

# 心理学的诡计

X I N L I X U E   D E   G U I J I

玩转心理效应，识破心理陷阱，掌控人生局面

张跃峰 编著

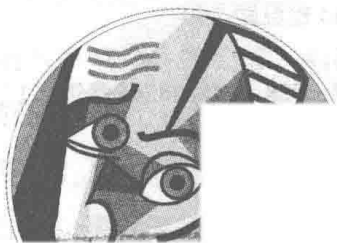


8大黄金法则，73个实用技巧  
让你从容处世，大气做人

成都地图出版社

# 心理学的诡计

张跃峰 编著



成都地图出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

心理学的诡计 / 张跃峰编著. -- 成都 : 成都地图出版社, 2019.3

ISBN 978-7-5557-1082-0

I. ①心… II. ①张… III. ①心理学 - 通俗读物  
IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 237883 号

## 心理学的诡计

XINLIXUE DE GUIJI

---

编 著: 张跃峰

责任编辑: 王 颖

封面设计: 松 雪

出版发行: 成都地图出版社

地 址: 成都市龙泉驿区建设路 2 号

邮政编码: 610100

电 话: 028 - 84884827 028 - 84884826(营销部)

传 真: 028 - 84884820

印 刷: 天津兴湘印务有限公司

开 本: 880mm × 1270mm 1/32

印 张: 8

字 数: 180 千字

版 次: 2019 年 3 月第 1 版

印 次: 2019 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

书 号: ISBN 978-7-5557-1082-0

---

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

## 前 言

心理学是照亮人类自身的学问，是让人变得更聪明的学问。做人要懂点心理学，人际关系中许许多多的烦恼、矛盾，绝大多数是从人们不了解他人的“心”开始的。

在现实生活中，我们难免会遇到这样或那样的心理诱惑，一旦头脑发热，就会失去理智，进而掉进他人预先设置好的心理陷阱。在人际交往中，我们会受到很多心理效应潜移默化的影响，使自己的言谈举止在一定程度上出现偏差。只有利用好心理效应对我们的影响中积极的一面，才能使我们发挥自己的心理优势，并有效影响别人的心理，给我们的生活、工作带来更多的便捷与好处。在心理博弈中，我们要时刻以清醒的头脑来看待和分析事物，努力看到现象背后的心理秘密，才能够避开雷区，实现生活、事业等多方面的丰收。

生活就是一场心理较量，心理学策略在任何时候都能用得上。做人做事，一方面要靠自己的能力和诚意，另一方面还要靠一个人的心计和眼力。能够看穿别人的心理诡计，就掌握了人际交往的主动权，从而产生心理优势，避开心理误区，有效地发挥自身的影响力，使自己避免遭受损失或挫折。

人生本身就是一场心理博弈。如果想在这场心理博弈中取

得胜利，需要我们凭借自己的智慧，运用心理技巧、策略，影响和控制对方的心理，让其心甘情愿地顺服于自己。

这是一本针对社会现实而写的书。书中的每个分析都深入人的心灵深处，让读者产生共鸣；书中的每个故事均能切中时弊，让读者于阅读之中学得做人做事的道理。本书的目的是要赢得“人心”，而不是改变“人性”。

在本书中，作者探索了人类共同的心理特征和思维模式，把难懂的心理学术概念用一个个喜闻乐见的小故事编织起来，通俗易懂地解释了其对生活的影响，并在此基础上深刻解析了一些与生活紧密联系的心理现象。本书兼具知识性、科学性与实用性，既适用于政界、商界，也适用于家庭、职场。书中介绍的知识，会让你在实际生活与工作中更如鱼得水。

2018年10月

## 目 录

### 第一章 洞悉人性，你应该了解的心理弱点和陷阱

互惠原理：没人愿意欠人情债 / 002

认同效应：人人都想被认同 / 007

感情账户：每人都有感情存折 / 013

做主原则：人人都想掌控大局 / 020

行动原理：改变行为能改变态度 / 025

自尊原理：每个人都想提升自己的自尊 / 029

期望效应：每个人的期望能通过自己实现 / 033

重要效应：人人都想受人瞩目 / 038

焦点效应：人人都想以自己为中心 / 041

### 第二章 玩转心理，掌控人就要掌控心

滴水穿石，以柔克刚 / 046

利用愧疚心理，巧提要求 / 049  
满足对方的虚荣心 / 052  
面对犹豫不决者，向前推一把 / 055  
“让一步”比“争一步”对你更有利 / 058  
得理让三分，兔子急了也会咬人 / 060  
晓之以理，诱之以利 / 063  
出乎意料的无私可以获得更多的信任 / 065

**第三章 所谓会聊天，就是把话说到别人心里**  
说话前要三思，口不择言易伤人 / 068  
要把忠言说得不逆耳 / 072  
言多必失，控制好自己的嘴巴 / 076  
说好话，有好运 / 079  
学会肯定他人成绩，满足他人的荣誉感 / 082  
多提对方的自豪之事 / 085

