

图书基本信息

书名：<<心理学的诡计经济学的诡计博弈论的诡计大全集>>

13位ISBN编号：9787511308924

10位ISBN编号：7511308929

出版时间：2011-1

出版时间：中国华侨

作者：赵广娜//欧俊

页数：418

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

自古以来，诡计在人类的社会生活中就无所不在，大到军事战争、政治权谋、国际外交、商场竞争，小到人们的日常生活、工作、交际、婚姻，等等，无处不飘动着诡计的魅力，潜伏着诡计的踪迹。可以说，一部人类的历史，就是一部关于如何运用诡计达成目的以及如何与诡计相抗争的历史。尤其在社会分化得越来越复杂、人际交往日趋频繁、获取信息的途径越来越多样化的今天，一方面人心变得越来越叵测，人人都希望以各种方法实现自身的最大利益；另一方面社会现象越来越扑朔迷离，令人迷惑不解，由此各种人为的以及由社会规律自发形成的诡计似乎在我们的生活中呈爆发式增长起来，像空气一样弥漫在我们生存的空间中，几乎无孔不入，让人防不胜防。

一个人可能不知道诡计为何物，但他一定在生活中不知不觉地使用过它或被它所影响过。

比如，你去购物，商家就要盘算你了：要么利用你追求昂贵的虚荣心理，故意翻几倍地标高一款服装的价格，让你爽快买下；或者利用你贪便宜的心理，故意先标高商品价格，再狠命打折，刺激你疯狂抢购。

其实，生活中的很多现象背后都潜藏着“诡计”：为什么你才买了没几天的笔记本电脑就遭遇大幅降价，心疼得你牙痒痒？

为什么你干得比同事多几倍，工资却跟他差不多？

为什么房价刚刚跌一点，又马上涨回去？

为什么在同样的地段开同样的店，有的人赚得盆满钵溢，而有的人却亏尽血本？

为什么电影院经营者对学生提供折扣电影票，但爆米花却不打折？

为什么运动鞋贵过汽车轮胎？

为什么飞机票比火车票便宜？

为什么单身贵族结不起婚？

……这些现象让我们迷惑和不理解，不得不承认，生活在现代社会，确实让人感觉“诡”象丛生，一不小心，就会掉进一个又一个求职、消费、创业、婚恋的陷阱。

因此我们有必要研究诡计，弄懂诡计！

为了帮助人们看清各种诡计的来龙去脉，掌握破解诡计的方法，从而避开陷阱，保护自身的利益，我们特精心编写了这部《心理学的诡计经济学的诡计博弈论的诡计大全集》。

本书堪称一部“诡计”的百科全书，对人类社会形形色色的诡计（包括人为设置的和社会运行过程中由规律的作用而自发形成的）进行了系统的归纳和总结，按现代社会科学研究对象主要划分为三大类别，即心理学的诡计、经济学的诡计和博弈论的诡计，并结合相关学科的原理和规律对诡计的形成机制、表现形式、运作过程及规避方法进行了深入浅出的剖析。

心理学的诡计是指利用心理学的相关知识、原理和方法等迷惑、欺骗对方，以获取自身利益的心理策略和手段。

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

人生中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

本书为你揭开心理学诡计的真实面目，讲解心理学诡计具体的使用方法和技巧，揭示心理学诡计背后的心理学理论；同时，教授针对各种诡计独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的心理规律，按照自己的心意掌控局面，看穿别人的心理诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，在每一场“心”对“心”的博弈中过关斩将，使自己避免遭受挫折和损失，顺利地实现自己的目标，在事业上获得成功，在生活上赢得幸福，轻松享受心想事成的快意人生。

经济学的诡计就是利用经济学的相关知识、原理及思维方法来设计圈套、骗局、陷阱，以迷惑、蒙蔽、欺骗对方，从而实现自身最大利益的方法和手段。

本书深入剖析了消费、生产、职场、理财、爱情、婚姻等中与经济学有关的各类诡计，既新颖有趣，又能启发读者思考，引人入胜。

我们力求让读者认识到经济学“诡”计多端的一面，学会以经济学家特有的“法眼”看透身边每一件事情的内幕：经济学到底在我们身边布下了什么迷阵？

到底生活中都隐藏了哪些经济学方面的秘密？

到底工作中又有哪些不为人知的经济方面的故事？

同时我们也通过日常生活中的常见例子，介绍了经济学的基本知识，让读者在诡计、陷阱和谎言背后读懂经济学，把经济学的智慧运用到生活和工作中去，识破一切机关，避开陷阱，有效地保护自身的利益。

