

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

图书基本信息

书名：<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

13位ISBN编号：9789861362908

10位ISBN编号：9861362908

出版时间：2012-5

出版人：如何出版社有限公司

作者：廖春紅

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

前言

前言 祈求幸福，正是人類固定不變的天性 知名作家龍應台曾說，中國人對「自己人」講感情、重道義，對陌生人卻輕易踐踏。

擠車時用肘把別人推開，停車時堵住別人的車子，垃圾倒在別人的牆角下，害的都是不認識的陌生人。一旦是「自己人」，他便會熱情的給你各種優待，讓你不排隊可以買到票，不掛號可以看醫生，不交錢可以成會員等等。

在龍應台的這番言論中，頗有點「掌控了人情，也就掌握了這個世界」的意思。

生活中人們也常常說「人情大過天」。為什麼人情能起到如此巨大的作用呢？

答案無非就是一人性。

那麼，人性究竟是什麼？為什麼它有著如此巨大的魔力？

對於人性概念的界定，不同學科的專家們都有各自的說法。

但人們普遍認為，人性，顧名思義，指人的本性，將其昇華為最簡單、最實際的生活理念，就是：祈求幸福。

這樣一個簡單的「祈求幸福」，恰恰是人類固定不變的天性。

一家知名的公司新蓋了一棟高聳入天的公司總部大樓。

公司各部門全部遷入的幾個星期後，員工們便紛紛抱怨，因為電梯的速度實在是太慢了。

這些抱怨很快就傳開了，因此公司馬上向顧問公司求助，先後找了三家顧問公司。

第一家顧問公司來到大樓後，首先找來了大樓的設計師，詢問電梯的速度為何如此慢，可不可以再提高一些，或者可不可以增加電梯的容積。

答案是肯定的。

於是，他們建議把電梯換掉，但是這至少得花三十萬美元，而且需要兩個月的時間。

這樣做會導致大量員工的工作陷入混亂，公司當然不同意。

第二家顧問公司在第一家顧問公司的基礎上對電梯的程序進行了檢查，發現儘管電梯運行速度有點慢，但設計使用的方法很先進，因而不認為應該對電梯做任何的改進。

第三家顧問公司做了一番仔細的研究和調查，向公司提出了一個方案；在電梯的每一層都安裝一面鏡子。

故事的結局是公司最終採納了第三家公司的建議，而且效果非常好，再也沒有員工抱怨了。

其實，電梯本身的速度是沒有問題的，只是搭電梯的人感覺等待電梯的時間太長太過難熬，他們希望擺脫這種等待的痛苦，也就是「祈求幸福」，因此，他們向公司提出了抗議。

然而，當公司在電梯的每一層都安裝一面鏡子之後，等待的人們通過欣賞鏡中的自己實現了一種幸福感，於是忘卻了等待的痛苦。

這個故事說明：任何問題如果從人性的角度去思考，往往會找到更簡單的辦法，而我們所相信的那套邏輯卻總是使我們陷入複雜之中，結果帶來資源的浪費。

這正如有些人所認識的那樣：人性將控制一切，因為人的情感和感覺是不可抵抗的。

大多數人剛進入社會，缺乏社會經驗，不識人性的潛規則，因此在處理人際關係時往往缺少技巧，一不小心就落入別人設好的圈套之中，落得滿身傷痕。

為了讓大家在社會的打拚中少走錯路、少摔跟斗，編寫了本書，帶你走進幽暗的人性叢林，解析人性惡的一面，教你看透他人的心理詭計；告訴你那些不可不知的人性掌控術；讓你懂得辨析和應對神奇博弈中的人性詭計，並在職場、人際往來時加以巧妙運用，輕鬆謀得自己的利益。

要記牢前人積累的人性經驗，從別人的故事中取經，追求更多的幸福。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

內容概要

害人之心不可有，防人之心可不能沒有！

助你趨吉避凶的人性寶典 帶你走進幽暗的人性叢林，看透他人的心理詭計 教你懂點人性
掌控術，看清前車之鑑的血淚經驗..... 12種一定要知道的人性，不論在商場或職場， 讓你知
己知彼百戰百勝。

