

生存就是一个博弈的过程
读懂对方心理就能掌控一切

心理学 智慧 的

生活中的心理学全攻略

Xinlixue De Zhihui

张笑恒◎编著



人生如棋，输赢的博弈充斥在你生活中的方方面面。在这场博弈中，要想让自己立于不败之地，就必须懂点心理学，因为只有这样，才能看清他人的真实意图，灵活运用自身的资源，做到可进可退、掌握全局，进而赢得主动，获得博弈的最终胜利。

朝華出版社

生存就是一个博弈的过程
读懂对方心理就能掌控一切

心理学 的智慧

生活中的心理学全攻略

Xinlixue De Zhihui

张笑恒◎编著



朝華出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学的智慧：生活中的心理学全攻略/张笑恒编著.

北京：朝华出版社，2009.7

ISBN 978-7-5054-2153-0

I. 心… II. 张… III. 心理学—通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 107791 号

心理学的智慧——生活中的心理学全攻略

作 者 张笑恒

选题策划 杨 彬 王 磊

责任编辑 王 磊

责任印制 张文东

封面设计 朝圣设计

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市车公庄西路 35 号 邮政编码 100048

订购电话 (010) 68413840 68433213

传 真 (010) 88415258 (发行部)

联系版权 j-yn@163.com

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 三河市灵山红旗印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16 字 数 290 千字

印 张 19

版 次 2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978-7-5054-2153-0

定 价 36.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

在社会交往中，我们不得不面对复杂的人际关系：上司、同事、朋友、爱人、陌生人……由于每个人先天禀赋和后天经历的不同，使得每个人的性情、心理、性格千差万别。同时，由于人性上的弱点，在利益的驱使下，人们在与其他人交往时往往会戴上面具，把真实的自己隐藏起来，让人难辨真假，这就使得人际交往变得越发的复杂和困难。所谓人心难测，如果你被别人的表象所迷惑，做出不协调或者错误的反应，就会受制于人。

心理学是一门很棒的学科，也是一门很有意思的学科，它能很好地帮助我们解决这些人际交往中所遇到的问题。我们没必要成为心理学专家，但至少应该了解一些心理学知识。当你学着用心理学的方法深入自己的内心去分析，你会发现这个世界完全不同。

人际交往中，攻心为上，只有摸清对方的心理，分析出他们每一个表情，每一个动作所传达出来的信息，你才能得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事。要知道每一种行为都来源于一种心理反应，要想在人际交往中占据主动，就要练就一双洞穿人心的火眼，在不动声色中看清他人内心的想法。

在人际关系越发错综复杂的今天，谁是你的敌人，谁又是你的朋友？你是如何洞悉的呢？一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的全部心思；一个人本性再虚伪，也不可能永远不露出自己的真面目。言

谈话语，举手投足，神色气韵，这些都时刻流露出他内心的秘密。只要我们方法得当，平时仔细去观察，用心去体会，就一定能够练就一双火眼金睛，拨开迷雾，直逼事物真相；甚至能够破译对方性格的密码，打赢这场心理战。

本书没有枯燥的专业术语，而是从分析心理入手，以生动的事例阐述各种行为、动机、感情等方面的问题，道出了为人心态和处事之道。通过本书，读者可以调节自己的心态，听懂他人的弦外之音，避开周围人设下的陷阱，进而了解自己和周围的人。

心理学会赋予你一种敏锐的洞察力，帮助你更好地解读自我，看透他人。你那些关于自身的问题，都将在这本书中找到答案。

第一章 管理情绪，做自己心情的主人

我们无法改变天气，却可以改变心情，做自己心情的主人。学会接受事实，学会坦然面对苦难和挫折，当你的内心时刻充满阳光，你心田里盛开的快乐之花就会永不枯萎。愿我们每个人都做自己情绪的主人，去追求美好的人生！

“情绪效应”：坏情绪是健康的杀手	(2)
“巴纳姆效应”：不要因为外界因素影响情绪	(4)
“杜根定律”：胜利一定属于有信心的人	(6)
“韦奇定律”：希望和信念任何时候都不能丢	(8)
“蓝柏格定理”：把压力控制在自己能承受的范围内	(11)
拔掉欲望的毒草	(13)
“阿 Q 精神”：有时，自我安慰是必要的	(15)
不要让空虚占据你的心灵	(17)
不要让愤怒毁了你	(19)
把烦恼抛在脑后	(22)
“手表定律”：别让他人的观点影响你的决定	(24)

