

第一部全面系统剖析人类社会诡计的大型作品

内容全面 方法实用 讲解透彻 通俗易懂

生活在现代社会，每个人都难免要在职场、商场、日常生活，甚至恋爱、婚姻中遭遇各种各样的诡计，一不小心，就有可能掉进陷阱，蒙受损失。认清这些诡计背后心理学、经济学、博弈论的原理，是每一个现代人聪明地立身处世，顺利获取事业成功和人生幸福的必备学问。

超值白金版

29.80

心理学的诡计 经济学的诡计 博弈论的诡计

大全集

赵广娜 欧俊 编著

懂得心理学的诡计，让你灵活运用心理规律，洞察他人，掌握主动，操控人心；懂得经济学的诡计，让你以经济学家的“法眼”看透身边每一件事情的内幕，知道如何避免损失，如何以最巧妙、最高效的手段赚取财富；懂得博弈论的诡计，让你在人际互动之中，洞察人情世事，领悟高明的处世之道，掌握生存竞争的制胜策略。

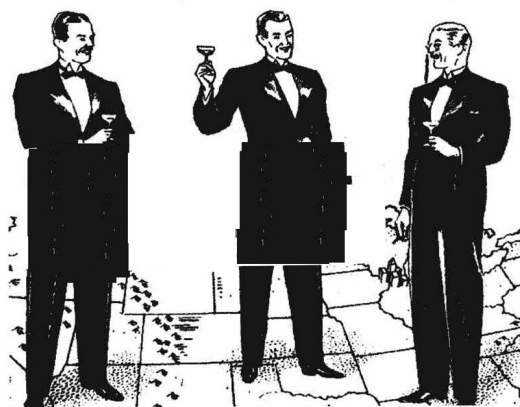
中国华侨出版社

第一部全面系统剖析人类社会诡计的大型作品

心理学的诡计 经济学的诡计 博弈论的诡计

大全集

赵广娜 欧俊 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学的诡计 经济学的诡计 博弈论的诡计大全集 / 赵广娜, 欧俊编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5113-0892-4

I. ①心… II. ①赵…②欧… III. ①心理学—通俗读物②经济学—通俗读物③对策论—通俗读物 IV. ① B84-49 ② F0-49 ③ 0225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 222561 号

心理学的诡计 经济学的诡计 博弈论的诡计大全集

编 著: 赵广娜 欧 俊

责任编辑: 刘 臣

封面设计: 李艾红

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 滕 霞

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 44 字数: 750千字

印 刷: 北京嘉业印刷厂

版 次: 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0892-4

定 价: 29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

P R E F A C E

自古以来，诡计在人类的社会生活中就无所不在，大到军事战争、政治权谋、国际外交、商场竞争，小到人们的日常生活、工作、交际、婚姻，等等，无处不飘动着诡计的魅影，潜伏着诡计的踪迹。可以说，一部人类的历史，就是一部关于如何运用诡计达成目的以及如何与诡计相抗争的历史。尤其在社会分化得越来越复杂、人际交往日趋频繁、获取信息的途径越来越多样化的今天，一方面人心变得越来越叵测，人人都希望以各种方法实现自身的最大利益；另一方面社会现象越来越扑朔迷离，令人迷惑不解，由此各种人为的以及由社会规律自发形成的诡计似乎在我们的生活中呈爆发式增长起来，像空气一样弥漫在我们生存的空间中，几乎无孔不入，让人防不胜防。一个人可能不知道诡计为何物，但他一定在生活中不知不觉地使用过它或被它所影响过。比如，你去购物，商家就要盘算你了：要么利用你追求昂贵的虚荣心理，故意翻几倍地标高一款服装的价格，让你爽快买下；或者利用你贪便宜的心理，故意先标高商品价格，再狠命打折，刺激你疯狂抢购。其实，生活中的很多现象背后都潜藏着“诡计”：为什么你才买了没几天的笔记本电脑就遭遇大幅降价，心疼得你牙痒痒？为什么你干得比同事多几倍，工资却跟他差不多？为什么房价刚刚跌一点，又马上涨回去？为什么在同样的地段开同样的店，有的人赚得盆满钵溢，而有的人却亏尽血本？为什么电影院经营者对学生提供折扣电影票，但爆米花却不打折？为什么运动鞋贵过汽车轮胎？为什么飞机票比火车票便宜？为什么单身贵族结不起婚？……这些现象让我们迷惑和不理解，不得不承认，生活在现代社会，确实让人感觉“诡”象丛生，一不小心，就会掉进一个又一个求职、消费、创业、婚恋的陷阱。因此我们有必要研究诡计，看懂诡计！