要学会照顾对方面子 / 088

说话，不能直肠子 / 091

“模糊表态”才不会给人落下话柄 / 095

#### 第四章 解开心理密码，就能赢得人心

他人之恩不可忘，施予之恩切谨记 / 100

气味相投和优势互补的朋友都重要 / 103

借朋友钱不如给朋友钱 / 105

求人办事要不卑不亢 / 108

朋友之间需保持持久联系 / 111

学会维护朋友的自尊 / 114

朋友会真正地为对方着想 / 117

共同体验有利于缩短人与人之间的距离 / 120

学会用细节和举止赢得人心 / 123

投其所好能给人留下好印象 / 128



## 第五章 行走在社会上的每一步，都是一次心理博弈

做人应量力而行，无须死撑 / 132

真正的聪明不要说出来 / 135

树大招风，不要争做第一 / 138

学会因势利导出危局 / 142

学会保护自己，谨慎敷衍小人 / 147

不要触及他人的“雷区” / 152

人情留一线，日后好相见 / 154

给人留台阶等于给自己留台阶 / 158

## 第六章 知人要知心，一眼看透他人心理

言谈方式显露言者心理 / 162

讨论的内容透露对方的本意 / 164

易说错话的人往往心是心非 / 167

苛求完美的人爱发牢骚 / 168

握手可以传递对方的心思 / 170

如何区分花言巧语 / 172

好揭人隐私者的四大动机 / 175

贪吃爱喝的人怕孤独 / 177

## 第七章 从心出发，所有人都会帮助你

予人头衔，使人相助 / 180

强盛的气势能助你不战而胜 / 183

“苦肉计”能助你制服狡猾的人 / 185

情趣诱导，步步为营 / 188

“意外”能改变他人的想法 / 192

不要把眼光停驻在他人的错误上 / 196

给人好处不要张扬，予人恩惠无须张扬 / 199

学会把他人时时放在心中 / 202

做得好比说得好更实用 / 204

做人要学会变通 / 207

## 第八章 爱与幸福，尽在心与心的碰撞

女人的十种恋爱心理 / 210

男人的五种恋爱心理 / 214

登门槛效应在恋爱中的应用 / 216

罗密欧与朱丽叶效应的启示 / 218

女人应掌握男人的约会心理 / 221

爱要有主张，不可盲目 / 224

要学会保持适当的距离，抓住对方 / 227

如何做个贴心男人 / 231

信任是加固爱情的纽带 / 235

温柔是女人赢得男人的撒手锏 / 239

有责任感的男人才是好男人 / 243

## 第一章

### 洞悉人性，你应该了解的心理弱点和陷阱

## 互惠原理：没人愿意欠人情债

“怎么搞的，检查组明天就来，你怎么没有提前通知呢？”局长接了部里的电话，生气地质问办公室主任。

“我，我，我把通知……”

“都没有做准备，这事怎么办呢？”局长也不想听办公室主任的解释。

“对不起，局长，这是我的问题，我马上督促他们准备。”

……

其实，这事不能怪办公室主任。办公室主任一接到上级的检查通知，就马上把通知送向了局长办公室。当时，局长正在打电话，见他手拿通知进去，就让他把通知给搁桌子上了。

“估计是我走了以后，局长就给忘了。”办公室主任心里暗暗地想，但他没有吭声。

他马上去局长那儿找出那份通知，按照通知要求，连夜加班加点，打电话。最后，终于在检查组到来之前，准备好了所有材料，顺利通过了检查。

大家都把悬着的心放下了，事后局长决定好好培养办公室主任。

局长这么做的原因是什么呢？是因为办公室主任有责任

心，敢担当吗？

确实如此，但是，更为重要的原因是因为他对办公室主任产生了一种“互惠心理”。

下属替自己背了黑锅，还当众挨了自己的批评，局长的面子是有了，也维护了一个局长应有的权威，但他的心理失衡了，他觉得自己有必要弥补一下对下属的愧疚之情。

从心理上来讲，一般人都有种互惠心理，就是说，接受了别人的帮助，就想要回报对方。比如，一个人帮了我们的忙，我们会用自己的方式回报对方。

比如，汽车销售员在帮客户介绍车时，突然拿出一块纯白的手帕，铺在顾客那台本来就想换的破烂车辆前，非常有礼貌地说：“我先帮您检查一下您的车。”随即钻到车底下。过了一会儿，他边拍着沾满泥土的手帕边说：“一切都好。”顾客看着他满头大汗的样子，心里不禁十分感动，同时也非常感激这位销售员的细心体贴。原本没有买车的打算，但看到这位销售员有这么好的服务精神和态度，便对他产生了信任，于是就决定买一辆新车。这就是那名汽车销售员的销售策略，靠一块因为顾客弄脏了的手帕来感动对方，换取他的感激之情来从事推销，最终使他成为一名销售精英。

