

出来混的人都要读的心理学智慧

# 寓言故事中的 心理学 诡计



于海英·编著

人生路上**有捷径，也有陷阱。**

想成功，关键在于你能否巧妙地避开陷阱，寻找到捷径。  
而这，离不开心理学的诡计！

石油工业出版社

# 寓言故事中的 心理学 诡计



于海英◎编著

**人生路上有捷径,也有陷阱。**

想成功,关键在于你能否巧妙地避开陷阱,寻找到捷径。  
而这,离不开心理学的诡计!

石油工业出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

寓言故事中的心理学诡计 / 于海英编著.

北京: 石油工业出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5021-8704-0

I . 寓…

II . 于…

III . 心理学 — 通俗读物

IV . I384.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 193991 号

**寓言故事中的心理学诡计**

**于海英 编著**

---

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: [www.petropub.com.cn](http://www.petropub.com.cn)

编辑部: (010) 64523616 64523610

营销部: (010) 64523603 64252978

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

---

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

710×1000 毫米 开本: 1/16 印张: 13

字数: 200 千字

---

定价: 28.80 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

# Preface

## 前言

有这样一则有趣的故事：

一户人家养了一条小狗和一头驴。每天主人回家时，小狗总是飞快地迎上去，又是摇尾巴又是亲热地叫唤，主人也总是高兴地抚摸小狗，小狗还伸出舌头来舔舔主人的脸，逗得主人喜笑颜开，总是拿出可口的食物来犒劳小狗。

看到这一切，驴子心里很不痛快，它心想：我每天辛辛苦苦地干活，也得不到主人的一句夸奖，有时候累了刚想偷偷懒，鞭子就抽到身上了；而小狗呢，什么都不干，每天只是摇摇尾巴，这样就能讨主人欢心，这可太不公平了。这样下去可不行，得找机会和主人联络联络感情才好。

驴子拿定主意，等这天主人回家时，抢先一步大叫着迎了上去，先是把蹄子搭在主人肩上，然后又伸出舌头去舔主人的脸。可没想到，主人不仅没有迎合它，反而又惊又怒，使劲把它推开，驴子重重地摔在了地上，还被主人狠狠地抽了几鞭子。

这虽然是一则寓言，看上去非常好笑，但其中蕴涵的道理却是很深刻的。它告诉我们：一个人要想成功地与他人交往，就必须懂得对方的心理，否则就会像愚蠢的驴子一样异想天开、贸然行事，最终必然会南辕北辙、弄巧成拙。要知道，对于主人来说，他希望驴子能够多干活，所以驴子要想讨好主人，最好的方法就是在主人面前展现自己的勤劳，而不是像

小狗一样向主人摇尾乞怜。

在现实生活，很多人都有与故事中的驴子类似的困惑：为什么别人就能够在社会中如鱼得水、轻轻松松找到成功的钥匙（受到主人的青睐），而自己虽然已经非常努力，却总是四处碰壁、挫折不断（被主人冷遇）？其实，成功的路上有捷径，也有陷阱，关键在于你能否巧妙地避开陷阱，寻找到捷径。对于任何人来说，要想实现这种人生价值的提升，就离不开心理学的智慧。

人的一生，其实就是不断与其他人打交道的一生，所以人际关系的好坏对一个人的成功有着至关重要的影响。智慧大师卡耐基曾说：“一个人事业上的成功，只有 15% 是由于他的专业技术，另外的 85% 要依赖人际关系、处世技巧。”也就是说，一个人的能力有软与硬之分，专业的技术是硬本领，善于处理人际关系的交际本领则是软本领，而大凡成功的人，不仅需要自身具有较强的专业技能，更重要的是必须具备超强的与人交往的软本领，而心理学正是这种软本领的基础。

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会，物竞天择、适者生存是不变的自然法则。在竞争中，不是光凭一腔热血就能取得成功的，竞争需要把握一定的技巧，需要具备一定的智慧，需要懂得心理学诡计。虽然事物是不断变化的，但智慧的光芒是永远不会暗淡的，《孙子兵法》有云：“知己知彼，百战不殆。”把握住自己的方向，清晰地了解对方，就能在人际交往中无往不利，从而为自己开辟出一条成功的道路。

