

讓步心理學

—— 簡潔快速有效的以退為進
進攻術 ——



進步是一種顯而易見的成效，
讓步是一種有勇有謀的心理學策略

懂得讓步，你會越來越穩健；
懂得讓步，你會越來越優秀；懂得讓步，你會越來越強大。

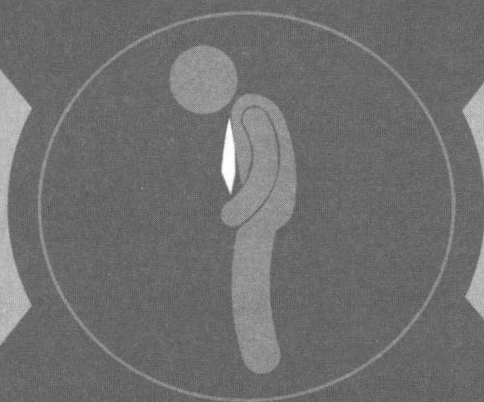
COMPROMISE PSYCHOLOGY

本書立足於心理學知識，深度解讀了讓步與心理學的密切關係。
翻開本書，學會讓步，馬上洞悉他人內心，掌握人際交往主動權。

李 珍 編著

讓步心理學

—— 簡潔快速有效的以退為進
進攻術 ——



**進步是一種顯而易見的成效，
讓步是一種有勇有謀的心理學策略**

懂得讓步，你會越來越穩健；
懂得讓步，你會越來越優秀；懂得讓步，你會越來越強大。

COMPROMISE PSYCHOLOGY

本書立足於心理學知識，深度解讀了讓步與心理學的密切關係。
翻開本書，學會讓步，馬上洞悉他人內心，掌握人際交往主動權。

國家圖書館出版品預行編目資料

讓步心理學／李珍編著．

-- 初版．-- 新北市：菁品文化， 2014. 09

面； 公分．--（大眾心理叢書；4）

ISBN 978-986-5758-48-6（平裝）

1. 心理學

170.1

103012518

大眾心理叢書 004
讓步心理學

編 著 李 珍

發 行 人 李木連

執 行 企 劃 林建成

封 面 設 計 上承工作室

設 計 編 排 菩薩蠻電腦科技有限公司

印 刷 普林特斯資訊股份有限公司

出 版 者 菁品文化事業有限公司

地址／23556 新北市中和區立德街 211 號 2 樓

電話／02-22235029 傳真／02-32348050

E - m a i l jingpinbook@yahoo.com.tw

郵 政 劃 撥 19957041 戶名：菁品文化事業有限公司

總 經 銷 創智文化有限公司

地址／23674 新北市土城區忠承路 89 號 6 樓（永寧科技園區）

電話／02-22683489 傳真／02-22696560

網 址 博訊書網：<http://www.booknews.com.tw>

版 次 2014 年 10 月初版

定 價 新台幣 300 元 （缺頁或破損的書，請寄回更換）

I S B N 978-986-5758-48-6

版權所有・翻印必究

（Printed in Taiwan）

本書 CVS 通路由美璟文化有限公司提供 02-27239968

目錄

chapter

1

讓步產生的心理學依據 讓步有理

懂得讓步，你會一次比一次穩健；懂得讓步，你會一次比一次優秀。懂得讓步，是一種品格，一種姿態，一種風度，一種修養，一種胸襟，一種智慧，一種謀略。欲成事者必要懂得讓步，進而為人們所容納、所讚賞，讓步立足於心理學的根基。根基既固，才會枝繁葉茂，碩果累累。而讓步心理學就是加固心理學根基的絕好例證。懂得讓步，不僅可以保護自己、融入人群，與人們和諧相處，也可以暗蓄力量、悄然潛行，成就偉大的事業和美好的人生。

- ❶ 讓步效應：源自於人的一種本能 / 014
- ❷ 讓步策略：談判得以實現的保證 / 017
- ❸ 競合定律：人的天性傾向於競爭 / 020
- ❹ 心理的秘密：心理支配著行為 / 023
- ❺ 讓步中的心理控制與情感征服 / 026
- ❻ 智豬博弈：悄悄跟在「大豬」後面 / 029
- ❼ 鬥雞博弈：死要面子，活受罪 / 032



chapter

2

為什麼小要求易被滿足 「登門檻效應」

生活中，如果我們一下子向別人提出一個較大的要求，別人一般很難接受，如果我們逐步提出要求，不斷縮小差距，人們就比較容易接受。這就是心理學中有名的「登門檻效應」。我們向人求助時，別忘了要循序漸進，逐步達到目的。

chapter 3

- ❶ 由小到大，步步登高 / 036
- ❷ 留面子效應：以示歉意 / 039
- ❸ 引人同情的「哀兵策略」 / 042
- ❹ 不可帶著求全責備心理 / 045
- ❺ 漸進的發展不容易被察覺 / 049
- ❻ 一點點積累你的人情帳戶 / 052
- ❼ 一步步讓他走進心理暗示 / 055

