



图
解

博弈心理学

· 微表情心理学

谈判专家、FBI、CIA、刑侦专家秘而不宣的心理掌控术

如何像读书一样读人，让谎言无处可藏，让真相瞬间了然于胸

面对面的较量、其实是心与心的博弈

职场、商场、情场拿来就用的超级操控术

汤婷 编著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

图解 博弈心理学

· 微表情心理学

汤婷 编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

本书主要针对经常参与商业谈判的精英人士以及想学习博弈心理学知识的人员而编写。全书的重点是教您如何从对方的细微表情中捕捉对方的性格特点以及真实意图,从而化被动为主动,实现自己利益的最大化。

本书内容全面、结构清晰、语言简练、图文并茂,非常方便读者阅读。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

图解博弈心理学·微表情心理学/汤婷编著.--北京:电子工业出版社,2015.3

ISBN 978-7-121-23647-1

I. ①图… II. ①汤… III. ①心理学-通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第244856号

责任编辑:周宏敏 文字编辑:韩 蕾

印 刷:三河市鑫金马印装有限公司

装 订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱

邮编:100036

开 本:720×1000 1/16 印张:26.5

字数:513.6千字

版 次:2015年3月第1版

印 次:2015年3月第1次印刷

定 价:49.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。



序 言

很多国际知名公关公司的游说专家和谈判高手都认为，要说服一个人，口才不是重点，掌控他人的心理才是制胜的关键。

谈判和说服他人的过程就像两个剑客在比剑，你的语言就是你的利剑，能不能战胜对方、你的剑是不是锋利并不是最重要的，重要的是你能不能准确抓住对方的心理弱点和需求。把话送到了对方心坎上，就像一把利刃插向对方心头，对方立马就变得不堪一击；但如果你说话像打枪，却打不到重点，那完全就是浪费子弹。

我们做任何一件事情，都有与之相联系的利益。谈判的最终目的不是与对方杀个你死我活，而是使利益实现最大化。如果既能满足对方的心理需求，又能得到自己想要的东西，就算达到了谈判“共赢”的最佳效果。

一家服装店老板向他的供货商要求延长30天的付款期。在交谈的过程中，供货商察觉到服装店老板似乎只能在卖掉货物后才能调动现金支付，于是答应了他的要求，但提出了一个条件，即必须支付货款30天的利息（高于银行贷款利率）。服装店老板临时向银行贷款已来不及，于是只好答应了供货方的要求。

由此可见无论是说话还是做事，摸透对方的心理，正中对方的心理弱点和需求，找出对方最害怕的，满足对方最渴望的，才能得到自己想要的结果。

这本书的重点，不同于其他有关于谈判和口才的书，本书不太注重于如何说话、如何流利地说服对方等技术性的问题，也不仅仅局限于双方交谈、谈判这样简单的局面，而是更强调从心理学的角度，让读者知道怎么去攻心，怎么去抓住对方的心理弱点和需求，怎么为人处世，怎么用最小的成本取得最大的成果。



本书阅读导航

节标题

本节所要探讨的主题。

正文小标题

明确揭示正文中每一段文字的思想内容。

正文

通俗易懂的文字，让你轻松阅读。



图解博弈心理学

构建双方不对等的身份

根据我们已有的经验，随着交往的时间、场合、目的以及背景等因素的变化，我们在交往中所扮演的角色也会随之发生变化。如果将我们的身份做一定的调整，产生的一些变化很可能会直接影响到交往的效果。比如，在和学生打交道的过程中，有些老师会说“不要把我当老师，把我当成你们的朋友”这样的话，来缓和师生之间的关系。

揣摩不同身份角色所承载的社会意义

在我们这个纷繁复杂的世界里，人与人之间的差别很大，大家从籍贯、家庭出身、教育背景、从事的职业、婚姻状况等方面都能找到很多的不同。孔子曰：“君子和而不同。”我们需要做的不过是在社会大舞台上扮演好自己的角色。

如果你是司机，你就应该好好开车，遵守交通规则，不酒后驾驶、不疲劳驾驶；如果你是企业家，你只要遵守法律和社会道德，追求利润的最大化也无可厚非……

人们常说“职业决定性格”，好司机都是谨慎的，好企业家都是吝啬的。这就是因为不同的角色所承载的社会意义是不一样的。这些角色的社会意义，是人类社会在长期的生产、生活的过程中形成的。

我们首先要做的是，了解这些角色背后所具有的社会意义、承担的义务和权利。只有这样，在和这些不同角色的人打交道的过程中，我们才能弄清楚他们的意图、把握好自己的言行。

在一些影视剧和文学作品里，我们常常会看到一些市井人物，他们很会察言观色，“见人说人话，见鬼说鬼话”。他们在警察或者流氓面前，往往温顺得近乎谄媚；如果换成弱势群体，比如说乞丐，他们就会换上另一副凶恶嘴脸，完全不是面对强权人物时的“温良恭俭让”了。例如，俄罗斯小说《变色龙》里的奥楚蔑洛夫警官就是这一类见风使舵、趋炎附势、欺压良善的代表。

作家、演员能将一个角色塑造得活灵活现，正是因为他们深谙这个角色背后的社会意义。而我之所以提到这些，并不是鼓励大家向奥楚蔑洛夫警官学习。



图解标题

图解的主题有时是针对正文所探讨的重点，有时是对正文内容的补充，图解的形式有助于帮助读者领悟更深。

第一章 强势心理定位：先声夺人



不同身份角色与其对应的心理

人们在日常生活中，因为社会角色不同，也会相应地具有不一样的心理，包括职业心理和社会心理。通常意义上的身份心理主要是职业心理，社会心理则是一段历史时期或一种社会大环境下，人群对于这一职业所持的普遍观点和态度。常见的角色有：



通过这些不同职业身份的穿着打扮和行为举止，也能看出他们所承载的社会意义。

章标题

本章所要讨论的主题。

插图

将难懂的抽象概念运用具象图画表示出来，让读者更形象直观地理解，这是本书的精华所在。



目 录



第一章 强势心理定位：先声夺人

构建双方不对等的身份 / 002

让对手的思维进入我的逻辑 / 008

连珠炮：语言上的制高点 / 012

惊险三分钟：让最狡猾的对手感到震撼 / 016

让自己显得无所不知 / 020

第二章 超级围困术：解除对方的心理依靠

分步骤拆除对方的证据 / 026

让沉默增加对方的压力 / 030

轰炸对手的痛脚 / 034

现场推理的心理冲击 / 038



第三章 夸大的细节：全方位掌控他人

最小的方面：从一根头发说起 / 044

最大的方面：大帽子的压力 / 048

最细致：了解对方的性格特点 / 054

最前沿：夸大的科学威力 / 060

第四章 精准的：和对手统一战线

先礼后兵，道德上的无懈可击 / 066

捧杀人 / 070

给自己套上绵羊外套 / 076

确定对方无防备心理区域 / 082

第五章 拉锯战术：拉崩对方的心理弹性

机械重复中的异常点 / 090

温柔中的突然袭击 / 098

从哲学层面给对手以心理打击 / 104

“第一、第二、第三……”的可怕 / 108

错误引导的妙用 / 114



第六章 时间审讯术：最有效的时间煎熬

抓住记忆的细节 / 122

长时间废话也有作用 / 128

结合遗忘规律出手 / 134

拷问是意志的较量 / 142

第七章 无中生有的迂回术：让对手把自己绕住

一个谎言，需要更多的谎言来弥补 / 152

以退为进，让对方暴露心理弱点 / 158

逻辑推理和诡辩的妙用 / 164

犀利的回马枪 / 172

第八章 欺诈术：用假话引诱真话

什么是“欺诈”？ / 178

控制自己表情，让对方胆战心惊 / 184

只要说一句话就成功了 / 192

九假一真和九真一假 / 200

后记 / 204

第一章

强势心理定位：先声夺人

在生活中，我们可能会与形形色色的人打交道，这些不同类型的人来自不同行业或领域，都可能成为我们不同时期和不同环境下的“对手”。在与人交往的过程中，如何将自己的想法或者观念表达清楚，特别是吸引别人的注意力，这就需要掌握一定的掌控他人的技巧。这一章我们将从如何构建“不对等”身份入手，针对与对手进行交锋时的强势心理定位法进行一一阐述。



构建双方不对等的身份

根据我们已有的经验，随着交往的时间、场合、目的以及背景等因素的变化，我们在交往中所扮演的角色也会随之发生变化。如果将我们的身份做一定的调整，产生的一些变化很可能会直接影响到交往的效果。比如，在和学生打交道的过程中，有些老师会说“不要把我当老师，把我当成你们的朋友”这样的话，来缓和师生之间的关系。

揣摩不同身份角色所承载的社会意义

在我们这个纷繁复杂的世界里，人与人之间的差别很大，大家从籍贯、家庭出身、教育背景、从事的职业、婚姻状况等方面都能找到很多的不同。孔子曰：“君子和而不同。”我们需要做的不过是在社会大舞台上扮演好自己的角色。

如果你是司机，你就应该好好开车，遵守交通规则，不酒后驾驶、不疲劳驾驶；如果你是企业家，你只要遵守法律和社会道德，追求利润的最大化也无可厚非……

人们常说“职业决定性格”，好司机都是谨慎的，好企业家都是吝啬的。这就是因为不同的角色所承载的社会意义是不一样的。这些角色的社会意义，是人类社会在长期的生产、生活的过程中形成的。

我们首先要做的是，了解这些角色背后所具有的社会意义、承担的义务和权利。只有这样，在和这些不同角色的人打交道的过程中，我们才能弄清楚他们的意图、把握好自己的言行。

在一些影视剧和文学作品里，我们常常会看到一些市井人物，他们很会察言观色，“见人说人话，见鬼说鬼话”。他们在警察或者流氓面前，往往温顺得近乎谄媚；如果换成弱势群体，比如说乞丐，他们就会换上另一副凶恶嘴脸，完全不是面对强权人物时的“温良恭俭让”了。例如，俄罗斯小说《变色龙》里的奥楚蔑洛夫警官就是这一类见风使舵、趋炎附势、欺压良善的代表。

作家、演员能将一个角色塑造得活灵活现，正是因为他们深谙这个角色背后的社会意义。而我之所以提到这些，并不是鼓励大家向奥楚蔑洛夫警官学习。



不同身份角色与其对应的心理

人们在日常生活中，因为社会角色不同，也会相应地具有不一样的心理，包括职业心理和社会心理。通常意义上的身份心理主要是职业心理，社会心理则是一段历史时期或一种社会大环境下，人群对于这一职业所持的普遍观点和态度。常见的角色有：



通过这些不同职业身份的穿着打扮和行为举止，也能看出他们所承载的社会意义。



但是，这种善于“察言观色”的能力，却是我们在与人交往的过程中，应该具备的。

敢于将角色进行“不对等”调动

从小到大，每个人都希望自己生活在平等的环境中。我们心里很明白，“平等”总是相对的，这个世界上没有绝对的平等。你觉得不公平，可能是因为你当下所处的环境、所拥有的个人财富、所获得的荣誉，同身边的同事、朋友、对手或者其他别的什么人相比较，你比别人要差。这就说明“平等”是需要比较、需要有“切入点”的。同样的道理，不平等也是需要比较、需要有“切入点”的。

我们看小丑表演的时候，为什么会笑得那么开心？这是因为，和小丑相比，我们比小丑的角色地位要高。小丑是供我们娱乐的，而且他们用自己滑稽的行为证明了这一点。

细心的观众们会发现，这些小丑越是将自己的身段放低，或者是尽量加入一些媚俗而滑稽的动作进去，就越能逗观众发笑，表演的效果就越好。

但是，对那些和小丑在“出丑”的行为上有相同点或相似点的观众，则更容易为这种表演所感动。我记得在北京的一家电影院里和几个朋友一起看卓别林的喜剧电影《淘金记》时，一位在书店里上班的朋友当时感动得哭了。他看到电影里，饥饿的查理居然将皮鞋吃掉了，而吉姆虽然没有吃皮鞋，也遭遇了一连串的不幸。

我朋友之所以为之动容，就是因为卓别林善于抓住观众们的“心”。卓别林通过他那些滑稽而极具张力的动作表演，将人物的那种悲惨遭遇表达得入木三分。这就是卓别林作为一个优秀演员，所具备的超越普通演员的地方。

卓别林是怎么做到的呢？如果一开场，他就像大街上任何一个普通市民一样，正常地走来走去，平平淡淡地出现在镜头之内，那种幽默剧会有人看吗？他总是一副头戴圆顶礼帽、手持竹手杖、足蹬大了不止一号的皮靴、走路像鸭子一样的流浪汉形象，正是这种容许别人肆意嘲笑的社会角色、低下的社会地位，吸引了观众。

这就是为什么我今天要强调“不对等”的身份地位的原因，这对于掌握对方心理很重要，构建双方不对等的身份是掌握对方心理的基础。

我们在实际生活中，与某个人打交道，如果你不善于发掘彼此之间的身份差异，不善于建构这种“不对等”，那你将很难打动或慑服别人的“心”。



发现身份角色不同并敢于构建不对等身份

人们在交往过程中，总会受制于双方已有的角色身份，包括角色身份社会意义和个人性格、职业心理等不同因素。我们应该学会迅速地捕获到双方的角色不对等性，这种不对等既包括身份本身造成的迥异，也包括个人性情禀赋等方面。



第一个学生被老师骂过之后根本不愿意接受那种批评，从他的小动作就可以看出来；第二个老师则是过于呆板，或者说是没什么表情，在他向学生传达“考试作弊是错误”的信息时，这种方式显然是效果不佳的；第三个老师呢，显然就是深得学生的认同，敢于在双方交流过程中建构“不对等”的身份，效果很明显，学生发自内心地接受了她的批评，而不是应付了事。



适当地降低或抬高自己的身份

在与人际交往过程当中适当地降低或抬高自己的身份很有必要，但什么时候该“抬”，什么时候要“降”必须要搞清楚，否则必定适得其反。

在竞争激烈的现代社会，人们不仅要有实干精神，还要学会适当表现，也就是抬高自己的身价。在进行竞职演说时，自信满满，大谈宏图大略、美好未来的人往往更能得到别人的信任和支持。尽管后来，由于诸多现实原因，这个人并没有将这些远大理想变为现实，可是在当时，许多人会认为“这家伙是个有远见，很了不起的人物”，甚至公司领导也会认为“这种有志气的人在为我们公司服务，实在难得”。因此，他可能没有当成政治家，但很快就会升为公司经理，事业平步青云。

不仅在职场上，在日常生活中我们也要学会适当地抬高自己。比方说，在相亲时，面对自己心仪的女子，让她心甘情愿跟着你最有效的方法是让人感到你比其他入更有发展前途。为了表现你的发展潜力，谈谈你对未来的设想很有必要。纵使这幅蓝图完全不可能实现，却能给人很好的印象。

人生不能光有表扬和赞美，适当的自我贬低同样也会帮助你获得成功。

美国有一位著名的矿冶工程师叫赫蒙，他从耶鲁大学毕业后，去了德国的佛莱堡大学深造，并拿到了硕士学位。当赫蒙带齐了所有的学位证书信心满满地去找美国西部的大矿主赫斯特的时候，没想到遇到了麻烦。那位大矿主是个性格古怪又固执的人，他最讨厌那些文质彬彬、满口理论的工程师。所以，当赫蒙前去应聘时，赫斯特无理地拒绝了他，他说：“我之所以不想用你就是因为你曾经是德国佛莱堡大学的硕士，你的脑子里装满了一大堆没有用的理论，我可不需要什么文绉绉的工程师。”聪明的赫蒙一下子就明白了这位大矿主其实没有什么学问，所以讨厌有学问的人。于是，赫蒙对赫斯特小声说：“其实我在德国的佛莱堡并没有学到什么，只是稀里糊涂地混了三年。”没想到赫斯特听了反而笑嘻嘻地对他说：“你明天来上班吧！”

赫蒙之所以应聘成功就在于他懂得抓住大矿主讨厌有学问的人这种心理，主动降低自己的身份。可能有人会不认同赫蒙的做法，但重点是最終能不能把问题解决。就赫蒙来说，学问不会因为自我贬低而减少一分一毫，也不会因为自我抬高而增加一分一毫，关键是自己如何看待。



“不对等”身份暗示

在构建不对等身份的时候，借助行动或者眼神，就能将双方这种“不对等”关系进行调节，这可以理解为思维程序的外显形式。

交锋双方要善于运用动作或眼神进行信息传达



从图中可以看出，这些不同的角色，正是因为能在双方交往中明白自己角色所承担的社会意义，并能有效地抬高或降低自己的身份，所以才能在双方的交锋中迅速建构起那种“不对等”身份。

一些常规动作所隐藏的情绪



不停地走：表示思考问题或焦躁不安。



托腮：表示沉思或阅读中。



摇腿：表示放松或调解情绪。



发抖：表示很害怕。



痛哭：表示伤心。



发火：表示愤怒。



让对手的思维进入我的逻辑

如果你喜欢看体育比赛，你一定会发觉，那些越有经验的运动员，上场之后越能迅速地抓住整场比赛的操控点。对操控点的把握不只是专业技能的较量，同时也是心理的较量，但归根结底还是智慧的较量。

.....

快速弄清对手的招数

还是从运动员的比赛说起。比如，王励勤和侯英超在进行削球比赛，在比赛前很难说谁胜谁负，因为他们都是削球高手，谁能在比赛中抓住主动权，谁就可能获胜。这就牵涉到一个抢占主动权的问题。而所谓的“抢占先机”，实际上反映的是你同对手之间心理上的较量，你的思维同对手的思维在进行角逐。这种思维上相互碰撞的结果，必然是一方的思维被卷入另一方的思维逻辑之中。

当然，有时候弱势一方也可能会“逃脱”强势一方的思维逻辑的控制，那是双方都不愿面对的，因为，如果那样的话，彼此之前的交流全部白费了，这个结果通俗地说，就是“谈不到一起”。

你与对手进行交流，无论是对话还是肢体语言，双方最初的意愿都是希望能达成某种共识，避免出现更高层次的对抗，或者是因为双方不合作而造成实际收益低于机会成本的局面。

为了达成共识，你首先要对对手有一定的了解。孙子曰：“知己知彼，百战不殆。”你如果能把对手研究透了，也就能顺利掌握对方的心理了，对手的欲望、担忧、行事风格、交际范围、生平、背景，这些可能会成为你抓住他人的心理契机。

一个在央视《高峰对话》节目里做实习记者的朋友告诉我，来这个节目实习还不到三个月的时间，已经让他学会如何在实际采访过程中，在最短而最有效的时间内，从被采访者身上获取对自己最有用的信息。我问他是怎么做到的，他说，主要是采访前多做功课，多方面了解采访对象。通过了解对方，把话说到对方的心坎里，这样，对方还能有所保留吗？



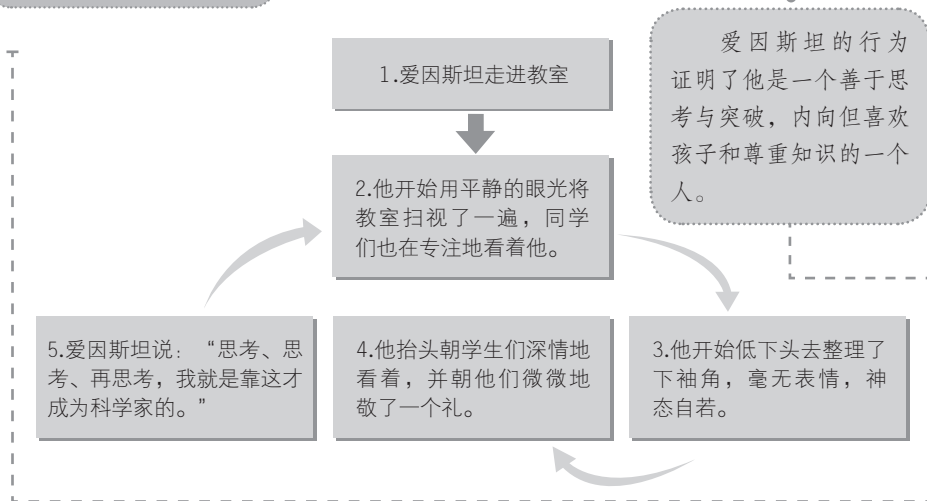
行事风格和语言特色

我们如何在最短的时间内，弄清楚对手的思维方式呢？这要求我们从最能体现思维特色的行为和语言上入手。一位心理学家曾经说过，四肢对它们的主人最忠实，通过对四肢的观察，我们不仅能知道对方的心理反应，还能看出对方的思维方式。

注意肢体语言和对话：



注意一系列的行动





找到突破口，紧紧抓住对方思维逻辑

这里所指的突破口，不是常规意义上的思维缺陷，对手心理上的软肋，这种理解过于片面。因为，寻觅到这种突破口更利于化解双方敌对的局面，也就是说只适用于你的对手是你的敌人的情况，就像电视剧《亮剑》中的李云龙和楚云飞，分别代表共产党和国民党。

但是请注意，李云龙和楚云飞之间的关系，虽然是政治立场上的敌人，但是他们私底下却是朋友。双方身上都有能吸引对方的优点。

能够成为对手，有一个必要条件就是：双方必须是势均力敌。不一定是完全一样的，有可能在某一方面一方胜过另一方，但是在另一方面情况则是倒过来的。

从这个意义上讲，即便你的对手是你某个方面上的敌人，你也应该本着“求同存异”的原则，将别人思维逻辑里的优缺点加以甄别，用孔子的话说就是“择其善者而从之，其不善者而改之”。通过双方的思维交锋使自己有所提高。而且，掌控他人心理的技巧所适用的对象不仅仅是双方有敌对关系的人，也适用于有意达成合作意向的双方，通过合作实现“共赢”。

还是用《亮剑》中的故事来举例。抗战时期，以李云龙为代表的共产党人和以楚云飞为代表的国民党人，在面对日本鬼子侵略的时候，放下宿怨，同仇敌忾，共御外辱。在这一时期，为了打击日本侵略者，他们放下门户之见，携手合作。

在合作的过程中，他们之间也不是没有矛盾。李云龙因为缺人缺枪，经常占楚云飞的便宜。但是，李云龙从楚云飞那里得到的最大的收获，是学到了很多军事之外的东西，这让他的人格更加丰满。

李云龙和楚云飞之间友谊的突破口，就是两人在日本鬼子过生日的时候，都想到了给日本鬼子“送份大礼”，结果在日本鬼子的生日宴会上碰了头。“英雄所见略同”让两个人之间的关系突飞猛进，终于成了惺惺相惜的好朋友。

从李云龙和楚云飞两人之间的交往可以看出，无论我们处理的人际关系是敌对关系，还是合作关系，我们都应该抓住人际关系中的突破点。



寻觅突破口

寻觅突破口就是在“求同存异”的基础上，与对手进行交流，刻意攻击或者是在敌意状态下开始交流只会引起对方反感，无济于事。但是，交往要拒绝平淡，你应该在保证交流的前提下有能吸引对手的东西。

脑筋急转弯



请问：
最大的连叫
什么连？



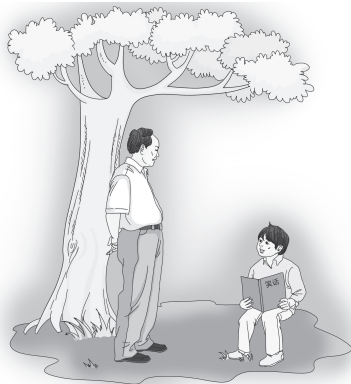
军师旅团营
连排小工兵，好
像都不对。

两个学生在
极力地思考老师
的问题，这是
他们交流的基础。
老师这次充当的

角色是“只守不攻”，学生们自愿进入她的思维逻辑。第一个学生的回答未能找到独特突破口，他僵化的思维始终停留在“真实”的军事上，那自然受到限制了。



这还用说，
大连啊！



笑话

父亲：儿子，来，我问你一个问题。

“宜昌市长江大桥”有几种意思？

儿子：不就是说宜昌的市长姓江嘛。

父亲：再想想，还有别的意思吗？

儿子痛苦地摇头。

父亲：看来你还没看懂笑话书啊！

父亲说儿子还没看懂笑话书，是因为他看到儿子不能体会笑话的思维逻辑。那句话另一层意思是：宜昌市有一座长江大桥。



连珠炮：语言上的制高点

参加那些名人的演讲，你会很容易被这些人激情洋溢的演讲所吸引。很多朋友会由衷感慨，这些人的口才真是好啊。不过，这些所谓的演讲高手，上台之后就可以滔滔不绝，下台还能在那里口若悬河吗？

.....