別讓老實毀了你！

小人、馬屁精、自私鬼、大嘴巴、自大狂、忘恩負義的人.....總是圍繞在身邊，老實的你只有被
欺負的份？

想反抗卻怕傷和諧，又怕得罪人，但一口氣就是怎麼也吞不下？

搞懂人性詭計，讓你在混沌不明中，看清一切真相，發現背後隱藏的真正目的，從而順利避開地
雷區，巧妙化解尷尬場面，解除自身危機，還能助你趨吉避凶，將阻力化為助力，將人性詭計轉為人
生智慧，就能邁向幸福的人生坦途。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

作者簡介

廖春紅 多年來徜徉於浩瀚的中國歷史文化中，品悟歷經千年歲月淬煉而成之精華。並將這些心得融合撰寫成現代人必須知道的人生智慧書。期望能為正受困於人性詭計中的人，點亮一盞明燈。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

書籍目錄

前言 祈求幸福，正是人類固定不變的天性 003第一章 年輕就要知道的十二種人性 015第一種 被奴性折彎脊梁的哈巴狗 016第二種 讓人防不勝防的小人 018第三種 牆頭草，兩邊倒 022第四種 笑裡藏刀，口蜜腹劍：笑面虎 024第五種 現代岳不群：偽君子 026第六種 甘心做欲望的奴隸：貪婪的人 028第七種 無賴與無信的集合體：賴皮鬼 029第八種 心胸狹窄的善妒之人 031第九種 為私利出賣恩情：忘恩負義的人 033第十種 對外溫順，對內蠻橫：小霸王 034第十一種 好奇心與傳播欲的結合體：大嘴巴 035第十二種 平庸者披上自大的外套：自負狂 037第二章 時時自我警惕的人性之惡 039嫉妒如毒，毀人害己 040收起報復心，也是在為自己開路 042得饒人時且饒人，停止你的刻薄 046朋友不是用來背叛的 047給吹毛求疵的心貼上封條 050第三章 交心術：耍點小手段，贏得眾人心 053不要斤斤計較 054讓對方感覺幫你像在幫自己 055讓合作夥伴生活得更好 060給對方面子 062不揭對方傷疤 064第四章 攻心術：玩的就是心計 067單刀直入，開門見山直逼要害 068故意用虛假資訊蒙蔽對方 071恭維要不動聲色 073對付經驗老到的人，恩威並施為上策 076第五章 生存術：活著是藝術，也是技術 079功成身退，保命亦留名 080別讓任何人保守你的秘密 083糾纏爭奪之中，學會裝傻以避險 086聽懂對方的場面話，說好自己的場面話 089迂迴出擊，主動給自己創造契機 092第六章 磁性超強的人性掌控術 097與陌生人攀談，把握開始五分鐘 098把談話焦點放在對方身上 101適時附和，討對方歡心 102製造戲劇性，吸引對方注意 107不求完美你會更具吸引力 110第七章 獲取對方信任的人性掌控術 113層層釋疑，讓對方放下心理包袱 114因資訊落差，更要消除不信任感 117善用自我介紹 119商量勝於命令百倍 121第八章 巧妙拒絕他人要求的人性掌控術 123拖延、淡化的拒絕不傷其自尊 124先承後轉，拒絕對方也給自己留退路 125拒絕對方，從他喜歡的話題談起 127貶低自己，降低對方期望值順勢拒絕 129拒絕對方，又不傷對方面子 132第九章 選擇一條走向成功的最佳路徑 135狹路相逢勇者勝，勇者相逢智者勝 136從好蘋果吃起，別浪費機會成本 138做笑到最後的那個人 142甘當老二，後發制人 144第十章 與人合作要採取雙贏策略 149從你死我活到你好我也好的策略 150一報還一報也可以帶來合作 152適時懲罰可以保證合作的順利進行 157真誠合作，但不要輕信合作者 161說話寧可犯錯，不要犯忌 165第十一章 生存就是一場博弈智慧 169夾縫求生的哲學 170碰到牆壁就轉彎 173甩開紅海與藍海同行 175第十二章 應對面試官的最佳策略 179在自我介紹中拉攏面試官 180與眾不同才是最大資本 183選對時機，薪資問題不可開門見山 186知己知彼，從容應對不同性格的面試官 188第十三章 處理職場人際關係的最佳策略 193功勞屬於上司，利益屬於自己 194把忠告和進諫變成提醒，讓上司欣然接受 196伴君如伴虎，不要恃寵而驕 200背後讚美同事，讓他感激不盡 203借同事之力為自己搭臺階 205把功利型同事擋在安全距離之外 208與爭功的同事相處，要勇於向上司亮出自己 210第十四章 成交高於一切，最有效的銷售策略 215四大心理效應助你四分鐘建立優勢 216點石成金，刺激顧客購買欲 219炫耀性消費就是你的大好機會 222恰當提問，挖出目標客戶的真正需求 224催眠顧客，有效促進成交 228第十五章 透過談判獲得你想要的 233不同的談判對象，不同的語言策略 234不給對方開口反對的機會 237讓對方與你統一戰線 241適時退一步，才能進十步 242運用最後通牒，讓對方屈服 245合作是談判的最高境界 248第十六章 歷史上的人性詭計 253無能蠢皇帝與弄權毒皇后 254盤踞權力巔峰的女人 257胸懷天下的傀儡皇帝 261絕頂聰明，卻難逃厄運的書生 265被聰明誤一生的大文豪 268見不得權力的小人 272嬌媚佳人背後的刀光劍影 276最大的威脅往往來自可靠的家奴 279