同样，博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、方法和策略思维来达到以少胜多、以弱胜强，甚至蒙蔽、欺骗、陷害对手的目的。

博弈论的诡计不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，甚至在日常生活的人际关系互动、职场关系的争夺、夫妻关系的冲突之中，都可能有人利用博弈论的诡计来达到不可告人的目的。

本书用人人都能读懂的语言对博弈论的策略思维进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化；同时结合大量典型的事例，对博弈论的策略思维在处世、职场、管理、营销、投资、经商、政治等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述。

帮助读者轻松学会博弈论的原理规则，运用博弈论特有的策略思维巧妙、高效地解决现实生活中的各类问题，突破困境；同时在人生博弈的大棋局中及时识破他人的各种“诡计”，实现或保护自身的最大利益，从而获得事业的成功和人生的幸福。

阅读本书，你将学会更游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争和对局中，识破各种诡计，为自己赢得最大的胜算。

## 内容概要

自古以来，诡计在人类的社会生活中就无所不在，大到军事战争、政治权谋、国际外交、商场竞争，小到人们的日常生活、工作、交际、婚姻，等等，无处不飘动着诡计的魅力，潜伏着诡计的踪迹。尤其在人际交往日趋频繁、获取信息的途径越来越多样化的今天，一方面人心变得越来越叵测，人人都希望以各种方法实现自身的最大利益；另一方面社会现象越来越扑朔迷离，令人迷惑不解，由此各种人为的以及由社会规律自发形成的诡计，似乎在我们的生活中呈爆发式增长态势，像空气一样弥漫在我们生存的空间中，几乎无孔不入，让人防不胜防。

因此，我们有必要研究诡计，弄懂诡计！

为了帮助人们看清各种诡计的来龙去脉，掌握破解诡计的方法，从而避开陷阱，保护自身的利益，我们精心编写了这部《心理学的诡计经济学的诡计博弈论的诡计大全集》。

本书堪称一部“诡计”的百科全书，对人类社会形形色色的诡计进行了系统的归纳和总结，按现代社会科学的研究对象主要划分为三大类别，即心理学的诡计、经济学的诡计和博弈论的诡计，并结合相关学科的原理和规律对诡计的形成机制、表现形式、运作过程及规避方法进行了深入浅出的剖析。

阅读本书，你将学会更游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争和对局中，识破各种诡计，避免遭受挫折和损失，顺利地实现自己的目标，在事业上获得成功，在生活上赢得幸福。