梳理好自己的思维逻辑

你与对方交流之前，要迅速地将自己的思维逻辑整理好，这是个必不可少的过程。你的观念或者是绝技，如果在与对方交流之前，还没得到一次系统而有序的梳理，在与对方交流之时，就展示不出来，即使勉强能展示出来，也展示不好。

抗战年代，很多战士在走上战场之前，还是些普通老百姓，只学会了如何装子弹、打枪，没有进行任何更深入的训练，就被投入到了战场上。结果，一上战场，这些新兵就迅速地“消耗”掉了。

其实，思维的战场和真实的战场是一样的，“不打无准备之仗”是基本原则。

如果你没有掌握主动权，思维逻辑被别人牵着鼻子走，不停地用自己的经验去理解别人的逻辑，后果自然是，要么你糊里糊涂、一头雾水，要么你被他人“洗脑”、丧失了独立的思想。

我们考察每一个成功人士的人生轨迹，都会发现一个特征：他们都有独立思考的习惯。我们从小到大一直在听“独立思考”的口号，但现实情况是，我们大多时候都生活在别人的思维中。

但成功人士不同于普通人的地方就在于，他们对别人所说的话都会怀疑，轻易不会遵从他人画下的思维线路，他们更愿意自己披荆斩棘，找到荆棘丛中的思维珍宝。



逻辑包括时间顺序和空间顺序

任何逻辑都离不开时空，人类的逻辑是以宇宙作为载体的。任何凭空想象，或者无稽荒诞的浮想，都不符合人类正常交往活动的思维逻辑。

一天都要做些啥？

一个人一天之内都会做些啥，这在我们脑海之中早有相关的经验储备。诸如早上起床刷牙洗脸，中午吃饭等。这些经验储备会成为人们脑海中的逻辑，包括一日之内的时间逻辑和活动的空间逻辑。



如何到公交车站

一个人从家到公交车站台

一个人关家门	家
在一幢高楼下花坛边走路	草坪边
路过一家叫“好心情”的早餐店	早餐店
在天桥上行走	天桥
从“百货超市”门前经过	百货超市
站在公交站台前认真地看着站牌	公交站台



将思维逻辑用凝练的语言抽取出来

希特勒就是一个著名的演说家，曾经发表过很多著名的演讲，希特勒的演讲魅力就在于从第一句话到最后一句话，都充满着爱国热情和让听众亢奋的感召力。

我在此将其某一次演讲摘抄一小段：“你们或许要说希特勒先生，我需要一份工作，一块面包。是的。你的说法很对，工作和面包实在是太重要了。但是我要告诉你们。这世界上还有一种东西比生命更重要，那就是自由！那就是尊严！”

当希特勒站在演讲稿台上说下这几句话之后，下面原本就因为失业和饥饿而充满愤懑之火的普通民众，难道会无动于衷，会袖手旁观吗？

之所以将这希特勒的演讲稿里的一段话摘录下来，并不是因为它的文辞有多优美，而是因为它有震撼人心的力量，这才是我们需要关注的。

要说文辞优美，希特勒的演讲能比得了那些文学家笔下的散文诗吗？但是，那些文学家站在台上歌颂的是花前月下的儿女情长，那能打动那些充满国仇家恨的同胞吗？

从希特勒的演讲中，我们需要发掘的东西，正是他“掌控人心”的能力。他的每一句话，都极具震撼力。这种震撼力是怎么来的？是因为希特勒的语言十分凝练，他把自己要表达的意思都抽取出来，形象地展示给听众。“我需要一份工作，一块面包。”一句话就把德国在第一次世界大战之后，经济崩溃、人民失业的惨景描绘出来，同时，也说出了德国民众的需求，他们需要工作、他们需要活下去，让民众知道自己对于他们的苦难是了解的。

我们即使不能做到像希特勒那样震撼人心，也应当通过语言把我们内心的想法表达出来。

如果你在一家公司工作，到了发工资的时候，领导叫你去他办公室。你还在猜测这个月的工资到底会得到多少。可是，当你进入领导办公室，领导突然表示，要停发你的工资，理由是你上个月请假太多。那么，为了说服领导取消或减轻对你的惩罚，你会说些什么？

为了说服领导取消或减轻对你的惩罚，你应该将你要求领导这么做的理由进行凝练和抽取，将它们告诉领导，让领导看到你的想法、理解你的做法。千万不能罗罗嗦嗦说上一大堆，把你的想法掩盖了。



抓住你思维逻辑中的关键信息

捕获关键信息，就如同学校里语文老师让总结段落大意一样。我们在阅读文章时，尤其在看小说时，都会盯住那些最精彩或是最抢眼的地方看，别的会很快掠过。

用凝练的语言化解职场困扰



在职场上，难免会遇到让同事误解、领导误会的时候，此时，你需要将自己的观点和想法用简明扼要的语言加以解释，让他们理解你，甚至支持你。

将日常经验转化成经典语言



曾经有一份真诚的爱情摆在我的面前，我没有珍惜，等到失去的时候才后悔莫及，人世间最痛苦的事情莫过于此。如果上天能够给我一个重新来过的机会，我会对那个女孩子说三个字“我爱你”。如果非要给这份爱加上一个期限，我希望是，一万年……



对于艺术和生活的关系，人们常说“艺术源于生活，而高于生活”。生活经验的经典体现就是艺术，而艺术在日常生活都能找到自己的落脚点。

艺术和生活的最大区别不在于是否真实，而是在于是否有意识地煽情。



惊险三分钟：让最狡猾的对手感到震撼

和对手打交道，当你已经运用上“连珠炮”这一方法，也选好了时机，把握住了分寸，接下来你需要做的是，运用自己思维逻辑中最出彩的部分，将对方吸引住。即使只有三分钟也行。因为只需要三分钟，已经能让对方被你所表现出的东西所震撼。这就是所谓的“惊险三分钟”的魅力。

.....

如何甄别“狡猾”的对手

我们一般都把“狡猾”这个词当成贬义词，说某个人很狡猾，好像就是给这人贴上了精明、狡黠、奸诈的标签，表明“这家伙鬼点子很多”。“狡猾”这个词运用的前提是对方的利益和我们的利益之间是冲突的。可见，用“狡猾”来形容我们的对手是恰如其分的。

如何去甄别谁是“狡猾”的对手呢？

甄别“狡猾”的对手，方法是多方面的，比如说从对手的面部特征、脸型、面部血色、头发和说话表情以及身高、胖瘦、行事风格等，进行一系列的分析。这里涉及的知识比较多，有解剖学、心理学、社会学等各方面的知识，还包含很多社会阅历。但是也要注意一点，“狡猾”的敌人往往善于伪装，所以切勿“以貌取人”。如何去甄别谁是“狡猾”的对手，哪种对手更难对付，这才是你此刻需要下的功夫，并不是别人一说这人很“狡猾”你就相信了。

甄别“狡猾”的对手，是需要一定过程的。在与你的对手的短暂交锋中，如何能最快地甄别对手是否“狡猾”呢？你可以从一些细节入手，比如先从细节上稍微试探一下对方，收集一些有用的信息。比如先试图进入对手的思维逻辑中，找到一些可能对你初步判断极为有用的信息。另外，在接触对手前，尽量做足功课，了解对手。可以这么理解，在最早与对手相互交锋的短暂时间内，你必须掌握第一手资料。



谁是你的对手？

警察和小偷

警察和小偷可谓是天生的对手。警察希望“天下无贼”，恨不得将所有小偷一网打尽；小偷最怕的就是警察，常常绞尽脑汁想法逃脱警察的抓捕。



对手是自己



《孙子兵书》兵法说：“知己知彼，百战不殆，”我们不光要了解敌人，更要了解自己。每个人都有自身的缺陷和不足，如果自己不能想办法克服和改正，最大的敌人就是我们自己。



树立“惊险三分钟”的观念

“惊险三分钟”就是指，在最有效的时间内，将对手牢牢掌控在你的思维逻辑中，通过你的思维逻辑演绎，让对手心悦诚服。简而言之，就是要提高与对手交锋时的效率。

在双方交锋的过程中，取胜的那方往往都是善于“先声夺人”，并能不失时机地将“连珠炮”之类的亮点发挥出来。这就是善于营造“惊险三分钟”效果所带来的优势。

我们在日常生活中，都会习惯性地记住那些特征鲜明的东西，或者说是具有典型意义的东西。某部影片好看与否，影片演员表、内容简介、影评，都是我们快速了解的有效依据。人们善于根据已有经验对现在发生的事情进行分类。

相信大家对“中国打工皇帝”唐骏和他的职场经历不会陌生。唐骏之所以能取得如此成就与他能快速把握对手心理弱点有很大关系。对于前来应聘者，唐骏会给他们出三道较难回答的面试题目，在应聘者思考题目的几分钟内，唐骏就已经抓住对方的内心了。

其中有个面试题目是这样的：如果你是某电视台的名主播，现在要跳槽到别的电视台工作。在原台那档主持了两年之久的节目最后，你有30秒的时间可以和观众告别，你会说些什么？

结果，那些前来面试的人，要么是说如何地想念观众朋友，如何地舍不得，要么是说他离开原台的原因，也有应聘者说到了自身的不足。不过，这些都没有令唐骏满意。

唐骏给出的这个问题，类似脑筋急转弯。你不能仅从这个问题的表象来回答，不能把思维局限在自身或电视台方面，因为离开总归是一件让人伤感的事情，自身和电视台之间的矛盾也让人尴尬。其实，这些让人伤感、令人尴尬的问题，你完全可以避而不谈，在节目的最后给观众讲一个故事，或者是朗诵一段诗歌，这样可能会更好。

生活中与人打交道，这样的例子还有很多。也许是场合不同或者目的迥异，你扮演的角色也随之转换，但是道理一样适用，只有在交流的过程中“先声夺人”，利用好发挥语言攻势的最佳时间，将自己理念或思维逻辑中具有典型意义的部分，提取出来并集中展示。这样才能做到高效快捷，能将你的对手在短时间内“斩于马下”。



“三分钟”到底有多久

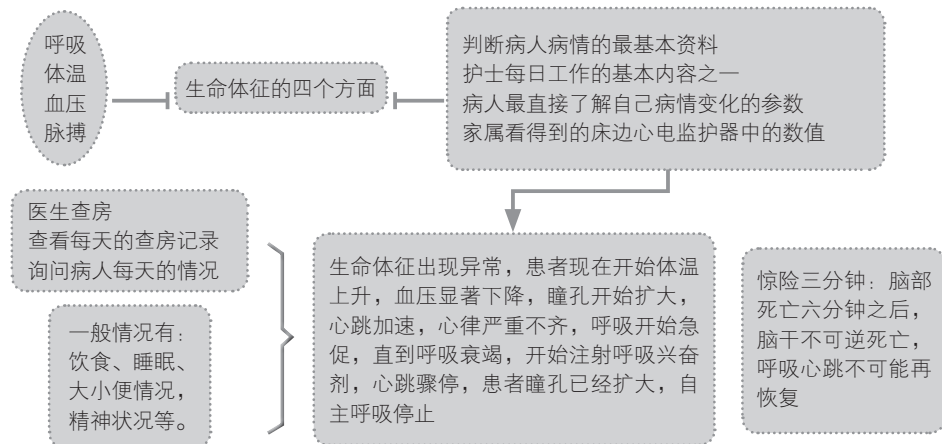
有人对这种“惊险三分钟”观念里的“三分钟”一词理解不清，觉得这个概念很模糊。我们得明白，“三分钟”并不是现实中的时间值，唐诗“飞流直下三千尺”中的“三千尺”并不是指瀑布真的有“三千尺”，如果是真实的也会失去这种艺术的张力和飘逸感。在这里，“三分钟”也是一样，只是为了能强调出与对手交锋时思维逻辑上的“爆发力”。

一分钟自我介绍



危情时刻

在关键时刻，医生在拯救病人的过程中，更要具备这种“惊险三分钟”的观念。当一个生命开始出现危险，从临床上的告病重，到后期的告病危，每一次出现的病情恶化过程，都是医生心中“惊险三分钟”一次次叠加的过程。





让自己显得无所不知

鲁迅先生在一篇文章里，讲到一个现象：我们人类，原以为自己多么了不起，但一看到比自己强大的人，顿时就妄自菲薄起来了。其实，这里就涉及一个心理战术上的问题。在与对手交锋之前，我们必须让自己强大起来。

.....

让自己先强大起来

如果一个人说自己无所不知、无所不能，这不是笑话就是疯话。但是，在生活中，这种“吹牛大王”是随处可见的。

德国哲学家莱布尼兹说：“凡物，莫不相异。”这世界上没有两片相同的叶子！这个世界上也没有两个相同的人！你我之间的不同之处，让我们之间产生交流或交锋时，总有一方处于优势地位。

如果你在与对手交锋、与朋友交流的时候处于下风，并且想扭转这种局面，有两种办法：一种是让自己变得更强大，比对方更强大；另一种就是让对方变得更弱小，比你还弱小。第一种办法，一般称之为“良性竞争”；第二种办法，一般称之为“恶性竞争”。

让自己强大，可以分为实质上的强大和表面上的强大。一般来说，让自己实质上变强大比较难，要耗费大量的精力、较长的时间、更多的资本。在限定的条件下，无法让自己在实质上变强大的时候，我们其实可以从表面上下功夫，也就是“虚张声势”。有时候，其实只要在气势上压倒了对方，也可以实现我们的目的。

诸葛亮的空城记之所以能够成功，并为后人所借鉴，正是运用了这种虚张声势的心理战术，使生性多疑的魏将司马懿带领着的15万大军，不战而退。如果论兵力，两人正面迎战，诸葛亮大败无疑，但抓住对方的心理弱点，在表面上给敌人营造兵力强大的假象以威慑敌人，这就是诸葛亮的过人之处。



精研高深理论

有个笑话是这样说的。哲学家坐渡船过河，问船夫：“你懂哲学吗？”船夫当然不懂，哲学家就轻蔑地笑了笑，说：“你失去了一半的生命。”风高浪急之下，船翻了，船夫问哲学家会不会游泳，哲学家说不会。船夫说：“你将失去全部的生命。”

“1+1”到底等于几？

“1+1”等于几这个问题，在不同的人看来会有不同的答案。

“1+1”等于几



学生：等于2
老师：等于未知数“X”
工人：等于一个小零件
干部：等于一个大集体
歌手：等于“两个连续的节奏”
老人：等于“两个时代的重合”
诗人：等于“感情和智慧的糅合”

这原本是个“老掉牙”的问题，常会有人这么问，不同的人就会有不同的答案。学生如实回答，等于“2”，没错，但是老师为何会说等于未知数“X”呢，这显然是受到“不确定性”哲学的影响，至于诗人说的情形，那就是类似“合二为一”的概念。

什么是“相对论”？



爱因斯坦的相对论，且不说多么高深，但至少也不能说牛顿的理论都错了吧。理论都是在不断地被后人批判的过程中成熟起来的……



善于包装自己

当你真正让自己强大起来之后，你才能“吹牛皮”，因为“吹牛皮需要打草稿”。也就是说，从你身上所彰显出来的东西，应该是新颖而又合乎逻辑的，不至于“高谈阔论”到头来全是“废话连篇”，也不至于你原本“学富五车”，结果因为过于谦虚，而被你的对手忽略。

世界上最高大最豪华的建筑物以银行居多，这是为何呢？因为银行钱多得花不完吗？不是，这是因为银行需要通过树立高大稳固的形象来提升人们对它的信赖度，这其实就是银行自我包装的一种体现。试想一下，人们会放心将自己辛辛苦苦挣来的血汗钱交给一个破破烂烂的小银行吗？不会。

银行需要树立良好的形象，个人更要注重包装自己。为什么同样是销售员，有的成为了销售冠军，有的则业绩平平呢？对于同一件事，为什么有的人办事非常顺利而有的人却屡屡失败呢？出现这种情况，除了个人能力上的差别，跟个人形象也有很大关系。

不光是办事，就连过马路人们通常也会跟随一个给自己印象良好的人。有人做过这样一个实验：让一个乞丐打扮的人和穿着高级西服的高级白领同时在一个热闹的路口过马路。

结果很明显，人群都选择跟在白领形象的人后面过马路，而乞丐后面没有一个人跟随。为什么会这样呢？因为衣着亮丽的白领更容易让人产生信赖感，而衣着褴褛的乞丐却不能给人信任感。由此可见包装的威力。除了注意衣着打扮，良好的品格、积极向上的心态同样也是一种包装，而且比外在的包装更为重要。热情、诚实、宽容、乐于助人的人更容易获取他人的信任感，在办事时这样的人自然不会轻易受到他人刁难。

人如商品要包装，但切忌过分包装。包装太多会失去了真实的自我，在与别人交往中，不容易获得信赖感。在充分认识自己的基础上，恰当地表现自己的个性美，使外在的一切与自身浑然一体，此时你不再是商品，而是活生生的人。



从外形到内心真正实现创意包装

这就是说，一个善于包装自己的人，一定要掌握一些诀窍，要从外到内，从整体到局部，做一次“全面”包装。这样做，不会因为某一方面有失偏颇而引起相反的效果，而能巩固包装效果。

善于包装的人们



赵本山



李小龙



这些绝对是自我包装的高手。



周星驰



图中出现的这些名人，之所以成为名人，正是因为他们善于包装，从内心到外表，内在注重内涵修养，外表则是运用特征性的标志加以形象化，既能让人记住，又能独特地表达出自身的特质和优势所在。

网络推销

一般而言，网络推广有以下这几种方法：

- A：通过网站的头版头条进行推广，这是最主要的。
- B：通过社区（白社会）、论坛等形式进行推广。
- C：通过网址链接形式进行推广。
- D：通过邮件、QQ聊天群与博客等形式进行推广。
- E：通过跟帖、评论、灌水等形式进行推广。

第二章

超级围困术： 解除对方的心理依靠

在与对手进行交锋的过程中，就算你保持沉默，或者运用各种手段来掌控他人，你还是需要先将对手的思维逻辑证据收集起来，这样才有利于你去解除对手的防卫心理。

不过，在你收集对手的思维逻辑证据时，你至少要跟着对手的思维逻辑证据往下走，换句话说，即便这场交锋还没发生，但在双方展开交锋前，其实有一个心理上的前提，那便是双方都有一定的防卫心理。这是你的思维逻辑证据与对手思维接轨“交锋”所必需的心理基础。我们需要将这种心理依靠予以解除。谁能先将这种心理依靠打破，那么在这场交锋中，谁就能从心理层面上给对手造成“围困”的局面。





分步骤拆除对方的证据

“拆除”一词在字典里的意思是“拆掉”，反义词是“建设”。

.....

查找对方的“证据”

所谓“证据”，其实就是在与你进行交锋的过程中，对手如何表达他（她）的思维逻辑或理念。这可以是对手在表达过程中所采用的手段或方式，也可以是对方表达出的内容。这些都是对手在与你进行交锋时的原始证据。我们会根据一个人的说话语气、语速、语言风格、说话内容等来了解这个人的性格特点，然后在此基础上对这个人加以评价。

语速快的人性格大都比较外向，这类人往往口才比较好，而且懂得察言观色，很会迎合对方的心理，见什么人说什么话，能说会道，善于交际，总能轻而易举地达到自己的目的，但弱点是心里藏不住事，个性比较暴躁，易怒，固执，遇到挫折可能会一意孤行。

慢性子的人一般说话语速较平缓，不紧不慢，即使遇到危险的事情仍然不紧不慢。这样的人大多个性温柔、心地善良，富有同情心，能够关心和体谅他人。在处理事情时，这类人的优点是谨慎细致，谋划周密，能听取他人意见，但又有自己独到的见解。缺点是思想偏保守，思维不够敏捷，原则性太强，缺少变通，对新生事物接受能力较差，处事犹豫不决，缺乏魄力。语速特别慢、而且不稳定，说明此人个性软弱、内向，缺乏自信，有点木讷。

如果平时语速很快、伶牙俐齿、能说会道的人突然转变语速，变得语速缓慢，吞吞吐吐，前言不搭后语，这可能有两种原因，第一，他可能对对方不满意，无意和对方交流，甚至对人有敌意；第二，他要么就是做了什么错事心虚，要么是有什么事情瞒着对方，不想让人知道。



你能成为福尔摩斯吗？

名侦探福尔摩斯破案的方式，其实没有什么惊天动地之处，不过是比一般人多考虑一步而已。从现有的证据出发，证据都是犯罪行为留下的痕迹。

谋杀案的前后细节

有这么一个案件，甲乙两个人，甲知道乙有恐高症，这天甲邀乙登山，乙说他害怕上山。二人后来闹矛盾，甲想到乙有“恐高症”，这天谎称乙的母亲上楼坪上去了，然后躲在天台后面。等乙上楼之后，甲撤掉楼坪上的板子，并用语言威胁乙，乙害怕中看到身后的高楼，一不小心掉了下去。



我们可以通过阅读大量的探案书籍，来发现探案中的规律。但是，遇到实际案件的时候，那点东西显然是不够的，脱离实际的学习只能让你的侦探思维局限在一个狭窄的领域之中。

成为福尔摩斯所需要的条件，首先必然是能准确而迅速地找到罪犯们的犯罪证据。想从扑朔迷离的现象背后，找到案件的本质，这就需要有一双“福尔摩斯式”的眼睛。而弄清罪犯的思维逻辑，则要对各个领域的知识都有所了解，这样才能更好地抓住对手的证据。



警察将这个案子的来龙去脉进行了一番梳理，最后找到了导致乙死亡的原因。

小链接

夏洛克·福尔摩斯，是英国侦探小说家阿瑟·柯南·道尔所塑造的一个才华横溢的侦探形象，他自称是一名“咨询侦探”，他只在其他私人或官方侦探遇到麻烦时才出面去解决问题。而福尔摩斯本人最擅长的侦探方法是观察法和演绎法。



善于“识破”对方的思维逻辑

掌握对方的思维逻辑和识破对方的思维逻辑，这是两个完全不同的概念。识破应该在掌握的基础上进一步完成，也就是说，掌握了对方的思维逻辑，不一定就能识破它。

就像金庸武侠小说《笑傲江湖》中令狐冲与东方不败大战于黑木崖，令狐冲虽然识破了对方的破绽，但是由于东方不败的速度实在是太快了，令狐冲根本跟不上对方的速度，连自保都做不到，根本破不了东方不败《葵花宝典》中的招数。

一般而言，识破别人逻辑脉络，需要有广泛的知识面。只有掌握各种类型的不同思维逻辑脉络，以及这些思维逻辑脉络的外在表现，才能从对方具体的言行举止中，一一印证，再从自己的思维逻辑“模型库”中，找到储藏在对方大脑深处的具体思维逻辑脉络。

只有在你的思维逻辑“模型库”中，本来就已经存在对方思维的整个逻辑体系或是最具代表性的那部分逻辑轨迹的影像，你才能迅速地找到对方思维逻辑的脉络，继而发觉对方的破绽，将其逻辑思维攻破。

如何从广泛的交往经验中，形成自己的思维逻辑“模型库”，是摆在我们面前的重要问题。我的经验是，将这些你认为具有代表性的思维模式进行排列组合，将类似或相似性的思维逻辑放进一个区域。总而言之，就是归纳总结。

这就像是在一个菜市场里，蔬菜的买方和卖方聚集在这里，利于人们集中前来出售和采购。如果你想买衣服则只能到服装市场，而来菜市场买衣服那自然是行不通的。

形象地说，我们将各种具有不同特征的逻辑脉络储藏到一个密装箱内，然后将这些密装箱统统归档到一间屋子里。平时，我们将各种逻辑脉络分门别类，收集到我们的大脑中。需要判断对方思维逻辑脉络的时候，只要将我们平时收集起来的各种模型取出来，照方抓药，就能够迅速地找到对方的思维逻辑脉络，以及这些思维逻辑脉络中在什么地方存在什么样的破绽，应该如何循着对方的思维脉络从对方存在破绽的地方攻破对方的思维逻辑体系。



积累同样重要

“识破”对手的思维逻辑证据，除了自己平时应多方面积累不同类型和具有独特代表意义的证据之外，还得总结或发现新的证据。



普鲁斯特小简介：马塞尔·普鲁斯特（Marcel Proust），20世纪法国最伟大的小说家之一，也是20世纪世界文学史上最伟大的小说家之一。代表作为长篇巨著《追忆似水年华》。

在普鲁斯特意识流之前



第一个评论家在认识新文学的过程中，始终是扮演着创造新理念的角色。正因为评论家首次提出来“意识流”小说，才使得日后这类小说开始在全世界流行开来。

在普鲁斯特意识流之后



在中国刚接触这本书的时候，包括评论家在内，受到已有评论影响较深。以后在多次见到类似小说时，我们所做的就是借鉴原先的理论并当成知识加以运用。



这正是创造新理念和积累证据的两个过程。类似《追忆似水年华》这样的书，在以后接触时我们就会迅速地用这种“意识流”标签加以类别。这就是说，世界之大，总会有你没见到的东西，这时就需要运用已有经验进行开拓，继而将其在已有经验的创造力上进行新理念的再创造。



让沉默增加对方的压力

和其他人待在一起的时候，沉默往往会让人觉得很尴尬，这有两种可能：一种是这人本身内向；另一种是和他不喜欢的人在一起。

.....

