

揭示人性的善恶美丑，传授社交的心理诡计

心术

每天学点心理策略

XINSHU MEITIAN XUEDIAN XINLICE LÜE

心与术，就是心理活动和操作方法，要么懂得心理学知识，了解每个行为背后所要表达的真实意义，进而识人、辨人、读心、暗示、影响和操控，要么反落于被动，甚至被人牵着走。

了解日常生活中的一些心术，懂得心理策略对人生和命运的影响以及在生活中的作用，这对每个人来说都大有裨益。

兰晓华◎编著



揭示人性的善恶美丑，传授社交的心理诡计

心术

每天学点心理策略

兰晓华◎编著

XINSHU MEITIAN XUEDIAN XINLICELÜE



内 容 提 要

人际关系中的各类问题都与心理学有着千丝万缕的联系,心术是指利用心理学的相关原理、效应和方法等指导自己,在与人博弈的过程中获取胜利的方法和技巧。

本书为你揭开心理学的神秘面纱,让你在复杂的人际关系中,轻松掌握多种有效地应对心理博弈的战术。鲜活的案例,帮你针对不同情景模式一一做出详尽的解析,让你在与人博弈的过程中过关斩将,掌控人生。

图书在版编目(CIP)数据

心术:每天学点心理策略/ 兰晓华编著. —北京:中国纺织出版社, 2012. 8

ISBN 978-7-5064-8756-6

I. ①心… II. ①兰… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 124052 号

策划编辑:曲小月 闫 星 责任编辑:闫 星 责任印制:陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2012 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15

字数:167 千字 定价:28.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



» 序言

法国大文豪雨果在他的著作《悲惨世界》中写道：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的内心世界。人心比任何地方都更炫目，也更黑暗；精神的眼睛所注视的任何东西，也没有人心这样可怕，这样复杂，这样神秘，这样无边无际。”

人的心理之诡谲程度是无可比拟的，但是无论怎样诡谲的人心总有一种规律，掌握了这种规律就可以轻易地让人信服你、喜欢你、尊重你。你做任何一件事情都会因为适应对方的心理而更加顺利，并且让他人感到愉悦。如果可以利用对方的心理弱点，还能够轻易达到自己的目的，却不让对方产生反感，这就是所谓的“谋略”或者“诡计”。

一提起“诡计”，人们就会想起彼此间的勾心斗角和算计，要不然就是使诡耍诈的伎俩，是用来害人、骗人的。其实并不完全是这样，迎合或利用他人的心理来达成自己的目的，这有错吗？这种“心理学诡计”对任何人来说都不是欺骗，更不是蒙蔽，利用的也许仅仅是一些心理上的“错觉”。这种“错觉”就算你不利用，它依然存在，而且可能会被其他人利用。

了解一些心理学就是了解自己心理上可能存在的、可能被他人利用的“漏洞”，从而在日常生活中加以注意，并纠正它，让自己在认识世界、社会和身边人际关系的过程中更加客观理智、更加公正清醒。同时，还可以利用了解到的这些“人心的错觉”为自己的生活找到一个捷径，让自己和周围人的相处更轻松愉快。

无论你是否承认、是否利用，心理学都是和我们的日常生活紧密相连的。心理学往往隐蔽在生活的表象之下，支配着人们的一切活动，每一个下意识行为背后都隐藏着心理学的奥秘。

提起心理学，人们总是把它看成是非常神秘、玄奥的东西，往往给它披上一层神秘的面纱，再远远地拒之于千里之外。如果某个人坦白地告诉大

家“我是个心理学家”，大家都会低下头、闭上双眼，甚至离得远远的，唯恐被窥破自己心中的秘密。

本书没有那些复杂深奥的心理学原理和枝枝蔓蔓的延伸，那不在我们的研究范围之内，也是非专业人士难以读懂的东西。它只提供一些生活中的常见现象，并深层分析隐藏在这些现象后面的心理学规律，然后总结一些使用方法。如果能够活学活用，就能够在交际、工作等方面更加轻松自如、游刃有余，让自己和周围人都感到愉悦。自己的内心也会变得越来越理智清醒，谋事更容易成功。

