

心理学 掌控世界

全球最高端十大心理制胜法则

金圣荣◎著

能看透**人心**，读取**他人想法**，并加以利用的人终会**卓越不凡**！



吉林文史出版社

014032836

C912.1-49
354

心理学 掌控世界

全球最高端十大心理制胜法则

金圣荣◎著



C912.1-49
354



北航

C1721080



吉林文史出版社

088380110

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学掌控世界 : 全球最高端十大心理制胜法则 /
金圣荣著. — 长春 : 吉林文史出版社, 2014.1
ISBN 978-7-5472-1798-6

I. ①心… II. ①金… III. ①心理交往—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 290378 号

心理学掌控世界 : 全球最高端十大心理制胜法则

金圣荣 著

出 版 人	孙建军
责任编辑	杨晓天
封面设计	刘红刚
出版发行	吉林文史出版社
社 址	长春市人民大街 4646 号
邮 编	130021
经 销	全国新华书店
印 刷	北京彩虹伟业印刷有限公司
开 本	710mm×1000mm 1/16
印 张	15
版 次	2014 年 3 月第 1 版第 1 次印刷
字 数	180 千字
书 号	ISBN 978-7-5472-1798-6
定 价	29.80 元

版权所有, 侵权必究

图书若有印张错误, 影响阅读, 可向承印厂联系调换。



contents

第一章 多线出击——猛烈轰炸对手的心理防线

美国社会心理学家高尔顿·威拉德·奥尔波特认为，一个人的心理防线是他最后的一道防线，当然也是一道最难突破的防线，而感情防线则是攻破这道心理防线的突破口。

1. 抢滩登陆是攻击心理防线最有效的战术3
2. 用仁慈攻击是有效突破对方心理防线的文明战术8
3. 避其锋芒攻其软肋是心理战术中的经典战术10
4. 击毁对手心理防线的先决条件是主动抢占先机15
5. 当对手锋芒毕露的时候，要学会乘虚而入17
6. 政治人物更需要真诚与亲和20

第二章 乱其心神——思想上用流言蜚语扰乱对方心神

美国心理学家布罗德本特认为，大脑有着注意、感觉和记忆等从无到有的一个认知过程，而对某一件事物的反复强调就会加深大脑的这种认知，久而久之，就会在一个人的意识里形成一种“固有”的成见，这就是所谓的累积定律。

1. 散布对手的不利信息是挫败对手的一剂“毒针”25
2. 桃色新闻是铍破敌人心理的“锋利剪刀”28
3. 掌握对手的负面信息，成功“遥控”对手的内心世界31
4. 借用悠悠之口作为刺破对手心理伤疤的“锋利尖刀”34
5. 吸引力法则是探求对方真实心理意图的最佳策略37
6. “超限效应”是澄清自己化解矛盾的有力武器40

第三章 情绪制胜——连哄带吓，掌控对方的情绪

美国总统罗斯福就职之后曾经说过这样一句话：“我并没有你们所说的那么神奇，我只是比较擅长控制对方的情绪而已。”

1. 情绪制胜是击败对手的“独门暗器”47

2. 抓住对手的要害是扰乱对手心理的“干扰器”50
3. 适时“恐吓”敌人，让其产生极度绝望，不战自乱53
4. 扰乱对方的思维，打乱对方的谋略，缩小他们在政治上的发展空间 ..57
5. 通过对方的兴趣爱好来控制对方的情绪和心理61
6. 理性看待对方的诡计，控制自我情绪同样是制胜法则64

第四章 俘获人心——投其所好，拉近心理距离

美国著名心理学家马斯洛认为：“没有任何一个人不希望自己的名字被别人记住。”

1. 获得对方信任是美国政客洞察人心的“必杀技”71
2. 满足对方的虚荣心是透视对方心理的高效策略74
3. 拉近彼此心理距离的最佳方式是赢得对方的尊敬77
4. 给予对手足够的面子，为驳倒对手铺平道路79
5. 公开赞美对手，将对手变为朋友83
6. 开放式倾听是获得他人敬佩的最佳策略86
7. 用人格魅力来打动他人，拉近彼此之间的心理距离89

