

超级人生智慧书系

超值白金版

29.80

左手



右手

博  
弈  
论

读心识人制胜人际的心理策略  
无往不利通赢人生的博弈智慧

大全

心  
理  
学

在现实生活中，博弈论与心理学总是密不可分的，它们如影随形，相互为用：有博弈的地方，必有心理学；有心理学的地方，必有博弈。博弈论从理性的角度为人们获得自身最大利益作出正确的决策，心理学则帮助人们在博弈中洞悉对方的真实意图，为博弈决策提供重要的信息支持，做到知己知彼，百战不殆。因此，在实际运用中，我们必须一手博弈论，一手心理学，二者配合使用，才能成为人生的终极赢家。

中国华侨出版社

# 左手博弈论 右手心理学

## [大全集]

张维维◎编著

中国华侨出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

左手博弈论, 右手心理学大全集 / 张维维编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.12

ISBN 978-7-5113-0944-0

I. ①左… II. ①张… III. ①对策论—通俗读物②心理学—通俗读物  
IV. ① 0225-49 ② B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 237235 号

## 左手博弈论, 右手心理学大全集

---

编 著: 张维维

责任编辑: 刘 臣

封面设计: 王明贵

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 潘 松

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 48 字数: 850 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0944-0

定 价: 29.80 元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 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](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)



# 前言

P R E F A C E

博弈论原是数学运筹中的一个支系，是一门用严谨的数学模型研究冲突对抗条件下最优决策问题的理论。因此，说起博弈论，我们常常会想起大量的数学模型和复杂公式。其实，博弈论不是学者们用来唬人的把戏，它是对世事的一种有效的分析方法。常言道：世道如棋，在社会人生的博弈中，人与人之间的对立与斗争会淋漓尽致地呈现出来。博弈论的伟大之处正在于其通过规则、身份、信息、行动、效用、平衡等各种量化概念对人情世事进行了精妙的分析，清晰地揭示了当下社会中人们的各种互动行为、互动关系，为人们正确决策提供了指导。博弈论不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，而且在日常生活中人们也在不自觉地使用博弈论来以最小的代价获取最大的收益，比如股市上等待庄家抬轿的散户，等待产业市场中出现具有赢利能力的新产品，继而通过大举仿制而牟取暴利的游资，公司里不创造效益但分享成果的人，等等。当今社会，人与人的关系日益博弈化了，不管懂不懂博弈论，每个人都处在这世事的弈局之中，都在不断地博弈着。我们日常的工作和生活就是不停的博弈决策过程。每天都必须面对各种各样的选择，在各种选择中进行适当的决策。去单位工作，总要关注领导、同事的举动，据此采取自己适当的对策；平日生活里，结交哪位当朋友，选择谁人做伴侣，其实都在博弈之中。生活中的每个人如同棋手，其每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。因此，在这社会人生的弈局中，每个人都必须懂得博弈论的策略思维，这样才能相机而动，聪明地立身处世。

心理学是一门研究人的心理活动规律的科学，通过观察、研究人的心理过程是怎样的，人与人之间有什么不同以及为什么会有这样和那样的不同，即人的人格或个性，包括需求、动机、能力、气质、性格和自我意识等，从而得出适用人类的一般性的规律，继而运用这些规律更好地服务于人类的日常生活。心理学比其他学问更加直接、更加频繁地影响着人们的生活，人际关系中各种的问题，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。比如：如何让他人喜欢自己？如何让他人积极效力？如何化解他人的敌意？如何隐藏





自己的真实想法?如何掌控人生的主动权?如何出其不意地操纵对方?如何顺势将对方制服?如何让对手永远无法击败自己?……在生活中,如果你懂得运用心理学,那么你不仅能够给别人留下好印象,还能帮助你建立起宽广的人脉;在事业上,如果你懂得运用心理学,那么你不仅能够开拓商机,打动合作伙伴和客户的心,还能让身边的同事或者上级对你赞赏有加;在求人办事中,如果你懂得运用心理学,那么你就能够以好口才打动人心,凭好策略成为办事高手;在情场上,如果你懂得运用心理学,那么你就能得偿所愿,赢得心上人的爱……总之,懂得心理学,可以让你更加了解自我、看穿他人、驾驭人心、支配环境,在复杂的人际关系中摆脱被动局面,占据主导地位,利用行之有效的方法,从心理层面影响与控制他人。