沉默是什么？

按照字面意思理解，沉默就是一言不发。不过，我们绝不能仅从字面意思去理解，因为它还有“忍耐”、“压抑”、“逆来顺受”的意思。

我们看看鲁迅的《纪念刘和珍君》，“沉默啊，沉默啊！不在沉默中爆发，就在沉默中灭亡！”鲁迅所说的“沉默”，还有“忍耐”、“沉沦”和“压抑”等意思。

明白了沉默是什么意思，这对于我们与对手进行交锋很有好处，因为这也是一种“掌控他人”的武器。

与对手之间的交锋，也不一定是“你死我亡”的对抗，可能是“养匪自重”的依赖，还有可能发展成“惺惺相惜”的友谊。这种转换对于你认识对手的心理状况，会有一个更为接近事实的纠正。也就是说，有时候对手可能对你产生了依赖心理。

有时候，这种对手之间的依赖心理的表现形式正是沉默。唐诗“此时无声胜有声”正是此意，“有声”的琵琶乐曲想表达、却表达不出的感情，“无声”的沉默却能表达得淋漓尽致。此时的沉默对于琵琶演奏者而言，就是一种表现形式。

我曾在某报纸上看到这样一则新闻，讲的是某城市里的城管人员，对于路边摆摊点的人们，实行沉默执法。他们默默地站在违规摊点前面几分钟，这些商贩就会主动离开那里。这证明了，沉默的背后是你与对方之间的心理较量。

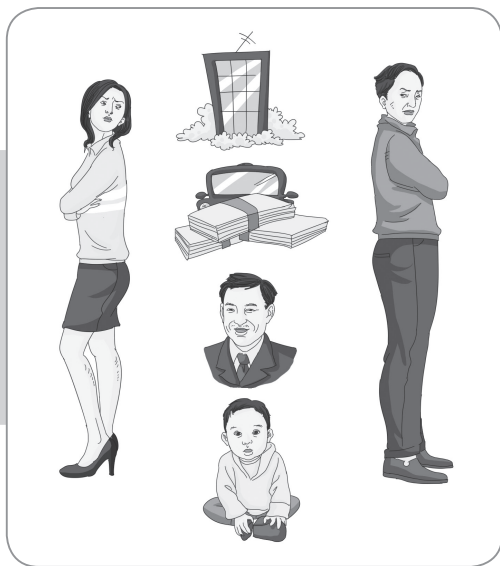


沉默也是一种沟通

沉默也是一种沟通，遇到棘手的事情，无法从正面进行解决，可以用这种“无言以对”的冷办法。与对手沟通，不一定非得用有声语言，有时适当运用无声的语言和肢体语言（如表情）也不失为一种沟通的好办法。

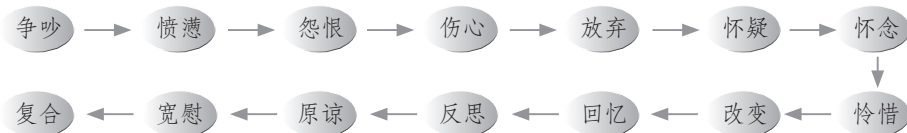
婚姻遭遇危机

当人们面临婚姻危机时，总喜欢争吵，纠结对方在婚姻中犯下的错，结果越吵越伤感情，最后婚姻面临破碎的危机。如果此时能适当地沉默，温柔地拥抱对方，问题说不定反而能迎刃而解。



沉默的心理效应

一系列心理动作应激：



有一种沟通叫沉默

适度的沉默并不妨碍人与人之间的交流，因为除了语言可以作为交流的工具外，人在沉默中的行为可以更强烈地表达自己的感情。《诗经》中就有“桃李不言，下自成蹊”的名句。





沉默如何产生压力

了解了“沉默”之后，我们可以学着利用沉默，给对手施加压力。但是，从理论到实践还有一定的距离。要想学会通过沉默给对手施加压力，还需要了解更多的知识和进行更多的实践活动。

那么沉默的力量来自于哪里呢？

一方面，沉默的力量来自于“含蓄”之策略。

有这样一则故事，有两位男性同时爱上一位女性，有一次他们在海上遭遇风浪，几经波折最终来到了一座荒岛上。其中一位男性使出浑身解数，说尽了甜言蜜语，想博得美女的欢心，而另一位则一言不发，默默地用行动表达对女性的关爱。结果女人没有接受夸夸其谈的男性，而是投入了默默付出的男人的怀里。默默付出的男人无疑是聪明而睿智的，他深谙沉默的力量胜过千言万语，是征服心灵最有利的武器。

另一方面，“沉默”的压力也是一种威慑力。

沉默的一方，用无声的行为表明，自己的沉默不等于默认。和对手沉默以对，并不是承认对方有道理，决定遵从对方的思维逻辑，而是不想再和对方进行语言上的交锋，将根据对方的行为进行相应的直接行动。而对于下一步的直接行动，他们也有两套方案：如果对方妥协，那么“你好我好大家好”，他们也会相应地做出让步；如果对方继续强硬下去，那么他们将采取对抗性更高的行动，“鱼死网破”。

有一次，墨子和公孙班一起讨论“非攻”的学问。结果两人同时感觉到双方在理解上存在很大的分歧，如果继续探讨下去可能会针锋相对，无法分出胜负。于是，公孙班说：“我知道怎么对付你，但是我不说。”墨子也说：“我也知道怎么对付你，我也不说。”两个沉默的学者，用无声的语言完成了心灵的交流和碰撞，这是一种智慧的较量。

可见，当双方存在着是非对抗性的矛盾时，沉默其实是一种更强硬的提示，提示对方的行为中有错误的地方。很多“讷于言”的人，不愿意出言指责别人的错误，于是他们就用沉默的方式来指出对方的错误。这种沉默的方式比出言指责造成的压力要大得多。



沉默的几种常见情况

在忧伤、愤懑到恐惧或者紧急情况下，或者说正面对某种无聊透顶的现象，我们都会沉默。我们之所以采取沉默，是因为这种方式更能表达出我们内在的情愫，一切的浮躁与喧嚣在这个时候就会消失。

用沉默表达悼念之情



鲁迅先生的逝世对于中国革命和文学来讲，是一大损失。人们在鲁迅先生的葬礼上“沉默”哀悼，表达无限悲痛的心情。

小链接

鲁迅，原名周树人，男，汉族，浙江绍兴人，字豫才，原名周樟寿，字豫山、豫亭，以笔名鲁迅闻名于世。年轻时他到过日本仙台学医，后从事文艺创作，涉猎杂文、短篇小说、评论、散文、翻译作品，是新时期文化运动的健将，被评为“伟大的文学家、思想家和革命家”。

沉默以对



面对尴尬的问题不好直接回答时，不妨沉默以对。



轰炸对手的痛脚

了解对手的思维逻辑并找到其脉络，再进行沉默对抗，这已经上升到了一个“进攻”层面。但是要真正地发挥“轰炸性的效果”，还得找准对方的痛处才行。

.....

找准对手的痛脚

充分理清对手的思维逻辑脉络，分步骤地将其进行拆解，明白对手思维逻辑脉络的优劣之处，这是攻击对方“痛脚”之前必须要做的准备工作。

关于对“痛脚”一词的理解，肯定不能以“脚痛”论之，而是包含“短处”、“把柄”的意思。但也不仅限于这方面的理解。对手比较吸引你或者说具有代表对手证据特色的标志性的东西，也可能成为其“痛脚”所在。

单从字面上理解，还以为这是敌我之间的对抗。当你发现“痛脚”可以是别人的优点时，这种局限的理解就会上一个台阶。比如，你正处于恋爱中，但是你的恋人太过于关心你，关心到有些令你受不了。在你们之间的恋爱交锋中，这种原本美好的东西，就成为你恋人的“痛脚”。你需要采取相应的措施，向恋人指出这个问题。

看过电视剧《铁齿铜牙纪晓岚》的朋友们，相信对和珅和纪晓岚之间的智斗故事不会陌生。和珅和纪晓岚之间的关系，是典型的对手关系。在政治作风和人情世故的处理方式上，二人迥然不同，但是都受宠于乾隆，双方对峙共存。在纪晓岚看来，和珅的“痛脚”在于“贪”。但是由于和珅善于阿谀奉承，工于算计，给纪晓岚“轰炸痛脚”增加了很多难度。和珅也恨不得将这个眼中钉早点拔掉，结果双方互揭对方的短，明争暗斗，各有胜负。这使得整个电视剧情节跌宕起伏，所以观众都喜欢看。

由此可以看出，找到对手行为和思维逻辑上的“痛脚”，是将对手打败的有力武器。



我的痛脚在哪里

兵家策略讲究攻守相宜，所以我们在找到对手的“痛脚”之前，一定要对自身的不足和缺陷有一个充分的了解，并尽量改正，以防被对方攻击。

我的痛脚是什么？

能够将自己的“痛脚”找到，首先需要我们对自身优缺点有一个比较深刻的了解。这就需要从内到外对自己进行剖析，要敢于面对真我。

以下情况之内的我：

与人交谈时喜欢干别的事：不尊重他人
给长辈送礼时很随便：不注重礼仪
与人争吵时得理不饶人：钻牛角尖
背诵文章总是出错：记忆力差
想不出有新意的主意：创新能力差
喜欢大把地花钱：铺张浪费

后果

得不到别人尊重
不会给人留下好印象
会被人讨厌
不聪明
不够有灵气
不会理财

人们在生活中或多或少都会有自己的不足或缺点。在寻找对手的优缺点时，更大程度上会受到你原有思维逻辑的影响。所以，找到对手的痛脚，其实需要先找到自己的痛脚，并加以避免，这样你会更容易找到对手的痛脚。

痛脚并不羞耻

“金无赤足，人无完人”，我们完全没必要因为自身的某个缺点而感到羞愧。正因为有了“痛脚”，才能衬托出我们的优点，优点应该大力发扬，缺点则需要避免。



小链接

“扬长避短”，在人们面对自身“痛脚”的时候是大有裨益的。发扬自己的长处，回避自己的短处，只有恰到好处地发挥自己的长处，才能脚踏实地朝着人生的最高目标奋斗。



轰炸也是有方法的

当我们找到对手思维逻辑中的“痛脚”时，并不要马上进行“狂轰滥炸”。这样做效果可能不好，甚至适得其反，“打草惊蛇”。

试想，你寻找到对手思维逻辑中的破绽，这个过程是在暗中进行的，你的对手可能还沉浸在自己的思维逻辑中，并没有察觉到你的所作所为，正试图继续向你展开攻势。你应该做的是等一个恰到好处的时机，这个时机是能够让你将对方一击毙命的绝佳机会。

事实上，细心的你可能会发现，在一些交锋中，尽管已经发现了对方思维逻辑上的破绽，但是适当地延缓针对对方破绽进行的攻击，会起到更好的作用。这正如在一场乒乓球对决比赛中，两个球员正在交锋。原本占据优势的一方，在后面却是越打越差。为什么会出现这样的状况呢？这个时候，解说员会说这个扳回劣势的运动员心理素质过硬，作战经验丰富。

其实这里就包含着一个战术问题，在一方球员正占据优势的时候，另一方可能是处于防守状态，正在观察对手的“球路”以及“球路”中的破绽，在这个观察的过程中，处于劣势是正常的。或许，防守的一方已经发现了对手的破绽所在，只是在等待反击的时机。而进攻的一方，因为在进攻中消耗了大量的精力，在精力不济的时候，就会放大自己的破绽，开始犯错误，这个时候就是防守方发动反击的最佳时机。

当你已发现对方的“痛脚”所在，正要采取行动时，必须先清楚自己思维逻辑中的优势之处以及如何运用这方面的优势进行反击。两种思维逻辑交锋时本身还可能存在不利于你去攻击对手“痛脚”的状态或因素，这些都是你需要事先预料到的。

有时候，我们不应该盲目地等待对方自己犯错误，而是应该去争取。或者说当我们已经发现对方的破绽时，我们可以通过自己的行动，将对方引诱到更容易犯错误的方向上去，让他们的破绽在对他们不利的方向无限放大。而我们则可以趁机发动攻击，这就是兵法上说的“诱敌深入”。



打草惊蛇

三十六计之打草惊蛇，在古往今来的军事战场上，运用得比较多。我们找到对手的破绽之后迅速予以出击，往往会适得其反，达不到预期效果。

草地上有蛇

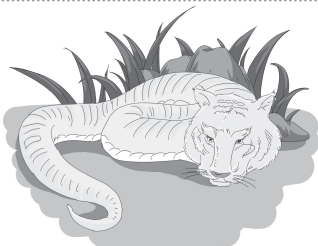
发现目标 目标环境是草地	}	这种蛇与草地颜色相似 善于伪装成草（痛脚所在）	}	但触碰到草会惊扰蛇 蛇会反抗	}	效果相反 蛇跑掉了
-----------------	---	----------------------------	---	-------------------	---	--------------



图中所展示的正是“打草惊蛇”的场面。原本认清了“蛇”与“草地”的本质区别，也找到了蛇的“痛脚”所在，但是最后蛇还是跑掉了，只能说这场“进攻”很失败。

“虎头蛇尾”的判断

对“蛇”的判断一定要准确，正如上面的情况，即便你看到蛇的“痛脚”，也不能掉以轻心。



图中所展现出的正是“虎头蛇尾”的怪物，看上去很强大，不过那还只是刚开始的部分，到后面就看到真实情况，那就是“蛇尾”。比喻开始时声势很大，到后来劲头很小，有始无终。

小链接

“虎头蛇尾”讲述的是清朝的故事，清朝年间，官场十分腐败，钱可以用来捐官。京城有一个官老爷看不惯这种事，就上奏折想让皇上对这种现象进行整顿。湖南巡抚接到皇帝的谕旨，立即组织手下的文武百官进行考试，并对外面说请人代考的，斩立决。此后，就再没采取什么行动了，此事就这样开了头，却没有贯彻实施下去。



现场推理的心理冲击

经常看侦探推理小说的朋友们，不难发现这样一个现象，这些小说中类似福尔摩斯的神探，在与那些性格各异，来自社会各行各业的对手们进行对抗交锋的过程中，往往能够从现场中得到作案分子遗留下的大量线索。

.....

推理的逻辑主义

明白现场推理的含义之后，接下来我们应该想想如何在我们的日常生活中运用现场推理。现场推理更依赖于人的逻辑思维，只有把自己的逻辑思维理顺了，才能知道自己需要什么样的线索当证据，证实自己对犯罪分子的推理。

一般而言，现场推理人员，是需要掌握很多知识的，包括法学、犯罪心理学、情报学、侦探学、物证学以及物证提取、网络通信、格斗擒拿、监视跟踪、危机自救等多种专业知识和技术，这些是最基本的技能，也是必须掌握的技能。

在收集证据的过程中，参与人员可能会受到来自各方面的威胁，对手施加的压力，你的这些工作伤害到了对方的既得利益，如果你不懂得擒拿格斗，那是万万不行的。福尔摩斯就精于拳击和击剑，每天在家练习枪械射击。而且，有时你面对的不是普通的杀人犯、盗窃犯，而是高智商犯罪的作案人。他们的高智商不仅体现在设计犯罪行为方面，还体现在与警方周旋方面。

他们会尽量延缓警察发现他们犯罪的过程，如果警察不能发现他们的罪行，就不会对他们的犯罪行为进行侦破，如杀人犯毁尸灭迹，不让警察发现受害人已经死亡的事实。他们也会采取各种手段，消灭自己的犯罪证据，如盗窃犯在离开犯罪现场前，把自己留下的痕迹一一抹去，让受害人和警方无法察觉到自己曾经来过这里，或者把犯罪现场弄得乱七八糟，使警察破案没有头绪。但是，无论多么复杂，当侦探拥有了丰富的经验和广阔的知识面之后，这些都只是表象，侦探的逻辑思维会迅速地找到现象背后的实质。



生活中的现场推理

这种现场推理在生活中也是会被经常运用的。这样的推理，并不是为找到罪犯真凶，而是为了证明一个事实，或者是将某件事情加以还原，得到更接近事实真相的部分，这是广义上的现场推理。

我在现场

曾经有一档节目正是叫“我在现场”。在生活中，很多事件正因为有“我”的参与而显得不再那么神奇，我们可以解密，可以通过一系列的思维活动将早先遗忘在岁月中的历史记忆加以重现，继而将这些生活事件真相加以重新还原。



图中所示的车祸现场，目击证人见证了当时车祸的全过程，这正是警察需要其配合调查的原因。警察只能通过现场的车祸痕迹进行推理，而证人也是现场车祸痕迹的一个元素。

推理还原

推理还原可以理解成推理最终需要达到的目标，也就是最符合推理出的事实真相的那个结果，按照事物的本来面目加以呈现，这正是推理还原。

哥德巴赫猜想的演绎

版本一：任一大于2的整数都可写成三个质数之和。

版本二：任一大于5的整数都可写成三个质数之和，前提是数学界已经不使用“1也是素数”这个约定。

版本三：任一大于2的偶数都可写成两个质数之和（欧拉版）。

版本四：任一充分大的偶数都可以表示成为一个素因子个数不超过a个的数与另一个素因子不超过b个的数之和，记作“a+b”。

版本五：任一充分大的偶数都可以表示成两个素数的和，或是一个素数和一个半素数的和。（陈景润版）

通过对哥德巴赫猜想早期版本与后来在此基础上演绎出来的新版本的比较，可以看出，正是因为对当初“哥德巴赫猜想”的不断完善，才使得这个“猜想”本身更接近事物的本来面目。

小链接

这个问题是德国大数学家哥德巴赫（C. Goldbach, 1690—1764）于1742年6月7日在给大数学家欧拉的信中提出的，所以被称作哥德巴赫猜想（Goldbach Conjecture）。



现场推理给对手造成的心理冲击

面对你的对手，在这场你寻觅对方逻辑思维破绽的过程中，对方扮演的角色始终是现象背后的操纵者，你的每一次推理其实都伴随着逻辑思维和对手逻辑思维在行动上的一次交锋，你可能会顺着对方给你指明的道路走。但是，这并不代表你就被对手控制了，在找到对手逻辑思维的破绽前，你必须有这样的一个过程，顺着对手逻辑思维进行演绎推理，这本身就是寻找对方思维逻辑脉络。你可以顺水推舟，以其人之道还治其人之身，让对方自食恶果。

这就是现场推理给对手造成心理冲击的原理，用一句话简单地就说就是“将计就计”。那么，现场推理到底能给对手们造成什么样的心理冲击呢？

《三国演义》中“群英会蒋干盗书”的故事在中国流传甚广，这就是一个典型的通过现场推理给对手造成极大心理冲击的例子。曹操的八十三万大军和孙刘联盟军在赤壁隔江对峙之后，曹操的谋士蒋干自告奋勇要去说降周瑜。周瑜本来不知道蒋干是曹操的说客，还以为蒋干是看到自己行情见涨，前来投奔自己的人。为了告诉自己的发小，自己在东吴很有实力、很有前途，周瑜就组织了“群英会”。看到蒋干并不为自己在东吴的实力和前途而高兴，周瑜才发觉原来蒋干是想劝说自己投降曹操。

周瑜以自己极强的现场推理能力，将蒋干的打算摸了个门清，蒋干还以为自己没有暴露。周瑜设了一个反问计，原来刘表的手下蔡瑁，因蒋干举报而被曹操冤杀。而曹操杀了蔡瑁之后，一方面再也没有擅长水战的将领，另一方面荆州的降兵、降将跟曹操之间更加离心离德，最终导致赤壁之战曹操大败。

这就是现场推理给对手带来的心理冲击，以曹操的智慧都不能抵挡。曹操招降纳叛，当然会怀疑手下的忠诚度，他最恨手下的人背叛自己。而周瑜的反问计，则正好在曹操最得意的地方给了他一击。曹操以前以为别人都是因为自己的人格魅力而来投靠，结果看到的是前来投靠的人其实是为了当内应，曹操不愿意怀疑自己的人格魅力，当然就要迁怒于蔡瑁。

现场推理在事后还会造成更大的伤害。曹操觉察到自己上当之后，在是不是认错上也是进退两难：认错会有损自己的威信，不认错又有损自己的人格，在属下面前形成刚愎自用的印象，在收降的兵将面前留下怀疑对方的印象，这会造成集团内部极大的不稳定。



善于运用现场推理中的各种外显元素

现场推理的外显元素主要指的是，在与对手交锋的过程中，善于运用这一过程中各种表象的总和，来帮助现场推理人员最大化地推理出符合事实的结论。

赤壁之战

在赤壁之战中，刘备与孙权缔盟军队于建安十三年在长江赤壁一带大破曹军，奠定了日后“三国鼎立”的局面。

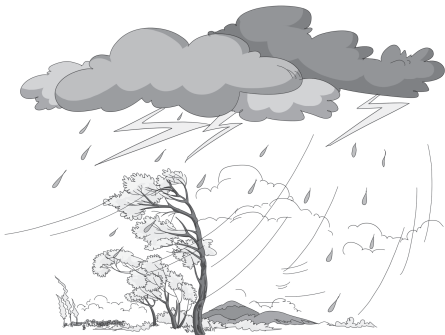


按照小说、电视剧中的情节设定，诸葛亮和周瑜对曹军进行火攻。诸葛亮夜观天象，发现一个有利的条件，那便是“东风”。

“火攻”固然是个好点子，但要想实现，必须要有风才行。

外显元素有哪些

一般而言，能观察或是感知到的外显元素，包括表情、动作、语言以及交锋形式中涉及的外显元素，诸如借助的物件、气候和周围环境等，这些都可以在现场推理中得到灵活运用并给对手造成心理冲击。



自然现象、现场的各种外部环境条件和事件人物的内心活动等都可以成为这些外显元素的构成内容，并不是说，外显元素就一定是外象的东西。

第三章

夸大的细节： 全方位掌控他人

我们在生活中常会碰到这样的人：能言善辩，在各种场合中都能脱颖而出。除了本身比较健谈之外，还是一个擅长包装自己的人。

如何包装自己，对对手进行全方位的心理掌控，这是一个值得思考的问题。



不同的外表形象，也会收到不同的关注度。





最小的方面：从一根头发说起

我们常说“心细如发”，在日常生活当中，我们常将头发视为细小的事物，如果我们的心理攻势能达到对方如发丝般细小的角落，则更容易让对方屈服。

.....

最小方面的含义

“细节决定成败”，这是细节管理专家汪中求在2004年出版的一本畅销书的书名。历史上发生的很多故事都可以拿来佐证这句话的正确性。

1485年，英格兰国王金雀花王朝的理查三世与里士满公爵亨利·多铎在博思沃斯展开决战，就是因为理查三世的战马少了一颗钉子，导致了统治英格兰331年的金雀花王朝的覆灭。

莎士比亚为这场战役写了如下几句话：

“丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；

坏了一只蹄铁，折了一匹战马；

折了一匹战马，伤了一位骑士；

伤了一位骑士，输了一场战斗；

输了一场战斗，亡了一个帝国。”

所以，不起眼的小细节，更需要细心去做。

著名作家孙犁也说：“古代史学家，写一个人物，并不只记述他的成败两方面的大节，也记述他日常生活的细节。”这句话道出了细节的重要性。很多文艺作品被批评为“粗制滥造”也是因为不注重细节，甚至有一些观众，更热衷于从电影、电视剧中找那些穿帮镜头。

我们要掌握别人的心理内容，就要在思维逻辑的层面，和对手进行交锋、和友方进行交流。如果我们不注重细节，往往会使效果大打折扣，不能达到预期目的。

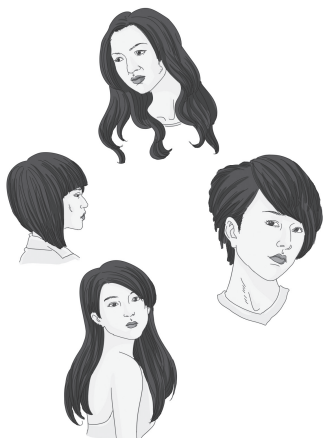


头发丝效应

老子说：“天下大事必作于细，天下难事必作于易。”细小事物的疏忽很可能使人前功尽弃，这就是所谓的“头发丝效应”。

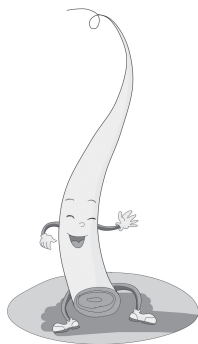
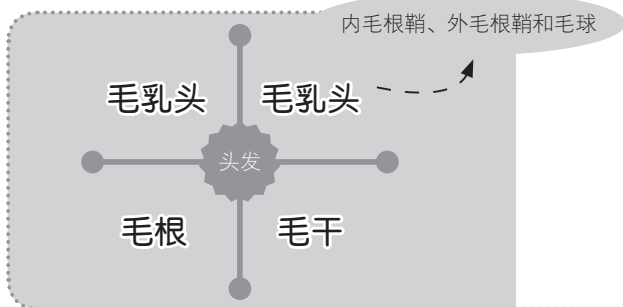
头发丝背后

就从头发本身来说，如果不注意经常清洗和修理，容易给人造成此人个性懒惰、生活邋遢的不良印象，进一步会影响此人与他人的人际交往。



清洗头发和修理头发本身是件很细小的事，但人们可以透过它来观察别人的生活态度。

明白头发丝的各种组成成分



小链接

头发具有的功效：1.头发具有吸水性，一般正常情况下的头发含水量约占头发本身重量的10%。2.头发具有弹性与张力。3.头发具有多孔性。4.头发能在一百度以上的高温中发生剧变，最后被碳化。



从最小的方面去发挥头发丝效应

当我们学会从细节去思考问题时，对于小到“头发丝”的事，都可以很容易发现，这就是古人常说的“见微知著，一叶而知天下秋”。西方也有类似的谚语：“要知道鱼子酱的味道，没必要把整罐都吃下去。”

从对方的一个细节着手，我们就可以看出对方为人处世的习惯，真性情都出自细节方面的流露。

例如，你想用真心实意去打动你的女友，山盟海誓在你女友看来根本不真实，不如从细节入手。你细心观察发现，她喜欢吃番茄炒鸡蛋，还喜欢听歌看月色，喜欢小狗。你可以从这些方面着手，先学会怎么做好番茄炒鸡蛋，然后在一个月光皎洁的夜晚邀请她吃饭，事先将一只小狗藏在房间里，给她一个“惊喜”，饭桌放在月光下，主菜就是你亲手做的番茄炒鸡蛋，你们伴随着女友最喜欢的歌曲进餐……

做好细节往往有化腐朽为神奇的功效。这一步棋走好了，整盘棋就活了。

曾国藩，这名在战场上屡战屡败的“常败将军”最初和太平军交手时总是吃败仗。于是，他不得不向朝廷求助，他在奏折中说自己“屡战屡败”，这既是他的心里话，也是他的自嘲。但是，幕僚看到这句话之后，劝他将这四个字进行改动，改成“屡败屡战”。结果，朝廷非但没有认为这曾国藩如何打败战，反而认为他不折不挠的精神很感人。朝廷认为曾国藩肯定可以成功，这不在于他打仗的水平如何，而是在于他从细节中体现出来的坚持。

和曾国藩一样，第一位登上宇宙飞船进入太空的前苏联宇航员加加林也是一位注重细节的人。他从二十几位竞争者中脱颖而出的原因是他很细心。当宇航员们进入飞船时，飞船的设计师发现只有加加林一人脱下鞋子，仅穿着袜子进入座舱。于是，设计师认为这位年仅27岁的年轻人懂规矩、真心热爱飞船。这样加加林才有幸去执行这项神圣使命。这一个小细节，决定了他实现飞天梦想和一生的辉煌。

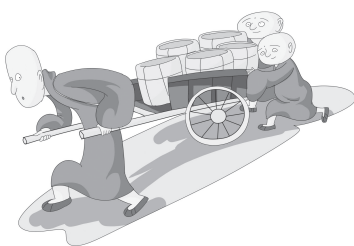


手指与手的力量启示

细节不光体现在一件小事上，还可以是事物的一个局部，比如说手指是手的一小部分。一只手上有五个手指，只要其中一个手指不灵活，就会影响我们的工作和生活。

三个和尚真没水喝吗？

和尚喝水讲的是一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚却没水喝的故事。这个故事其实也蕴含着细节的意义。它给我们的启示是需要发挥好细节（个人）的作用，并将这种作用通过个人的彼此合作（一起抬水）将事情做得更好。



从图中可以看出，事实上三个和尚待在一起也能喝到水，这要看怎么样发挥好这三个和尚之间的合作关系。只要将局部有效组合，那自然会收到较好的效果。

头部所有器官的作用

头部是人的重要器官，正是因为头部各个小器官之间的相互合作，才完成了头部在人体之中所承载的作用。

头发	美容、保护头皮、感受环境、调节体温等
眼睛	视觉的窗口
鼻子	呼吸、闻气味、过滤、清洁、加温、加湿、共鸣、反射、解除疲劳、免疫、保护头颅、排泄眼泪等
嘴巴 (牙齿、舌头、口腔等)	说话、咀嚼、吞吐食物等
耳朵	听力的窗口

头部的各个器官，都有自身的功能，对人体来说，这些器官都是缺一不可的。不能因为某个器官在某种情况下具有重要作用，就将别的器官全盘否定，这样的做法自然是不符合事实的。



最大的方面：大帽子的压力

在掌握别人心理方面，“大帽子”是一件非常厉害的法宝。俗话说“有多大头，戴多大帽”。戴的帽子过大，有两种隐患：一是头重脚轻，攻击力下降；二是被大帽子束缚住了，不能轻易移动。这就像是孙悟空的紧箍咒，套上了之后，想不听话，门儿都没有。

.....

