

一本关于迅速掌控他人心理，及时洞察他人心理，有效利用他人心理的心理博弈书。

心理 掌控术

——日常生活中的心理博弈



在心理上
在心理上

掌控全局
战胜对手

江乐兴◎编著

北京工业大学出版社

一本迅速**掌控**他人心理，及时**洞察**他人心理，
有效**利用**他人心理的心理**博弈**书。

心理 掌控术

——日常生活中的心理博弈

江乐兴◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

心理掌控术：日常生活中的心理博弈/江乐兴编著.

北京：北京工业大学出版社，2009.9

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2148 - 5

I. 心... II. 江... 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 148529 号

心理掌控术——日常生活中的心理博弈

编 著：江乐兴

责任编辑：朱 军

封面设计：尹 帅

出版发行：北京工业大学出版社

地 址：北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码：100124

电 话：010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱：bgdcbsfxb@163.net

承印单位：大厂回族自治县正兴印务有限公司

经销单位：全国各地新华书店

开 本：700mm × 1000mm 1/16

印 张：17

字 数：210 千字

版 次：2009 年 9 月第 1 版

印 次：2009 年 9 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978 - 7 - 5639 - 2148 - 5

定 价：30.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误，请寄回本社调换



在这个世界上，最高级的动物是人，最难捉摸的也是人。我们每个人的内心世界，不但变化莫测，而且千差万别。

有的人看上去弱不禁风，可内心刚烈异常；有的人看上去大大咧咧，可内心温柔体贴；有的人，在强者面前示弱，却在弱者面前逞强；有的人，泰山崩于前而神色不改；有的人，鸡毛蒜皮的小事都能把他吓倒。

可以说，不同的人就有不同的心态，不同的人就有不同的心理素质。心理决定着一个人的品行，也决定着一个人的性格。在心理博弈中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。

比如，在与对手谈判时，只要你稍有不慎，在心理上露出了破绽，就有可能被对方利用，乘虚而入。反之，如果你能在谈判中抓住某些细节，掌控对手的心理，那么，你就能占据优势，取得谈判的成功。

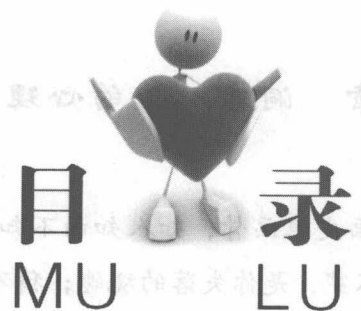
比如，在与其他人交流时，只要你细心观察，就会发现许多心理活动都在通过无声的肢体语言进行传递。有时，一个小小的眼神、一个简单的手势、一个细微的动作……都在向别人表达着你的意愿、透露你的心思、传递着你的态度。

比如，当你向老板提出加薪时，如果不懂得心理博弈的妙用，那么就有可能遭遇“滑铁卢”的失败。因为你和老板是一对矛盾的共同体，尤其是在加薪水这个敏感话题上。如果你的能力与加薪的要求相符，那么你的要求有可能被老板接受。如果你的能力与加薪的要求不符，那么你很可能自讨没趣，甚至面临被“辞退”的风险。

可见，知道如何迅速地掌控他人心理，如何及时地洞察他人心理，如何有效地利用他人心理，是确保沟通顺畅、谈判制胜、说服有效的重要手段。因为，生活在这个社会中的每个人都不是孤立存在的，人们总是要与他人进行各种各样的交往，如果不谙心理博弈之道，就会处处碰壁、处处受阻。有感于此，我们编写了《心理掌控术——日常生活中的心理博弈》一书。

本书分为十章，书中既有讨价还价的心理博弈、应对上司的心理博弈，又有化解仇恨的心理博弈、人情世故的心理博弈。通读本书，它可以使你在人际交往之时左右逢源；在洞察人心之时独具慧眼；在化解僵局之时信手拈来；在说服他人之时水到渠成；在讨价还价之时随心所欲；在管理下属之时深得人心；在消除仇恨之时得心应手；在对付小人之时趋利避害；在出奇制胜之时独具匠心；在恋爱婚姻之中喜结良缘。

本书文风淳朴，语言生动，内容丰富，结构严谨。编者试图通过生活中的经典事例，来解读心理博弈之道。虽然有些心理博弈在书中不过是只言片语，却能让你茅塞顿开，从而在人生的茫茫大海中找到属于你的灯塔。此外，本书在编写的过程中，摆脱了理论说教的繁冗晦涩，注重从现实生活出发，具有更强的可读性与实用性，希望每一个读者都能从中得到启发，得到帮助！



