经越来越有经验了，更重要的是消费者的自我保护意识逐渐增强，还搞像年广久这样的欺骗行为，其结果只能是自掘坟墓，自毁前程！

## 选择合作伙伴一定要慎之又慎

大千世界，芸芸众生，并不是每个人都适合做你的经商合作伙伴。一定要在了解自己，又了解对方的前提下，选对伙伴，否则，宁可不选，不可错选。

在商业活动时，有些人是千万不能与之合作的，看准这些人，当遇到此类人时，想都不用想，立即离他们远一点。

从大量的合伙经商的案例分析来看，至少有三种类型的人不能与之合作，他们不仅不能成为你成功经商的“靠山”，而且会成为阻碍你成功经商的“绊脚石”。如果你遇到这三种人，根本不用再花心思去研究，只需即刻远离。

### 一、好话说尽、食言自肥型

商界的组成分子是极其复杂的，争利的手段也是千变万化的。一些人仗着自己有一点点小聪明，自以为对商场的人情世故懂得比别人多，因而“走火入魔”，认为商场就是人骗人的地方，总想在与别人合作中多捞一点，多占别人一点便宜。于是，他们在与别人的合伙中对合伙人没有半点诚意，把对方当成傻瓜，想自己的利益时多，想别人的时候少，斤斤计较个人得失，总想自己多占一点，少做一点。对于这类人，不能与之合作。这种类型的人都有一个共同的特征，那就是“能屈能伸”，就像蚂蟥一样，要与你合作或有求于你时，他的舌头如同蚂蟥咬人时的身体蜿蜒摇动，说话时音调动听极了，这就是所谓好话说尽。一旦目的达到，过去所说的话都忘得一干二净，完全站在自己的利益上打算盘，这就是所谓食言自肥。

照这样的说法，没有人愿意与他们合伙做生意，但事实上这类人又常

常得逞，原因到底在哪里呢？因为这类人有很大的欺骗性，在实际生活中不容易对他们进行甄别。他们的一大“法宝”就是遇到人们的责难和质问时，能说出一大堆理由来解释，连拍带哄，说得你有脾气都没法说出来。这类人眼睛都亮得很，心里有一杆很精密的小秤，对与自己有关系的人都做过估量。凡是对他的利益有帮助的人，他不仅好话说尽，而且在必要的时候他也自愿吃亏，表示他的豪爽、耿直；可是对于那些不能帮助他的人，他就换了一副面孔，其态度之傲慢、表情之难看、说话之难听，真叫人难以想象。总之，这类人把商场中的坏习气都学到了家，如果再有一点表演天才，喜怒哀乐，学啥像啥，即使商场老手，社会经验丰富的人，也会被他要得昏天昏地，上当受骗。

## 二、眼高手低、耐心不足型

一些人不甘心替别人当员工，再加上筹措一笔资金也不太困难，于是便有了自己经商当老板的念头。他们认为，只要有钱做生意是最简单的事情；只要自己往靠背椅子一坐，自有手下的人替他效命卖力。他们认为，有钱能使鬼推磨。听起来，他们的想法一点也没有错，只要你肯出高薪，不怕请不到人才，但是请来的人才如何用，这才是决定你够不够资格当老板的关键所在。

还有些人本身贪图享乐，不能从事艰苦复杂的经商活动，但现在每月的收入不足以维持消费水平，看到当老板的很神气，出入有小车，高档宾馆常来常往，应酬时灯红酒绿，轻歌曼舞，于是便想自己去当老板。他们只看到了成功后的享受和荣耀，却看不见创业的艰辛，眼比天高，心比山大。没有合伙之前说起创业来豪言壮语，信誓旦旦，发誓要干出个名堂来，一旦进入实质性的运作，需要投入艰苦的劳动时，需要长时间的努力时，就没有往日所说的那种干劲了，或是得过且过，贪图享乐；或是工作没有主动性，平日在单位上为别人干事时敷衍应付的那一套坏习气就出来了。很多受过良好教育，家庭环境又不错的，现在个人收入勉强过得去的人，最容易成为眼高手低，耐心不足型的人。他们没有受过生活的磨难，没有经受过创业的挫折，不懂得创业的艰辛，便以为当老板容易，经商容

易；一旦需要投入艰苦的工作，需要长时间的努力时，便显露出眼高手低，耐心不足的毛病。

### 三、自以为是、刚愎自用型

三国时代的马谡自认为从小熟读兵书，深知用兵之道，在守街亭时不听副将王平的劝阻，执意要把营寨建在高山之上，结果被魏军团团围住，几次突围没有成功，加上水源又被拦截，军心动摇，终被魏军击败，街亭失守。面对魏军的长驱直入，幸亏诸葛亮大智大勇，上演了一出空城计，方才转危为安。马谡的错误造成街亭失守，军纪不容，诸葛亮不得不挥泪斩马谡，从此，马谡一直就成为自以为是、刚愎自用的典型人物。

连马谡这样博学多才的人都能犯下弥天大错，更何况普通人呢？一些人自认为自己比别人聪明，分析力比别人强，听不进不同的意见，总以为自己的观点与看法是最好的。当别人对他的一些观点或看法提出不同的意见时，他常认为没有必要进行修改。对别人的意见或建议，轻易地给予否决，自己又提不出更好的方法来。思维方法是以偏概全，以点概面，偏激、固执，不易与人合作。这样的人当然不能与之合伙创业。

缺点当然不可避免，对于一般的缺点与局限，我们在经商选择合伙人时不能求全责备，要求对方十全十美，这事实上是办不到的，因为我们自己都不是十全十美。但对于具有上面所言的三种缺点与局限的人，我们一定不能与他们合伙经商，因为这些缺点错误是本质性的错误，是长期形成的，一时半刻也改不了。

人不可一眼看透，识别人是相当困难的。唐朝大诗人白居易在一首诗中写到：“赠君一法决狐疑，不用钻龟与祝蓍。试玉要烧三日满，辨才须待七年期。周公恐惧流言日，王莽谦恭未篡时。向使当初身便死，一生真伪复谁知。”在这里，白居易强调了识别人的两个基本方法，第一：实践——试玉要烧三日满；第二：时间——辨才须待七年期。这些方法都值得经商者在甄别合伙者时学习和借鉴。



## 不要轻信他人的口头担保

生意人在与别人打交道时，千万不要轻信对方的口头担保，要亲自了解对方的资信情况，坚守不见兔子不撒鹰的经商之道。

生意人嘴边常常有这么一句口头禅，叫做“空口无凭”。商场如战场，其间充满着欺诈、诡秘。交易时，任何经营者都不能掉以轻心，盲目轻信的人永远不会成功，而且往往是别人吞吃的主要目标。按照商场惯例，即使对方是自己的亲戚朋友和多年的交易伙伴，在进行大笔的买卖时，都应办理签订合同的手续，以避免一些不必要的或没法预见到的麻烦。如果经营者认为对方讲信誉，双方口头约定即可，那么，就很可能受骗，尤其是与初次进行交易的经营商搞口头协议受骗或吃亏的可能性更大。倘若对方是骗子，你肯定会成为他们的猎物。即使对方诚信且初始无心坑骗你，但当他发现协议对他不利或者有别的更好的生意可做时，他便可以轻而易举地否认你们之间的约定，把你这个伙伴抛弃或者反咬一口，在这方面栽了跟头的例子不胜枚举。

人们常常戏谑地称不守信用的口头协定为“君子协定——橡皮合同”，真是说撕就撕。深感“白纸黑字合同稳，空口无凭反吃亏”。

某建筑队与当地一家水磨石场签订了一份购买2000平方米水磨石的合同，合同中没有涉及关于质量要求的条款。待建筑队去提货时，认为水磨石质量与订合同时所提供的样品不一致，很不满意。于是，双方经协议，口头上确定每平方米价格降低3元，建筑队将预订的水磨石如数提回。待结账时，水磨石场要求按合同上规定的价格算账，不承认原来两家的口头协定，建筑队有口无凭，只好自认倒霉，按合同价格付了款，白白损失了60000元。



其实，生意人在经营活动中，只做口头合同，搞“君子协定”本身就是不合法行为。现在社会正向市场经济体制转换，而在市场经济体制下，经营者参与生产、流通、分配与消费等整个活动之间靠的是与客体间的契约联结在一起，而这种契约本身又需要完备的法律规范和保障。不合法的行为，当然就很难受法律的保护了，《经济合同法》中明确规定：“经济合同，除及时结清外，应采取书面方式”，可见，口头合同、君子协定很难端到“台面”上去。然而，在目前的市场经济交往中，凭口头说的“君子协定”还为数不少。无数公司的事例说明，这种“口头协定”在现代市场竞争中后患无穷。

按常规，经济合同是经营者以法制胜的保证，但如果经营者签的是口头协议、君子协定，那么他这个合同就是无效合同，当然也就不受到法律保护了。

也许有的经营者会这样认为，中华民族有着讲究信用的传统，民间就有“一诺千金”、“大丈夫一言既出，驷马难追”之类的格言警句，古人做生意时，也有凭口头上的“君子协定”的情况，现实生活中，也有许多经营者就是自觉不自觉地凭口头合同做成了生意，轮到我怎么就不行了呢？事实上，随着社会的进步和市场经济的发展，这种靠“君子协定”搞经营、做买卖的做法，已愈来愈暴露出其相当大的局限性和危险性。有的经营者，仅凭买主一张白条，便将价值十多万元的商品发出，结果被骗子钻了空子。有的经营者因为是熟人关系，在未立任何字据的情况下，就达成数十万元的“君子协定”，结果仅仅是“口头协定”而最终违约，官司打到法院也没有用。由此可见，从“君子协定”出发，什么事情都凭一拍胸脯、讲哥们儿义气，就认为“万事大吉”，或者轻信亲友的口头担保，终究是要吃亏的。

随着社会主义市场经济体制的逐步完善，人们的经济关系也日趋复杂，多元化的、复杂的现代经济关系，不能也不应依赖个人的品德和赌咒发誓来维系，而应靠法律来保证。靠法律保证，经商者不能糊里糊涂地搞“口头合同”、做“君子协定”，这种不受法律保护的行为迟早会让你吃大亏。

## 做生意很多时候就是做人情

所谓投资“人情生意”，说简单点，就是在生意之外多了一层相知和沟通，能够在人情世故上多一份关心，多一份相助。即使遇到不顺当的情况，也能够相互体谅，“生意不成人情在”。

俗话说得好，在家要靠父母，在外靠朋友。出门经商就得做“人情生意”，只有做好这笔生意才能编织好自己的人际关系网。

张新根是杭州一家笔庄的总经理。1989年在杭州创业时，当时的他十分窘迫。那个时候是他人生中的最低谷。苦到买不起煤饼自己找柴烧做饭。即使如此，他也并没有放弃，而是经常出没于杭州的各个画廊、美术院校，只要有机会就给别人看他的笔，正当他四处碰壁、万般无奈的时候，改变他命运的一个人的出现了。

张新根在某一天的一个画廊里，当时任杭州画院的副院长周文清老师也来画廊参观，张新根看周老师气度不凡，就拿出一支上好的毛笔要送给周老师，周老师看后感到很惊讶。这次巧遇使周文清老师对他的笔产生了浓厚的兴趣，以笔会友，两个人在研究笔的过程中结下了深厚的友谊。为了让更多的人了解他的笔，周文清决定帮他开一个笔会，并免费提供场地。通过笔会，张新根认识了画院的更多的朋友。这些朋友还帮助他解决了欠了多年的债务问题。还掉债务后，张新根的心情也轻松起来。时间久了，通过书画家们和顾客间的相互介绍，他的笔庄在杭州渐渐闯出了名气。

不久后，张新根将他的笔庄开在一个冷清的文化用品市场二楼的拐角里，气氛虽然冷清，但张新根却有他的目的。喜欢毛笔的人都是一些文人，不喜欢很热闹的地方，书法家、画家来这一看就会觉得比较高雅，地方也比较宽敞。有时他还会经常给顾客试笔，如果环境很吵闹，试笔就感

