



生活靠智慧
懂点心理学

彦靖◎编著

生活中不可不知的 心理学

心理学不单是一门高深的学问，更是与生活密切相关的智慧。

挖掘蕴含在生活中的心理学，掌握心理学的原理、规律和方法，并将其转化为更高层次的智慧，再应用到生活、工作当中，便可更好地掌握主动，轻松获取优势和成功。

研究出版社



彦靖◎编著

生活中不可不知的 心理学

研究出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

生活中不可不知的心理学 / 彦靖编著.

— 北京: 研究出版社, 2013.1

ISBN 978-7-80168-746-3

I. ①生…

II. ①彦…

III. ①心理学—通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第307072号

责任编辑: 之 眉

责任校对: 陈侠仁

出版发行: 研究出版社

地 址: 北京1723信箱 (100017)

电 话: 010-63097512 (总编室) 010-64042001 (发行部)

网址: www.yjcb.com E-mail: yjcb@126.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京德富泰印务有限公司

版 次: 2013年4月第一版 2013年4月第一次印刷

规 格: 710毫米×990毫米 1/16

印 张: 14印张

字 数: 205千字

书 号: ISBN 978-7-80168-746-3

定 价: 29.80 元

前言

FOREWORD



生活中，人与人之间的相处和交往，不仅仅是语言和行动的表达，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，人们对它充满了好奇。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，他们大多都是应用心理学的高手。

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，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，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，同时运用不留痕迹的心理战术，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。

人与人之间的交往，实际上就是人与人的心理交往。如果能够抓住对方的心理特点，就能够迎合对方的喜好，轻松地与之交流沟通，并赢得对方的好感；反之，如果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、商海里，存在于日常应酬的每一个角落。只要善于洞察并掌握他人的心理，并且适当运用生活中

的心理学，就能够巧妙地应对人情世故，在恋爱中幸福甜蜜，在交友中得到知己，在职场里游刃有余，在商场中叱咤风云，给生活增添一抹亮色，让人生左右逢源，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，顺顺利利办事，轻轻松松工作，快快乐乐生活，享受美好成功的人生！

目 录

CONTENTS



第一章 为人处世的心理博弈术

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。

诚信才会赢得尊重与爱戴	2
善意的谎言是美丽的	4
该忍就忍，免去无谓的争执	7
尝试着去适应他人而不要试图改变他人	10
掩饰别人的短处，主动示好	11
用微笑拉近彼此的距离	13
善于倾听是赢得好感的关键	16
低调是一种高深的处世谋略	18
为人处世要学会适时装傻	22

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	26
自嘲可轻松搞好人际关系	28
自我示弱是拥有好人缘的策略	30
用“自己人效应”拉近距离	32
宽容可以“化敌为友”	34
借他人的声望搞关系	36
交际要学会抬高别人、放低自己	39
用“改宗效应”来赢得人心	41
谦虚但不让人感到虚伪	42
适当自我暴露更容易被对方接受	45

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，学点交友心理学。

别让金钱影响到朋友交往	48
交友交心，真诚最能感动人	51
过分依赖会损害朋友关系	53
交友也要遵循“交换对等定律”	55
保持联络使人脉四季开花	57
言真意切结知己	59
学会肯定对方的观点	61
自我批评让你更加可亲可敬	63
幽默催进彼此感情交流	66

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,能拥有真正的爱情的人可以说是不枉此生。然而越是太珍贵的东西,越不容易得到。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	70
要表现出很崇拜你的爱人	72
假装酸溜溜地吃他一回醋	74
夫妻之间也要适当保留隐私	76
距离是爱情最好的保鲜剂	79
爱情需要热情,更要理智	81
不要触及男人的心理禁区	83

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,仅靠个人工作成绩的优劣还远远不够,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	86
从否定到肯定能使你赢得人心	89
恩威并施让下属心悦诚服	91
尊重下属才能得到下属的尊重	94
巧妙表扬能够收服下属的心	97
运用积极暗示激励下属	99
千万不要抢上司的风头	101

领导面前要会推功揽过	104
让同事表现得比你优越	107

第六章 纵横商场的心理博弈术

商场如战场，在战场上行军讲究各种战术，商场上同样也需要战术的安排，只不过商场上的战术不用刀动枪，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	110
学会满足客户的折中心理	112
让客户感觉到成就感和自豪感	114
应对多疑客户的心理术	116
先发制人掌握主动权	118
制造假象，难事也会变简单	120
讨价还价的策略	122
“情侣博弈”中的商业谈判	124

第七章 求人办事的心理博弈术

要想借别人的力来为我们办事，首先要从心理上让别人愿意为你办事，不防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我们所想，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。

办事要多长点心眼	128
激起别人的同情心	131
求人办事要会利用恻隐之心	133
瞄准对方心理弱点出击	136

诱导能把事情办得更好	139
营造声势博取信任	141
巧妙激将, 促事情成功	144
不轻易表露自己的意图	146
求同事办事的心理博弈	148
求朋友办事的心理博弈	151
求亲戚办事的心理博弈	153

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。要想让自己的说话打动对方, 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, 你就随时随地如鱼得水且受人拥戴。

说话要学会打圆场	156
浓情的话最能打动听者	159
用鼓励代替责怪的话	162
说话要考虑对方的感受	164
赞美满足对方的心理	166
称赞对方引以为荣的事情	169
说话要懂得替别人找台阶	171
要注意把握说话的火候	174
说“软话”赢得对方的同情	177
套近乎赢得对方支持	180
装聋作哑平事端	183
迂回说服, 暗中攻心	185
绵里藏针, 直扎要害	188