第一章 化解僵局的心理博弈

所谓僵局就是指僵持不下或困窘的局面。造成僵局的因素有很多，比如突发的尴尬事件，双方的言语交锋，因陌生而产生的戒备心理，等等。化解僵局的博弈之道，可以从容应对，可以是冷静幽默，可以是自我解嘲，也可以是话题转移。如果你深谙这些心理策划，就可以将所谓的僵局化解在无形之中。

从容应对，巧妙回应	2
勇于自嘲，用“开涮”拉近心理距离	5
消除戒备，多让他人说“是”	8
沉默是金，少说胜过多说	11

巧用幽默，彻底打破压抑的气氛	14
善于倾听，化僵局于无形	18
转变话题，跳出僵局	22

第二章 洞察人心的心理博弈

古人说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”电影《画皮》的主题曲唱道：“看不穿，是你失落的魂魄；猜不透，是你瞳孔的颜色……画着你，画不出你的骨骼……”

可见，在这个世界上，人心是最难捉摸的，要想洞察他人的心理，就得学会观察他人的言行举止，练就一双洞穿人心的火眼金睛，以避免被表象迷惑，做出不明智或者错误的举动，受制于人。

见微知著，洞察对方的品性	26
试探虚实，让真实意图无处藏身	29
巧用激将法，使对方不打自招	31
察言观色，辨清风向好使舵	35
肢体语言，此时无声胜有声	38
眼睛是窗户，揉不进任何“沙子”	41
手臂动作，反映对方心理	44
内心变化，表情也会随之变化	47
叠腿而坐，看得懂的小秘密	50

第三章 说服他人的心理博弈

生活中，我们随时都需要说服他人：说服父母、说服上司、说

服顾客、说服朋友……甚至当你面临威胁时，你更应该临危不惧，巧妙地使用说服技巧，使对方放下“屠刀”，避免造成严重的恶果。可是，说服也得讲究心理策略，如果不懂得说服的技巧，说服就难以达到理想的效果。只有把握好说话的分寸，才能把话说到他人的心里，才能达到有效地让他人听取你意见的目的！

掌握技巧，才能有效说服他人	56
将心比心，站在对方立场思考	59
真诚赞美，就会获得对方认同	62
增添亮色，适当抬高自己身份	66
以水投水，用相似经历打动人	69
方法得当，歹徒也能被你说服	71
循序渐进，说服他人需要过程	74

第四章 谈判中的心理博弈

在谈判过程中，双方要就一些问题反复争议。所以你需要随时了解谈判对手的各种动态，掌控对手的心理变化，从而准确地把握谈判的节奏和进展，使谈判的优势逐渐向自己的方向倾斜。

适度谦虚，增加谈判的力量	78
大智若愚，出奇制胜	80
谁掌握了底牌，谁就占了优势	84
以退为进，只为了达到目的	87
以柔克刚，避免冲突的法宝	90
挑毛病的人，也许是支持你的人	92
留下悬念，激发对方好奇心	95
开门见山，开始就亮出订单	98

留有余地，让对方自己决定	100
把利害挑明，让对手主动退出	103

第五章 应对上司的心理博弈

美国人力资源管理学家科尔曼曾说：“职员能否得到提升，很大程度不在于是否努力，而在于老板对你的赏识程度。”除了最高层领导外，每个员工都有上司。有时你的工作完成得很好，你的业绩也不错，但你的上司却有可能不喜欢你。因为你只知道埋头做自己的工作，却不注意上司怎么看你。所以，不管你是什么样的职员，都要知道怎样让你的上司喜欢你，器重你，提拔你，这样你在职场中才能变得游刃有余。

换位思考，站在上司的立场看问题	110
不触碰领导隐私，在禁忌面前止步	112
学会给不同的上司打工	115
创造机会，尽可能展现自己	118
要忠诚，但不要盲从	121
消除误解，不要以怨报怨	123
学会表达，勇敢地说出你的不满	126
重视领导身边的人	129
提出建议，让领导自己做主	131

第六章 管理下属的心理博弈

有一位管理者曾说过，不要把自己当圣人，也不要当把下属当傻

子。对于下属，你虽然可以任意指挥，但绝不可以任意糊弄。因为，今天他是你的下属，说不定明天就是你的上司；现在是你的下属，说不定将来就是你的对手。所以，在管理下属时，既要讲究方式方法，也要讲究心理策略。