第二章 察言观色，洞悉对方的心理

一个人嘴上说的和内心想的也许不一致，这时候你就需要通过察言观色来洞悉别人内心深处真实的想法。言辞能透露一个人的性格，能告诉你一个人的地位、性格、品质乃至内心情绪；表情、眼神能让我们窥测他人内心；衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉之中出卖它们的主人。

“首因效应”：千万别忽略第一印象的重要性	(28)
通过话题观察对方心理	(31)
身体语言中的情绪密码	(34)
看对方的“眼色”行事	(37)
爱说大话者背后隐藏的心理动机	(40)
怎样看透虚伪的生意伙伴	(42)

第三章 掌握社交心理原则，做处处受欢迎的人

社交是扩大人脉的重要途径，想在社交场合如鱼得水就需要掌握一些基本的社交心理原则。在现代社会的激烈竞争之下，人与人之间的交流打的就是一场心理战，你掌握对方的心理信息越多、越准确，就越能占据主动权。

“邻里效应”：热情能够融化一切	(46)
“亲和效应”：亲和力就是最强的魅力磁场	(48)
“投射效应”：推己及人，但也别一厢情愿	(50)
“让步效应”：为别人的心理搭建台阶	(52)
微笑的人到处受欢迎	(54)
谈论别人感兴趣的话题	(56)
给别人表现自己的机会	(58)
激发别人的同情心	(61)
让对方感到自己很重要	(63)
说话绕个弯子可巧达目的	(66)

第四章 因人制宜，善于与不同性格的人相处

由于每个人的价值观、生活方式、成长环境都不尽相同，所以你需要在不同的人面前采用不同的与他们交往的方式。面对那些深藏不露、疑心较重、善使暗箭的人，你需要找到他们的弱点，攻其软肋，以有效地避免他们可能带给自己的伤害。

“南风法则”：以柔克刚，避免以硬碰硬	(70)
善于与你不喜欢的人相处	(72)
谨慎防备外表柔弱的伪君子	(75)
如何对付争功的同事	(77)
慎待深藏不露的人	(80)
如何对待疑心较重的人	(82)
给死要面子的人一点面子	(84)

第五章 低调处世，于无声中掌握主动

“雁飞过潭，潭不留影。”人际高手从来不会喜形于色，而是把观察别人的眼睛隐藏在讳莫如深的表象之下，不仅洞悉对方于无形，还悄无声息地卸除了对方的防备。学会低调处世，在以后的交往中，必将占尽先机。

“出丑效应”：露点瑕疵，更能赢得好感	(88)
以静制动，在沉默中控制对方	(90)
不冒尖，在低调中把握主动	(92)
隐忍者才能谋大事	(94)
有再大的功劳也不自夸	(96)
非必要场合，永远不玩辩论游戏	(98)
顺势而为，以弯曲躲避外力的打击	(101)
得理饶人，不把别人逼到死角	(104)

第六章 “情”牵人心,感情投资三分付出十分回报

感情投资是性价比最高的投资,你不需要花重金去送礼,不需要去花大人情去帮助别人,只需要在平时的生活中给予别人一点小小的恩惠,或是让自己吃一点小亏,别人马上就会对你充满好感。绝不要忽视情感投资的重要性,情感投资往往比任何投资都来得成效显著。

“反射法则”:你怎样对别人,别人也会怎样对你	(108)
谨记雪中送炭,扩大感情投资的性价比	(110)
拜冷庙,交落难英雄	(112)
问候的电话要常打	(114)
投其所好的心理攻势	(116)
把吃亏当成投资	(118)

第七章 魅力驭人,让下属心甘情愿跟随你

作为领导,要想有一番作为,少不了众多下属的鼎力相助,正所谓“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”。上司要了解员工心里在想些什么,要与下级搞好关系,唯有如此才能赢得他们的拥戴,调动起他们的积极性,从而促使他们尽心尽力地工作,使得自己的事业壮大发展。

“权威效应”:正人必先正己	(122)
建立合作与信任才是最重要的	(125)
“洛伯定理”:你不在的时候,下属在干什么	(128)
“费斯诺定理”:管理者的耳朵比嘴巴重要	(131)
“马斯洛效应”:满足下属的不同需要	(133)
“牢骚效应”:认真对待下属的牢骚	(136)
“管理沟通论”:管理就是沟通、沟通、再沟通	(139)
得人心者得天下,做下属敬佩的领导	(141)
把你的才智与谦逊结合起来	(144)