## 书籍目录

上篇 心理学的诡计 第一章 洞悉人性，掌握主动权 善用首因效应和近因效应，给别人留下好印象 绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感 善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎 见面时间长，不如见面次数多更能建立亲密关系 让对方做主？，他一定喜欢与你交流 注重自己的外在形象，以增加人际吸引力 展现自信的风采，赢得他人的尊重与赏识 学会谦逊做人，别人才会喜欢你 懂得欣赏自己，才能得到他人的欣赏 “不知道”是讨人喜欢的三字经 妙用“地形”心理学，让对方喜欢你 注意自己的身体语言，给别人留下好印象 适当重复对方的话，加深别人对自己的印象 直呼其名，缩短与对方的心理距离 请求他人帮忙，会得对方的好感 学会适时缺席，让他人更加尊敬你 缩短空间距离，拉近彼此间的心理距离 第二章 把握心理，驾驭他人 通过“我错了”，让他人心悦诚服地接受你的批评 引入权威效应，引导对方的态度和行为 制造别无他选的困境，来诱导他人 制造强大的敌人，引起同仇敌忾 要改变他人的行为，首先应该悦纳他人 迎合他人的自尊心，让他乐于改变 利用最后时限，让他听从你的指示 收放自如，把对手控制在你的手中 不妨提一个更大的要求，更容易取得成功 给别人以同情，让他人甘愿被你所控 让他人做出承诺，就容易达到你的目的 利用“期望效应”，使他人按自己的意图行事 给予对方一个头衔，让他鼎力相助 恰当的反馈，能使对方更积极地为你的办事 第三章 施计弄巧，以心治心 说服没有主见的人：“大家的意见都是这样” 巧妙提问，让对方只能答“是” “长他人志气，灭自己威风”更能有效说服 一开始就先声夺人，让对方屈服 以众敌寡，逐渐将其同化 顺言逆意归谬法，让强势的他也点头 将他“捧上天”，让他不得不服 制造一点悬念，让对方改变自己的观点 点到他的利害之处，让说服更有效 巧妙运用逆反心理，对其进行善意的说服 让他觉得你的意见是属于他而不是你 运用对方的心理定势，来巧妙说服对方 正话反说、指桑骂槐，帮你达到说服的目的 第四章 制人攻心，为我所用 提升自我形象，增加成功的筹码 巧用别人的同情心，眼泪是一种“致命武器” 求人办事巧用“糖衣战法” 有勇气、有耐心——软磨硬泡，“泡”出希望 寻求别人帮助时，要先引起对方的兴趣 请将不如激将，激将不如逼将 巧用“进门槛”效应：先提小要求再提大要求 暗中智取，让他人无从防范 以礼相待，多用敬语好求人 给人以大人物的庄重感，让人觉得为你办事踏实 巧转关系，借能人为自己办好棘手之事 第五章 虚实难辨，假戏真唱 当众拥抱你的敌人，化被动为主动 你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密 善用“欺骗之举”，无往不利 强者保持谦卑的态度，助你更好地处理人际关系 假戏真做，相时而动 谎言被重复一千遍，就变成了真理 适度保守个人隐私，不要做个透明人 适度“自污”，巧使对方放松警惕 拐弯抹角有时比直来直去更易被人接受 太老实就是愚笨，灵活机变助你路路畅通 模糊表态，以避免误解和麻烦 第六章 借力打力，坐收渔利 找对自己的位置，近“朱”远“墨” 积极主动地“攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云 主动结交成功的人，可以少走弯路 再忙也要结交的十种人 善于“攀亲拉故”，赢得好人缘和人脉 要想让自己成为富人，就先让自己像个富人 谦逊地请教师长，让他引领你成功 与同学多联络感情，为成功铺就更宽的路 小人物也能有大用 善于维系中间人，迅速扩充你的人脉 以静制动，让诤友充当自己的镜子 把朋友分等级：认清真正的朋友 第七章 巧用谋略，解围脱困 暗箭来袭，你不妨将计就计 “背后鞠躬”，消除对方的敌意 巧妙自嘲，消除双方的尴尬，让你赢得更多 一旦发生争吵，“冷处理”显奇效 以低姿态化解别人对你的嫉妒 率先化干戈为玉帛，你眼前的一堵墙便成了路 等待时机，用热心肠去贴冷面孔 面对刁难，学会以谬制谬 及时弥补失言，掌握社交的主动权 调动自己的心智，把别人的奚落拒之门外 多说两个对不起，可熄灭瞬间爆发的怒火 用点小智慧可化危机、解难题 第八章 悟透玄机，纵横职场 穿上“傻瓜外套”，做最容易生存的员工 装傻充愣，化解矛盾 晋升不能靠等待，要懂得抓住机会 故意在明显的地方留一点儿瑕疵 绝对不可当猛虎，否则会被赶出森林 想不被排挤，就要尊重单位里的老前辈 不拉帮结派搞团体，上司才会欣赏你 揣着明白装糊涂——更胜一筹的职场生存策略 想获得提升，早做准备是上策 面对公司里的“皇亲国戚”，有理也要吃“哑巴亏” 远离“个人主