在现实生活中,博弈论与心理学总是密不可分的,它们如影随形,相互为用:有博弈的地方,必有心理学;有心理学的地方,必有博弈。任何一个博弈的背后都必定交织着人的复杂的心理变化和人们相互之间的心理对抗,而人的心理起伏变化也总是在人们的相互博弈之中发生的。具体来说,博弈论从理性的角度为人们制定决策提供了正确的指导方案,但这一方案在付诸执行之前,仍然是理论上的,它需要现实的人去执行。而人不是机器,他在执行决策的过程中必定要经历复杂的心理变化,甚至面临极为艰巨的心理挑战,执行者若过不了心理这一关,哪怕他再聪明,再有正确的决策,最终也只能一败涂地,扼腕长叹。所谓“因人成事”,说的就是这个道理。更为重要的是,只有懂得人的心理变化规律,能够看透人心,读懂他人的微妙心思,搞懂对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息,并对其作出精准的判断,你才能得知他们内心真正的想法,从而在博弈中获得强有力的信息支持,正确决策自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事,做到知己知彼,百战不殆。因此,我们在实际运用中,必须把博弈论与心理学结合起来,一手博弈论,一手心理学,以博弈论的理性思维把握策略的大方向,以心理学的探照灯摸清前进道路上的每一个坑坑洼洼,才能成为人生的终极赢家。





# 目录

## CONTENTS



### 左手博弈论，智慧决策自己的一生

<b>第一章 最佳选择的博弈——走哪条路才最顺遂</b> .....	<b>3</b>
“酒吧博弈”告诉我们什么 .....	3
把握混沌世界里的临界点 .....	4
做“大多数”是不可能杰出的 .....	5
脱颖而出的先决条件是猜透别人的心 .....	6
推倒多米诺骨牌只需轻轻一碰 .....	8
不寻常之路不是靠蒙，要用心识别 .....	9
选择与放弃：品味智慧人生 .....	11
让开那架独木桥 .....	11
你看中真的“冷门”了吗 .....	12
<b>第二章 人际交往中的重复博弈——为什么一定要做个好人</b> .....	<b>15</b>
重复博弈是交往常态 .....	15
没有未来必然导致背叛 .....	16
一见钟情还是日久生情 .....	17
所有的诚信都会得到好报 .....	18
做个好人吧，因为永远可能有下一次 .....	20
你承诺一句，就是欠一笔“债” .....	22
“以牙还牙”明智吗 .....	24
“以直报怨”不会吃大亏 .....	25
假装不知道有尽头 .....	27
<b>第三章 竞争与对抗的博弈——两败俱伤还是共分蛋糕</b> .....	<b>29</b>
竞争者其实同样忧伤 .....	29
“正和博弈”：“双赢”才是皆大欢喜 .....	30