批评下属之前，要稳定情绪	136
不怕下属能力强，只怕不会用	139
加强沟通，及时化解下属的误会	141
懂得体谅，抚慰情绪低落的员工	144
认同成绩，让下属在成就中获得激励	147
真诚赞美，会使下属更卖力	149
要让下属听，就要让下属服	152

第七章 消除仇恨的心理博弈

仇恨是心中的毒瘤，它使我们走向极端，走向报复。如果一个人的烦恼与不快在心中积压得太多，就会成为心理疾病，变得偏激、易怒，甚至产生报复的不良心理。因此，我们要学会将仇恨消灭在萌芽状态，别让它为我们带来烦恼，带来不幸。

越愤怒，越要控制情绪	156
要包容，不要吹毛求疵	158
不怨恨，才能收获幸福	161
太贪婪，只会害了自己	163
若猜疑，难以活得自在	166
不狭隘，才有完美人生	169
没有感恩，就没有真正的美	171
有理时，也不妨让三分	174

第八章 出奇制胜的心理博弈

《孙子·势篇》载：“凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。”其意是大凡成功的战争，总是以“正”兵迎敌，以“奇”兵取胜。善于用奇兵取胜的将帅，他的战术变化，就如同天地的运行一样，无穷无尽；犹如江河的流水一样，永不枯竭。战场千变万化，人际关系又何尝不是如此，只有从实际出发，采取灵活机动的“作战”方案，才能从容应对，事半功倍。

对症下药，充分利用对方的弱点	180
与弱者结盟，可以对抗强大对手	183
适度欺骗，无关道德的小技巧	185
特立独行，做人群中的少数派	187
以小搏大，空手也能套白狼	190
笑到最后，才能成为最终的赢家	191
化敌为友，和谐处世的大智慧	194
借鸡生蛋，利用外力壮大自己	197
见机行事，在冷门处收获成功	200

第九章 人情世故的心理博弈

人活在这个世上，就得懂一些人情世故。现代人总是认为朋友疏远，感受不到彼此关心、支持和亲密感。其实，你有没有想过，这是自己不懂人情世故而造成的呢？要知道，人情世故是生活的一部分，它是一种历练，也是一种智慧。

感情投资，花费少回报高	206
留份薄面，强于送份厚礼	208
雪中送炭，使人终生难忘	211
偶尔吃亏，换来经常受益	214
善解人意，使你无往不利	217
迂回前进，才能应对曲折	219
小心防备，形形色色的伪君子	222
勇敢反击，面对他人的陷害	225
阿谀奉承，好话背后有阴谋	228
做好准备，不要被卸磨杀驴	230
多加防范，恩将仇报的小人	233

第十章 恋爱婚姻的心理博弈

爱情与婚姻需要真情，也需要经营。对此，网络上曾流传过这样一段话：要了解，也要开解；要道歉，也要道谢；要认错，也要改错；要体贴，也要体谅；要接受，也要忍受；是宽容，而不是纵容；是支持，而不是支配；是慰问，而不是质问；是倾诉，而不是控诉；是难忘，而不是遗忘；是彼此交流，而不是凡事交代；是为对方默默祈求，而不是向对方诸多要求。这段话虽然看似啰唆，但蕴藏着无穷的哲理。

热情之后，需要理智对待	238
死心塌地，鲜花偏爱牛粪	240
相伴一生，不要奢求最好	242
甜言蜜语，拨开情感阴云	245
切勿唠叨，赞美好过抱怨	247

不说过头话，吵架也是福	250
不乱攀比，消除安全隐患	253
巧用嫉妒，情在笑中升华	255

第一章

化解僵局的心理博弈



所谓僵局就是指僵持不下或困窘的局面。造成僵局的因素有很多，比如突发的尴尬事件，双方的言语交锋，因陌生而产生的戒备心理，等等。化解僵局的博弈之道，可以从容应对，可以是冷静幽默，可以是自我解嘲，也可以是话题转移。如果你深谙这些心理策划，就可以将所谓的僵局化解在无形之中。



从容应对，巧妙回应

生活中，我们既要尊重别人的人格，正视人与人之间的差异，避免使自己成为尴尬的制造者，又要学会应付尴尬之事，避免陷入僵局。

尴尬往往会导致僵局，相信在每一个人的身上都曾发生过尴尬的事。由于粗心大意，给别人造成损失，觉得对不起人家时，会感到尴尬；由于说话不得体，弄得自己和他人都很难堪时，会感到尴尬；受到冷遇，坐冷板凳时，会感到尴尬；在众目睽睽之下出尽洋相时，会感到尴尬……