第五章 提升人气——不断曝光自身的闪光点

前FBI局长路易斯·弗里赫曾这样说过：“提升人气最好的方法就是借助别人的力量，别人的权力越大，对自己提升人气的帮助就越大。而能将自身人气提升至极致的人只有总统一人。”

1. 展现自身好的一面是美国总统赢得民众支持的制胜法宝95
2. 积极主动地向外传递良好信号是提升人气的助推器98
3. 树立“亲民形象”，为赢得人气注入一剂不可或缺的“强心针”101
4. 出镜次数越多，被关注的机会就越大105
5. 依靠慈善事业的外衣，赢取大众的支持108
6. 提升人气之有效法则：扛起“消除种族歧视”的大旗111
7. 把美国总统当作自己的终极密友115

第六章 博弈制胜——在敌人疼痛的伤口上撒把盐

弗洛伊德有这样一句至理名言：“世界上的任何人都无法保守他心里的秘密，即便是他的嘴巴保持沉默，但是他的指尖却会喋喋不休，甚至是他的每个毛孔都会背叛他。”

1. 敌人疲惫时对其发动袭击是博弈制胜的不二法则	121
2. 要想驳倒对方就要有充分的气势优势	124
3. 心理博弈战术的另类法则：“知觉对比”	128
4. 一招中的，从对手最完美的地方寻找突破口	132
5. 轰炸“敌人”心理的空白区域，迅速让其土崩瓦解	136
6. 步步紧逼对手是博弈制胜的绝招	139

第七章 软化人心——兵不血刃的较量

美国心理学家沃尔普认为，当一个人遇到某种在当时对他来说根本无法解决的棘手问题时，这个人的情绪就会失去他原有的平衡状态，而伟大的人之所以伟大，是因为这种情况出现的时候，他们往往会停下自己的脚步，静静地做几个深呼吸——深呼吸是控制情绪产生变化的一剂良药，它可以让自己焦躁的心情得到缓解，从而恢复自己的理智和冷静的思考。

1. 棘手问题冷处理，关键时刻要学会避开锋芒	145
2. 转移对手注意力，为转败为胜赢得充分的时间	148
3. 用“意外动作”暂停谈话，有助于夺回话语权	151
4. 以退为进伺机而动是击败对手的秘密武器	155
5. 抓住时机，实施“心理斩首”	158
6. 从对方感兴趣的话题切入，变被动为主动	161
7. 用假真诚换取对方的真信任是克敌制胜的“杀手锏”	164

第八章 迂回攻击——出其不意地夺其心灵堡垒

美国心理学家洛奇赤通过多年研究发现，当一个人对生活或工作中出现的异常事件感到震惊和恐慌时，他内心的信仰、性格中独特的个性，以及其人生的价值观，就会格外地被凸显出来，所有这些能够完全彰显其个性的东西一旦出现了，而他所面对的现实又都表现出了与自己的这种个性格格不入的话，那么这个人的心理就会被这种反差所刺激，神经系统就会出现一定程度的麻木与紧张，也就是所谓的意识上的失常。

1. 不按常理出牌是迂回战术的最佳着力点	171
2. 声东击西才是最具杀伤力的隐形武器	175
3. 运用适得其反效应，反用谣言比极力否认更有效	178
4. 秘密“空降”敌人后方，对敌人实施迂回包抄	181

5. 欲擒故纵, 实现合围歼灭对手 183
6. 用换位思考的方式, 引导对方换位思考的意识 186

第九章 威逼利诱——设置心理陷阱, 逼迫“羊入虎口”

心理学家经过研究发现, 要想隐秘地进入对方的心理空间, 首先就要在心理上对对方有十足的了解和把握。只有仔细洞悉和观察对方的心理, 才能知道对方心里在想什么, 从而巧妙地控制对方的心理, 让对方在一定程度上受困于自己, 变得被动。

1. 隐秘地进入对手的个人空间, 巧妙地控制对方 191
2. 假意夸赞对方, 让对方成为心理战的牺牲品 195
3. 面对心理陷阱, 切忌“羊入虎口” 199
4. 用诱饵引狼入洞是实施攻击的制胜法则 203
5. 不被对方牵着鼻子走是反击威逼利诱的有效手段 207