觉不出来，那么在清静的地方，就不会打断他的思路，也能感觉到这个笔质量如何。张新根的生意在后来越做越大，如今，张新根已经拥有两个笔庄、一家工厂，每年制作销售毛笔四五万支，成为杭州颇有名气的“文化型富豪。”

其实，做生意投资人情，谈的就是一个“缘”字，彼此能够一拍即合，但要保持长期的相互信任、互相关照的关系也不那么容易，仍然需要不断进行“感情投资”。尤其在商场上，各自都为各自的利益，人与人交往不能不防，所以很容易互相起疑心。情场上，最爱的人常常会变成最恨的人，这在商场上也屡见不鲜。相互最仇视的对手，往往原先是最亲密的伙伴。反目为仇的原因，恐怕谁也说不清，留下的都是互相指责和怨恨。

走到这一步是一些生意人忽略了投资“人情生意”的结果，甚至已经忘掉了这一点。

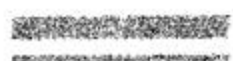
生意场上的许多人都有这种毛病，一旦关系好了，就不再觉得自己有责任去保护它了，往往会忽略双方关系中的一些细节问题。例如该通报的信息不通报，该解释的情况不解释，总认为“反正我们关系好，解释不解释无所谓”，结果日积月累，形成难以化解的问题。而更不好的是人们关系好了之后，总是对另一方要求越来越高，总以为别人对自己好是应该的（因为我们关系好）；但是稍有不周或照顾不到，就有怨言（怎么能这样呢？要是别人还可以原谅，但我们是朋友啊）。由此很容易形成恶性循环，最后损害双方的关系。

可见投资“人情生意”应该是经常性的。在商务交际中不可没有，在其它任何时候，任何地点都不能没有，人情如同人际关系中的“盐”，缺之一切都会淡然无味，更不用谈有很多朋友了。一个成功商业人士应该懂得把人情生意做得恰到好处，这样才能让自己的事业更加顺畅。

人是有情之灵物，人人都难逃脱一个“情”字。尽管在商场上素有“认钱不认人”之说，但是“人情生意”却从未间断过。鸟可为食而亡，人亦可为情所动，凡是创业成功的人大多都善于投资“人情生意”，编织自己的人际关系网，这才使得他们能在复杂的商场上游刃有余。

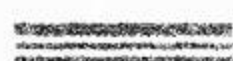






# 第十五章

职场攀升心理操纵术



## 职场中靠山很重要，但比靠山更重要的是实力

如果你自己没有能力，只靠一天到晚巴结领导苟且偷生，当你依靠的大树倒下时，不仅饭碗难保，还会遭人耻笑。所以在职场的朋友切记：工作好强于靠山牢。

如果你的领导、你的老板，只是因为你的阿谀奉承、拍马逢迎而赏识你，那他就注定不是一个好领导、好老板。跟着这样的人，你将来的日子也好不到哪里去。

很多人认为：在职场生存，就要懂得奉承拍马，干得好干得坏不重要，重要的是深得领导的信任，找准一个好靠山，这样就不怕饭碗保不住，日子不好过了。

的确，很多人这样做也短暂地成功过，他们依附在某个领导身上，做领导身边的忠诚走卒，在单位“吃香的，喝辣的”，混得还真不赖。有些人甚至还爬上了领导岗位，反过来领导那些辛勤工作的人。

“存在的就是合理的。”我们不否认这些人的这种“活法”也不错。他们如此做也许是经过深思熟虑的：自己的资质平平，工作能力一般，不找个靠山，这日子还怎么过？

这种人可能在短暂的时间内活得滋润自在，但他的靠山一旦倒台，他的一切丑行陋习就会成为众矢之的。不仅在本公司本企业呆不下去了，就是重新跳槽找别的公司，也会成为千夫所指。

同时，从个人角度讲，你现在一天到晚巴结领导，说好听点是与领导走得很近，说难听点是整天对领导摇尾乞怜，这样做人哪里还有尊严？

再说了，你的领导是这样一个人，他恐怕也不是凭着自己的能力走上领导岗位的，他也不会是一个好领导，你跟了他不会有什么出息，以后的

日子也不会好过。

有一个年轻人，毕业之后把所有的精力都用在巴结领导上，整天有事没事都跟着领导跑，自己的业务却一塌糊涂。因为跟领导靠得近，作为他“靠山”的那个领导也的确想提拔他，甚至已经到了内定的份上了。可消息传出后，下面的人不答应，因为各行各业竞争都异常激烈，换上业务水平很低只会巴结领导的干部，会直接影响员工的利益，甚至难保他们不下岗。由于员工的强烈反对，领导只好采取“舍车保帅”的方法，提拔的事只好作罢。年轻人的如意算盘打错了，人生的希望破灭了。后来，那位年轻人终于在一次醉酒后对着领导大骂：“他妈的！这几年我像条狗一样跟着你，像条狗那样忠诚你，到头来你他妈的把我给甩了。”

这就是巴结领导的最终下场，这也是“找个大树好乘凉”的最好结果。

当然，我们并不反对与领导多沟通，我们也鼓励员工在工作上和领导、老板走得近些。所谓“近水楼台先得月”么，你与领导走得近，领导对你的业务能力、你的为人、你的领导能力等等都会有一个更深入的了解，这样你升职的机会就更多。这当然是好事。只是，我们与领导走得近，不一定非要像一只摇尾乞怜的狗，而应该做一个堂堂正正的人。

所以我们强调，把你的精力放在工作上，只要工作干出成绩，比你费尽心机地找个靠山要强得多。尽管我们在工作中难免会遇到给你穿小鞋的领导，但那毕竟是少数，大多数领导还是根据你的工作成绩去评价你的。而且，就是有人专门给你穿小鞋，但如果你工作做得好，他也拿你没办法。

## 如非必要，不要得罪看似平庸的同事

看似平庸的同事也不能得罪，因为老板毕竟不是傻瓜，他既然是老板，肯定有他的过人之处，他也绝不会让人平白无故地白领工资，因此，千万不要和看似平庸的同事结下仇恨。

原以为外企公司的人各个精明强干，谁知过关斩将的小魏拿到门票进来一看，不过如此：前台秘书整天忙着搞时装秀，销售部的小张天天晚来早走，3个月了也没见他拿回一个单子。还有统计员阿秀，每天的工作只有一件：统计全厂203个员工的午餐成本。

那天去行政部找阿玲领文具，小张陪着阿秀也来领，最后就剩了一个文件夹了，小魏笑着抢过说先来先得。此时，阿秀可不高兴了，她说你刚来哪有那么多的文件要放？小魏不服气地说，“你有？每天做一张报表就啥也不干了，你又有什么文件？”小魏回到座位上，小张端着一杯茶进来：

“有什么不服气的？我要是告诉你阿秀她小姨每年给咱们公司500万的生意……”然后打着呵欠走了。

小魏听了，半天说不出话来。不过在职场中，还有另外一种同事，这种人，既没有关系，也没有很好的业绩，可以说他们只是一些平平的职场人，而大多数情况下，这种人所占的比例还相当高，由于他们的表现平庸，在人员中很可能易被忽略，不太容易烙印在别人的印象里。或许他们任何方面都没有你强，但他们往往也能在一个单位或公司待长久，成为职场上的长胜将军，因此，这种人也最好不要得罪，如果你因为自己的个性，不能与他们站在一起，后果也是很严重的，毕竟公司之中，平庸之辈占多数。

毕业两年小宇跳了七次槽，但这绝对不是她愿意跳的，其实有些工



作是非常不错的。只是因为小宇这个人太容易得罪同事，常常与他们有磨擦。对于那些不适合自己的地方，小宇只有一走了之，小宇相信总能找得到适合自己的温床。

看到一家公司打出了“给你足够的舒展空间”的招聘广告，小宇觉得就是这里了。很顺利地成了这家公司的一员。果然这家公司的企业文化和管理都够人性化的，可小宇呆了半年多，还没能舒展够，与同事的磨擦越来越厉害了。小宇特别看不惯一些同事，比如业绩不怎么样，却喜欢斤斤计较。而且小宇这人一看不惯，就会口无遮拦地说出来。暗中有人说小宇难以相处，小宇认为他们这是妒忌，因为小宇的销售业绩特别地好。她没把这当回事，反正她打定主意，这次决不轻易辞职了，还打算在这里大施拳脚。跟自己合不来，他们可以辞职嘛。

可“火山”还是把小宇给引爆了。那天，小宇和一位同事去见客户，小宇早就制订了计划，很有把握拿到订单。小宇先跟客户谈，小宇说完后，同事竟提出了跟小宇不同的意见，让小宇的自尊很受伤。她们当着客户的面争执起来。那客户看着她们不知所措。最后，客户取消了订单，理由是不想跟一个谈判前内部都不一致的公司做生意。那是笔不小的生意。公司要追究责任，把板子打到了小宇身上，说小宇事先没沟通。小宇解释说是同事任性、妒忌心强。头儿嚷道：“这些毛病你身上一样不少，为什么别人能宽容你，你就不能跟大家融和到一起？”小宇不会委屈自己的！一气之下，小宇决定要辞职了。头儿看着小宇的辞呈，说依小宇这样容易得罪同事的个性，是在哪里都呆不长久的。

果然，辞职后，小宇在一家私营企业谋到了活，那个家族式的企业更是让人憋气，小宇做了没两个月就走人了。这时小宇开始有些怀念起以前的公司。但是一切都已经晚了。

在任命阿强为部门经理的时候，老总是掂量过来掂量过去。老总找阿强去谈话，说对阿强的业务水平，毫不怀疑，但对阿强能不能当好部门经理，他心里也拿不准。阿强向老总信誓旦旦，说不会让他失望，如果当不了这个经理，半年后他就自动辞职。

阿强本以为市场部里都是一帮哥们，再加上自己的人格魅力，当好经理是小菜一碟。不想上任没多久，就发生了不少冲突。冲突其实都是因为工作而引起的，有的是围绕着一些业务上的事，有的是围绕着一些方案，部门的同事像以前一样常会提出些自己的不同看法。可当上经理以后的阿强，觉得同事们太表现自己了，毕竟现在他是经理，要承担拍板责任的也是他。阿强认为做事果断、有主见应该是领导者应有的风格，所以对工作提出不同意见的人，阿强总是说“有意见可以保留，但我的方案一定要执行。”

阿强开始对部门的同事有了看法，而部门同事更是对阿强有意见。阿强的性格向来是快人快语，对同事的缺点有一说一，喜欢坚持自己的观点跟人较劲。以前都是普通员工的时候，大家觉得没什么。可自从阿强当上经理以后，在大家看来阿强就是扯着虎皮做大旗。不到三个月里，市场部以前的活跃气氛都不见了，拿出的推广项目也是毫无创意，而且业绩开始往下滑坡。阿强心底暗自着急，可着急又有什么用，私下里同事们也开始想法怎样把阿强给弄下来。急得像热锅蚂蚁的阿强，于是便去请教前任的部门经理，现在是进入高层的王副总经理，当王副总经理当市场部经理的时候部门可是被搞的红红火火的。

王副总经理听了阿强的抱怨，笑着说：“问题在于你不能容忍没有你能力强的同事们，你得把你现在的个性收起来。”阿强不解，这与同事相处有什么关系。王总说：“虽然我能力比你们强，但是我从来都不去表现，我总是把机会留给他们，虽然，他们的能力不是很理想，但是很多人的能力加在一起，就会超过任何一个独立者，一个人平庸并不代表所有人能力的总和都平庸，所以要记住，再平庸的人，也有你想不到的能力，特别是对于职场人来说，看上去平庸反而会更好。”王总的话让阿强深思了很久。这次谈话后，阿强改变了自己的领导方式，尽量地听部下的意见，给他们发挥的机会，并竭力改变或收敛起自己。