為什麼人跳高之時先要後退 以退為進

人在跳高的時候，都會先向後退幾步，然後再跳躍，這樣才能跳得更高。做人做事也是這樣，不可一味地前進而不知道讓步。人世間的冷暖變化無常，人生的道路崎嶇不平，當你直著走走不通的時候，退一步，或許就會海闊天空了。

- ❶ 退一步講，讓人一步不為低 / 060
- ❷ 以退為進，說服他人更有效 / 062
- ❸ 克服狹隘心理，把路留寬一點 / 065
- ❹ 慾望無止境，克制很重要 / 068
- ❺ 得理讓人，給情緒「降溫」 / 070
- ❻ 讓一分利給別人的做生意哲學 / 073
- ❼ 以退讓開始，是成功的第一步 / 076
- ❽ 運用「新瓶裝舊酒」的策略 / 079
- ❾ 滿足別人被尊重的需要 / 082
- ❿ 拳頭縮回去，出擊時更有力 / 085



目錄

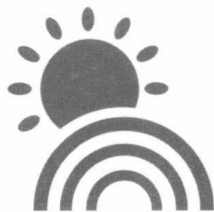
chapter

4

忍讓和寬容不是懦怯膽小 氣度心理

雨果說：「世界上最寬闊的東西是海洋，比海洋更寬闊的是天空，比天空更寬闊的是人的胸懷。」人生在世，不可能一帆風順，有時不得不做出忍耐。為了長遠，為了更大的成功，應學會忍耐和寬容。忍讓和寬容不是懦怯膽小的表現，而是人生的一種智慧，是建立人與人之間良好關係的法寶。一個人經歷一次忍讓，會獲得一次人生的亮麗，經歷一次寬容，會打開一道愛的大門。

- ❶ 心底「無私」，才能「天地寬」 / 090
- ❷ 忍耐是一劑治標治本的良藥 / 093
- ❸ 自嘲：助豁達者逃遁出困境 / 095
- ❹ 從心理牢籠中掙脫出來 / 98
- ❺ 別做喜歡吹毛求疵的完美人 / 101
- ❻ 放低姿態，進可攻，退可守 / 104
- ❼ 把心放平，從最基本的做起 / 107
- ❽ 把心放寬，別跟自己過不去 / 110
- ❾ 忍一時之氣，爭千秋之利 / 113



chapter

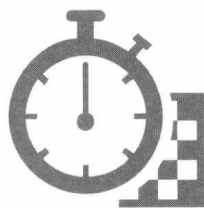
5

心理臨界點的止步與逾越 「超限效應」

我們都知道「物極必反」這個成語，說的就是任何事物都要適度才好，如果過了頭，達到極限，就要起相反的作用了。從心理學上來說：刺激過多、過強或作用時間過久，

會引起心理極不耐煩或逆反的心理現象。所以，凡事並不是越多越好、越強越好。世間萬事萬物都要有一個尺度，超出這個尺度，事物就要朝相反的方向發展了，這就是心理學上的「超限效應」。

- ❶ 心理飽和：物極必反定律 / 118
- ❷ 動機適度：表現出最好的水準 / 122
- ❸ 興奮適度：會產生「情緒應激」 / 125
- ❹ 鬆緊適度：磨刀不誤砍柴工 / 127
- ❺ 選擇適度：做出最佳的選擇 / 129
- ❻ 批評限度：一次錯誤，批評一次 / 132
- ❼ 因人而異：量身定做交往策略 / 135
- ❽ 控制情緒：憤怒讓人喪失理智 / 140
- ❾ 平衡心理：心理代償定律 / 143



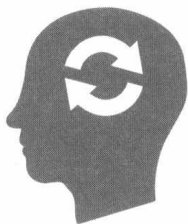
chapter 6

吃得眼前虧，享得身後福 吃虧定律

人與人之間的互動，其實就像坐蹺蹺板一樣，要高低交替。一個永遠不肯讓步的人，不肯吃虧的人，即使真正得到好處，也是暫時的，他遲早要被別人討厭和疏遠。不能吃虧的人，喜歡在是非紛爭中計較，處於狹隘的自我思維中，這種心理會蒙蔽他的雙眼，最終失去的反而更多，而能夠吃得眼前虧的人，會一生平安，幸福永遠。