第十章 先发制人——立威造势, 直戳对手死穴

据科学家研究表明, 每个人身上都有他自身独特的气场, 这个气场的存在会让熟悉他的人一遇到他就会很快意识到这个人是他, 而不是别人。

1. 铁腕震慑, 不遗余力地挫败对方的锐气 213
2. 释放自身的强大气场, 让对手的心理产生压力 217
3. 制造令对手震惊的气势, 瞬间摧毁其心理指挥中心 220
4. 致使对方的大脑出现“空白区域”是击败对手的有效砒码 224
5. 抢占先机, 重拳击破对方的心理防线 227
6. 断其后路, 让死亡的气息令对方无法呼吸 231



第一章 多线出击

——猛烈轰炸对手的心理防线

美国社会心理学家高尔顿·威拉德·奥尔波特认为，一个人的心理防线是他最后的一道防线，当然也是一道最难突破的防线，而感情防线则是攻破这道心理防线的突破口。



阅读本章重点关注：

- ★ 抢滩登陆是攻击心理防线最有效的战术
- ★ 用仁慈攻击是有效突破对方心理防线的文明战术
- ★ 避其锋芒攻其软肋是心理战术中的经典战术
- ★ 击毁对手心理防线的先决条件是主动抢占先机
- ★ 当对手锋芒毕露的时候，要学会乘虚而入
- ★ 政治人物更需要真诚与亲和

面对咄咄逼人的对手，如果迎难而上，难免会落得以卵击石的下场。如果能够运用好心理战术，以猛烈的心理轰炸展开攻势，便可挫其锐气，扭转弱势局面。

美国政客大多对心理战的运用“轻车熟路”。当然，美国政客之间的实力也是相差悬殊的——有些政客锋芒毕露，能力超凡；而有些政客则势单力薄，难以在竞争中取胜。然而，要想战胜锋芒毕露的强大对手就不能用强硬的方式与之对决，而是要选择一些威力强大的心理战术。无疑这就需要政客们学会洞悉对方心理，在对手心理最薄弱处实行“抢滩登陆”，或者使用仁慈真诚的心理方式来有效地突破对手的心理防线。另外，在必要的时候政客们还需灵活多变，避其锋芒、攻其软肋，从而彻底击败对手。

1. 抢滩登陆是攻击心理防线最有效的战术

找准对手的心理防线实施攻击是打败对手的关键所在，而针对对手心理最薄弱处进行“抢滩登陆”然后实施攻击是最有效的心理战术之一。在美国政坛之中，政客们为了达到自己的目的和获得最大的利益，往往会针对对手使用这种心理战术。

美国社会心理学家高尔顿·威拉德·奥尔波特认为，一个人的心理防线是他最后的一道防线，当然也是一道最难突破的防线，而感情防线

则是攻破这道心理防线的突破口。所谓“晓之以理，动之以情”就是这个意思，只要能够在对手的心理防线上找到突破口，就能够彻底战胜对手。这种方法在美国政客之间经常出现，并且效果十分明显。当政客们找到对手心理防线上存在的漏洞时，就会迅速实施“抢滩登陆”，对其实施打击，让对手完全没有机会和时间来反抗，这样就能够从心理上彻底战胜对手。

所谓的“抢滩登陆”在军事上也称为两栖作战，主要是指针对那些据守在海岸或是海岛的敌人实施的一种偷渡袭击的策略，比如著名的诺曼底登陆。与其他战术不同的是，“抢滩登陆”不是一种简单的作战方案，尽管在其战术实施的过程中，细节是决定成败的关键，但在实际作战中所采用的手段和方法却是多样化的，战争所要调动的兵种也是最多的，比如根据实际情况，往往会采取海、陆、空三方面同时进攻，这样就会给敌人造成一种已经在突然之间展开全面进攻的假象，从而打乱了敌人的心智，最终导致其失败的结局。而实际上，“抢滩登陆”战术有些类似中国古代兵法中的“瞒天过海”，不同的只是在抢占战略制高点时，无论是海陆空哪个兵种，他们都是在相互配合中实施“抢滩登陆”的。因为只有占据了一个制高点，才能够以此为突破口对敌人进行全面的进攻和打击。