为了帮助人们看清各种诡计的来龙去脉，掌握破解诡计的方法，从而避开陷阱，保护自身的利益，我们特精心编写了这部《心理学的诡计 经济学的诡计 博弈论的诡计大全集》。本书堪称一部“诡计”的百科全书，对人类社会形形色色的诡计（包括人为设置的和社会运行过程中由规律的作用而自发形成的）进行了系统的归纳和总结，按现代社会科学的研究对象主要划分为三大类别，即心理学的诡计、经济学的诡计和博弈论的诡计，并结合相关学科的原理和规律对诡计的形成机制、表现形式、运作过程及规避方法进行了深入浅出的剖析。

心理学的诡计是指利用心理学的相关知识、原理和方法等迷惑、欺骗对方，以获取自身利益的心理策略和手段。心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是

一门让人变得更聪明的学问。人生中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。本书为你揭开心理学诡计的真实面目，讲解心理学诡计具体的使用方法和技巧，揭示心理学诡计背后的心理学理论；同时，教授针对各种诡计独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的心理规律，按照自己的心意掌控局面，看穿别人的心理诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，在每一场“心”对“心”的博弈中过关斩将，使自己避免遭受挫折和损失，顺利地实现自己的目标，在事业上获得成功，在生活上赢得幸福，轻松享受心想事成的快意人生。

经济学的诡计就是利用经济学的相关知识、原理及思维方法来设计圈套、骗局、陷阱，以迷惑、蒙蔽、欺骗对方，从而实现自身最大利益的方法和手段。本书深入剖析了消费、生产、职场、理财、爱情、婚姻等中与经济学有关的各类诡计，既新颖有趣，又能启发读者思考，引人入胜。我们力求让读者认识到经济学“诡”计多端的一面，学会以经济学家特有的“法眼”看透身边每一件事情的内幕：经济学到底在我们身边布下了什么迷阵？到底生活中都隐藏了哪些经济学方面的秘密？到底工作中又有哪些不为人知的经济方面的故事？同时我们也通过日常生活中的常见例子，介绍了经济学的基本知识，让读者在诡计、陷阱和谎言背后读懂经济学，把经济学的智慧运用到生活和工作中去，识破一切机关，避开陷阱，有效地保护自身的利益。

同样，博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、方法和策略思维来达到以少胜多、以弱胜强，甚至蒙蔽、欺骗、陷害对手的目的。博弈论的诡计不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，甚至在日常生活的人际关系的互动、职场关系的争夺、夫妻关系的冲突之中，都可能有人利用博弈论的诡计来达到不可告人的目的。本书用人人都能读懂的语言对博弈论的策略思维进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化；同时结合大量典型的事例，对博弈论的策略思维在处世、职场、管理、营销、投资、经商、政治等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述。帮助读者轻松学会博弈论的原理规则，运用博弈论特有的策略思维巧妙、高效地解决现实生活中的各类问题，突破困境；同时在人生博弈的大棋局中及时识破他人的各种“诡计”，实现或保护自身的最大利益，从而获得事业的成功和人生的幸福。

阅读本书，你将学会更游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争和对局中，识破各种诡计，为自己赢得最大的胜算。

