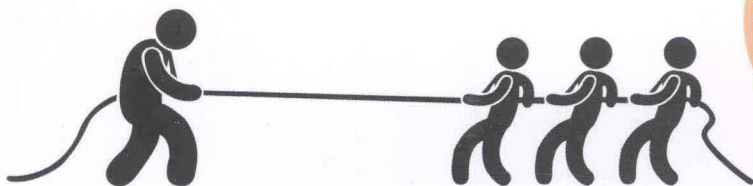


让步 心理学

李珍 著

简洁快速有效的
以退为进
——进攻术——



Compromise Psychology

翻开本书，学会让步，马上洞悉他人内心，掌握人际交往主动权。

生活负担重重压迫，工作压力步步紧逼，你不能妥协，更不可逃脱。

和险恶的世界斗智斗勇，以退为进是一种大智慧。

世界越来越狠，但你必须胜利。

北京日报报业集团

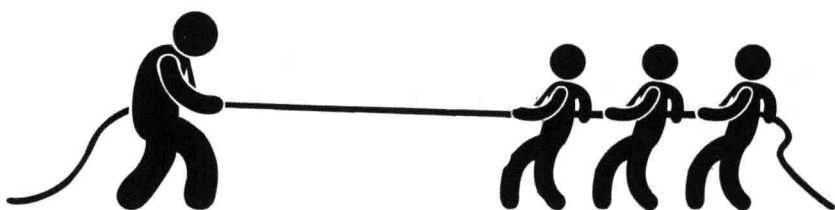
同心出版社

让步

心理学

Compromise
Psychology

李珍 著



北京日报报业集团

同心出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

让步心理学 / 李珍著. -- 北京 : 同心出版社,
2013. 8
ISBN 978-7-5477-1019-7

I . ①让… II . ①李… III . ①人际关系学 - 社会心理
学 - 通俗读物 IV . ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 179304 号

让步心理学

出版发行：同心出版社

地 址：北京市东城区东单三条 8-16 号 东方广场东配楼四层

邮 编：100005

电 话：发行部：(010) 65255876
总编室：(010) 65252135-8043

网 址：www.beijingtongxin.com

印 刷：三河市祥达印装厂

经 销：各地新华书店

开 本：170毫米×240毫米 1/16

版 次：2013 年 10 月 第 1 版
2013 年 10 月 第 1 次印刷

印 张：17

字 数：250 千

定 价：35.00 元

同心版图书，版权所有，侵权必究，未经许可，不得转载

让出一个精彩人生

不懂让步的人，必然处处碰壁；不懂让步的人，必然不受欢迎；不懂让步的人，必然人际不通。俗话说：忍一时风平浪静，退一步海阔天空；过犹不及，物极必反。这些耳熟能详的语句，其实都暗含着深刻让步心理学知识。进步是一种显而易见的成效，让步是一种有勇有谋的心理学策略。

翻开历史的长卷，很多伟人都是让步高手。梁启超《中日交涉汇评》：“吾既欲示亲爱于友邦，则解释上节目上不妨特为让步。”毛泽东《关于重庆谈判》：“在不损害人民基本利益的原则下，容许作一些让步。”刘绍棠《渔火》：“殷汝耕，不敢惹恼，姚六合，只得让步。”

现代社会充满竞争，每个人都渴望成功，都渴望获得荣誉，这本无可厚非。但是，心理学家研究发现，当人们一旦遭遇权位、名利等利益纷争时，很多人都拼命地表现自己，锋芒毕露，处处争先，寸步不让。实践证明：越是这样的

人，离成功越远。他们不缺才气，不缺激情，也不缺信念，他们缺的是以退为进的策略，缺的是宠辱不惊的境界，缺的是以柔克刚本领，缺的是忍让与宽容的气度，缺的是不吃亏的心理，缺的是转换思维的能力，缺的是管不好自己的嘴，把握不了自己的情。总之，不懂得让步，就很难进步。

物竞天择，适者生存，而非强者生存。相对于强者来说，弱者有更多的选择和妥协的机会，因为他们懂得让步，他们就有更多的生存机会。美国通用公司总裁杰克·韦尔奇说：“这个世界是属于弱者的，因为弱者最懂得适应。”