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

章節摘錄

前言 祈求幸福，正是人類固定不變的天性 知名作家龍應台曾說，中國人對「自己人」講感情、重道義，對陌生人卻輕易踐踏。

擠車時用肘把別人推開，停車時堵住別人的車子，垃圾倒在別人的牆角下，害的都是不認識的陌生人。一旦是「自己人」，他便會熱情的給你各種優待，讓你不排隊可以買到票，不掛號可以看醫生，不交錢可以成會員等等。

在龍應台的這番言論中，頗有點「掌控了人情，也就掌握了這個世界」的意思。

生活中人們也常常說「人情大過天」。為什麼人情能起到如此巨大的作用呢？

答案無非就是一人性。

那麼，人性究竟是什麼？為什麼它有著如此巨大的魔力？

對於人性概念的界定，不同學科的專家們都有各自的說法。

但人們普遍認為，人性，顧名思義，指人的本性，將其昇華為最簡單、最實際的生活理念，就是：祈求幸福。

這樣一個簡單的「祈求幸福」，恰恰是人類固定不變的天性。

一家知名的公司新蓋了一棟高聳入天的公司總部大樓。

公司各部門全部遷入的幾個星期後，員工們便紛紛抱怨，因為電梯的速度實在是太慢了。

這些抱怨很快就傳開了，因此公司馬上向顧問公司求助，先後找了三家顧問公司。

第一家顧問公司來到大樓後，首先找來了大樓的設計師，詢問電梯的速度為何如此慢，可不可以再提高一些，或者可不可以增加電梯的容積。

答案是肯定的。

於是，他們建議把電梯換掉，但是這至少得花三十萬美元，而且需要兩個月的時間。

這樣做會導致大量員工的工作陷入混亂，公司當然不同意。

第二家顧問公司在第一家顧問公司的基礎上對電梯的程序進行了檢查，發現儘管電梯運行速度有點慢，但設計使用的方法很先進，因而不認為應該對電梯做任何的改進。

第三家顧問公司做了一番仔細的研究和調查，向公司提出了一個方案；在電梯的每一層都安裝一面鏡子。

故事的結局是公司最終採納了第三家公司的建議，而且效果非常好，再也沒有員工抱怨了。

其實，電梯本身的速度是沒有問題的，只是搭電梯的人感覺等待電梯的時間太長太過難熬，他們希望擺脫這種等待的痛苦，也就是「祈求幸福」，因此，他們向公司提出了抗議。

然而，當公司在電梯的每一層都安裝一面鏡子之後，等待的人們通過欣賞鏡中的自己實現了一種幸福感，於是忘卻了等待的痛苦。

這個故事說明：任何問題如果從人性的角度去思考，往往會找到更簡單的辦法，而我們所相信的那套邏輯卻總是使我們陷入複雜之中，結果帶來資源的浪費。

這正如有些人所認識的那樣：人性將控制一切，因為人的情感和感覺是不可抵抗的。

大多數人剛進入社會，缺乏社會經驗，不識人性的潛規則，因此在處理人際關係時往往缺少技巧，一不小心就落入別人設好的圈套之中，落得滿身傷痕。

為了讓大家在社會的打拚中少走錯路、少摔跟斗，編寫了本書，帶你走進幽暗的人性叢林，解析人性惡的一面，教你看透他人的心理詭計；告訴你那些不可不知的人性掌控術；讓你懂得辨析和應對神奇博弈中的人性詭計，並在職場、人際往來時加以巧妙運用，輕鬆謀得自己的利益。

