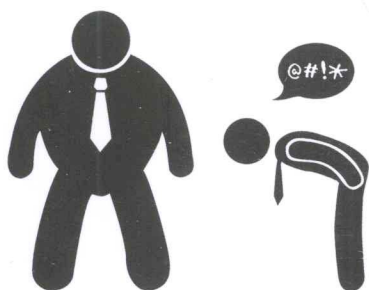


假装 心理学



杨丽丽 著

有效隐藏真实想法的
自我保护
——伪装术——

Disguise Psychology

翻开本书，马上学会破解身体语言，看懂伪装背后的心机。

生意场上各怀心机，感情局中真心难觅。你也不能免俗，必须戴上面具。

世界本来险恶，你要表示理解。

看透伪装，学会假装，很有必要。

北京日报报业集团

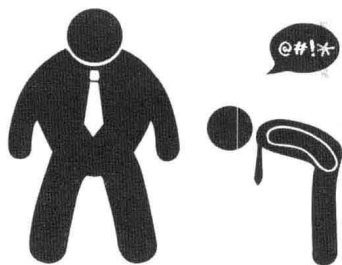
同心出版社

假装

心理学

Disguise
Psychology

杨丽丽 著



北京日报报业集团
同心出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

假装心理学 / 杨丽丽著. -- 北京: 同心出版社,
2013.7

ISBN 978-7-5477-1018-0

I. ①假… II. ①杨… III. ①谎言 - 心理学分析
IV. ①C912.69

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第179309号

假装心理学

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: 16

字 数: 230 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

假装，让你无所不能

在生活中，我们总是与各个层次的人打交道，在这个过程中，如果不能巧妙地运用自己的才智，做不到能说会道，没有察言观色的本领，不会揣摩人心，不了解人性，怎么能征服对方？又怎么能让别人敬重你，赏识你呢？

在现实世界里，谁敢说自已从未装过假？人人都有尽可能收集对自己有利的信息，而规避那些对自己有害的信息的心理倾向。在这种心理的支配下，用撒谎，或者装假的形式把自己保护起来，也就不足为怪了。也许你没有意识到，其实装假伴随人的一生，成年后，人们走进职场，无论身为老板还是身为员工，在恰当的时候，恰当的场合都会或多或少装装假。

假装是一种艺术，更是一门深奥的学问，它利用心理学的一些原理、效应和方法等去迷惑、诱导对方，让你在与人交往或博弈的过程中大获全胜。因此，假装心理学非常值得我们花费时间和精力去揣摩，去实践，谁让它与我们的幸福

有关呢？

从日常生活到人际交往，从婚恋中男女的分分合合，到职场中的尔虞我诈，从销售中与客户的心里博弈，到谈判中的你争我夺，都能看得见假装心理学的身影，它无处不在，总是在无声之中显奇效。

本书从心理学的角度进行全新梳理，别出心裁，对著名的心理学效应、原理、方法和心理实验进行了透彻的诠释，并在此基础上，结合日常生活和人际交往中的实际情况和典型案例，对生活、处事、为人、婚恋和操纵术中出现的各种假装现象进行了非常详尽的分析，并恰到好处地提供了非常简单易行、操纵性强的思路和办法。希望帮助人们了解现象背后隐藏着的深层心理原因，使其能够重新认识自我，看透他人。

本书如同提供你一张纵横人生的王牌，拥有了它，就可以游刃有余地应对生活和交际中的各种挑战和难题。拥有它，读者不仅能识破对方的心，还能根据自己的想法操纵对方，进而实现自己的目的，更能够不着痕迹地看透操纵者的真正意图，随即采取最有效的对策，摆脱他人的操控，甚至能将计就计，反过来操控操纵者。

在此，我们衷心希望各位读者通过阅读本书，成为颇受他人喜爱，并能有效影响他人的人。由于作者能力有限，书中难免存在错谬之处，敬请读者批评指正！

谁的人生不装假？ ——假装的世界

在现实世界里，谁敢说自已从未装过假？人人都有尽可能收集对自己有利的信息，而规避那些对自己有害的信息的心理倾向。在这种心理的支配下，用撒谎，或者装假的形式把自己保护起来，也就不足为怪了。也许你没有意识到，其实装假伴随人的一生，成年后，人们走进职场，无论身为老板还是身为员工，在恰当的时候，恰当的场合都会多少装装假。