为了让更多的朋友了解心理学、运用心理学，并通过心理学改善人际关系，进而取得人生的成功，我编写了《寓言故事中的心理学诡计》一书。这本书从寓言故事切入，联系生活实际，导出精彩的心理分析，既避免了心理学理论的枯燥、增加了全书的趣味性，又给传统的寓言增加了全新的视角，深刻挖掘了其中蕴藏的人生智慧。

本书是一本心理学智慧的宝典，是为人处世、赢得人生的指南。它在点拨心理智慧的同时，融趣味性、哲理性、实用性为一体，为你揭开智慧的神秘面纱，指出成功的方向。你面对的不仅仅是一本书，它是一块引玉

之砖，如一位充满智慧的心理大师，帮助你开启智慧。

寓言是智慧的载体，它以假托、拟人的故事寄寓意味深长的道理，给人以启示。本书辑录了古今中外许多精彩的寓言故事，每一篇寓言都蕴涵了丰富的人生智慧，通过对寓言哲理般的阐释，加以心理学诡计的点拨，使这本书成为智慧的盛宴。它可以帮助你全面地了解自己，清晰地洞悉对手，也可以帮你避开心理误区，掌握心理操控术，游刃有余地面对复杂的竞争，让你在轻松阅读中获得精辟的生存智慧。

一个小小的智慧也许可以改变一个人一生的命运。生活中不是缺少智慧，而是缺少发现，用心参悟，你也能成为智者。细细品读你手中的这本书吧，会为你点亮智慧的火把，照亮你仍在摸索的前进之路，它将是成功路上的必修课！

# Contents

## 目 录

### 第一章》

#### 为什么穷人越来越穷，富人越来越富 ——巧用心理效应的杠杆，撬起超常规的成功

- 马太效应——成功只青睐强者，不怜悯弱者 .....2
- 鲑鱼效应——成功不仅来自机遇，更来自危机 .....4
- 德西效应——工作的成败由动机决定 .....5
- 布里丹效应——对于没有决断力的人，选择是一种惩罚 .....7

### 第二章》

#### 为什么孙悟空去掉金箍方成佛 ——掌控你自己，世界就在你的掌握中

- 聋蛤蟆的智慧——走自己的路，让别人说去吧 .....10
- 猎杀骆驼——要有点“一根筋”的精神 .....11
- 只差一遍鸡叫——多一分坚忍，多一分成功 .....13
- 虚掩的门——成功的门从不上锁 .....15
- 狐狸的收获——失败也是种幸运 .....17

### 第三章》

## 为什么有人捡到了天上掉下的馅饼， 有人掉进了地上的陷阱

——避开心理误区，不要在盲目游走中迷失自己

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| 神父的悲哀——固执己见，上帝也救不了你 .....      | 20 |
| 饿死的渔夫——别让错误的誓言成为行动的枷锁 .....    | 21 |
| 胡子的烦恼——生活的烦恼大都是自找的 .....       | 23 |
| 兄弟寻玉——追求完美之路是一条绝路 .....        | 25 |
| 低飞的鸭子——嘴上的功夫是牢骚，身上的功夫是本事 ..... | 27 |

### 第四章》

## 刺穿阿喀琉斯之踵才能拥有胜利

——洞察对方心理弱点，赢得进攻主动权

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 惊弓之鸟——出手最佳时机就在敌人受伤之后 .....  | 32 |
| 螳螂自救——学会把自己的恐惧变成敌人的恐惧 ..... | 33 |
| 死神的计谋——人最致命的弱点就在最看重的事 ..... | 35 |
| 愚蠢的农夫——利用他人的弱点为自己办事 .....   | 37 |
| 朝三暮四——对付无知之徒，不妨用点障眼法 .....  | 39 |

### 第五章》

## 披上虎皮的山羊，依然是一只山羊

——读懂身体语言中的心理学

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 聪明的狐狸——小动作看出大玄机 .....           | 42 |
| 诸葛亮的相人玄机——人的内心体现在脸上，而不是嘴上 ..... | 44 |
| 披着虎皮的山羊——谎言只是一层皮，揭下来就是真相 .....  | 46 |
| “忠诚”的乐羊——观小节，看透他人真面目 .....      | 48 |
| 海鸥与青年——真情与假意都在表情举止中泄露 .....     | 50 |