要記牢前人積累的人性經驗，從別人的故事中取經，追求更多的幸福。

第一章年輕就要知道的十二種人性 第一種 被奴性折彎脊梁的哈巴狗 一切看主子臉色行事，無自主意識，無正義良知，無是非觀念，在主子面前討好賣乖、阿諛逢迎——這就是典型的哈巴狗形象。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

沒有人不喜歡聽來自別人的讚揚，哈巴狗就利用人的這種需求，拍拍馬屁，從而為自己謀得利益。

對付哈巴狗，首先要把喜怒哀樂放在口袋裡。

哈巴狗善於察言觀色，他藉由觀察人所展現的各種表情來判斷何時出手、怎樣巴結。

要想讓他無機可乘，那就關掉你對外的大門，把喜怒哀樂放在口袋裡。

其次要善於忍耐，明白暫時的忍耐是為了長遠的利益。

哈巴狗往往是老板、主管身邊的紅人，仗著後臺硬，對下屬頤指氣使，儼然一副上司的架勢，而你又拿他沒轍。

既然如此，何不忍他一時呢？

最後，不要得罪強勢的哈巴狗。

哈巴狗害人的常用伎倆有二：其一，借上司之威或借上司給他的機會報復人；其二，對於不和他親近之人，極盡破壞之能事，損害此人在老板心目中的形象，將其抹黑。

在與哈巴狗相處時，千萬要小心，不可輕易得罪。

因為他已經得到上司的認可和信任，一旦與他結下冤仇，說不定哪天你就會落入不明不白的圈套中。

同時，不該說的話盡量不說，沉默是金，不讓哈巴狗有機可乘。

人性攻略 哈巴狗在人前拍馬屁，極盡奉承之能事，奴性把脊梁都壓彎了。

在生活中、職場上、官場上，這種人比比皆是，與他們結下怨仇無異於自毀前程，一定要小心！

第二種 讓人防不勝防的小人 現實生活中，小人都會將其最真實的一面掩藏起來，在為人處世方面，總是表現得真真假假、虛虛實實。

想要不受小人所害，想從險象環生的人生汪洋中，繞過波濤洶湧的暗流，穿越錯綜複雜的險礁，到達夢想的彼岸，必須練就一雙識人的慧眼。

它能讓你擺脫無所適從的困境，使你的人生航向不致迷失；它也能讓你認清環境，辨別小人，找到人生知己。

人是世界上最複雜的動物，不同人的情緒表現和內心活動千姿百態，絕不能從某一個側面貿然作出判斷。

真正了解一個人，是一門艱深的學問，不僅需要理論上的知識，還需要在具體的交往實踐中反覆學習、總結。

具有識人的本領，你就能在瞬間看透周遭發生的人與事，看出一個人的真偽，洞悉他內心深處潛藏的玄機。

具備這樣的本領，就可以掌握他人的長短優劣，辨人於彈指之間，察其心而制其人，觀人於咫尺之內，識其言而審其本，在和小人博弈中占據優勢。

對付小人，要掌握以下幾招： 1.要善於辨別小人：沒有誰的臉上會標著「小人」二字，事實上，小人往往有幾分口才和能力，而且長得有模有樣。

但小人也不難辨別，他們有一些突出的特點： 喜歡挑撥離間。

為了某種目的，他們會挑撥同事間的感情，製造不和，好從中牟利。

喜歡落井下石。

只要有人跌跤，他們會追上來落井下石，狠狠地再補一腳。

喜歡阿諛奉承。

這種人很容易被上司所寵，他們也很可能會在上司面前說別人的壞話。

喜歡踩著別人前進。

這種人會利用你為他們開路，對於你的犧牲他們是不在乎的。

喜歡陽奉陰違。

這種行為代表他們這種人的行事風格，當面答應的事情，背後暗自破壞，這也是一種小人行徑。

喜歡造謠生事。

他們的造謠生事都另有目的，並不是以造謠生事為樂。

喜歡找替死鬼。

這類人明明自己有錯卻死不承認，硬要找個人承擔罪過。

2.像刺蝟一樣保護自己：在遇到危險時，刺蝟總是把自己縮成一團，用堅硬的刺來保護自我。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

