

诱导心理学

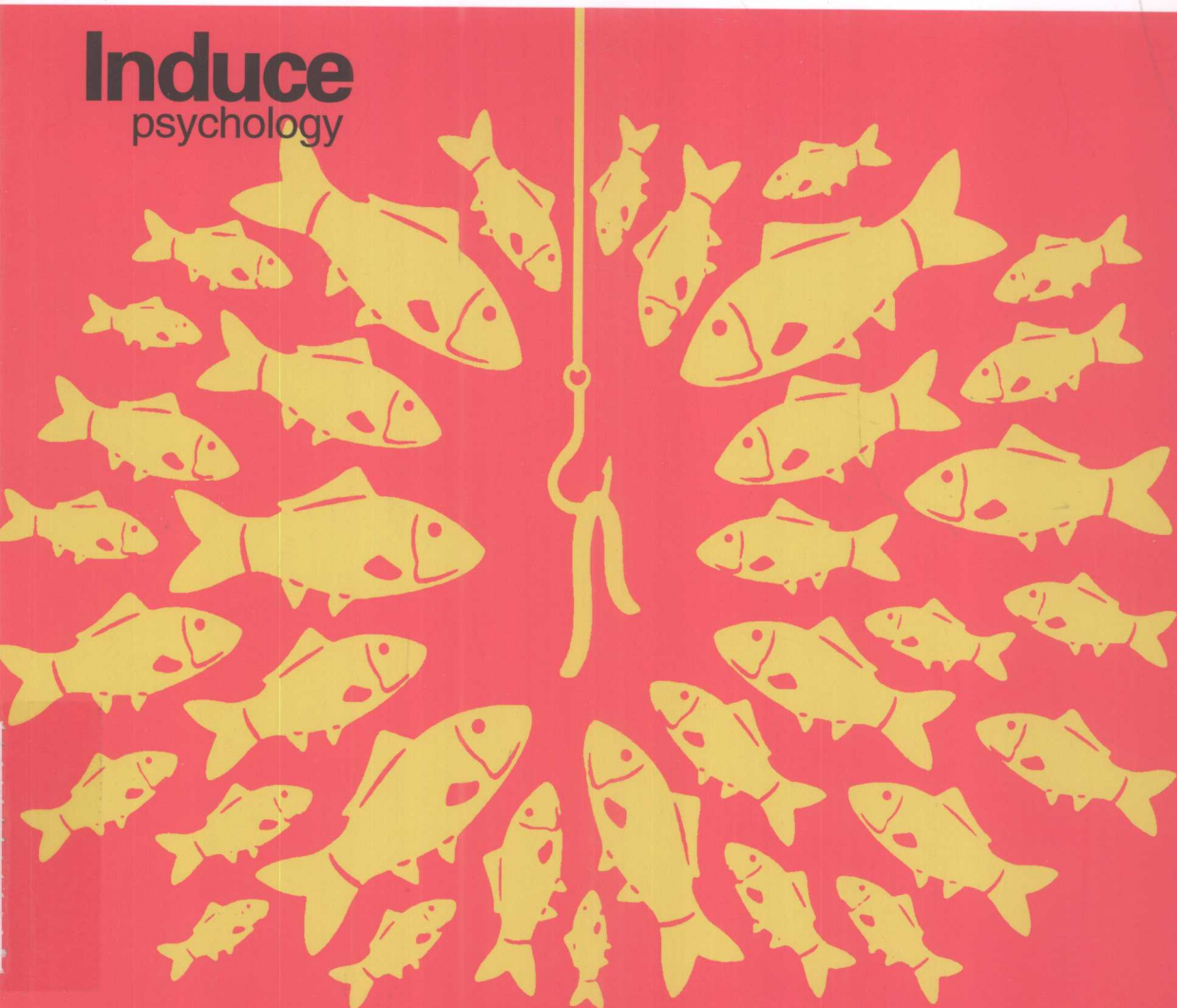
诱人在心、化敌为友的心理行为强化疏导训练

看入人里，看出人外，心理诱导技术教你如何心想事成。

韦秀英 著

人人都有阅读人心的潜能，斗智不斗力的完胜心法助你步步为赢。

Induce
psychology



群言出版社
QUNYAN PRESS

诱导心理学

诱人在心、化敌为友的心理行为强化疏导训练

韦秀英 著

 群言出版社
QUNYAN PRESS

• 北 京 •

图书在版编目(CIP)数据

诱导心理学 / 韦秀英著. — 北京 : 群言出版社,
2015.10

ISBN 978-7-80256-894-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第223724号