这种原本应用在军事上的作战方法，也经常被美国政客们应用到与对手争夺政治利益的角逐中。

1998年，美国总统克林顿与白官女实习生莫尼卡·莱温斯基的性丑闻被曝光，一时之间引起了很大的轰动。在莱温斯基事件中，很多人都认为这仅仅是一次偶然，但实际上偶然之中却蕴含着很多必然，因为在事情最初发生的1996年，克林顿刚刚在大选中战胜了共和党的鲍勃·多尔，获得了连任的胜利，整个白宫几乎处于一种休眠的状态，克林顿与白宫实习生莱温斯基之间发生关系也就成了

顺理成章的事情。在白宫值勤人员的眼里，这在当时就早已不是什么秘密，但随后莱温斯基的上司为了防止两人的关系过于密切，将莱温斯基调到了国防部。这本来是一件好事，然而莱温斯基在国防部却认识了琳达·崔普，并且将她与总统克林顿之间的关系告诉了琳达。那一刻起，莱温斯基就违背了她最初进入白宫的目的。

莱温斯基进入白宫做实习生，其实也是共和党为赢得1996年大选所预先设定的一步棋。共和党与民主党历来都是美国两个争战不休的党派，为了执掌白宫，可谓无所不用其极。在1996年的总统大选中，民主党所推出的候选人依然是时任总统克林顿，而共和党推出的是鲍勃·多尔。多尔是第二次世界大战时期的一位战斗英雄，后来又做过多年参议院议员，有着很好的正面形象，是共和党为了对付克林顿特意挑选出来的一位实力派人选。

为了能够从心理上彻底击垮克林顿，多尔决定从克林顿好色这方面突破对方的心理防线，从而在竞选中彻底击垮对方。为了实现这一目标，多尔在共和党的支持下对克林顿展开了一系列的心理进攻。首先，他将克林顿任期内发生的诸如“白水案”、“福斯特自杀事件”等通过克林顿的反对势力之口传了出去，从而制造出一种克林顿执政期间社会不稳定的印象，以期通过共和党及各反对党派对克林顿施加心理压力；其次，多尔又对克林顿在任三年以来的政绩进行了抨击，多尔也知道这一点站不住脚，因为在克林顿执政期间，美国实现了财政收支上的平衡，国库盈余，但多尔这样做的目的不是期望能够真正重创对方心理，而是给予对方心理上一定的干扰；此外，共和党帮着多尔出手，借机在选举中期控制了国会，在民意调查上大作手脚，使得克林顿的支持率一度降到了36%。这主要是想从心理上给克林顿造成一种暗示：你已经失去人心了。

在多尔和共和党这种集中火力展开的有针对性的心理攻略下，

克林顿的确受到了很大打击，特别是 36% 的支持率，已经是自第二次世界大战之后美国历届在任总统最低的支持率了。为了挽回民意，克林顿不得不采取一系列补救措施，制定了如奢侈税等讨好民众的制度，不想却因此而得罪了很多中产阶级，并导致皮草、游艇等高价商品的销量下跌。后果更为严重的是他对医疗保健制度的改革尝试，目标是想让全民都享有健康保险和医疗服务，因目标太大，不仅被媒体笑话为“画饼充饥”，自己实施起来也寸步难行。

就在克林顿疲于应付之际，多尔又翻找出克林顿以前在越南战争期间逃避兵役、吸食大麻以及关于几起有问题的商业交易等事情，利用媒体大做文章，在多尔与共和党这种海陆空全方位的心理攻势之下，一时间克林顿十分被动，频频应付这些问题的解释。其实在此之前多尔与共和党所做的这一切都是“抢滩登陆”计划中的疑兵，目的是干扰对方的心理。按照事先的计划，应该是在 1996 年大选之前就爆出关于克林顿与白官女实习生之间的丑闻，但却卡在莱温斯基那里。如果莱温斯基不是因为在与克林顿的接触过程中动了真情，抢在大选之前与克林顿发生了关系，那么在紧要关头突然爆出的性丑闻，必然会如天降奇兵一样打克林顿一个措手不及，彻底击垮他的心理防线。这样的例子在美国历届总统的选举中可以说十分常见，明明一方已经取得了看似绝对的优势，结果却在大选之前突然被爆出这样或那样的丑闻，功亏一篑，在关键时刻落选。