阿强的努力最终还是赢得了同事们的信任 and 好感。所以，到了现在，阿强还稳当地做着市场部的经理。

可以说，在职场中，成也同事，败也同事。而这些同事，恰恰是我们自认为平庸的那些，因此，在职场中，最好以高表现，低姿态来处事。

人人都想出头天，但在办公室里若过分显露自己对事业或职位的野心，无疑是公然挑衅同事、上司，使同事对你提高戒心，就是老板也要担心你是不是暗中觊觎他的高位，对你百般提防，甚至把你架空、外调。树大招风，企图心强烈是好事，野心可以有但不可露，事事强出头、求表现，反而会招致异样眼光，你可能会不解，表现积极难道有错？基本上，积极是值得鼓励的工作态度，但应该表现在分内的工作上，若积极到过了界，抢了别人的工作，会让别人觉得在公司的地位受到威胁，看不过去或心眼较小的人，甚至会暗中扯你后腿、耍些小动作阻挠你的工作进行。

野心人人有，可惜升官的事一向是僧多粥少。最好的方式是称职地做好分内之事，保持卓越的表现，但尽量维持低姿态，不要给别人威胁感，能人能在做大事上，而不在大话上。

总之，做好份内之事，不要表现得处处都自以为精明，别人都很平庸，而去得罪他们，这样的人在职场上并不被看好，甚至是四处碰壁，而一些看似有些平庸的人却如鱼得水，更容易成功。其实，老板又不是傻，也不会白白给人发工资，那些看似游手好闲的平庸同事，说不定担当着救火队员的光荣任务，关键时刻，老板还需要他们往前冲。所以，千万别和他们过不去，实际上你也得罪不起。



## 出卖他人的人同样会被他人出卖

有人说，在这个世界上，人人都希望自己不吃亏，人人希望别人对自己诚实，要是对方欺骗了自己，自己上了当，受了骗，那一定会对对方怀恨在心的。因此，没有人不喜欢诚实的人。

在深圳的职场上，流传着这样一个故事：有一位求职者到一公司去应聘，由于各方面的条件都还不错，他很快便从众多的应聘者中脱颖而出。面试的最后一关，由公司的总裁亲自主持。当这位求职者刚一跨进总裁的办公室，总裁便惊喜地站起来，紧紧握着他的手说：“世界真是太小了，真没想到会在这儿碰上你，上次在白藤湖游玩时，我的女儿不慎掉进水中，多亏你奋不顾身地下去把她救起。我当时由于忙，忘记询问你的名字了。你快说，你叫什么名字？”这位求职者被弄糊涂了，但他很快便想到可能是总裁认错人了。于是，他平静地说：“总裁先生，我从来没有在白藤湖救过人，你一定是认错人了。”但无论这位求职者怎么解释，总裁依然一口咬定自己不会记错。求职者呢，也犯起了倔强，就是不承认自己救过他的女儿。过了好一会儿，总裁才微笑着拍了一下这位求职者的肩膀，说：“你的面试通过了，明天就可以到公司上班，你现在就到人事部去报到吧。”

原来，这是总裁精心导演的一场心理测验：他口头制造了一起“救人”事件，其目的就是要考察一下求职者是否诚实。在这位求职者前进来的几位，因为都想将错就错，趁机揽功，结果反被总裁淘汰了。而这位求职者却在面试的时候，成功地展示了自己的诚实美德，所以成功地找到了理想的工作。

其实，人们喜欢诚实的人也是一种很正常的心态，谁愿意和一个撒谎的人打交道？搞得不好，不知什么时候就会被他欺骗。和不诚实的人在一



起，哪个不心惊肉跳！和诚实的人在一起，哪个不轻松自在！

有两个年轻人，因实在忍受不了原来老板的敲骨吸髓式的盘剥，一同跳槽到另一家广告公司。一到新公司，他们想了多年的薪金底数不仅拿到了手，而且老板还三天两头请他们单独进餐，说他们人才难得。

老板这么待他们，当然要尽力相报，年轻人施展开自己看家本领，为客户设计了几套广告方案，客户连连说好。结果，有一天晚上老板一高兴，又请他们来到当地最负盛名的酒吧宵夜。几杯酒下肚，老板好像是顺便问起他们在原来的公司的情况，一个年轻人说：“您也知道，假如老板对我有您一半的好我也不会跳槽呀！”老板把玩着手中的酒杯，好像冲着酒杯感叹道：“人生难得遇知己呀，遇到知己为什么，成就一番事业这才是最重要的呀！”老板看了他一眼，接着说，“我知道你在原来的广告公司的职位，我也知道你在原来的广告公司有不少客户群体，只要你动员他们过来，成与不成，我保你比原来的职位还要高。”说完，老板侧着头斜视着年轻人，等年轻人的答复。

“这事我不能！”年轻人说。

“为什么？”老板仍用原来的眼神盯着年轻人，好像不会轻易放过年轻人似的。

“不为什么，这是我做人的原则。”年轻人也用同样的眼神看着老板。

“要知道，他是怎么对你的，他不要你了，你有必要还维护他的利益吗？”“我这不是维护他的利益，我这是在维护自己的尊严。”

听年轻人这样说，老板一言不发。

也就是从那天起，年轻人见到和他一起跳槽过来的同伴逐渐和老板接触得多了起来，有几次还坐着老板那辆“宝马”出出进进的，很是风光。

期间，同伴曾悄悄告诉他：老板说了，只要把过去的客户拉过来，将要好好对他。

此话果然不假，那一段时间，同伴的电话最多，找他的人也最多。这样过了两个多月，老板在全公司的会议上宣布：明天，将做出一项重大决定，有一个人将会离开公司，有一个人将会成为这家公司的副总。

走出会议室后，同伴悄悄对年轻人说：“怪你自己！”

没想到第二天的结果是：年轻人成为了公司副总，而同伴却离开了公司。

年轻人不理解，问老总：“为什么要选择让他离开？”

“他能把别人的秘密告诉我，也会把我的秘密告诉别人。趁着他对我的公司还不熟悉就让他走，否则我公司的商业秘密，可就要危险了。”

这件事看起来很奇怪，把对方秘密告诉自己，反而把人开除；不把对方秘密告诉自己的人，反而受到重用。老总是不是吃错药了？其实，这老总精明得很，因为他知道，对别人诚实，对自己也会诚实；出卖别人的人，到头来也会出卖自己，精明的人当然知道这个道理。

一位著名的企业家也说过，一个老实人的价值往往超过100个聪明绝顶的人。因为我们只有用这样的人才会放心，企业才会有效益。你可以没有文化又没有技术，但如果你具备别人没有的良好品行——老实，这就是你最大的财富，拥有这笔巨大的财富，你终有出头之日。

知道了吧，这就是老实人受青睐的根本原因！

## 小心，千万不要进入老板的黑名单

职场如战场，处处充满着“杀机”，一不小心就会吃大亏。人们常说“无奸不商”，在职场上使诈比战场上有过之而无不及，行走江湖的人无不叹“江湖险恶”，更能深深体会老板的“厉害”。比如有些人功勋卓著，对老板忠诚无二，却被老板贬谪甚至辞退，这便是证明。

为什么老板会这么做呢？因为员工一旦锋芒太露，对其地位和尊严将构成威胁，老板就会把员工当成牺牲品来“杀鸡儆猴”。换句话说，老板为了巩固自己的利益与地位，搬出“人为财死，鸟为食亡”的座右铭，向你伸出“魔手”加以迫害。当然，这种老板毕竟不太多，但仍有少数器量狭

小的，这是不容否认的事实。

那么，什么样的员工，是最容易被老板列入“牺牲者”、“替死鬼”的“黑名单”中的呢？人缘太好、功劳太大、工作太出色者最容易被选作牺牲者。

也许有人会奇怪，难道工作表现杰出也会招来杀身之祸吗？其实一点也不奇怪。你受同事推崇不正威胁着上司的地位和尊严吗？假如你的老板并非公司的老大，你岂不是挡住了他的晋升之路，还把他映衬得黯淡无光？如果他是公司的真正老板，而你的人缘太好的话，要是聚众闹事或者挖公司的墙脚怎么办？老板自然不会傻到养虎为患。即使你没有“叛逆之心”，但老板在商场中厮杀打滚多年，猜疑防人之心难免会有，正如中国古代那些残杀功臣的君王一样：狐兔死，猎狗烹。

人缘太好、地位太高会遭人妒，那么人缘太差呢？人缘太差，其实更容易被列入老板的黑名单，当牺牲者的可能性也更大。对于人缘欠佳或不善沟通的员工，老板更是不喜欢，试想，让你整天面对一张“苦瓜脸”，把你踢出公司不正是他求之不得的事？如果你的人缘差到惹得同事们不满甚至愤恨的地步，老板是很有可能把你的辞退当成激励士气的方法，毕竟老板总是把事业放在第一位的。

印度流传着这样一个民间故事：很久以前有一个国王准备袭击敌对的国家，而国内一个很有声望的占星家造出谣言：如果军队在明天出征，那么必会惨遭失败。其造谣的目的，就是为了拖延时间，好让敌国做好迎战准备。由于平时大家都十分迷信占星家，所以军队的首领们都纷纷劝国王放弃出征，以免白白蒙受损失。

国王听了占星家的话十分恼火，再加上许多大将都劝他不要出征，更让他着急。几经思考，他终于想出了一个办法。他把占星家和众将领都召到跟前，然后对占星家说：“大师啊！我的将领都十分相信你的卜卦。那么你知道自己将来什么时候寿终正寝呢？”

“我会在三十一年之后死去。”占星家想了一下，很快地回答道。

结果就在这天晚上，国王偷偷地派亲信把占星家给杀了。随后，国王



召集全体将士说：“占星家曾预言他三十一年之后才会死，但他昨天晚上就死了，所以他的预言是错误的。我们不能因为相信他的话而丧失了取胜的大好良机。现在我命令你们做好战斗的准备！”

士兵们听了国王的话后军心大振。结果军队以迅雷不及掩耳的速度直捣敌军阵营。敌国军队由于毫无戒备，一战即溃，以惨败告终。

国王本欲出兵征伐，但占星家却不“识相”地放出谣言，妨碍了国王的计划。为达目的，国王只好清除挡路者，来一招釜底抽薪，借占星家的性命来重振军威。

同样的事情也可能发生在今日的职场里，如果你的意见与老板相左，甚至影响到公司的发展，那么老板为了达到自己的目的，使“士气”高涨，也就不得不拿你开刀，以此“杀一儆百”了。

所以说，为老板工作，行事作风必须如履薄冰，否则，稍不留神便会遭到老板的“毒手”。而保持一颗高度警惕之心，就能增加保险系数。

## 会干事更要能懂事：干活不由东，累死也无功

不仅仅是“干什么事”要听老板的，更重要的是懂得“如何干”也必须善于洞察老板的秉性而行。

如果说能办事是在职场生存、发展的根本，那么能懂事则是生存、发展的强大武器。没有这个武器，想在职场混出头，可难得很！能办事，就是拥有办事的能力。那什么叫懂事呢？就是多懂得一点人情世故。

三国时候的杨修，够聪明吧，会办事，也能办事，但最后结果怎么样？聪明反被聪明误，落得个身首异处，原因就在于他太不懂事了，有些事情心知肚明即可，说出来就是祸。“齐天大圣”孙悟空厉害吧，七十二般变化，上天入地，翻江倒海，几乎是无所不能。但看过《西游记》的人应该都记得，唐僧在派弟子化斋时，总是让好吃懒做的猪八戒去，而很少派



孙悟空，原因在哪里呢？就在于孙悟空太过毛躁，不懂得人情世故。

南宋时期，宋孝宗常常感叹手下缺少能办事的臣子。右文殿修撰张南轩对他说：“你应该去寻找能懂事的臣子，而不仅仅是能办事的臣子”。

与此类似的还有《水浒传》里宋江对李逵的态度，道理都在这。

现在这个社会，能办事的人很多，在这一点上，你很难和别人分出高低，除非你拥有的是很少有人会的本事，否则，要分出真功夫，很多时候，还要看谁能多懂一点事。

来看看下面的这个职场实例：

公司里新招了一批职员，老板抽时间与大家见个面。

“黄烨（huá）。”

全场一片静寂，没有人应答。

老板又重复了一遍。

一个员工站起来，怯生生地说：“我叫黄烨（yè），不叫黄烨（huá）。”