1. 假装无处不在 / 002
2. 假装的艺术，请慎用 / 004
3. 适当“作秀”，生活更美好 / 006
4. 善意的谎言也美丽 / 009
5. 扮演最佳配角 / 013
6. 假装放弃，激起对方的热情 / 015

第 2 章

能犯糊涂时莫清醒 ——假装的学问

装疯卖傻是为人处世的一流技巧，也就是说能装糊涂时莫清醒，这是装假的学问，更是一种大智慧。该装糊涂时就装糊涂，穿上“糊涂”的外衣，不要小聪明，才能走得更远，获得更大的成功。

1. 适时装糊涂，才能回避锋芒 / 018
2. 麻烦面前，装疯卖傻易过关 / 022
3. 对属下装糊涂，调动其积极性 / 024
4. 学会犯糊涂，获得上乘智慧 / 027
5. 穿上“糊涂”的外衣，才能走得更远 / 029
6. 糊涂一分，超脱十分 / 032

第 3 章

枪打出头鸟，出头的椽子先烂 ——藏头法则

“藏头法则”人人都懂，但在实际行动上却屡屡受挫。人们总是不由自主地表现自己有多聪明，有多能干，有多才华横溢，进而招人嫉妒和愤恨。因此，我们要善于伪装，运用藏头法则来保护自己，用假动作扰乱对方的视线，等待时机，一飞冲天。

1. 让他人展现优秀是对他人的敬重 / 036
2. 用假动作，将对方视线扰乱 / 039
3. 隐藏自己的目标，待时而动 / 041
4. 交谈中让别人当主角，自己甘当“捧哏” / 044

5. “你”字当先，少使用“我” / 046
6. 将骄傲放在心底，赋予对方优越感 / 049
7. 把光环戴在别人的头上 / 053

第 4 章

送他一个鸟笼，让他买只鸟 ——“鸟笼效应”

鸟笼效应，是指假如一个人购置一个空鸟笼，将其放在家中，一段时间之后，他要么丢掉鸟笼，要么买回一只鸟养起来。这是因为空鸟笼能对人形成一种心理压力，促使这个人买来一只鸟与之匹配。

在交往中，设置一个局，让人在不知不觉中，走入你设计好的局中，最后实现自己的目的。

1. 送他一个鸟笼，让他买只鸟 / 058
2. 步步为营，用好“登门槛效应” / 061
3. 扔出诱饵，抓住时机再收线 / 063
4. 尽力满足对方的心理需求 / 066
5. 巧设悬念，激发对方的积极性 / 069
6. 巧妙设计交际情境，引君入瓮 / 072
7. 引起对方好奇，让他人投入进来 / 075
8. 让对方体会到个中滋味 / 077

第 5 章

同样一句话，影响大不同 ——“权威效应”

权威效应是人们习以为常的一个心理效应，从某种角度上讲，在人类社会的存续过程中，只要权威存在，就会产生权威效应。

我们在现实生活当中，可以塑造权威的表象，让对方认为我们就是权威，可以巧妙地利用权威效应来影响对方的行为和态度。

1. 塑造权威表象，得到他人的信服 / 082
2. 迷信“权威”不可取 / 084
3. 深入解读权威效应 / 087
4. 三个心理需求呼唤权威 / 089
5. 让权威产生影响力的心理效应 / 091
6. 低调积累，塑造权威的必由之路 / 094
7. 获得赏识，成就权威的契机 / 097
8. 进退有道，保持权威的利器 / 101

第 6 章

说你行你就行 ——皮革马利翁效应

所谓“皮革马利翁效应”，也叫“期待效应”，是美国著名心理学家罗森塔尔和雅各布森通过课堂实验证实的。这一心理学效应告诉人们，只要对别人传递积极的期望，就会促进对方进步；如果对别人传递消极的期望，就会促使对方自暴自弃。换句话说，说你行你就行，不行也行！

1. 提出期待，让对方按照你的期待行事 / 108

2. 你想成为谁，你就能成为谁 / 110
3. 负面评价，让人表现得更差 / 113
4. 正面评价，让人表现得更好 / 116
5. “安慰剂”效应，提高他人的自信 / 119
6. 期待性刺激，激发他人的潜能 / 122

第 7 章

想方设法成为大多数 ——“从众心理”

