

洞悉先机的识人技巧，掌控他人的制胜法则

心理学的「诡计」

全集

宿文渊 编



日常生活中的心理策略，人际交往中的赢家智慧

小到日常生活、人际交往，大到政治军事、国际外交，心理学的「诡计」无处不在、无孔不入。不懂心理学的「诡计」，你可能不知不觉地受他人左右，甚至被迷惑、被误导；懂得心理学的「诡计」，你就能轻松避开陷阱，掌握主动。



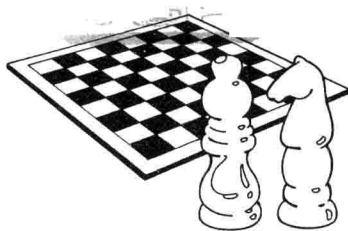
兵器工业出版社



洞悉人性 拿捏分寸

心理学的“诡计” 全集

宿文渊 编



兵器工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学的“诡计”全集 / 宿文渊编. —北京: 兵器工业出版社, 2012.12

ISBN 978-7-80248-842-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 259941 号

出版发行: 兵器工业出版社

发行电话: 010-68962596, 68962591

邮 编: 100089

社 址: 北京市海淀区车道沟 10 号

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2012 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

责任编辑: 刘 立

封面设计: 李艾红

文字编辑: 彭泽心

美术编辑: 杨玉萍

责任印刷: 王京华

开 本: 700 × 1000 1/16

印 张: 20

字 数: 306 千

定 价: 29.80 元

(版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换)

前言



心理学“诡计”是指利用心理学的相关原理、效应和方法等迷惑、诱导对方，以在与人博弈的过程中获得胜利的方法和手段。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。心理学的目的在于运用巧妙的策略，而不是分析。若想在人生的较量中成为赢家，实现或保护自身的最大利益，就不能不懂一些心理学“诡计”的方法与技巧。否则，将被人玩弄于股掌之间。

从日常生活到人际交往，从营销策略到军事政治，凡是人类所及之处都能找到心理学“诡计”的影子。一个人可能不知道心理学“诡计”为何物，但他一定在不知不觉中用过它或被它所影响过。因为每个人每天都在与他人打交道，或竞争或合作，我们日常生活的方方面面都深受心理学“诡计”的影响。

营销活动就是一种商用心理学“诡计”。一个产品还没有上生产线，大师们便聚在一起商量它的定位、卖点，考虑它的通路、终端，苦心酝酿着它的传播表现，怎样才能富有刺激，打动消费者。甚至在产生一次消费之后，使用怎样的手段使消费者能够重复消费，解决产品的认知度，提高产品的美誉度，将产品深植于消费者心中，逐步形成所谓的品牌影响力。商业诡计的设计者，就像悬念电影大师希区柯克一般，一步步在给人们设置陷阱，坑越挖越深，让你想跳都跳不出去，这就是高级诡计的魅力所在。我们明知垃圾食品的危害，却依然被其吸引。明知大部分的保健品是所谓的“精神食粮”，却依然一次又一次地买回家献给父母和孩子。不得不承认，国际上的知名品牌是诡计的设计高手，它让你心甘情愿地掏空钱包，又让你获得极大的心理满足。



军事上也有很多利用心理学的“诡计”获得成功的案例，空城计是其中比较著名的一个。三国时期，魏国派司马懿挂帅进攻蜀国街亭，诸葛亮派马谡驻守失败。司马懿率兵乘胜直逼西城，诸葛亮无兵迎敌，但沉着镇定，大开城门，自己在城楼上弹琴作曲。司马懿怀疑设有埋伏，引兵退去。等他得知西城是空城回去再战时，赵云赶回解围，最终大胜司马懿。诸葛亮将心理学的“诡计”玩到极致，足可见其威力。