當人們遇到小人的威脅時，不妨也像刺蝟一樣啟動自身的自衛系統。

3.給小人來點好處：聰明的人在與小人打交道時，一般不會輕易招惹小人、得罪小人，因為小人招惹不得、得罪不起，招惹或得罪了他們，本來好好的事業，被小人一陷害，結果就會一敗塗地。因此，與其和小人硬碰硬弄得兩敗俱傷，不如給他來點好處，就能堵住小人的嘴。

再則，一般來說，小人們還是很精明能幹的，也並非一無是處。

小人其實更喜歡有人去招惹他們，以便從攻擊中獲取樂趣。

因此，千萬不要主動招惹他們。

4.不與小人深交：朋友是我們比較親近的人，對我們的情況最為了解，如果他是一個小人，必將成為你最危險的敵人。

故交友必慎，尚未完全知其心時，應當提防；一旦發現朋友對自己不忠，是個小人，迅速遠離他。

而在交友之前，應謹慎看人，全面了解後，才確立朋友關係。

5.多聽聽老人的經驗：人們常說：「不聽老人言，吃虧在眼前。」

老人們的生活閱歷比年輕人豐富，因此在應對小人方面有著一定的經驗。

因此，不妨多向那些閱歷豐富的人請教，從別人的經驗中汲取適合自己的應對小人的妙法。

總之，面對生活中遇到的形形色色的小人，不必懼怕，不要一味退讓，也不要一味硬槓，而要軟硬兼施，才能真正制伏那些心懷不軌的小人們。

人性攻略 究竟何為小人？

大致而言，小人就是做事做人不擇手段、損人利己、挑撥離間、造謠生事、有仇必報、人品極差、毫無度量的人。

第三種 牆頭草，兩邊倒 通常用「牆頭草」形容這類人，他們見異思遷，唯利是圖，哪裡有好處就往哪裡靠，行事的唯一指標和方向就是利益。

在利益的驅使下，隨時隨地變換臉色，是十足的變色龍。

身在關係複雜的職場，首先應當保持清醒的頭腦。

哪些是實事求是的評價，哪些又是阿諛奉承；哪些人是出於真心而讚美你幾句，哪些人又是打算藉由奉承你達到個人的企圖，哪些奉承話是憑空捏造、子虛烏有等等，都要分辨清楚。

對付只會拍馬屁而不學無術的牆頭草，最好的方法就是不必理他，讓他自討沒趣。

如果你接受他的阿諛奉承，就相當於在自己身邊埋下一顆不定時炸彈，成天生活在心驚膽戰之中，哪裡能安心拚事業？

對於有一定能力而又愛奉承的人，你不能完全斷絕與他的來往，要適時利用他為你做事，但也不能過於相信他，因為他的忠誠度有限，難保不會因為某些利益出賣你。

對於那些確有較強能力也喜好拍馬屁的牆頭草，你一定要小心對待，這些人弄不好會給你造成極大的麻煩。

對待這種人，你既要善用他們的才能為你謀利，更要在能力上、氣勢上壓住他們，使他們對你心服口服。

總之，牆頭草因為缺乏忠誠度，所以往往會在見風轉舵的同時對你落井下石，狠狠咬你一口。

因此，在人際交往中應抱著這樣的理念：「害人之心不可有，防人之心不可無。」

學會分清他人語言、行為中的虛實，不要過於相信他人，並堅持自己的原則，「行得正，坐得直」，也就不怕牆頭草臨陣倒戈，對你造成傷害了。

人性攻略 對於牆頭草，既要發現他們的長處，加以充分利用，也要防範他們的倒戈。

第四種 笑裡藏刀，口蜜腹劍：笑面虎 《孫子兵法》曰：「信而安之，陰以圖之；務而後動，勿使有變。」

剛中柔也。

全句意為：使敵方以為我方麻木鬆懈，而暗地裡我方卻另有圖謀；要做好充分準備，然後再採取行動，不要使得敵方發生意外的變故。

這就是外表上柔和、骨子裡卻要剛強的謀略。

這一笑裡藏刀之計，用在軍事上是妙招，屢屢出奇制勝，但是應用到人際關係、為人處世，這種計策的使用者就十分陰險，他們也就是人們常說的笑面虎。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