目 录

CONTENTS

上篇 心理学的诡计

第一章 洞悉人性，掌握主动权	3
善用首因效应和近因效应，给别人留下好印象	3
绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感	5
善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎	7
见面时间长，不如见面次数多更能建立亲密关系	9
让对方做主角，他一定喜欢与你交流	10
注重自己的外在形象，以增加人际吸引力	10
展现自信的风采，赢得他人的尊重与赏识	12
学会谦逊做人，别人才会喜欢你	13
懂得欣赏自己，才能得到他人的欣赏	14
“不知道”是讨人喜欢的三字经	15
妙用“地形”心理学，让对方喜欢你	15
注意自己的身体语言，给别人留下好印象	17
适当重复对方的话，加深别人对自己的印象	18
直呼其名，缩短与对方的心理距离	18
请求他人帮忙，会赢得对方的好感	20
学会适时缺席，让他人更加尊敬你	21
缩短空间距离，拉近彼此间的心理距离	21
第二章 把握心理，驾驭他人	23
通过“我错了”，让他人心悦诚服地接受你的批评	23
引入权威效应，引导对方的态度和行为	24

制造别无他选的困境，来诱导他人	25
制造强大的敌人，引起同仇敌忾	26
要改变他人的行为，首先应该悦纳他人	27
迎合他人的自尊心，让他乐于改变	27
利用最后时限，让他听从你的指示	28
收放自如，把对手控制在你的手中	29
不妨提一个更大的要求，更容易取得成功	31
给别人以同情，让他人甘愿被你所控	32
让他人做出承诺，就容易达到你的目的	33
利用“期望效应”，使他人按自己的意图行事	34
给予对方一个头衔，让他鼎力相助	35
恰当的反馈，能使对方更积极地为你办事	35

第三章 施计弄巧，以心治心 37

说服没有主见的人：“大家的意见都是这样”	37
巧妙提问，让对方只能答“是”	38
“长他人志气，灭自己威风”更能有效说服	39
一开始就先声夺人，让对方屈服	40
以众敌寡，逐渐将其同化	40
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头	41
将他“捧上天”，让他不得不服	42
制造一点悬念，让对方改变自己的观点	43
点到他的利害之处，让说服更有效	44
巧妙运用逆反心理，对其进行善意的说服	45
让他觉得你的意见是属于他而不是你	46
运用对方的心理定势，来巧妙说服对方	46
正话反说、指桑骂槐，帮你达到说服的目的	47

第四章 制人攻心，为我所用 49

提升自我形象，增加成功的筹码	49
巧用别人的同情心，眼泪是一种“致命武器”	50
求人办事巧用“糖衣战法”	51

有勇气、有耐心——软磨硬泡，“泡”出希望	51
寻求别人帮助时，要先引起对方的兴趣	52
请将不如激将，激将不如逼将	53
巧用“进门槛”效应：先提小要求再提大要求	55
暗中智取，让他人无从防范	56
以礼相待，多用敬语好求人	57
给人以大人物的庄重感，让人觉得为你办事踏实	58
巧转关系，借能人为自己办好棘手之事	59
第五章 虚实难辨，假戏真唱	61
当众拥抱你的敌人，化被动为主动	61
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密	61
善用“欺骗之举”，无往不利	63
强者保持谦卑的态度，助你更好地处理人际关系	63
假戏真做，相时而动	64
谎言被重复一千遍，就变成了真理	66
适度保守个人隐私，不要做个透明人	67
适度“自污”，巧使对方放松警惕	68
拐弯抹角有时比直来直去更易被人接受	69
太老实就是愚笨，灵活机变助你路路畅通	69
模糊表态，以避免误解和麻烦	71
第六章 借力打力，坐收渔利	72
找对自己的位置，近“朱”远“墨”	72
积极主动地“攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云	73
主动结交成功的人，可以少走弯路	74
再忙也要结交的十种人	76
善于“攀亲拉故”，赢得好人缘和人脉	77
要想让自己成为富人，就先让自己像个富人	78
谦逊地请教师长，让他引领你成功	79
与同学多联络感情，为成功铺就更宽的路	80
小人物也能有大用	81