第八章 了解、尊重，提高你“管理上司”的智慧指数

在公司，你的上司就是握有自己生杀大权的人，与上级的关系决定着以后的职业仕途。想要自己的事业平步青云，想要在公司有所发展，就必须重视你的上司，学一点“管理上司”的技巧。只有摸清上司的脾气，洞悉上司的秉性，才能得到上司的青睐，让他助我们在职业仕途上节节高升。

- “热炉效应”：不要挑战上司的权威 (148)
- “九型人格”：搞定不同类型的老板有高招 (151)
- 不要企图替你的上司作决定 (154)
- 以服从为天职 (157)
- 像老板那样思考 (159)
- 做一个能为老板“救驾”的下属 (161)
- 该说“不”的时候要说不 (163)
- 对老板要忠诚，但不要盲从 (165)
- 在挑剔的上司面前，干了活还受气怎么办 (167)

第九章 一团和气，学着与同事打成一片

单枪匹马打天下的时代已经过去，认为只要自己努力工作，展现出超人的工作能力，必将获得重用的人太过天真。不与同事搞好关系是职场人际的大忌，这样的人是会吃大亏的。想要在工作中出人头地，和谐的同事关系至关重要。

- “异性效应”：男女搭配，干活不累 (170)
- “竞争优势效应”：合作才能共赢 (172)
- “华盛顿合作定律”：勾心斗角使 $1+1$ 小于 2 (174)
- “古德定律”：要合作则必须知道对方想要的是什么 (176)
- 学会在背后赞美同事 (178)
- 不要单独就餐 (180)

自嘲，给他人带来笑声	(182)
难得糊涂：赢得好人缘的法宝	(184)
跟同事做不成朋友也绝不要做敌人	(186)

第十章 攻心为上，“说”动客户赢得信任

客户不仅是上帝，还是衣食父母，是关乎自己事业和人生的重要人物。赢得客户，也就有了发展的资本。如何与客户交流，怎样掌控客户心理，如何“说”动客户，无疑是长久地与客户维系良好关系的重中之重。

“250法则”：不可忽略客户背后的人脉资源	(190)
“杜利奥定理”：失去热情就会失去一切	(192)
“二八法则”：80%的利润来自20%的客户	(195)
领会客户的肢体语言	(197)
一开始就将订单拿出来	(199)
换位思考比争辩更有效	(201)
让客户自己作决定	(203)
学会对客户致谢	(205)
倾听，另一种动听的声音	(207)

第十一章 知己知彼，谈判桌上克敌制胜

谈判，就是当事人为满足各自需要和维护各自的利益，通过协商对话以争取达到意见一致的行为和过程。我们不仅要掌握谈判的一些原则，还需要锻炼谈判的技巧。只有掌握了这些，我们才能在谈判桌上克敌制胜。

“冷热水效应”：借用冷热温差，巧达目的	(212)
“奥卡姆剃刀效应”：抓住谈判的关键因素	(214)
捕捉对方身体语言传达的信息	(216)
辨识对方是否有诚意	(218)

开价一定要高于你想要的实价	(220)
永远不要首先提出折中	(223)
“黑脸”“白脸”轮番唱	(225)
巧布迷魂阵，请君入瓮来	(227)

第十二章 互惠互利——维持友谊的基本原则

在友情的世界里，我们也是应该讲究互惠互利的。有关系、有能力的人，是我们强力的人脉资源；有财力、有势力的人，可以在事业上助我们一臂之力。在选择朋友时应该考虑到彼此间的互利关系，让朋友成为我们丰富的财富资源。

“因果定律”：真心地帮助别人，往往会有意外的收获	(232)
“光环效应”：把自己的身价抬高	(234)
“不值得定律”：交朋友要有选择	(236)
交友也须“势利”	(239)
首先要让自己被别人需要	(241)
广结人缘，利用身边的每一个朋友	(243)

第十三章 把握距离，爱情才能走得更远

人生的诗篇因为有了爱情才显得精彩纷呈、光明美好，而爱情的道路并不永远那么一帆风顺、甜蜜浪漫，正所谓“相爱容易相守难”！如何在漫漫爱旅中维护好两个人的关系？如何让爱情保持长久？对此，我们必须学会一些相处之道。