人群中发出一阵低低的笑声。

老板的脸色有些不自然。

“报告经理，我是打字员，是我把字打错了。”一个精干的小伙子站了起来，说道。

“太马虎了，下次注意。”老板挥挥手，接着念了下去。

没多久，打字员被提升为公关部经理，叫黄烨的那个员工则被解雇了。

显然，单论办事能力，那位员工应该在打字员之上。但却明显的有些不懂事，不懂得给老板台阶下，这个时候，要懂得应变，如果实在没有好的应变方法，可以在会后委婉地向老板表明或者通过其他手段为自己正名，但千万不要在大庭广众之下指出。

在这方面，那位打字员做得就比较好，这样的员工是每个老板都喜欢的。他的行为不是阿谀奉承，而是一种解救别人尴尬的策略，是人情练达的表现。最终得到老板的赏识也是合乎情理的。当然，这位打字员最终能

否成功，还得看他办事的能力，但至少他以此为自已赢得了机遇。

其实，懂事不仅体现在处事方式上，还体现在修养、礼仪等细节上。

再来看一个职场实例：

秦茹和乔萍是同一天来到这家著名广告公司应聘美编的，单从两个人的作品上看，技术水平不相上下。不过秦茹在思路方面略胜一筹，因为她在深圳做过3年美编，刚刚回到北方来，经验相对于才出校门的乔萍自然要丰富一些。两个人一起被通知参加试用，而且结果很明确，只能留下一个。

秦茹上班时间从来都是一身T恤短裤的打扮，光脚踩一双凉拖，也不顾电脑室的换鞋规定，屋里屋外就这一双鞋，还振振有词地说：“深圳那儿上班的人都这样，再说我这不是穿着拖鞋吗。”不管是在工作台前画图，还是在电脑前操作，只要活干得顺手，一高兴起来准把鞋踢飞。刚开始，同事们还把她的鞋藏起来，和她开玩笑，后来发现她根本不在乎，光着脚也到处乱跑。相反，乔萍是第一次工作，多少有点拘谨，穿着也像她的为人一样——文静、雅致之外，还带着少许灵气，她从来不通过怪发型、亮眼妆来标榜自己是搞艺术的，只是在小饰物上展示出不同于一般女孩的审美观点来，说话温温柔柔的，很可爱。

有一天中午，电脑室的空气中忽然飘出腥臭味道，弄得一班人互相用猜疑目光观察对方的脚，想弄清到底谁是“发源地”。后来，大家发现窗台下面有嗦嗦的响声，原来那里放着一个黑色塑料袋，有胆子大的打开来一看，居然是一大袋海鲜。众人的目光不约而同地集中在秦茹身上，没想到这小妮子坦坦荡荡地说：“小题大做，原来你们是在找这个。嗨，这可怪不得我，这里的海鲜只能算是海臭，一点儿都不新鲜，比深圳的差远了。”这时乔萍端过来一盆水：“秦茹姐，把海鲜放在水里吧，我帮你拿到走廊去，下班后你再装走。”秦茹一边红着脸，一边把袋子拎走了。

结果呢，试用期才进行了两个月，秦茹就背包走人了，尽管她的方案比乔萍做得要好，但是老板不想因为留下这样一个太不修边幅的人，而得罪一大批雇员。临走的时候，老板对秦茹说：“你的才气和个性都不能成为

你搅扰别人心情的原因，也许你更适合一个人在家里成立工作室，但要在大公司里与人相处，处世得体和合作精神是十分重要的。”

在这个例子中，论能力，秦茹要比乔萍高一筹，但最后还是输在能办事却不能懂事这一点上，在修养、礼仪方面比人家差了一点。须知，职场之中无小事。不要以为小节无伤大雅，相反，要懂得从小处入手，树立良好形象，全方位完善自我，这样才能更好地施展自己的能力和抱负。

如果说能办事是在职场生存、发展的根本，那么能懂事则是生存、发展的强大武器。没有这个武器，想在职场混出头，可难得很！

当然，要真正学会懂事不是一件容易的事情，必须要经过一番深入的磨砺，用心揣摩，更多的去实践，才能体会到个中滋味。

## 不妨让上司成为你的垫脚石

“让上司成为你的垫脚石”，初听到这句话似乎有点感到不可思议。然而，事实上你要想在职场中混出头，从厚黑学的角度讲，你便有最需要扳倒的人。有很多人认为要扳倒的人应该是与自己同期进入公司的人。其实，这是一个非常大的误解，因为对身处职场的人来说，最大最强而又最需要小心戒备的劲敌，是他的顶头上司。

在升迁仪式上的致谢词里，有人会说，“我之所以有今天，都是上司的提携所赐……”其实这都只不过是冠冕堂皇的社交辞令，有多少是出自真心呢？

从人的本性来看，人都是自私的，上司是不会提拔有可能成为自己竞争对手的部下的。相反，如何压住部下绽放的光彩，挤压部下使其不见天日，才是上司处心积虑的。这种情况固然是人们所不愿意看到的，却是现实生活中客观存在的现实。

几年前美国某航空公司连续发生的不幸事故就可以证明上司与部下仍



然存在着竞争关系。

美国某航空公司在一段时间内接连地发生了好几起人命关天的大事故。为此，大家都猜测这些事故与公司不久前制订的“机长管理职制度”有关，甚至认为是造成事故的最大原因。

一般来说，飞机操纵室里有机长和副机长，两者的关系是同属一个工作岗位的伙伴，最多也是前辈与后辈的关系罢了。但是，“机长管理职制度”颁布以来，机长改由管理阶层担任后，机长的工作中还附加了对部下勤务的评定。两者之间的关系就纯粹是上司与部下，也就是打分数与被打分数者之间的关系。

在这种上下级关系中，如果副机长想要升为机长，就必须依赖机长给予优异的工作评定。而从机长的立场来看，如果给下属分数打得太高，副机长就要升格为机长，也就表示自己的机长宝座面临着江山易主的危险。于是，为保住自己的职位，机长就必须专找副机长的碴儿，尽量压制副机长的成绩，给他不好的成绩。如此一来，机长在副机长的眼里，就变成阻碍自己升迁的最大敌人了。

达种情况下，以往是同等技术人员且关系良好的机长与副机长，已经被“机长管理职制度”所破坏，演变成敌我的对立关系。彼此疑神疑鬼、勾心斗角，原本需要机长与副机长彼此通力合作才能完成安全飞行，却变成了在狭小的操纵室里的明争暗斗，这样怎能期望有平安的飞行呢？

既然你已经明了顶头上司是你升迁成大事的最大障碍，那么如何与他相处呢？大多数人认为不外乎以下两点：

其一，你在单位的根基还不深，资历也太浅，即使顶头上司走人，空下来的位置也轮不上你，那么最好还是让现在的上司暂时替你占着。在这种情况下，你惟一需要做的就是全力帮助上司干好工作。因为，不管你有没有越级的上司做靠山，顶头上司始终都是要时常相对的，而且他掌握着你的升迁大权，是不能不认真对待的人。

其二，假若顶头上司离开，能够接替之人非你莫属的话，那就想尽一切办法赶紧除掉他，让他越快滚蛋越好。至于如何将对方除掉，让他成为



你升迁成大事路上的靠山，这里教你几手杀招，不妨一试：

①如果对方属于“拼命三郎”型，那就给他来个火上浇油。因为“三郎”既然已决心拚命，身为部下的也就没必要阻挡了，不如顺势推他一把，叫他快些拼掉老命。当他偶尔请病假或事假，不要忘了打电话到他家说：“哎呀，经理不在，我们全都慌了手脚。”最好是能逼他重新披挂上阵，带病坚持工作，大耗元气，否则也要在他心中留些疙瘩，让他不能安心度假和养病。

一旦“三郎”病重住院，记得每周去看他一次，所有的主管都视自己的部门为地盘，久未坐镇，就会担心大权旁落，甚至害怕自己的位置被别人顶替了。针对这种心理，你今天可以这样说：“经理放心休养，公司有我们在，一切没问题。”明天又可以那样说：“总经理最近常跟某部分经理去打高尔夫球。”后面再加一把火，对他说：“有好几个客户来公司找你，听说你病了他们都很遗憾。”如此这般，“三郎”死期不远矣！

②如果对方属于“自我膨胀”型，那就多“捧”他，捧到他爆炸毁灭。

在日常工作中，你不妨时常叹口气说：“像某某部门经理那么有实力的人，呆在这家公司真是太委屈他了，不但浪费了人才，也是国家和社会的损失。唉，可惜呀可惜！”这些表演不必当着上司的面做，只要一个月做几次，早晚上司都会从侧面听到，这样效果更好。

总有一天上司会认真地想：“果真如此？”由于“自己是不是天才”是个很愉快的话题，一开头他可能会欲罢不能，想久了更是觉得理所当然，因为人类总免不了会犯孤芳自赏的毛病。

其实，所谓“实力”只是“应付公司要求的能力”，各行各业需要不同的人才，一旦他萌发了“我在其他公司可能更有发展”的信心，便会做出许多冒险的动作来。

③如果对方属于“忧郁内向”型，那就设法给他施压，让他在压力下不堪重负。

上班族最害怕的莫过于是自己跟不上潮流，不知道别人在想些什么。

基于以上心理，你一定要常常推荐“好书”给上司说：“这本书的观念不错。”或者说：“这本书很有启发性。”所谓的好书，当然是那些市面上看似最有用其实却最没用的就是那些以畅销为目的的管理书籍了。这些大作常常标榜简明易懂，事实上却为了简明，不惜以风趣、新奇、诉诸权威来代替复杂的分析，这些读物刚刚出版时，广告自吹自擂，仿佛它要一语道破时代的盲点，不料同类书籍一本接一本地出现，仿佛武侠小说中的武林第一高手是被更高的高手取代，叫人不知道看哪一个才好。

当你的上司脑袋里塞满了空洞文字，又担心部下读书时间比他多，掌握的新知识比他多时，他的压力可想而知。时间久了，他怎么可能受得了！

④如果对方属于“粗犷豪放”型，那就用婆婆妈妈的琐碎事让他心烦意乱。

上司之所以是上司，主要在于他能位居高位然后指挥下属做事，因此我们要大量提供各种问题让他烦心，再琐碎的小事都采取恭候圣裁的策略，譬如说：“您要搭出租车去还是坐公交车？”“中午要在中餐厅吃炒菜，还是吃火锅？”

当然，婆婆妈妈久了，难免惹火对方，上司会说：“随便好了。”这时你千万要厚下脸皮，继续不急不慢地说：“火锅的确不错，现煮现吃，味道好，可是偶尔吃一点道地的地方小菜也无妨，西红柿炒蛋您喜欢吗？对了，要不我们去吃日本料理？”

在任何人的耳中，你的话都是关怀备至，可是由于上司是那种粗犷豪放，对琐碎事缺乏耐心的人，这种说话方式保证能大耗他的元气，不把他搞得头昏脑涨才怪哩！

⑤如果对方属于“谨小慎微”没什么大毛病的人，那就给他扣顶“吝啬鬼”的帽子。

通常情况下，当我们说别人坏话时，听者常会紧张起来，可是当我们说某某人是一个小气鬼时，大家却能笑着接受。也许大家认为说某人是小气鬼并不算是坏话，因此“吝啬”便成为最温和的攻击字眼。

那么，在和上司共餐、共搭计程车时，要抢先付钱，事后再以一副委屈的表情向同事说：“那家伙真不怎么样，特别爱贪小便宜，每次付钱都慢吞吞地掏腰包，要不然就是拿张百元大钞付小费，我只好说，我有零钱。”相信大家听了肯定会在哈哈大笑之后，对这位上司产生恶感。如此，离你成大事的日子也就不远了。

### 不要什么事都绝对服从，做忠诚的人才而非忠心的奴才

工作中，对领导服从当然不是错，但绝对服从则易让你沦为奴才而非人才，服从是忠诚的表现，而绝对服从却是懦弱的化身。

对领导的无条件服从是一个人没有自信、没有魄力，缺乏勇气的一种表现，是一种软弱的心理缺陷。唯唯诺诺者多遵守纪律，乐于服从，但在许多情况下，这种服从对领导者来说是一种无用的服从。因为这种人给人的感觉便是，难当大任，不可能创造性地开展工作，独当一面地成为领导的“台柱子”。