参与“零和”与“负和”的，没有赢家 .....	32
为什么要从“红海”游到“蓝海” .....	33
“强强联合”是“双赢”的最好选择 .....	34
从对手的立场思考，你能作出更好决策 .....	35
适时报复，是为了不受更多欺负 .....	36
小心！杀敌一千自损八百 .....	38
<b>第四章 合作者间的博弈——拿什么拴住你，我的伙伴 .....</b>	<b>39</b>
利益比道德更有约束力 .....	39
诚信不过是利益需要 .....	40
制度不灵，人情是撑不到底的 .....	41
猎人博弈中的妙术 .....	42
猎鹿博弈：帕累托共赢的智慧 .....	43
复杂职场中也可以追求“共赢” .....	44
信任有时也是一种冒险 .....	46
任何怀疑都可能导致合作破裂 .....	47
“看不见的手”失灵 .....	48
公共资源为什么总被损害 .....	49
不要让情绪压倒理性 .....	50
没有惩罚的契约没有约束效力 .....	52
<b>第五章 逆向选择的博弈——最优秀者并不一定最走运 .....</b>	<b>53</b>
“逆向选择”是匪夷所思的博弈吗 .....	53
怕什么偏偏就来什么 .....	54
天才最怕怀才不遇 .....	56
清官为什么被踢出局 .....	57
招聘中不宜太高调，小心被“逆向选择”淘汰 .....	58
老板裁员与减薪的逆向权衡 .....	59
老实人为什么总是受情伤 .....	61
如何避免“逆向选择” .....	62
利用“逆向选择”来成功 .....	63
<b>第六章 报复与宽恕的博弈——“一报还一报”策略 .....</b>	<b>65</b>
合作是所有报复的最好结果 .....	65
事不过三的智慧 .....	66
为什么名将能输掉战役赢得战争 .....	68
过度的宽恕会传达给对方错误信号 .....	69
如何做地老天荒的胜利者 .....	70
给对方设置严格底线 .....	72





<b>第七章 两难境地中的选择博弈——放弃也是一种选择</b> .....	<b>74</b>
失去的永远都只是失去的 .....	74
你死抱不放的真的是最好的吗 .....	76
做出选择前要考虑的问题 .....	77
你的决定不必这样做 .....	79
永远不要去看碗背面 .....	79
有勇气咬断后腿 .....	80
放弃愚蠢的坚持 .....	81
哪种选择更重要 .....	82
失败之后的选择 .....	83
<b>第八章 运气与概率的博弈——运气好坏全靠上帝掷色子吗</b> .....	<b>85</b>
当“黑天鹅”降临时，勇敢面对它 .....	85
概率绝不是赌博 .....	86
每个人都有独立的运气 .....	87
做最好的准备与最坏的打算 .....	88
<b>第九章 以弱胜强的博弈——弱者如何四两拨千斤</b> .....	<b>90</b>
“马太效应”与“赢家通吃” .....	90
强者制定规则，弱者还能生存吗 .....	91
初始者不争输赢，只为成长 .....	93
两虎相争时是弱者的最佳渔利机会 .....	94
先认清时局，再扭转局面 .....	95
弱者更要懂得生存的智慧 .....	96
想咸鱼翻身，归根结底需要自身强大起来 .....	96
<b>第十章 掌控关键信息的博弈——情报、创意、执行力一个都不能少</b> .....	<b>98</b>
“海盗分金”告诉我们什么 .....	98
信息决定博弈结果 .....	100
劣币为什么最终驱逐良币 .....	101
有时信息就是成功本身 .....	102
股神的秘密：抓小信息发大财 .....	103
巧用不对称信息取得优势地位 .....	105
市场选择如何“搭便车” .....	106
价格大战，谁是最后胜出者 .....	107
如何说才能更好地传达信息 .....	108
<b>第十一章 讨价还价的博弈——买的也有可能比卖的精</b> .....	<b>110</b>
为什么总说买家不如卖家精 .....	110
讨价还价是最常见的博弈模式 .....	111







