

人生行动的指南和受用
一生的生活智慧

马银文◎编著



XINLIBOYISHU

生活中不可不知 的心理博弈术

有人的地方就有竞争，有竞争的地方
就离不开心理的较量。只有把握对方的心理脉搏，
采取恰当的心理策略，打入对方内心深处，
洞悉心理的秘密，才能占据主动。
运用不露痕迹的心理博弈术，掌握与人交往的基本方法和
技巧，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。



中国书画出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

马银文◎编著



生活中不可不知 的心理博弈术

图书在版编目 (CIP) 数据

生活中不可不知的心理博弈术/马银文编著. —北京:
中国画报出版社, 2010. 8

ISBN 978-7-80220-882-7

I. ①生… II. ①马… III. ①成功心理学-通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 169426 号

生活中不可不知的心理博弈术

出版人: 田 辉

编 著 者: 马银文

责任编辑: 史文良

出版发行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010-88417359 (总编室兼传真) 010-68467981 (发行部)
010-88417417 (发行部传真)

网 址: <http://www.zghbchs.com>

电子信箱: cppl1985@126.com

印 刷: 三河市灵山装订厂

监 印: 敖 晔

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 19

版 次: 2010 年 9 月北京第 1 版 2010 年 9 月北京第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80220-882-7

定 价: 32.80 元

前言

生活中，人与人之间的相处和交往，不仅仅是语言和行动上的表达，更是心灵与情感的碰撞，其实质就是一种心理的博弈。

心理是个神秘的东西，人们对它始终充满了好奇。生活中，为什么有的人不动声色却能指点江山、坐拥成功？为什么有的人轻轻松松赢得了上司欣赏、不断得到提升？为什么有的人能在社交场合中脱颖而出、如鱼得水？为什么有的人能在商战中长袖善舞、财运亨通？因为，这些人都懂得为人处世的心理策略，他们大多都是心理学的高手。

一个人不管天资多聪颖，自身条件多好，如果不懂得为人处世的心理，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结局肯定是失败。有人说为人处世的心理如井水，如何晓得深浅，最终达到如鱼得水的境地，是需要下一番工夫摸清门道的。这门道就是一种与人相处的心理策略，一种与人交往的心理博弈。

在与人交往的过程中，会产生很多的心理效应，这就要我们了解他人的心理，唯有懂得了对方的心理需求，同时运用不露痕迹的心理战术，才会赢得别人的喜欢和欣赏，让自己拥有好人缘，成为社交中的赢家。

前东京都知事青岛幸男先生在一次选举运动中，就是巧妙地运用了心理战术，在博弈中取胜。在争取选民的过程中，他没有举行过游说、到场演说之类的活动，并且，他也不知道何时投票选举，甚至他还公开

声明：“我并不希望你们投票给我，一点都不希望你们投票给我，我甚至可以拜托各位，我一点也不想当选。”而后，他迅速出发到外国去了，对选举的事情不管不问。但结果却是，他以最高票数当选。

青岛幸男之所以当选，除了他自己具有一定的能力之外，与选民的心理也有很大关系，青岛幸男就是抓住了选民的这种逆反心理，获得了选民的拥护和喜爱，并最终在选举中取得了成功。

人与人之间的交往，实际上就是人与人的心理交往。如果我们能够抓住对方的心理特点，我们就能够迎合对方的喜好，轻松地与之交流和沟通，并赢得对方的好感；反之，如果我们不顾对方的心理需求，往往会导致人际关系紧张、尴尬，甚至是矛盾冲突。因此，恰当运用心理博弈是与人交往的重要策略。

同样，心理博弈还潜在于爱情交往中，暗藏在职场商场里，存在我们日常应酬的每一个角落。只要你善于洞察并掌握他人心理，你就能够巧妙地应对人情世故，让你在爱情里幸福甜蜜，在交友中得到知己，在职场里游刃有余，在商场中叱咤风云，给你的生活增添一抹亮色，让你的人生左右逢源，移步生莲。

本书分别讲述了为人处世、赢得社交、成功交友、甜蜜爱情、玩转职场、纵横商场、求人办事、智慧说话、日常应酬中的心理博弈术，旨在帮助广大读者能够更好地与人相处与交往，成功办事，轻轻松松工作，快快乐乐生活，享受美好成功的人生！