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里，是为人处世非常重要的一门学问。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，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	192
给人面子就是给己面子	195
尊重别人就是尊重自己	198
亲切称呼缩短彼此距离	200
学会给人戴“高帽”	203
看破千万别说破	206
微笑是应酬的催化剂	209

第一章 为人处世的心理博弈术

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。

诚信才会赢得尊重与爱戴

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。近年却有許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，少年又自告奋勇的再替他们买啤酒。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。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！

善意的谎言是美丽的

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，巧妙的谎言，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’。”莉莲答道。

记者听后，不好意思地起身告辞了。

从这则故事可以看出莉莲·卡特正是巧妙地运用了谎言定律，才避免了伤害到记者的自尊心，又很好地回答了记者所提出的问题。

生活离不开谎言，因为社会进入文明化的运行机制后，谎言不以人的意志为转移，自然而然就产生了。但在有些情况下，会出现一些必要的谎言。在一些非常时刻，有时候只有说谎，结果才能够更为完美。

人生的道路不平坦，逆境常多于顺境。身处逆境，面对不幸，当事者不仅需要坚强，也迫切需要别人的劝慰。而此时及时送上真诚的安慰，必要时说上

几句谎言，就如同雪中送炭，能给不幸者带来温暖、光明和力量。例如，对于身患绝症的病人，只能把病情如实告诉其家属，而对其本人，则应重病轻说。如果谎言唤起了病人对生活的热爱，增强了病人对病魔斗争的意志，就有可能使其生命延续，甚至最终可以战胜死神。

《最后一片叶子》是美国作家欧·亨利的一篇短篇小说，书中有这样一段的描述：

在某医院的一个病房里，身患重病的病人房间外有一棵树，树叶被秋风一刮，一片片地掉落下来，有一位病人望着落叶萧萧、凄风苦雨，身体也随之每况愈下，一天不如一天。于是就想：当树叶全部掉完时，我也就要死了。一位老画家得知此事后，被这位病人的悲泣深深打动了，他为这棵树画上最后一片叶子，使那位濒临死亡的病人坚强地活了下来。

这是一篇小说，读起来可能会觉得有点夸张，但现实生活中，类似于这样的事例应当是不少的。这种谎言，就是生活中必要的谎言。没有画家的谎言，有可能故事中的病人就会提前死去。

有句话说：“适当的谎言是权宜之计。”由此可知，在某些场合说谎话还是有必要的，有时谎言不一定全是坏话。人与人相处是没有绝对诚实的，有时谎言和假象还能更好地促进友情和爱情。

很久以前，有个女孩一生下来眼睛就失明了。黑暗是她唯一的主题，世间的美丽和丑陋她无法得知。

但女孩一直很开心，因为母亲说她是村里最美丽的女子。而事实恰恰相反，她是村里最丑陋的女孩。但她并不知道，她只相信母亲说的话，所以她快乐而骄傲地活着。

转眼间，女孩到了出嫁的年龄，由于眼盲，长得又丑，所以没有哪个男人愿意娶她。经过母亲的寻找和游说，外村一个断了一只手的小伙子同意娶她。

女孩的母亲对小伙子只有一个要求，就是不准小伙子说姑娘长得丑，要夸奖姑娘是村里最漂亮的女子。小伙子也答应了。

母亲对女孩说：“孩子，我给你找了一个村里面最英俊的小伙子。”

洞房花烛夜，女孩问小伙子：“娘说，你是村里面最英俊的人，是吗？”

小伙子说：“是的。”

女孩又问：“娘说，我是村里面最漂亮的女子，是吗？”

小伙子响亮地说：“是的。你是村里面最漂亮的女子。我爱你。”

女孩听了小伙子的回答，脸上泛起了羞涩的红晕。从此以后，这个姑娘活得更加自信了，因为自己是村里最漂亮的女子，又嫁给了村里最英俊的小伙子，还有什么比这更让人幸福的事情呢。

又过了一段时间，姑娘的母亲去世了，而姑娘为小伙子生下了一个小男孩。

善良的小伙子从儿子懂事起就告诉他，不能说自己的母亲长得丑，要说她是这个村里最漂亮的女子。

那位姑娘继续活在美丽的谎言之中，母亲的谎言、丈夫的谎言、儿子的谎言让这位姑娘的一生都充满了幸福和甜蜜。

终于有一天，姑娘老了，安详地闭上了眼睛，脸上仍然还挂着满足的笑容。

在别人眼中，这位姑娘是一只丑小鸭，而她自己却活得像一个骄傲的公主。这就是善意的谎言的力量。我们为亲情的伟大而感动，为善意的谎言而感动。

有时候善意的谎言是美丽的。当我们为了他人的幸福和希望适度地撒一些小谎的时候，谎言即变为理解、尊重和宽容，具有神奇的力量。父母的一句谎言，让涉世不深的孩童脸若鲜花，灿烂生辉；老师的一句谎言，让彷徨学子不再困惑，更好成长……

善意的谎言同丑恶的谎言相比，两者有着本质的不同。那种心术不正、诈骗、奸佞、诬陷的人迟早会搬起石头砸自己的脚。而善意的谎言会倍添其人性魅力，使人们更爱戴他、敬重他。