

一切的心理战争都源于心理战争
谁先操控他人心理，谁就能掌控全局



诸葛先生◎编著



日常生活中的108个心理战术

破译内心世界的密码
心的对决，智慧较量；取胜心理，决胜全局

一切战争都源于心理战争
谁先操控他人心理，谁就能掌控全局

心理战

诸葛先生◎编著

日常生活中的108个心理战术

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理战争：日常生活中的 108 个心理战术 / 诸葛先生编著. — 北京：中国长安出版社，2010.3

ISBN 978-7-5107-0140-5

I. ①心… II. ①诸… III. ①心理学 - 通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 029067 号

心理战争：日常生活中的 108 个心理战术

诸葛先生 编著

出版：中国长安出版社

社址：北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址：<http://www.ccapress.com>

信箱：ccapress@yahoo.com.cn

发行：中国长安出版社 全国新华书店经销

电话：010-65281919 65270433

印刷：三河市航远印刷有限公司

开本：710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印张：17

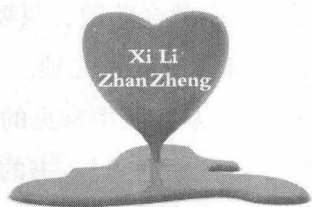
字数：200 千字

版次：2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978-7-5107-0140-5

定价：32.80 元

前



言

生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战。因为生活就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理战争。简而言之，心理战争就是一种战术，一种策略，一种通过心理斟酌、衡量、比较、分析，进而对不同问题的处理所作出的最合理的决断。

大家都知道，当今社会，纷繁复杂、瞬息万变，每一个人都无时无刻不在与他人进行沟通与交往。要想在这波诡云谲的人生之海里，驶过错综复杂的险滩，绕过波涛汹涌的暗流，寻找一个人生航向的指南针，必须懂点心理战术。

使用心理战术，贵在对事物性质有正确的认识，以及了解他人的心理变化与动向，如此，能让你的决策方向不致有所偏颇，并能摆脱无所适从的困惑，由此，纵然在风云突变之际，也能从容地让心灵栖息在生命的港湾。

研究或学习心理战的内容，纵横深广，它包括军事、商场、职场、家庭等生活的方方面面。其实质意义就是丰富我们的人生经验，即通过心灵的碰撞、深思，对出现的种种棘手难解问题，找到不朽的思想法则与制胜之道。

本书将把你带进一个由心理战术而主宰的王国。在这个王国里，教你如何在今日社会运用心理战术武装自己、怎样将人看穿、怎样驾驭人心、怎样与他人相处、怎样获得幸福等智慧宝典。一切的战争都源于心



心理战争

Win, Don't Lose

日常生活中的108个心理战术

理战争，并自始至终的贯穿于心理之中，从这个角度来说，心理战术就是当今社会最实用、最贴近生活的一门学问。当你资金不如人，实力不如人，并不表示你在实际生活中就会落败，只要你能掌握对方的心理，掌握心理战术的运用，就一定能立于不败之地。

本书通俗易懂，贴近生活，从现实中常见的心理战争出发，解析生活中出现的各种心理战术现象。相信通过本书的阅读，必将为你在人生的旅程中跨越障碍、从容进取，提供重要的指导或十分有益的启迪。



第一章 社交心理战

——人际交往中的心理博弈

人与人之间的交际，不仅仅是语言和行动上的表达，更是心灵与情感的碰撞。社交与心理有着密切的联系，这是因为人在相处过程中，会产生很多的心理效应，这就需要我们了解人们的交际心理。只有懂得人们的心理需求，善于应用交际技巧和方法，同时运用不露痕迹的心理战术，才会在社会交往中，让自己充满魅力，得到别人的喜欢和欣赏，让自己拥有超强人气，成为社交的终极赢家。

- 投其所好，夺其心灵堡垒 /2
- 见面的次数不在长，而在多 /4
- 利用他人的行为，来影响别人 /6
- 利用“自己人效应”，将他人变成自己人 /8
- 从同意对方的观点开始，拉近彼此的心理距离 /10
- 用正面强化来增加对方对你的好感 /12
- 用巧妙的提问挫断对方的锋芒 /14
- 运用权威的力量，迫使他人就范 /16
- 用“假设你是我”，令对方为你着想 /18





