

心理學 的詭計



玩轉心計 · 偷人心

拒收好人牌，溫和不是軟爛無原則，
掌握變臉絕技，就能適時製造懸念拉近彼此距離。

裘趙
村廣
野娜

編
著

Fighting!

你就是
對方心機的
弄人氣王!

最適用於職場的心理學寶典!
為人處世、贏得人生的指南!

在無形的操控中讓人無法抗拒的攻心妙計，
讓你在最短的時間內立足職場，
輕鬆讓同事為你賣命！

心理學的詭計



玩轉心計・偷人心

拒收好人牌，溫和不是軟爛無原則，
掌握變臉絕技，就能適時製造懸念拉近彼此距離。

裘趙
村廣
野娜

編
著

Fighting!
你就是
看穿對方心機的
超夯人氣王!

最適用於職場的心理學寶典!
為人處世、贏得人生的指南!

在無形的操控中讓人無法抗拒的攻心妙計，
讓你在最短的時間內立足職場，
輕鬆讓同事為你賣命！

國家圖書館出版品預行編目 (CIP) 資料

心理學的詭計 / 趙廣娜、裘村野 編。
-- 初版。-- 新北市：晶冠，2015.04
面；公分。-- (智慧菁典；1)
ISBN 978-986-5852-46-7 (平裝)
1. 應用心理學

177

104002425

智慧菁典03

心理學的詭計

作 者 裘村野、趙廣娜
副總編輯 林美玲
責任編輯 黃姿菁

發 行 晶冠出版有限公司
電 話 02-7731-5558
傳 真 02-2245-1479
E- m a i l ace.reading@gmail.com
部 落 格 <http://acereading.pixnet.net/blog>

總 代 理 旭昇圖書有限公司
旭昇悅讀網 <http://www.ubooks.tw>
電 話 02-2245-1480 (代表號)
傳 真 02-2245-1479
郵政劃撥 12935041 旭昇圖書有限公司
地 址 新北市中和區中山路二段352號2樓
E- m a i l s1686688@ms31.hinet.net
印 製 福霖印刷有限公司

定 價 新台幣280元
出版日期 2015年5月 初版一刷
ISBN- 978-986-5852-46-7

版權所有，翻印必究

本書如有破損或裝訂錯誤，請寄回本公司更換，謝謝。

Printed in Taiwan

CONTENTS

| 目錄 |

01 洞悉人性，拿捏分寸

在人際交往中，要得到別人的喜歡，就得讓別人熟悉你，而熟識程度是與交往次數直接相關的。交往次數越多，心理上的距離越近，越容易產生共同的經驗，取得彼此瞭解和建立友誼，由此形成良好的人際關係。

- 1-1 綻放笑容，更能贏得別人的好感 /16
- 1-2 見面次數多，比見面時間長更能建立親密關係 /20
- 1-3 外在形象好，可以增加人際吸引力 /23
- 1-4 「不知道」是討人喜歡的三字經 /27
- 1-5 適時缺席，展現自己的重要性 /29

02

將心比心，換位思考

在生活中，我們有時很想幫助別人，但是只有好心是不夠的，我們還需要一定的生活閱歷和體諒別人的能力。即使安慰也是需要技巧的，而這時就需要「換位思考」了。

- 2-1 將心比心、換位思考在人際交往中出奇效 /34
- 2-2 想讓別人喜歡你，你先要喜歡上對方 /36
- 2-3 你對朋友知心，朋友也會對你知心 /38
- 2-4 站在對方立場說話，對方才聽得進去 /40
- 2-5 給人一份情，讓他還你一輩子 /42
- 2-6 讓對方知道你瞭解他、包容他，合作就更容易 /45
- 2-7 你不怪對方，對方也不會責怪你 /49
- 2-8 言談中說出有關對方的小事，他會對你產生好感 /53
- 2-9 適時吃眼前虧，以後才不會吃更大的虧 /56