目錄

- ① 人與人之間的「互惠關係定律」 / 148
- ② 與朋友交，要有點吃虧意識 / 152
- ③ 不回報者產生的心理壓力 / 155
- ④ 好漢也要能吃點眼前虧 / 158
- ⑤ 吃虧是一本萬利的買賣 / 161
- ⑥ 趁著年輕，多吃點虧 / 163
- ⑦ 從內心深處心甘情願去吃虧 / 166
- ⑧ 逃離「功名利祿」的金絲籠 / 169
- ⑨ 於平衡系統中「吃虧得福」 / 172



chapter 7

視角一轉換，景象大不同 轉換思維

有些時候，人們之所以不肯讓步，是過不了心中的那個坎兒，是不懂得轉換思維的緣故。如果我們只會站在自己的角度看問題，那麼永遠不知道別人在想什麼，而換個角度去思考，轉換一種思維去解析，就會得到一個全新的答案。

- ① 換一個角度，重新做個判斷 / 178
- ② 換位思考的「移情」的過程 / 182
- ③ 人際交往中的「黃金法則」 / 186
- ④ 摘下「有色眼鏡」去看人 / 189
- ⑤ 釣魚要知道魚最喜歡吃什麼 / 193
- ⑥ 用「U 型思維」避直就曲 / 196
- ⑦ 獨特的「W 型思維」方式 / 198
- ⑧ 逆向思維：擺脫常規思維的羈絆 / 201

以硬碰硬，難免兩敗俱傷 以柔克剛

遇到強硬的對手，不能一味地使用強硬的手段以硬碰硬。那樣的話，即使能制服其人，也未必能收服其心。俗話說：「軟繩子捆得住硬柴火」，以柔克剛是對付強硬對手的上上之策。做人辦事不能簡單粗暴，不需要處處占上風、出風頭，也不需要處處與人相爭，只要像水那樣，具有柔軟、謙虛和蘊藏力量的素質，就能在不知不覺中戰勝對手，此乃為以柔克剛之理。

- ❶ 如若羽翼未豐，就要迴避鋒芒 / 208
- ❷ 即便才高八斗，也要善於隱匿 / 211
- ❸ 用曲折隱晦的方式表示本意 / 214
- ❹ 放下心中的那個「仇恨袋」 / 217
- ❺ 說話辦事兜圈子的迂迴策略 / 220
- ❻ 及時剎住無休止的爭吵戰車 / 223
- ❼ 放棄「永爭第一」，甘為「老二」 / 226



嘴上讓步

管好自己的嘴，把握好說話的分寸

嘴上讓步是一個人的素質和修養，嘴上讓步更是一種自我保護。嘴上讓步並非打磨一個人的銳氣，而是在增強一個人涵養的同時，讓其得到更好的發揮。俗話說：「舌為利害本，嘴是禍福門。」一句話可以成事，一句話也可以敗事。要想在說話時，不至於產生副作用，必須管好自己的嘴，把握好說話的分寸。

目錄

- ① 言多必失，口無遮攔惹災禍 / 230
- ② 少說多聽，免去不必要的麻煩 / 236
- ③ 讓別人傾訴的慾求得到滿足 / 238
- ④ 突然插一嘴，小心被搗嘴 / 241
- ⑤ 出口成「髒」，小心髒了自己 / 244
- ⑥ 別揭別人身上的「逆鱗」 / 247
- ⑦ 用「不抵抗主義」避免爭辯 / 250
- ⑧ 直言直語，逞一時口舌之快 / 252
- ⑨ 不抬槓就能避免一場場嘴仗 / 256

chapter

10

情感讓步

避免爭執，家和才能萬事興

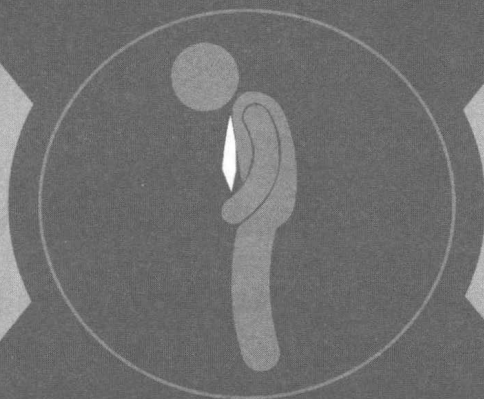
家不是講理的地方，只要大前提不受影響，在非原則問題方面無需過分堅持。無論在什麼樣的情況下，家都是人們最終的歸宿。家和萬事興，但是它的實現依賴於家庭中每個成員可以做到忍受困難、忍受嘮叨、忍受抱怨，只有這樣，才會擁有一個和諧而溫暖的家。