第二章 识人心理战

——掌握读人阅人的黄金法则

识人难识心，难就难在没有掌握读人、阅人的黄金法则。观人于细致、察人于无形，从而轻而易举地看破人心。具有识破人心的心理战术，就意味着你可以在片刻之间，看透周围的人与事、看破一个人的真伪、洞悉他人内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，顺利地窥探出情绪变化的温差，辨别出气色蕴藏的内涵，让你在人生的旅途上左右逢源，移步生莲。具有这样的能力，就可以让你掌握他人的长短优劣，辨人于弹指之间，察其心而制其人，可以观人于咫尺之内，识其言而审其本，潇洒地辗转于人生的竞技场，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

不要被言谈举止的表象所迷惑 /22

结交朋友需谨慎 /24

如何识别谎言并使之说出真话 /26

看穿虚张声势的人 /29

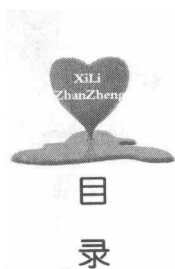
小心主动帮你忙的人 /31

让别人无从隐瞒 /33

清楚与自己交道人的性格 /35

找到“珠玑诤言”后面的真相 /37

通过声音了解对方的心理信息 /38



第三章 同事交往心理战

——多一分坦诚，少一分固傲

同事是职业人生中的最大财富，同事关系在人们日常工作和生活关系圈中的地位日益重要起来。但凡工作就会关系到很多协作对象，因此你能否妥善安排战场，是你的工作能否顺利进行的关键要素。

- 勿侵犯他人的“领土范围” /44
- 若隐若离的同事关系 /45
- 该说“不”时就说“不” /48
- 事业上互相帮助互相促进 /51
- 必要时表现得像一只狮子 /52
- 以健康的心态参与晋升竞争 /54
- 与同事相处不要情绪化 /56
- 避开办公室的各种陷阱 /58
- 应对各种同事的策略 /61
- 善于用巧语化解同事间的误会 /64

第四章 激励心理战

——点燃他人主动热情的火焰

任何一个管理者都面对一个最根本的问题，即管理好下属并形成团



心理战争

日常生活中的108个心理战术

John Di Stefano's Strategy

队战斗力。管理之所以难，在于管人难；之所以管人难，在于人心不易控。其实，管理者每天都需要揣度人心，而下属也在揣度管理者的心理，或去迎合，或去对抗，或去实施影响。这事实上是一场无声而波澜的战争，假如管理者不能在这场战争中赢得胜利，就将失去管理工作的主动权，从而导致整个工作的失败。由此可以得出，心理是管理的土壤，每一个管理者都必须从人心开始；管理者又是一个心理战场，每时每刻无不伴随着心理的较量。

- 劳“心”者才能有效治人 /68
- 心理激励的本质是满足心理需要 /70
- 让别人干起来更有劲儿 /72
- 尊重是员工最根本的需要 /74
- 企业文化是长久而深层次的激励 /77
- 信任是授权的精髓和支柱 /80
- 接受的工作越重要，员工越有干劲 /83
- 表扬是最重要的心理激励方法 /85
- 用“鲑鱼式”人物制造危机感 /88
- 少一点惩罚，多一些鼓励 /91

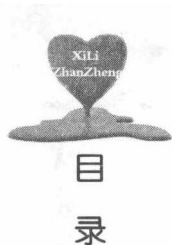
第五章 沟通心理战

——让沟通产生共鸣的良方

良好的人际关系与心理沟通策略息息相关，而心理沟通策略能否产生卓越的效果，则取决于沟通者是否能够有效体会沟通过程中所涉及的各种问题。这种对沟通要素的有效心理策略——如何通过沟通产生共

鸣，从而建立与之匹配的沟通模式，是我们必须修炼的第一层心理力量。

沟通力是一种关键能力	/96
没有平等就没有真正的交流	/99
把握好心理沟通的度	/101
巧妙应对心理沟通失败	/103
沟通过于正式难收良效	/105
关爱型沟通	/107
沟通带来理解，理解带来合作	/109
心理沟通一定要有主题	/111
化敌为友的心理沟通技巧	/112
全方位、多途径的沟通	/115
“转悠”管理沟通法	/117