有一次，森林遭遇了罕见的灾害。飞禽走兽都走光了，只剩下一只狐狸、一只黑熊和一只白熊。摆在它们面前的紧急任务是找食物。

怎样能够让自己活下去呢？狐狸灵机一动，说道：“两位熊大哥，你们两个吃我吧，我愿意牺牲自己，让你们吃掉。”

两只熊听了之后，非常感动。正要扑过来，狐狸却又张嘴说道：“两位熊大哥，先别着急，你们看，我又瘦又小，一个大哥吃了勉强能饱，两个大哥同时吃的话，那也就是塞牙缝了。我建议你们两个打一架，谁赢了，谁就吃了我，饱餐一顿，怎么样？”

两只熊一听，觉得有道理，二话没说，就打了起来。眼看白熊就要赢了，狐狸上去就咬了白熊一口，黑熊反败为“胜”。

黑熊对狐狸说：“现在，我可以吃你了吧。”但是，黑熊已经连吃狐狸的劲儿都没了，狐狸上去一爪就把黑熊打死了，黑熊白熊都成了狐狸的食物。

毛羽不丰时，要懂得让步。懂得让步往往能赢取对手的资助，渐渐走向强盛、伸展势力，再反过来使对手屈服。

即使是强者，也要懂得装弱。俗话说：“鹰立如睡，虎行似病。”强者装弱，既避免了自己因锋芒太露而引来攻击，又麻痹了对手的防备意识，时机一到，迅速出击，百发百中。

人生处处要让步，让步的人生更精彩。做人让步就是在做人方面务必要检点的一种内敛行为，务必要摆正的一种低调的姿态，务必要按捺住谦逊言辞，务必要让心态心平气和。

中国有句谚语：“低头是谷穗，昂头是谷秧。”一个人不论取得了多大的成就，不论名有多响，利有多厚，位有多高，才有多强，面对现今这个错综复杂的社会，都要牢记做人让步的道理。

做人让步，不仅是一种境界、一种风范，而且是一种思想、一种哲学；做人让步，才能在世态纷扰之中保持淡定从容，以平和乐观的心态面对风云莫测的人生；做人让步，往往能成为人们仰慕的圣者，事业有成的强者。

总之，不管世事如何变幻，懂得让步，就不会被名利迷失自己，就会天天拥有一副好心情。在人生的旅途中，如果把成败得失、功名利禄、恩恩怨怨、是是非非等都记心中，让那些伤心事、烦恼事、无聊事永远萦绕于脑际，在心中烙下永不褪色的烙印，那就等于背上了沉重的包袱，无形的枷锁，就会活得又苦又累。

懂得让步，你会越来越稳健；懂得让步，你会越来越优秀；懂得让步，你会越来越强大。欲成事者必要懂得让步，进而为人们所容纳。让步立足于心理学的根基。根基既固，才会枝繁叶茂，花儿朵朵，硕果累累。

本书立足于心理学知识，深度解读了让步与心理学的密切关系，希望本书能给那些不懂让步的人指点迷津，尽快掌握为人处世需要让步的道理。以便在生活、工作中如鱼得水，最终达到功成名就的至高境界。

让步吧！它是友好，是智慧，更是对人生的一种从容；是等待，是守候，更是对人生的一份回报；是宽容，是忍耐，更是人生绽放的一种精彩！

让步产生的心理学依据 ——让步有理

懂得让步，你会一次比一次稳健；懂得让步，你会一次比一次优秀。懂得让步，是一种品格，一种姿态，一种风度，一种修养，一种胸襟，一种智慧，一种谋略。欲成事者必要懂得让步，进而为人们所容纳、所赞赏，让步立足于心理学的根基。根基既固，才会枝繁叶茂，硕果累累。而让步心理学就是加固心理学根基的绝好例证。懂得让步，不仅可以保护自己、融入人群，与人们和谐相处，也可以暗蓄力量、悄然潜行，成就伟大的事业和美好的人生。

1. 让步效应：源自于人的一种本能 / 002
2. 让步策略：谈判得以实现的保证 / 005
3. 竞合定律：人的天性倾向于竞争 / 008
4. 心理的秘密：心理支配着行为 / 010
5. 让步中的心理控制与情感征服 / 013
6. 智猪博弈：悄悄跟在“大猪”后面 / 016
7. 斗鸡博弈：死要面子，活受罪 / 018

为什么小要求易被满足 ——“登门槛效应”