## 赞美可以是欣赏，也可以是圈套

## ——时刻警惕对手设下的心理陷阱

断角的公牛——经常恭维你的，多数是你的敌人 ..... 54

胡桃的谦恭——你可以不聪明，但不可以不小心 ..... 56

乌鸦和狐狸——冲动是魔鬼，别被敌人的侮辱激怒 ..... 58

小老鼠的困惑——最大的危险来自那些让你看不出危险的人 ..... 60

聪明的小狗——眼前的利益是一块面包，  
长远的利益则是面包机 ..... 62

愤怒的野猪——你不一定要做布局者，  
但一定不要成为别人的棋子 ..... 63

老鹰、猫和野猪——“危言”总是别有用心，  
千万不要“聒听” ..... 65

## 多说几次，山鸡就能变成凤凰

## ——心理暗示是一种强大的武器

苦命的姑娘——厄运缠住你，是因为你相信它 ..... 70

牛奶桶里的三只青蛙——相信成功，成功才会上门 ..... 72

奇特的死亡——恐惧由心生，不要自己打倒自己 ..... 74

装满石头的篓子——给心灵减负 ..... 76

玛丽的心病——许多疾病是我们想出来的 ..... 78

## “石头，剪子，布”的趣味博弈

## ——在竞争与冲突中选择最佳心理策略

气势夺人的斗鸡——攻城为下，攻心为上 ..... 82

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 龟兔再赛——以己之长攻彼之短才是大智慧 .....     | 83 |
| 聪明的牧师——拥抱你的对手，为自己留一条退路 .....  | 85 |
| 狐假虎威——巧借他人之势为我所用 .....        | 87 |
| 寇恂退避三舍——该低头时绝对不抬头 .....       | 88 |
| 太史慈突围——成功迷惑对手，一定要把铺垫做足 .....  | 90 |
| 舌头与牙齿——自以为很强大的人，往往是最脆弱的 ..... | 92 |

## 第九章》 为什么老而无能的鸚鵡成了老板

——学会打造深入人心的影响力

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| 老虎的困惑——威严不等于威信 .....         | 96  |
| 孙子斩美姬——纪律在应用之后才能产生影响力 .....  | 98  |
| 秃鹫的威信——奉承是影响力的最高点，也是终点 ..... | 100 |
| 鸚鵡老板——劳心治人，影响力让你做“老板” .....  | 101 |
| 天鹅湖之王——暴力只能导致众叛亲离 .....      | 103 |

## 第十章》 为何野兽都能赢得美女的芳心

——恋爱中的心理诡计

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| 心碎的杯子——失去之后再珍惜，爱情就成了一出悲剧 ..... | 108 |
| 落选的姑娘——坚持自己的标准，不要为他人而活 .....   | 110 |
| “石引”治病——让她感动，才会将她永远握在手中 .....  | 111 |
| 哲学家的悔恨——爱情和机遇一样，不抓住就会溜走 .....  | 113 |
| 毛毛虫的遗憾——爱情可包容各种缺点 .....        | 115 |
| 美女还是女巫——爱到深处松松手 .....          | 116 |
| 失算的吉姆——爱情需要保鲜，但也要有度 .....      | 118 |

## 第十一章

## 为什么喜羊羊和灰太狼不可能成为朋友

——交友中的心理诡计

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| 黄鼠狼的礼物——敌人向你示好，先看他的目的 .....    | 122 |
| 受伤的山羊——是朋友还是伪君子，你要弄清楚 .....    | 124 |
| 蝎子与青蛙——远离“有毒”之人，你才能不受伤 .....   | 126 |
| 孔雀的困惑——暴露自己，换取友谊 .....         | 127 |
| 高价买邻——选择邻居，选择一种生活状态 .....      | 129 |
| 小男孩与小乌龟——你怎样对别人，别人就会怎样对你 ..... | 131 |