最大方面的思考方式

和从最小方面去思考问题类似，当你和对手进行交锋之际，从大的方面进行思索也只是个思维角度上的转变，这也不失为是一种极为有效的掌握别人心理的方法。

如果将前面从小的方面入手的思维方式称为微观角度的话，那么这里我要强调的则是宏观角度。

“宏观”这个概念，词典上解释是这样的：大得可以用肉眼直接看到的，不需要涉及分子、原子、电子等内部结构和机制的，泛指大的方面或是整体方面。

从宏观方面着手，去寻找对手思维逻辑脉络中的突破口，从整体入手，将对方的破绽放大。如果说微观是从细节方面入手，那么宏观则是从较大的视角上入手。

《红楼梦》中描写王熙凤，用的手法就是“未见其人，先闻其声”。先通过贾母之口描述“凤辣子”，又描绘了王熙凤的笑声，给人极大的想象空间。声音、名声虽然只是人的一个方面，但是宏观上的气场营造，却把一个人的形象固定住了。

这样，对方的一言一行将被限定在这个固定下来的形象中，而你便可以从容地“攻击”这个固定的形象了，因为这就等于“攻击”对方。而且通过宏观上的限定，切割了对方和原有系统的关系，等于是把对方孤立起来，使其再也无法从原有的系统中得到支援。

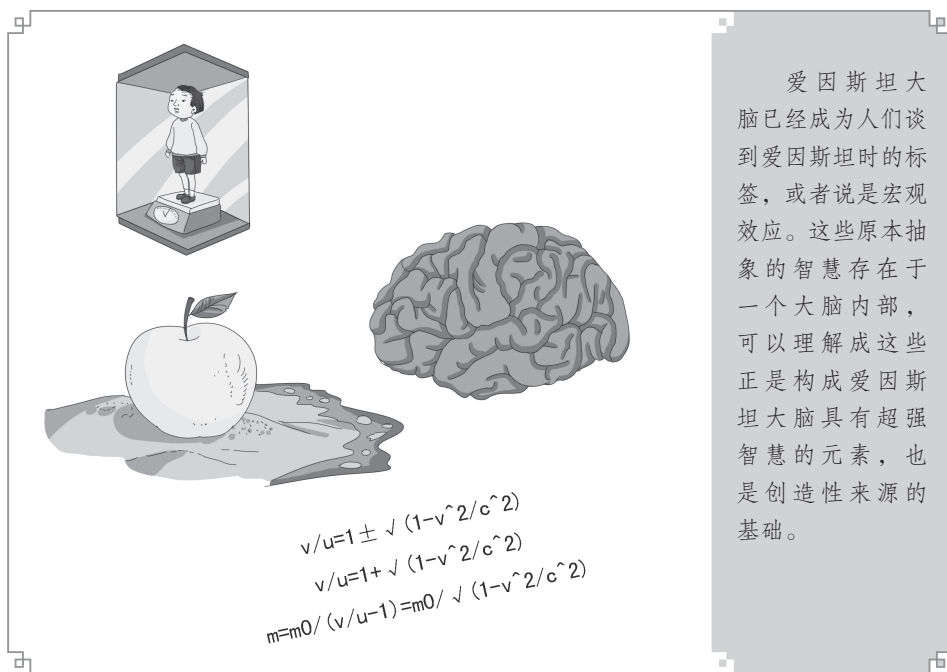


最大方面的细化

即便是从宏观上进行思维转换，也不是天马行空地泛泛而谈，也是需要细化量化的，比如说你和对手的身份、地位、财产或者事业等方面，这些是需要具体定量细化的。

爱因斯坦的大脑

在一些益智补品的广告中，广告商们开始运用“爱因斯坦的大脑”吸引观众。事实上美国加州大学的研究人员们，在研究了爱因斯坦大脑之后得出的结论是，爱因斯坦大脑确实存在很多与常人不一样的地方。



小链接

Dahlia W. Zaidel博士作为美国加州大学的科研人员，曾经对全世界取得伟大成就的科学家的大脑进行了研究，其中包括爱因斯坦。结果发现，他的大脑的两个组织切片中含有大量的大脑海马区的神经细胞，而这些细胞负责处理语言和想象的工作。将爱因斯坦的大脑同普通人大脑进行比较，就不难发现，爱因斯坦大脑左侧的神经细胞普遍比右侧的大，并且分布很规则。



什么是大帽子

我们通常说的给某人戴一顶高帽子，这是什么意思？这和大帽子有什么联系吗？

首先，我们可以看看什么人会戴帽子。很少有人会常年戴着帽子，一般只有军人、警察这些特殊工种的人才会每天都戴着帽子。

我们可以看到，从帽子下面延伸出两个意义：一方面是荣誉，那是“高帽子”；另一方面就是责任，那是“大帽子”。警察的帽子之下是“为人民服务”的荣誉和责任，军人的帽子之下是“保卫祖国”的荣誉和责任。心理学上所说的给对方戴一顶“大帽子”，指的就是用荣誉将对方供奉起来，然后让对方去承担某些责任。

孙悟空就是这样戴上紧箍咒的。孙悟空本来被压在五行山下，观音和孙悟空的交易是：取经人（唐僧）把他从五行山下放出来，他给取经人当徒弟，保护取经人去西天取经。

戴“自由”的“高帽子”，使孙悟空担起了保护唐僧西行的任务，结果他发现，跟着唐僧比被压在五行山下还受罪。但是，想放弃责任是不行的，因为在“自由”的“高帽子”下面，还有一顶“大帽子”——紧箍咒。

从上面的例子，我们可以看出，“大帽子”和“高帽子”其实应该是“配套使用”的。先给对方一顶“高帽子”，让对方高兴高兴，然后再用“大帽子”束缚住对方的手脚，让对方不能像“戴帽子”之前那样为所欲为。

而且，用“高帽子”可以将对方和对方原来所在的系统割裂开来，用“大帽子”可以迫使对方和原来的系统兵戎相见。孙悟空戴上了紧箍咒之后，就和以前的结拜兄弟牛魔王翻脸开战，将牛魔王的儿子变成了观音娘娘的善才童子，杀死了牛魔王的小妾，抢走了牛魔王老婆的宝物，连牛魔王本人都成了西天佛祖的阶下囚。

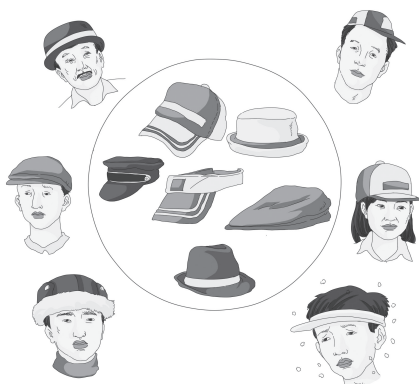
就算戴上了“大帽子”的人拒绝向过去反戈，也不可能再从原来的系统里得到帮助。孙悟空加入取经队伍之后，他的启蒙老师须菩提祖师就拒绝和他见面，拒绝帮助他治好五庄观的人参果。



找到你需要的帽子

你能不能找到那顶属于你的帽子，或者说你需要的那顶帽子呢？这个问题看上去简单，实际上较难。

找帽子需要考虑到帽子的颜色和尺寸

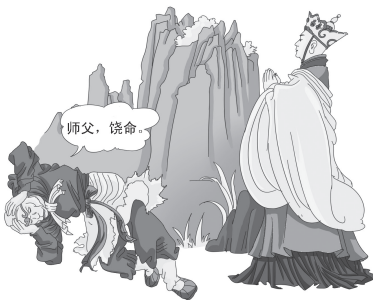


这些图画中的人都想找到适合自己的那顶帽子。

我们之所以难找到这些帽子，是因为我们现实中较少真正地弄明白自己的思维逻辑中那些闪光点，或者说是对手思维逻辑中的痛脚。所以，想找到有效的帽子，就不那么容易。

你需要什么样的帽子

在选择帽子前，你需要清楚，自己到底要什么样的帽子，自己喜欢戴什么样的帽子，以及你的对手喜欢什么样的帽子，给别人戴帽子都需要注意些什么。



孙悟空头顶上的那顶帽子正是唐僧控制他的主要武器，孙悟空自己肯定是不愿戴这顶帽子的。如果你想给你的对手戴上这样的帽子，要注意分寸，把握不好分寸，就会适得其反。



将帽子戴好戴正

从大的方面进行宏观的思维切入，给对手一定的“讨好”与“麻痹”，这正是从宏观着手的好处。不过，“戴帽子”也是要讲究细节的，如何把帽子戴好戴正，这也是在与对手交锋时需要关注的地方。

如果我们面对的是热衷名利的人，恭维对方文采飞扬，虽然对方也会沾沾自喜，但是显然不如恭维对方前途无量更让对方受用，因为对方会认为“文采飞扬”是对事实的描述或者是无关紧要的。

事实上，我们可以从日常生活中得到很多类似的经验，将这些经验进行逐一分析就会发现，从对方身上的特质和渴求的目标入手，就可以发现该给对方戴上一顶什么样的“高帽子”。而从我们自己的需求出发，就可以发现该给对方戴上一顶什么样的“大帽子”。然后再找到如何将“高帽子”和“大帽子”结合起来的方法。

我们可以看到，几乎没有人能强到不需要给任何人“戴高帽”的地步，但是能从阿谀奉承中获利的人总是少数。

还是以《西游记》为例，孙悟空老是想脱离取经队伍，猪八戒总想分了行李、回高老庄过“老婆孩子热炕头”的日子，但是还有更多的妖精想加入到取经的队伍中去，例如六耳猕猴冒充孙悟空，妄图混进取经队伍里去，混不进去就自己弄了一个假取经队伍。六耳猕猴最终的结果是被孙悟空打死了，下场还不如冒充西天佛祖的黄眉大王。六耳猕猴就是因为他在给如来佛祖“戴高帽”的时候，没有戴好，根本没有把握好取经的关键，连如来的弟子“金蝉子”都想冒充，简直是目中无人。

真正会“戴帽子”的是黑熊精，他虽然武功不行，但是头尖会钻、嘴圆会说、手大会拍，专门和观音做邻居，和观音院里的和尚做朋友，平时也不明着干违法乱纪的事情。特别是通过偷佛衣，他强烈地表达了自己一心向佛的愿望。孔乙己不是说过：“读书人偷书不叫偷！读书人的事，能叫偷吗？”

所以，千万不要小看给人“戴高帽”的行为，这个竞争也是非常激烈的，而且技术含量还不低。



帽子戏法

帽子戏法最早源于英国的板球运动，因为这项运动更讲究运动员的速度和力度，运动场内不能戴帽子，包括观众，不过，因为运动员很少能同时往对方区域内打进三个球，或是连续将对方三名球员罚下场去，如果谁成功了，裁判就会给谁戴上帽子。这就是“帽子戏法”。

帽子的分类

用途	适合人群	制作材料	款式特征	
雨帽	男帽	皮帽	鸭舌帽	棉耳帽
太阳帽	女帽	毡帽	贝雷帽	京式帽
安全帽	情侣帽	毛呢帽	三角尖帽	瓜皮帽
防尘帽	牛仔帽	绒绒帽	披巾帽	八角帽
睡帽	军帽	草帽	前进帽	虎头帽
工作帽	警帽	竹斗笠	前年帽	
礼帽	童帽	长毛帽	钟形帽	
风雪帽	职业帽		无边女帽	
旅游帽	水手帽		龙江帽	
	少数民族帽		山西帽	

不同个性的人喜欢的帽子类型也不一样，我们可以通过分析对手喜欢的帽子类型，从而找出对方的喜好或思维逻辑中的“痛脚”所在。

戴帽子游戏



我戴的不是帽子，
而是帽子戏法。



“帽子戏法”最早出现在1858年。当时一位叫HH·斯蒂芬森的板球手连续3次击中门柱得分，被奖励一顶帽子，人们称之为“帽子戏法”。后来，“帽子戏法”被广泛应用于体育比赛中。另外，人们还用它形容连续3次的成功。



最细致：了解对方的性格特点

在人与人交往的过程中，我们经常会看到一个人形容另一个人，总会说这个人内向，或是外向，或温柔娴淑，抑或是奔放热情，这正是在说对手的性格。不过，关于性格这个词，你到底了解多少呢？快速地了解别人的性格能透视一个人的心理。

.....

性格阐述

生活中人们用诸如“害羞”、“胆大心细”或“豪爽”等词汇描述一个人的性格。

什么叫性格？常规解释是：性情品格或脾气，而心理学层面解释是：人对现实的态度和相应的行为方式比较稳定的、具有核心意义的个性心理特征。它指的是一个人对于自己、他人和其他事物所持有的态度和言行举止，都是有自己特色而且比较固定的，性格还往往带有社会道德含义，并且能紧密地反映出人们对于周围人和世界的人格特征。

提到性格，很多人会将人性、人格与之相提并论，请注意，这些词尽管词义相近，但是意义却是大不相同的。心理学、哲学研究者尧谷子先生告诉我们，人性可以从字面上理解成人的性质，性格则更多强调人性发展的格调，主要指的是级别或程度，但人格则是指人性发展的定格，更多是指性格中最显著的部分。

尧谷子先生在关于18种人格学说论文里面，提到分析一个人的性格，可以从人的形格、行为、情感、认知等层面进行分析。我们可以这样来理解这些层面是如何影响人类的：形格反映特征、行为影响关系，情感左右态度；认知决定能力、历史造就回忆、未来证明理想、目的引领计划，而多变和多面则是从纵向与横向上进行细致剖析。尧谷子先生经过层层细分，得到了18种人性。

按照这位心理学专家的研究结论，“人”之所以成人，是因为“人”本身就含有18种基本性质。这些性质再经过一系列的排列组合，就会得到72种不同性格，同样环格也是有18种，经过演绎会得到72种不同环格。这样下来，人类的性格世界就被描述得异常丰富多彩。



茫茫性格中，我属于哪种？

按照尧谷子先生的理论，18种性格还可以不断地演绎出更多的性格。我们不禁要问，在如此众多的性格中，我的性格到底是什么？难道每个人就仅只有一种性格吗？或者说复杂性格的标准又是什么？

复杂的猫

看过《猫和老鼠》的人都知道那里面的汤姆猫，形象很丰满。下面四种情况下的汤姆猫可以体现出它本身的不同性格来。

事件一：猫待在空地上，在幻想着主人客厅内那盘可口的猪肝。

事件二：这只猫对一边的另一只猫冷漠无视。

事件三：猫对着洞口的老鼠微笑：“我不和你玩！”

事件四：猫将抓到的老鼠放在嘴里，然后大笑。

上面这四个事件都反映出汤姆猫性格中的某个方面，事件一说明猫喜欢幻想，事件二反映这只猫不喜欢交际，事件三反映这只猫有些小聪明，事件四反映这只猫很容易自我满足。

人有以下基本性质

开放性	较真性	成就性	浪漫性	活跃性	疑惑性	传统性	想象性	多面性
完美性	认知性	力量性	给予性	形体性	随和性	自由性	智慧性	多变性

上面正是尧谷子18型人性学说的具体内容，这些“人性”在我们每个人身上都有不同程度的体现。

性格是如何行成的？



按照尧谷子的理论可以推测，你可能就站在这些人群中间……



胆大心细的妙趣

人们每天都在发生和继续各种交往，生活精彩之处就在于过程中充满着诸多未知。即便你有十足的把握和对手进行交锋，这本身也是一场冒险的旅行。与对手交锋更多的是思维逻辑间的较量，于是在这些过程开始之前，你得先做好心理准备，因为这里会出现各种变数。我想说的是，你现在除了拥有那个能识破别人思维逻辑的大脑，还需要一个健康强大的心脏。

我们经常会在生活中听到这样一个词汇，那就是“胆大心细”，这可以粗略地理解成，战略上要胆大，战术上要心细，胆大要与心细相结合。

事实上，在与对手进行交锋的过程中，那些未知随时可能出现。我们不能忘记，你所面对的不是只知道程序的机器，而是活生生的人，而且是你的竞争对手。

在与对手的思维逻辑交锋中，光胆大或光心细是不够的。胆大要求你有一个强健的心脏，可以承受外来新鲜事物的刺激。然而，摸索对方的思维逻辑脉络，就需要心细了。

首先细心是一种态度。也就是说，你在与对手进行交锋时，你的细心很大程度上决定了你能在对手的思维逻辑中找到多少脉络，粗心或是浮躁地进行摸索，所得到的结果往往会与事实背离。轻率做出的任何决定，一定都是所有可供选择的决策中，最坏的那一个。

其次，规划战略、战术必须细心。从细致处着手，审慎地比较各种战略、战术之间需要耗费多少资源、能够得到多少回报、会造成什么样的影响。忽略任何一个环节，都有可能导致我们选择一个错误的战略或战术。

再有，你的考虑是否周密也会影响结果。别忘了，这种交锋的过程是一个动态的过程，具有极大的未知性，对手也在摸索着你的思维逻辑脉络，试图找到你思维逻辑中的破绽。你如果不够细心，就容易被别人钻空子。很多交锋中一方明明占尽上风，最终却失败，原因就在于粗心大意。



心细不是女孩的专利

我们生活中一般用“心细”来形容女孩子，说某人心细，能细到像绣花针一样，这是一种境界。但是，这其实并不是女孩的专利，不论男女都可以实施这种掌握别人心理的技巧。

怎样才能培养自己的细心

如何去培养我们细心的能力，这并不是一件轻松的事情。



步骤一：首先要集中精力去注意当下的事情。佛家说：“活在当下一瞬。”这里的意思自然是点明一个道理，人不要活在回忆和幻想之中，尽量把握好眼前，抓住手里的每一件事情，力求做好。

步骤二：稳定自我情绪。每个人的心理能量和耐受力始终是有限的，如何将那些繁杂的心事撇掉，这本身也是一门艺术。这正是“宁静致远”的境界。

步骤三： 责任心 → 心理压力 → 专注力 → 激发自身才能 → 整个过程自然心细

步骤四：培养自己的兴趣爱好。当一个人做事时能将自己的兴趣爱好投入进去，他就会甘愿投入进去大把的时间，并乐在其中，自然能细心且有耐心，还能最大限度地发挥自己的才能。

按照以上四点对自己进行有意识的培养，那自然能培养出自己细心的品质。这种细心能在很大程度上营造出一种类似“头发丝”效应的气场。



心细与性格攻击

在明白了性格的具象表现和一系列的人类性格特征之后，如何从细节上“掌控他人”，这是我们现在需要研究的问题。

我们先得明白在性格表象中给对手本身造成的那种掌控他人的效果是存在的，也就是说，你的细心本身也是在彰显你的性格，也可以间接让对手从你身上体会到你的性格特点。对手从你思维逻辑中得到这样的结论，将会直接影响对手的心理。从这个层面上讲，你只需要做到从细致处着手去搜索对手思维逻辑证据，这本身就是种攻心行为。

如果更进一步地从细节上面着手，进行性格分析，那就得考虑到不同性格所具有的特征，抓住特征是关键。当然，这个问题归根结底还是始终针对着你所遇到的对手。

如果面对的是你的爱人。你了解到对方喜欢性格温柔、对爱情忠贞而且能专一地投入到一件事情中去的人。你需要做的就是，如何在温柔专一上下苦工，你需要学会与温柔专一的人打交道，了解这类人通常状态下喜欢什么，恐惧什么。一般而言，性格温柔在女性群体中占大多数，但不是说这就是女性的专利，在男性群体中也有，这些人喜欢哲学或文史类书籍，喜欢研究佛经，对一个人的内涵看得比较重。你最好别在爱人面前表现出你的暴戾或乖张，甚至是粗鲁，这是大忌……

在与对手交锋时，不光要分清对象，还要有明确的目的。目标不同，方式也将发生改变。比如，你需要获取对手的支持，甚至是与对方在某一阶段达成共识，你更多的要注意对方性格中的优势；如果是以挑衅或打败对手为目的，那你自然是找到其性格的弱势，或者叫“痛脚”，加以攻击，这是最为实用的战术。

无数的例子一再告诉我们，结合对手性格发动心理攻势，是建构在交往目的基础上的，而不是无水之源。以打击对方为目的的交锋与以笼络对方为目的的交流，是截然不同的两种情况，前者是按照对方的性格对着干，后者是要求针对其性格投其所好。



对性格缺陷的攻击

性格缺陷是指某人在其性格所呈现出来的基本状态中，缺少那些原本是人性里最为基本的性质，比如较真，或者完美。这类缺失在每个人身上会或多或少地存在，只是程度上有所差异，但在性格缺陷的人身上，这类缺失是很严重的。

你有性格缺陷吗？



一个自闭症患者与演讲家的区别，在于是否具有人性中的开放性。

针对性格缺陷的人所采取的措施

根据相关性格分析学说显示，人们自身性格的各个组成部分，并不是完全和谐平衡的。有人可能会在某一方面表现出明显的优势，而在另一些性格中表现出明显的不足，这些都可能成为性格缺陷的来源。

结识交往
开始了解
融汇事例
得出结论



一个人对另
一个人的评价

自私自利

不相信爱情

淡漠亲情关系

清高，难接触

听进别人的意见

了解一个人是否有性格缺陷，并不是用显微镜或外来器械等进行检查，这需要用时间来检验。所以，“性格缺陷”这个词本身还需要融会到具体事件之中去。



最前沿：夸大的科学威力

当我们面对一个滔滔不绝的对手时，可能会觉得很有压力，被对手口若悬河的表象给迷惑住了，甚至觉得自己好像“一无是处”。

.....