笑面虎具有以下幾個特徵： 第一，具有很強的功利心。

第二，擅長玩陰謀詭計，喜歡耍小聰明。

第三，心如蛇蠍，惡毒陰險。

第四，無論什麼人都不能阻止他們前進的步伐。

他們表裡各有一套，陰謀藏在笑容裡，善用雙關語，初聽來是誇讚之語，實則話裡有話、暗藏殺機，你稍有遲疑便中了他們的圈套，被羞辱一番，卻是有苦說不出。

對付這種笑面虎，要學會以下幾招： 第一，他笑你也笑。

對口蜜腹劍的笑面虎，你就要學會「他笑你也笑」，以其人之道還治其人之身。

他對你虛偽，你就要對他更虛偽，讓他以為你和他是同一類人，自然不會輕易招惹你。

第二，不讓笑面虎牽著鼻子走。

口蜜腹劍的人很會籠絡人心，你千萬不要對他放鬆了警惕。

你可以與他聊些無關痛癢的八卦，但話題不要被牽著走。

如果他發牢騷抱怨單位或公司的壞處，或是議論別人的長短，即使與你心中所想的一拍即合，你也不能與之附和，最好把話題岔開。

否則，日後這些話會被加添醋傳出去，說成是你的意見，叫你解釋不清，有苦難言。

人性攻略 和口蜜腹劍的笑面虎相處，不管他是何等身分、哪種角色，都不要輕易相信他的甜言蜜語。

你的目標是要從他那裡得到直截了當的答覆，以了解自己所處的地位，制定相應的計畫。

在他刁難你之前，首先找出他這樣做的原因，見機行事。

第五種 現代岳不群：偽君子 我們常常把那些虛偽的人稱為偽君子，他們表面上道貌岸然，暗地裡窩藏不良居心。

這類人的典型代表是金庸小說《笑傲江湖》中的岳不群。

他們內心醜惡，卻滿口仁義道德，讓人防不勝防。

下面介紹幾點防「偽」須知： 1.不要隨便交友：隨便交朋友，結果往往要後悔。

當我們發現對方不是真正的朋友時，要及時拒絕，以免被友情所累。

2.行得正坐得端：有些人常和你打得火熱，以知音相稱，說自己如何痛恨虛偽的人，不與他們為伍，背地裡卻在老板面前大書特書你的罪狀，虛偽得很。

只要你平時注意自己的言行，不要犯下過錯，自然能行得正坐得端，無懼偽君子的謠言攻擊。

對待偽君子的小報告，我們在氣憤之餘也要反省一下自己，從中吸取教訓。

3.以其人之道還治其人之身：偽君子一向以偽裝出招，你以其人之道，還治其人之身，也用偽裝蒙蔽他，保護自己。

總之，在看透一個人偽君子的本質後，要盡量和他敬而遠之，客套禮貌地對待，嚴守自己的隱私，不給他們陷害你的機會。

人性攻略 當你得勢、發達的時候，偽君子視你為可資利用的現成資源，千方百計靠近你，一聲「朋友、兄弟」縮短了距離；當你陷入困境時，偽君子就會撕去偽裝，露出真面目。

第六種 甘心做欲望的奴隸：貪婪的人 貪婪的人甘心當欲望的奴隸，十個指頭不停地掐算得失，張開大手，隨時想把小利攬入懷中，但無論如何也填不滿無邊欲海。

那麼，怎樣與貪婪之人相處而不為其所害呢？

1.適當給他幾顆糖：貪婪的人也是難纏的人，為一點蠅頭小利，一點小事也纏著你不放，惹得你心煩意亂。

與其讓他像蒼蠅一樣圍著你轉，還不如給他幾顆糖打發他，當然要注意適可而止。

2.把貪婪者放在明處：與貪婪小人博弈，如果他們是下屬，成天瞞著你做貪污收賄的勾當，你又無法掌握其證據，那就先藏好自己的真實意圖，把他們放到陽光下考驗，等待時機成熟，再落下你的鋤刀不遲。

3.不與貪者爭名利：那些貪戀功名利祿的人，見別人頭上的光環就覺得刺眼，這時你頭上的光環反而讓小人爭著以你為打擊目標，所以放棄與他們爭功名，反而是一種豁達與解脫。

人性攻略 欲望是貪婪者的包袱，他們從未想過減輕背上的包袱，而是一路拾名利之石，負於

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

肩頭，越來越多，越裝越大，直至被名利壓垮。

第七種 無賴與無信的集合體：賴皮鬼 誠實守信是社會提倡的美德，言出必行向來被視為信守承諾的尺規，與人為善則是人們追求和力行的道德準則，偏偏有些人賴皮到底，無理走遍天下。