责任编辑: 陈赫男

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 群言出版社

社 址: 北京市东城区东厂胡同北巷1号(100006)

网 址: www.qypublish.com

自营网店: <http://qycbs.shop.kongfz.com> (孔夫子旧书网)

<http://www.qypublish.com> (群言出版社官网)

电子信箱: qunyancbs@126.com

联系电话: 010-65267783 65263836

经 销: 全国新华书店

法律顾问: 北京市君泰律师事务所

印 刷: 三河市祥达印刷包装有限公司

版 次: 2015年11月第1版 2015年11月第1次印刷

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 228千字

书 号: ISBN 978-7-80256-894-5

定 价: 35.00 元



【版权所有, 侵权必究】

● 前言

处理社交生活问题，不仅要凭借聪慧，还要凭借对他人心理的洞察和引导，这就需要诱导心理学。诱导心理学上的斗智不斗力，客观上是指在计谋上较量，而不从武力上比高下。

中国人对智斗的热衷，源于中国农耕社会是一个讲究忠孝、顺从而压抑个性的社会，这样的社会制度无疑会引起被压迫者的不满。但被压迫者不满归不满，若要付诸行动，还得反复掂量：官府既有文治又有武功，明目张胆地跟他们诉诸武力无异于以卵击石。只有借助于智斗，正面不行从反面，明的不行来暗的，硬的不行用软的，方有获胜的可能。

于是乎，借刀杀人、趁火打劫、无中生有、隔岸观火、笑里藏刀、浑水摸鱼、金蝉脱壳、偷梁换柱、调虎离山、欲擒故纵、破釜沉舟、瞒天过海、美人计、反间计、苦肉计、空城计等计谋智术被广泛应用于各种各样的争斗场中，愈演愈烈，经久不衰。

所以，中国人在名利场上的较量，大多会采用智斗而绝少采用武斗，尤其是暂时处于弱者的一方。弱者跟强者争斗，硬碰硬肯定不行，明智的做法应是兜个圈子，绕个弯儿，想个法子，再攻其不备，出其不意。身处

这样的氛围，如果谁不分对象，不分场合地坚持诚实守信，那一定会吃苦头。楚汉相争时，有万夫不当之勇的项羽曾希望和无赖出身的刘邦单挑，话音刚落，就被刘邦以一句“吾宁斗智不斗力”回了个干净。在刘邦看来，好勇斗狠，那是头脑简单的赳赳武夫们干的粗活，档次低，堂堂大丈夫要玩就玩智慧，才够档次，够水平。

事实上，科学研究也证明，懂得斗智的人总比斗力的人在事情上的成功率要高很多。俗话说：“知己知彼，方能百战百胜。”所谓知己知彼，无非就是懂得对方的心理思维。其实人都是感性动物，当你学会怎样触动一个人的内心情绪的时候，远比蛮横地以武力解决问题要容易得多。

其实，生活本就是一场斗智的过程。无论你是驰骋在商场的经商高手，还是在职场不断晋升的职场达人，还是刚刚走上社会的青年，你都应该掌握一些斗智不斗力的心理战术，这样才能保证你趋利避害，不断地实现人生质的飞跃，而本书正是你最好的选择。

本书从“斗智不斗力”入手，通俗易懂地讲述了如何诱“敌”深入，掌控对方心理的学问，通过对大量斗智案例的讲解和阐述，相信一定会帮助大家掌握“斗智不斗力”这项心理战术的精髓。

● 目录
Content

Chapter 1 智慧决定胜负，
出拳头总是不如玩心理

- ››› 大部分人不擅长心理战 / 2
- ››› 斗力不如斗智 / 5
- ››› 秀才真的斗不过兵？ / 8
- ››› 一味地逞匹夫之勇不可取 / 11
- ››› 伸拳头与收拳头 / 15
- ››› 用智慧还原魔方 / 19

Chapter 2 诱敌深入， 让对方深陷泥潭的心理战术

- >>> 集中优势，各个击破 / 24
- >>> 敌进我退，敌退我进 / 27
- >>> 以逸待劳，后发制人 / 31
- >>> 贝勃定律：慢慢地习惯了就接受了 / 34
- >>> 温水煮青蛙 / 37
- >>> 见人下菜碟：不可无常，不可不变 / 41
- >>> 拿出最具吸引力的诱饵 / 45
- >>> 不可稍有所得就放松警惕 / 49