夸大不是浮夸

我们在与对手进行交锋时，如何打破对手的心理依靠呢？有这么一招：将自己装扮成无所不知的人。这种情况要是发生在对手身上，那他自然就会在交锋中被你看成是一个“高手”了。这些“高手”将自己各个领域的知识面尽量拓宽，加深自身的内涵，完善礼仪技巧，从外到内严格按照原则对自己进行包装、打造，这样也确实会达到那种“唬人”的效果。如果将包装自我的本事继续扩大，那自然会涉及“夸大”的招数。

“夸大”在这里不再是传统意义上的夸大，这里所说的“夸大”是尽量将你思维逻辑中的优势部分彰显出来，让对手看到，甚至包括你思维逻辑里衍生出来的知识结构、产生的意义、你的观念。这种做法，是更加有效地将有利于自己的一面展现出来，这可以说是一种积极的自我包装。

试想，即便你认为你已经将自己的观念或思维逻辑充分地表达出来了，但是，人与人交往还存在着信息不对等的问题。也就是说，这种交锋也并不是完全按照你的主观意识进行的。所以，有必要对这些存在于双方思维逻辑中的信息进行组合包装，“夸大”出原本可能被忽视掉但却是你思维逻辑中有效的部分，这也正是心理学上讲的“近因效应”原则。

从这个意义上讲，掌握别人心理过程中的“夸大”绝不是“浮夸”，而是一种技巧和原则。“夸大”的效应正在于此：将那些可能影响对手而现在被忽略的地方加以渲染，使其得以重新展示。这样才能让你的思维逻辑在交锋中得到真正的彰显，从而映射到对方的思维逻辑中，形成印象。



夸张的积极作用

“夸大”可以理解成是修辞手法中的“夸张”。夸张这种表达方式会给艺术表达带来张力，将思维逻辑的有效部分进行“夸大”，让它们发挥出类似“夸张”的艺术张力。

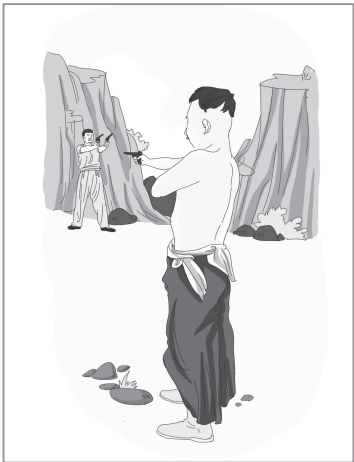
断臂的维纳斯之美

美神维纳斯最完美的形象，不是原本右臂下垂，手扶衣衿，左臂伸过头，握着从帕里斯的判决中赢得的苹果，而是在英法两国争夺、混战中被砸断双臂的形象。失去双臂，“夸张”了维纳斯躯体的美感。

缺憾美

——东西方对于“夸张”的具体运用

	西 方	东 方
神话	为了表现美，西方神话中往往将众神设计的有一定的外在缺陷	为了表现美，东方神话中往往将众神设计的有一定的内在缺陷
例子	维纳斯的断臂是人为造成的，但是北欧神话中的主神奥丁却是一个货真价实的独眼龙，古罗马神话中的火神伏尔甘，也就是维纳斯的丈夫，是一个瘸子	龙王，特别是东海龙王，宝物众多，却又非常贪财。《哪吒闹海》、《八仙过海》中的东海龙王因为贪财，竟敢丧心病狂地夺取哪吒、“八仙”的宝物，给自己带来了灭顶之灾
艺术	为了突出要表达的主题，往往能毫不吝惜地砍去会影响主题表达的部分	为了突出要表达的主题，往往会添加一些看起来没有必要，但是效果很好的小东西
例子	雕塑家罗丹毫不犹豫地砍去自己雕塑上一双喧宾夺主的手	为了突出诸葛亮的睿智，民间传说中，给诸葛亮配上了鹅毛扇，特别是配上了一辆轮椅



让子弹飞一会

看过影片《让子弹飞》的朋友都知道，在影片中有一个镜头是让子弹在空中持续地飞翔。

从图中可以看出来，子弹作为军事中的武器，被派上用场时我们很少去关注它，但在这里尽量将其展现，这种夸张的手法意在表现山贼在子弹下的自我意识形态。



重视“夸大”中的科学属性

正如上面讲到的，当我们在与对手进行交锋时，充分将自己的思维逻辑脉络或是有效的逻辑信息片段表现出来，并在短时间内，用“夸大”的处理方式来将它们再现或是以独特的方式呈现，这不失为一个好点子。但是，这里还得需要注意一个问题，那就是你所选择的“夸大”的处理方式，你需要再次呈现的思维逻辑片段，那些独特的、能代表你观点或理念的东西，都是需要考虑到其科学逻辑性的。

你在进行“夸大”包装时，需要先明白自己这些思维逻辑中的“夸大元素”到底是否符合科学逻辑，而不是一味地考究这种“夸大”行为的本身是否符合科学逻辑。在交锋过程中，这种做法能否产生思维逻辑观念的科学威力，这本身也在说明一个问题，你到底有什么符合科学逻辑的优势。了解对手也是一样，你可能会认为当对手在不厌其烦地重复一样东西，那并不是对手的思维逻辑出现了一段空缺，或者是重复无效的思维证据，相反，这或许正是对方在“夸大”其思维逻辑证据中需要包装的成分，让你在多次刺激中获得这种思维证据或信息符号产生的“近因效应”。

夸大必须尊重、符合科学逻辑，没有无本之木，也没有空中楼阁，而这也正是你与对手交锋时最希望达到的效果。

明白夸大要符合科学逻辑之后，接下来就是“怎么夸大、夸大些什么”的问题了。那我们需要“夸大”什么？我们首先应明确，与对手进行交锋时，你的目的是什么，你思维逻辑中的优势是什么，还有你的观念中有哪些“亮点”，这种观念是否还具有“前瞻性”，这需要自己对早先准备好的那些逻辑理念进行梳理，这是一个“向内”的过程。只有将自己的思维逻辑理顺了，才有可能找到最能体现自己思维逻辑的那些信息符号或片段，加以再现或独特呈现。这就好像是做媒体广告推广一样，观众只看了一次广告，很可能无法对产品留下深刻的印象，但是在一段时间内反复地看，观众印象就深刻了，一旦有这方面的需求，很自然就想到它了。

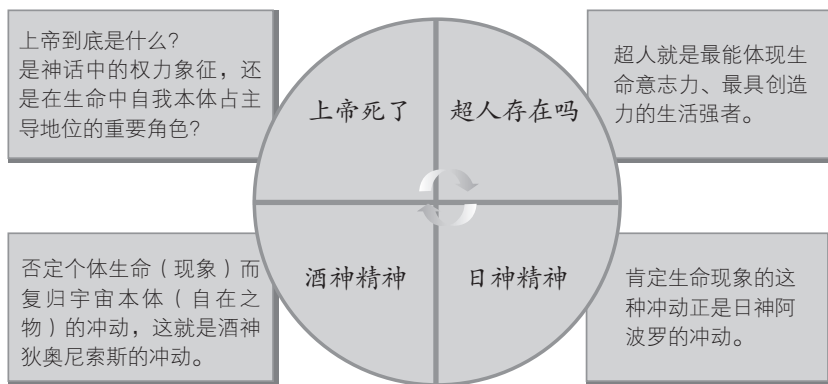


“夸大元素”与“夸大行为”的科学性

这里讲的“夸大元素”与“夸大行为”的科学性，主要是强调它们本身符合的科学逻辑，也就是说只有自身站得住脚，接下来的整个思维逻辑和思维活动脉络才站得住脚，才能保证你在对手身上下的那番“心理攻势”能真正起作用。

尼采的哲学

尼采的哲学到底是什么，有人说是生命哲学，有人则说是“超人哲学”。与其争论尼采哲学是什么，还不如弄清尼采哲学讲了些什么。



小链接



弗里德里希·威廉·尼采（Friedrich Wilhelm Nietzsche，1844—1900）德国哲学家、西方现代哲学的开创者，是最早开始批判西方现代社会的哲学家。他的学说在当时并没有引起同时代人的重视，后来却激起了不同的回声。

尼采哲学的意义

尼采之前：

万物世界中，山川、河流、庄稼、城市、花朵，代代相传、生生不息……
这些都可以看成是“上帝”的恩泽，因为这一切是“上帝创造的”。

尼采之后：

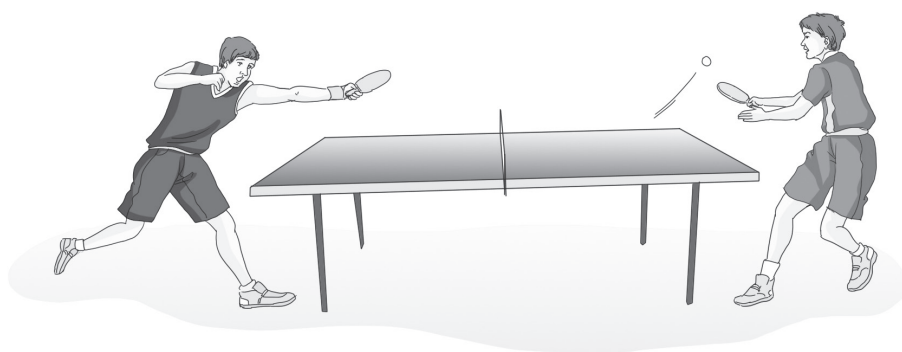
山川河流等地有鸟儿尸体，它们被挂在树上，城市周边到处是垃圾……这些都可以看成是“上帝死了”之后的万象，但这并不是萧条的景象，相反却昭示着新生。

尼采哲学提出的那些内容，就是“夸大元素”，尼采用他的行为表明他的哲学是一种“生命哲学”，而他的这种行为就是“夸大行为”。

第四章

精准的：和对手统一战线

从这一章起，我想和朋友们分享这样的经验：在这里，无论是以搜索对手的思维逻辑证据为主还是发现彼此的“共有未来”为主，这些思维逻辑过程都有一个交锋环节，那就是你与对手之间信息交换上的对等性。





先礼后兵，道德上的无懈可击

很多时候我们在与人打交道时，特别是发生冲突时，一般来说都倾向于“先礼后兵”，这也是给自己留一条后路，不至于将这个事情做得不近人情。这种做法在与对手交锋时到底会有怎样的功效呢？抛开道德的层面不说，也许这里面还另有玄机。要知道，在礼仪之邦中国是这样，在西方也是这样，国家与国家开战前要先宣战，人与人之间决斗也要先放手套。

.....

先礼后兵的必要性

“先礼后兵”这个词最早出现在《三国演义》第十一回，谋士郭嘉劝准备偷袭的曹操：“刘备原来救援，先礼后兵，主公当以好言答之，以慢备心，然后进兵攻城，城可破矣。”意思就是说，先按照礼节同对方交涉，如果交涉不能解决问题，再考虑用武力或者是其他的强硬手段来解决问题。

如果我们听到一个人提到“先礼后兵”这个成语，大概是他在谈论如何与对手进行交锋的事情。

其实，早在春秋时期，就比较注重“先礼后兵”的行事原则。晋国在确立其霸主地位的“城濮之战”后，晋文公论功行赏：“轸曰：‘必战楚，毋失敌。’偃曰：‘必避楚，毋失信。’夫胜敌者，一时之功也；全信者，万世之利也。奈何以一时之功，而加万世之利乎？是以先之。”晋文公和群臣讨论先轸和狐偃谁该拿头功的问题，他把“信义”放在首位，因为信义关乎国家的长远利益。

这里所说的讲信义，其实属于“理”的范畴。我们在与对手交锋时，不应一开始就撕破脸皮，双方争个你死我活，在没有根本利益冲突时，保持“井水不犯河水”的状态即可。

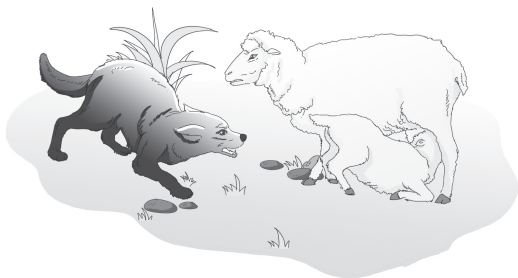


“按兵不动”的科学性

在实际交锋的过程中，双方很多时候都是处于“按兵不动”的状态，因为很多原因导致“行动”无法真正开展。于是，只好先“按”住战势。

“按兵不动”是“礼”吗？

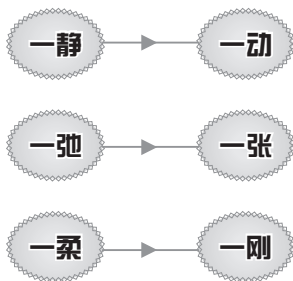
在交锋中因为“时机不成熟或不具备战斗力”伺机而行的迎战技巧表现为“军队不出动”或“没采取行动”，这并不是什么好事，我们更不能觉得这是“先礼后兵”中的“礼”。



这只小狼之所以不敢上前一下子将小羊抓起来吃掉，那是因为小羊身边还有母羊在保护着它，也就是说，在小羊面前小狼的这种“按兵不动”，并不是它出于礼节在和母羊或小羊客气，其实它正在寻思着用另外一种方式来进攻小羊。

“按兵不动”与“突然袭击”

在长时间的“按兵不动”之后，双方都相当警惕，因为在这种“异常安详”的气氛里完全有可能来一次“暴风雨”般的洗礼，而这正是“突然袭击”的形式，这种瞬间的袭击和早先长时间的“沉寂”会形成一种心理反差。



通过这上面三个层面的相互比较得出，交锋中常将这二者相互结合起来，这样做更能形成张力，这种张力才是我们需要构建的。从心理层面上讲，用“求变”的战术去改变交锋状态，始终牵制对手使其处于这场交锋的被动方，这样形成的张力总有一天会拉垮对方的心理防线，直到崩溃。

事实上，在交锋中，这种战术上的“交叉使用”，并没有违背“先礼后兵”的原则，这可能随时随地伴随着整个交锋过程，而并不是只在交锋的早期存在。



另一种诡诈

“先礼后兵”并不等于就是道德的，没有阴谋、没有诡计的。我们不能简单地把“先礼后兵”当作是一个道德君子的作为，很少有人能看清楚“先礼后兵”中暗藏的杀机。

在晋国确立其霸主地位的“城濮之战”中，晋文公遵守礼节，“退避三舍”，反而隐藏了其诱敌深入的战略目的，结果将骄横的楚军打得大败，楚将子玉也因为战败而自杀。

这还只是战术上的“先礼后兵”，战略上的“先礼后兵”，暗地里行诡诈的例子也不是没有。

曹操建立一番功业之后，派人去老家接父亲曹嵩。在返回的途中，曹嵩路过陶谦居住的地方，陶谦热情地招待了他，并且还派张颌带军护送。护送的当天晚上，一行人寄宿在一座古庙中。为安全起见，张颌及其军士睡在外面保护。那天晚上正好下大雨，士兵们满腹怨言，于是心生谋财害命之念，将曹嵩杀害，并抢走了他的随身财物。

曹操得知此事后迁怒于陶谦，认为是他纵容手下杀害父亲，欲报杀父之仇，于是发兵讨伐。由于陶谦势力小，只好向孔融求助。结果孔融救他没救成，也被围困了。孔融手下太史慈单枪匹马杀出城，求刘备相救。刘备于是去找公孙瓒借了三千兵马，来救孔融。

曹操得知刘备前来援助更为恼火，想发兵伐刘备。这时，曹操的谋士郭嘉说了这么句话：“刘备远来救援，先礼后兵，主公当用好言答之，以慢备心，然后进兵攻城，城可破也。”

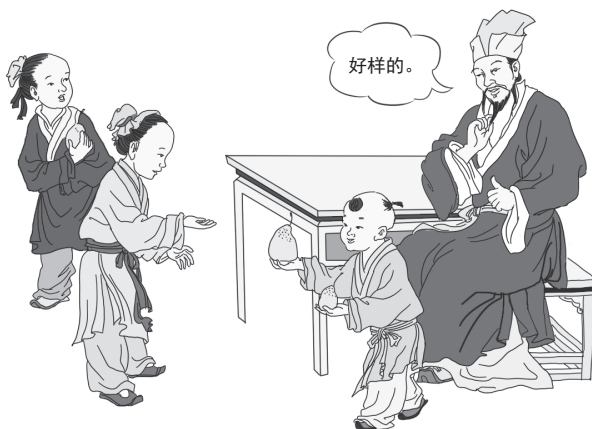
郭嘉说的“先礼后兵”，其实是另一种意义上的诡诈，想借此放松敌人的戒备，以趁机不备来个突然袭击。这里的“礼貌”只是为了更大的“武力爆发”。开始的“礼貌”只是一个幌子，目的在于有足够的时间来观察和收集对手的思维逻辑证据，这也利于接下来开展的攻心战术，以及对未来的绝对掌握和把控。从这个意义上讲，这里的“先礼后兵”其实正是另一种“突然袭击”。



“道德”也是一种掌控他人的方法

我们按照传统道德去对一个人进行评判，这本身也是一种心理攻势行为，所以，符合“道德”的“先礼后兵”，自然会成为一种掌控他人的方法。

道德是把双刃剑



当一个人过分遵守道德，其行为往往会被道德的枷锁束缚住，难以达到利益的最大化；但若过分摆脱道德的束缚，又会引来其他人的恐慌，甚至敌意。所以关键在于对道德度的把握。

不同的人有不同的道德标准，不同的道德标准也是有自身的适应人群的，医生要对病人的病情负责，艺术家得为自己塑造的角色负责，企业家要对这个公司生产的产品负责。抛开这些职业道德，这些人还要受社会道德约束，比如说要尊老爱幼、讲卫生、讲文明等。



当我们在用道德去要求对方或是审视对方时，请注意，思考一下你是否也做了不符合“道德层面”的事情，以免被人抓住了尾巴。



捧杀人

都是杀，捧杀和棒杀的方式不同，效果也各异。生活中，会棒杀的人不多，热衷于捧杀的人不少。捧杀的妙处在于，它是温水煮青蛙，小火慢炖，一锅水慢慢地加热，慢慢地沸腾，等你觉察的时候，你已经手酸脚软，大势去矣。

.....

什么叫“捧杀人”

捧杀典出《风俗通》：“长吏马肥，观者快之，乘者喜其言，驰驱不已，至于死。”五四运动中，北大校长蔡元培先生首先在自己的辞职信中引用了这个典故，后来鲁迅先生将这个典故推广。

鲁迅先生把“捧杀”和“骂杀”并列，在他看来，用嘴杀人的方法中，捧杀和骂杀的效果不相上下，而具体什么是捧杀，在他的文章《骂杀与捧杀》中已经说得很明白了：

“其实所谓捧与骂者，不过是将称赞与攻击，换了两个不好看的字眼。指英雄为英雄，说娼妇是娼妇，表面上虽像捧与骂，实则说得刚刚合适，不能责备批评家的。批评家的错处，是在乱骂与乱捧，例如说英雄是娼妇，举娼妇为英雄。”

由此可见，“捧杀”的核心特点倒不是在于赞美，而是在于虚假。虚假的赞美就是“捧杀”。

袁世凯就是一个被捧杀的例子。武昌起义爆发之后，作为北洋军阀的首领，袁世凯终结了满清政府的统治，曾经被推选为中华民国的第一任大总统，威望甚高。他在位期间，不仅注重军队建设，积极维护国家领土、主权完整，特别是对外蒙古、西藏的领土主权，还积极推进政务现代化，建立了中国现代警察制度、司法制度和国家货币制度。

但是，在日本鬼子和其他列强的吹捧下，袁世凯开始迷失了自我，把称帝当成了自己救国的唯一方法，把早就走进了穷途末路的君主立宪制当成了救国的唯一希望。袁世凯直到真正称帝之后，才发现原来反对他称帝的中国人，比支持他



称帝的中国人多得多。

不仅有他的老对头国民党，也有他以前的心腹亲信段祺瑞、冯国璋等人。袁世凯这才知道自己上了日本鬼子等列强的当，他只好恨恨地骂自己的儿子、谋士：“克定害我，杨度害我，他们害我，所有人都害我。”

“捧杀人”正是利用了这种给对手在思维逻辑证据中造成的欺骗现象，让对方处于虚像营造出的“放松”状态里，引诱对方在你早先设置出的“逻辑证据”中犯错，继而对其进行“突然偷袭”，起到打击作用。“捧杀人”利用对方的虚荣心做文章，故意在交锋中放低自己的地位身份，做出不对等的身份调整。所以，在交锋中敢于建构“不对等身份”对“捧杀人”的实施具有重要作用。

面对捧杀，清醒地认识自己

面对捧杀，我们需要清醒地认识自己。正如我在上面解释“捧杀人”时讲到的，正是因为人们对自身情况没有清晰的了解，才造成了“误把吹捧当实话”的误判。

一个人为什么对自身情况没有一个正确认识？抛开客观原因，比如说是自身身体状况、周围环境或是不可预料的突发事件导致其在决策判断上的失误之外，更多的是主观方面的原因，最主要的是其没有宽广的视野，偏听偏信一些人的说辞，被表象所迷惑，这才是导致出现“捧杀人”局面的主要原因。

可以这么讲，发生这样的事情更多时候应寻找自身主观的原因，而不是一味去寻找客观因素。

与对手交锋，要始终保持警惕。在一些交锋中，有些人会因为交锋时间的漫长，而逐步出现意识上的放松，或者在一些原本立场很坚定的问题上，被一些外象表现出来的特征所蒙蔽，自己的立场观点以及富有特色的思维部分都很可能变质。到达一定程度之后，这早先未被察觉到的量变可能导致质变，等发现这里的症结时，恐怕已经悔之晚矣。

我们要注意的，“捧杀”和溜须拍马还是有所区别的。溜须拍马的目的在于讨好，意在建立双方的亲密关系，从对方身上得到好处。而“捧杀”的出发点是双方是对立或者是竞争关系，不可能建立起任何亲密的关系，也不一定以讨好为主要内容。

例如，有这样一则关于“捧杀”的寓言：



老狼和狐狸去偷鸡，但是没有得手，因为它们遇上了一大一小两只狗——大黑和小黑。老狼虽然凶狠，但是难敌狗群。狐狸的战斗力基本上可以忽略不计，而它脑子灵活，拉住了要上去拼命的老狼。

第二天，老狼和狐狸又来了，它们点名要“最厉害的小黑”出来决一死战。什么？最厉害的小黑？大黑一听老狼和狐狸的话，气得不肯出战，只有不知道自己有几两重的小黑站出来保卫鸡窝。结果，小黑被老狼和狐狸轻松打败，剩下大黑也独木难支，被老狼咬断了喉咙。

老狼和狐狸的“捧杀”中，就没有任何讨好的意味，但是也达到了它们的目的：让对手的力量被分割，从而各个击破。

这不仅仅是个寓言，历史上也发生过很多次类似的事。西汉初年，抗击匈奴的将领中，打仗最厉害的就是“飞将军”李广。为了“捧杀”李广，匈奴每次遇到李广的军队，都倾尽全力，就算放过其他汉军，也不让李广好过。结果，李广最会打仗反而立不了军功，甚至有时候还要因为军队损失严重而受罚。最终，留下了“李广难封”的千古遗憾。

由此可见，“捧杀”的核心技巧在于“帮对手树敌”，老狼和狐狸让大黑和小黑之间互相敌视，匈奴让李广与那些才能不如自己反而封侯的将军为敌。

同样，“捧杀”还有另外一种技巧那就是“降低对手的仇恨”，让自己有能够喘息的时间，等待反转局面的机会，给对方致命一击。这种“捧杀”技巧，在三国时期东吴袭取荆州的过程中，被运用得出神入化，终于夺回了被刘备借去的荆州。



“四海升平”的骗局

在封建时代，“四海升平”是对皇帝吹捧的专用语句，因为有皇帝的治理，天下太平，人民幸福，但是天下何曾太平过？人民何曾幸福过？有的只是天下不平、歌舞升平。

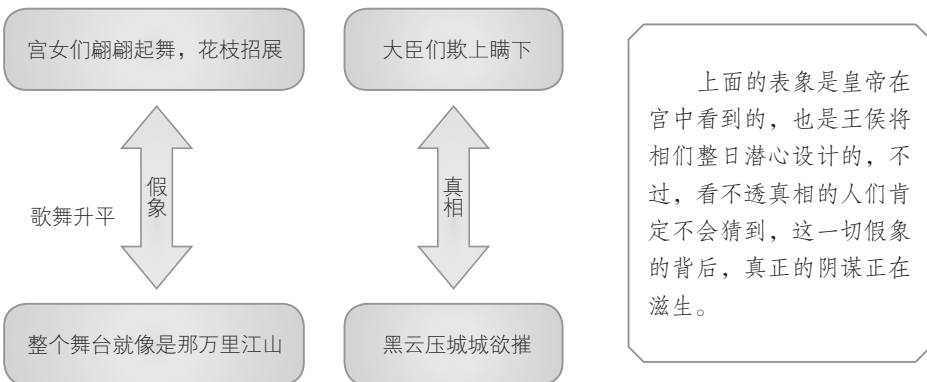
有一种盛世叫歌舞升平

当眼前的这个舞台被撤掉之后，那些被掩藏的事实真相才能浮出水面。所以，对一个经常“不听真话”的人来讲，如能听到一些“逆耳忠言”，那自然是大有裨益的，这就是“兼听则明”的道理。

皇宫中呈现出一派歌舞升平的景象，皇上悠闲地观看歌舞，这些边歌边舞的宫女都在为他的江山吟诉着。莺舞欢歌的场景让皇帝沉浸在“天下太平，百姓乐业”的假象中。



皇上们最喜欢看到自己的这种盛世：





虚拟外象的迷人之处

“最危险的也最迷人”这句话相信朋友们并不陌生，在现实中，这样的现象很多。为什么很多人会被“糖衣炮弹”所摧毁，正是因为它确实存在迷惑人心的威力。

罂粟花

“迷人”是因为事物呈现出来的外相足够吸引人，或者说这种“迷人”能够满足人的虚荣心，甚至让人情绪高涨，造成一种自我欺骗假象。



罂粟花开得很迷人，让人驻足留恋，而这种植物的真正“迷人”之处还在于它本身所具有的“毒性”，它可以让人上瘾，欲罢不能。

危险的“吸血鬼”

我们会将自己不喜欢甚至害怕的东西形容成“鬼”，这是因为鬼本身就暗含着“危险因素”的意思。只是在与之接触的过程中“鬼”或许还未表现出明显的“危险因素”而已。

吸血鬼是西方文学中主要以嗜血、吸血为生的一类魔怪形象，它们既不是神也不是妖，更不是人，通常是以“僵尸”的形式存在的。





高处不胜寒

“高处不胜寒”出自苏轼的《水调歌头》，意指一些高高在上的人缺少朋友，而且担心自己一不小心就会从高高的位置上落下来，这种“高处”是相当危险的。

上屋抽梯



“欲穷千里目，更上一层楼”，只有登高才能望远。但是，《三十六计》中正有一计“上屋抽梯”，说的是等你到楼上去，就把梯子抽掉。如果你不答应对方的要求，你就别想下来。这就是典型的“捧杀”。

大意失荆州

“关羽大意失荆州”是三国历史中一件非常重要的事件，“桃园三结义”的刘关张都因为这个事件而死。

东吴在袭取荆州的过程中，充分运用了“捧杀”的手段。先是孙权为自己的儿子向关羽求亲，以一方诸侯之尊，向关羽一个地方大员示好，极大地满足了关羽的虚荣心。其后，吕蒙公开“诈病”，让关羽知道吕蒙“怕”他。接替吕蒙的陆逊，更是一到任就给关羽送上厚礼，让关羽的骄狂愈加不可抑制。



关羽对儿子说：“矢石交攻之际，千枪万刃之中，匹马纵横，如入无人之境。岂忧江东群鼠乎！”全然忘记了自己已经60岁高龄了，已经不是当年“温酒斩华雄”、“三英战吕布”、“斩颜良、诛文丑”、“过五关、斩六将”的“战神”了。虽然不久之前，他才刚刚完成“水淹七军”的壮举。

关羽还忘记了，荆州居于上游，放舟而下，可以一举荡平江东。东吴一定会不惜一切代价、不择手段地夺回荆州。



给自己套上绵羊外套

《披上羊皮的狼》相信很多人都看过，将自己装成无害的样子，往往能让对方放松警惕、放下戒备之心。武侠小说家中的哲学家古龙就曾经在他的作品《剑、花、烟雨、江南》中说过：“毒药不是香的就是甜的，否则别人怎么肯用？”我们的对手当然也不是笨蛋，我们不妨让自己看起来温和一些。

.....