被称为“推销之神”的日本明治保险公司理事原一平就是靠着他的勇气和胆识而获得领导赏识并最终获得了事业上的成功的。

原一平在31岁时，仍不过是明治保险公司的一名普通外务员。一次，他想拜见三菱财阀的最高负责人兼本公司理事长川田万藏，请求他写一封介绍信，以便结识日本各企业高级经营人员，开展保险业务。

他走入三菱总公司大厦川田理事长的会客厅，坐了好长时间，竟睡着了。后来，他的肩膀被人戳了几下，只听见川田理事长大声喝道：“有什么事啊？”原一平吓了一跳，狼狈地站起身来，好半天才说清来意。

川田没好气地反问道：“什么？你要求我做介绍保险对象这种玩意吗？”

原一平听后，不禁气冲冲地嚷了起来：“你这个混账东西！你竟然说保



险是一种‘玩意’，公司不是一直教育我们说保险是正当事业吗？亏你还兼着保险公司理事长哩，我这就回去告诉大家。”说罢，他掉头冲出客厅。

原一平十分沮丧，很晚才回到家。一进门，却看到川田派人送来的急信，上面写着：

“今天你特意来见我，我却白活了这么大岁数，没能善待你，实在失礼了。明天是休息日，如不嫌弃，请你到舍下一趟。”

第二天，原一平受到了接见。川田从原一平的暴怒中欣赏到他对工作的忘我热忱，认为他是一个尽职的人才，决定予以重用。

这个例子告诉我们，下级应该在工作中表现出勇气和热忱，敢于指出领导的错误，敢于表现自己的才能和自信，从而使领导认识你、欣赏你、信赖你，并委以重任，成为领导事业上的助手和知音。

所以，一个有抱负的下属要想获得领导的重视和尊重，使自己成为一个对领导有用，甚至是无法离开的人，就要尽量避免唯唯诺诺这种软弱的表现。

正如曾在日本电力公司服务，被人称为“公司之鬼”的松永安左卫门曾经说的那样：“人要有气魄，只要有气魄，天下无难事。丧失气魄的人，就没救了，有气魄者，地位、金钱，均可纷至沓来”。

我们说，下属能够取信于领导，能够为领导所重视和尊重，最重要的是不仅要有实力还要有方法。聪明的下属会在领导面前表现自己的才干和魄力，替领导解决问题，领导才不会忽视你。而唯唯诺诺靠的则是领导的怜悯，一旦他不再需要你时，你便会变得一无是处，而且，你的软弱表现还会助长他的侵害性行为。

唯唯诺诺，会使你的才干被埋没，得不到领导的赏识。领导说什么，就是什么，不敢提出反对意见，你的很好的想法也就不为人知，你的才干就无法充分发挥出来。没有对你工作能力的欣赏，领导是绝对不会看重你的。

唯唯诺诺，会使领导对你的才干产生怀疑。唯唯诺诺，是一种消极的行为方式，表现的是人的性格中不求进取、不够强大的一面。而许多工作



的开展，则特别需要人的勇气、毅力、坚韧、果断、积极主动的态度和创造性精神。显然，唯唯诺诺者不会让领导感到放心并把重担交付给你。一个下级，不能替领导做大事，又怎么能为领导所重视呢？一旦领导对你留下缺乏才干、没有气魄的印象，你将会失去很多宝贵的机遇。毕竟，每一个下级都是不想一辈子碌碌无为，永远停留在被领导的位置上的。

唯唯诺诺，会使你创造不出使领导满意的工作实绩。唯唯诺诺者有一个特征，就是比较依赖，不能够脱离领导的直接指挥和明确指示而独立地开展工作，工作中也是谨小慎微，胆小怕事，不敢有所创新，不敢越雷池半步。试想，领导之所以把一部分工作交给下级去做，是因为他觉得自己下属能很好地完成它，如果你仍旧需要事事得到上级的确切命令才能行事，这就等于把他分配给你的工作又踢了回去，他一定是不会高兴的。而且，事实上，要做好任何一件事，都离不开人的勇气和胆识，许多工作还需要人的创造性，没有或缺乏这方面的素质，就难以出色地完成工作任务。而一个没有工作实绩，在领导眼中是无能之辈的下属，想获得领导的欣赏和重用，可能性实在是很小。

如果你不幸是个唯唯诺诺的人，从这一刻就改正吧，唯唯诺诺的性格就像生命之船上的蛀虫，有百害而无一益。

## 处理好职场中的人际关系：业绩重要，人际更重要

在一个职场环境里，若两耳不闻窗外事，不和领导、同事处好关系，只是一味埋头苦干，或许业绩会节节攀升，可是自己就会被孤立了，甚至会被扣上清高的帽子。这样的环境下是不可能升职的。

职场人，到底是业绩重要还是人际关系重要，很多人都希望自己两者兼而有之，既要作出良好的业绩，也要处理好人际关系。在只有一个选择的情况下，很多人选择了要作出业绩。

不错，良好的业绩是显示职场成功的一个关键。有了好的业绩，就可能赢得良好的人际，老板器重，同事赞赏，下属听命，收入暴涨，这些都是好业绩带来的。

但是，现在的社会也不乏作出了业绩，因为人际关系处理不当而得不到公司的认可，得不到同事的尊重，反而陷入被动。这样的实例不胜枚举。

曾经连续三年被评为“销售业绩之星”的林小姐近日接到了公司人事部门“不予续签劳动合同”的通知，问及其中原因，她说：“在公司里，与领导处好关系比做什么工作都重要。”用林小姐的话来说，唯一有资格对你的业绩进行综合评判的是你的顶头上司，你的销售额再高，如果与领导处于对峙状态，领导也会从“团队建设、是否安心本职”等其他方面挑出毛病，让你无法安心工作，最终导致销售业绩下滑。换句话说，如果你不属于领导的嫡系人马，又不会讨好上司，即使像老黄牛一样勤恳，你的业绩评估也不会好到哪儿去！

90%的离职员工是因为直属上司的关系离职。职场中最基本的生存法则就是和自己的直线上级搞好关系，尤其是对那些处在中层的职业经理人

更是如此。

人际关系是一门学问，在某种程度上说可能比业绩更为重要，试想：一个只会埋头苦干却不会处理关系的人，可能招致别人的嫉妒，也可能招致别人的排挤，从而使自己陷入困境。

如果没有良好的人缘，与同事相处不融洽，上司纵然赏识也爱莫能助。某公司有一个经理的职缺，董事长准备从现有的主管中提升德才兼备者，替补其缺位。在董事会上，董事长提名了两名候选人，希望董事们讨论决定。然而，董事们都沉默不语，其中有两位董事显出一副欲言又止的样子。会后，董事长找到这两位董事私下交谈，才发现这两名候选人都令董事们不满意。一位候选人特别善于奉承，爱给有地位的人戴高帽子，而与职员们的关系很不好，尽管他的业务能力很强，却不适任；另一位候选人虽有硕士学位的高学历，表面上看来和同事们相处得很融洽，但是他很喜欢建立派系制造“小圈子”，对大多数员工却冷漠得很。

董事长从员工口中查明属实之后，决定不提升两人，而是外聘了一位处世风格合宜的经理。

人际关系是一门学问，很多人尤其是职场新人往往不注重这个，显示出孤傲的个性，不把别人放在眼里。而聪明人则完全不同，他们在作出业绩的同时，也十分注重处理人际关系，尤其是注意做到谦逊待人，锋芒不露，赢得别人的尊敬和爱护。

光有业绩的人就像一头埋头苦干的牛，所谓“吃得苦中苦方为人上人”不过是个美丽的童话，搞好人际关系才是通向成功的正确途径。

曾经有一个送水工人，他在原公司干了5年后辞职，自己开办了一家新的送水公司，并且很快打败了作为竞争对手的原公司。他靠什么取得成功的呢？

每次给客户送水时，他都会跟客户拉拉家常聊聊天，久而久之关系越处越好。他试探性地问客户，假如他开一家送水公司客户会不会买他的水，客户的答复是肯定的。因此，他下定决心自己创业单干，最终取得了成功。毫无疑问，取胜的关键就在于他抓住了他的客户，在人际方面的努

力取得了成效。

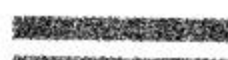
试想一下，一个普普通通的送水工人，他能作出什么业绩？每天勤勤恳恳多卖点力气多送点水？他的未来会指向何方？

毕竟，这个社会大部分人都是普普通通的工薪阶层，想往上爬是一件很困难的事。业绩？你能作出多少业绩？一个人的力量能有多强大？没有了人际关系的支持，周围都是一片反对之声，走到哪里都受人排挤，你能在这样的环境下作出业绩？

要处理好人际关系必须做到几点：首先是和公司管理层的关系，既要高质量地完成自己的任务，还要懂得尊重领导。年轻的职场人还要注意自己，不要锋芒太露，不可功高盖主。其次，要处理好与同事的关系。对待同事要真诚，要乐于帮助他人，在与同事相处的过程中，不能只看到别人的缺点，而看不到他人的优点。只有善于接纳他人、敢于容忍他人缺点的人，才能赢得大家普遍的欢迎。第三是对待自己的下属，要善于换位思考，经常把自己置身于下属的位置，考虑自己布置的任务是否合理，而不是强求。更要懂得尊重下属，尊重他们的人格，而不能经常批评甚至不顾场合地臭骂自己的下属。

假使，你在职场中，人际脉络错综复杂，甚是广泛，无贫富、学历、身份的干扰，那么恭喜你，你在职场中亦可游刃有余。因为人际甚于业绩。





# 第十六章

幸福爱恋心理操纵术



## 世界上没有完美的爱情也没有完美的爱人

我们的生活中总是存在很多烦恼、无奈与不公，但是很多人又在不停地追求完美，希望以此得到幸福。其实仔细琢磨，幸福与完美并没有本质的关系，很多时候完美甚至会是我们幸福的绊脚石。

《尚书大传·大战》：“爱人者，兼其屋上之乌。”即：因为爱一个人而连带爱他屋上的乌鸦。比喻爱一个人而连带地关心到与他有关的人或物。既然爱一个人，就要爱他的全部，因为你们要朝夕相处，如果因为彼此的一点缺点都不能容忍，那么爱情或者婚姻，都是不会幸福的。

一个女人，丈夫是某政要的秘书，有名的笔杆子，郎才女貌，后来丈夫升职了，她当母亲了。一个大学同学偶尔在街上遇见她，浓淡适宜的妆容，气质优雅极了，直觉她真是一个幸福的女人。同学向她打趣，有爱情的滋润，女人的美丽就是不一样，她只是淡淡一笑，平静之中似乎有些忧伤。她说：“婚姻如鞋，合不合脚只有自己知道。”“你那双优质的婚姻鞋难道不合脚吗？”同学反问。

她的话匣子打开了，也许是平时她少有倾心说话的机会，此时，她历数丈夫的种种陋习：喝酒、抽烟、应酬多、早出晚归……让她慢慢地受不了，她是个很敏感的女人，很在乎自己的感觉，天长日久，灰色情绪渐渐堆积，离婚的心情都有了。

沉默了半晌，同学问她：“你爱你的丈夫吗？”这是明显的废话，从她的表情就应该看得出来，她正是因为太爱、太在乎，所以才会有失望。“你丈夫爱你吗？”这也是废话，她不可能与一个不爱自己的人在一起生活。

同学笑着对她说：“其实你的鞋子还是很合脚的，只不过鞋子里有几粒沙子而已。”

她是个聪明的女人，她明白了对方说的意思，她笑着说，那沙子挺硌人的，要想办法把它们拿出来才好。

这世上有很多人说鞋子不合脚，其实未必就是鞋子有问题，可能是鞋子之沙造成了一种不合脚的错觉，因为几颗沙粒而放弃整双鞋子，那可是天下第一号大笨蛋。

不能容忍美丽的事物有所缺憾，是大多数人的普遍心态。追求尽善尽美对大多数人来说是理所当然的事。但他们从未想过，正是这种似乎无关紧要的态度，给他们的生活带来了巨大的压力，甚至最终导致他们失去最重要的东西。