Chapter 3 请君入瓮， 让对方主动入局的心理战术

- >>> 愿者上钩：抓住对方的心最重要 / 54
- >>> 投其所好，才能打动人心 / 58
- >>> 以其人之道还治其人之身 / 60
- >>> 巧用暗示，让对方主动入局 / 63
- >>> 给别人一个引导，让他觉得那是自己的主意 / 67
- >>> 调动兴趣，让对方主动如你所愿 / 70
- >>> 斯德哥尔摩症候群的提示：善用依赖心理 / 72
- >>> 以利为饵，以力为盖 / 75
- >>> 将心比心：留人，更要能得人 / 78

Chapter 4 示弱以弱， 让对方骄傲自满的心理战术

- >>> 示弱是一种强大的力量 / 82
- >>> 适当示弱有助于拉近距离 / 84
- >>> 示弱是麻痹对手的最好手段 / 87
- >>> 适当示弱有助于保护自我 / 90
- >>> 不要把自己太当回事 / 93
- >>> 优越感会伤人也会伤己 / 95
- >>> 学会夹起尾巴弯腰做人 / 98
- >>> 以示弱实现逆袭 / 101
- >>> 柔弱的往往才能长存 / 105
- >>> 学会成全别人的好胜心 / 108
- >>> 做人不可强出头 / 110

Chapter 5 长线钓鱼， 让对方逐渐上钩的心理战术

- >>> 晴天留人情，雨天好借伞 / 114
- >>> 雪中送炭更有力量 / 117
- >>> 蘑菇心理：软磨硬泡有时最有效 / 120
- >>> 累积定律：成功不是一蹴而就的事情 / 123
- >>> 得寸进尺效应：不要一下子满足对方 / 126
- >>> 人不可太尽，事不可太尽 / 129
- >>> 成大事之人要有长远投资 / 132
- >>> 曲线求人，让对方的“身边人”助你一臂之力 / 135
- >>> 日久见人心：利益和时间能让你看清一切 / 139

Chapter 6 欲擒故纵， 让对方自以为是心理战术

- >>> 欲擒故纵，做事反着来容易收到奇效 / 142
- >>> 吊足胃口：越得不到的，越想得到 / 146
- >>> 纵“小”的目的是为了擒“大” / 150
- >>> 留面子效应：尽量把你的要求提高 / 153
- >>> “变脸”也是一种欲擒故纵的心理战术 / 156
- >>> 要想出头做人，就得先低头做事 / 159
- >>> 以退为进，方能适时成就自己 / 161
- >>> 给对手“诚心诚意”地帮倒忙 / 164
- >>> 善于以外表迷惑对方 / 167

Chapter 7 化敌为友， 与对方携手双赢的心理战术

- >>> 利己不一定要损人 / 170
- >>> 善待你的对手 / 173
- >>> 冤家宜解不宜结 / 176
- >>> 永远避免跟人正面冲突 / 179
- >>> 霍桑效应：满足对方发泄的欲望 / 184
- >>> 多站在对方的立场看问题 / 188
- >>> 培养宽容待人的美德 / 191
- >>> 助人即是助己 / 194
- >>> 不要靠损害对手来获益 / 196
- >>> 以柔克刚化敌为友 / 199
- >>> 生气不如争气 / 202

Chapter 8 摸清底牌， 更好地掌控你周围的人

- >>> 摸清对方的心理和意图 / 206
- >>> 从表情看一个人的内心活动 / 209
- >>> 巧妙地运用第一印象 / 212
- >>> 善于揣摩他人的心理变化 / 215
- >>> 通过语言揣摩对方心理 / 217
- >>> 通过习惯动作摸透一个人的心理 / 221
- >>> 把有用的人都吸引到你身边 / 224
- >>> 不要光顾自己表现，要注意对方的心理 / 227