狼的“易容术”

不谙世事的小红帽把自己要去外婆家的事情告诉了狼。狼抄近道来到了小红帽的外婆家，吃掉了外婆，并扮成外婆的样子躺在床上，等着小红帽的到来。如果不是因为狼接连吃了外婆和小红帽，被撑得走不动路，它是不会被猎人抓住的。

在故事的前半截，狼的易容术无疑是成功的，因为它达到了自己的目的——吃掉了外婆和小红帽。

“披着羊皮的狼”和“拉大旗作虎皮”不同，狼使用易容术是为了哄住对方，而不是吓住对方。因为，对方一方面警惕性非常高，根本禁不住吓唬；另一方面，对方的速度非常快，如果让对方先起跑，往往很难捉到羊。所以，为了解决这两个问题，狼需要伪装，需要“易容术”，好让自己更容易接近对方。

不要认为童话就不能教育我们这些成年人，其实我们完全可以从童话《狼外婆》、《狼和七只小羊》中学会狼的“易容术”。其实很多大道理往往源自于这些简单的童话，不信我们往下看。

从《狼外婆》中能学会的“易容术”

狼的成功在于，它不是闭门造车去易容，而是先进行了各种侦察和准备活动。它查明了小红帽要去的地方，提前到达并做好准备；为了易容不被揭穿，它吞掉了自己将要易容的对象——外婆。这些都是值得我们学习的地方。

我们要想让对方放松警惕、放下戒备之心，就要进行相应的侦察和准备活动。我们应该通过侦察活动，去探知对方的目的，提前做好心理准备，也就是按



照对方的行动路线和流程，做出自己相应的行动计划，对行动计划所遇到的障碍进行清扫。

在热播的电视剧《潜伏》中，著名影视明星孙红雷扮演的余则成就是这样一个屡屡诱骗小红帽的“狼外婆”。为了能在军统天津站潜伏下去，收集我党需要的情报，进行其他的情报工作，余则成做了很多准备工作。

在电视剧中，收集情报、解救人质、处决叛徒这些都不是余则成的主业，他的主业是斗争，收集情报、解救人质、处决叛徒都是为办公室斗争而服务的。为了当上军统天津站的副站长，余则成把被军统发现的代号为“峨眉峰”的帽子戴在了怀疑自己的行动队长马奎头上，又借刀杀人挤走了情报处长陆桥山，最后命令另一位地下党员廖三民与李涯同归于尽。马奎、陆桥山、李涯不就是“外婆”吗？他们都被余则成这只“狼”咽下肚子里面去了，因为他们的存在就是余则成执行潜伏任务的障碍。

在童话中，狼为了吃到羊，往往会使用“易容术”，把自己打扮成无害的样子，像《狼外婆》、《狼和七只小羊》等。但《狼和七只小羊》中的狼采用的“易容术”与狼外婆有所不同。因为羊妈妈把自己的孩子们放在一个坚固的屋子里，还将狼的特征告诉了小羊们，只要是符合这些特征的就是狼。

狼在小羊们的房子前面，自称是小羊们的妈妈。小羊们从嗓音、爪子的颜色这两个方面识破了狼的诡计，这些都是羊妈妈教给小羊们的，但是羊妈妈教的范围只有这些。当狼吞下粉团让嗓音变细、用面粉涂白了自己的爪子之后，小羊们就分辨不出来了，最终都被狼抓走了。

这个故事中，我们看到的是羊妈妈错误的教育方式。其实，在生活中，我们很多人的思维方式也和羊妈妈一样，用一个简单的标准来判断敌友，这种人往往容易为人所利用。

我们也可以看到很多这样的例子，例如在香港电影《无间道3：终极无间》里面，杜汶泽扮演的傻强和梁朝伟扮演的陈永仁在讨论到底谁才是警方的卧底时，傻强给出的标准就是：“谁一边在干一件事，一边却很不专心地看着我们，那人就是警察。”结果，在他的标准之下，送外卖的老伯、给顾客理发的发型师、填停车表的送货工人、在电话亭打电话的男人、送信的邮差……这些人都在看着他们，甚至就连他们自己也可以划到这个标准里面去。其实，卧底的任务就是监视对方的一举一动，所以傻强说的也不算错，但是这种过于宽泛的标准，把



太多的人囊括其中。心思简单的人，在分辨事物的时候，往往标准比较简单。

温柔的心理杀手

将自己打扮成一只“绵羊”，这本身是个不错的主意，羊的温柔善良以及胆小和缺少主见会让对手放松对你的警惕，这就像在“正面交锋”时给你的对手施下了一道“迷魂计”。

于是，在这场交锋中，你就拥有了更多的机会去观察对手的思维逻辑证据，特别是当你在与对手的较量中初占下风时，你可以披上绵羊的外套，以取得“喘息”的机会。在对方放松警惕的时候，突然反戈一击，颓势立马就能扭转过来，这就是“易容术”的第一个好处。

第二个好处，就是当你和对手势均力敌，难分胜负时，如果你能巧妙地伪装，就等于给自己增加了一个致胜的砝码，给敌人增添了一层危险，而这种危险还是对手不易察觉的。这种情况就是，对手在面对一个善于韬光养晦的高手时还在那里“让你三分”，可想而知，这样下去的结果是什么。

第三个好处是在扮演“狼外婆”的过程中，你的心理自我调节能力得到了极大的锻炼，因为在交锋中能够巧妙“伪装”的人往往拥有很强的心理承受能力。无论是对内还是对外，你都是受益匪浅的：对内，无论面对多么糟糕的情况，首先自己没有慌了手脚，自然不会在心理上造成重大的起伏；对外来讲，这必然会给你的对手增加认识和观察你的思维逻辑证据以及心理状态的难度。

举个例子，比方说间谍或卧底，为了打入敌方内部去收集情报，必不可少的一个本领就是善于伪装。不过，要想拥有这种本事那还真不是件容易的事情，除了要锤炼自己的心理承受能力之外，还要注意尽可能准确掌握你对手各方面的详尽资料，也就是说，在与对手交锋前，你需要做的准备工作其实很多，对手的生平事迹，有何特长，曾经做过哪些引人注目的事情，对社会有过什么贡献，或者对手的人生中有无大起大落的传奇事件等。如果获得的信息失真，则可能会让你隐藏的目的提前曝光，甚至很可能让自己陷入“自投罗网”的僵局。所以，充分掌握“羊群”的特征是自我保护的必要保证。



羊群效应

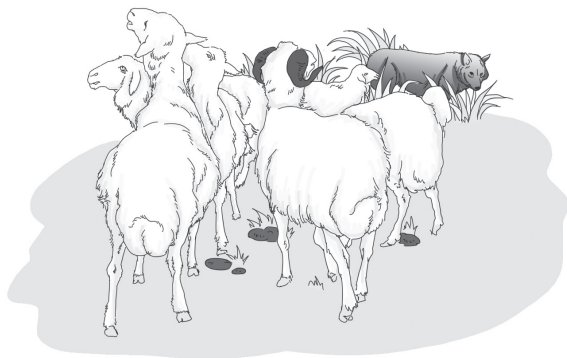
狼在攻击前，更应该弄清楚“羊群”的特点。

羊群效应是指人们很多时候很容易受到大众行为或思想的左右，全然不顾这件事情本身具有的独特意义，丧失了个人的思考能力，仅跟随大众的观念。

正是因为“羊群效应”的存在，给了狼很多伪装的机会。

从众与愚昧

“羊群效应”所证明的就是羊群喜欢待在一起，并集体活动，这原本没什么不好的，但是可怕的是一旦遇到“风吹草动”，羊群就会跟随大众奔跑，完全不顾前面是否行得通，这是很危险的。



羊群“效应”

连环反应：

在草原上，一群羊正在散漫悠闲地嬉戏着，看上去很悠闲。

羊群会在一只领头羊的带领下到那些看似茂盛的地方吃草，领头羊说：“走，兄弟们，我看到那边草地上有丰盛的午餐。”一群羊就跟上来了。

在草原上，野狼们正隐蔽在一边的某个角落，它们正在等待着羊群的某次移动，然后会在某个时刻冷不防地蹿出来，进行偷袭，那时羊群会显得很慌乱，有些羊被咬死。

野狼们继续往某个方向狂追羊群，在那个方向上会有更多野狼在等待着羊群。

领头羊一声号令。

一群羊一哄而上。

领头羊和它的兄弟们正在向“理想”进发。

前面是充满诱惑的陷阱。

倒下一片羊，生者更加慌乱地跑着。

羊群平日里散漫自由惯了，它们不会像其他一些谨慎的群居动物那样，具有高度警觉性，这种散漫导致它们遇到危险时会盲目地左冲右撞。领头羊的一声号令有时可能会给羊群带来灭顶之灾，羊群会盲目地往那里涌去。



羊的性格

“温柔”是羊群给人的印象，这体现出羊性格中的善良，狼则是贪婪和残忍的。在现实中我们需要将这二者合二为一，才能更好地将对手击垮。

《三字经》和羊

《三字经》里面讲到“羊初生，知跪乳”进一步地说明了，古代统治者就希望人们能像“羊”一样听话，服从管理。



“羊”的本性

“羊”最早与“祥”通假，也就是说到“羊”就会想起“祥和”，同样和“羊”有联系的还有其他汉字。

与“羊”有关的汉字有很多。

羊字族汉字有：祥、详、群、薰、姜、羨、羞、佯、獐、徉、义、翔、羯、养、羝、洋、羔、美、烱、鲜、羴、庠、羲、鲞、蜚……

这些汉字都是在“羊”的基础上发展和演绎出来的，可以这么说，人类最早与“羊”的关系最为密切。早在人类母系氏族公社时期，“羊”就作为主要牲畜之一，在北方草原上成群地被饲养着。

与“美”有关，可以说是“羊”的“温驯”最明显的表现了。“美”作为一个从“羊”字形上演变而来的字，证明了“羊”的温驯。

另一方面，由于羊的肉用价值，很多意义和字词也就由此而衍生出来，如鲜等。



警惕披着羊皮的狼

狼往往不会明目张胆地向我们发起攻击，所以我们要更加警惕披着羊皮的狼。

隐患大于明火，责任重于泰山

在现实中，我们经常会看到不同口号，而这句“隐患大于明火，责任重于泰山”经常出现在林区，告诫大家要防“火”，这个“火”不是专指看得见的火，也指潜伏的危机。



这个孩子手里有火柴，在大人眼中虽然不是“明火”，却是一个比较明显的“隐患”，至少他应该教育孩子，或者提醒孩子这样的东西是危险的，在进入森林前不要将这些东西带在身上，这样做也是一种自我保护。

“口号”的意义正是给大家提个醒。我们需要看到的不仅仅是那些“明火”，更要看到“隐情”，正因为“隐情”不容易看到，所以更要提防。

明枪易躲，暗箭难防



这就是典型的“明枪易躲，暗箭难防”的情形，这个被箭射中的人，即便他手里拿着盾牌，还是不能阻止身后的人在那里放暗箭，前面的子弹他倒是躲过去了。往往看不到的“险情”才是最可怕的。

摆明的危险，人们不会冒冒失失地往上凑；但是，看不到的危险，人们往往很难预防。



确定对方无防备心理区域

无防备的心理区域到底是什么概念？通读国史，我们会发现，但凡是战争中取得胜利的一方，事实上都是在对方薄弱环节上战胜了对手，也就是说，双方交锋之中我们更需要在对手的“薄弱环节”上下功夫。

.....

无防备的心理区域

“无防备的心理区域”，说得更通俗些就是对手的“缺点”或者说是“缺陷”。也就是说，“无防备的心理区域”里面包含着对手在某一方面的缺陷，作为对手或者友方，我们都应该注意这一点。

“心理区域”这种提法，我们在看一些心理学方面书籍时都会接触到，与此紧密相联着的还有像“灰色心理区域”、“健康心理区域”、“心理误区”等。

我们可以将心理划分成几个区域，就像初中学过的排列组合一样，我们可以将一个人的心理形象地看成是一个集合，这个集合里有健康区域，也有病态区域，还有另外一些亚健康区域。

“无防备心理区域”就是指在整个心理区域中，那些被主人忘记防备的范围。没有防备的地方，对于它的主人来说，是“薄弱环节”；对于对手来说，则是重点打击的区域。

在与对手交锋的过程中，“无防备的心理区域”和“薄弱环节”，这二者是有相应的区别的。对手的“薄弱环节”很可能并不是对方的“无防备的心理区域”，相反很可能是对手很在乎的一个防备区域。

也就是说，对手其实正是在这些区域内加强了自身的戒备，这也间接地说明了对手是一个了解自己人，自己的优缺点在哪里，对于他来讲，肯定比你清楚得多，所以对于这一类型的对手，你意图从对方的“薄弱环节”下功夫对其进行攻击是比较难的，除非对手的防备能力根本敌不过你的进攻能力。

这个例子告诉作为对手的你，这种“无防备心理区域”并不一定指对手的“缺陷”，有时只是因为对手粗心大意，偶然被你抓住了把柄。



另外，“心理缺陷”作为心理学上的一种现象，它的产生是针对正常人群和心理疾病患者而言的，也就是说，这类人群的主要表现是：无法按照正常人的心理调适能力将自己的心态保持在一个相对平衡状态。事实上按照心理学分析，这归根结底是由“性格缺陷”以及“感情缺陷”造成的。

所以从这个意义上讲，“心理缺陷”和“无防备心理区域”是有根本区别的。这种区别可以理解成是“未防备”的领地和已经“失守”的领地。我们在交锋中自然是要找到这个“失守”的区域，这样才更能增加胜算。

寻找心理区域的路标

如果将心理区域等同于现实环境中城市里的各种场所的话，那么现在的关键就是找到通往这种心理区域的路径。走什么样的路才能通向对方的“无防备心理区域”呢？

如果能找到通往这种心理区域的路标的话，那么接下来针对对手的“无防备心理区域”展开进攻，也就是水到渠成的事情了。

为了找到对手的“无防备心理区域”，你需要在这些方面有丰富的经验：人性的基本要素可以分为十八种，其中包括开放、完美、较真、成就、力量、浪漫、给予等。

只有通过对这些要素进行掌握，在与对手进行实际交锋的过程中你才能更好地层层解剖，发现对手在某些方面的不足，这样就会找到对手的“心理缺陷”或“性格缺陷”。

当然，这并不等于你就找到了对手的“无防备心理区域”，这些还都只是通往“无防备心理区域”的“路标”。你还需要进一步打开对方的“心理通道”，直通对方的“防守薄弱环节”。



吕布的性格特点

吕布作为三国时期最有魅力的武将，不仅是因为他的武艺高强，还有一个原因就是他的性格中感性的内容特别多。

吕布的故事



心理缺陷的意义

“心理缺陷”主要是针对一个人表现出来的在某个方面较强而另一些方面较弱的现象。在吕布身上则主要表现为“背叛”和“勇敢”，当然在吕布身上还表现出的一点就是“痴情”。

“心理缺陷”再次证明，只要有“欲望”，这个人就会有“缺陷”，这是“心理缺陷”服从于“欲望”的一种典型表现。另外，也可以利用交锋一方“无防备心理区域”进行攻击，但这和“心理缺陷”是有一定区别的。

“心理缺陷”表明即便是注意自己在“心理区域”上的“防备”依旧会犯错，正因为这样我们更要找到对方的“心理缺陷”，这样更易于掌握对方心理。





心理缺陷

若从人的人格、性格、人性角度进行分析，我们往往可以看到其中一些要素在某个人身上是缺失的，比如说给予型的人心理其实也有自私、不懂得孝敬老人的一面；力量型的男人内心深处可能比较女性化等。

不良“性格”

以下几种性格如果不加以纠正，会诱发出一系列的社会不良行为。

言行与社会环境格格不入	→ 不适应	→ 无法适应人际关系和社会环境
内向，不喜欢与人交流	→ 分裂	→ 容易患精神分裂症
容易疲劳，怀疑患病	→ 无力	→ 无法战胜困难，心理过于敏感
粘滞状态	→ 爆发	→ 小小的刺激就会愤怒
感情丰富，但不深刻不稳定	→ 癔症	→ 易患癔病
嫉妒而多疑，以自己为中心	→ 偏执	→ 偏执型精神病
强迫观念和行为	→ 强迫	→ 强迫症

从上面这些对应关系和“性格”的不同分类中我们可以看出，事实上这些“不良性格”都是因为在某些方面表现相对较为强烈，使得人们很难在这种性格下正常“调节”。从这里可以看出，“性格缺陷”正是说明性格失去了平衡。

打“感情牌”

事实上在“心理缺陷”中还有很大一部分是因为“感情缺陷”导致的。这种“感情缺陷”主要表现在“抑郁、躁动和焦虑、疑病”等方面上。



抑郁的人喜欢长吁短叹而缺乏人生的乐趣和动力；焦虑的人则是为自身的身体状况担忧；疑病的人则将注意力放在患病上，希望求医；狂躁的人则是情绪高亢，动作增多，有时甚至还愿意交际。这些都是感情缺陷的重要表现。



如何利用“无防备心理区域”？

利用对方的“无防备心理区域”，涉及一个问题，那就是：应该如何利用？

对于对方的“无防备心理区域”，我们应从一句老话入手——“堡垒最容易从内部攻破”。当对方的“无防备心理区域”出现大问题时，就是我们突然发难的最佳时机。

金庸武侠小说《射雕英雄传》中，“西毒”欧阳锋第一次“华山论剑”落败之后，为了一雪前耻，他模仿毒蛇的动作，自创出一套“灵蛇拳”。这套拳法在施展的时候，自身手臂宛若无骨，如蛇般灵动，最重要的是手臂好像能在无法弯曲的地方弯曲，在敌人以为已经架开的时候，在匪夷所思的方位突然出拳，使敌人措手不及而丧失先机。从心理学的角度来看，“灵蛇拳”的精妙和厉害之处就在于它利用了人的“无防备心理区域”。

为了保住这套拳法“出其不意”的秘密，欧阳锋自己从来没有使用过这套拳法。但是，欧阳锋把拳法传授给自己的儿子欧阳克。为避免招式路数外泄，欧阳锋千叮咛万嘱咐欧阳克，如果不是生死关头，万万不可使用。

欧阳锋没有想到的是，他们父子二人都将“灵蛇拳”当作了自己的“无防备心理区域”，完全没有多做一手准备。

欧阳克在宝应刘氏宗祠，与郭靖比武的时候，虽然用“灵蛇拳”打得郭靖灰头土脸，但是忘记了一件重要的事情，这套拳法本来是应该留到“华山论剑”的时候再用的。旁观战局的洪七公，已经将“灵蛇拳”的特点看出来了，还想出了应付的办法。

后来，欧阳锋与洪七公在海上生死相搏，本来欧阳锋想用“灵蛇拳”对其进行出其不意的攻击，结果反而是早有准备的洪七公给了欧阳锋一个“出其不意”，几乎葬送了欧阳锋的性命。

可见，对方的无防备心理区域很可能正是对方引以为豪的长处，这时候，我们就不能一味地将目光盯在对方的痛处。我们只有准确、及时地获知对方的底牌是什么，才能增加获胜的可能性。



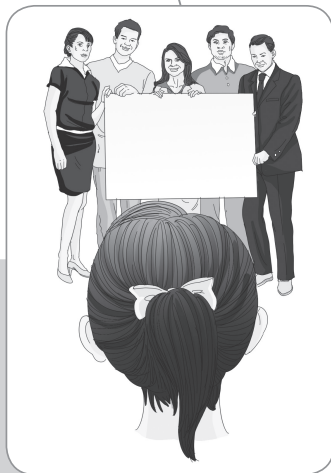
心理区域的索引

如果将心理区域比喻成一个巨大的网络，那么我们在浩瀚的网络世界里，该如何利用“路标”找到“无防备心理区域”呢，这里就会牵涉到类似索引的方法。

“索引”现场

我们对心理学的了解，为在交锋中能在对方心理区域内外穿梭做好准备。当我们知道了心理上的常见构成元素之后，就可以用这些元素“一一对照”，看对方有没有这方面的“倾向”或表现，这就是最为原始的“索引”。

五个不同国籍的人站在一起时，怎样知道这些人来自哪个国家呢？这就需要我们平日的积累，比如观察他们的穿着打扮以及行为举止，这些正是我们判断这些人到底是哪个国家的“依据”。这就是关键词。



信息检索公路

我们完全可以类比如电脑在互联网上的运行。这就是说，将这一切的关键词当成是在公路上的路标，这样用路标来衡量“心理”的情况，继而像“开车”似地观察和检索到“心理区域”中需要检索的部分，从而找到“无防备心理区域”。



我的电脑

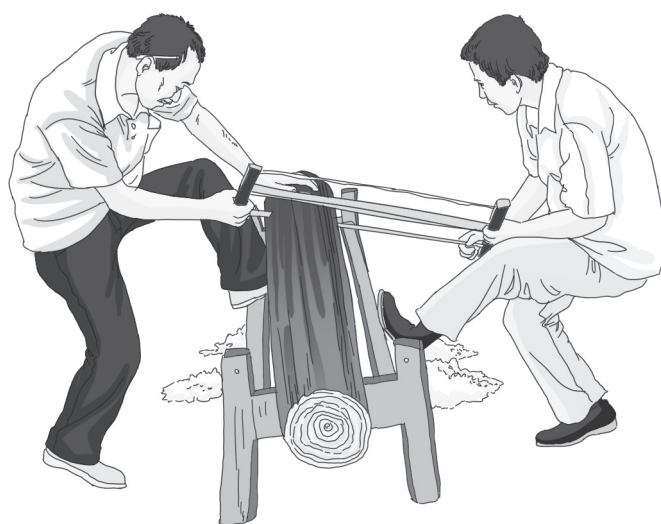


当我们将这一套“检索心理区域”的程序当成是电脑在互联网上“信息高速公路”的运行时，那么这种检索效率自然就提高了。在交锋中，我们必须在短时间内将对方的“心理区域”定位，并要迅速地找到那些“无防备区域”。

第五章

拉锯战术： 拉崩对方的心理弹性

这一章将介绍掌控他人的一种具体战术，那就是拉锯战。何为拉锯战，百度百科上的解释是：“拉锯战是指双方反复地争夺同一地点，夺而复失，失而复得，战线拉得长，对峙时间久，双方消耗也很大，你来我往不相上下，就像拉锯一样，故称拉锯战。”





机械重复中的异常点

在不断重复一件事情时，你有没有想过，这种一再重复的事件到底有没有规律？这并不是我们肉眼看到的那些机械重复，而是指表象后面的规律，就像乒乓球运动员们在乒乓球台上的机械运动，那个乒乓球总是来回在台子上空飞行，那都是双方运动员精心对抗的结果。我们不能只看到这些现象的外在表现，而是要尽可能掌握其背后的运球规律。

.....