为了解决自己的婚姻问题，一位先生走进了一家取名为“爱情”的婚姻介绍所。

一位工作人员把他领进了屋，对他说：“现在，请您到隔壁的房间去，那里有许多门，每一个门上都写着您所需要的对象的资料，请您选择。祝您好运！”先生谢过了工作人员，向隔壁的房间走去。

里面的房间里有两个门，第一个门上写着“终身伴侣”，另一门上写着“至死不变心”。先生忌讳那个“死”字，于是便迈进了第一个门。

接着，又看见两个门，右侧写的是“浅黄色的头发”。应当承认，不知道为什么，男士总是比较喜欢长着浅黄色头发的女性。于是，先生便推开了右侧的那扇门，进去以后，还有两个门，左边写着：“年轻美丽的姑娘”，右面则是“富有经验、成熟的妇女和寡妇们”。可想而知，先生进入了左边的那扇门。

可是，进去以后，又有两个门上而分别写的是“疼爱自己的丈夫”和“需要丈夫随时陪伴她”。以后还有“双亲健在”和“举目无亲”。“忠诚、多情、缺乏经验”和“有天才、具有高度的智力”。先生都一一作了选择。

最后的两个门对男士来说是一个极为重要的抉择：上面分别写的是“有遗产，或富裕，有一栋漂亮的住宅”和“凭工资吃饭”。理所当然这位先生选择了前者。

先生正准备继续选择，当推开那扇门时，天哪……他已经上了马路

啦！

那位工作人员向男士走来。他交给这位男士一个信封，信纸上写着：“对不起，您的要求太高了，我们这里没有适合您的。”

人生没有完美可言的，完美只是在理想中存在。不知道是在哪个远古的时代，曾经出现过凤凰。后来凤凰再度出现，于是乎，无论是天上的飞禽，还是地上的走兽，都立刻簇拥到凤凰的周围。它们惊异于凤凰的美丽，全都直瞪着两眼凝视着凤凰，羡慕她的如梦如幻的美。但随着时间的推移，终于那些最聪明、最慎重的动物便开始用同情的目光审视凤凰了。它们惋惜地说：“完美的凤凰啊！她的命也真够苦的，既没有情侣，也没有朋友，她永远体会不到爱或者被爱的快乐！”

对待爱情如此，如果过于追求完美，就会让别人敬而远之，因而也就很难遇到真正的爱情。

## 不要因为失恋而虐待自己

世界上最容易伤人的不是刀枪，而是感情，大家都知道，在“情感的海洋”中淹没了多少痴男怨女。因此美国著名情感学家鲍尔曾说：“情感是一生的大沼泽地。”忠于情感者，值得大加赞赏，但世上还有很多人因自己或对方的原因而不得不将情感这个“火球”扔掉，因为他们知道不这样做，就很难平静心态，去做更有意义的事情。

退一步讲，即使没有更高尚的目标，我们也不必在一棵树上吊死。这样做只会使自己陷入感情的旋涡中无法自拔。“天涯何处无芳草，何必单恋一枝花”。很多时候，择偶就要“全面撒网，重点捉鱼”，机会总有一天会光顾有准备之人的，只要你主动地去“经营”它，培养它，总有一天你会有爱的回报。请记住，塞翁失马、焉知非福。若心仪的人弃你而去，不必虐



待自己，因为真爱你的人正等在前面。

恋爱是幸福甜蜜的，失恋也会时有发生。它像一把钝刀子，一点点吞噬着你的心，让人异常痛苦。但千万不要因此而虐待自己，相反更应该善待自己，合理地评价自我，爱情和生活。

芳和勇的恋情已有五年多了，芳尝够了恋爱中的酸甜苦辣。因为勇是有妇之夫，通常每周五晚上，勇下班后来看她，她总是做好了饭菜等着。但有时候，经常是到了约定的最后一分钟，勇才来电话，说他不能来了，芳非常伤心，觉得这对她太不公平。芳怎么也想不通，“为什么他爱我就不像我爱他那么强烈呢？为什么他总是三心二意，以至于不履行对我的承诺呢？”

芳真是个傻女孩！

要知道，不论什么时候，只要一个人把对幸福的全部渴望寄托在一个虚幻的偶像上，即使这个偶像是个现实的人，也不能保证不会大吃苦头。也许你会得到这个人，但是得到就等于失去。不管什么情况，我们花费在一个人身上的精力毕竟是有限的，如果你把这有限的精力转化为想方设法取悦那些有可能成为你伴侣的人，那么你就会自食恶果。

天下之大，值得你爱的人多的是，何苦吊在一棵树上。还要虐待自己，让人又怜又恨。人们常说时间是治疗感情创伤的良药，所以失恋后你不必绝望，不必着急，痛苦会随着时间的流逝不知不觉地慢慢消散。当然，或许在忧郁的某一天，心中还会隐隐地作痛，但毕竟最痛苦的时光已经过去了，一个崭新的生活又呈现在你面前了，你应该欣喜。

在失恋者的眼中，曾经的她（他）自然是世界上唯一的西施。但是，如果你换一种眼光去搜寻、审视、比较，或许会惊讶于自己的发现！他（她）并非如你所想的那样，那么完美无缺。当你再一次坠入爱河时，蓦然回首，也许会发现：“塞翁失马，焉知非福”！

钢琴大师李斯特17岁的初恋失败后痛苦异常，一病就是两年，并发誓要进入修道院。后来他结识了女作家达古夫人，从新的爱情中得到了拯救。

《理智与情感》中，玛丽安娜失恋后悲痛欲绝，对母亲说：“我世面见得越

多，越觉得我一辈子也见不到一个我会真心爱恋的男人。”她自我作践，差一点送掉性命。但姐姐的榜样，使她变得理智起来，用行动否定了她的“格言”，她发现自己屈从于新的情感，担负起新的义务，把她的整颗心完全献给了丈夫，过上了美满幸福的生活。

爱情并非人生的全部内容。人不仅有爱与被爱的需要，还有更高层次的需要，那就是自我实现的需要！令你感兴趣的事情或工作也是治疗失恋的良药。歌德正是根据失恋的亲身体会，把失恋的痛苦升华为创造的动力，写出了轰动一时的《少年维特之烦恼》。正所谓“祸兮福所倚”。把精力放到工作上，全身心的投入进去，你会惊喜地发现“我居然有这么大潜力”。

不要因为失恋，而虐待自己，那是愚蠢人所为，没有人能忍受虐待自己的人。

有的人失恋后得出这样的结论：

- (1) 天下没有一个值得信任的男（女）人
- (2) 都是我的错
- (3) 没有了爱情我活着还有什么意思
- (4) 他不要我，我也不让他好过

而另一些人则得出了相反的结论：

- (1) 天涯何处无芳草，何必单恋一枝花。
- (2) 他不爱我，别人会爱我。
- (3) 不爱我是他的失误，爱别人是我的权利。
- (4) 人间自有爱情在。
- (5) 恋爱以前我也很快乐。
- (6) 在我失恋的同时，他也失恋了。
- (7) “吃一堑，长一智”，下次选择不会这么失败。
- (8) 当两个在一起很痛苦时，应该理智地说声“再见”。
- (9) 问题不一定都出在我身上。我不负人，问心无愧。

生活中，你千万不可钻牛角尖，自讨苦吃。如果你自认为失恋就是致

命的伤害，那谁也救不了你。但换个角度看问题，一切自会豁然开朗！

爱情是生命的一部分，是一种人生的经验，有顺境有逆境，有欢笑有悲哀。所以，当我们和一个人相爱时，会觉得快乐，觉得幸福。但当分手时，或者遇上障碍时，不妨这样自我安慰：“这是人生难免，合久必分，也许前面有更好、更适合我的人哩！”于是他们会勇敢地、淡然地处理自己伤心失落的情绪，重新发展另一段感情。

所以当你失恋时，当你们不可能永远在一起时，你应该告诉自己：“还有下一次，何必去计较呢。”无论你这次跌得多痛，也要鼓励自己，坚强起来，重拾那破碎的心，去等待你的“下一次”。

## 别把你的整个人生都压在爱情上

爱情是美好而虚无的，说来就来说走就走；把人生压在爱情上，犹如买到海市蜃楼里的房子，华丽而飘渺。

不是所有的恋爱都有美好的结局，我们不要对恋爱抱有太多的幻想，那样不但得不到幸福，反而会迷失了自己。尤其是女人，更应该懂得适时地为自己保留几分，以防在爱的过程中输得太惨。

有一对年轻人，他们是大学同学，因为家庭背景的悬殊，他们的恋爱障碍重重。在同居数年之后，当他们准备跨进婚姻殿堂时，男孩子爱上了另一个女人。他很矛盾，他知道他必须负责，他无法狠心抛下依然全心全意爱他的恋人，但他知道，他已经过了最爱她的时候。这个女孩由此陷入了痛苦的深渊，而对曾深爱自己如今却不再爱自己的男人，她不知该嫁还是该走。后来的结局是当男孩子试图劝女孩子放弃的时候，女孩子吞了一大把安眠药。

还有一对恋人是中年人，他们都曾有自己的家，不是太好但还过得去。男人先冲出“围城”，女人有些舍不得儿子，而且她的丈夫也不肯放

手，就这样持续了一段时间。女人因此对这个不是自己丈夫的男人充满了歉疚，并最终毅然决然抛夫别子，住进了男人租住的小屋。可是，当那个口口声声说爱自己的男人终于拿到新居室的钥匙时，却不愿把钥匙交给她。她仍然住在那小屋里，男人避着她，不知道是不是已有了新欢；而她过去的家也有了新的女主人，她无处可“进”，也无处可“退”，成了一个多余的人。后来这个女人用尽了她能用的一切手段，依然不能挽回男人的心，她终于丧失了理智，愤怒中用菜刀砍伤了男人。这女人也为她所谓的爱情付出了惨痛的代价。

在这里，我们无意指责男人的善变和绝情，感情本身是脆弱和复杂的。有时候，爱与不爱并不能为人们的意志所左右，而女人可以把握的，只能是自己。

没有谁可以保证自己的爱会永远甘美如饴，那些苦涩甚至惨痛的体验我们常常无法拒绝，幸福与痛苦是生命里的孪生姐妹，重要的是我们如何理智地对待。你可以选择歇斯底里，选择绝望，选择伤害；你也可以选择安详笃定，选择理性，选择有尊严的放弃。我们应当对自己负责，对生命负责。当爱成为幻影，当真实显露出冷酷之时，你会受伤，你会痛，这痛可能击倒你，也可能渐渐沉淀为生命的阶梯，只要你能站起来，便能重新恢复你的高度。

有一首歌里提醒女人“要为自己保留几分”，不要把自己的整个人生都压在口口声声说爱你的男人身上，两情相悦固然美好，但不应该是我们生命的全部。倾其所有守候“爱情”的女人，必然为其所伤，并深受其痛。



## 恋爱莫心急，爱情需要用心培养

爱情是怎样发生的？你是否已经体验到了爱情？什么样的爱情才是成熟的？这些问题不解决，就会影响男女之间的正常交往。

法国现实主义小说家、《红与黑》的作者斯汤达曾对爱情的发生过程作了详尽的描述：

（1）所有恋爱的开始，都是一种冲动，不管是由于赞美引起的冲动，还是由于某事引起的冲动，都是在相互谅解下产生的欲望。所以，在托尔斯泰《安娜·卡列尼娜》中，乌隆斯基一边走下火车，一边仿佛梦幻似的想着：“卡列尼娜夫人实在太美了……她那样子看我，是什么意思？”

（2）这种冲动，注意力容易集中在某一个人身上，当这个人不在眼前的时候，更加能促使恋爱的发生。所以法国近代散文家、批评家和哲学家阿伦说：“女性最大的魅力是当她姗姗来迟或不在眼前时。”这是因为，使我们冲动的对象假如经常出现在眼前，就立刻可以了解她的弱点；反之，当你所钟爱的人不在眼前的时候，我们就会用她所有的长处和优点，塑造一个“理想的对象”。斯汤达把这种情况叫做“结晶作用”。经过这种“结晶作用”后的恋爱对象，与其本来的面目已经有了差异，变得更完美了。正因为如此，法国一位重要的小说家普洛斯特也说：“恋爱是主观的东西，我们所爱的并不是现实的人，而是主观创造的人。”