从众心理是一种普通的社会心理现象，是指人们在生活和交往中，会下意识地遵从多数人的意见，并借此做出判断，形成印象的心理。

从众本身并没有好坏之分，但却可以被人们很好地利用，作为为自己服务的工具。只要能巧妙地运用从众心理，就能更高效地影响别人为自己服务。

1. 人性的弱点，随大流 / 126
2. 为自己造声势，让他人言听计从 / 129
3. 先搞定权威追随者 / 131
4. 不盲从，拥护自己 / 134
5. 引导他人参与，假装成“自己人” / 138

装作成与众不同的“假装派” ——“首因效应”

首因效应是社会心理效应的一种，指人们在某一突出特征的影响下，产生了以点带面、以偏概全的认知，是一种非常普遍的心理学效应。在交往中，要学会塑造良好的形象，用第一印象去影响别人的心理，进而不露痕迹地操纵对方的心理。

1. 贵族气质，你可以有 / 142
2. 场合不同，假装技巧大不同 / 144
3. 如何速成爱书人 / 146
4. 小心，别被晕轮效应所骗 / 147
5. 微笑，永不过时的伪装 / 150
6. 塑造得体的型男型女形象 / 153
7. 想办法让对方对你“一见如故” / 156

打造一流人际影响力 ——心理定律巧运用

如果细心观察你会发现：很多孩子总会趁家长高兴时提出无理的要求，因为他们知道这时很容易成功；明明不想答应朋友的请求，但碍于面子勉强答应，因为你从未试着拒绝；一件普通的商品，经过名人的推荐，销量大增，因为买家相信名人的话……

心理学家们指出，这些现象的背后都昭示着不为人知的心理定律，如果能巧妙运用这些定律，就能打造一流的人际影响力。

1. 情绪定律，用快乐情绪感染人 / 162
2. 比林定律：学会拒绝和否定 / 166

身体会说话，眼神能杀人 ——破解身体语言

3. 辐射定律：以人格魅力辐射四周 / 170
4. 布施定律：施恩于人，提高影响力 / 174
5. 托利得定律：得饶人处且饶人 / 177
6. 250定律：人脉带来钱脉 / 181
7. 凡勃伦定律：提高身价，吸引他人 / 185

现代交际，越来越复杂，越来越频繁。如何能在交际中准确读懂他人的身体语言，来实现自己的目的，并更好地为自己服务呢？本章将要告诉大家的，正是该如何读懂身体语言，又该如何把破解身体语言的学问灵活应用的。

1. 静默的眼神中，常伴有声音和话语 / 190
2. 面部表情显露内心玄机 / 193
3. 透过衣着，看透对方内心 / 196
4. 观人左脸，左脸比右脸更诚实 / 199
5. 读懂手掌的语言，看透对方的心 / 202
6. 察言观色，探知对方的内心 / 206
7. 看，他的腿在说话 / 210
8. 看他的下意识动作，探究对方心理 / 212
9. 意在言外，捕捉“弦外之音” / 216

好男人装假，好女人装傻 ——情感征服定律

假装是一门深奥而高效的学问，值得我们花费时间去仔细揣摩用心实践，谁让它与我们的幸福有关呢。在婚姻和恋爱中，无论男女，学好假装这门高深的学问，定能赢得对方欢心，感情也会坚如磐石。

1. 爱情诡计耍得好 / 220
2. 懂得装傻的女人离幸福最近 / 222
3. 女强人更要懂得装傻 / 224
4. 女人会装傻，生活更幸福 / 227
5. 会装傻的女人最聪明 / 229
6. 用装傻控制男人的红颜 / 231
7. 傻女人恋爱秘技 / 233
8. 装糊涂顾全男人的面子 / 236
9. 女人最吃男人哪一套 / 239
10. 男人，要学会制造偶然机会 / 241

第 章

谁的人生不装假？ ——假装的世界

在现实世界里，谁敢说从未装过假？人人都有尽可能收集对自己有利的信息，而规避那些对自己有害的信息的心理倾向。在这种心理的支配下，用撒谎，或者装假的形式把自己保护起来，也就不足为怪了。也许你没有意识到，其实装假伴随人的一生，成年后，人们走进职场，无论身为老板还是身为员工，在恰当的时候，恰当的场所都会多少装装假。