事物重复性与机械僵化

“机械”这个词最早源于古希腊语，这个词汇的意思是“巧妙的设计”，而古罗马时期的“机械”主要是用来区别手工工具之间的差异。从这个意义上讲，机械就是一种人为的实物构件的组合，并且，在机械的内部结构中，各部分还会进行系统内的相对运动，而这些运动是独立存在的。

从“机械”一词的含义中，我们不难发现一个问题——“机械”本身就具备“重复性”。“机械内部各个部分都具有确定的相对运动”，而其中“确定的相对运动”事实上就是“重复”运动，这就是它本身“重复性”的来源。

重复的机械运动会损坏机械，而一再重复的思维运动也会损害我们大脑的灵敏度。不灵敏的大脑，我们一般称之为“僵化”。

僵化的意思就是指事物变得僵硬，用在人身上就延伸成思想上的凝固不动。思维“机械”的“重复运动”带有贬意的色彩。当一个人的思想出现了僵化，那自然是形容这个人不够灵活，做事呆板，甚至有些迂腐，根本没有新理念，不可能进行创造性思维的运动。这种人对于外界的刺激已经麻木了，医学上有一个专有名词描述这种现象，那就是“不应期”。这种“不应期”的表现最容易出现在双方的拉锯战中。在长时间的战斗中，双方都觉得疲惫了，这时再采取什么措施，就容易在对手头脑中形成一种机械重复的印象。

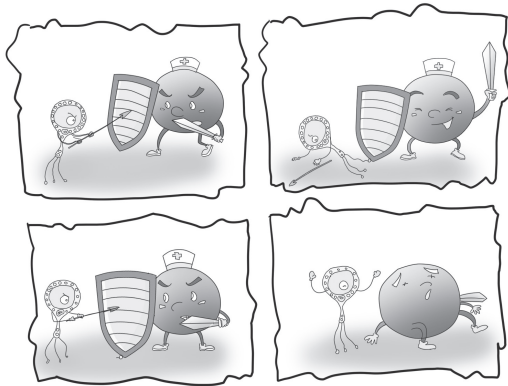


不应期的机械性能

当交锋的双方因为交锋时间的漫长而出现身体上的不适应，叫做交锋“不应期”。这个时候，表现出来的情况就是一方在思维程序或是思维逻辑证据上，都欠缺活力，没有新鲜元素，从而导致了“僵化”的机械效应。

细菌耐药性

耐药性主要针对的是微生物、寄生虫和肿瘤细胞在化疗过程中的耐受性现象。耐药性主要有天然性和获得性耐药能力，当这些细菌或肿瘤细胞在大量地接触抗生素之后，敏感菌株不断被杀死，仅留下不敏感菌株，当这些不敏感菌株大量繁殖之后，整个化疗过程就会受到影响。



图中这一系列的反应正是传统药物在人体内从最初的有效果发展到后来的效果较差，一直到后来完全失去效果这一过程，这就是人体的抗药性和细菌的耐药性的基本原理，而这里也正验证了一个道理，那就是不断用药物刺激细菌，长时间后，药物开始出现“不应期”，这就是长时间这样重复刺激之后的结果。

从药物对菌群有作用到后来的丧失作用，必须经历一个过程叫“药物不应期”，这个“不应期”是在药物发挥作用的阶段中出现的，主要表现是药物性能开始逐渐下降，到后期完全消失。

弹簧弹性形变消失

弹性形变主要针对固体物质而言，而且是固体物质上质点位置的相对改变，当外力撤销之后，固体的各个质点还能还原到原来的位置上，这个过程，我们称之为“弹性形变”。

小链接

固体质点受到外力作用之后，形变主要表现在四个方面，主要包括拉伸和压缩变形、切变、弯曲变形和扭转变形。



重复运动中的细微偏差

在大量重复运动中，这一系列的运动就像在一条生产线上流动的产品一样。那些大小相同、性能相似的产品，基本上是按照一个模板生产出来的物件。对于生产商而言，这样统一规格的东西利于管理和销售，也利于形成一个企业的品牌，如果这一系列的商品在消费者中反映很好的话，那就会很快打开该产品的市场。如果某一产品不符合规格，那就是劣品，被检查出来之后，另做处理。

事实上，在大量重复运动中，同样存在着这种情况，那就是一系列重复的规律运动背后，总会有一两次不规律的运动。这种机械重复运动中的异常点、与大众不协调的变异事物，正是需要注意的内容。

正如上一节所说的那样，大量的重复运动只会让交锋双方出现疲劳状态。为了克服机械重复带来的僵化思维，我们需要接触新事物和受到新思维的影响。而这种影响所表现出来的现象，正是这种重复机械运动中出现的异常点。

作为交锋中一方的你，面对可能带来新变数的异常点，应该高度注意。因为这些异常点可能会给你带来影响，甚至影响交锋的最终结果。这些异常点可能对你有利，也有可能对对方有利。

在我国历史上就有很多这样的故事，主人公利用这种机械重复中的异常点，将拉锯战中麻痹大意的对手打败。

唐朝安史之乱中，县令张巡依托县城抵御叛军，虽然多次打败敌军，但是很快守城物资消耗一空，如果再得不到补充，那么城池被攻破是迟早的事情。

张巡从史书中“诸葛亮草船借箭”的故事里得到灵感。夜里，叛军看到城墙上溜下来几百个黑黢黢的人影，以为是张巡派人准备夜袭，由于不知对方的虚实，只好用射箭反击。天亮之后，叛军在城墙下捡到几个插满箭的草人，才知道自己上了当。此后几晚，张巡都大搞“草人借箭”，渐渐地叛军不再上当了。有一天晚上，张巡放下的就不再是草人了，而是货真价实的“夜袭队”，终于打败了毫无戒备的敌军。

无论是张巡还是诸葛亮，他们的计策之所以能够成功，正是利用了机械重复给人心理造成的麻木效果，在对方已形成既定观念的时候，暗度陈仓，将似乎不可能的事变成了可能。

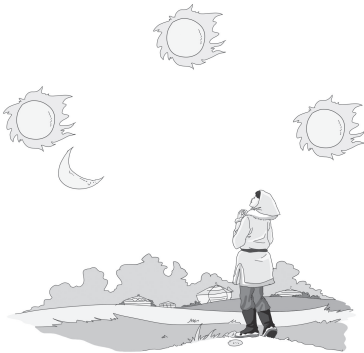


重复运动中的细微偏差

重复的机械运动并不是毫无偏差的，同样交锋双方在长时间对峙中也难免会出现疲劳和放松的时刻，此时正是你将对方打败的好时机。

机械重复

在大自然中我们见到的“重复”现象有很多，“日升日落”就是其中之一，太阳每天从东方升起，西方落下。



日、月食的形成

地球围绕太阳公转，月亮围绕地球公转。在各自公转的过程中，太阳和月亮的轨道有可能发生交会，在这个时候，太阳、月亮、地球三个天体在同一直线上，从地球上看去，会发现一个天体的光被另一个天体挡住，这种现象就是日、月食。

在“日升月落”的天体重复运动中，日、月食可以说是一种偶然发生的偏差。正是这种偏差给我们带来了研究天体的乐趣。

细微偏差

“细微偏差”可以说是“重复”中必然出现的一种现象。

（一个重复单元） （偏差出现了）
..... 甲 乙 丙 丁 甲 丁 丙 乙

对“重复”现象，抛开对“重复单元”内部各个元素的了解以外，我们还要对各个“重复单元”之间的相互运动规律有所了解，这种规律可以看成是“有章可循”的依据。



变异点的能量

找到这些重复机械运动中的变异点，这是在你与对手进行“拉锯战”交锋时最先需要攻克的一个难题。

如何找到这些变异点呢？这就需要你具备敏锐的观察力。事实上为何双方会在交锋中呈现出一个拉锯战的状态呢？归根结底就是双方实力上相差不大，或者说还没有到达那种“质变”状态，还只是在量变期。正是因为这样的一些原因，才导致双方在交锋时因“进退两难”，而执着拘泥于重复性的抗衡之中。这要求我们去寻找交锋中可能存在的变异点，然后去破解它。

举个例子，楚汉相争的故事大家都听过，西楚霸王项羽和蜀中之王刘邦进行了长达4年的楚汉之争。最后以项羽败亡，刘邦建立西汉王朝而告终。项羽将自己兵败粮少的军队驻扎在垓下，一天晚上，他忽然听见四面楚歌，大惊，在与虞姬进行一番交心的谈话之后，率领众兵冲出重围，不过在乌江前，项羽最后选择了自刎。

事实上项羽以他当时的实力还是可以和垓下的汉军进行一段时间的抗衡的，当然，长远之计就是他渡过乌江回到江东去，那样还可能靠着江东父老们的支持，重整旗鼓。不过，他没有那么做，因为四面楚歌在他心中形成了一个印象，那就是“老天爷要灭他”。四面楚歌让他感到震惊，他对自己不再有信心了，乌江让他想到了江东父老，想到自己对不起他们，所以，他最后选择自刎。

“四面楚歌”在这里就是一个质点，使交锋双方首先在心理拉锯战中失去了平衡。张良选用的就是传染性最强的东西——歌曲，用它作为打破僵局的楔子。一个人唱歌，十几个人听，听着听着，那十几个人也跟着唱，人越多，声音就变得越来越响，听的人更多，跟着唱的人也会更多。如此声势便造出来了，给项羽造成了千军万马的假象。双方还未交战，他已在心理上产生了一丝怀疑和不自信，失败是再所难免的了。

由此可见，发现这些“变异点”并不一定需要“守株待兔”般寻觅与等待，有时需要主动营造，然后将原本没发现的“变异点”引诱出来，形成一次“变异点连锁反应”，这样便会产生更大的能量以达成质变。

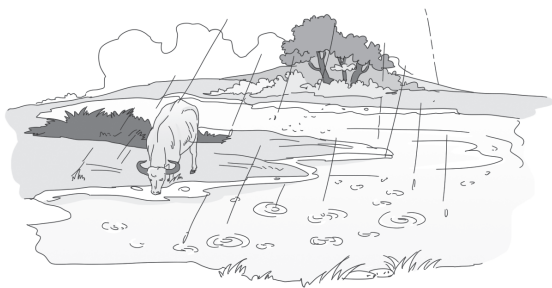


从量变到质变

量变累积到一定程度时就会发生质的飞跃，“滴水穿石”的现象就是一种证明。在拉锯战中，双方的力量时时都在发生细小的变化，当累积的力量足够强大时，你就有可能完全取胜。

滴水穿石

“滴水穿石”中的“水”无疑是完成这种奇迹的“工具”。“水”坚持作用于石头到达一定程度之后，就会产生质点。如果在此关键时刻“水”放弃继续“滴石”，就不会有“穿石”的结果，只有把握住了这个绝佳的机会才能“水滴石穿”。



雨滴从天而降，我们能清晰地感受到它的存在。对于湖面来讲，这些雨滴打破了平静的僵局。要想让湖面失去平静，下雨就是一个质点。

“锲而不舍”，把握时机

当双方势均力敌时，我们现在所能做的就是在出现的“僵局状态”中找到质点，这事实上也是从“量变到质变”的过程。



“只要功夫深，铁杵也能磨成针”。这句话强调我们做事要有恒心，坚持不懈地做一件事才能获得成功。

但是在双方交锋中光有毅力是不行的，我们还要会抓住机会，寻找质点。



打破“重复运动”的僵局

要打破“重复运动”的僵局，首先要弄清楚的问题就是：在“重复运动”中，你到底是在受损，还是在受益。如果你是受损的，那么你当然应该努力打破眼前的僵局；但是，如果你是受益的，那么你又有什么理由去打破这个僵局呢？

对于损益的判断，我们应该从自己这一方整体上去判断，而不是就目前对抗的双方来考虑。“头痛医头，脚痛医脚”的思维方式是行不通的，那是斗气，不是真正从利益出发。

我们仍然以项羽的例子来说明。当项羽的实力由强大逐渐转为弱小的时候，此时发力显然对刘邦有利，所以刘邦主动发动了对项羽的包围，最后迫使其自刎身亡。

经常看《动物世界》、《人与自然》等节目、了解动物知识的人都知道，鹿、羚羊、野牛等食草动物的奔跑速度和耐力，是强于狼、狮子、猎豹等食肉动物的。但是，食肉动物没有因为饥饿而灭绝，为什么？这是因为食草动物里有老弱病残，它们是跑不过食肉动物的。特别是那些“年龄较大”的食草动物会自我牺牲，打破食肉动物追捕的僵局，以此来保全整个种群的生存——这对于它们自己来说是有害的，但是对于它们所在的种群则是有益的。

由此可见，打破僵局是为了获得某种利益。很多时候，出于某种考虑，人们甚至需要创造条件去打破僵局。比如说，核爆炸。核爆炸的基本原理就是运用一个质子撞击一个中子，使这两个原本较轻的原子核相互汇聚成一个较重的原子核。这一反应也叫轻核聚变反应，这种反应能释放出非常大的能量，这也是取得核能的重要途径之一。

“核爆炸”可以说是一场物理学上的革命，它的原理告诉我们，即便是很细小的原子，只要给它们创造出一个较好的发挥平台，也可能释放出来无穷的能量。其中“温度”和“压力”就是发生这种效应的条件。只要满足较高的温度和压力，整个轻核聚变就能有效进行，人们就能从中获得所需的巨大能量。



枪打出头鸟

能够将“约定俗成”变成重复运动中的一系列“异常点”，就会给你和你的对手带来活力，而这些正是拉锯战中所必不可少的。

“出头鸟”的启示

“出头鸟”一词的含义，在于它展现出的被人关注的这一点上。它本意是说在一群鸟队中，只有一只鸟的头被人发现。

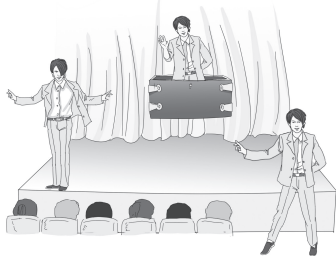


这两幅图画在揭示一个道理：枪打出头鸟！还有另外一层意思，那便是“出头鸟”至少在猎人与鸟群相互长时间的对抗过程中，起到一种打破僵局的作用。对它自己来讲是一种牺牲，对鸟群整体来讲却是拯救。

“出头鸟”的积极意义正是“打破僵局”引起新的变化，从这一点来说，“出头鸟”现象本身就值得注意。不过，像“出头鸟被打死”这样的悲剧还是不要发生，在交锋中，尽量考虑周到。

最优化发挥

“最优化发挥”就是指在打破僵局时要擅于找到能发挥这种“效果”的最佳展现平台，这就是说，打破僵局和最优化打破僵局是两个概念，找到最佳点，这样才能带来更好的“效果”。



在魔术师表演的“逃脱术”现场，魔术师在逃脱之后，也就是观众处于长时间的静默期之后，我们需要魔术师打破僵局，即从现场某个地方出现。魔术师只要出现，这本身就能打破僵局，但是出现在什么地方才能达到这种效果呢？有三种选择，一种是出现在舞台左侧，一种是出现在逃脱的箱子内，还有一种是出现在台下，显然最后一种所带来的神奇效果最佳。



温柔中的突然袭击

如果你在生活中被一个温柔的人给打败了，你会直接给这人评价成是“外柔内刚”，因为这个人表面看上去是很“温柔”的，但事实上这是种“假象”。和这样“温柔”型的人打交道，就要注意了，千万别以为你用“粗暴果决”的手段就能将他们折服，事实上这些人的心理比你预想的要强大。

.....

“温柔”不是伪装的袈裟

温柔这个词更多的时候是用来形容女士的，但在心理学上，“温柔”一词还包含另外的含义，它不再只是表现一个人带给另外一个人的感觉，而是已经上升到一种能力层面了。“温柔”更多时候是一种素质的集中体现。

当一个男人也被形容成是“温柔”时，请你多留心，这些人素质到底怎么样？一个温柔的男人多半是很有修养的男人，这种“温柔”更多意义上指的是修养层面的东西。这种修养包括文化修养、艺术修养，还有道德修养等。

喜欢哲学的男人大多是“温柔”型的男人，就像哲学家尼采。虽然他的个性脾气很古怪，他的行为也让人觉得不可思议，甚至让常人有些无法接受，但是我们仍能从他的哲学思想中感受到他思想上的锋芒和感情上的所流露出来真诚温柔的品质。尼采的“温柔”在于他以一个诗人的虔诚去忠实实践着自己的哲学理论，始终为自己的哲学身体力行着，这正是思想文化修养所彰显出来的个人素质。

综合以上内容，可以看出，“温柔”不仅仅是一种感觉，还是一种能力，甚至更是一种素质。但是要想具备这种素质，并非一朝一夕就能办到的，这需要平时多积累和提高，只有“厚积”才能“薄发”。当你具备了这种素质，在面对对手的时候，有意识地表现或者营造出这种“温柔局面”，不仅能迷惑对方，还可能让对方放松对你的戒备，此时你突然发力，胜负便不难分出了。

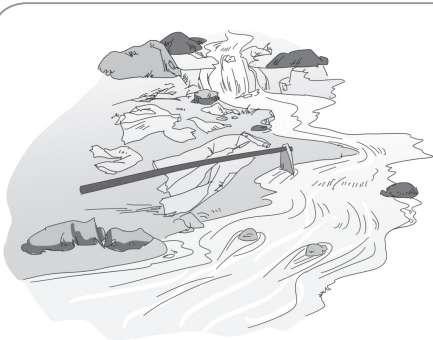


至阴至柔

现实中我们常说，“大柔至刚”，就是说当一种事物达到“柔”的极限之后，事实上这种“柔”就是另一种“刚”，因为这时的“柔”毫无破绽，成就了“刚”的本性。

上善若水

“上善若水”所倡导的思想就是一种“大柔至刚”，《老子》里讲的世间最高的德行，其实就和水一样，因为“水善利万物而不争”，水有一种“厚德载物”的超强本事，而水本身也是很“温柔”的，这种“温柔”可以将一切的“阴霾和污秽”包容。



小溪里的水可以洗濯周围的污垢，也能滋润周边的植物，这正是水“善利万物而不争”的表现。

当交锋的一方能利用好水的“温柔”，用“博大包容”的一面去独辟蹊径，就能在交锋中收到不错的效果，这种“温柔”本身就是一种手段，会给对手以震慑，但因为这种“温柔”要求内修太高，所以在交锋中很难做到。

刚柔并济



代表着“阴柔”一面的“水”也能演变成“海浪”、“海啸”、“洪水”之类的灾难，可见并不是所有的“阴柔”都代表着“消极”或者“阴暗”，这些说辞并不能反映出“阴暗”事物的本来面目。

曹操在历史上功绩赫赫，在文学作品中大多是以“枭雄”的形象呈现在读者面前。这是因为曹操不但有强势的一面，他还有阴柔的一面。他善用阴柔的招数，这些招数往往暗藏着“变数”，正是因为这种阴柔中潜藏着巨大的能量，所以在交锋中，他常会用到。

当这种“阴柔”运用在交锋中时，给人感觉是暗藏杀机。这样的对手自然是难以对付的。



闪电战

了解闪电之前，我们先了解打雷，打雷是云层相互撞击所发出的声音。我们知道，声音在空气中的传播速度比光的传播速度慢，所以我们经常在看到闪电之后才能听到雷，也有可能我们看到了闪电，却没听到雷声。也就是说并不是所有的闪电都会有雷声，但是有雷声一定有闪电。

以上只是针对闪电自然现象做出的一些解释。这对我们将闪电现象运用到交锋中有一定帮助。闪电的基本属性是电，这就证明闪电是一个放电过程，也就是说，是一个原子得到电子而另一个原子失去电子的过程。打雷闪电的原因，是自然界将地球所产生的大量甲烷消耗掉，生成二氧化碳和水。所以，从这个意义上讲，闪电是物理和化学过程的结合。

闪电放电之后可能造成大地上的人或物被电击，这就是闪电的效应，而放电是它的本质。它的另外一个特性就是快，这种光芒是耀眼的且速度极快，所以才称之为“闪电”。

闪电的放电效应，也给我们一些新启示，那便是在与对手进行交锋时，我们不能本末倒置，为了速度而忘记寻找对手的“变异点”。结果造成“偷鸡不成反蚀把米”的后果。

那么闪电战在双方交锋中该如何运用呢？前面我们讲过“机械僵化”和“变异点”的概念，而闪电战就是为了率先打破双方这种僵持状态，而采用的一种战术。当我们在与对手进行交锋时，处于长时间的“机械僵化”状态后，当你看到了对方思维逻辑证据中的“变异点”，你可以采取引诱的办法，也可以采取“突然袭击”的方式。

这与我们之前讲过的“先礼后兵”的原则并不冲突，此战术是针对双方处于拉锯状态下而使用的。能与你在交锋中形成“拉锯战”的对手在实力上往往和你相持不下，这个时候采用“闪电”战术，在对方出现疲劳状态时以迅雷之势快速发动进攻，将平衡状态打破，以获得作战优势。不过要注意的是，“快捷”与“放电”始终是“闪电”的两个本质特征，只有符合这两种性质的行动才能给对手“心理打击”，并借助温柔的假象，收到良好的效果。



闪电战原理

闪电战因为第二次世界大战中德国军队经常使用而在军事史上闻名于世，这种作战方式主要是依靠坦克和飞机的快捷优势，采取突然袭击的方式，获得胜利。闪电战中有几个显著特征是不容忽视的，一个是奇袭，一个是集中，一个是速度。

闪电战基本套路

闪电战的基本套路就是，以装甲部队为决定性力量，通过飞机和坦克的快速优势将敌人的重要军事基地炸毁，并将敌军的军事飞机和重要路道炸毁，这样就能使敌军的军事指挥系统陷于瘫痪，这也是闪电战取得制空权的关键手段，然后，不顾侧翼暴露的危险，军队会朝敌人的后部发起猛烈而迅速的 attack，以取得胜利。

“闪电战”作为一种在战争史上具有重要意义的战争种类，现在已经广为人知，但在第二次世界大战期间，在德国军队运用这一战争形式的早期，它并不为人所知。



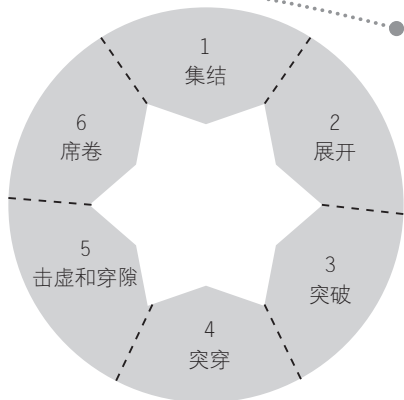
小链接

海因茨·威廉·古德里安是闪电战的创造者，是最早在战争中大规模使用闪电战术的人。他运用这种战术帮助希特勒危害世界，他既是纳粹德国里的名将，也是法西斯史上的战争罪犯。

闪电战战术技巧

一般闪电战在战术上有六个步骤，这六个步骤可以形成一个循环系统，一般都是从集结开始，由右向左依次进行，到席卷这里结束，从敌人后方先抢占制空权，然后深入到敌军的内部，通过“击虚和穿隙”等手段最后达到“席卷”包抄之势，将敌军困在自己的包围圈内，进行剿杀。

闪电战可以给我们一些启示，那就是在交锋中发动闪电式攻击时要注意集中、速度和奇袭这三个要点。





以柔克刚

老子张开嘴，让孔子看，然后说：“牙齿已经没有了，舌头却还在；刚强、强硬不能持久，柔韧的却能长存。”这就是以柔克刚的道理。

大家要注意，柔≠无力，真正和“柔”对立的是“刚”，柔是内敛性的力量，不是没有力量。“柔”和“刚”能够发生对抗，它们的力量差距不会非常大。而在力量相差不大的情况下，“柔”的优势就会出现，这其中的主要原因就是利用对方的力量反作用于对方。

日本有一种传统武术——柔道，这个词在日语中的意思是“柔之道”，就是“温柔的（格斗）方式”。其精要就是要“避开对方的攻击力量”，并利用对方的力量制服对方。可见，柔道是“温柔”的格斗，但不是无力的。

“柔”是如何弥补力量上的差距的呢？关键在于“柔”的内敛性。这种内敛性先吸收外来的力量，把外来的力量化为自己的力量，然后把力量释放出去。

“柔”对于力量的吸收，是“以柔克刚”的前提。我们可能力量不足，但是我们可以让自己温柔一点，从其他的地方得到能够帮助我们的力量，来帮助我们渡过难关，就像童话《白雪公主》里，白雪公主是柔弱的，但是她能得到七个小矮人的帮助，能得到白马王子的帮助……正是这些人的帮助，让白雪公主战胜了邪恶的皇后。

在梁山好汉中，宋江没有武功，智慧也不及军师吴用，但他却坐上了头把交椅。宋江为人仗义疏财，平时常帮人排忧解难，济人贫苦，急人之急，有“及时雨”的称号。宋江肯救人于危难的品行使他获得众好汉的敬佩和拥戴，所以，他才能率领梁山108位好汉创造了梁山轰轰烈烈的事业。

其实，我们的生活也是这样。有些人本身能力不算很强，但是他能够得到很多人的帮助，办成自己不能办成的事。如果情况反过来，有能力的人性格过强，得罪很多人，往往很难有所成就。

所以，在西游记里，孙悟空常常教训猪八戒：“温柔天下去得，刚强寸步难移。”

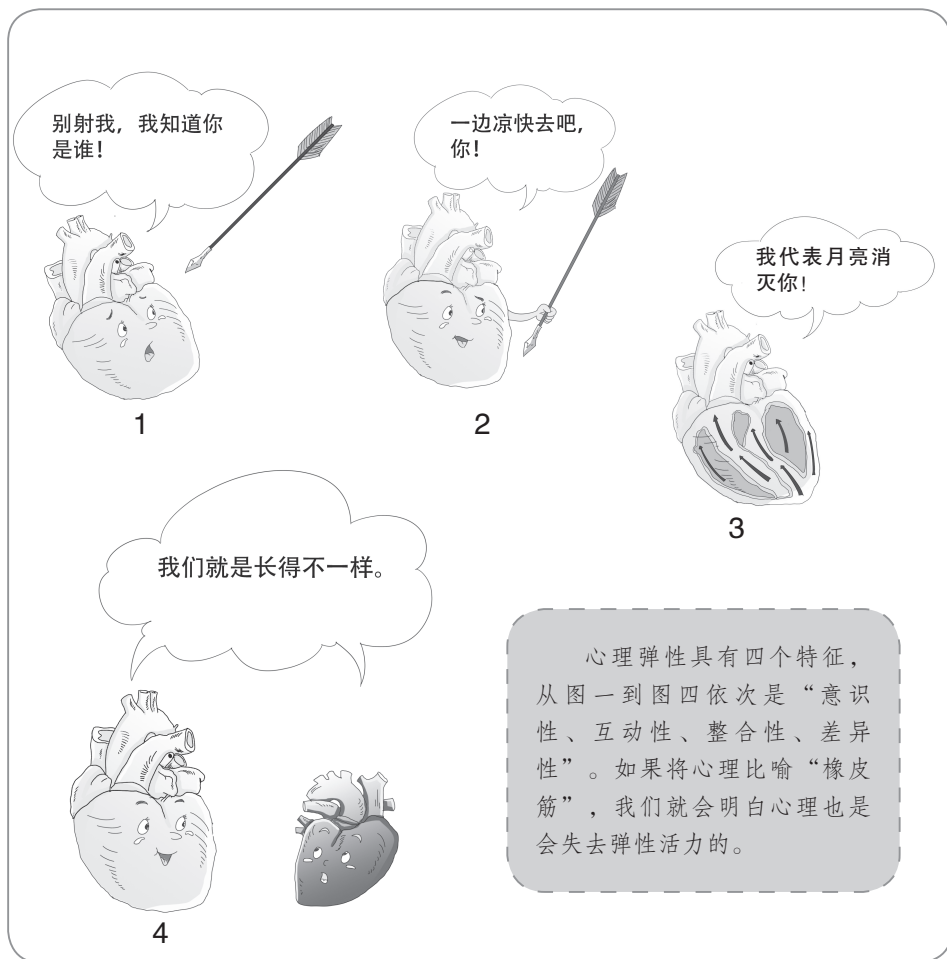


橡皮筋的弹性形变

橡皮筋被外力拉伸之后，会产生一定的反应，拉长的橡皮筋在弹性允许的范围内，再继续拉长，当这种长度超过了弹性形变的临界值，橡皮筋就不能继续变形了。

心理弹性机制

“心理弹性”这种说法最早来源于物理学中的弹性现象，类似橡皮筋，我们的心理状况在外界刺激下，会灵活地调节和处理，并不会出现什么心理缺陷或者心理疾病，当不良因素（社会或个人原因）大量重复多次刺激个体心理之后，个体在心理调节上会出现迟钝甚至是失调状态，这时的状态就是心理弹性失调。





从哲学层面给对手以心理打击

心理打击进入哲学层面，是有一定难度的。哲学在一般人看来，都是比较深邃难懂的东西。

.....