## 第十二章

## 不和谐的音符总是最先被剔除

——职场中的心理诡计

|                                        |     |
|----------------------------------------|-----|
| 麻雀自荐——可以抬高自己，但不要打压别人 .....             | 136 |
| 青蛙的悔恨——懂得冷庙烧香，才能借势成佛 .....             | 138 |
| 狐狸的复仇——让对手成为“出头鸟”，<br>自有“猎人”来打它 .....  | 140 |
| 毛驴开荒——站在领导的立场上想问题，<br>站在自己的立场上办事 ..... | 142 |
| 母鸡的文凭——文凭与能力对接后，才能产生价值 .....           | 144 |
| 乌鸦的退出——可以对团队有意见，但千万别说出来 .....          | 145 |
| 穴鸟学鹰——不能胜任的工作，最好留给别人 .....             | 147 |
| 灰兔脱险——对手之间不能只是竞争，还要懂得合作 .....          | 149 |
| 驴子换主人——跳槽有计划，别为了跳槽而跳槽 .....            | 151 |

### 第十三章

#### 要想钓到鱼，就要像鱼一样思考

——营销中的心理诡计

- 驼鹿与毒面具——寻找市场不如制造市场 ..... 154
- 银狐与猎狗的竞争——销售只是方式，赚钱才是目的 ..... 156
- 大象卖玉的诡计——有人喜欢多花钱，那就投其所好 ..... 158
- 割草的小男孩——最高明的营销是赢得顾客信任 ..... 160
- 完美的厕所——用好包装，勾起消费者的购买欲望 ..... 162
- 聪明的穷人——营销中要学会“得寸进尺” ..... 164

### 第十四章

#### 水泡越大，涨破的危险也就越大

——商场中的心理诡计

- 涨破的水泡——成功让自己变强，不是让自己变大 ..... 168
- 北海岸边的金贝壳——成功的商人有恒久的野心 ..... 170
- 贪心不足——要把生意当成印钞机，而不是钞票 ..... 172
- 邻居的妻子——最大的危险不是眼前的目标，  
而是背后的敌人 ..... 173
- 龙虾与寄居蟹——没有零风险的商机 ..... 175
- 农夫陪审团——成功谈判来自对方的底线，  
而不是自己的底线 ..... 177
- 聪明的农夫——有时候，拉拢对手比打击更有用 ..... 178

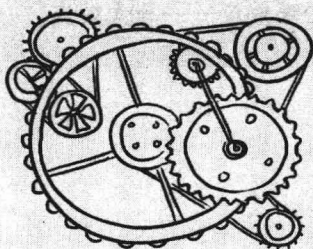
**第十五章****把羊留住，靠的不是羊圈****——管理中的心理诡计**

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| 猎狗的故事——让员工为自己工作，他才会卖命.....     | 182 |
| 陀螺与车轮——转得快不一定跑得快，让员工用业绩说话..... | 184 |
| 鹰和鼯鼠——忽视基层的意见是管理失误的根源.....     | 186 |
| 离家出走的小狗——给下属金钱，还不如给他机会.....    | 188 |
| 野羊的选择——留人不如留心，学会培养忠心耿耿的员工..... | 190 |
| 一条腿的鸭子——赞扬是一种不需要成本的奖励.....     | 192 |

## 第一章

# 为什么穷人越来越穷， 富人越来越富

——巧用心理效应的杠杆，撬起超常规的成功



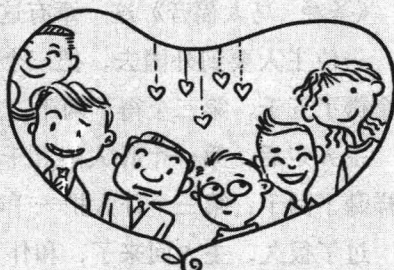
这个世界上有很多规律



掌握了就是主人，快乐自由



掌握不好就容易挫折亲密接触



心理规律亦是如此，屡试不爽

这个世界上有很多规律，人类的心理也不例外，我们把心理的规律称为心理效应。心理效应是大多数人面对生活的普遍反应，是对经验的总结，如果我们反过来将这种经验应用于生活，必然能够事半功倍，找到通往成功的捷径。你还等什么呢？快快把这些法宝利用起来吧！它们会让你的人生变得更加轻松、愉悦。

## 马太效应

——成功只青睐强者，不怜悯弱者

贫富差距的加大让穷人每天都在抱怨富人的剥削，而富人则捂紧自己的口袋批评穷人懒惰。实际上，造成贫富差距的原因有很多，但其根源还在于人们一种奇妙的心理效应——马太效应。