目 录

第一章 为人处世中的心理博弈术

一个人不管天资多聪颖，自身条件多好，如果不懂得为人处世的心理，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结局肯定是失败。有人说为人处世的心理如井水，如何晓得深浅，最终达到如鱼得水的境地，是需要下一番工夫摸清门道的。这门道就是一种与人相处的心理战术，一种与人交往的心理博弈。

诚信是为人处世的名片 /3

善意的谎言让人倍感温暖 /6

忍让能够创造人际和谐 /10

适应他人才能更好地与他人相处 /14

掩饰别人的短处，主动示好 /16

用微笑拉近彼此的距离 /19

善于倾听是赢得好感的关键 /23

低调是一种高深的处世谋略 /26

为人处世要学会适时装傻 /31

第二章 赢得社交的心理博弈术

在社会交往活动中，假如你能够把别人的心思像看书一样

阅读的话，那么你的交际将会十分成功。其实，人生就像一本书，如果你懂得了人们交际中的各种心理，自然也就读懂了这本书。社交本身就是一种心理上的博弈，只要你能读懂对方的心理，你就能够在博弈中取胜。

运用刺激缔结好人缘 /37

自嘲可轻松搞好人际关系 /40

自我示弱是拥有好人缘的策略 /43

用“自己人效应”拉近距离 /46

宽容可以“化敌为友” /49

借他人的声望搞关系 /51

交际要学会抬高别人、放低自己 /54

用“改宗效应”来赢得人心 /57

谦虚但不让人感到虚伪 /59

适当自我暴露更容易被对方接受 /63

第三章 成功交友的心理博弈术

交朋友是一个大浪淘沙的过程，是从开始做加法然后逐渐做减法的过程。人的一生如果交上好的朋友，出自真情实意，又是志同道合，就不仅可以得到情感的慰藉，心灵的安抚，还可以互相砥砺，相互激发，成为事业的基石。然而，要想交到在生活 and 事业上无话不说、心有灵犀的知心朋友，除了真诚外还要读懂朋友的心理，就需要学点交友心理学。

别让金钱影响到朋友交往 /69

交友交心，真诚最能感动人 /72

过分依赖会损害朋友关系 /75

交友也要遵循“交换对等定律” /77

保持联络使人脉四季开花 /80

- 言真意切结知己 /83
- 学会肯定对方的观点 /85
- 自我批评让你更加可亲可敬 /88
- 幽默催进彼此感情交流 /92

第四章 甜蜜爱情的心理博弈术

爱情是人世间最美丽的情感，因为有爱，所以有期待的愿望、有幻想的权利，能拥有真正爱情的人可以说的是不枉此生。然而越是太珍贵的东西，却不容易得到。因为男女生理和心理机制都存在着差异，当两个人要恋爱结婚时，难免会产生许多矛盾纷争。因此，要想拥有完美的爱情，就要知道如何攻进对方的心理。

- 学会欣赏你的爱人 /99
- 要假装很崇拜你的爱人 /102
- 假装酸溜溜地吃他一回醋 /104
- 夫妻之间也要适当保留隐私 /106
- 距离是爱情最好的保鲜剂 /109
- 爱情需要热情，更要理智 /112
- 不要触及男人的心理禁区 /115

第五章 玩转职场的心理博弈术

职场如同战场，竞争残酷而激烈。怎样在职场中立于不败之地，怎样在公司中创下丰厚业绩，怎样获得上司青睐并获得晋升资格……所有这些，是每个职场人士都非常关注的问题。要想在职场上游刃有余，仅靠个人工作成绩还远远不够，在注重个人内外兼修的同时，还应该善于经营人际关系，洞察他人心理，方能坐拥成功。

让荣耀的光环照耀在他人头上 /121

从否定到肯定能使你赢得人心 /124

恩威并施让下属心悦诚服 /127

尊重下属才能得到下属的尊重 /130

巧妙表扬能够收服下属的心 /134

运用积极暗示激励下属 /137

千万不要抢上司的风头 /140

领导面前要会推功揽过 /145

让同事表现得比你优越 /149

第六章 纵横商场的心理博弈术

商场如战场，在战场上作战讲究各种战术，同样商场上也需要战术的安排，只不过商场上的战术不用动刀动枪，而是心理上的一种战术。商场的心理战术是一门学问，如果你想踏入商海，做个时代的弄潮儿，为自己的事业开拓出一片广阔的天地，就需要你运用心理学的知识，解析你的对手，为自己赢得更大的商机。