编著者
2012 年 7 月



第1章▶心术：深谙人心才能成就大事	1
钥匙理论：巧用人心，四两拨千斤	3
换位思考是成大事必备的心理素质	5
巧获心理共鸣，令你迅速赢得他人的亲近	7
非理性定律：从感情入手智取他人内心“堡垒”	9
焦点效应：让他人当主角，自己更得胜算	11
示弱效应：利用他人的“吃软”心理获得所需	13
第2章▶利用策略，让别人落入你的“心网”	15
相悦定律：让你喜欢的人也喜欢你	17
首因效应：让人对你初见即倾心	19
近因效应：改变他人对你的不良印象	21
费斯诺定理：倾听建立信任	23
名片效应：迅速拉近距离，获得好感	25
多看效应：越熟悉越容易接受	27
第3章▶有所戒备，警惕被他人设的“局”套牢	29
钓鱼效应——好奇心使你陷入罗网	31
走出简单联想的误区	33



不盲从,走出从众心理	34
晕轮效应:不要被片面的优点所迷惑	36
嫉妒心是利器,不要被他人的吹嘘所击倒	38
流言可畏,不要让流言飞语破坏健康的心态	39
第4章▶文火慢炖,不知不觉中你就影响了对方	43
互补定律:性格互补的人最容易相处	45
登门槛效应:点滴入人心,由小渐大	47
善用权威效应,让对方深信不疑	49
布朗定律:找到心锁是沟通的良好开端	51
将心比心,更容易影响对方	52
邻里效应:好的感染好的	54
第5章▶动之以情,感情到了许多事都能水到渠成	57
自己人效应:对“自己人”会更信赖、更宽容	59
点滴关切,多一点儿关切就多一份情谊	60
雪中送炭之情令对方永难忘怀	62
成人之美令对方对你感激不尽	64
牢骚效应:让对方说出他的不满	66
自我暴露定律:展示自己的真实情感,获得对方的支持	68
第6章▶暗示有道,心理世界真的可以照进现实	71
巴纳姆效应:正确认识你自己	73
皮·格马利翁效应:期望与赞美创造奇迹	75
韦奇定理:为对手放点儿心理暗示的“烟幕弹”	77
坚信定律:让梦想变成现实	79
利用暗示之道,让自己占据主动	80
故布疑阵,令对手自乱阵脚	82



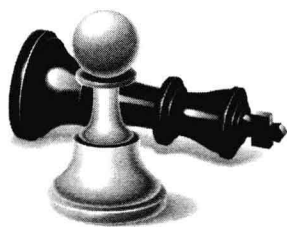
第7章▶深入洞悉,了解对方软肋轻易攻心	85
用投射效应洞悉他人内心	87
对逆反心强的人善用反弹琵琶之术	89
爱慕虚荣者,不妨把面子留给他	91
布里丹毛驴效应:犹豫不决的人需要推一把	92
对付贪得无厌的人,给他点儿小便宜即可	94
面对疑心重重的人,多给予其安全感	96
第8章▶进退自如,多个心眼就多条通达之路	99
巧妙运用过度理由效应达成愿望	101
踢猫效应:保持清醒,留出天地	103
以退为进,对方心理放松时你反能占上风	105
蓝斯登原则:进退有度才不会进退维谷	107
交往适度定律:不要过度投资自己的恩情	109
蔡戈尼效应:有开始才会有结果	111
第9章▶善用心思,凡事都能够出奇制胜	115
手表定律:明确目标是制胜的第一步	117
奥卡姆剃刀定律:简单一些反而赢得轻松	119
霍布森选择效应:从固定的选择中跳出来	121
人际吸引增减原则:递增更受欢迎	123
反木桶原理:用优势去成功	125
草船借箭,将他人的攻势化为自己的力量	127
第10章▶巧妙回旋,学好“太极拳”柔中自有刚	129
托利得定理:学会宽容不同的思想	131
南风效应:温和更有效	133
狄伦多定律:给人面子消除矛盾	135
阿伦森效应:迂回有道,不直来直去更能得势	137