Chapter 1

● 智慧决定胜负， 出拳头总是不如玩心理

智慧就是力量，且远胜于力量。在当今社会，单纯的力量已无法掌控局面、决定胜负，出拳头总不如玩心理，创新、创造和创意永远是制胜的关键。

● 大部分人不擅长心理战

生活中，我们总要面对各种各样的人和事情，也难免面对形形色色的竞争，在面对竞争时，善用智慧的人总比那些喜欢凭借武力解决问题的人，成功率要高出很多。

用拳头能解决的问题，常常只是痛在一时，治标而难以治本。大到国家大事，军事实力固然重要，但不可少了智慧与思维，否则再强大的力量都不过是莽夫之勇。小到生活琐事，充满智慧的人幸福感也远远大于用武力解决问题的人。学会运用智慧，善于运筹心理，总能事半功倍。

生活中最常见的困扰，往往和人有关。不了解人心，走到哪儿都碰壁！可人心就如镜中花水中月一样难以感知和触摸。虽然《明明白白我的心》这首歌唱了这么多年，但要想读懂人心、参透人性却并非易事，尤其是对于涉世不深的社会新人而言。

无论身处职场、商场，抑或是在人际关系交往中，所有的人与人之间的交流其实都是心理战，但很多人其实并不怎么擅长面对心理战。在面对同一件事情的时候，擅长运用心理学的人，很容易击破心理防线较弱的人。

比如在销售行业中，同样的产品，在面对顾客的时候，不同的卖家带给顾客的心理上的变化是不一样的，懂得将产品情感化、赋予它生命意义的卖家，使产品和顾客之间有了精神上的契合，就能给顾客带来心理上的愉悦，总能比

那些只是单一介绍产品的卖家要容易卖出产品。这是种商业技巧，也是一种心理战的体现。

曾经有个很内向的朋友跟我说，自己一直比别人工作更努力，分内的事情完成得兢兢业业，可升职加薪似乎与她都无缘。相反，公司里那个学历比她低，工作态度也不温不火，只是擅长交际，和上司、同事关系都处理得不错的普普通通的姑娘比她晋升得更快。她博士毕业，却怎么都不如一个本科生在单位吃得开。为此，她苦恼了很久，究其原因，正是因为她不擅长面对心理战。

相信不只是她，很多人在工作中都会遇到很多问题：为什么得不到上司的认可？为什么明明你对她很好，她却和别人是很好的朋友？为什么你总是“想做却做不了”、“想说却说不出口”、“想决定却又下不了决心”？会不会其实你内心隐藏着“害怕跟人争执、害怕受伤害、害怕失败、害怕被讨厌、害怕被排挤、害怕伤害对方……”这样的恐惧情结？其实归根到底是因为自己不擅长面对心理战。

有人靠考入清华北大等名校用环境成就自己，有人发挥失误进入大专也能靠主观努力创出一片天地。前者只懂得客观维护自己，后者懂得用自身的智慧发展自己。不过这样的人，生活中也只是少数。大多数人还都只是习惯于墨守成规地呈现自己。我们曾用很多方式去努力证明自己，以期得到别人的认可。而最有效的方式之一就是学会心理战。

刚刚毕业的学生在求职中，很多人都有遇到过黑中介这样的事情，今天有人被骗四百，明天有人被骗五百。其实那些骗子不过就是比较善于利用心理战来摧毁你的防线，让你心甘情愿地进入到他们的局，而你恰巧是那个不太擅长心理战的人。

美国联邦调查局是个打击犯罪、维护美国司法权力的机构，现在已经成为全美最令国民信服的机构，这是任何其他侦破和安全机构都不能与之相比的。它是如何成为当今全球最著名的侦破和安全机构的？这个问题的答案有很多个，但是有一个答案最为人们所熟知，美国联邦调查局能通过研究和分析人的心理，掌握操控人心理的技术，从而完成侦破和安全工作。准确地说，美国联

邦调查局就是通过对犯罪嫌疑人和不法分子的心理的掌控，破了一起又一起重大案件，创造了在美国社会甚至国际社会上的一个又一个传奇。

这就是擅长运用心理战的力量。如果能把这种心理学战术在生活上加以运用，我们也都能生活得更加轻松。

斗智法则

心理空间的对抗是无形的，也是变幻莫测的，这是一种软实力的智力竞争。它是以人的心理活动为主战场，是人与人之间信念、意志、决心的比拼与较量。生活中时刻都在上演着一幕幕的心理战。要想打赢心理战，就要懂得各种斗智法则。

● 斗力不如斗智

何谓斗力不如斗智？从客观来说，它其实就是指在计谋上较量而不从武力上比高下。出自《史记·项羽本纪》：“汉王谢项王曰：‘吾宁斗智不斗力。’”