善于搞政治的人大都善于使用心理学的“诡计”，诡计之一就是利用谣言的力量。历史上无数小人就是利用这一诡计，害了许多忠臣良将，误国误民。谣言破坏性最大的当数明朝袁崇焕冤死。1625年，袁崇焕镇守宁远，令努尔哈赤13万大军久攻不克，大怀忿恨而回，努尔哈赤不久病死。皇太极即位后再攻宁锦，大战3次，小战25次，终因伤亡惨重无功而回。袁崇焕令清军闻风丧胆，无法逾越。汉奸范文程使用反间计，散布谣言说：袁崇焕将联合清军献出京城。崇祯皇帝深信不疑，将袁崇焕下狱，后凌迟处死；愚蠢的明朝百姓也深信谣言，竟然争食袁崇焕之肉。结果关门无人把守，明朝很快就灭亡了。

总之，心理学的“诡计”无处不在，它是一种神奇和智慧，自古至今，从战场到商场，从工作到生活，心理学的各种“诡计”充斥于我们生活的每一个角落。在日常生活中，如果你能够掌握心理学“诡计”的智慧，你会发现每一件让你头痛的事情都能够借用心理学的力量将其解决，并达到自己的目的。而一旦在生活的各个方面能将心理学的“诡计”运用得游刃有余，成功也就离你不远了。古今中外，会使用心理学“诡计”的都是能者、赢家，不会使用的必然会被淘汰出局。

目录



第一章 洞悉人性，拿捏分寸	1
绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感	1
善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎	4
见面时间长，不如见面次数多更能建立亲密关系	7
让对方做主角，他一定喜欢与你交流	9
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	14
懂得欣赏自己，才能得到他人的欣赏	17
“不知道”是讨人喜欢的三字经	18
妙用“地形”心理学，让对方喜欢你	19
注意自己的身体语言，给别人留下好印象	21
适当重复对方的话，加深别人对自己的印象	23
直呼其名，缩短与对方的心理距离	24
请求他人帮忙，会赢得对方的好感	26
学会适时缺席，让他人更加尊敬你	28
缩短空间距离，拉近彼此间的心理距离	29
第二章 掌控人性，把握尺度	31
“让一步”比“争一步”收获的好处更多	31



被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分	32
关键时刻当仁不让，才能得到你想要的	34
吃亏要吃在明处，让他知道吃亏是为了帮助他	35
凡事抱着最坏的打算，才能确保胜算	37
“晓之以理，诱之以利”，方能战胜人性，办成大事	38
超出预期的无私行为，可以获得超额的信赖	40
要想抑制人性的弱点，不如唤醒人性的优点	41
凡事不要太较真，否则会让你自己失去更多	43
巧妙地运用心理暗示，来达到自己的目的	45
克服自己的心理缺陷，不给别人留机会	47
不要过分地赞美对方，否则会加剧对方的反感	48
第三章 洞察人性，顺势而为	51
变脸就要如翻书，否则不易和人相处	51
不可以被激怒，不让别人抓住把柄	52
喜怒哀乐放在口袋里，不给人以可乘之机	55
心理素质好一点，交际顺一点	55
不要固执己见，否则上帝也救不了你	57
少乱发脾气，才能广交朋友成大事	58
该反抗时就反抗，不要让别人把自己当成傻瓜	60
与人相争，诈死装败求胜算	61
柔性坚持——无坚不摧的天下之至刚	62
做人要精明，但不能精明露骨	64
第四章 出奇制胜，左右他人	66
善用“增减法”，影响他人的心理	66
从思路开始，让别人追随你的思想	68
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你	70
激发对方的高尚动机，因势制宜影响他	71
吸引他人最直接的方法：关键时刻拉他一把	73