莱温斯基的犹豫让共和党的整个计划在关键时刻出现了最为关键性的脱节，因为之前多尔与共和党对克林顿所实施的各种攻势，就像一阵海陆空的联合轰炸一样，主要是制造出一种氛围，让对手在心理上形成一种顾了东顾不了西的感觉，莱温斯基与总统的丑闻才是他们安排的一出精彩好戏，在大选前一出，一定会将克林顿的心理彻底击垮。只可惜事与愿违，从天而降的关于总统与女实习生

的丑闻没有在它应该出现的时候出现，反而是多尔右臂落下的残疾让人们看到了他行动上的无力与苍老，最终在大选中以落后克林顿8个百分点的劣势败下阵来。

在这场表面上看来是克林顿与鲍勃·多尔之间进行的总统竞选之争，实际上却是共和党与民主党之间背后的一场较量。在这场没有硝烟的战争中，共和党与鲍勃·多尔最终由于没能控制好莱温斯基这一重要环节，而失去了“抢滩登陆”的机会，导致了失败。但大选过后莱温斯基对克林顿动了真情的消息一传来，得知这一消息的共和党和多尔却没有因为这迟到的事情而懊恼，反而抓住这一事件大作特作起了文章。由于美国总统大选当时已经尘埃落定，所以这一次共和党便隐在了幕后，只留给世人一个被桃色丑闻缠身的克林顿。

在1996年的大选中，共和党失败了，但在对付克林顿时他们所采取的心理攻略却起到了不容忽视的作用，他们之所以在这场交锋中没能取胜，是由于莱温斯基对克林顿动了真情从而错过了最佳战机，以至于鲍勃·多尔无法对其实施心理上的抢滩登陆——利用大选前突然爆出的性丑闻彻底击垮克林顿的心理防线，从而实施总统大选中的抢滩登陆。虽然结果是鲍勃·多尔在这场政治角逐中倒下去了，但是确实也给克林顿的心理造成很大的打击。

自从莱温斯基事件被媒体曝光后，克林顿即刻成为全世界关注的焦点，在之后的数年中都一直被媒体反复评论着，而正是这种舆论上的压力竟险些让克林顿失去了家庭，他的夫人希拉里曾经由于一度无法忍受舆论的压力而做出了离婚的决定，只不过后来因政治上的需要最终没有离。

共和党对民主党及克林顿在大选中实施的“抢滩登陆”计划，表面上看来是以失败告终了，但实际上却收到了预先的效果，克林顿的声誉因此而一败涂地，并且在莱温斯基事件被曝光后，他们又揪住这一事件，

为克林顿扣上了伪造证据的罪名，使克林顿遭受了国会的弹劾动议，同时使得共和党以克林顿和民主党为目标的新一轮抢滩登陆的心理战术再一次拉开了序幕。在新一轮的交锋中，共和党的小布什继续运用抢滩登陆战术，经过一番对民主党候选人戈尔的攻击，一方面大谈特谈他如果竞选成功，将实施的四项基本举措，另一方面又抓住对手戈尔容易骄傲的心理，利用媒体大肆报道戈尔在数十个州内所占据的优势，而实际上小布什却在大选前夕秘密对戈尔所占优势的十几个州进行拉选票的活动，尤其是在关键的佛罗里达州。起初戈尔陶醉其中没有察觉，当他明白过来时为时已晚。小布什最终以 266 票的悬殊差距将戈尔一举击败，成为新一届的美国总统。所以说，“抢滩登陆”进攻对手的心理策略，往往会令对手措手不及，而当对手已经明白过来时，己方早已取得了胜利。

2. 用仁慈攻击是有效突破对方心理防线的文明战术

西班牙小说家松苏内吉曾经说过这样一句名言：“要想消灭你的敌人，不是杀害他，而是用仁爱的方式攻击其心理防线上的最薄弱点。”

在美国政坛中除了那些比较“残忍”的心理手段之外，政客们还经常会用到比较“仁慈”的心理战术，即在对方不经意间运用仁慈的方式，借以突破对方的心理防线，这样能够让对方信服于你，从而向对方插入“温柔的一刀”。有些政客只知道用残忍的手段来攻击对方的心理，在心理上步步紧逼对方，这样做虽然有些时候能够成功地打败对方，但有些时候也会适得其反，甚至会被对方击败。有些政客则比较聪明，他们会在对方不经意间实施仁慈的心理攻击，有效地突破对方的心理防线，让其在心理上感受到仁慈的力量，而此时突破其心理防线也就显得比较容易。