斗力是人类很自然的反应，可是斗力只能带给人一时激情式的满足，本身并没什么建设性，甚至可以说，斗力更多的是具有破坏性，原因如下：

——斗力会模糊你应追求的目标。例如夫妻斗力会妨碍家庭幸福；同事斗力会荒废事业；公司斗力会互相毁灭；国家斗力而打仗会导致民不聊生。为“力”而投入时间、精力、金钱，智者不为也。

——斗力会使人失去理性。“力”是属于情绪性的产物，“力”的存在，使人呈现冲动的一面，但若上升到要“斗”的程度，则会使人失去理性，让人做出错误甚至后悔莫及的决定。所以智者不为也。

——斗力有时是对方的策略。或许他知道你容易动“力”，所以故意激你，好把你引到歧路，让你因此毁灭；或许他不知道你是不是容易动“力”，仅是激一激你，以了解你的底细，而他的目的，当然也是为了破坏你，或是毁灭你！所以，斗力，智者不为也。

——斗力会使人气度变小，“忘记”了“斗力”之外还有更重要的事、更广大的天地。

所以，斗力，智者不为也！在非必要的情况下，智者只会选择斗智！

人生的竞赛往往是这样：获胜者往往不是技巧最好的，而是最接近人性的，因此只有靠逻辑做事才能更符合自然规律，才更容易成功。语言的智慧，策略的智慧，行动的智慧，都会给你的人生带来意想不到的收获。

男女朋友意见不合而吵架，两人都很生气，谁也不想先开口道歉，这便是斗“力”。

某甲得罪了某乙，某乙回头羞辱某甲，某甲失了颜面，与某乙结下了梁子，从此天天斗，月月斗，年年斗，这也是斗“力”。

A公司生产某产品，独占市场，B公司也推出类似的产品，瓜分了A公司一半市场，并声言将击败A公司，A公司不甘示弱，花大钱打广告，发誓要把市场夺回来，这也是斗力！

中国人在名利场上的较量，大多会采用智斗而绝少采用武斗。尤其是在暂时弱小一方，弱者跟强者争斗，硬碰硬肯定不行，明智的做法应是兜圈子，绕个弯儿，想个法子，再攻其不备，出其不意。身处这样的氛围，如果谁不分对象、不分场合地坚持，那一定要大吃苦头不可。

一个孩子在山上种了一片苞米。苞米快要成熟的时候，被狗熊发现了。狗熊钻进苞米地吃了一些，扔了一些，糟蹋了一地。

孩子找狗熊去讲理。狗熊满不在乎地说：“你的苞米是让我给糟蹋了，你能把我怎么样呢？”

孩子说：“我要你包赔。”

狗熊说：“我若是不包赔呢？”

孩子说：“那我就叫你知道我的厉害。”

狗熊说：“我劝你还是忍了吧，我有的是力气。”

孩子说：“我光听说狗熊傻，可没听说狗熊有力气。”

狗熊火了，指着一个磨盘大的石头说：“等我把这块石头扔到山下去，你就知道我是不是有力气了。”

狗熊背起了磨盘石，故意在草地上走了一圈儿，顺着陡坡把石头扔下山去。磨盘石发出隆隆的巨响。狗熊得意地哼了一声。

孩子说：“背石头不算力气大，能拔下一棵树才算力气大。”

“那你就等着瞧吧！”狗熊说着，便拔起树来。费了九牛二虎之力，到底把一棵松树给拔出来了。

孩子说：“你能把松树拖到东边的湖里去吗？如果你能把树扔到湖里，让它像船一样漂起来，我就服你了。”

狗熊真的把大树拖到湖里了。可是，它已经累得筋疲力尽，站进湖里以后，本想爬到岸上来，却“扑通”一声落到水里去。孩子趁机跳过去，揪住狗熊的耳朵，把它的脑袋摁到湖里，灌了它一肚子水。

狗熊告饶了，答应了孩子的要求，给孩子赔偿：自己要当头牛，学会拉犁，帮助那个孩子种地。

上述故事就是对斗智比斗力好做得最好的诠释，其实生活中很多事情，人们都应该学会利用智慧来解决问题，而不是依靠蛮力。



斗智法则

真正勇敢的人，能够智慧地忍受最难堪的羞辱，不以身外的荣辱介怀，用息事宁人的态度避免无谓的横祸。