义”；才能获得他人的支持 职场中远离是非，才能远离麻烦 投其所好，与上司成为“同道中人” 保持经常性的接触更能取得老板的信任 永远要记得一点：老板永远是对的 第九章 竞争有道，驰骋商界 声东击西，诱使对手出错招 发挥优势，强力打击，让对手没有还手之力 攻其一点，在对方最弱点下“锥子” 与人合作但不要轻信，方能保全自己 以逸待劳、以退为进、以静制动——退一步实则进两步 适时透露虚假信息以蒙蔽对手 连横合纵，将天下资源都为己用 反其道而行，让对方的努力化为乌有 实施狙击战术，阻碍竞争对手 最大的危险不是眼前的目标，而是背后的敌人 有时候，拉拢对手比打击更有力 瞄准对方的关键点，以一点击溃其全部 后发制人，隐而有道，此乃商场不可无的智谋 第十章 用心经营，收获爱情 欲擒故纵、若即若离，激起他的狩猎欲 耍点小心，让他开口约你 对付想当英雄的男人，你就要小鸟依人 你的三分神秘，成全他的万般想象 钓上你的优质男——十二星座女的爱情诡计 爱到深处松手，爱情才会更和谐幸福 “女追男又何妨”，该出手时就出手 别把男人拴在腰带上，否则他会离你而去 甜言蜜语不妨多说一点，爱情才不会枯萎 借鉴《恋爱兵法》，爱到深处不妨“趁火打劫” 中篇 经济学的诡计 第一章 你喝咖啡谁赚钱：消费中的经济学诡计 为什么节俭导致衰亡，奢侈反而导致兴隆 为什么皇帝不禁止奢侈，不应该鼓励富人节俭 为什么只买江诗丹顿手表，而不是上海手表 为什么比尔·盖茨该坐头等舱 为什么“900一只”有人买，“1800一双”无人问 为什么消费者更愿意去便利店，而不愿意去超市 为什么有人愿意在吉祥号码上花大价钱 为什么小城市白领的职业装比大城市要便宜 为什么吃豆沙糕而不吃巧克力薄饼 为什么强吃剩饭是更大的浪费 为什么很多餐厅都为饮料提供免费续杯 为什么酒吧里会提供免费的花生米 为什么运动鞋贵过汽车轮胎 第二章 爆米花竞争：生产中的经济学诡计 为什么水贵过钻石，土豆会贵过苹果 为什么麦当劳紧随肯德基 为什么世界上没有卖不出去的产品 为什么小贩也读《道德情操论》 为什么便宜无人问津，而越贵越好卖 为什么白壳蛋比红壳蛋要贵 为什么女人的钱最好赚 为什么Windows7系统一盘难求 为什么约翰逊黑人化妆品畅销 为什么人们买涨不买跌 为什么牛奶装在方盒子里卖，可乐却装在圆瓶子里卖 为什么麦当劳是房地产公司 为什么香蕉丰产不丰收 第三章 爱情甜到忧伤：两性间的经济学诡计 为什么皇帝的女儿也愁嫁 为什么一见钟情会一见就堵 为什么比尔·盖茨娶不到美女 为什么“情人眼里出西施” 为什么男人会撒谎而女人也爱听谎言 为什么爱情没有最大的麦穗 为什么最美的爱情总以悲剧结束 为什么放手也是爱情的智慧 为什么涓生与子君最终分手 为什么婚姻不是一张长期的饭票 为什么女方索要彩礼 为什么妻子反对丈夫娶小妾 为什么单身贵族结不起婚 为什么“剩女”抢做“经济适用型”太太 第四章 欲望还是贪婪：效用中的经济学诡计 为什么选择了鱼就没有了熊掌 为什么小毛驴会在草堆之间饿死 为什么姚明没有考大学 为什么盖茨不弯腰去捡钱 为什么国王羡慕农夫的工作 为什么乔丹不自己修草坪 为什么上海男人愿意做家务 为什么女人愿意忍受高跟鞋带来的不适感 为什么乘客不选择果汁而是和空姐谈恋爱 为什么有人要先吃好苹果 为什么不看电影更快乐 为什么愚公不修路而是移山 为什么生活中只有“霍布斯” 第五章 你能不能赚大钱：理财中的经济学诡计 为什么巴菲特做不到只赚不赔 为什么资本大鳄索罗斯也割肉 为什么在熊市时没有带头大哥 为什么股市最大的笨蛋是自己而不是别人 为什么说在市场的错误中才能赚钱 为什么说炒股赌智慧而不是赌运气 为什么洛克菲勒付不起小费 为什么黄金不是天然的避风港 为什么债券投资没有“葵花宝典” 为什么“高回报低风险”项目不保险 为什么选择投资时机比选择投资什么更重要 为什么房子比爱情价更高 为什么你会一夜暴富，也能转瞬变成穷光蛋 为什么鸡蛋放在一个篮子里不安全 第六章 升值与努力工作无关：薪水中的经济学诡计 为什么大学生不如农民工 为什么月嫂难求而白领过剩 为什么捡废纸会成为进入职场的敲门砖 为什么不把自己明码标价 为什么洋打工者也来中国找饭碗 为什么成功与努力工作并非成正比 为什么热门法学专业就业难 为什么北大高才生可以卖猪肉 为什么大多跳槽者会遭到专家批评 为什么“能人”怀才不遇，“小人”屡屡得志 为什么傻瓜比聪明人赚钱多 为什么有些人总是原地踏步 第七章 潜规则还是钱规则：怪诞行为背后的经济学诡计 为什么公园的樱桃没熟就被摘光，而路边的李子却没人摘 为什么高额烟草税会让犯罪组织从中受益 为什么草地会变成沙地 为什么灯塔只能由政府建设 为什么公众会为环保塑料袋买单 为什么医疗收费会