改宗效应：不做“老好人”，露出硬气	139
第 11 章 ▶驾驭人心，使出攻心计谋令对方追随你	141
威严效应：保持威仪，树立高大形象	143
贝勃定律：小事也能在对方心中变得很有分量	145
条条是道，讲出道理更容易被人追随	146
激将效应：轻易令对方按你的意愿行事	148
白璧微瑕效应：犯个小错更有吸引力	150
第 12 章 ▶深藏不露，学会“不动声色”的社交心机	153
不动声色方能成大器	155
谨防飞去来器效应，不轻易透露自己的目标	157
禁果逆反心理：适当的“吊胃口”会事半功倍	158
动机适度定律：掩藏动机才能真正满足自己的野心	160
遮蔽效应：学会韬光养晦方能有所成就	162
第 13 章 ▶高瞻远瞩，巧妙用心为己铺设前程	165
互惠关系定律：不要吝啬付出	167
特里法则：愿意承担责任，才能担负大任	169
路径依赖原理：让人们一直选择你	171
不求人也要常联系，用朋友时方恨少	173
克服约拿情结，才可轻易成功	175
第 14 章 ▶求人有道，略施巧计轻松获取他人帮助	177
互惠互利原则：一定让对方看到你的“利用价值”	179
将对方“抬高”，为面子对方也会答应你	181
求人要明确，避免责任分散效应	183
异性效应：求异性比求同性更容易	185
留面子效应：欲得寸先进尺	187



第 15 章 ④ 相爱不难, 爱恋中要会耍点“小心眼”	189
黑暗效应: 给爱人安全感	191
欲擒故纵法, 让对方在望眼欲穿中“臣服”	193
杜绝婚后沉默症, 别让婚姻成为爱情的坟墓	195
罗密欧与朱丽叶效应: 压力下的爱情更甜美	197
淬火效应: 爱情也需要冷处理	198
第 16 章 ④ 纵横职场, 用对了“诡计”可助你平步青云	201
蘑菇定律: 学会自我成长	203
被剥夺超级反应: 不争夺别人到手的東西	205
卢维斯定理: 谦虚谨慎才能有大成	207
马蝇效应: 为自己寻找一个势均力敌的对手	209
沸腾效应: 找到质变的关键	211
刺猬效应: 适当的距离非常重要	212
第 17 章 ④ 谈判有心, 巧用对方心理稳夺头筹	215
配套效应: 给对方利益要用点心思	217
古德曼定理: 沉默反而能占据主动	218
华盛顿合作规律: 减少过多的参与建议	221
跷跷板定律: 让对方感到利益是均衡的	222
非零和博弈: 合作实现双赢	224
参考文献	227



第 1 章

心术：深谙人心才能成就大事



钥匙理论：巧用人心，四两拨千斤

厚重的城门上挂着一把沉重的巨锁，锤子、铁棒和钢锯都想把它打开借以显示自己的神通。锤子使出浑身的力气从早砸到晚，只把锁砸出一道凹痕；铁棒撬来撬去只让锁变了形；钢锯使出了浑身解数，还是没把锁锯断。这时候，一把毫不起眼的钥匙走过来，“我来试试吧”，说着轻巧地钻进锁孔，门锁“咔嚓”一声应声而开。大家都很惊奇它是怎样做到的，钥匙只是轻柔答道“因为我最懂它的心”。

每个人对外界都充满警戒，就像心中有一把无形的大锁。只有懂得他们的心、理解他们的真实感受和需要，才能打开他们的心门、与他们顺畅地交流。懂一点儿心理学，在与人交往过程中恰当运用一些技巧，就能有四两拨千斤的效果；一味蛮干、真心直率地对待他人反而容易引起误会和反感。

人际关系不仅仅是单纯的朋友关系，其复杂程度不亚于战争。古人云“上兵伐谋”，意思是说上乘的兵法在于谋略。与人交往也一样，一味苦干实干、攻城略地倒不如懂得人心，善用谋略、巧用人心才能四两拨千斤，让自己的为人处世更加轻松自如。

古往今来，多少英雄都善于利用心理战术来打败敌人、收服人心、保全自己。诸葛亮在要塞失守后，利用司马懿的多疑，一曲琴音轻松退去几十万大军；曹操战胜袁绍之后，将暗中与之有书信往来的部下名单和信件付之一炬，轻松收服了无数谋士；古今一脉相承，抗日战争期间，春意盎然的四月天，我们的战士曾折下无数杏花趁暗夜悄悄放到日军身边，使他们想起远方家乡的樱花、樱花下的家人，从而士气低迷、无心恋战。