巧妙利用好奇心来影响他人.....	74
想要影响对方的言行，谆谆教导不如以身作则.....	75
以己之长巧迎他人之短.....	78
制造短缺假象，可以极大影响对方的行为.....	79
第五章 把握心理，驾驭他人.....	82
通过“我错了”，让他人心悦诚服地接受你的批评.....	82
引入权威效应，引导对方的态度和行为.....	84
制造别无他选的困境，来诱导他人.....	85
制造强大的敌人，引起同仇敌忾.....	87
要改变他人的行为，首先应该悦纳他人.....	88
迎合他人的自尊心，让他乐于改变.....	89
利用最后时限，让他听从你的指示.....	91
收放自如，把对手控制在你的手中.....	93
不妨提一个更大的要求，更容易取得成功.....	95
给别人以同情，让他甘愿被你所控.....	97
让他人做出承诺，就容易达到你的目的.....	98
利用“期望效应”，使他人按自己的意图行事.....	100
给予对方一个头衔，让他鼎力相助.....	102
恰当的反馈，能使对方更积极地为你的事.....	103
第六章 施计弄巧，以心治心.....	105
说服没有主见的人：“大家的意见都是这样”.....	105
巧妙提问，让对方只能答“是”.....	107
“长他人志气，灭自己威风”更能有效说服.....	108
一开始就先声夺人，让对方屈服.....	109
以众敌寡，逐渐将其同化.....	111
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头.....	112
将他“捧上天”，让他不得不服.....	114
制造一点悬念，让对方改变自己的观点.....	115



点到他的利害之处，让说服更有效	116
巧妙运用逆反心理，对其进行善意的说服	118
让他觉得你的意见是属于他而不是你	119
运用对方的心理定势，来巧妙说服对方	121
正话反说、指桑骂槐，帮你达到说服的目的	122
第七章 制人攻心，为我所用	125
提升自我形象，增加成功的筹码	125
巧用别人的同情心，眼泪是一种“致命武器”	126
求人办事就用百试百灵的“糖衣炮弹”	128
有勇气、有耐心——软磨硬泡，“泡”出希望	129
寻求别人帮助时，要先引起对方的兴趣	131
请将不如激将，激将不如逼将	133
巧用“进门槛”效应：先提小要求再提大要求	135
暗中智取，让他人无从防范	136
以礼相待，多用敬语好求人	139
让自己看起来像个大人物，他会觉得为你办事踏实	140
巧转关系，借能人为自己办好棘手之事	142
第八章 将心比心，换位思考	144
将心比心、换位思考，在人际交往中出奇效	144
想让别人喜欢你，先要喜欢上对方	146
先理解对方，然后再让对方理解你	147
你对朋友知心，朋友也会对你知心	149
站在对方的立场说话，他才容易听你的话	151
看到对方的需要，了解对方的观点	152
帮助对方要适当，接受对方的帮助也要适当	154
关心对方最亲近的人，更会赢得他人的心	156
给人一份情，让他还你一辈子	158
让他知道你了解他、包容他，合作更容易	161

你不去责怪对方，对方也不会责怪你	163
努力记住有关对方的小事，他会对你产生好感	166
第九章 以心交心，互惠互利	168
制造共同体验，使其对你产生好感	168
讲述相同或相似的经历，让对方有志同道合的感觉	169
牢记互惠原理，让对方产生必须回报你的感激之情	172
“雪中送炭”更能征服人心	174
要想友谊长存，就要感激和回报别人的帮助	175
激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己	176
设立共同的目标，迅速拉近彼此的距离	178
故意效仿对方的动作，引发对方的好感	179
让合作者好过，自己才会好过	181
与其让对方感激你，不如让他有求于你	183
给别人帮助是好事，但不能过分追求回报	185
第十章 以心攻心，斗智斗勇	188
突破对手的心理防线定能大胜	188
巧设陷阱，让对手祸起于萧墙之内	190
实施“苦肉计”，将狡猾的他制服	193
离间对手以削弱其实力，从而一举取胜	195
无中生有，必要时也得诈一诈	196
运用“上屋抽梯”之计，将他彻底打败	198
如果对方很“刚”，你可用“柔”来克	200
通过沉默来逼迫对方沉不住气	202
摸清心思再行动，才能做到得心应手	204
第十一章 虚实难辨，假戏真唱	207
当众拥抱你的敌人，化被动为主动	207
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密	208