- ① 男女有別：「威化餅」與「細麵條」 / 262
- ② 男人，理解女人嘮叨背後的深意 / 265
- ③ 女人，別讓嘮叨毀了你的家庭 / 268
- ④ 停止爭論：家不是講理的地方 / 272
- ⑤ 家庭成員之間要相互理解和忍讓 / 276
- ⑥ 包容與原諒，裝滿你的左右口袋 / 280
- ⑦ 用「留白」來為婚姻保鮮 / 284



讓步心理學

—— 簡潔快速有效的以退為進
進攻術 ——



進步是一種顯而易見的成效，
讓步是一種有勇有謀的心理學策略

懂得讓步，你會越來越穩健；
懂得讓步，你會越來越優秀；懂得讓步，你會越來越強大。

COMPROMISE PSYCHOLOGY

本書立足於心理學知識，深度解讀了讓步與心理學的密切關係。
翻開本書，學會讓步，馬上洞悉他人內心，掌握人際交往主動權。



讓出一個 精彩人生

不懂讓步的人，必然處處碰壁；不懂讓步的人，必然不受歡迎；不懂讓步的人，必然人際不通。俗話說：忍一時風平浪靜，退一步海闊天空；過猶不及，物極必反。這些耳熟能詳的語句，其實都暗含著深刻讓步心理學知識。進步是一種顯而易見的功效，讓步是一種有勇有謀的心理學策略。

翻開歷史的長卷，很多偉人都是讓步高手。梁啟超《中日交涉匯評》：「吾既欲示親愛於友邦，則解釋上節目上不妨特為讓步。」劉紹棠《漁火》：「殷汝耕，不敢惹惱，姚六合，只得讓步。」

現代社會充滿競爭，每個人都渴望成功，都渴望獲得榮譽，這本無可厚非。但是，心理學家研究發現，當人們一旦遭遇權位、名利等利益紛爭時，很多人都拼命地表現自己，鋒芒畢露，處處爭先，寸步不讓。事實證明：越是這樣的人，離成功越遠。他們不缺

才氣，不缺激情，也不缺信念，他們缺的是以退為進的策略，缺的是寵辱不驚的境界，缺的是以柔克剛的本領，缺的是忍讓與寬容的氣度，缺的是不吃虧的心理，缺的是轉換思維的能力，缺的是管不好自己的嘴，把握不了自己的情。總之，不懂得讓步，就很難進步。

物競天擇，適者生存，而非強者生存。相對於強者來說，弱者有更多的選擇和妥協的機會，因為他們懂得讓步，他們就有更多的生存機會。美國通用公司總裁傑克·韋爾許說：「這個世界是屬於弱者的，因為弱者最懂得適應。」

有一次，森林遭遇了罕見的災害。飛禽走獸都走光了，只剩下一隻狐狸、一隻黑熊和一隻白熊。擺在它們面前的緊急任務是找食物。

怎樣能夠讓自己活下去呢？狐狸靈機一動，說道：「兩位熊大哥，你們兩個吃我吧，我願意犧牲自己，讓你們吃掉。」

兩隻熊聽了之後，非常感動。正要撲過來，狐狸卻又張嘴說道：「兩位熊大哥，先別著急，你們看，我又瘦又小，一個大哥吃了勉強能飽，兩個大哥同時吃的話，那也就是塞牙縫了。我建議你們兩個打一架，誰贏了，誰就吃了我，飽餐一頓，怎麼樣？」

兩隻熊一聽，覺得有道理，二話沒說，就打了起來。眼看白熊就要贏了，狐狸上去就咬了白熊一口，黑熊反敗為「勝」。

黑熊對狐狸說：「現在，我可以吃你了吧。」但是，黑熊已經連吃狐狸的力氣都沒了，狐狸上去一爪就把黑熊打死了，黑熊白熊都成了狐狸的食物。

毛羽不豐時，要懂得讓步。懂得讓步往往能贏取對手的資助，漸漸走向強盛、伸展勢力，再反過來使對手屈服。

即使是強者，也要懂得裝弱。俗話說：「鷹立如睡，虎行似病。」強者裝弱，既避免了自己因鋒芒太露而引來攻擊，又麻痺了對手的防備意識，時機一到，迅速出擊，百發百中。

人生處處要讓步，讓步的人生更精彩。做人讓步就是在做人方面務必要檢點的一種內斂行為，務必要擺正的一種低調的姿態，務必要按捺謙遜住言辭，務必要讓心態心平氣和。

有句諺語：「低頭是穀穗，昂頭是穀秧。」一個人不論取得了多大的成就，不論名有多顯，利有多厚，位有多高，才有多強，面對現今這個錯綜複雜的社會，都要牢記做人讓步的道理。