（3）经过第一次结晶作用后，再度相逢，这时，恋情已经不能受到任何有危险的影响了，因为这个时候，我们的冲动已经达到顶点，当对方出现在眼前时，所看到的已经不是他真实的面目，而是经过结晶作用后的面目。对方即使是平凡的谈吐、性情或者理智上具有某些缺点，都不会使我们在意。因为我们看到对方就觉得喜悦，这全然是出于心灵的作用。

(4) 停留在这种状态下的恋爱，无疑可以带给我们欢乐。但是，炉灶中没有木柴就无法燃烧，这燃烧起来的爱的火苗，假如没有新的希望和追求不断地加以补充，帮助它燃烧，恐怕很快也会熄灭。一个眼神，一次握手，稍微热情的谈话等等，都能帮助爱的火苗继续熊熊燃烧。

(5) 这种状态持续下去，彼此都产生了爱情，都怀着一种至高无上的美感，这自然是幸福的。但是，别以为这样已是万事大吉，可以高枕无忧了，假使那样，有时也会扼杀爱情。多数男女在刚开始恋爱的时候，怀疑心总是很重。所以，与其老是怀疑对方，不如以鼓励性的举止和冷淡的态度交换着表达为好，这对爱情的变化并没有什么影响。在某种情况下使恋人心怀不安，反而倒有着很大的功能，他会从你的眼神、言语、举止等方面进行分析，寻找那层隐藏着的意义，检查自己究竟犯了什么过失而遭到冷淡。这些事情愈是得不到解释，越是可以助长他对你的思念，加深对你的爱情。

(6) 所谓“媚态”是这样产生的。骤然伸出诱惑之手，马上又缩回来，然后再伸出去，这样交替着游戏。为了唤起爱情，常常使用这种游戏，像小猫追绒球似的，年轻的男人为了他倾慕的女人，常常就这样被捉弄得神魂颠倒。

(7) 但是，如果“媚态”过分了，那也会扼杀爱情。一旦他发现了她的这番游戏，他或许就因为深感苦恼而远离了她。

(8) 在进行这场“残忍”的游戏时，也要设法在冷酷的举止中挑起对方的希望，这样才能使游戏持续下去。不过，恋爱中是不是必须采取这种游戏呢？不！聪明的男女，会因为爱情、亲情和互相的利益而终止这种作弄人的故作媚态，而是用宽大的胸怀说：“因为我爱你，所以我会照你的话去做，我也乐于这样做。”如果对方确是足以信赖的人，彼此互信互爱，常常就可能产生甜蜜的恋情。

(9) 彼此产生爱悦的时候，是恋爱最快乐的时刻，这时形成了两重的结晶作用，只求能见对方一面，即使不说一句话，也不会觉得被冷落，因为这时，在彼此的心目中，都是理想化的“梦中情人”，这种状态如果能持

之以恒，那确实是非常美的生活。

爱情就是树上的果子，你得慢慢地培育它，不能性急。果子没成熟，千万不要去摘，青果子的味道是苦涩的。刚酿制的爱之酒莫端杯就喝，因为它很苦。经历了爱情的九个步骤，爱情的果子就成熟了，那时你就可以充分享受爱情的甜蜜与幸福。

### **夫妻之间也应该有点保留，让彼此拥有属于自己的空间**

天下没有两片相同的树叶，也没有两颗一模一样的心，夫妻之间离不开亲密，但绝对要亲密有间。只有让彼此有个空间，才能让神秘的爱情、和谐的感情持续一生。

在一次联谊会上，小杰与坐在身旁的一位女士相识。也许是联谊会的氛围易于使人敞开心扉，他们竟一见如故，无所不谈，彼此为结识对方而感到欣喜。

到家后兴奋尚未涤尽，他便与妻子谈及刚才的一切，自然免不了赞扬那位新结识的女士几句，可他没有料到由此竟点燃导火线，炸药爆炸了：

“怪不得你那么晚回家，原来是与新朋友谈得热乎呢！什么联谊会？分明是婚姻介绍所！”

“嗨，婚姻介绍所？参加者差不多全是结过婚的人，鼓励重婚？”他故作幽默，尽力不想使事态扩大。

“差不多。”她虎着脸，“再去联谊联谊，老婆也用不着了。”

“你！你怎么把这么高雅的形式庸俗化了？”不悦之情开始在他脸上呈现。

“我是庸俗，没人家高雅，你找高雅去吧。”她说，面壁而卧，表现出明显的生气。

一股无名之火倏地从他胸间窜上来。你居然还有理由生气？仿佛我真



的干了什么对不起你的事。

“是的，你是庸俗，俗物，俗不可耐！”他吼叫起来。

于是，一场无法断定孰是孰非的争吵拉开了序幕，结果两败俱伤。

这以后，他很少与她谈起其他女性，即便谈也是十分谨慎，表情淡淡的，语气平平的。他发现效果不差，他们之间激烈的争吵逐渐消失了。他对自己说：原来“有所保留”有利于安定团结。他同时发现，自己似乎成熟了不少。

然而夫妻间的安定团结与社会的一般标准不一样。自从实行某方面的“有所保留”后，他竟觉得“无所保留”部分的内涵愈来愈模糊，甚至在被吞噬。他无法妥善地处理好两者关系。渐渐地，他竟感到差不多所有的生活内容都可以“有所保留”了，因为她对他不保留的那些话题并没有多少兴趣，听时懒懒的，漫不经心的。于是，他也就经常“懒懒的”了。

他们相安无事，却过于冷漠。

他尝试着回到“无所保留的时光”，但失败了。积累许久的“有所保留”阻碍着他们走回过去。

他忽然又怀疑了——夫妻间真的应该有所保留吗？

因为眼前的一切与他向往的家庭理想境界相去甚远，该怎样去达到这一境界呢？他又很茫然。

小杰的这种生活经历其实具有很大的普遍性。在当今的中国家庭里，特别是年轻的家庭中，“过去的恋人”、“别的男人和女人”、“私房钱与小金库”，应该说是极易引燃夫妻矛盾的“三大雷区”。这些只存在于家庭的琐事，有时弄得夫妻双方争吵不休，鸡犬不宁，甚至家庭解体。

到底是应该“有所保留”，还是透明无余？生活的道路上既然有了伴，还可不可以有心灵独语？

恐怕有十之八九的新婚者，都会像小杰起初一样，赞同应该“无所保留”的观点。他们轻松地说：都二位一体了，还需要什么隐瞒避讳？

可是，话多伤人，“嗑”唠多了，无意间，夫妻二人便走进矛盾的“雷区”，走进了“猜忌”、“怀疑”的危险地带。犹如连锁反应，一枚“地雷”



引爆之后，其他“地雷”也蠢蠢欲炸，从此矛盾丛生，使本来和谐美满的家庭无端增添了不少烦恼。

其实，说夫妻二人是“二位一体”，莫如说是“独联体”更切实际。因为在狭小的二人天地里，无论怎样“一体”，他们总是独立的、活生生的两个人，长着两个头脑，两副心肠，你愿并非全是我愿，我乐也并非代表你乐。有些话，有些事，也是该说的则说，不该说的就应缄默不言。夫妻间有所保留，这不能视之为对爱情的不忠。

所幸的是，小杰已经意识到了自己步入了“无所保留”的误区，走进了“有所保留”的新境地，家庭恢复了安定，自己也更成熟了。然而不幸的是，小杰又步入了另一个误区：无所不留。因为他无所不留，夫妻之间就缺少了沟通，彼此的共同语言也就没有了，这样就形成了这样一个格局：说者“懒懒的”，听者“懒懒的”。虽然相安无事，生活却过于冷淡，由此从一种烦恼走入了另一种烦恼。

其实，小杰本可避免这种“茫然”，寻回夫妻间从前欢乐的“影子”，那就是投其所好，寻找二人感兴趣的共同话题，诸如持家理财、教儿育女及其他能够引起对方兴趣的题目。这样，“爱”便会重新“火热”，家庭会重新成为有情有趣的“安乐窝”。

夫妻之间最好是要亲密“有间”，给彼此一个空间，呼吸新鲜空气。让夫妻各自保留心中的一块自由活动的绿地，谁也不要试图挖空心思地去改造对方，而是要设法适应对方，让对方有独立的人格、独特的个性和适度自由的生活圈。

欣赏一幅油画，太近了没有情趣，太远了又看不清楚，只有不远不近，恰到好处，才能看出“效果”。

是的，距离产生美感，但是，千万不要太远啊！当你在痛苦或迷惘中沉沦的时候，不要牵不到对方的手！

## 记住，维系婚姻与情感的并不是物质财富

婚姻的幸福并不是建筑在显赫的身份和财产上，而是建筑在相互的崇敬上。对于婚姻来说，财富只能算是一个砝码，并不是爱情的因素。

莱斯利和一位容貌俊俏、才华横溢、在上流社会长大成人的千金小姐缔结了良缘。事实上她并不富有，而莱斯利却腰缠万贯。莱斯利满怀喜悦地期待着能让妻子尽情分享人间一切高雅的欢乐。他说：“她将如同神话一般地生活。”

但是，似锦的前程却突然面临厄运。在婚后几个月时，莱斯利将财产用于大宗的投机生意，在遇到一连串突如其来的灾难后，他发现自己如遭洗劫，变得身无分文了。在一段时间里，他对自己这种境遇一直守口如瓶。他形容枯槁，愁肠寸断，每日里处于一种持续的煎熬之中；更使他难以忍受的是必须在妻子面前强作笑颜，因为他不忍心让这消息使她如坐冷水盆中。然而，她以深情的敏锐的目光觉察到了丈夫的异样。她留意到他神态的变化及他那被抑制住的叹息。她没有被丈夫勉强装出的不自然的快乐表情所蒙骗。她竭力想以自己的勃勃生气和脉脉含情给他带回失去的欢乐。但这一切只能更加刺痛他的心。他越是觉得爱她，就越是被一种即将给她带来不幸的念头所折磨。

一天，他找来了挚友欧文。他以深深的绝望语调对欧文诉说了他的全部遭遇。听后，欧文问道：“你妻子知道这一切吗？”

没想到一句合情合理的问话竟使他声泪俱下。莱斯利呼号着说：“请别提起她吧。一想到她，我都快给逼疯了！”

“可为什么你不告诉她呢？”欧文说道，“迟早她总会知道的。你总不能永远瞒着她。”

“哦，可是，我的朋友，请想想吧，对她讲她的丈夫成了一个身无分文的穷光蛋，这对她该是多么巨大的打击！难道告诉她摒弃生活中一切高雅豪华的东西，拒绝社会上的一切欢欣快乐，而去和我一起龟缩在困顿和沉默的角落里！”

“可是你怎么能对她保密呢？她必须了解情况。你们也要对急转直下的境况采取适当的措施！”

欧文的态度和语言所内含的某些恳切的情愫激发起了莱斯利激越情感的想象力，于是，欧文便趁热打铁，在谈话结束前劝说好友回家向妻子倾吐心声。

第二天清晨，莱斯利居然对她和盘托出了。

“怎么样，她发牢骚了？”

莱斯利答道：“不，她惬意得很，情绪好极了！说实在的，她看上去比从我认识她以来的任何时候情绪都要高涨；她对于我，就是爱，就是温存和宽慰！”

“一个令人钦佩的姑娘！”欧文感叹道，“你自称穷光蛋，我的朋友，可你从未这般富有——你可知道在这女人身上拥有的是取之不尽的财富——美德呀。”

“哦，可是，我的朋友，今天可是她真正有所体验的第一天：她已被带进一个寒酸的住处，平生第一次尝到了家务劳动的艰辛——她第一次环顾一个没有任何摆设的家——几乎没有东西可为人提供生活便利的家；兴许这当儿她已疲惫不堪，无精打采地一屁股坐在某个角落，正为将来的困顿前景发怵哩。”

他们从大路拐入一条狭窄的小道。当他们刚走近农舍时，里面传来了音乐声，莱斯利抓住了欧文的胳膊。他们驻足倾听。那是玛丽的歌声！她吟唱着，歌声婉转动人，唱的是一首她丈夫格外喜爱的小调。