本杰明·富兰克林在从政之前曾经是一名印刷厂的负责人，然而不久他便对政治产生了浓厚的兴趣，于是想成为费城州议会的文书办事员。这主要是他认为一旦自己成为了文书办事员，那么就能够获得议会各种文件的印刷工作，如此一来，自己的印刷厂就会获得更多的利润。然而当时的议员安德鲁却并不喜欢富兰克林，还经常在公开场合骂他。这让富兰克林很是头疼，但为了获得文书办事员的工作他必须讨好安德鲁。于是，富兰克林决定采取一定的措施来改变安德鲁对自己的看法。

起初，富兰克林想用贿赂的形式来让安德鲁改变对自己的看法，但是转念一想，这样只会让安德鲁更加鄙视自己，所以他很快放弃了这个想法。后来，富兰克林经过深思熟虑，终于想到了一个方法来取得对方的欣赏和认同。富兰克林究竟想到了什么方法呢？

富兰克林早就听说安德鲁的书房里有一本罕见的书，他就是想从这本书开始做起。富兰克林写了一张便条给安德鲁。在便条上富兰克林表达了自己想要阅读此书的强烈愿望，请求安德鲁将这本书借给自己几天，以便让自己好好欣赏一番。事情进行得十分顺利，安德鲁果然入套了，很快差人将那本书送到了富兰克林的住处。过了一个礼拜，富兰克林将这本书以及一封信送到了安德鲁的住处。在信中，富兰克林表达了自己最诚挚的谢意，这让安德鲁大受感动。

此后，当富兰克林再遇到安德鲁的时候，安德鲁居然主动上前与他打起了招呼。要知道，这在以前是绝不会的，而且安德鲁对富兰克林的礼数也非常讲究，完全表现出自己的绅士风度。就这样一来二去，安德鲁不仅成为富兰克林生活上的好朋友，还成为他政治上的好帮手。

显然，要想在心理上战胜对方，运用仁慈手法也是一种非常重要和有效的方法。

但是，在实行这个方法的时候要注意，即在请别人帮忙的时候，自己一定要采取主动，只有这样，才能有效地突破他人的心理防线。美国当代心理学家斯金纳认为：“人性中有这样一个欲望——做一个重要的人。”可以说，富兰克林寻求安德鲁的帮助，其目的就是为了让安德鲁感受到这种被重视，自然也就能够让两人的关系变得和谐。值得注意的是，在使用这种方法进攻他人心理防线时不能露出痕迹，一旦让对方知道你是刻意的，那么对方的心理防线就很难攻破了。

在美国政坛上，政客们在突破他人心理防线方面运用的方法很多，而这种不经意间使用仁慈的方法来攻破对方的心理防线，毫无疑问是最“文明”的一种方式。显然，这种方式也适用于生活职场中增进人与人之间的关系。与那些利用强硬手段来突破他人心理防线的方法相比，使用仁慈的方法也许就能够让政客们从心理上轻松许多。这也说明，美国政界中不光充斥着“血腥的心理杀戮”，还存在着仁慈的心理关怀。可以说，富兰克林在二百多年前使用的这种仁慈攻击他人心理防线的方法至今仍不过时。

3. 避其锋芒攻其软肋是心理战术中的经典战术

在两方敌对的情况下，总有一方是相对比较弱势的，而如果双方实力悬殊比较大，弱方最重要也最有效的应对方式就是避其锋芒、攻其软肋——只有这样才能巧妙地战胜对方。尤其是在实施心理战术时，要学会因地制宜灵活地应对，找到对方的软肋，然后发起进攻，从而在心理上打败对方，让对方一蹶不振。

很多美国政客由于锋芒过露，以至于在无意中引来了很多对手，而这些对手又时时刻刻在想方设法地让这些政客一败涂地。不过他们往往只关注对方的锋芒之处，而在锋芒之处找到突破口又是不太容易的。因