賴皮鬼有如下幾種特徵：犯錯逃避批評，找一堆藉口塘塞；為了「攻擊」對方無理取鬧；推卸責任製造說詞。

掌控這類人要用以下幾招： 1.不與賴皮鬼做交易：交友做生意得看對象，碰上了賴皮的人，經常會吃虧。

2.討債有法：欠債還錢，天經地義。

然而在現代社會裡，常常是借錢的人理直氣壯地賴帳，被借的人低聲下氣地討債。

對付這樣的賴皮鬼，可以採用以下幾種方法：對於有些忘性極強的負責人，如果你無法用直接的討債辦法來對付他們，不妨「以其人之道，還治其人之身」，直接向他們借錢。

至於那些裝糊塗的人，在你多次討債不成後，不妨不動聲色地借用他一件可抵債款的財物，作為抵押物品，直到他還錢為止。

也可以找個第三者，代你向負責人討債，注意，這個第三者必須是你和負責人都熟識的朋友。在以上討債方法未果的情況下，你就只能動用最後一招—訴諸法律，利用法律手段強制負責人償還債務。

3.千萬不能心軟：人生在世，難免遇到無賴當道，你就應對其予以堅決的還擊。

因這些人一般都是吃硬不吃軟，你再好言相勸，也是白費。

在他面前擺出強硬的姿態，隨時握緊拳頭準備致命一擊，他就不得不考慮一下了。

生活中，人們常會遇到各式各樣的無賴之徒，對付這些蠻不講理的無賴，就要擺出強硬的態度來，以對他們起到威服作用。

人性攻略 無論你面對的賴皮鬼是蠻橫不講理型，還是善於詭辯推卸責任型，都是以糾纏不休的方式來消磨你的耐心，最終逼迫你讓步，使得他從中謀利。

對付無賴，頭腦機智、口齒伶俐的人可以牙還牙、以惡制惡；而口齒不夠伶俐的人，可以採取一概不理的態度，賴皮鬼獨角戲唱累了就會自動消失。

第八種 心胸狹窄的善妒之人 善妒之人是對才能、名譽、地位和境遇比自己好的人心懷怨恨。

自己才能不如人，不是努力奮鬥，提高競爭能力，而是暗自怨天尤人，或搞陰謀詭計來損人利己。

對付善妒之人，要用到以下幾招： 1.切莫引人注目：一個很優秀的人原本就是眾人的焦點，即使不去刻意表現，也是人群中突出的一份子，如果一味把自己推向更顯著的位置，得到榮耀與豔羨之後，誰能保證沒人因過分嫉妒而對你採取不利行動呢？

優秀是一件很好的事，但要學會適當隱藏。

2.學會韜光養晦：韜光養晦並非消極的策略，它並不是一味忍讓，什麼都不做，而是少惹是非、少找麻煩的方式，更好地展現自己的才華，發揮自己的特長。

3.與嫉妒心強的人適當溝通：除了不出風頭，我們還要善於與有嫉妒心的人和睦相處。

在與人交往中要避免別人的嫉妒，除了注意不要刺激他人以外，還要注意與嫉妒者溝通彼此的感情和想法，力圖贏得他們的好感，緩和甚至能消除他們的嫉妒心理。

人性攻略 心胸狹窄的人，嫉妒賢能，絲毫不能容忍別人一點點的傷害或嘲笑，他們看到的總是風雨而非彩虹。

第九種 為私利出賣恩情：忘恩負義的人 忘恩負義的人心裡沒有「感謝」二字。

有所成就時，他首先會認為是自己的功勞，別人的幫助只是綠葉而已。

對付這類人的方法也很多，下面就介紹幾種： 1.留好退路再幫人：人活在世上，免不了需要別人幫忙，同時也要幫助處於困境中的人。

但是忘恩負義的人，在接受他人幫助後非但不知感激，反而認為助人者對他圖謀不軌，從而反咬助人者一口。

為了避免這種被反咬一口的情况，助人者在助人前應考慮壞的後果，給自己留條退路，以免幫了人還受害。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