守诺为你赢得更多商机 /155

学会满足客户的折中心理 /157

让客户感觉到成就感和自豪感 /160

应对多疑客户的心理术 /163

先发制人掌握主动权 /166

制造假象，难事也会变简单 /169

讨价还价的策略 /172

“情侣博弈”中的商业谈判 /174

第七章 求人办事的心理博弈术

要想借别人的力来为自己办事，首先要从心理上让别人愿

意为你办事，不妨先学着了解他人的心理开始。这就要求我们能把他人所想变成自己所想，同时，根据他人的心理设计自己的求人策略，这样就会在求人时更有针对性，更容易得到他人的帮助。

办事要多长心眼 /181

激起别人的同情心 /184

求人办事要会利用恻隐之心 /187

瞄准对方心理弱点出击 /190

诱导能把事情办得更好 /193

营造声势博取信任 /196

巧妙激将，促事情成功 /200

不轻易表露自己的意图 /203

求同事办事的心理博弈 /206

求朋友办事的心理博弈 /210

求亲戚办事的心理博弈 /213

第八章 智慧说话中的心理博弈术

对别人说话，就像请客吃饭，每人的品味各异，不同的客人需上不同的菜。要想让自己所说的话打动对方，让听话者心服口服，深得人心，就要洞悉听者的心理。会说话还要顾及听者的面子，说话含蓄委婉，避免尴尬局面的发生，这样，你就能随时随地如鱼得水且受人拥戴。

说话要学会打圆场 /219

浓情的话最能打动听者 /222

用鼓励代替责怪的话 /226

说话要考虑对方的感受 /229

赞美满足对方的心理 /232

- 称赞对方引以为荣的事情 /235
- 说话要懂得替别人找台阶 /238
- 要注意把握说话的火候 /241
- 说“软话”赢得对方的同情 /245
- 套近乎赢得对方支持 /249
- 装聋作哑平事端 /253
- 迂回说服暗中攻心 /256
- 绵里藏针，直扎要害 /260

第九章 日常应酬中的心理博弈术

应酬是人与人交往的一种沟通艺术。它存在于生活的每一个角落，是为人处世的一种非常重要的方式。生活中随处都需要应酬，如何把难办的事办好，把难应付的人应对好，这体现了一个人的智慧。应酬的实质就是人与人的心理博弈，只要洞察并掌握了他人心，你就能够巧妙地应对人情世故，给你的日常生活增添一抹亮色。

- 应酬要保持良好的形象 /267
- 给人面子就是给己面子 /271
- 尊重别人就是尊重自己 /275
- 亲切称呼缩短彼此距离 /278
- 学会给人戴“高帽” /281
- 看破千万别说破 /285
- 微笑是应酬的催化剂 /288

第一章 ■ 为人处世中的 心理博弈术

一个人不管天资多聪颖，自身条件多好，如果不懂得为人处世的心理，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结局肯定是失败。有人说为人处世的心理如井水，如何晓得深浅，最终达到如鱼得水的境地，是需要下一番工夫摸清门道的。这门道就是一种与人相处的心理战术，一种与人交往的心理博弈。

诚信是为人处世的名片

在人际交往中，诚信是非常重要的。俗话说，人无信不立，当你违背了诚信的原则时，便没有人愿意同你交往。诚实守信是一种道德品质和道德信念，是做人最起码的要求，更是一种崇高的人格力量。社会交往是人类必不可少的活动，而诚实守信是为人处世的名片，也是一个人最有力的护身符。

在喜马拉雅山的南麓，有一个偏僻的小村子，很少有人涉足。近年却有许多日本人到这里观光旅游，据说这是源于一位少年的诚信。

有一次，几位日本摄影师请当地一位少年代买啤酒，这位少年为之跑了3个多小时。第二天，少年又自告奋勇地再替他们买啤酒。这次摄影师们给了他很多钱，但直到第三天下午那个少年也没回来。于是，摄影师们议论纷纷，都认为少年把钱骗走了。就在第三天夜里，那位少年却敲开了摄影师的门。原来，他在一个地方只买到了4瓶啤酒，于是，他又翻了一座山、趟过一条河才买到另外6瓶，返回的路上不小心摔坏了3瓶。他哭着拿着碎玻璃片，向摄影师交回零钱，在场的人无不动容。因为此事使许多人深受感动。自从那以后，到这儿的游客就越来越多。