讨价还价是你应该珍视的权利 .....	112
超市里的面包牛奶为何最难找 .....	113
会员卡的猫腻 .....	114
别让“让利”忽悠了你 .....	116
变个还价法，结果大不同 .....	117
几招教你探知卖家底价 .....	119
坚定不移的力量 .....	120
不可忽视的谈判成本 .....	121
进二退一的策略 .....	122
在品牌竞争中买方占尽便宜 .....	123
<b>第十二章 妥协与折中的博弈——示弱者最后也可能赢全局 .....</b>	<b>126</b>
为什么“和事老”最能签下单 .....	126
谈判里的“斗鸡博弈” .....	127
把对手变成朋友 .....	128
让对方感觉自己胜券在握 .....	129
学会见好就收 .....	130
让老板加薪的博弈 .....	131
商务谈判的说话要诀 .....	132
不要把谈判逼到死角 .....	133
谈判中讨价还价的博弈策略 .....	134
“胆小鬼策略”和“让步之道” .....	136
关注长远关系，别为小利撕破脸 .....	137
<b>第十三章 贪婪与恐惧的博弈——投资的目的是要赢钱 .....</b>	<b>139</b>
投资理财是你与钱的博弈 .....	139
彩票、赌博与投资有何不同 .....	141
任何理财都是为了让钱生钱 .....	142
管理时间就是管理金钱 .....	145
理财牛人都是社会心理学家 .....	147
股市是一场股民的心理博弈 .....	148
楼市是一场典型的多方动态博弈 .....	149
风险投资人与创业者的博弈 .....	151
在投资热潮中你该怎么做 .....	152
投资中的“更大笨蛋”理论 .....	154
别做落在最后的“笨蛋” .....	155
<b>第十四章 背叛与坚持的博弈——人人都可能遭遇“囚徒困境” .....</b>	<b>157</b>
“囚徒”的选择为什么困难 .....	157
为什么有时候不背叛就会被淘汰 .....	158





倒霉的人都是因为太聪明 .....	159
从乳业两巨头的价格战看“囚徒困境” .....	161
透过“囚徒困境”看市场博弈行为 .....	162
为别人着想可能会有好的结果 .....	163
房价高涨中的“囚徒困境”博弈 .....	164
个人理性与集体理性的矛盾 .....	166
如何打破“囚徒困境” .....	167
<b>第十五章 先锋与跟风的博弈——巧借外力求成功 .....</b>	<b>170</b>
巧借外力是成功者的共性 .....	170
不该出手时绝不要出手 .....	172
有时候什么都不做比做什么都好 .....	173
枪打出头鸟，是不是就不能出头了 .....	174
<b>第十六章 透视人心的“枪手博弈”——轻松猜透对手的心 .....</b>	<b>176</b>
你猜我这一发装没装子弹 .....	176
把信息主动透露出去 .....	177
有时你要欢迎别人打探消息 .....	178
欺骗并不等于说谎 .....	179
置身事外的智慧 .....	181
弱者也可通过借力打力赢全局 .....	182
隔岸观火可能是最优策略 .....	183
<b>第十七章 激励与内耗的“鲑鱼效应”——用脑去管理，你会事半功倍 .....</b>	<b>186</b>
为什么“鲑鱼效应”能带来公司效益 .....	186
管理者的预期决定博弈结果 .....	188
企业要有好的内部激励机制 .....	190
绩效考核中的微妙战争 .....	192
激励背后是信用博弈 .....	193
老板用人不妨“分槽喂马” .....	194
<b>第十八章 威胁与震慑的博弈——提高威胁的真实效力 .....</b>	<b>196</b>
为自己树立不好惹的名声 .....	196
被威胁者首先要权衡威胁的可信度 .....	197
最超值的胜利是不战而胜 .....	199
不妨主动交出控制权 .....	200
把握好威胁与许诺的“度” .....	201
给“集体”执行的规矩最可靠 .....	202
杀一儆百是威胁最常用的招数 .....	203
菩萨低眉有时胜过金刚怒目 .....	203
装疯卖傻也是威胁 .....	205