可见，成就大事者无一不是深谙人心的，不仅仅在战场上是这样，在教学领域、营销领域、现代管理领域、谈判桌上甚至酒会宴请场合中，巧用人心都能够得到更多人的关注和尊重、能够更轻松地达到目的。

德国著名的阿尔迪超市是当今世界上零售业的商业巨头，他们仅仅是



从一家小杂货店起家的。母亲从兄弟俩小时候便做着一件小事，就是卖邮票和信封：邮票是不赚钱的，免费的胶水一瓶的成本需要卖出 500 个信封才能赚回。兄弟俩起初不明白为什么，母亲告诉他们：“赚钱还要懂得‘赚’人心。如果一个人只看钱，他就看不到义，看不到别人的需要，心里也就自然失去了对别人的理解和尊重，有谁愿意和一个损人利己、不尊重人、不理解人的人做生意、打交道呢？”

秉持着母亲的教诲，他们开起了第一家超市，在写什么标语的问题上，兄弟俩一致否决了“本店有摄像头监控”“偷一罚十”等，而是尊重顾客的利益、尊严和感受，打出了这样的标语：“本店有摄像头，请您保持微笑，请您愉快购物！”这样的经营理念使得兄弟俩的生意越做越大。

赚钱也要赚人心，做大事做到最后也是要赢得人心。只看到最后的功利，再努力也只能“小有成就”，而那些最卓越的人往往最懂得人心、最懂得回报世人和赢得人心。给别人更多关心，关注别人的情绪和心理变化，才能够懂得人心，赢得更多友谊、认同和尊重，最终才能成就大事。嘘寒问暖、赞扬恭维只有恰到好处才能收到预想的效果，否则只能适得其反。懂一点儿心理学，懂得察言观色之术，才能巧用人心。

倾听他人谈话也是了解人心的关键，无论一个人的话有多少可信度，他的身体语言、神态是不会背叛他的真实想法的。学会仔细观察别人、认真倾听别人的谈话，不仅能够赢得他人的尊重和认同，也是了解一个人性格和心理的重要方法。掌握这种方法，就能够和所有人友好相处。

学会运用心理学就掌握了一把可以开启人心的钥匙，能准确把握他人的内心、知晓他人的需要，最终成就大业。

“心术”应用：

1. 与陌生人初次交往时，能在第一次谈话时打动对方的“心”，交往才能顺利继续下去。
2. 记住他人的名字，而且很轻易地叫出来，是给别人一个巧妙而有效的赞美。
3. 如果你真心关心对方，那么直接表达自己的关心比其他方法会更有效果。



换位思考是成大事必备的心理素质

瑞士心理学家卡尔·瑞格曾说过：“事物本身如何并不重要，重要的是如何看待它们。”学会站在别人的角度看待问题，学会换位思考，才能达成彼此尊重和体谅，才能有更多宽容。这样说话、做事才能让人感觉舒服、愉悦，并直指人心。

受环境或者教育程度不同影响，每个人的思考方式和行为习惯是不同的。人们很难真正理解他人的感受，但至少可以做到以一颗宽容的心去了解和关心他人。做事之前，设身处地为他人着想一番，做到“己所不欲，勿施于人”，多去理解他人的行为，将心比心自然就更容易受欢迎，也更容易成就大事。

记得以前在公共场合到处贴着“禁止吸烟，违者罚款”“禁止踩踏草坪，违者罚款”等类的标语，可是这些现象却屡禁不止、毫无收敛。后来根据心理学研究，人们设计“为了您和家人的健康，请不要吸烟”“小草正在生长，请不要打扰”等柔和、让人易接受的标语。这就是用了换位思考的心理诡计——为了别人很少有人愿意改变自己的习惯，但为了自己每个人都愿意试试看。