善于维系中间人，迅速扩充你的人脉	82
以静制动，让诤友充当自己的镜子	83
把朋友分等级：认清真正的朋友	84

第七章 巧用谋略，解围脱困 86

暗箭来袭，你不妨将计就计	86
“背后鞠躬”，消除对方的敌意	87
巧妙自嘲，消除双方的尴尬，让你赢得更多	88
一旦发生争吵，“冷处理”显奇效	89
以低姿态化解别人对你的嫉妒	90
率先化干戈为玉帛，你眼前的一堵墙便成了路	91
等待时机，用热心肠去贴冷面孔	92
面对刁难，学会以谬制谬	93
及时弥补失言，掌握社交的主动权	94
调动自己的心智，把别人的奚落拒之门外	96
多说两个对不起，可熄灭瞬间爆发的怒火	96
用点小智慧可化危机、解难题	97

第八章 悟透玄机，纵横职场 99

穿上“傻瓜外套”，做最容易生存的员工	99
装傻充愣，化解矛盾	100
晋升不能靠等待，要懂得抓住机会	101
故意在明显的地方留一点儿瑕疵	102
绝对不可当猛虎，否则会被赶出森林	103
想不被排挤，就要尊重单位里的老前辈	103
不拉帮结派搞团体，上司才会欣赏你	104
揣着明白装糊涂——更胜一筹的职场生存策略	105
想获得提升，早做准备是上策	106
面对公司里的“皇亲国戚”，有理也要吃“哑巴亏”	107
远离“个人主义”，才能获得他人的支持	108
职场中远离是非，才能远离麻烦	109

投其所好，与上司成为“同道中人”	110
保持经常性的接触更能取得老板的信任	111
永远要记得一点：老板永远是对的	112
第九章 竞争有道，驰骋商界	114
声东击西，诱使对手出错招	114
发挥优势，强力打击，让对手没有还手之力	115
攻其一点，在对方最弱处下“锥子”	116
与人合作但不要轻信，方能保全自己	117
以逸待劳、以退为进、以静制动——退一步实则进两步	118
适时透露虚假信息以蒙蔽对手	119
连横合纵，将天下资源都为己用	120
反其道而行，让对方的努力化为乌有	120
实施狙击战术，阻碍竞争对手	122
最大的危险不是眼前的目标，而是背后的敌人	122
有时候，拉拢对手比打击更有用	123
瞄准对方的关键点，以一点击溃其全部	124
后发制人，隐而有道，此乃商场不可无的智谋	125
第十章 用心经营，收获爱情	126
欲擒故纵、若即若离，激起他的狩猎欲	126
耍点小心计，让他开口约你	127
对付想当英雄的男人，你就要小鸟依人	128
你的三分神秘，成全他的万般想象	129
钓上你的优质男——十二星座女的爱情诡计	130
爱到深处松松手，爱情才会更和谐幸福	131
“女追男又何妨”，该出手时就出手	132
别把男人拴在腰带上，否则他会离你而去	133
甜言蜜语不妨多说一点，爱情才不会枯萎	134
借鉴《恋爱兵法》，爱到深处不妨“趁火打劫”	135

中篇 经济学的诡计

第一章 你喝咖啡谁赚钱：消费中的经济学诡计 139

- 为什么节俭导致衰亡，奢侈反而导致兴隆 139
- 为什么皇帝不禁止奢侈，不应该鼓励富人节俭 140
- 为什么只买江诗丹顿手表，而不是上海手表 142
- 为什么比尔·盖茨该坐头等舱 143
- 为什么“900一只”有人买，“1800一双”无人问 144
- 为什么消费者更愿意去便利店，而不愿意去超市 146
- 为什么有人愿意在吉祥号码上花大价钱 148
- 为什么小城市白领的职业装比大城市要便宜 149
- 为什么吃豆沙糕而不是巧克力薄饼 150
- 为什么强吃剩饭是更大的浪费 151
- 为什么很多餐厅都为饮料提供免费续杯 152
- 为什么酒吧里会提供免费的花生米 153
- 为什么运动鞋贵过汽车轮胎 155