生活中，如果我们一下子向别人提出一个较大的要求，别人一般很难接受，如果我们逐步提出要求，不断缩小差距，人们就比较容易接受。这就是心理学中有名的“登门槛效应”。我们向人求助时，别忘了要循序渐进，逐步达到目的。

1. 由小到大，步步登高 / 022
2. 留面子效应：以示歉意 / 025
3. 引人同情的“哀兵策略” / 028
4. 不可带着求全责备心理 / 031
5. 渐进的发展不容易被察觉 / 035
6. 一点点积累你的人情账户 / 037
7. 一步步让他走进心理暗示 / 040

为什么人跳高之时先要后退 ——以退为进

人在跳高的时候，都会先向后退几步，然后再跳跃，这样才能跳得更高。做人做事也是这样，不可一味地前进而不知道让步。人世间的冷暖变化无常，人生的道路崎岖不平，当你直着走走不通的时候，退一步，或许就会海阔天空了。

1. 退一步讲，让人一步不为低 / 044
2. 以退为进，说服他人更有效 / 046
3. 克服狭隘心理，把路留宽一点 / 049
4. 欲望无止境，克制很重要 / 051
5. 得理让人，给情绪“降温” / 053
6. 让一分利给别人的做生意哲学 / 055
7. 以退让开始，是成功的第一步 / 058
8. 运用“新瓶装旧酒”的策略 / 061
9. 满足别人被尊重的需要 / 064
10. 拳头缩回去，出击时更有力 / 067

忍让和宽容不是懦弱胆小 ——气度心理

雨果说：“世界上最宽阔的东西是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。”人生在世，不可能一帆风顺，有时不得不做出忍耐。为了长远，为了更大的成功，应学会忍耐和宽容。忍让和宽容不是懦弱胆小的表现，而是人生的一种智慧，是建立人与人之间良好关系的法宝。一个人经历一次忍让，会获得一次人生的亮丽，经历一次宽容会打开一道爱的大门。

1. 心底“无私”，才能“天地宽” / 072
2. 忍耐是一剂治标治本的良药 / 075
3. 自嘲：助豁达者逃遁出困境 / 077
4. 从心理牢笼中挣脱出来 / 079
5. 别做喜欢吹毛求疵的完美人 / 082
6. 放低姿态，进可攻，退可守 / 085
7. 把心放平，从最基本的做起 / 088
8. 把心放宽，别跟自己过不去 / 090
9. 忍一时之气，争千秋之利 / 093

心理临界点的止步与逾越 ——“超限效应”

我们都知道“物极必反”这个成语，说的就是任何事物都要适度才好，如果过了头，达到极限，就要起相反的作用了。从心理学上来说：刺激过多、过强或作用时间过久，会引起心理极不耐烦或逆反的心理现象。所以，凡事并不是越多越好、越强越好。世间万事万物都要有一个尺度，超出这个尺度，事物就要朝相反的方向发展了，这就是心理学上的“超限效应”。

1. 心理饱和：物极必反定律 / 098
2. 动机适度：表现出最好的水平 / 102
3. 兴奋适度：会产生“情绪应激” / 105
4. 松紧适度：磨刀不误砍柴工 / 107
5. 选择适度：做出最佳的选择 / 109
6. 批评限度：一次错误，批评一次 / 112
7. 因人而异：量身定做交往策略 / 115
8. 控制情绪：愤怒让人丧失理智 / 119
9. 平衡心理：心理代偿定律 / 122

吃得眼前亏，享得身后福 ——吃亏定律

人与人之间的互动，其实就像坐跷跷板一样，要高低交替。一个永远不肯让步的人，不肯吃亏的人，即使真正得到好处，也是暂时的，他迟早要被别人讨厌和疏远。不能吃亏的人，喜欢在是非纷争中计较，处于狭隘的自我思维中，这种心理会蒙蔽他的双眼，最终失去的反而更多，而能够吃得眼前亏的人，会一生平安，幸福永远。

1. 人与人之间的“互惠关系定律” / 126
2. 与朋友交，要有点吃亏意识 / 129
3. 不回报者产生的心理压力 / 132
4. 好汉也要能吃点眼前亏 / 134
5. 吃亏是一本万利的买卖 / 137
6. 趁着年轻，多吃点亏 / 140
7. 从内心深处心甘情愿去吃亏 / 143
8. 逃离“功名利禄”的金丝笼 / 146
9. 于平衡系统中“吃亏得福” / 149