由于每个人的心理素质不同，在面对尴尬时，会产生不同的反应。比如，有的人面对尴尬时，会恼羞成怒，使尴尬不断升级，有的人面对尴尬时，懂得从容应对，化尴尬于无形。

在这里，让我们看一个化解尴尬的故事：

1956年2月14日，苏共第二十次代表大会在莫斯科召开。2月24日，大会闭幕。这天深夜，赫鲁晓夫突然向大会代表们作了《关于个人崇拜及其后果》的报告（即所谓《秘密报告》），系统揭露和批判斯大林的重大错误，要求肃清个人崇拜在各个领域的流毒。报告一出，顿时在国内外引起了强烈反响。

由于赫鲁晓夫曾是斯大林非常信任的人，很多人心里都有个疑

问：你既然知道他的错误，为什么在斯大林生前掌权的时候，你不提出意见，而要在今天才放“马后炮”呢？

后来，在党的代表会上，当赫鲁晓夫又就这个话题侃侃而谈时，有人从听众席里传来一张纸条，上面写着：当时你在哪里？

可以想象，当时赫鲁晓夫是何等尴尬和难堪。如果回答就必然要自暴其短；而如果不答，把纸条丢到一边，装做什么也没发生，那只会表明自己怯阵了，结果必然会被在场的人们看不起，丧失威信。

看着台下的听众，他知道，这次必须作出回应。赫鲁晓夫想了想，便拿起纸条，大声念出了上面的内容，然后向台下喊道：“写这张纸条的人，请你马上从座位上站起来，并走到台上来！”台下鸦雀无声。赫鲁晓夫又重复了一遍，但台下仍然是一片死寂，没有人敢动弹一下。

然后，赫鲁晓夫淡淡地说：“好吧，就让我告诉你，当时我就坐在你现在所坐的位置上。”

从这个故事中，我们不仅可以看出赫鲁晓夫的机智，而且还可以知道，面对公共场合的尴尬，如果针锋相对，正面出击，很有可能使自己无法下台。这时，不如采取迂回的心理策略，换一种思维方式，从容应对，说不定就可以使尴尬遁于无形。

无独有偶，俄罗斯有一位著名的马戏丑角演员叫杜罗夫。他的表演生动形象，惟妙惟肖。许多观众在看他的表演时，总是乐得捧腹大笑，而笑过之后，便继而进入沉思之中。也因为这样，杜罗夫的形象更为深入人心。不过，正所谓“人怕出名，猪怕壮”。名气越来越大的杜罗夫也免不了受别人的冷嘲热讽。

有一次，杜罗夫在演出休息时，一位不速之客走到了杜罗夫面



前，神情傲慢地问道：“丑角先生，观众非常喜欢你吗？”

生性机警的杜罗夫感觉到对方不怀好意，便不动声色地回答道：“还好。”

没想到，那人紧接着便咄咄逼人地质问道：“作为马戏班中的丑角，是不是必须生来就有一张愚蠢而又丑陋的脸，才会让观众喜欢呢？”

这人以为，此时的杜罗夫会感到无地自容。谁知，杜罗夫在感受到短暂的尴尬后，非常平静地对那人说：“先生，真可惜啊！如果我能生一张像您那样的脸的话，我准能拿到双倍的薪水。”

杜罗夫的这句话，一下子使那人自讨没趣，只好悻悻离去。

可见，杜罗夫不但有着高超的演艺技巧，在面对尴尬时也有良好的心理修养。要知道，遇到恶意的刁难时，与其暴怒，不如平静下来，用对方的讥讽回应对方，说不定可以使尴尬消失得更快。

如果尴尬产生了，就要稳定情绪，从容应对，调动各种智慧，使自己尽快走出尴尬的境地。如果确实是自己错了，不如主动诚恳地认错；如果是由于自己举措不当或某些缺陷，受到别人的议论讥笑，那不如开个玩笑，调侃一下，来个自我解嘲；如果是有人故意冷落自己，或者对方不通情理，那就不如从容应对，巧妙回应。

总之，面对尴尬，一定要从容、镇静，不要纠缠于琐事之中。事情过后，也不要总是耿耿于怀、悔恨、羞愧，形成沉重的思想负担，甚至因而影响了自己的健康。



如何应对尴尬是一门艺术。善用智慧的人会巧妙地化解尴尬，变被动为主动；不善用智慧的人，在面对尴尬的时候，则会使自己陷入僵局之中而备感尴尬。所以，面对尴尬的时候，一定要开启智慧之门，巧妙化解尴尬。