第二章 爆米花竞争：生产中的经济学诡计 158

- 为什么水贵过钻石，土豆会贵过苹果 158
- 为什么麦当劳紧随肯德基 160
- 为什么世界上没有卖不出去的产品 161
- 为什么小贩也读《道德情操论》 162
- 为什么便宜无人问津，而越贵越好卖 164
- 为什么白壳蛋比红壳蛋要贵 165
- 为什么女人的钱最好赚 166
- 为什么 Windows7 系统一盘难求 167
- 为什么约翰逊黑人化妆品畅销 168
- 为什么人们买涨不买跌 170
- 为什么牛奶装在方盒子里卖，可乐却装在圆瓶子里卖 171

为什么麦当劳是房地产公司	171
为什么香蕉丰产不丰收	173
第三章 爱情甜到忧伤：两性间的经济学诡计	175
为什么皇帝的女儿也愁嫁	175
为什么一见钟情会一见就堵	176
为什么比尔·盖茨娶不到美女	177
为什么“情人眼里出西施”	178
为什么男人会撒谎而女人也爱听谎言	179
为什么爱情没有最大的麦穗	180
为什么最美的爱情总以悲剧结束	181
为什么放手也是爱情的智慧	182
为什么涓生与子君最终分手	182
为什么婚姻不是一张长期的饭票	183
为什么女方索要彩礼	184
为什么妻子反对丈夫娶小妾	185
为什么单身贵族结不起婚	186
为什么“剩女”抢做“经济适用型”太太	188
第四章 欲望还是贪婪：效用中的经济学诡计	190
为什么选择了鱼就没有了熊掌	190
为什么小毛驴会在草堆之间饿死	191
为什么姚明没有考大学	192
为什么盖茨不弯腰去捡钱	193
为什么国王羡慕农夫的工作	194
为什么乔丹不自己修草坪	195
为什么上海男人愿意做家务	196
为什么女人愿意忍受高跟鞋带来的不适感	197
为什么乘客不选择果汁而是和空姐谈恋爱	198
为什么有人要先吃好苹果	199
为什么不看电影更快乐	200

为什么愚公不修路而是移山	201
为什么生活中只有“霍布斯选择”	202

第五章 你能不能赚大钱：理财中的经济学诡计 203

为什么巴菲特做不到只赚不赔	203
为什么资本大鳄索罗斯也割肉	205
为什么在熊市时没有带头大哥	207
为什么股市最大的笨蛋是自己而不是别人	208
为什么说在市场的错误中才能赚钱	209
为什么说炒股赌智慧而不是赌运气	211
为什么洛克菲勒付不起小费	212
为什么黄金不是天然的避风港	213
为什么债券投资没有“葵花宝典”	214
为什么“高回报低风险”项目不保险	216
为什么选择投资时机比选择投资什么更重要	218
为什么房子比爱情价更高	219
为什么你会一夜暴富，也能转瞬变成穷光蛋	220
为什么鸡蛋放在一个篮子里不安全	222

第六章 升值与努力工作无关：薪水中的经济学诡计 224

为什么大学生不如农民工	224
为什么月嫂难求而白领过剩	225
为什么捡废纸会成为进入职场的敲门砖	226
为什么不把自己明码标价	227
为什么洋打工者也来中国找饭碗	228
为什么成功与努力工作并非成正比	229
为什么热门法学专业就业难	230
为什么北大高才生可以卖猪肉	232
为什么大多跳槽者会遭到专家批评	234
为什么“能人”怀才不遇，“小人”屡屡得志	235