## 右手心理学，把握人性才能掌控人心

<b>第一章 慧眼阅人识其品性——如何一眼看透他人性格</b> .....	<b>209</b>
从眼睛透视对方心灵 .....	209
体型是性格的“投影仪” .....	211
从女性的发型看穿这个人 .....	213
从男性的发型看穿这个人 .....	214
通过皮肤可以看出什么心理特质 .....	215
牙齿能体现人的教养 .....	216
嘴巴的大小暗示了交际能力的高低 .....	216
从声音透视对方特性 .....	217
从口头语看对方的个性 .....	217
对方怎样和你握手 .....	218
仔细观察对方的名片 .....	219
万种帽子万种人 .....	220
领带是男人的心理名片 .....	221
小饰品戴出人内心的秘密 .....	224
T恤是个性的标语 .....	225
从手表佩戴阅读男人性格 .....	227
手机是心灵交汇的驿站 .....	227
钥匙的挂件透露出来的个性 .....	228
背包表现出来的性格密码 .....	228
鞋子表现出女性的个性信息 .....	230
每个人都有自己的站立方式 .....	231
字如其人，从笔迹洞悉他人性格特质 .....	232
由开车技巧分析性格 .....	233
从喜爱的运动项目透视对方品性 .....	233
从阅读喜好观察人心 .....	234
从约时间就能了解对方的性情 .....	234
从掏钱的习惯看对方的个性 .....	235
从购物习惯观察对方的个性 .....	236
请对方抽烟，能快速了解对方性格 .....	237
从惯用招呼语进行判断 .....	239
从谈话的主要方式观察人的特性 .....	240
从对方爱吃的食物解读他的个性 .....	241
从饮食仪态解读他人性格 .....	242
从对方喜好的音乐类型看个性 .....	243



<b>第二章 穿透面具看穿人心所想——如何准确识别他人真实意图</b> .....	245
人人都有“面具”，表情就是内心的镜子 .....	245
脸色变化暗示内心波动 .....	245
眼神会最多地暴露对方情绪 .....	246
面无表情也是值得玩味的 .....	246
鼻子发出了怎样的信号 .....	247
根据人的左右取向选择说服方式 .....	247
不同的妆容折射出不同的心理状态 .....	248
搞定关键人物先要确定他的类型 .....	249
从走路姿势判断对方的想法 .....	250
透过衣装看人心所想 .....	251
服装颜色是心理状况的反映 .....	252
下巴的动作可以表达情绪 .....	253
对方的手能泄露他的底牌 .....	254
从腿就知道他人信不信任你 .....	254
<b>第三章 洞察内心套出底牌——瞬间掌控你周围的人</b> .....	256
从打招呼的表现可透视其真实意图 .....	256
听懂别人的场面话 .....	257
用心听出隐晦的话 .....	257
诱导对方暴露真心 .....	258
“酒后吐真言”，看透他的秘密 .....	259
如何判断他是否真心微笑 .....	261
从随身提包看出客户需求 .....	262
从挑选座位看性格强势与否 .....	263
从拿杯姿态探知他人的用心程度 .....	265
<b>第四章 品语察言甄别真实信息——如何识别对方的谎言</b> .....	267
面部表情会泄密说谎人的内心秘密 .....	267
即使脸上藏得住，身体却不说谎 .....	268
从身体姿势看穿谎言与大话 .....	269
窥破他眼底深藏的真话 .....	269
从言辞看穿他的谎言 .....	271
自相矛盾的话八成是谎言 .....	272
“听我解释”其实多是在说谎 .....	273
轻易说出的承诺和秘密多是谎言 .....	273
对方每退一步，对你的信任就减一分 .....	274
说话速度变化，预示他内心出现转折 .....	276
频频点头，是因为他觉得无聊了 .....	276





识别恋人说谎的讯号 .....	277
小心“故意动作”导致误判 .....	278
<b>第五章 通过观察认知薄弱之处——先认识对方弱点再有的放矢 .....</b>	<b>279</b>
说话时指手画脚的人好胜心强 .....	279
双臂交叉抱于胸前者防卫心重 .....	280
眼珠转动频繁的人一般性急易怒 .....	280
开场白太长的人缺乏自信 .....	281
主动当介绍人的人喜欢自我表现 .....	281
沉默寡言的人往往深藏不露 .....	282
看透虚荣者的浮华面具 .....	283
“揭人之短”者心怀嫉妒 .....	285
爱夸大的人往往最自卑 .....	285
透过言谈识人：说的并不比唱的好听 .....	286
“自言自语”的人多半胆怯 .....	288
“人前炫耀”是自卑的表现 .....	288
<b>第六章 做一见倾心的“万人迷”——初次相识的攻心术 .....</b>	<b>290</b>
首因效应，第一面必须留下好印象 .....	290
抓住最初的 60 秒钟，让别人喜欢你 .....	291
第一次握手：让对方记住你 .....	293
善用声音表现自我 .....	294
称呼别人，想好了再说出口 .....	296
自我介绍与初次交谈 .....	297
贵在求同：你是否真的善于倾听 .....	300
和谐的音符：人际关系五大要素 .....	303
给他人留足面子 .....	304
时不时地献些小殷勤 .....	305
幽默是人际关系的“最佳调料” .....	306
微笑吧！一展笑颜，就胜过万语千言 .....	308
恰当地使用肢体语言，让你的表达富有成效 .....	309
<b>第七章 “相识”与“相熟”大不相同——深化关系的攻心术 .....</b>	<b>312</b>
结识到熟识：不止是一步之遥 .....	312
善用“近因效应”，让对方将不快改为好印象 .....	314
就他人最在行的事情提问 .....	315
牢记你能记住的每个名字 .....	316
用热情走进他人心中 .....	318
努力记住他人的嗜好 .....	320
不是多余的赞美：你不可不知的技巧 .....	321