越来越贵 为什么气候大会未能达成协议 为什么老公害怕说真话 为什么南郭先生会迁怒齐宣王  
为什么农民工悬赏讨薪良策 为什么高税收是强盗逻辑 为什么对拥挤的高速公路收费是拙劣的政策  
第八章 人民币和美元, 谁动了谁的奶酪: 金融战争中的经济学诡计 为什么钱多也会产生危机  
为什么次贷危机是人性危机 为什么美元资产安全是大国总理的隐忧 为什么冰岛的麦当劳生意兴隆, 可利润奇低  
为什么美国向自己的港口扔石头 为什么美国农民很逍遥 为什么美国记者离不开中国产品  
为什么提高汇率是限制中国的发展 为什么鼓励投资不如鼓励消费 为什么中投千亿资金频频“亮剑”  
为什么中国企业要“走出去”  
下篇 博弈论的诡计  
第一章 人性博弈下的决策: 骗子不是道? 问题 大企业为什么很少偷税漏税 为什么火车站小贩卖假烟  
情人为什么出卖贪官 欧佩克的成员国为什么没有单独降价 59岁为什么会成为腐败高峰 一报还一报带来双方的合作  
不要轻易地背叛 谁违约就处罚, 带剑的契约才有效 真诚不等于轻信  
熟人社会是走向共赢的最好策略 欺骗与道德 诚信是重复博弈的手段  
第二章 纳什均衡: 利益天平上的游戏  
纳什均衡 对手为什么总喜欢做邻居 与虎谋皮 财富的追逐与争夺 温商的财富观  
事不关己, 高高挂起 孔融让梨与利益分配 想驾驭别人, 就要给人好处 三人困境, 三个和尚没水喝  
越来越紧张的电煤 房价为什么越来越高 多人博弈游戏的协调  
第三章 公平博弈: 多劳并不能多得  
搭便车的小猪 聪明人的成功经验 等待比进攻更有效 为什么有人主动做“大猪”  
做“大猪”是职场智者的选择 办公室出风头的菜鸟 刘备的老二哲学 大树底下好乘凉  
空手更容易套白狼 阿迪达斯联姻体育明星 自驾车不如搭便车 沾边名人不平凡  
骂名也会成为借力 利用别人的风头让自己出风头  
第四章 劣势博弈: 强者未必是最后的赢家  
神枪手常常出局 倒霉是因为太聪明 清官常常遭淘汰 选美大赛成了选丑大赛 置身世外的艺术  
找到心照不宣的合作者 避开锋芒行事 从对方内部借力让你以弱胜强  
第五章 进退博弈: 狭路相逢勇者未必胜  
债权人与债务人的斗鸡博弈 驴子和驴夫的胜利 没有赢家的朋党之争 退是为了进  
让对手知道你不会退却 有勇无谋是大忌 坚持下去才有希望 狂人有时候更占优势? 让其晓得无稳操胜券的能力  
表面的“不为”, 是为了实实在在的“为” 鹰立如睡, 虎行似病  
想得到要装作不想要 明修栈道, 暗度陈仓  
第六章 经验博弈: 墨守成规与变异创新  
与大多数人做出相反的决策 高速公路缘何越来越堵 不要做盲目从众的羊 冷板凳坐成热板凳  
长尾理论, 站在少数者的人群里 跳出红海, 与“蓝海”同行 马屁股决定铁轨的宽度  
成功总是接连出现 僵化的思维无法创造辉煌的人生 在幼儿园学到的最重要的东西 没有人一步登天  
避开急功近利的陷阱  
第七章 目标博弈: 南辕北辙也是一种智慧 海盗们的公平分赃 人生规划的倒推逻辑  
农村包围城市 “歪打正着”更容易成功 冬天开业的冰淇淋店 贬低自我让对方知难而退  
一把屠刀揪出屠户 艾科卡的野马汽车 李嘉诚的成功抄底 少数服从多数的伪命题  
投票箱里的妖怪 公平规则下的不公平  
第八章 管理博弈: 惩罚不如激励 给员工一个美好愿景  
未来的预期与管理 裁员是一把双刃剑 索尼公司为什么能长治久安 激励比惩罚更有效  
将能而君不御 管理场中的生意伙伴关系 鹰鸽博弈, 强硬与温和的演进 胡萝卜加大棒, 威胁与承诺并举  
下属负重才不会跌倒 与下属保持适当的距离 既要加油又要泼冷水 人尽其才, 物尽其用  
用刺头还是用奴才 由显见隐, 发掘真才 放错地方的金子就是石头  
第九章 商战博弈: 只有永远的利益, 没有永远的朋友  
讨价还价中的“沉锚效应” 摸清别人的底牌 报价是一门艺术  
灵活应对讨价还价 以退为进让对手“束手就擒” 及时扭转谈判局面  
给对手最后通牒 兵不厌诈, 诱使对手出错招 侧面包抄, 避免直接攻击 不走寻常路, 以反常方式取胜  
不要吃独食, 让别人也赚钱 先予后取, 以诚动人 莫要刀口舔血, 保持对风险的警惕  
第十章 职场博弈: 要竞争更要双赢 适当地向上司邀功请赏 做墙头草并没有大错 弃暗投明, 禽择良木而栖  
老板永远是对的 缺点也是优点 顾全别人的面子, 你才有面子 拉拢他的同时将真实信息透露给他  
对手是最好的成功催化剂 懂得为对手的胜利叫好 找到有潜力的职业, 才有可能取得大成就  
选准池塘钓大鱼 无论何时, 都要发挥自己的强项 感谢折磨你的人 雕塑自己最完美的职业形象  
把自己当做一个品牌来经营