善用“欺骗之举”，无往不利.....	210
强者保持谦卑的态度，助你更好地处理人际关系	211
假戏真做，相时而动.....	212
谎言被重复一千遍，就变成了真理	215
适度保守个人隐私，不要做个透明人	217
适度“自污”，巧使对方放松警惕	219
第十二章 高瞻远瞩，狡兔三窟	221
狡兔亦有三窟，做人要留退路	221
冷庙高香提前烧，自然会有贵人帮	222
给自己留条后路，以防山不转水转	224
让对方知道你的可用之处，以便以后被提携	225
模糊表态，为自己留下回旋的余地	226
脚踏两只船，总有其一可落脚	227
事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路	229
有好处分给他人一杯羹，别人以后才不会落井下石	230
即使不能救助他人，也不能落井下石	232
朋友之间，不需要帮忙也要保持联系	234
诚挚的表示感谢，是你再次获得他人帮助的保证	235
第十三章 韬光养晦，深藏不露	238
韬光养晦，永远是颠扑不破的真理	238
隐藏自己的实力，别让那一枪打到强出头的你	240
忍人之不能忍，方能成别人所不能成之事	242
不要过早暴露野心，需要循序渐进	244
以自己小失让对方，日后会有大收获	246
软弱和退缩胜过任何硬性的进攻	247
隐藏自己的真实想法，才能全身而退	249
不要做明枪，要做暗箭，适时待发	250
做人要善于隐匿：看似没有，实则充满	252



适时贬一贬自己，学会低调做人	253
第十四章 柔弱之中，暗藏机锋	255
弱勢时打张情感牌，更易被对方认可	255
遇到强手就要避敌锋芒，侧面而行	257
主动示弱，伪装自己，克敌制胜	258
适时选择投降，给自己东山再起的机会	259
适时吃眼前亏，只为以后不吃更大的亏	261
生气不如争气，翻脸不如翻身	262
假痴不癫，轻松达到自己的目的	264
不可时时做烂好人——人可以温和，但不可以软弱	265
成全对方的好胜心，保全自己	267
掩饰弱点，显露优点，以此来迷惑对方	268
第十五章 巧用谋略，解围脱困	270
暗箭来袭，你不妨将计就计	270
“背后鞠躬”，消除对方的敌意	272
巧妙自嘲，消除双方的尴尬，让你赢得更多	273
一旦发生争吵，“冷处理”显奇效	274
以低姿态化解别人对你的嫉妒	276
率先化干戈为玉帛，你眼前的一堵墙便成了路	278
面对刁难，学会以谬制谬	279
及时弥补失言，掌握社交的主动权	283
调动自己的心智，把别人的奚落拒之门外	286
多说两个对不起，可化解瞬间爆发的火气	287
第十六章 揣摩心理，巧妙迎合	289
投其所好，与上司成为“同道中人”	289
保持经常性的接触更能取得老板的信任	291
永远要记得一点：老板永远是对的	293



满足上司的“尊重”需要，切忌私自定夺	295
功高不盖主，上司永远是最优秀的	297
想对上司提“意见”，出口要说提“建议”	298
徒弟变领导：服软才是硬道理	300
想让领导喜欢你，可在他人面前称赞上司	301
勇于向领导“秀”出自己，别让自己的努力白费	302
提升职场战斗力，就要练就扛骂功	304



第一章

洞悉人性，拿捏分寸

绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感

飞机起飞前，一位乘客请求空姐给他倒一杯水吃药。空姐很有礼貌地说：“先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行状态后，我会立刻把水给您送过来，好吗？”