为什么傻瓜比聪明人赚钱多	236
为什么有些人总是原地踏步	238
第七章 潜规则还是钱规则：怪诞行为背后的经济学诡计	240
为什么公园的樱桃没熟就被摘光，而路边的李子却没人摘	240
为什么高额烟草税会让犯罪组织从中受益	241
为什么草地会变成沙地	242
为什么灯塔只能由政府建设	243
为什么公众会为环保塑料袋买单	244
为什么医疗收费会越来越贵	246
为什么气候大会未能达成协议	247
为什么老公害怕说真话	247
为什么南郭先生会迁怒齐宣王	248
为什么农民工悬赏讨薪良策	250
为什么高税收是强盗逻辑	252
为什么对拥挤的高速公路收费是拙劣的政策	253
第八章 人民币和美元，谁动了谁的奶酪：金融战争中的经济学诡计 ...	256
为什么钱多也会产生危机	256
为什么次贷危机是人性危机	257
为什么美元资产安全是大国总理的隐忧	259
为什么冰岛的麦当劳生意兴隆，可利润奇低	260
为什么美国向自己的港口扔石头	261
为什么美国农民很逍遥	263
为什么美国记者离不开中国产品	264
为什么提高汇率是限制中国的发展	265
为什么鼓励投资不如鼓励消费	266
为什么中投千亿资金频频“亮剑”	267
为什么中国企业要“走出去”	269

下篇 博弈论的诡计

第一章 人性博弈下的决策：骗子不是道德问题	273
大企业为什么很少偷税漏税	273
为什么火车站小贩卖假烟	274
情人为什么出卖贪官	275
欧佩克的成员国为什么没有单独降价	277
59岁为什么会成为腐败高峰	277
一报还一报带来双方的合作	278
不要轻易地背叛	280
谁违约就处罚，带剑的契约才有效	281
真诚不等于轻信	281
熟人社会是走向共赢的最好策略	282
欺骗与道德	283
诚信是重复博弈的手段	284
第二章 纳什均衡：利益天平上的游戏	286
纳什均衡	286
对手为什么总喜欢做邻居	287
与虎谋皮	288
财富的追逐与争夺	289
温商的财富观	291
事不关己，高高挂起	292
孔融让梨与利益分配	293
想驾驭别人，就要给人好处	293
三人困境，三个和尚没水喝	294
越来越紧张的电煤	296
房价为什么越来越高	296
多人博弈游戏的协调	297

第三章 公平博弈：多劳并不能多得	299
搭便车的小猪	299
聪明人的成功经验	300
等待比进攻更有效	301
为什么有人主动做“大猪”	302
做“大猪”是职场智者的选择	303
办公室出风头的菜鸟	305
刘备的老二哲学	306
大树底下好乘凉	307
空手更容易套白狼	308
阿迪达斯联姻体育明星	309
自驾车不如搭便车	310
沾边名人不平凡	311
骂名也会成为借力	312
利用别人的风头让自己出风头	313
第四章 劣势博弈：强者未必是最后的赢家	315
神枪手常常出局	315
倒霉是因为太聪明	315
清官常常遭淘汰	316
选美大赛成了选丑大赛	317
置身世外的艺术	318
找到心照不宣的合作者	319
避开锋芒行事	320
从对方内部借力让你以弱胜强	322
第五章 进退博弈：狭路相逢勇者未必胜	324
债权人与债务人的斗鸡博弈	324
驴子和驴夫的胜利	325
没有赢家的朋党之争	326
退是为了进	327

让对手知道你不会退却	328
有勇无谋是大忌	329
坚持下去才有希望	329
狂人有时候更占优势	330
让其晓得无稳操胜券的能力	331
表面的“不为”，是为了实实在在的“为”	332
鹰立如睡，虎行似病	333
想得到要装作不想要	334
明修栈道，暗度陈仓	336

第六章 经验博弈：墨守成规与变异创新 338

与大多数人做出相反的决策	338
高速公路缘何越来越堵	339
不要做盲目从众的羊	340
冷板凳坐成热板凳	341
长尾理论，站在少数者的人群里	343
跳出红海，与“蓝海”同行	344
马屁股决定铁轨的宽度	345
成功总是接连出现	346
僵化的思维无法创造辉煌的人生	347
在幼儿园学到的最重要的东西	348
没有人一步登天	349
避开急功近利的陷阱	350

第七章 目标博弈：南辕北辙也是一种智慧 352

海盗们的公平分赃	352
人生规划的倒推逻辑	354
农村包围城市	355
“歪打正着”更容易成功	356
冬天开业的冰淇淋店	356
贬低自我让对方知难而退	358
一把屠刀揪出屠户	359