心理学中有这样一个实验：有一位教授在一群素不相识的人中随机抽样，给挑选出来的人寄去了圣诞卡片。结果，他收到了大部分人的回赠。那些给他回赠卡片的人，根本就没有想到过打听一下这个陌生的教授到底是谁。他们之所以会回赠，是因为不管怎样，都不能欠别人的情，就算是自己的敌人也不行。

在第一次世界大战中，有一种德国特种兵的任务是

去敌军战壕中抓俘虏，回来取得口供。

有一个德军特种兵曾多次成功地完成了这样的任务，这次他像以前一样来到敌军战壕中。

一个落单的士兵正在吃东西，丝毫没有防备地就被控制住了。他手中还举着刚才正在吃的面包，这时，他本能地伸手，将面包递向德国兵。

这一举动让德国兵大吃一惊，结果，他没有俘虏这个敌军士兵，而是自己一个人回去了，即使他知道回去是要受处分的。

那他这样做的原因又是什么呢？

那是因为对方递送面包的这一举动唤起了他的互惠心理，他觉得自己受了对方的恩惠，就要回报对方。而那一刻，不抓他，就是对他最好的报答，于是，他就这么做了。

想想看，在你死我活的战场上，一个小小的举动就能挽救自己的性命。在职场中，我们是不是可以借用这类似的举动来打动我们的同事，以获取他们的支持和帮助呢？答案是肯定的。

哪些算是小小的恩惠呢？比如送礼给对方、请对方吃喝玩乐、帮助对方做事，甚至替对方背黑锅等。

不过，不能随便替人“背黑锅”，否则不但可能得不到你想要的感激与尊重，反而揽祸上身或者令人轻视。因此，在采取行动之前，你要权衡利弊，看看这个“黑锅”能不能背，值不值得你去背。

互惠原理认为，在接受了别人的帮助后，我们会用尽量相

同的方式去回报别人。如果有人送生日礼物给我们，在他生日时，我们会回送一件礼物。所以，中国有个传统就是“礼尚往来”。

某机场，一名旅客正在休息，走来一名募捐者，突然将一朵玫瑰塞给了他。旅客本能地接过了玫瑰，但他马上反应过来，要将玫瑰还回去。可是募捐者不要玫瑰，而是提出了募捐的请求。旅客再次拒绝，但募捐者再一次回绝了他，旅客陷入了矛盾中。其实，他完全可以把玫瑰拿走，然后不掏一分钱就走开。但是他却没有这样做，而是表现得犹豫不决。最终他捐了两块钱给募捐者。之后，旅客如释重负，但他却将玫瑰扔到了垃圾桶里。

就这样，很多人从内心拒绝玫瑰，无奈接受后又会将它们扔到垃圾桶里。因此，垃圾桶的玫瑰就多起来了，然而这些玫瑰不会就此埋没，因为最初的送礼者还会重新收集这些被扔掉的“垃圾”，直到它们不能再用。这就是互惠原理的本质：即使一些礼物在某些场合不受欢迎，但它仍然有其在互惠过程中的价值。

互惠原理的威力在于，即使是一个陌生人，甚至是一个敌人，如果他先给我们一点小小的好处然后再提出他的请求，他就非常有可能达成自己的目的。因此，某些人不请自来地帮我们一个忙，我们就会自然地产生还他们一个人情的想法。

认真思考一下，互惠原理只是说当别人主动帮助我们时，我们要主动回报他们，但我们主动要求帮助时，并没有回报的



义务。例如，某伤残军人组织报告曾证明，在募捐信中放上礼物（比如便笺、地址标签等等），收到募捐款的比率是 35%，而没有放上小礼物的信收到募捐款的比率是 18%。当然，别人在我们的请求下帮助了我们，那么我们回报的责任就会更大，即使是别人主动帮助我们的，这种负债的感觉依然十分强烈。

那么，产生这种心理的根源是什么呢？我们需要从互惠原理的社会意义上寻找其根源。其实，互惠原理的确立，目的是发展互惠关系。如此一来，不请自来的好处一定会让接受者产生负债感。人们的心中普遍有这样一种想法：给予和接受是一种责任，与此同时，偿还也是一种责任。

在生活中，偿还的责任不仅使我们没有办法自主选择施恩的人，还把这种权力交到了其他人的手中。在这个过程中，因为双方的力量悬殊，施恩的人掌握着真正的选择权。施恩者决定了怎么样给予恩惠，也决定了如何收取回报。因此，即使是一个不请自来的好处，一旦被接受，我们也会有负债感。

事实上，即使我们接受的是不需要的帮助，也会给我们形成负债感。无论如何，强大的互惠压力都要求我们必须回报送我们礼物的人。虽然我们不会购买我们并不需要的商品。