03

以心交心，互惠互利

高爾基曾說過：「你的鐘聲只有在齊鳴時才能聽見，在單獨鳴響時——只會淹沒在那些舊鐘的一片響聲裡。」所以，你如果不與人合作，就可能被淹沒。而合作是一個雙贏的過程，可以讓你的合作者生活得更好，你也能更好地生活。

- 3-1 製造共同體驗，可讓對方對你產生好感 /62
- 3-2 利用互惠原理，讓對方產生必須回報你的負債感 /65
- 3-3 投資感情比投資金錢更能征服人心 /68
- 3-4 激起「心理共鳴」，讓他感覺幫你像在幫自己 /70
- 3-5 設立共同的目標，迅速拉近彼此的距離 /73
- 3-6 讓合作者好過，自己才會好過 /76
- 3-7 與其讓對方感激你，不如讓他有求於你 /79
- 3-8 人可以溫和，但不能當「爛好人」 /82

04

嘴上留情，腳下有路

當你想用言辭來給人們留下深刻印象的時候，話說得越多，你這個人看起來就越是平淡無奇。如果你能把話說得隱晦一點，神祕一些，多給人留一點遐想，那麼即使你是老調重彈，別人也會覺得你的見解獨到。

- 4-1 開玩笑宜笑不宜損，這樣才能不傷人 /88
- 4-2 真誠的讚美最能「籠絡」人心 /90
- 4-3 承諾不要輕易說，要給自己留些餘地 /94
- 4-4 有時候你說得越多，失去的就越多 /96
- 4-5 隨風轉舵，做人生路上的「不倒翁」 /98
- 4-6 話不投機時，不想尷尬快轉彎 /101
- 4-7 採取模糊表態，以避免誤解和麻煩 /103

05 洞察人性，適時變臉

「變臉如翻書」的人有點讓人覺得不可捉摸，缺乏一種真誠；但務實地看，隨環境的變化而變臉，不也是一種圓融的處世姿態？

- 5-1 掌握變臉絕技，才能在各種情況下與人良好交際 /108
- 5-2 喜怒哀樂放口袋，不給人可乘之機 /111
- 5-3 臉皮厚一點，交際順一點 /114
- 5-4 不要固執己見，否則上帝也救不了你 /117
- 5-5 少亂發脾氣，才能廣交朋友成大事 /120
- 5-6 該反抗就反抗，不要被人當傻瓜 /123
- 5-7 做人要精明，但不能精明露骨 /126

06

步步為營，小心人脈地雷區

人與人之間需要相互幫助和忍讓，缺少這兩樣便什麼事也幹不了。而且人們最容易被「讓」所打動，最容易被「爭」所激怒，所以不要斤斤計較、小題大做，在給對方設一道門的時候，其實也把自己堵在了門外。

- 6-1 「讓一步」比「爭一步」更有收穫 /132
- 6-2 關鍵時刻當仁不讓，才能得到你想要的 /134
- 6-3 凡事抱著最壞的打算，才能確保勝算 /136
- 6-4 「曉之以理，誘之以利」，方能戰勝人性，辦成大事 /139
- 6-5 超出預期的無私行為，可以獲得超額的信賴 /142
- 6-6 與其抑制人性的弱點，不如喚醒人性的優點 /144
- 6-7 凡事不要太較真，否則讓自己失去更多 /147
- 6-8 過分讚美對方，反而會加劇對方的反感 /150

07

出奇制勝，左右他人

天下沒有誰幫誰是理所當然的，不論是朋友間、同事間，或是上司與下屬間。尊重，可以讓你與他人和諧相處，也可以為你贏得人緣。因為對方從你身上，處處得到尊重，這對他而言，得到了人格上的自我滿足，那麼他自然樂於與你共事，與你做朋友。