欧文感觉莱斯利放在自己臂上的手在颤抖。为了听得更真切，他移步向前。他的脚步在沙砾上发出了声响。这时一张妩媚俏丽的脸庞在窗口闪现了一下，旋即就消失了——然后传来了轻盈的脚步声——玛丽迈着轻快

的步伐前来迎接他们了。

她喊道：“我亲爱的！你可回来了，我一直盼啊，盼啊，我在房后的一棵美丽的树下摆了一张桌子，还采摘了一些最鲜美的草莓，我知道你最喜欢吃草莓——再说我们的奶酪可鲜美了。这里的一切真是太美了，太宁静了——啊！”她说，用手挽住他的手臂，喜气洋洋地盯着他的脸。

可怜的莱斯利被征服了。他后来对朋友说，他以前的境遇虽然好，也确曾有过美满的生活，然而，像这样幸福的时刻却是过去从来未有过的。

在生活中，我们常有缘目睹妇女们身处逆境时所表现出来的坚韧不拔的气概。那些能摧毁男子汉的意志并使其一蹶不振的灾难，唤起的却是柔弱女性的异乎寻常的力量，使女性变得如此之无畏与崇高，成为她丈夫的安慰者和支持者，以毫不退缩的刚强勇气，抵挡着逆境中最剧烈的冲击。这是走出困境的保障，也是维持夫妻关系和美的巨大财富。

## 不要幻想用性来留住感情

有一个女孩自杀了，尸检发现她怀有身孕。原来这位女孩半年前，交了个男朋友，并且与之同居了。可是，没多长时间，她的男友同她分手了。当时，她只是痛苦，并没有发现自己怀孕。后来，她发现自己怀孕了，就去找已经与自己分手的男友，但是男友不见她，她自己又不敢去堕胎，越想越觉得无脸见人，留下一封遗书自杀了。

婚前性行为常使女性蒙受比男人更大的损失。尽管如此，还是有不少女性在男友的甜言蜜语下，理性的防御阵地被攻破。因而，女性自重自爱，避免婚前性行为显得更加重要。当然，男性在这一方面也必须懂得自重自爱。

下面一些方法也许能够帮助年轻的朋友筑起坚实的心理堤坝：

### 1. “好奇心”重



好奇探秘心理，多见于年轻的少女。她们似乎不明白性交、怀孕是怎么回事，不了解和男友单独在一起会发生什么情况，只不过朦胧地意识到“性”的存在。

她们认为和男友在一起会充满甜蜜感。因此，她们很少拒绝来自男友的呼唤，甚至不拒绝男友提出的性交行为，直到怀孕，流产才后悔万分。

女性要避免婚前性行为，不要在与男人交往中好奇探秘是十分重要的。

## 2. 不要轻信男人

有些心地善良、缺乏主见的女性常常轻信男人。

她们认为贞操十分重要，绝不应该轻易送给别人，可是，自己的男友非同一般，他对自己可好了，为自己能得到他的崇拜而受宠若惊，甚至为男友甜言蜜语所陶醉、所诱惑，坚信其爱情的专一，经不住男友软磨硬泡，轻信其性压抑的苦恼。

因此，当男友提出性要求时，担心拒绝会伤了男友的心，只好成全他。

恋爱中的女性绝不能过分轻信男人，迁就他们的无理要求。

## 3. 不要轻信男人的诺言

大部分男人在向女性提出要求之前，常以结婚相许，这对女性来说，是十分有效的心理攻势。因为两个即将结婚的男女有婚前性行为，就算一旦败露，也只不过时间早晚而已。那样想的话，女性贞操的防线就彻底崩溃了。

在现实中，男人最终兑现结婚的只有50%，这点应引起未婚女性的高度注意。

## 4. 不能用性行为作为了解男人的手段

有些大龄女青年，感到择偶很难，因而对结婚持慎重态度。她们愿意与自己满意的男友在婚前性交，以了解对方的性功能。

在现代科学发达的今天，大龄女青年可以用婚前体检的办法来实现这一目的，用性行为作为了解男友性功能的手段确实不可取。

### 5. 别用性回报男人

有些女性为男人的执着追求及柔情蜜语所打动，感激他的倾慕、爱恋之情，甚至是当他为自己或自己的亲属解决了困难或作出牺牲时，常常会于心不忍。

因而，对他提出的要求感到盛情难却，就把满足其性欲望当做答谢其深情厚谊的方式。

恋爱中的女性切不可萌生这种心理状态。

### 6. 不要用性表示你的爱

有些女性认为男友符合自己的理想要求并对他爱之甚深，或自己的条件较男友差，在男友提出要她以实际行动来表达自己的爱时，常常献出自己的贞操来表示对男友的爱。

她们以为这样能加固双方的凝聚力，其实这种表示常常会适得其反。

## 如何正确对待夫妻间的争吵

吵架在夫妻生活中可以说是必不可少的，再恩爱的夫妻也难免会吵架。但具体如何对待吵架，不同的夫妻却有不同的态度，有的夫妻终日吵得是鸡飞蛋打，厉害的甚至导致婚姻的破裂，而有的夫妻则能做到在吵完架后各让一步，互相体谅，并最终和好如初，婚姻的和谐需要夫妻间彼此的谦让和付出，吵架没有什么大不了，但非要吵个你输我赢的话，那么你的婚姻生活可就危险了。

“在天愿做比翼鸟，在地愿成连理枝”。相敬如宾、举案齐眉的婚姻是大部分夫妻所渴望的，但事实上这很难做到，在几十年同床共寝中，没有人能做到不出现点磕磕碰碰，常言道“牙齿和舌头还有打架的时候”，更何况是感情丰富、性格各异，有血有肉的人呢，夫妻间出现点小矛盾和磕磕碰碰是很正常的事情，问题的关键点在于如何去对待这些不请自来的矛

盾，然后很好地去解决它，不要让矛盾激化和扩大。

陈太太下班突遇大雨，浑身湿透，结果回到家却看见丈夫在惬意地看电视。她不由心生怒火：“我都淋成落汤鸡了，你还在这儿看电视，就没想着给我送伞？”先生只顾看电视了，没看天也没看窗外，所以觉得很委屈：

“你怎么不来个电话，我好给你送伞。”妻子怒火上蹿：“我不给你打电话，你也应该知道去接我，你心里从来都没我。”由此，两人开始大吵一翻。

这位妻子的表达就有一种错误倾向，那就是不断极端化、不断高度概括，最终由一件小事，概括出丈夫不爱她的严重结论。这是一种典型的情绪化表达，非常容易将小事变大。如果伴侣一次次听到这样极端的判断，他在潜意识里就会害怕交流，进而拒绝交流，问题在心中越积越多，最终有一天，火山会爆发。

在日常生活中，即便是再恩爱的夫妻也有发生矛盾、意见不一致的时候，因此交流、探讨、争论、斗嘴甚至吵架，是夫妻间不可避免的。争吵的目的是为了统一分歧的意见，达成共识，而不是加深感情的裂痕。所以，夫妻间的争吵应该恪守不影响夫妻感情、不使矛盾升级的原则，夫妻双方应加强理智。

通过大量的分析，我们提炼出了八点夫妻间争吵必须注意的事项，希望能给读者以帮助：

一、矛盾不过夜。发生争吵之后，夫妻双方都应快速冷却下来，查找自己的不足，回忆对方的优点与长处，不让矛盾激化。有的夫妻争吵之后，晚上睡觉时不理对方，心存怨恨，这样极易导致矛盾升级，因此夫妻双方应达成默契：即使白天发生争吵，晚上也不能互相背对着。

二、动口不动手。无论发生什么纷争，都要心存“君子动口不动手”的信念，讲事实，摆道理，做到不打人、不骂人，一动手矛盾就会激化，性质就会恶化，引起另一方的逆反心理，不利于矛盾缓和。

三、不扩散矛盾。俗话说：“清官难断家务事，解铃还需系铃人。”夫妻之间的事情要靠双方理智地去解决，除非矛盾的性质已发生本质变化，否则不要轻易去告诉朋友和亲戚，不要向左邻右舍扩散。



四、莫提旧事。夫妻间发生争论时，应就事论事，是什么问题就解决什么问题，不要把陈年旧事、鸡毛蒜皮的小事挂在嘴边，切勿“提起葫芦根也动”，上挂下连，旁敲侧击。

五、尽快休战。夫妻间发生争吵，不要无休止地闹下去，要尽快结束“战事”，实在是一次讲不清的，干脆不讲，进行冷处理，让时间来化解矛盾。

六、避让老小。当着老人或孩子的面争吵是极不明智的，而且千万不要拿老人或孩子来出气。夫妻间的矛盾要学会自己解决，不要迁怒于他人，特别是老人和孩子，他们是无辜的，伤及无辜才是最大的伤害。

七、不搞分居。夫妻之间发生争吵后，切勿以离婚相威胁，以分居来报复，更不能以不回家作要挟，这些方式对化解夫妻矛盾没有一点好处。

八、不摔物品。有的夫妻一争吵起来，就爱打砸东西，摔盆扔碗，搞得全家狼狈不堪。这是一种相当愚蠢的行为，也是一种素质差的表现，夫妻之间有矛盾，何必拿自家东西出气呢？矛盾激烈时，夫妻的一方不妨避让一下，缓和情绪后再坐下来平心静气地谈谈，看孰是孰非，知错就改。

事实上，夫妻间只要站在平等的地位和经常地与对方换位思考一下，那么很多矛盾都能够得到谅解、理解和化解，彼此僵持的局面就会很快冰释。真正的爱情对男女双方来说并不是谁是谁非或谁给谁的，彼此爱的成功与失败都是双方共负。要知道，爱情领地里，不是双赢就是双输，绝没有单方面的输赢。

常言说：灯不点不亮，话不讲不清，理不说不透，夫妇二人经常陷入恶性循环的争吵之中，很大一部分原因就是缺少交流沟通，缺少对对方的理解抚慰和自我批评。有时甚至是缺少化解矛盾的一点点幽默，如果你采取巧妙一点的方式，很多矛盾是化解开的。

有位丈夫的妻子性格比较泼辣，常对他发脾气，而这位丈夫总是对旁人自我解嘲道：“讨这样的老婆好处很多，可以锻炼我的忍耐能力。”有一天，他的老婆又发起脾气来，大吵大闹，很长时间还不肯罢休，丈夫只好退避三舍。他刚走出家门，那位怒气难平的夫人突然从楼上倒下一大盆



水，把他浇得像落汤鸡。这时，丈夫打了个寒战，不慌不忙地说：“我早就知道，响雷过后必有大雨，果然不出所料。”

一对夫妻吵架吵得不可开交，互不相让。最后，丈夫恼火了：“你走吧，把属于你的东西都带走，不要再回来了。”

妻子无可奈何地收拾东西，最后提着一只旅行袋，把一只空麻包往丈夫身上一扔：“你钻进去。”

“干什么？”丈夫吃了一惊。

“你也属于我，我也要把你带走。”

如此一说，丈夫不但忍俊不禁，夫妻还和好如初，这便是幽默带来的妙处之所在了。

吵架伤神、伤心，如果非要争个你输我赢的话，那么爱情的裂隙只会越来越大，弥补的难度也会更加困难，一方退让，或者双方都做自我反省，显然是解决夫妻间矛盾最好的办法。



制胜之道在于读懂人心，  
成功人生在于心理操纵！



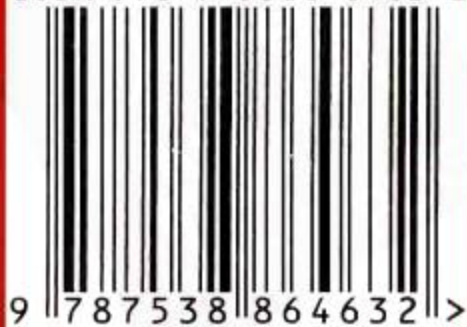
为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？学点心理学，读懂人心和人性，运用心理操纵术处理人际交往中的种种问题，就能变难为易，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就。

# 心理操纵术

全集

上架建议：职场·心理

ISBN 978-7-5388-6463-2



9 787538 864632 >

定价：36.00元