

心理 控制方法

XINLI
KONGZHI FANGFA

心一◎著

生活中你处处用得到的心理战术

输掉竞争时，你可能不会想到对手做了心理暗示，
做出决定时，你可能不相信自己掉入了惯性的陷阱。

一本教你如何运用心理学，
战胜自己、战胜他人的
智慧宝典



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

心理 控制方法

XINLI
KONGZHI FANGFA

心一◎著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

心理控制方法 / 心一著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2016.11

ISBN 978-7-5484-2870-1

I. ①心… II. ①心… III. ①情绪-自我控制-通俗读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第 209142 号

书 名: 心理控制方法

作 者: 心 一 著
责任编辑: 王 丹 滕 达
责任审校: 李 战
封面设计: 华夏视觉

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)
社 址: 哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编: 150028
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京嘉业印刷厂
网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com
E-mail: hrbcbbs@yeah.net
编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272
销售热线: (0451) 87900202 87900203
邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900256

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 15 字数: 220千字
版 次: 2016 年11月第 1 版
印 次: 2016 年11月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5484-2870-1
定 价: 36.80元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451) 87900278

前言

你是不是时常有这样的疑问：为什么我会听售货员的话买下一堆昂贵却又没什么用的东西？为什么我们会答应别人原本不想答应的请求？为什么看到别人排队时，我也跟着排队……

其实，这些都是别人对我们运用了心理战术的结果。那么什么是心理战术呢？

心理学家告诉我，心理战术是一种抓住对方心理，通过影响对方的潜意识，改变其意识和认知，以达到自己目的的心理征服战术。

看到这儿，你是不是已经对“心理战术”几个字望而生畏，不敢再往下看了呢？其实，你大可不必理会心理学家是怎么说的。通过自己的观察和体会，你也能掌握心理战术的精髓。心理战术并没有我们想象中的那么神秘和深奥，它只是人们众多心理活动的一些规律性总结。生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的。有人就有心理，也就离不了心理战术。说不定现在你的身边就有一个人正在对你使用着心理战术呢。

让我们来看看下面两个真实的片段。

片段一：俞敏洪招生

1991年冬天，俞敏洪在中关村第二小学租了间平房当教室，挂起“东方大学英语培训部”的牌子，开始了自己的事业。当时俞敏洪的培训部就

只有俞敏洪和他的妻子两个人，条件非常艰苦。

最先看到小广告找到那间教室的是两个学生。他们看到“东方大学英语培训部”的牌子，试探性地走了进来。他们看到这间小平房改装成的教室里面只有破桌子、破椅子，学员报名册上干干净净，一个名字也没有。他们俩还以为遇到了骗子。

俞敏洪凭着多年教师生涯练就出来的好口才，终于让两个学生报了名。可不一会儿，那两个学生又后悔地跑了回来，把报名费要了回去。

接连一个多星期，看到小广告而来的人不少。但是他们来了后，看看四周，看看空白的报名册，然后就走了，无论俞敏洪怎么说，最终只有三个学生报了名。

这么多人来了后，为什么看看报名册就走了呢？俞敏洪在心里反复琢磨这个问题。最后，他终于想通了。那是因为报名册上的人太少，人们信不过。

想通后，俞敏洪便在 TOEFL、GRE 所有的报名册上填了许多的假名字。对不确定、不熟悉的事情，人们总是喜欢参考大众的意见。来报名的人看到这么多的人都报了名，心想大家都报名了，应该不会错，自己再不赶紧报，说不定就报不上了。就这样，俞敏洪招来了新东方的第一批学生，走出了新东方的第一步。

片段二：发奖金

经济不景气时期，有一间向来运营很好的公司，盈余大幅滑落，老板为只能发给员工一个月的年终奖金而忧心：“许多员工都以为可以拿到至少两个月的奖金，恐怕飞机票、新家具都订好了，只等拿了奖金去付账呢！”

经理也愁眉苦脸：“就像给孩子糖吃，每次都给一大把，现在突然变成两颗了，孩子一定会吵。”老板听完，好像有了灵感。

两天后，传出消息：“由于公司运营不佳，年底要裁员，年终的聚会晚宴，

可能都要取消。”听到这个消息，公司里顿时人心惶惶。每个人都在猜，被裁的那个会不会是自己呢？

过了几天，又有消息宣布：“公司虽然艰苦，但大家在一条船上，要同舟共济，再怎么艰难，也绝不会牺牲共患难的同事，就是年终奖金不可能发了。”

听说不裁员，大家放下了心上的大石头。不至于卷铺盖走人的喜悦，早压过了没有年终奖金的失落。

突然，老板召集各主管开紧急会议。员工们面面相觑，不知道又有什么状况出现。几分钟后，主管们纷纷冲进自己的部门，兴奋地高喊：“有了！有了！还是有年终奖金的，整整一个月，马上就会发下来，让大家过个好年！”霎时，整个公司淹没在一片欢呼声中。