### 寓言故事

《圣经·马太福音》这一章有一个著名的故事：

一位主人要到外国去，把三个仆人叫来，按其才干分银子给他们。第一个得了五千，第二个得了两千，第三个得了一千。

主人走后，第一个仆人用五千银子做买卖，又赚了五千；第二个仆人照样赚了五千；第三个仆人把一千银子埋在了地下。

过了很久，主人回来了，和仆人们算账。

第一个仆人汇报赚了五千银子，主人说：“好，我要把许多事派给你管理，可以让你享受主人的快乐。”

第二个仆人汇报赚了五千银子，主人说：“好，我要派你管理很多的事，让你享受主人的快乐。”

第三个仆人汇报说：“我把您分给我的银子埋在地下，一个也没少。”主人骂了这个仆人一顿，决定夺回他这一千银子，分给拥有一万银子的人。

这个故事的结尾，是这样几行诗：“凡有的，还要加给他，叫他有余，没有的，连他所有的也要夺过来。”



### 诡计点拨

马太效应，即强者愈强，弱者愈弱；贫者越贫，富者越富。在马太效应的理念里，一步领先，步步领先。美国科学史研究者归纳马太效应为：任何个体、群体或地区，一旦在某一方面获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。

作为一种社会心理效应，马太效应不是弱者的福音，而是强者的宣言。它重视起步的精彩，且由此会产生出叠加的积极作用。当你输在了起跑线上，马太效应给你的不是同情，而是放弃。强者将享受无尽的掌声、鲜花，而弱者将由此退出竞争的舞台。在竞争的世界里，弱肉强食，只有强者才能生存，弱者只有死亡。这听起来非常残酷，却是自然界最真实的法则。其实《圣经》不是要放弃失败者，而是告诫人们：只有不停地奋进，才能赢得人生的成功，躺在原地睡觉，只会被历史碾得粉碎。

马太效应的积极作用在于，它可以防止社会过早地承认那些还不成熟的成果或过早地接受貌似正确的成果，同时它还还为奋斗中的人们提供了前进的动力和压力，其所产生的“荣誉追加”和“效应终身”等现象，对无名者具有巨大的吸引力，促使无名者去奋斗。

然而，从另一个角度来看，马太效应也有其消极的一面。它对于已经成功的人给予的荣誉越来越多，而那些无名者即使作出同样的贡献，由于没有受到社会的认可，其劳动成果往往无人问津，甚至遭受非难和妒忌的围攻。因此，在马太效应面前，我们必须保持清醒的认识和理智的态度。成功者不能在掌声和荣誉面前迷失了自我，否则，高峰就是终点，掌声便是丧钟；而无名者则要以平常心面对前进中的挫折，要迎难而上，以百倍的努力实现人生的飞跃。

## 鲑鱼效应

——成功不仅来自机遇，更来自危机

生于忧患，死于安乐。人只有时刻具有忧患意识，才能激发活力，不断创新。安而忘危，漠视危机，就会失去生机。无论何时何地，都要时刻保持清醒的头脑，具有如临深渊、如履薄冰的生存意识，才能奋发进取，一往无前。



### 寓言故事

挪威人喜欢吃沙丁鱼，尤其是活沙丁鱼，市场上活沙丁鱼的价格要比死鱼高许多。所以渔民总是千方百计地让沙丁鱼活着回到渔港。但沙丁鱼非常娇贵，极不适应离开大海后的环境，当渔民们把刚捕捞上来的沙丁鱼放入鱼槽运回码头后，用不了多久沙丁鱼就会死去。尽管渔民做了种种努力，但绝大部分沙丁鱼还是在中途因窒息而死亡。

令人奇怪的是：有一条渔船总能让大部分沙丁鱼活着回到渔港。船长一直严格保守着秘密，直到他去世，谜底才揭开。原来，船长在装满沙丁鱼的鱼槽里放进了一条以沙丁鱼为主要食物的鲑鱼。鲑鱼进入鱼槽后，由于环境陌生，便四处游动。沙丁鱼见了鲑鱼十分紧张，本能地加快速度游动，左冲右突，四处躲避，避免被鲑鱼掳掠。这样一来，一条条沙丁鱼活蹦乱跳地回到了渔港。

鲑鱼进入鱼槽，使沙丁鱼感受到威胁而紧张起来，加速游动，结果都活着到了港口。这就是著名的“鲑鱼效应”。