## 章节摘录

倾听是我们对别人的一种最好的恭维。

很少有人能拒绝接受专心倾听所包含的赞许。

因此，如果你希望成为一个善于谈话的人，那就先做一个注意倾听的人。

要使人对你感兴趣，那就先对别人感兴趣。

最成功的商业会谈的秘诀是什么？

注重实际的著名学者依里亚说：“关于成功的商业交往，并没有什么秘密——专心地倾听那个对你讲话的人最为重要，没有别的东西会使他如此开心。

照此下去，合作成功是自然的了，也再没有比这更有效的了。

”纽约电话公司曾遇到一位恶意咒骂接线员的顾客。

这位顾客态度刁蛮、满腹牢骚，十分不容易对付。

他甚至威胁要拆毁电话，拒绝支付他认为不合理的费用。

他写信发给报社，还向消协屡屡投诉，致使电话公司引起数起诉讼案件。

最后公司中的一位经验丰富的“调解员”被派去访问这位不近情理的顾客。

这位“调解员”静静地听着，并对其表示同情，让这位好争论的仁兄尽情发泄他的满腹怨言。

“我在他那儿静听了几乎有三个小时，”这位“调解员”讲述道，“以后我再到他那里，仍然耐心地听他发牢骚，我一共访问了他四次。

在第四次访问结束以前，我已成为他正在创办的一个团体的会员，他称之为‘电话用户权利保障协会’。

我现在仍是该组织的会员。

有意思的是，据我所知，除这位先生以外，我是这个地球上它的唯一的会员。

“在这几次访问中，我耐心倾听，并且同情他所说的每一点。

我从未像电话公司其他人那样同他谈话，他的态度慢慢变得和善了。

我要见他的真实目的，在第一次访问时没有提到，在随后的两次也没有提到，但在第四次我圆满地解决了这一案件，使他把所有的欠账都付清了，他也撤销了、向消协的投诉。

”毫无疑问，这位仁兄自认为在为正义而战，在为保障公众的权利而战，但实际上他需要的是自重感。

他试图通过挑剔、刁难来得到这种自重感，但在他从公司代表那里得到自重感后，他所谓的满腹牢骚就化为乌有了。

有一句名言说得好：“善言，能赢得听众；善听，才会赢得朋友。

”倾听就是最好的鼓励，这表示你对他的观点感兴趣，欣赏他说话的方式，甚至是欣赏他整个人。

反之，你对一个人的谈话不感兴趣，很容易让他误以为你不喜欢他本人，尽管事实上并非如此，但他的感觉就是这样的，从而对你产生反感。

如果你希望别人喜欢你、尊重你、在背后称道你，这里有一个方法：耐心倾听对方的话，不管他说什么都兴味盎然，哪怕知道他将要说什么也绝不打岔。

你将发现，即使一个最不讲道理、最顽固的人，也会在一个有耐心、具有同情心的听者面前软化下来，变得像小猫一样乖顺。

反之，如果你希望别人躲闪你、轻视你、在背后嘲笑你，也有一个方法：绝不要听人家讲三句话以上，而是不断地谈论你自己。

如果你知道别人所说的是什么，就不要等他说完。

既然他不比你聪明，为什么要浪费你的时间倾听他的闲聊？

如果你这样做，你将发现，即使一个脾气最温和的人，也会在你面前变得轻率不恭、不近人情。

请记住，跟你谈话的人，对他自己、他的需求和他的问题，比对任何人、任何事更感兴趣百倍。