7-1 發揮「獨立性」魅力，讓別人永遠依賴你 /156

7-2 巧妙利用好奇心來影響他人 /159

7-3 製造短缺假象，可以極大影響對方的行為 /162

7-4 製造強大的敵人，引起同仇敵愾 /165

7-5 迎合他人的自尊心，讓他樂於改變 /168

08 善用心計，駕馭他人

一個人提出了一個大要求後再提出一個同類性質的小要求，這個小要求就有可能被人輕易地接受。這正如魯迅所說，你要求在牆上開個窗戶，大家都反對；如果你提出要扒開屋頂，大家就同意開窗戶了。

8-1 收放自如，把對手控制在你的手中 /174

8-2 提一個比目標更大的要求，更容易達成目的 /178

8-3 給予同情，讓他人甘願被你所控 /181

8-4 送對方一個頭銜，讓他鼎力幫助你 /184

8-5 說服沒有主見的人：「大家的意見都是這樣」 /187

8-6 巧妙提問，讓對方只能答「是」 /191

8-7 製造一點懸念，讓對方改變觀點 /195

8-8 正話反說、指桑罵槐，幫你達到說服的目的 /197

09

制人攻心，為我所用

求人辦事，如果遇到正面懇求難以達成目的的情況，就不妨從反方向上努力，採取一些靈活的方法，將對方引到關乎切身利益的底線附近，在這種情況下，即便自己什麼都不用做，對方出於自保的本性，也會答應伸出援助之手的。這就是所謂的「請將不如激將」。

- 9-1 自我貼金，增加辦成事的籌碼 /202
- 9-2 巧用別人同情心，眼淚是一種「致命武器」 /205
- 9-3 只要臉皮厚、有耐心，就能「磨」出希望 /208
- 9-4 尋求別人幫助時，要先引起對方的興趣 /211
- 9-5 請將不如激將，激將不如逼將 /214
- 9-6 借能人之力，為自己辦好棘手之事 /217
- 9-7 誠摯的表示感謝，是你再次獲得他人幫助的保證 /220

10

面具遮臉，假戲真唱

偽裝是一種計謀。在人性的叢林裡，無處不存在著偽裝。偽裝並不是什麼違背倫理的罪惡。從某種意義上來說，人生就是一場殘

酷的戰爭。要在戰爭中生存就有必要偽裝好自己，讓自己示敵以弱，保留手中的底牌，才能找到機會克敵制勝。

- 10-1 當眾擁抱你的敵人，化被動為主動 /226
- 10-2 莫讓他人保守你的祕密 /229
- 10-3 偶爾示弱，才能更好的處理人際關係 /232
- 10-4 謊言被重複一千遍，就變成了真話 /235
- 10-5 懂得偽裝自己，才可以克敵制勝 /238
- 10-6 將「偽善」運用得當，你會獲得更多喝采 /241
- 10-7 無中生有，必要時也得詐一詐 /244
- 10-8 對付無知之徒，不妨用點障眼法 /248
- 10-9 把問題推給別人，借力成事 /251

11 借力打力，坐收漁利

不管你屬於哪個領域、哪個專業，都很有必要結識各種貴人，讓他們作為我們急需時的「幫助」。這些人就好比我們日常出行必須用到的交通工具一樣，沒有他們我們可能很難完成最基本的的事情。結識他們雖然看似平常，有時作用也不是很突出，但是如果能運用得當、巧妙安排，他們就能發揮出事半功倍的效果。

- 11-1 積極主動地「攀龍附鳳」，讓貴人扶你平步青雲 /256

- 11-2 沒時間也得將這十種貴人納入囊中 /259
- 11-3 想成為富人，就先讓自己像個富人 /264
- 11-4 雞鳴狗盜，小人物也能救命 /267
- 11-5 圓融維繫中間人，迅速擴充你的人脈 /270
- 11-6 不怕被人利用，就怕你沒用 /274
- 11-7 冷廟高香提前燒，自然會有貴人幫 /277
- 11-8 給自己留條後路，以防山不轉路轉 /281

心理學的詭計



玩轉心計・偷人心

拒收好人牌，溫和不是軟爛無原則，
掌握變臉絕技，就能適時製造懸念拉近彼此距離。

裘趙
村廣
野娜

編
著

Fighting!
你就是
看穿對方心機的
超夯人氣王!