“刺猬理论”：距离适当才不会相互伤害	(248)
“互补定律”：互补才能欣赏，欣赏才能长久	(251)
理解与支持让爱情走得更远	(253)
“幸福递减率”：爱情需要不断制造新鲜感	(256)
“杠杆原理”：给幸福一个支点	(259)
若即若离，保持神秘感	(261)

慢慢地给予，方能保持爱的长久	(264)
给爱情放个假	(267)

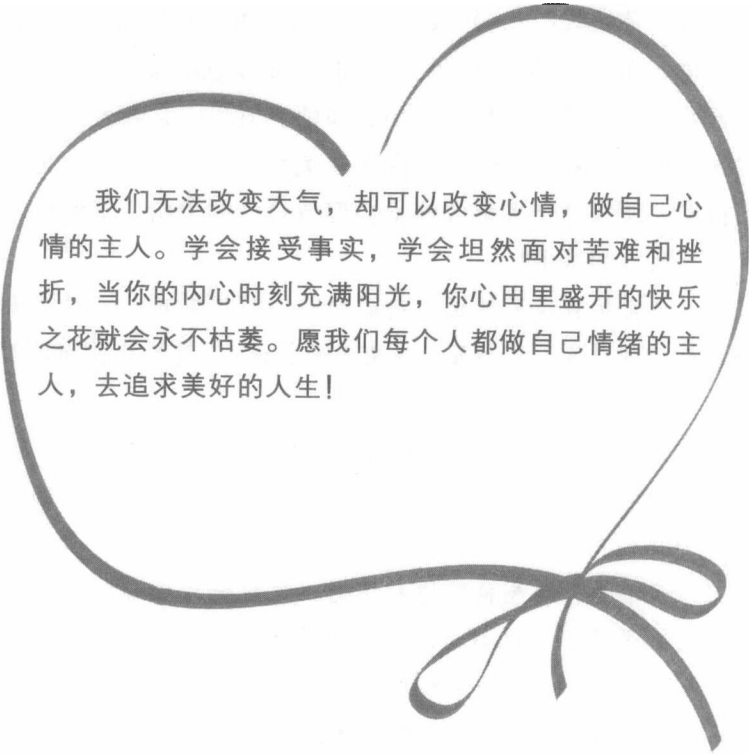
第十四章 见面熟络，三分钟把生人变成熟人

如何在最短的时间内消除陌生人对你的戒心？如何在第一次见面时给别人留下好印象？如何找到和陌生人共同的话题？如何在短时间内就把陌生人变成熟人？这里都会给你想要的答案。

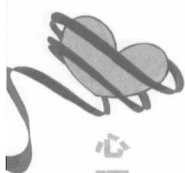
初次见面，保持心理上的安全距离	(270)
个人魅力：你的另一张名片	(272)
不要忽视握手，让待人接物恰到好处	(275)
如何与陌生人“没话找话”	(278)
恰当地称呼对方	(281)
与陌生人套交情，要善于活跃气氛	(283)
用赞美打开陌生人的心扉	(286)
一回生，二回半生不熟，三回才全熟	(288)
如何邀大人物共进晚餐	(290)

第一章

管理情绪，做自己心情的主人



我们无法改变天气，却可以改变心情，做自己心情的主人。学会接受事实，学会坦然面对苦难和挫折，当你的内心时刻充满阳光，你心田里盛开的快乐之花就会永不枯萎。愿我们每个人都做自己情绪的主人，去追求美好的人生！



“情绪效应”：坏情绪是健康的杀手

所谓“情绪效应”，是指一个人的情绪可以影响到他人对这个人今后的评价。在平常的生活中，有时候我们会感到高兴、愉悦、轻松，有时候我们也会感到恐惧、悲伤、抑郁。但我们必须要意识到：长时间的情绪低落不只会影响到你的人际关系与工作表现，更可能会危及身心健康。所以每个人都应该学会调节自己的情绪，不要让不良情绪成为自己身心的杀手！

有一位青年看到死神正往前面的一个村庄前进，他很机警地询问死神去村庄的目的，死神面无表情地回答说：“我要从前面的村庄带走100个人。”

这位青年听完立刻拔腿向前奔跑，他用最快的速度赶到那个村庄，然后不辞劳苦地告诉每一个人，要大家小心，因为他也不知道死神会带走哪100个人。

第二天早上，当死神踏进村庄时，这位好心报信的年轻人却堵在死神前面，带着不满的口气说：“你欺骗了我，你昨天明明说要带走100个人，可是为什么昨晚村子里却死了1000多人呢？”