15分钟后，飞机早已进入平稳飞行状态。突然，乘客服务铃急促地响了起来，空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，忘记给那位乘客倒水了！空姐来到客舱，看见按响服务铃的果然是刚才那位乘客。她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说：“先生，实在对不起，由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。”这位乘客抬起左手，指着手表说道：“怎么回事，有你这样服务的吗？”空姐手里端着水，心里感到很委屈，但是，无论她怎么解释，这位挑剔的乘客都不肯原谅她的疏忽。

在接下来的飞行途中，为了补偿自己的过失，每次去客舱为乘客服务时，空姐都会特意走到那位乘客面前，面带微笑地询问他是否需要帮助。然而，那位乘客余怒未消，摆出一副不合作的样子。

临到目的地前，那位乘客要求空姐把留言本给他送过去。飞机安全降落。



所有的乘客陆续离开后，空姐紧张极了，以为这下完了。没想到，她打开留言本，却惊奇地发现，那位乘客在留言本上写下的并不是投诉信，相反却是一封热情洋溢的表扬信：“在整个过程中，你表现出的真诚歉意，特别是你的十二次微笑，深深打动了，使我最终决定将投诉信写成表扬信。你的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们这趟航班。”空姐看完信，激动得热泪盈眶。

在人际交往中，我们要赢得他人的好感，必须要学会微笑，像故事中的那位空姐一样，用自己迷人的微笑来赢得他人的好感。绽放迷人的笑容，是赢得他人好感的永恒法宝。一家大百货公司的经理曾经说，他宁愿雇用没读过书但和蔼可亲的女孩当店员，也不愿请表情冷漠的女博士当店员。

不论你到何处，都要以愉快的心情、甜美的微笑去与每个你认识的人打招呼，诚恳地与人握手，不要怕表错情，也不要记恨人，时时想着快乐的事。久而久之，你会发现自己的生活充满乐趣，自己的目标随时可以达到，世界也变得那么可爱。

如果一个人的面部表情亲切、温和、充满喜气，远比她穿着一套高档、华丽的衣服更吸引人，也更容易受人欢迎。微笑是一种宽容、一种接纳的表示，它缩短了人与人之间的距离，使人与人之间心心相通。喜欢微笑着面对他人的人，往往更容易走入对方的天地，正如那句话所说的：“微笑是成功者的先锋。”

如果说行动比语言更有力量，那么微笑就是无声的行动，它所表示的是：“我对你很满意，你使我快乐，很高兴见到你。”笑容是结束说话的最佳“句号”，“你希望别人高兴来见你，你就必须高兴会见别人”。

带着微笑面孔的人，会有成功的希望。因为他的笑容就是他传递好意的信使，他的笑容可以照亮所有看到它的人。没有人愿意帮助那些整天皱着眉头、愁容满面的人，更不会信任他们；而对于那些受到来自上司、同事、客户或家庭的压力的人，一个笑容就能帮助他们了解：一切都是充满希望的，世界是有欢乐的。人只要活着、忙着、工作着，就不能不微笑。

只要细心观察，你就会发现，很多人能在社会上站住脚，都是从微笑开始的；还有很多人社会上获得了极好的人缘，也是从微笑开始的；很多人在事业上畅行无阻，也是通过微笑获得成功的。微笑是十分微妙的东西，它



能在生活中荡开一层层涟漪，把生活的湖泊变成一种源自于生命深处的美感。任何一个人都希望自己能给别人留下好感，这种好感可以创造出一种轻松愉快的气氛，可以使彼此建立友好的关系。一个人在社会上就是要靠这些关系才能立足，而微笑正是打开愉快之门的金钥匙。如果微笑能够真正地伴随着你生命的整个过程，就会使你超越很多自身的局限，获得很多人生真正的含义，使你的生命由始至终都生机勃勃、辉煌灿烂。用你的微笑去欢迎每一个人，那么你就会成为最受欢迎的人。