请求他人帮个小忙，是深化关系的起始 .....	323
时刻要注意维护他人的自尊心 .....	325
满足对方的个性化需求 .....	327
幽默的自嘲：一把利剑 .....	328
分享秘密意味着你们是“死党”了 .....	329
<b>第八章 从微笑细节一窥人心——精准识人攻心术 .....</b>	<b>331</b>
识人是管中窥豹的高端招数 .....	331
曾国藩《冰鉴》的学问 .....	333
从人的外貌和打扮获得第一手资料 .....	334
从千姿百态看个性 .....	336
最传统的方法：透过眼神辨人性 .....	337
你也可以像侦探一样精确“阅人” .....	338
训练有目的地寻找、发现和认识人的能力 .....	339
<b>第九章 成功让别人听你的话——说客的实用攻心术 .....</b>	<b>341</b>
你是自己人：信任感是劝说的第一步 .....	341
运用他人最熟悉的语言 .....	343
抛出实在利益，没有人能够拒绝你 .....	345
从他人最感兴趣的事着手 .....	346
用对方的观点说服他最有效 .....	347
多数派就是压力 .....	348
利用权威人士帮你说话 .....	350
引发同理心，带来谈判转折点 .....	352
抛出肯定问题，让对方不得不同意 .....	354
顺水推舟促成事成 .....	355
几种功亏一篑的劝说法 .....	357
<b>第十章 如何获得100%“点头率”——让别人不能拒绝的攻心术 .....</b>	<b>359</b>
想要点头率高，先想想你的个人魅力在哪里 .....	359
如何避免请求别人时碰钉子 .....	360
探听虚实：知道底牌，有的放矢 .....	361
绕弯子太累，言语要通俗易懂 .....	363
让你的请求更有分量 .....	364
“光圈效应”让你平地升值 .....	365
<b>第十一章 成功者离不开八方支援——让他人主动帮助你的攻心术 .....</b>	<b>367</b>
即使你是天才也需他人相助 .....	367
向对方表示钦佩 .....	369
先让别人认可你，他会主动伸出援手 .....	369