1. 假装无处不在

法国思想家拉罗什富科如是说：“任何场合中的任何人都想给别人留下自认为较为合适的印象，于是人人都伪装自己的面貌和外表，故此社会就是一个被伪装过的东西。”

于社会中生活的我们，禁不住要问，生活是什么？有人感慨生活就是演戏，其实，生活更像一部处处需要智慧和技巧的连续剧。人人都是其中的演员，人人都能成为主角。你方唱罢我登场。于是不适应时代的人，装得窝囊而委屈；适应时代的人，装得游刃有余。

人们装假的原因众多，不管怎么说都是为了达到一定的目的。这跟猎手躲在掩体之后，伺机扑杀猎物，目的是一样的，都是为了让对方看不清或者看不见自己的真正面目。针对人们的装假行为，美国心理学者就进行了如下实验：

学者们请来几名男性，请他们吃汉堡，并告诉他们：“请一直吃到吃不下，难以下咽为止。”如果谁能坚持到最后，谁将得到一定的奖品。学者预先设定了两种进食情况：第一种，只有男性在场；其二，有女性在场观看。实验结果表明，在不同的进食条件下，被测男性所吃汉堡的数量是不同的。当只有男性在场的时候，被测试的男性们所吃掉的汉堡数量最多。而有女性在场的情况下，被测试的男性吃掉的汉堡数量非常少。

为什么会出现这样的结果？原因是被测试的男性想在女性面前极力表现出

文质彬彬的良好形象的心理倾向在作怪。

仔细观察你会发现，在你生活的圈子，同家人、朋友、同学、邻居在一起的时候，有人在装假；当着众人面前讲话与仅同三两个人交谈的时候，有人在装假；与同性聊天和有异性在场的时候，有人在装假……

在职场中也一样，就职的职业人士，对上司同对下属的说话方式和态度完全不一样，有装假的成分存在；在公司内部的时候同在公司外部的时候其行事方式也大相径庭，有装假的成分。

在社会中，人们都在充当表演者，把别人或者周围的人臆想成看客，并且渴望获得看客的好评，于是自然而然地就会进行适度的伪装。例如，去企业应聘的时候，如果应聘者事先“装模作样”一番，头发整齐，身穿西服，这样的话就很容易给面试官留下好印象。于是人们都倾向于在人前表演，从而赢得自己想赢得的东西。

伪装无处不在，人人都是演员，拼的就是演技。人们展示自己的能力和自己的能力，从自己的行为模式中选择出适合别人口味的表演方式。也就是说，更多的时候，生活本身需要人们用心经营每一个场景，扮演好多种多样的角色，才能更加美好。

2. 假装的艺术，请慎用

心理专家指出，假装是一种很普遍的心理状态，体现了人类个体向现实进程迈进中的认知成长状态。一般来说，假装者根据脑海中构建的情景，有目的、有意识地采用模仿的形式进行智力行为。

快节奏的今天，信息风暴席卷全球，在生活和交往中，很多人都有着这样的苦恼：在朋友圈，没有谈资，总是插不进去话，进而被冷落；在恋爱中，找不到更多新奇有趣的话题；在交往中，讲不出热门话题和流行语言而被大家冷落……为了扭转这一颓势，我们要掌握假装的艺术，并很好地运用它。这就要求我们将每个领域之中的基本常识都了解一些，其中关键的是秉持一个把握更高层次的态度，进而显得你的“范”更独特，更有魅力。

当然，想要成为假装艺术的大家，就必须下工夫，这跟书评人写文章类似，不可以胡编乱造，哪怕只写一篇短评，也要花费大量的时间去将资料或书籍研究通透。目前火爆的《假装的艺术》上曾经这样写道：“装作精通电影简单无比，你只要掌握一些简单概念和专业用语即可……事实上，彻底不谈电影内容是个很帅的选择。就说说导演的八卦，或者对这个导演进行一些精神分析……不要说‘费德里科·费里尼’或‘大卫·柯南伯格’，要尊称他们的姓‘费里尼’、‘柯南伯格’。相反，说到男女演员的时候，可以只用他们名字，甚至是昵称，比如布拉德、妮可、梅尔……”

现实中，尤其是文化人群体中，总能见到喜欢运用假装艺术的人。有这么一个人，每次朋友见到他，不管什么时间或什么地点，哪怕是在卫生间，他总会主动告诉朋友：“今天，你见到我可真不容易，知道吗，我刚从日本回来，