最適用於職場的心理學寶典!
為人處世、贏得人生的指南!

在無形的操控中讓人無法抗拒的攻心妙計，
讓你在最短的時間內立足職場，
輕鬆讓同事為你賣命！

FOREWORD


| 前言 |

在現實生活，很多人都有許多的困惑：為什麼別人就能夠在社會中與人良好交際、輕輕鬆鬆找到成功的鑰匙，而自己雖然已經非常努力，卻總是四處碰壁、挫折不斷？其實，所有這些情況都有一定的捷徑，但也會有一些陷阱，關鍵在於你能否掌握這些方法和策略。想要輕輕鬆鬆避開這些陷阱，就離不開心理學。

要知道，現實生活中，我們難免會遇到各種誘惑，一時失去理智，便會掉進別人設置的心理陷阱。我們還常常會遇到一些很難處理的事情和局面，如無從選擇、進退兩難等等。可掌握了這些心理戰術、謀略，你就可以在心理的博弈中，時刻以清醒的頭腦來分析和看待事物，發現現象背後的祕密，從而順利避開地雷區，巧妙化解尷尬場面，解除自身危機，創造對自己有利的局面。

當今社會是一個瞬息萬變、競爭激烈的社會，物競天擇、適者生存是不變的自然法則。在競爭中，不是光憑一腔熱血就能取得成功，競爭需要把握一定的技巧，需要具備一定的智慧，需要





懂得人性。雖然事物是不斷變化的，但智慧的光芒是永遠不會暗淡的，《孫子兵法》有云：「知己知彼，百戰不殆」，把握住自己的方向，清晰地瞭解了對方，就能在人際交往中無往而不利，從而為自己開闢出一條成功的道路。

為了能夠讓更多的朋友能夠瞭解心理學、利用心理學，並通過心理學來拓展人際關係，進而取得人生之路的成功和幸福，我們編寫了這本《心理學的詭計》。它是一塊引玉之磚，是一個充滿智慧的心理大師，能叩開你智慧的心扉。

CONTENTS

| 目錄 |

01 洞悉人性，拿捏分寸

在人際交往中，要得到別人的喜歡，就得讓別人熟悉你，而熟識程度是與交往次數直接相關的。交往次數越多，心理上的距離越近，越容易產生共同的經驗，取得彼此瞭解和建立友誼，由此形成良好的人際關係。

- 1-1 綻放笑容，更能贏得別人的好感 /16
- 1-2 見面次數多，比見面時間長更能建立親密關係 /20
- 1-3 外在形象好，可以增加人際吸引力 /23
- 1-4 「不知道」是討人喜歡的三字經 /27
- 1-5 適時缺席，展現自己的重要性 /29

02

將心比心，換位思考

在生活中，我們有時很想幫助別人，但是只有好心是不夠的，我們還需要一定的生活閱歷和體諒別人的能力。即使安慰也是需要技巧的，而這時就需要「換位思考」了。

- 2-1 將心比心、換位思考在人際交往中出奇效 /34
- 2-2 想讓別人喜歡你，你先要喜歡上對方 /36
- 2-3 你對朋友知心，朋友也會對你知心 /38
- 2-4 站在對方立場說話，對方才聽得進去 /40
- 2-5 給人一份情，讓他還你一輩子 /42
- 2-6 讓對方知道你瞭解他、包容他，合作就更容易 /45
- 2-7 你不怪對方，對方也不會責怪你 /49
- 2-8 言談中說出有關對方的小事，他會對你產生好感 /53
- 2-9 適時吃眼前虧，以後才不會吃更大的虧 /56