第六章 决策心理战

——运筹帷幄与多谋善断的艺术

人生就是一个一个的自我决策过程，决策就是判断，是在各种可行方案之间进行选择，但它很少是在正确和错误之间进行选择，而主要是在“几乎正确”和“可能错误”之间进行选择。因此，任何决策都包含着成功和失败的可能性，你的决策就是一种在钢丝绳上的舞蹈。由此可见，在决策时，应用科学的方法来拟制并评估各种方案，从中选定最优方案，做出科学的、正确的决策，以达到最佳的效果。

理解决策的核心定义	/120
-----------	------



心理战争

Win the War Without Fighting

日常生活中的108个心理战术

决策与冒险：利润与风险总是在一起 /122

避免个人独断 /124

群体决策要以个体心理为基础 /126

如何在决策中使用头脑风暴法 /129

把握决策时机的要诀 /131

决策框架规范了才能防止系统偏差 /134

群体压力导致独裁决策 /136

全面掌握信息是决策的前提 /138

P&G：经验的误区 /140

以偏概全的决策 /142

第七章 领导相处心理战

——巧妙处理与领导相关的棘手问题

有人的地方就有上下级之分，作为下属，无不希望与领导搞好关系。无不愿意得到领导的赏识和器重，以便能得到重用，成就一番事业。然而，很多人却往往对此没有办法，在与领导相处的过程中不善用心理战，以至于同领导的关系甚是平淡，甚至因关系不融洽而苦恼。要做职场中的赢家，就必须掌握与领导相处的心理战术。

锋芒毕露会伤着自己 /146

与领导之间的距离要适当 /148

巧妙地向领导提供信息 /150

不要过多地参与领导的秘密 /152

退让有时是最好的选择 /154



必要时敢为领导挺身而出	/156
妥善协调好领导意见的分歧	/158
不要当面顶撞领导	/161
注意说话的忌讳	/163

第八章 商场心理战

——做生意要会拨弄心理算盘

现代激烈的市场竞争可谓风云莫测，变幻无常，明争暗斗诡秘奇异，各式各样的巧谋奇计令人眼花缭乱，许多商场老手就因一招不慎而满盘皆输。因此，所有的商家都明白一个道理：想在商战中取胜，如果不懂得商战谋略，最终只有失败。要了解掌握并运用好各种商战战术，首先要对商战心理战术有所研究。俗话说：兵无常势，水无常形。在市场竞争中所能运用的战术是层出不穷的，这关键是看经营者运用之妙。一个好的心理战术如何运用得当，便能达到意想不到的效果。“法无定法”，商战中心理战术的运用并非一成不变的，这需要运用者的随机应变。相信您一定会借此而达到获胜的目的。

巧用“牵驴战术”借“托儿”成事	/166
用“二人转”制造竞争局面	/168
让对方只看到你最强大的一面	/169
故意给你个大便宜	/171
创立一个互动的平台，参与引导消费	/172
给人假希望成就自己的真希望	/175
见风使舵好行船	/177



- 巧用第三者的假情报 /179
吃不着的才是最好的 /181
摸透心理便没有做不成的生意 /184

第九章 谈判心理战

——舌战对手，巧于谈判

谈判是冲突与合作的对立统一，在生活中，无时不有，无处不在。很多情况下的谈判在表现形式上往往只是语言交锋的过程，但实质上谈判是一场心理战。在谈判中如何利用心理战术，把握对方的心理，潜移默化地影响其感情因素，充分利用利益引导，来谋求更彻底的实际利益，都将关系到谈判的成败。

- 因势利导，想其所想，求己所需 /188
找到满足双方需要的办法 /190
微小让步让你成为最后的赢家 /193
知道自己的底线在哪里 /196
向对手投降，是强者与对手斗争的另一种选择 /199
善用心理战，洞察谈判对手的内心活动抢占先机 /200
巧用沉默，此时无声胜有声 /203
让步的艺术，争取更大的胜利 /205
对谈判的使者要慎选 /208
考虑谈判对象的多重需要 /209
如何让对方感到自己出的价格是公平合理的 /210