看了上面的两个小片段，你是不是对心理战术有了更感性的认识？其实，每个人每天都要用到心理战术，它在生活中随处可见。巧妙地运用心理战术可以“不战而屈人之兵”，在你陷入困境的时候也可能轻易为你赢来转机。现在，你是不是觉得自己也该好好研究一下心理战术呢？

第一章

思维定势：
别让惯性左右你

为什么人们喜欢用经验来做出判断，用习惯来做出选择？

为什么有些东西提价反而卖得更好，为什么失败的人更容易放弃？

为什么要及时鼓励孩子的好习惯，批评孩子的坏习惯？

美国的火箭助推器与马屁股之间，你能想象到会存在某种关系吗？

别让惯性左右你 / 003

见怪不怪，常见不疑 / 005

昂贵等于优质？ / 008

过去决定了现在的可能 / 011

本能不经强化也会消失 / 013

自我设限的悲哀 / 015

第二章

知觉对比：
事物不变，变的只是认知

为什么无人问津的两种游戏机，会变得突然畅销起来？

为什么推出更先进的面包机，反而促使了次一级面包机的热销？

为什么销售人员的销售业绩下降了，经理反而夸奖他呢？

为什么公司年底只发一个月的年终奖，员工们却依然兴高采烈呢？

一杯时冷时热的水 / 021
怎样借钱最省事 / 024
如何谈判最有效 / 026
一开始就告诉对方最坏的情况 / 028
“折中选项”背后的秘密 / 030
不要总觉得邻居的草坪更绿 / 032

第三章

从众效应： 毛毛虫为什么会不停地兜圈子？

为什么购物电话的线路越忙，购买产品的客户越多？
为什么我们在图书馆的时候不会大声喧哗？
为什么医院公示爽约的病人越多，病人的爽约率反而越高？

以多数人的意见为准则 / 037
人们最容易受谁的影响？ / 040
社会常态的吸引力 / 043
毛毛虫为什么会不停地兜圈子？ / 046
投资中的陷阱 / 049
谁才是最大的笨蛋？ / 053

第四章

威慑策略： 不战而屈人之兵

为什么原本不愿发放贷款的银行经理会在客户的几个电话之后突然改变主意？
为什么在谈判时，日本人宁可多花招待费，也要把谈判争取到自己的国家？
为什么同一支球队在主客场的战绩区别很大？