微笑，它不花费什么，却能创造许多奇迹；它丰富了那些接受它的人，而又不使给予的人变得贫瘠；它产生于一刹那间，却给人留下永久的记忆；它创造家庭快乐，建立人与人之间的好感；它是疲倦者的休息室，沮丧者的兴奋剂，悲哀者的阳光。所以，假如你要获得别人的欢迎，请给人以真诚的微笑。

有人说，微笑是爱情的“催化剂”，是家庭的“向心力”，是人际交往的“润滑剂”；微笑能给人以美的享受；微笑又是向他人发出的宽容、理解和友爱的信号。面对这样的表示，又有谁会拒绝呢？

一个偷窃寝室同学饭票的女学生被叫到了老师面前。老师面对这位红着脸、低着头的学生，微笑注视良久后，只轻轻说了一句话：“还是由你自己说吧！”学生立即哭了，并承认了错误。

试想，假若这位老师大动肝火，结果又会怎样？在这里，微笑既是对对方的宽容和理解，也是对对方的启发和诱导，更是对对方含蓄的指责和批评。

中国有句俗话说“上山擒虎易，开口求人难”。当别人有求于你时，往往都有惴惴不安的心理。此时，你想拒绝却又无法说明原因，也不便向对方多说什么道理，但又不能让对方“下不了台”，说“行”不好，说“不行”又会使对方不安的心理加剧而产生强烈的反应，怎么办？微笑！它既能缓和紧张的情绪而免于使对方难堪，又能免去言语不周而导致的麻烦，有“此时无声胜有声”之效。而且，微笑还能为你赢得思考的时间，借以找到巧妙的处理方法。

有一位性格抑郁沉闷、心情沮丧的女孩，毕业后被分到幼儿园。当她面



对天真可爱的孩子们时，不得不强颜欢笑给他们上课。一天天过去了，令人惊奇的是她竟变成了活泼、愉快并能发自内心微笑的姑娘，舒心的微笑使她振作起来了。美国心理学家保罗·爱克曼研究指出，悲哀能使人心率变慢、体温下降，而微笑却能使人心率加快、体温上升……郁郁寡欢、空虚紧张、萎靡不振的情绪，通过微笑都能得到克服。

当客人来访或是你走入一个陌生的环境时，由于感到陌生或羞涩，双方往往会端坐不语或拘谨不安。此时，你若微笑，就能使对方紧张的神经松弛，消除彼此间的戒备心理和陌生感，相互产生良好的信任感和亲近感。记住：要使他人微笑，你自己得先微笑。法国作家阿诺·葛拉索说：“笑是没有副作用的镇静剂。”

在社会交往中，可能会遇到爱发脾气者、刻薄挑剔者、出言不逊者、咄咄逼人者，也有与你存有隔阂芥蒂者，对付这些人，含蓄的微笑往往比针锋相对更可贵。面对别人的胡搅蛮缠、粗暴无礼，只要微笑冷静，你就能稳控局面，用微笑缓解对方的怒意，以微笑化解对方的攻势，从而以静制动，以柔克刚，摆脱窘境。如果在电梯间或公共汽车上不慎踩了别人的脚，带着真诚的微笑说声“对不起”，一场小小的麻烦就能轻松化解。所以，在难以用语言表达心境的情况下，微笑，是最好的交流工具。

古语有云：“笑开福来。”微笑因幸福而发，幸福伴喜悦而生，即“情动于中而形于外”。所以，在社会交往中，只要你时时超越自我情绪的困惑，你就能保持轻松愉快的心境，你的面孔也会因此而涌起幸福的微笑，并感染他人，而且他人的微笑又反过来强化你的愉悦和微笑，形成你与他人之间人际关系的良性循环。这无疑会极大地促进你完美个性和创造力的发展，为你把事情办好铺下一块块基石。

善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎

倾听是我们对别人的一种最好的恭维。很少有人能拒绝接受专心倾听所包含的赞许。

因此，如果你希望成为一个善于谈话的人，那就先做一个注意倾听的人。要使人对你感兴趣，那就先对别人感兴趣。