孔子曰：“自古皆有死，民无信不立。”可见“诚信”是一个人的立

身之本，也是人际交往维系的重要德行。“诚信”作为一种道德要求，意思是诚恳老实，有信无欺。然而，有些人在市场经济的大潮中却迷失了自我，急功近利、弄虚作假、伪善欺诈，客观上导致了人与人之间相互不信任，相互欺骗，严重扭曲了人与人之间真诚坦白、和睦友善的关系，从而陷入怀疑一切的境地。

诚信是交往的基础，是做人的根本。人如果没有信用，是立不稳门户的，也很难立于人世间。失信不仅有损友谊，也会破坏生意上的关系。一个在商业上没有信誉的人，是没有人愿意与他打交道的。

现在社会上的大多数人都把交往的重点集中在交往的技巧上，其实这是舍本逐末，缘木求鱼，难以达到搞好人际关系的最佳效果。诚信不足，即使技巧高超，终究不过是得一时之逞，难以保持长久的友谊。而以诚信为本，虽交往技巧不足，也可以交到真心的朋友。依靠诚信，一个人就可以脚踏实地、扎扎实实地打好自己的基础，练好自己的“内功”，积累自己的资本，扩大自己的声誉。诚信在短时期内不会使人“利益最大化”，但可以保证个人长期“风险最小化”。

秦末时，有个叫季布的人，一向说话算数，信誉非常高，许多人都同他建立起了深厚的友情。当时甚至流传着这样的谚语：“得黄金百斤，不如得季布一诺。”（这就是成语“一诺千金”的由来）后来有一次，他得罪了汉高祖刘邦，被悬赏捉拿。结果他旧日的朋友不仅不被重金所惑，而且冒着灭九族的危险来保护他，才使他免遭祸殃。

一个人诚实有信，自然得道多助，能获得大家的尊重和友谊。反过来，如果贪图一时的安逸或小便宜，而失信于朋友，表面上是得到了“实惠”。但为了这点实惠却毁了自己的声誉，而声誉相比于物质来说要重要得多。所以，失信于朋友，无异于丢了西瓜捡芝麻，得不偿失。

诚信是人际交往的需要。在社会交往中，人们只有结成一定的关系，才能从事物质生产和社会生活。一个人无论能力多么强，多么全面，也不能离群而居，也要依托于各种社会关系。世间如若没有语言，

人们之间就无法进行信息、思想的交流；没有货币，人们之间就无法扩大交换。我们还要看到，人的交往不仅需要符号性的中介，而且需要制度性的中介。制度性的中介既包括法律规范，也包括道德规范，而诚信就是贯穿于法律规范和道德规范之中的一条基本原则。个人遵循诚信规范，才能像“信得过”的产品一样成为“信得过”的人，得到他人的信任，从而有效地进行社会交往。

在社会交往中，人们相互交换，相互帮助。只有诚信，才能建立与他人的交换关系，才能获得社会关系为人们带来的种种便利和好处。也只有诚信，才能让我们在为人处世中赢得他人的尊重，赢得成功的人生！

善意的谎言让人倍感温暖

谎言定律，在人际交往中会被人们在不自觉中运用到。它往往是从善意的角度出发，减轻不幸者的精神痛苦，帮助其重振生活的勇气，即使此人以后明白了真相，也只会感激，不会埋怨；如果当时半信半疑，甚至明知是谎话，通情达理者仍会感到温暖、宽慰。明知会加重对方的精神痛苦，但仍要实言相告，即便不算坏话，也该算是蠢话。谎言定律有的时候是一种非常巧妙的手法，巧妙地谎言，有时于人于己都有益处。

美国前总统吉米·卡特的母亲莉莲·卡特就经常受到记者的打扰。

一天，莉莲正在家里做家务。突然，她听见门铃响了，进来的是一位记者。

“见到您非常高兴。”莉莲说。

记者向她问好后，立刻切入了正题：“您的儿子到全国各地演讲，并告诉人们，如果他曾经撒过谎，就不要选他。您能不能如实地告诉我们，您的儿子是不是从未撒过谎？我想您最了解您的儿子了。”

“说过，但那都是善意的谎言。”莉莲不慌不忙地说。

“什么是善意的谎言？能举个例子吗？”记者又问。

“比如说，您刚才进门的时候，我说‘见到您非常高兴’。”莉莲答