第十章 家庭心理战

——让“难念的经”变成“幸福的经”

家庭是每个人躲避风浪、修复心灵、减缓压力的驿站，是不断进取、成就事业的加油站。生活的智者，自然会精心经营自己的家庭生活，让它凝聚升华自己一生的幸福。家庭的和谐美满，决定着一个人一生的幸福和快乐；而维护一个家庭的和谐，则需要了解家庭心理策略，掌握其策略的技巧和方法。

不要凭借自己的主观意愿去认识对方 /214

家庭从战争到和平的心理策略 /216

“忍”是家庭和睦的秘诀 /219

为什么夫妻之间相争无赢 /221

恩爱夫妻也要亲密有间 /222

婆媳之间难题的心理秘笈 /225

真诚地欣赏对方 /228

夫妻关系要进退有度 /230

不痴不聋，不做阿翁 /233

抛弃令人心碎的批评 /235



第十一章 自我管理心理战

——管理自我才能提升自我

心理战争

日常生活中的108个心理战术

John D. Schan Schan

世界上最可怕的不是敌手，而是你自己。在你的生活中，有一个人需要你的支持、鼓励和理解，有一个人是你最可信赖的人，这个人就是你自己。因此，你必须知道自己的价值，自己能对自己的人生进行自我管理与控制，并对自己充满信心。你是全世界最伟大的产品——无可匹敌的人。我们每个人在世界上都是独一无二的，世界上只有一个你！

不向厄运低头，爬起来就是成功 /238

避免“巴纳姆效应”，客观真实地认识自己 /240

决定成功的贝尔效应 /243

失败并不是一件可怕的事 /246

拥有自励才能燃旺信念 /248

提高自己的期望值，因为人生永远都有希望 /250

用手触摸工作，用心感觉生活 /252

可怕的不是事业失意，而是心灵失控 /254

你不能控制他人，但你可以掌握自己 /256

第一章

社交心理战——人际交往中的心理博弈



人与人之间的交际，不仅仅是语言和行动上的表达，更是心灵与情感的碰撞。社交与心理有着密切的联系，这是因为人在相处过程中，会产生很多的心理效应，这就需要我们了解人们的交际心理。只有懂得人们的心理需求，善于应用交际技巧和方法，同时运用不露痕迹的心理战术，才会在社会交往中，让自己充满魅力，得到别人的喜欢和欣赏，让自己拥有超强人气，成为社交的终极赢家。





投其所好，夺其心灵堡垒

移情效应指的是把自己的情感转移到外物身上去，仿佛觉得外物也有同样的情感。通俗地说，就是当我们喜欢某个人或事物时，也觉得仿佛周围的人也会同样去喜欢。用在社交心理战就是一种投其所好，以对方所喜欢的人或事物为媒介，使得对方把对他所喜欢的人或事物的情感转移到自己身上，从而建立双方的良好关系。

古人有云：“爱人者，兼其屋上之乌”。意思是说，因为爱一个人而连带爱他屋上的乌鸦。后人以“爱屋及乌”形容人们爱某人之深以致到爱及和这人相关的人和事。心理学中把这种对特定对象的情感，迁移到与该对象相关的人或事物上的现象称为“移情效应”。

移情效应首先表现为“人情效应”，即以人为情感对象而迁移到相关事物的效应。比如，喜欢交际的人经常会说：“朋友的朋友也是我的朋友”，这是把对朋友的情感迁移到相关的人身上；仗义行侠的“勇士”会表示：“为朋友两肋而插刀”，这就是把对朋友的情感迁移到相关的事上去。

心理学研究表明，不仅爱的情感会产生“移情效应”，恨的情感、厌恶的情感、嫉妒的情感等等也会产生移情效应，这在成语中有一个词叫“恨乌及屋”。皇帝可以因一人犯罪而株连九族，其恨可谓泛；庞涓因嫉妒孙臧的才华而设计剜去孙臧的膝盖骨，其妒可谓深。这些都是恨的情感、嫉妒的情感等所产生的移情效应。

移情效应是人的普遍本性，我们可以以对方喜欢的人或物为媒介，据此揣测、掌控他人的心理，与其建立良好的人际关系。在营销上，这