日常生活中，我们不妨也试试这种方法，当一个人屡劝不听或者一件事屡禁不止的时候，不妨告诉他“某件事是为了你自己的权益着想”。设身处地为对方着想，才能够化干戈为玉帛，迅速消除矛盾和对抗情绪。冬天，大家在食堂吃饭，临窗的食客纷纷打开了窗户，但是排队打饭的人们却打起了寒战，双方怒目而视，谁都不肯让步。这时候，食堂的主管站出来劝道：“虽然吃饭时热一点儿，但如果打开窗户，冷风、热气一起灌到肚子里，肠胃会不舒服；再者刚刚出完汗，被冷风一吹很容易感冒的，大家都把窗户关上吧。”在这种为了自己好的劝导之下，大家纷纷关上了窗子，矛盾也很快消弭于



无形。

汽车大王福特曾说过：“如果说成功有什么秘诀的话，那就是设身处地为他人着想，了解别人的态度和观点。这样不仅有利于彼此的沟通和理解，还可以更清楚了解对方的思维轨迹，从而有的放矢、击中要害。”

生活中难免会遇到矛盾和冲突，这时候换一种角度、换一种思维，也许就会使误会与摩擦在转瞬间消融。当然，不仅仅是让自己站在他人的角度设身处地为他人着想，同样可以让对方站在我们的角度设身处地着想一番。当你们之间的矛盾无法解决，或者观点、认识无法统一时，不妨用平和的态度问问对方：“如果您是我，您会怎么做呢？”

一个创意广告进行了多次修改，仍然无法让客户满意，策划人带着疑问访问了客户：“如果您是策划人，觉得怎样才能让广告更令人满意呢？”客户果然提出了一套自己的想法，策划人根据他的想法另外做了一个方案，然后让他人判断哪个效果会好一些。结果，所有专业的广告人都认为策划的创意好，但所有的非专业人士都认为客户提出的方案更好。广告就是给大众看的，最终这一次的创意得到圆满解决。这个策划人还懂得了广告不仅要专业眼光来看，而且要更注重大众感受，不久就因为其广告创意贴近大众心理而在广告界占据了一席之地。

可见，换位思考不仅仅能够促进人际关系的和谐，更能够开启成功之门，因为了解更多人的思考方式才能够有的放矢，了解更多想法才能有得到更多人认同的处世方式，自然会得到更多尊重，从而更加成功。

“心术”应用：

1. 当沟通无效的时候，不妨问对方：“假如您站在我的位置，您会怎样处理呢？”

2. 当两个人对一件事有不同的见解和做法时，不妨从对方的角度和利益出发说服他。这样要比直接说出自己的要求更容易被人接受。



巧获心理共鸣，令你迅速赢得他人的亲近

有这样一句格言：“人的心和降落伞一样，必须是开的才有用。”想要获得他人的认同，首先必须使对方敞开心扉，才可能做零距离沟通。在心理学研究中，心理共鸣是指人在与自己一致的外在思想情感或其他刺激影响下而产生情状相同、内容一致、倾向同构的心理活动。

俗语说“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”，如果话不投机，不能引起对方的情感共鸣，就难以消除人们之间的对立情绪，也就不能取得对方的信任。对方和你有心理隔阂，自然不愿听你说话、不愿和你亲近，这也就失去了社交的意义。在日常的交往中，很难一开始就产生共鸣，往往必须先引发对方与你交谈的兴趣，让彼此更加了解，才能产生心理共鸣，进而赢得他人的亲近感。

《触龙说赵太后》是《战国策》中的名篇，文章讲述了左师公触龙说服赵太后同意以自己的小儿子作为人质的故事。秦国攻打赵国，赵国只好向齐国求救，齐国却提出一定要赵太后最宠爱的小儿子长安君作为人质的要求，赵太后大怒“有复言令长安君为质者，老妇必唾其面”。

触龙见了太后并不直接谏言，只问些太后身体可好、吃得怎样、自己怎样运动保养等老年人关心的话题，引发太后交谈的兴趣，缓解气氛，然后又语气一转，提出为自己的小儿子谋差事，说出自己偏爱小儿子比女人还要厉害的事情，引起赵太后的心理共鸣，然后故意说赵太后偏爱自己的大女儿因为“为之计长远”，最后才提出如果长安君没有为国建立功勋就会在赵国站不住脚，让太后思虑之后终于同意了他的意见。

苏格拉底曾经说：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认同，那就是讲话令人喜悦的能力。”这位触龙先生能够把位高权重的太后从愤怒说到颜色稍缓再说到心悦诚服，其讲话令人喜悦的功力可见一斑。