视角一转换，景象大不同 ——转换思维

有些时候，人们之所以不肯让步，是过不了心中的那个坎儿，是不懂得转换思维的缘故。如果我们只会站在自己的角度看问题，那么永远不知道别人在想什么，而换个角度去思考，转换一种思维去解析，就会得到一个全新的答案。

1. 换一个角度，重新做个判断 / 154
2. 换位思考的“移情”的过程 / 158
3. 人际交往中的“黄金法则” / 162
4. 摘下“有色眼镜”去看人 / 165
5. 钓鱼要知道鱼最喜欢吃什么 / 168
6. 用“U型思维”避直就曲 / 171
7. 独特的“W型思维”方式 / 174
8. 逆向思维：摆脱常规思维的羁绊 / 177

以硬碰硬，难免两败俱伤 ——以柔克刚

遇到强硬的对手，不能一味地使用强硬的手段以硬碰硬。那样的话，即使能制服其人，也未必能收服其心。俗话说，“软绳子捆得住硬柴火”，以柔克刚是对付强硬对手的上上之策。做人办事不能简单粗暴，不需要处处占上风，出风头，也不需要处处与人相争，只要像水那样，具有柔软、谦虚和蕴藏力量的素质，就能在不知不觉中战胜对手，此乃为以柔克刚之理。

1. 如若羽翼未丰，就要回避锋芒 / 182
2. 即便才高八斗，也要善于隐匿 / 185
3. 用曲折隐晦的方式表示本意 / 188
4. 放下心中的那个“仇恨袋” / 191
5. 说话办事兜圈子的迂回策略 / 194
6. 及时刹住无休止的争吵战车 / 197
7. 放弃“永争第一”，甘为“老二” / 200

嘴上让步： 管好自己的嘴，把握好说话的分寸

嘴上让步是一个人的素质和修养，嘴上让步更是一种自我保护。嘴上让步并非打磨一个人的锐气，而是在增强一个人涵养的同时，让其得到更好的发挥。俗话说：“舌为利害本，嘴是祸福门。”一句话可以成事，一句话也可以败事。要想在说话时，不至于产生副作用，必须管好自己的嘴，把握好说话的分寸。

1. 言多必失，口无遮拦惹灾祸 / 204
2. 少说多听，免去不必要的麻烦 / 209
3. 让别人倾诉的欲求得到满足 / 212
4. 突然插一嘴，小心被扇嘴 / 214
5. 出口成“脏”，小心脏了自己 / 217
6. 别揭别人身上的“逆鳞” / 219
7. 用“不抵抗主义”避免争辩 / 222
8. 直言直语，逞一时口舌之快 / 225
9. 不抬杠就能避免一场场嘴仗 / 228

情感让步： 避免争执，家和才能万事兴

家不是讲理的地方，只要大前提不受影响，在非原则问题方面无需过分坚持。无论在什么样的情况下，家都是人们最终的归宿。家和万事兴，但是它的实现依赖于家庭中每个成员可以做到忍受困难、忍受唠叨、忍受抱怨，只有这样，才会拥有一个和谐而温暖的家。

1. 男女有别：“威化饼”与“细面条” / 232
2. 男人，理解女人唠叨背后的深意 / 235
3. 女人，别让唠叨毁了你的家庭 / 238
4. 停止争论：家不是讲理的地方 / 241
5. 家庭成员之间要相互理解和忍让 / 245
6. 包容与原谅，装满你的左右口袋 / 248
7. 用“留白”来为婚姻保鲜 / 252

第 1 章

让步产生的心理学依据 ——让步有理

懂得让步，你会一次比一次稳健；懂得让步，你会一次比一次优秀。懂得让步，是一种品格，一种姿态，一种风度，一种修养，一种胸襟，一种智慧，一种谋略。欲成事者必要懂得让步，进而为人们所容纳、所赞赏，让步立足于心理学的根基。根基既固，才会枝繁叶茂，硕果累累。而让步心理学就是加固心理学根基的绝好例证。懂得让步，不仅可以保护自己、融入人群，与人们和谐相处，也可以暗蓄力量、悄然潜行，成就伟大的事业和美好的人生。