空城计的诡计 / 057

怕什么就给他来什么 / 062

借题发挥、虚张声势 / 065

沉默也是一种威慑力 / 067

陌生环境带来的心理压力 / 069

害怕，藏在你心中的毒蛇 / 071

第五章

权威效应：

说什么不重要，关键要看是谁说的

为什么人们愿意相信知名人士的评价或权威机构的数据？

为什么修理师只是搬到好的办公地点，顾客对他的信任就增强了？

为什么得到权威人士的肯定后，孩子各方面都有了异乎寻常的进步？

麦哲伦成功的秘密 / 075

谎言有时很有效 / 079

你只需塑造权威的表象 / 081

权威不是“上帝” / 083

第六章

互惠心理：

悄悄产生的负债感

赠送一杯免费可乐究竟可以收获多大的人情？

为什么不做巨型广告的惠勒公司却声名远扬？

为什么送法不一样，服务员得到的小费就有很大的差别？

为什么位于展厅最偏僻阁楼里的食品公司却被挤得水泄不通？

吃亏为什么是福？ / 087

让人感到意外的薄荷糖 / 091

悄悄产生的负疚感 / 093

看到的都是自己 / 096

第七章

竞争效应： 互相牵制的螃蟹

为什么丈夫宁愿将价值数百万元的车子和房子低价出售，也不肯留给离异的妻子？

为什么只装有一只螃蟹的竹篓需要盖上盖子，而装满螃蟹的竹篓却敞开着？

为什么本来以合纵为目标，共同对付秦国的贤才武士为了数千两黄金就互相争斗起来了呢？

为什么生意兴隆的小吃一条街在公司收回租房，自己独家经营后却生意萧条呢？

容不得别人比自己强 / 101

二桃杀三士 / 103

互相牵制的螃蟹 / 106

坐收渔人之利 / 109

假如没有竞争，老虎也会失去霸气 / 111

妒忌也可以为我所用 / 114

第八章

心理暗示： 现象背后的真相

为什么得了癌症毫无希望的患者，还能靠自己的信心得以康复？

为什么体育运动员的教练要经常说“你能行，你一定能得第一”？

为什么完好无损的汽车停一个星期无人去偷，在车玻璃被敲碎的数小时

后就不见了？

为什么很多人请教过算命先生后，都认为算命先生说得“很准”？

心理暗示之谜 / 119

运用心灵的力量 / 123

暗示愈含蓄，效果愈好 / 126

环境的暗示性和诱导性 / 128

骗术为什么有人信？ / 131

第九章

趋合心理： 人们总喜欢办事有始有终

为什么一件不喜欢的毛衣，却觉得非穿不可？

为什么一份没前途的工作，却觉得非做不行？

为什么得到 99 枚金币的厨子本该欣喜若狂，可他并不快乐？

为什么人们忘记已经完成的工作，对尚未完成的工作却印象深刻？

人们总喜欢有始有终 / 137

什么是 99 族？ / 140

消费积分的妙用 / 143

聪明的犹太人 / 145

第十章

外在理由： 不给钱了谁还给你喊

为什么喜欢追逐打闹的顽皮孩子不愿再追逐打闹了？

为什么演员在表演时，现场观众越多，他们的热情越高？

为什么举重运动员在观众面前能举起他单独练习时难以举起的重量？

为什么自行车运动员在与他人竞赛时的成绩要比单独练习时的成绩好？

不给钱了谁还给你喊 / 149

人越多越兴奋 / 151

有双眼睛在看你 / 153

第十一章

短缺效应： 机会越少，价值越大

什么样的招聘广告最能吸引优秀人才的注意？

有什么方法能让堆积如山的物品立即销售一空？

为什么恋人受外部干涉越强，他们反而相爱越深？

为什么可口可乐从来不创新，不让它的口味变得更好？

人为制造的短缺 / 157

一文不值与重金难求 / 160

可口可乐的尴尬 / 162

什么是损失厌恶？ / 164

限量购买的威力 / 166

干涉越多相爱越深 / 168

第十二章

参与定律： 这到底是谁的决定

为什么在商场随便转转的人不只买下了猎枪、帐篷、睡袋，居然还租了一辆越野车呢？

为什么多次拒绝年轻人的主管最后却采用了那位年轻人推销的整批装帧图案呢？

为什么卡耐基将待出售的钢铁厂用铁路局局长的名字来命名，就顺利地
把钢铁厂卖给了铁路局？

这到底是谁的决定？ / 173

这事与我有关吗？ / 177

让别人玩你发的牌 / 179

位置选择的玄机 / 181

第十三章

喜欢原则： 士为知己者死，女为悦己者容

是什么方法让工作总出错的秘书不再犯错？又是什么方法让侍应生收到
更多的小费？

一个人名字的好坏对他（她）有没有影响，有多大的影响？

一家公司名或股票代码的好坏，对企业的发展究竟有怎样的影响？

人们愿意为他们喜欢的人做事 / 185

投其所好的效果 / 187

为什么要起个好名字 / 190

人人爱听奉承话 / 193

人们喜欢与自己相似的人 / 196

熟悉的就是好的 / 199

第十四章

沉锚效应： 第一信息的力量

为什么学生 A、B 都做对了 15 道题，可是人们却认为学生 A 更聪明呢？

为什么汽车厂商在广告中却宣称自己的车子很丑？

为什么外表漂亮的人更受人欢迎，更容易获得他人的青睐呢？

为什么同样一个人在穿着华贵服装时，人们更愿意听从他的吩咐？

第一信息的力量 / 203

主动承认的小缺点 / 206

知识分子 = 白面书生？ / 209

不要被光环遮住了视线 / 211

第十五章

承诺与一致： 生活中怎样“得寸进尺”

为什么在请求别人帮忙时，你应该先提出较小的要求，再逐渐地增加要求？

为什么你帮了一个本来不喜欢的人，却会变得逐渐不那么讨厌他（她）了？

为什么老师和家长给孩子戴了高帽之后，孩子变得更听话、更懂事？

为什么公开的承诺更能激发我们的上进心，写下来的目标更有利于执行？

人们会调整态度以和行为保持一致 / 215

为什么能得寸进尺？ / 217

为了不担虚名 / 219

承诺好，公开的承诺更好 / 221

写在纸上的东西有神奇的力量 / 223

| 第一章 |

思维定势：别让惯性左右你

为什么人们喜欢用经验来做出判断，用习惯来做出选择？

为什么有些东西提价反而卖得更好，为什么失败的人更容易放弃？

为什么要及时鼓励孩子的好习惯，批评孩子的坏习惯？

美国的火箭助推器与马屁股之间，你能想象到会存在某种关系吗？

别让惯性左右你

有这样一个测试题：公安局长在路边同一位老人谈话，这时跑来一个小孩，急促地对公安局长说：“你爸爸和我爸爸吵起来了！”老人问：“这孩子是你什么人？”公安局长说：“是我儿子。”请你回答：这两个吵架的人和公安局长是什么关系？

在 100 名被测试者中只有两人回答正确！后来，对一个三口之家问这个问题，父母没答对，孩子却很快答了出来：“局长是孩子的妈妈，吵架的一个是局长的丈夫，即孩子的爸爸；另一个是局长的爸爸，即孩子的外公。”

为什么那么多成年人解答如此简单的问题反而不如一个孩子呢？这就是思维定势在作怪。按照成年人的经验，公安局长应该是男的，从“男局长”这个思维定势去推想，自然得不到正确答案，而孩子没有这方面的经验，也就没有思维定势的限制，因而立刻就得出了正确答案。

让我们再来看看另外一道脑筋急转弯题，答题者必须是那些受过教育的成年人。

“三点水加个‘来’字，念什么？”

“还念 lái。”

“那三点水加个‘去’呢？”

被问者至少有一半以上语塞，有的脱口而出“qù”，有的甚至说：“根本没这个字！”而同样的问题再问小学三四年级的学生，“中招”的人几