死神看了看年轻人，心平气和地说：“年轻人，我没有骗你，昨晚死的人只有100个是我名单里的人，其余的都是被恐惧与焦虑带走的。”

这个故事告诉我们，痛苦、恐惧、敌意、冲动、愤怒等负面情绪都是心灵的毒素，如果一个人长期被这些心理问题所困扰，就会导致身体上的疾病。中医也有这样一种说法：“怒伤肝，思伤脾，忧伤肺，恐伤肾。”足以证明这些不良情绪都会对我们的五脏六腑造成伤害。

在人的一生中，难免会遇到挫折和困难，若是因此情绪低落、恐惧、失望、抑郁不安，最后苦的还是自己。



在做身体健康检查时，一对夫妻被告知太太得了乳癌；先生得了前列腺癌，并且伴有严重的心脏病，主动脉血管有三分之一被阻塞。据医生估计这二人的寿命都只剩下半年。

这对夫妻经过几番讨论后，决定好好度过剩余的岁月，于是他们决定去完成环球旅行的愿望。他们卖掉了房子，拿着这笔钱开始了他们的旅行。因为感到生命的短暂，他们在旅行中格外珍惜每一天，每天都快快乐乐地度过，每天都开开心心地享受两人独处的甜蜜，就好像回到初恋时的热情一样，连旁人也不禁羡慕他们的恩爱。在这半年中，他们只顾享受生活的美好，几乎忘记了自己是病人。

半年后他们回到伦敦，当他们回到同一家医院做进一步检查时，奇迹发生了，医生惊讶地发现两人的癌细胞已经消失，连丈夫的动脉血管阻塞也好了许多，这个结果让医生惊诧万分，连呼“这真是个奇迹”。

后来，医生发现是他们的“正面情绪”救了自己。因为在人快乐的时候，脑内会分泌一种“安多芬”，它会增加体内的淋巴球，进而增强人体对抗癌细胞的能力，让人重新获得健康。

别让坏情绪控制你的生活，别让坏情绪扼杀了你的健康。试想：若一个人整天心情抑郁，愁眉苦脸地面对生活，做任何事情都不积极，那会怎么样？显然，那必然导致事事不如意，甚至会有更大的困难等着他，这样也就会让他的心情更加郁闷，生活态度更加消极，形成恶性循环。但是一个心情开朗的人则对生活充满了热情，对要做的事情充满了希望，工作生活都积极上进，自然而然的就会顺心如意，心情也就越来越好了。

每个人都应该正确认识情绪效应：虽然我们无法选择发生在自己身上的事情，但可以选择自己的情绪状态；虽然我们无法改变环境来适应自己的生活，但可以调整情绪来适应环境的变化。一旦我们做到了这些，就再也不用饱受不良情绪的困扰了。

“巴纳姆效应”：不要因为外界因素影响情绪

人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述更能准确地揭示自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。

心理测试也是一样，比如，某些心理测试中说：“你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。”“你很需要别人喜欢并尊重你。”“你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。”“你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。”“你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。”相信很多人对此都会深信不疑，并惊叹这种测试真够准的。

事实上，这是一顶戴在谁头上都合适的帽子。但人们的情绪就是这么容易受到外来因素的影响，这也是巴纳姆效应的表现之一。比如，我们习惯接受外界的信息暗示，假若信息是积极的，那自然是一件好事。反之，如果信息是消极的，就会影响心情，使你情绪低落或者焦虑不安。消极的暗示是很危险的，我们总希望从别人的经验中找出一条自己能走的路。这时候，我们就要努力看清自己，避免受别人情绪的影响。

清早，唐伟刚刚进入工作状态，听到坐在对面的陆强气呼呼地说：“迟到两分钟就要扣钱，真不是人过的日子。扣吧，真没劲，早想跳槽了。”

陆强的抱怨把唐伟从工作状态中拽了出来，抬头看看表，九点过五分，看来陆强又迟到了。陆强是一个喜欢把个人情绪当众展示的人，非常喜欢抱怨，所以办公室里经常会听到他的牢骚声，言语里总是充满了挑剔。唐伟感到自己时常会受他情绪的影响。

刚进公司的时候，唐伟虽然没有躊躇满志准备大干一场的劲头和激情，但对工作还是充满热情的，他渴望通过自己的努力得到上司的