做人讓步，不僅是一種境界、一種風範，而且是一種思想、一種哲學；做人讓步，才能在世態紛擾之中保持淡定從容，以平和樂觀的心態面對風雲莫測的人生；做人讓步，往往能成為人們仰慕的聖者，事業有成的強者。

總之，不管世事如何變幻，懂得讓步，就不會被名利迷失自己，就會天天擁有一副好心情。在人生的旅途中，如果把成敗得失、功名利祿、恩恩怨怨、是是非非等都記心中，讓那些傷心事、煩惱事、無聊事永遠縈繞於腦際，在心中烙下永不褪色的烙印，那就等於揸上了沉重的包袱，無形的枷鎖，就會活得又苦又累。

懂得讓步，你會越來越穩健；懂得讓步，你會越來越優秀；懂得讓步，你會越來越強大。欲成事者必要懂得讓步，進而為人們所容納。讓步立足於心理學的根基。根基既固，才會枝繁葉茂，花兒朵朵，碩果累累。

本書立足於心理學知識，深度解讀了讓步與心理學的密切關係，希望本書能給那些不懂讓步的人指點迷津，儘快掌握為人處世需要讓步的道理。以便在生活、工作中如水得魚，最終達到功成名就的至高境界。

讓步吧！它是友好，是智慧，更是對人生的一種從容；是等待，是守候，更是對人生的一份回報；是寬容，是忍耐，更是人生綻放的一種精彩！

目錄

chapter

1

讓步產生的心理學依據 讓步有理

懂得讓步，你會一次比一次穩健；懂得讓步，你會一次比一次優秀。懂得讓步，是一種品格，一種姿態，一種風度，一種修養，一種胸襟，一種智慧，一種謀略。欲成事者必要懂得讓步，進而為人們所容納、所讚賞，讓步立足於心理學的根基。根基既固，才會枝繁葉茂，碩果累累。而讓步心理學就是加固心理學根基的絕好例證。懂得讓步，不僅可以保護自己、融入人群，與人們和諧相處，也可以暗蓄力量、悄然潛行，成就偉大的事業和美好的人生。

- ❶ 讓步效應：源自於人的一種本能 / 014
- ❷ 讓步策略：談判得以實現的保證 / 017
- ❸ 競合定律：人的天性傾向於競爭 / 020
- ❹ 心理的秘密：心理支配著行為 / 023
- ❺ 讓步中的心理控制與情感征服 / 026
- ❻ 智豬博弈：悄悄跟在「大豬」後面 / 029
- ❼ 鬥雞博弈：死要面子，活受罪 / 032



chapter

2

為什麼小要求易被滿足 「登門檻效應」

生活中，如果我們一下子向別人提出一個較大的要求，別人一般很難接受，如果我們逐步提出要求，不斷縮小差距，人們就比較容易接受。這就是心理學中有名的「登門檻效應」。我們向人求助時，別忘了要循序漸進，逐步達到目的。

chapter 3

- ❶ 由小到大，步步登高 / 036
- ❷ 留面子效應：以示歉意 / 039
- ❸ 引人同情的「哀兵策略」 / 042
- ❹ 不可帶著求全責備心理 / 045
- ❺ 漸進的發展不容易被察覺 / 049
- ❻ 一點點積累你的人情帳戶 / 052
- ❼ 一步步讓他走進心理暗示 / 055

為什麼人跳高之時先要後退 以退為進

人在跳高的時候，都會先向後退幾步，然後再跳躍，這樣才能跳得更高。做人做事也是這樣，不可一味地前進而不知道讓步。人世間的冷暖變化無常，人生的道路崎嶇不平，當你直著走走不通的時候，退一步，或許就會海闊天空了。

- ❶ 退一步講，讓人一步不為低 / 060
- ❷ 以退為進，說服他人更有效 / 062
- ❸ 克服狹隘心理，把路留寬一點 / 065
- ❹ 慾望無止境，克制很重要 / 068
- ❺ 得理讓人，給情緒「降溫」 / 070
- ❻ 讓一分利給別人的做生意哲學 / 073
- ❼ 以退讓開始，是成功的第一步 / 076
- ❽ 運用「新瓶裝舊酒」的策略 / 079
- ❾ 滿足別人被尊重的需要 / 082
- ❿ 拳頭縮回去，出擊時更有力 / 085