他对自己的牙痛，比对非洲的40次地震更感兴趣。

因此，交际学上的一条最重要的规则是：“做一个好的听者。

鼓励他人谈论他们自己。



”如何提高倾听的能力？

以下提几点建议：1。

全心全意地聆听。

在与人交谈时，尽量地使对方谈他所感兴趣的事，并用鼓励性的话语或手势让对方说下去，并不时地在不紧要处说一两句表示赞同的话，对方会认为你尊重他。

2。

学会洗耳恭听。

轻敲手指或频频用脚打拍子，这些动作是会伤害对方的自尊心的。

眼睛要看着对方的脸，但不要长时间地盯住对方的眼睛，因为这样会使对方产生厌恶的情绪。

只要你全神贯注，轻轻松松地坐着，不用对方将音量放大也可以一字不差地听进耳朵里。

3。

协助对方把话说下去。

这一点很重要，因为别人说了很多话以后，如果得不到你的反应，尽管你在认真地听；对方也会认为你心不在焉。

在对方话语的不紧要处，不妨用一些很短的评语来表示你在认真地倾听，诸如“真的吗？”

” “太好了！”

” “告诉我是怎么回事？”

” “后来呢？”

” 这些话会使对方兴趣倍增。

假如你和一个老朋友在一起吃饭，他说他前几天跟上司吵了一架，这几天气闷得很。

如果你对他说：“到底是怎么回事，说说吧。”

” 他会对你说很多，他有了一诉气闷的机会，心情便会好受许多，自然你们的友情也会更加深一层。

4。

把说话的机会奉还给人。

有些人有一种错觉，以为在求人时，越能说话，越能诉苦，越能不断地吹捧别人，就越容易成功，事实上并非如此。

所以，在你滔滔不绝讲话的时候，注意也要把说话的机会奉还给别人。

5。

不要插嘴。

在别人讲话的时候，如果你自作聪明，用不相干的话把别人的话打断，这会引起对方的愤怒的。

6。

要学会听出言外之意。

通常除说话以外，一个眼色，一个表情，一个动作都能在特定的语境中表达明确的意思，就是同一句话也可以听出其弦外之音、言外之意。

7。

用心听。

要听全面。

欣赏对方的为人，这一点很重要。

仔细聆听，能帮助你做到这一点。

认真听，并且要听全面的而不是支离破碎的话语，否则你可能会妄加评说，影响沟通。

倾听是表示关怀的行为，是一种无私的举动。

它可以让我们离开孤独，进入亲密的人际交往，并与人建立友谊。

编辑推荐

为了帮助人们看清各种诡计的来龙去脉，掌握破解诡计的方法，从而避开陷阱，保护自身的利益，我们特精心编写了这部《心理学的诡计经济学的诡计博弈论的诡计大全集》。

《心理学的诡计经济学的诡计博弈论的诡计大全集(超值白金版)》堪称一部“诡计”的百科全书，对人类社会中形形色色的诡计（包括人为设置的和社会运行过程中由规律的作用而自发形成的）进行了系统的归纳和总结，按现代社会科学的研究对象主要划分为三大类别，即心理学的诡计、经济学的诡计和博弈论的诡计，并结合相关学科的原理和规律对诡计的形成机制、表现形式、运作过程及规避方法进行了深入浅出的剖析。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>