2.不期待別人的感激：人們常說助人為樂，就是說助人能使助人者感到快樂。

因此，助人者不應再期望他人的回報和感激，因為你已獲得了最好的回報—助人的快樂。

人性攻略 有句古話：「滴水之恩，湧泉相報。」

也就是說，人家對你的幫助，你要牢記在心，今後加倍地回報人家。

懂得回報的人，人們會更關愛他；而只知索取，不知回報的人，最終要落入孤立無援之境。

第十種 對外溫順，對內蠻橫：小霸王 有人在外面對人畢恭畢敬、尊重有加，一回到家裡、公司裡就來個一百八十度的大轉變，把在外頭無法表現的霸氣全耍出來，頤指氣使，稍有不順便要咬人。

對付這種人，要記住下面幾點： 1.一味地軟弱反而更易受傷：雖然在待人處世中沒必要像刺蝟那樣全副武裝，渾身帶刺，但也要像那些兇猛的動物一樣，讓人覺得你不好惹。

這也能時刻提醒這類人，招惹你是要承擔後果並付出更大代價。

2.強悍面對刁難：現實生活中有不少人性喜故意刁難別人，以顯示他們的能力，我們既要直接喝斥他們的無恥行徑，也要「以其人之道，還治其人之身」，給他們點顏色看看，讓他們不敢再冒犯。

人性攻略 記住一點：這種人從來只會把過錯推給別人，你說再多也無益，倒不如專心做自己的事，讓他唱他的獨角戲。

第十一種 好奇心與傳播欲的結合體：大嘴巴 大嘴巴之人，通常愛揭露別人的隱私，或影射別人的人格，不管是直接散布，還是委婉傳播，不管是加油添醋，還是潑冷水，都不利於發展良好的人際關係。

那麼，怎麼應付這類人呢？

1.心事寧可放在肚裡：面對大嘴巴之人，該保留的一句話也不能透露，要善於隨機應變，慎防禍從口出。

2.不要被輕易激怒：大嘴巴散播流言蜚語，很多時候是要激起你的憤怒，然後抓住你的破綻。

當他們懷著種種目的來激怒你時，你稍有不慎，便會掉入他們為你設計的情緒圈套當中，因此，一定要克制。

3.不回應流言：對待流言最好採取不理不睬的態度。

4.耳聽為虛，眼見為實：世界上，真真假假，假假真真，難以分辨，因此，人們在面對任何一件事情時，都應全方位了解事情的來龍去脈之後，再做判斷。

5.做謠言的休止符：當謠言的休止符不僅是制止謠言從你這裡再傳出去，也同時要求你能用各種方式化解謠言。

面對謠言，豁達大度當然很好，如果不得不反擊，就要思考好策略再行動。

人性攻略 大嘴巴之人愛搬弄是非往往是他們心理不平衡的表現。

從精神分析理論來看，亂嚼舌根與謾罵他人的心理基礎類似，是一種「殺人不見血」的攻擊行為，嚴重影響他人的人際交往。

因此，對付這種人，最好的方法就是對其敬而遠之，不予理睬，讓他自動消失。

第十二種 平庸者披上自大的外套：自負狂 自負實質是無知。

無知有兩種表現，一是盲從，二是狂妄。

自負則表現為狂妄。

對付自負狂有以下幾招： 1.識破空殼子：面對目中無人的自負狂，要學會識破空殼子，辨明他們語言、行為中的虛實。

2.不可對其抱有過大的希望：一個人有無本事，本事有多大，別人都看得見，心裡都有數，不用自吹，更不能狂妄。

畢竟，沒有多少人樂意信賴一個言過其實的人，更沒有一個人會對一個出言不遜的人抱過大的希望。因為希望越大，失望越大。

3.自負之人不可用：歷史上諸多自負者失敗的慘痛教訓提醒我們，如果要尋求合作夥伴，那麼請不要選擇自負狂妄之人。

你無法保證他不再犯相同的錯誤，也不清楚這種人能力如何，能否擔當重任，更致命的是自負的人不合群。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

人性攻略 人總是喜歡掩蓋自己的缺陷來避免別人的嘲笑，卻不知在滿足自身虛榮心的同時讓自己越陷越深。他們穿上一件華麗外衣，騙不了別人卻矇騙了自己，非要擠進與眾不同的行列，卻反而更讓人看破手腳。

<<真希望我20歲就知道的人性詭計>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>