为帮助你的人描绘一幅美好前景 .....	370
将心比心的求助术 .....	371
不给对方说“不”的机会 .....	372
把握请求最佳时机：出其不意，攻其不备 .....	373
分享利益，下次求助不会难 .....	374
牺牲自己的虚荣心 .....	375
归功于他人 .....	376
混个“脸熟”，人情会卖给熟面孔 .....	378
<b>第十二章 让别人挨批了还感谢你——责备批评中的攻心术 .....</b>	<b>379</b>
旁敲侧击说出你的不满 .....	379
裹上“糖衣”，批评更易被接受 .....	380
批评要对事，不要对人 .....	381
以理服人不如以情感人 .....	382
批评别人时，要单独对他说 .....	383
己所不欲，勿施于人：换个角度传达坏消息 .....	384
点到为止，促其自省 .....	386
要给人留足台阶下 .....	387
用好批评，也能征服他人 .....	388
<b>第十三章 世上人人都爱赞美——一夸即中的攻心术 .....</b>	<b>390</b>
诚心诚意是赞美的最大原则 .....	390
一句中的，夸就夸到点子上 .....	391
善于从细节发现赞美素材 .....	392
别让赞美被人认为是谄媚 .....	394
不落俗套的赞美更有效 .....	395
<b>第十四章 一见面就让对手折服——初识就取得优势的心理操控术 .....</b>	<b>397</b>
见面时一定要主动打招呼 .....	397
握手占优势的技巧 .....	398
控制空间就等于控制人心 .....	398
时刻记住，抢占时间就是抢占人心 .....	399
“时间被占用”的反击方法 .....	400
把对方引入你的“领地” .....	400
不妨放一个“烟幕弹” .....	401
<b>第十五章 把对手变成“自己人”——化解敌意的心理操控术 .....</b>	<b>403</b>
建立私人之间的信任 .....	403
让自己表现得笨拙一些 .....	404
谈判对阵前，先聊些温馨的话题 .....	405





邀请“共餐”，敞开心扉 .....	406
和谈判对手的“熟人”搞好关系 .....	407
稍有失态，就“付之一笑” .....	407
在出错前先道歉 .....	408
<b>第十六章 谈判中的“主持”是受益者——掌控对话主动权的心理操控术 .....</b>	<b>410</b>
谈判无情，但需要和谐的氛围 .....	410
语言中不要有“被动形式” .....	412
通过“问题攻势”来占据上风 .....	413
避而不答，转换话题 .....	414
通过“表情和姿势”控制对话 .....	415
让对手感觉到你的“气势” .....	416
“极力宣扬”反而会让人心生疑虑 .....	417
此时无声胜有声 .....	418
赢者不全赢，输者不全输 .....	419
<b>第十七章 三年不发威，一朝赢全盘——不让对手看透你的心理操控术 .....</b>	<b>420</b>
声东击西，掩饰自己行动的真正意图 .....	420
假装不知道，让对方开口 .....	422
虚晃一枪，用假动作扰乱对方视线 .....	424
不发威则已，一发威就要有效 .....	425
虚而实之，在对方面前做个假信号 .....	425
<b>第十八章 尴尬之后就是阳光——化解关系僵局的心理操控术 .....</b>	<b>427</b>
善于倾听，化僵局于无形 .....	427
勇于自嘲，用“开涮”拉近心理距离 .....	428
为人“救场”，让别人暗中感激你 .....	430
巧舌破尴尬，主动打破僵局的话语技巧 .....	432
转变话题，跳出僵局 .....	433
把握时机，没有破不开的坚冰 .....	434
一笑万事消，巧用幽默解除尴尬 .....	435
<b>第十九章 不战而屈人之兵——威懾恐吓的心理操控术 .....</b>	<b>437</b>
害怕是藏在每个人心中的毒蛇 .....	437
怕什么就给他来什么 .....	439
先找理由，恐吓也需要有凭据 .....	440
气势第一，关键时刻要壮胆 .....	441
捧中含恐，恐吓可以在赞美中带出 .....	443
借题发挥、虚张声势 .....	444
有时沉默也是一种威懾力 .....	445





<b>第二十章 他人的愤怒能帮助你胜利——趁怒激将的心理操控术</b> .....	447
用好情绪化，你离成功就不远了 .....	447
因人而异，施用不同激将法 .....	449
手法隐蔽，激将的最大关键点 .....	450
抓住时机，愤怒者最容易被激将 .....	452
<b>第二十一章 抓住“小辫子”一举击溃——让对手瞬间退缩的心理操控术</b> .....	453
偷梁换柱，把对方依仗的铁台柱换掉 .....	453
围魏救赵，直击对手的大本营 .....	454
信息至上，制人要拿到关键把柄 .....	456
火眼金睛，耐心等待对手露出马脚 .....	457
重视隐情，可以利用多次的弱点 .....	457
釜底抽薪，打消对手嚣张气焰的资本 .....	458
颠覆信念，让对手希望泡汤 .....	459