“哲学”的定义

什么叫哲学？哲学是一种世界观和方法论，是理论化、系统化了的 worldview，是自然知识、社会知识、思维知识的概括与总结，是世界观和方法论的高度统一。哲学的主要任务是为了寻找世界的本质、本源、共性，从而确立世界观和方法论。从这个解释可以看出，一般三言两语的阐述或是片段性的呈现，不能称之为哲学。

每个人都有世界观，即便是那些整天生活在深山老林里的野人，他们也会对这个世界有自己的认识。每个人在认识世界、改造世界的过程中，都会形成自己的一套方法，不同的人有不同的方法，这就是方法论。

我们在与对手进行交锋时也会想尽一切办法去周旋、应对，这自然也会牵涉到哲学上的知识。

在与对手进行“拉锯战”时，处于交锋状态之中的双方也是需要有所应对措施的。这时我们可以从哲学层面上找出应对方法，从战略上进行构思。我所强调的用哲学思维去解决“拉锯战”问题，是指从形而上的角度去进行战略上的宏观构思。与对手交锋，任何时候都离不开宏观上的战略指导，在面对交锋的僵化状态时，以哲学的思维模式对自己的战略进行适当调整，这是从哲学层面上进行“攻心”的正确做法。

从哲学层面给对手以心理打击，我们需要用“优质”哲学思想来打击对手，颠覆对方的世界观。但是，哲学是一个庞大而繁杂的体系，真正实践起来很不现实。世界观这样的理论，本身就是仁者见仁智者见智的东西，即便早先哲学家们对此进行了研究和探讨，但还是很难形成统一的观点。所以，我们不要拘泥于世界观的具体形态，纠结于内容上的理解，最重要的是从哲学层面上去寻找克敌制胜的方法。



思虑过度症

“思虑过度”作为一种现代病症早已在医学中被提了出来，中医上讲“思伤脾”。当我们长时间处于一种思虑状态时，我们的脾脏就会受到影响。

思虑过度

思虑过度作为现代病症已经受到越来越多的专家学者们的重视，也受到医学家的普遍关注，“多思”原本是一种好事，擅于思考向来都是为人所称道的，但是，当一个人过度思考之后，就会呈现出一系列从身体到心理上的变化。

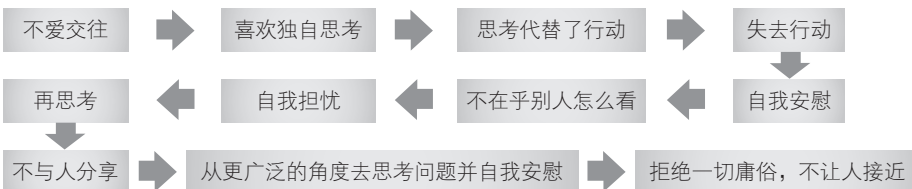


远离人群的这个人，表面上看是在思考事情，但是这种行为已经间接地说明这个人在心理上存在病症，因为“过度思虑”已经影响到人的正常生活了。

一个思考过多的人自然就会相应减少行动，这种“过度思虑”的行为必然是不利于交锋的。

分裂型人格

一般而言，分裂型人格的人通常会表现出“思虑过度”的症状，这类人主要是多思而少行动，一般喜欢独自一人，遇到事情一般不喜欢采取行动，而是思考，而且有时甚至用思考代替了行动，或者根本就不会行动。



分裂型人格的人主要是按照上面这种状况逐步地自我沉溺在“过度思虑”之中，时间长了，有时很难控制自己不要这样去折磨自己，甚至希望改变这种状况，“过度思虑”已经作为一种心理层面的病症，深深地影响了此类人的心理，而不仅仅是他们的脾脏。



是什么与怎么办

正如哲学里所讲到的，将世界观和方法论统一，并通过系统化和理论化的演绎，才能形成一门社会科学：哲学。这里的世界观正是探讨人们是如何认识世界的，也就是说世界观回答的其实是“世界是什么”的问题。

当年毕达哥拉斯在思考数学时突然领悟到一个道理，那便是万事万物都是有“数的逻辑”在背后支撑着，于是他就开始建立起毕达哥拉斯学派，并主张这种哲学思想。

当我们明白了这世界是什么之后，接下来就是需要改造世界，这也正是人类区别于动物世界的一大特征。世界观中提出来世界是什么，而方法论则是强调“怎么办”。哲学正是将“是什么”与“怎么办”紧密地联系在一起，这使得我们的观点和行为更加具有实际意义。

运用哲学思维来建构我们的思维逻辑体系，使之为我们掌握他人心理而服务。也就是说，当我们与对手处于“拉锯”状态时，思考该如何办时，正是在进行方法论的思考，也是在进行哲学思考。

现实中，与对手交锋时，我们无时无刻不在进行着这种哲学思考，尽管这可能还不能称之为哲学。但我们大脑在思考“是什么”、“为什么”、“怎么办”的过程中所形成的思维逻辑脉络，都是哲学范筹的产物。

我们寻找方法的过程，可以看成是一种攻心技巧。而这本身也就是哲学。但是，如果说你在与对手交锋时并没有形成一个具有说服力的理论体系，那自然很难将这称为哲学，这就只能是哲学思考。而这些思维脉络本身所体现出来的哲学思考魅力，却是具有感染性的。这种由哲学思考行为带来的神秘性正是在这里强调的攻心术中的一个重要筹码。

当双方处于“胶着”状态时，寻找“拉锯战”中的变异点的过程，就是哲学思考的过程。如果能在那些变异点上，运用哲学思考将对方向错误的方向引导，继而产生心理上的冲击作用，就正是哲学思想在实战中的作用体现。

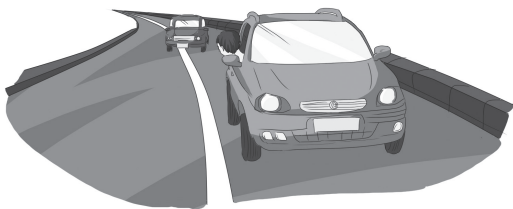


点、线、面的关系

我们都知道这样一个基本常识，那就是在同一个平面内，线是由无数的点构成的，而一个面就是由无数的线构成的。这主要是针对同一个平面。正是由于此，才有那些线线平行或线面平行的理论。

找到最初的点

“最初的点”可以理解成产生影像的源头。根据数学原理，任何线都是由无数个点所构成的，这就是说，点构成了线。如果能找到这个最初的点，就相当于找到线的组成原始材料，然后这些点按照一定的规律，构成线条。



在提到“车水马龙”时我们就会在脑海中产生“车流”这一形象，这个形象正是以每一辆车为单位所构成的。当在讨论“车流”时，我们最好先明白“车流”到底是什么，只有明白了这是什么之后才会知道怎么办。

无法面面俱到

在思索“是什么”时我们自然是无法“面面俱到”，认识事物的过程注定要抓住事物本质，去认识，而不是“全面认识”。事实上做到“面面俱到”本身就是“无法认识”。



这两种不同状态中的男人，正反映出一个道理：要求“完美”的人是很累的，这个世界上没有“十全十美”的人，想要做到面面俱到是不可能的。

在与对手进行交锋时，我们并不能因为没有形成哲学体系就否定自己的思维逻辑证据，在掌握他人心理的过程中，我们需要的只是通过这种哲学思考带来的神秘感，来给对手造成心理上的冲击。



“第一、第二、第三……”的可怕

生活中，我们都需要有一个位置，不同的位置所代表的身份、作用是不同的。这就要求我们在与对方交锋时必须找准自己和对手的位置。

.....

事物的存在与位置

事物存在于世上，并能为人类所察觉、感知，是因为事物的存在有自己的载体和空间，即便是“水中月、镜中花”也一样。“水中月、镜中花”虽然是不切实际的代名词，但是它们也有自己的存在空间。

要想找到一种存在的事物，就有必要将事物（这里的事物更多的是抽象意义上的意识或观念等）进行“定位”。

比如，当年爱因斯坦为了让自己推算出的“狭义相对论”走进更多人的心，让更多人了解这种观念，他不停地演讲，将自己的观点发表在刊物上，就是希望刊物能作为“狭义相对论”宣传的载体。人们可以通过这些载体去逐渐理解和接受他的理论思想。

可以说，认识事物的过程，首先是定位的过程。任何事物不可能凭空产生，而没有空间位置。找到这个事物现在所处的位置，就等于从整体上对这个事物有了基本的认识。

我们这里所说的定位主要是指人位置的确定，比如说，一个人在单位里是“一把手”，那么他和“二把手”在处理事情的方式上绝对有所不同，别人在对待他和“二把手”的时候也很可能不同。所以，面对不同位置的对手，方式和方法是存在区别的。比如说，你与上司交流时，在语气、语速、说话方式上与同事、朋友是存在较大差异的。出现这种差异的前提是，你首先得对自己及对方的位置有一个较清楚的认识和判断，这就又涉及空间与映射效应的问题了。



位置与空间感

我们常听人讲起“空间感”这个词，但是，对它的确切含义还是有些模糊。空间感常用在绘画中，主要是指运用几何透视和空气透视的原理，描绘出物体之间的远近、穿插或层次等元素，争取在平面的世界中展现出有深度的立体空间感。

你的位置

马克思说：人是一切社会关系的总和。我们每个人在社会中都有属于自己的位置。



钢琴代表着音乐，自行车则代表着运动，而这二者都是靠人的右脑发挥作用。人的右脑中能浮现出钢琴和自行车的画面，说明大脑具有空间感。

我们在社会上的不同位置，决定了我们思考问题的出发点，同时，也决定了他人看待我们思维的出发点。

通过位置找到你

我们应该按照我们的位置决定我们说话和做事的立场。而不同的人，我们从他说话、做事的方式，就可以知道他们在社会上所处的位置，这也就是我们常说的“官味”、“学者气质”。我们对社会位置的敏感，对我们社会上为人处世非常重要。

我们将右脑锻炼好，就能将记忆能力和潜意识的思考能力以及创造能力等提高，空间感也能得到加强，加强右脑的训练能充分发挥一个人的创造能力，而这也正是天才和常人之间的区别。



映射效应

什么是空间位置呢？狭义上的定义则是：用空间位置数据来描述地球上物体所在位置。而这些数据的产生是以大地为参照系的，比如我们确定宇宙飞船或者飞机在空中的具体位置时，通常会以经纬度来度量。

除了以地球作为参照系，我们还可以借助其他的物体或者某些特定语言的描述来对某一物体进行定位。比如说，“张三是李四的邻居”。那这就表明张三和李四一定相隔不远，因为“邻居”就是一种空间位置的表述。此时对事物的定位是通过两种物体进行比较，继而得出一事物在另一事物的某个方位，这是狭义的空间定位。

而广义上的空间位置，则不局限于地球空间，可以是知识的海洋，或者是某个领域的内部结构，因为能够成为事物并能被感知的，那一定也是有自身结构的，这本身也能成为比这一事物更小的事物存在的空间。

如果按照广义的空间定位方法，人们在表述某种意思时，其语言上的逻辑关系也是有空间位置的。因为你说的话，能够被他人理解和感知，而只要能够被感知到的，都具有其空间位置，就看这个空间位置是狭义还是广义的。

当我们将一些事物按照一定的空间位置加以描述、概括时，我们正是依靠这些手段来加深对事物的理解。而我们对事物的理解往往是根据已有经验来完成的，这就是所谓的“映射效应”了。

现在，有一些专业人士已经开始对思维领域内存在的“映射效应”进行研究，那什么是思维上的“映射效应”呢？例如，我们在阅读文章时，会将文章里的信息储存在大脑记忆中。当我们进行创作的时候，就会根据已有阅读经验开始构思，很可能会将储藏在脑海内的信息进行迁移和类比，进行“类比创作”，这就是我们在阅读过程中的“映射效应”。

当我们将一些事物按照一定的空间位置加以描述，并以此来确定我们的感知时，事实上这是在为我们自己建构一种“自我映射”。也就是说我们正是依靠这个手段去不断加深对另一个事物的理解。而这些事物本身就有大有小，有的甚至包含于另外一些事物。将这些事物用空间结构逻辑的原理将其容纳到这个较大事物的结构之中，这就需要对先前事物产生的“映射效应”进行再回忆，而这个过程就是逆向的“自我映射”。



印象派

印象派是西方绘画史上具有划时代意义的一个流派，十九世纪之后，这种绘画风格在欧洲大部分地区开始风靡，人们认为这种风格很能表达出画家的个性，此间出现了一大批优秀的印象派画家和相关风格作品。

印象派来源

官方沙龙



图中是“印象派”成立初期与传统画派之间争斗的形象比喻。“印象派”最早代表作是莫奈的《日出·印象》，因受到记者嘲讽而得名，后来有批评家将这一系列风格的绘画作品统称为“印象派”。

印象派的特点

“印象派”作为画坛史上的一个流派独立存在并流传下来，证明这个画派是具有独特性的，而这种独特性主要是表现在一系列的特点上面。

打破传统绘画中用笔细腻、色彩和谐的特点。

粗犷，讲究瞬间爆发。

讲究整体效果，不注重细节修饰。

色彩上注重视觉的冲击，不粗糙也不前卫。

印象派

不适应，却能给人带来新鲜感。

讲究灵光乍现。

具有潜意识中印象的流动美。

能够将印象表达得更鲜明，更个性。

“印象派”的一系列作品中都包含着上面所展示的特征，左边是“印象派”在绘画时所强调的理念，而右边则是这种理念所倡导的效果。



空间位置中的陷阱

在长时间重复机械的交锋状态中，对手思维逻辑证据内部的先后顺序，是有其本来面目的，在认识这些思维逻辑证据时，无论是去寻找对手机械重复中的变异点，还是对对手那些可能改变“僵化状态”的变异点进行错误引导，你都需要明白对手思维逻辑证据中存在的变异点的空间位置。如果找不准这些变异点的空间位置，则很可能会落入对方为你设置的“陷阱”中。

很多学生面对考试时，都会有这样的体验：如果这次考试成绩比较理想，面对下次考试就会信心满满。如果考砸了，下次就会特别没有信心。这就是空间位置对人心理产生的不同的暗示作用。人在某一领域获得一次胜利建立起来的自信，是可以延续到其他领域的，反之也一样。

同样，在与对手进行竞争时，如果这次你战胜了对手，那么你就有了心理上的优势，下次再与对手交手时，你会拥有一种“莫名其妙”的自信，相信自己一定会“像上次一样”战胜对手。如果情况正好相反，第一次开战，你就败给了对手，那么在以后的较量中，往往很难有十足的信心。

例如，中国棋圣聂卫平战无不克，基本上没有输过，但是在面对一位河北棋手时，聂棋圣却屡屡败下阵来。据聂棋圣自己说，这源于他们某一次吃饺子的经历。那时候，物质条件不好，聚餐吃饺子就已经是很奢侈的事了，人们都是尽量多吃，以撑不死为底线，聂卫平也是如此。但是，天生好吃的聂卫平只能屈居第二，一位河北棋手比他多吃了四个饺子。从此，聂卫平和这位河北棋手下棋的时候，就会莫名其妙地打怵，围棋又是一种典型的心理交锋的活动，不容半点分心，结果每次聂卫平都是大败。

那如何在空间上给对方设下陷阱呢？首先必须要找到对方思维逻辑中的变异点，然后再按照你所预先设置好的空间位置对其进行描述，并将这种变异点的空间位置表述给你的对手。那样就会在他那里形成一个“映射效应”，多次出现就会形成心理学上的“近因效应”了。

这些变异点的空间位置是有错误引导倾向的，加上这种空间位置内部本身存在“优势区域”和“劣势区域”，如果将一个原本错的信息或观念加以引导，使之进入“劣势区域”，那可以想象，对手会出现什么反应。

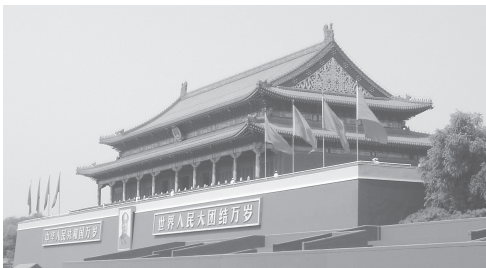


优势区域和劣势区域

当我们按照一定的标准去评判空间位置时，就会用“优劣”加以区分。这样就会在同一类事物的比较上形成优势区域和劣势区域，此处以都城选择为例。

北京——都城的优势区域

“风水宝地”是指风水好的地方，简单地讲就是居住在这里，会升官发财、人丁兴旺、富贵显达。



传统上的都城心理优势



发达的综合性大城市优势



各种自然地理位置优势

北京作为都城具有得天独厚的条件，它处于华北平原，黄河中下游，有众多河流经过，土地肥沃，水源充足。它还是我国的南北交通枢纽和军事要塞。

上海——都城的劣势区域



传统上没有作为都城的心理劣势



相对偏远的地理位置劣势



单一的经济中心城市劣势

上海是从近代开始发展起来的大都市，历史上并没有哪朝哪代以此为都城。而且毗邻大海，不利于防卫。上海地质为冲积平原，土壤疏松，不适合兴建大型建筑群。



错误引导的妙用

当你发现对手会采取一些新的行动之后，必然会在心底里产生相应的情绪反应，例如，哈姆雷特听说叔叔杀死了他父亲之后，心中会产生一系列的情绪冲突。如果当时叔叔杀死父亲的事情纯属谣言，那么这个故事的整体性就会产生巨大改变，这是为什么呢？

.....

观念先于行动

关于观念和行动应该谁先谁后的问题，相信朋友们心中都有自己的答案。一个人的行动完全决定于这个人拥有什么样的思想。这个人有什么样的行动，就会反映出这个人拥有什么样的观念。

观念包括思想和心理两个层面。那么，观念到底是怎样在一个人的大脑里形成的呢？

以“时间观念”为例。平常人和哲学家相比，他们对同一事物的思考和观点是完全不同的，但是他们对客观存在的事物的感知却是一样的。只要是人，都会注意到每个人都要经历从小到大、从生到死这样一个过程，而这个过程可以用婴孩、幼年、童年、少年、青年、中年、老年等词汇去描绘，这些词就是时间在人的头脑中留下印记的表现。从这一点上讲，时间就是这样被人们感知的。当意识到这一点，人们就会产生对未来的忧虑和展望，这又说明了时间的客观性存在。

人类之所以能感知时间的客观存在，是因为人们生活在岁月长河中，周围的花草树木、虫鱼鸟兽、风雨雷电这些都会成为人们认识时间的元素，而这些都是客观存在的事物。这就是说，观念形成的过程，正是人类不停地用实际行动实践的过程，包括从生到死这样的生命运动，也算是实践，否则人们怎么能判断出时间在不停地运动呢？



思考行为

人和动物之间的本质区别就是因为人能改造自然，而不仅仅是适应自然。

王安石与《梅花》

王安石是北宋时期的著名诗人，在绘画方面也具有卓越才能，他还是中国历史上最重要的政治改革家之一。



王安石是北宋的著名诗人，他在《梅花》中将梅花和白雪的形象进行类比。他看到梅花并赞美它，是因为他赞许梅花的高洁，所以梅花高于“白雪”这一形象。

勤于思考可以说是王安石的一大长处，正因为长于思考，才让他能涉猎诸多领域，并在其中有所建树。

观念下的创造性行为

思考的结果是产生观念，而这个观念可能具有特殊意义，甚至可能会给你的行为带来从未有过的创造性。



当年莎士比亚在创作剧本时就在思考这样一个问题“活着或死去”。人们只有经过痛苦思考之后，才会得到独特观念，才会有新的行动，才会在这种观念指导下进行行为。



超前意识

观念的产生，必须伴随着行为。到底是先有观念还是先有行为？答案显然是先有观念。这不同于刚才讲到的“时间观念是人类在同自然和社会进行斗争之后产生的”。即使在原始社会，人也有求生的本能，这就是观念。于是，在这种观念的指导下，人类就会产生去捕杀猎物的行为。

当这个观念支配着人类去实现生存目标的时候，人们会与各种事物进行摩擦磕碰，这期间又会产生新的观念，而这些观念又是从第一个原始观念支配行动的过程中产生的，这正表明，下一个观念的产生必定伴随着前一个观念指导下的实践活动。这不证明了观念先于行动吗？

但不论观念是从别人那里间接获取的，还是从实践中直接获取的，都有一个最为原始的观念在支配，然后由这个观念不停地向下延伸，得到更多的新观念。我们参与这些新观念的行为也是一种实践。从这个角度上讲，观念是先于行动的，即便是新观念的产生，也是在原始观念下进行的。

而且，很多时候，一个行为并没有成为现实，但是观念却已经产生了。最有名的“观念先行”的例子就是马克思关于社会主义和共产主义的理论。

即使是马克思在世的时候，世界上也没有哪个国家建立起社会主义制度，反倒是资本主义国家正在逐步走向辉煌。在他逝世后三十年，世界上才建立起第一个社会主义国家。在实践中，马克思的理论也存在很多不可操作的地方，但是这并不妨碍它从理论变成现实。

胡适先生对于“理论先行”还有一个著名的指导方针，即“大胆假设、小心求证”。我们在做一件事情之前，需要对这件事情进行计划；而当我们在面临取舍的时候，也要充分权衡，如果这样会怎么样，如果那样会怎么样，这就是所谓的“超前意识”。

我们在与对方交锋时，必须要有超前意识。这里的超前意识主要表现在两方面：一方面，设想一下交锋时有可能出现的各种突发状况，提前做好相应的准备；另一方面，尽可能地从对方的思维逻辑中，判断对方下一步要采取的行动，并提前想出应付的方法。



超前意识

“超前意识”是一个在创造性领域中常被人提到的词，意思就是在是一件新鲜事物出现之前，就要有这方面的意识和行动。

“超前”的含义

“前”在这里主要是代表“前卫”，前卫就意味着新潮和流行，意味着引领时尚。

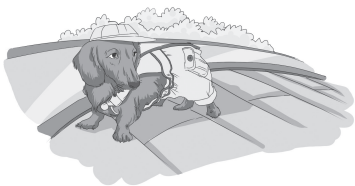
女士们都喜欢用“香奈儿”，这是因为香奈儿无论在服装还是珠宝首饰等领域都处于绝对领先地位，可以说这个品牌已经成为引领时尚领域的先驱。

“香奈儿”的香水和化妆品是其领域里的绝对代表，这种观念深入人心。但在香奈儿还没问世之前，人们根本不知道会有这一品牌，而香奈儿风靡全球之后，自然也推动了全人类时尚文明的进步。



“前卫”和观念先行

“前卫”的意思就是领先于当下，这就注定了它所强调的“超前意识”，当我们在寻觅这种“超前意识”时，就需要强调“思考”本身的重要性，这种思考本身也是一种创造。没有创造性的思考行为，很难产生“超前意识”。



我们可以将这只小狗的行为看成是一种先锋，但并不能代表“前卫”，“前卫”一定能引领时尚，引领大众的行为，“先锋”则是可能产生“超前意识”的一种行为探索。

小链接

香奈儿是由Gabrielle Chanel（香奈儿）在1913年于法国创立的一个品牌，主要经营服装、珠宝首饰、香水和化妆品等，因为讲究“高雅、简洁和精美”而著称于世。



“以其人之道还治其人之身”

观念先于行动而产生，这些观念形成后，就会作用于行动。于是，我们才会有另一种本能，就是对自然产生能动性。这正是人类改造自然、推动社会和历史的车轮滚滚向前发展的动力。从这个意义上讲，观念是具有积极作用的，但是如果观念是错误的呢？

诗人们具有不同的人生观和价值观，对诗歌的理解和态度也各不相同，所以他们写的诗歌在内容和形式上也会不同。如果那些“发疯”的诗人看到的是以前在诗歌创作上失败之人的生活轨迹，然后鬼使神差地还产生类似效仿的冲动，或者认为“诗歌就意味着悲剧色彩”，那样写诗等同于是一种慢性自杀。

但从心理战术的角度来讲，这种不健康观念的倡导下所产生的不健康行为，却有积极的一面。我们可以进行换位思考。如果你遇到的是一个强劲的对手，“拉锯战”的煎熬需要我们发现对手身上的弱点，然后加以错误地引导，让对手在交锋时最先垮掉。

如何对对手身上的弱点进行错误诱导，我们首先需要明白对手为何会出现这些弱点，也就是这些表象后的观念。这就是说，这些表象只是你看到的对手行为的外显，而隐藏在这些行为背后的观念却不是你能用肉眼看到的。

当我们从对手那里找到他的弱点，并透过这些表象看到后面的本质时，接下来你需要做的，就是将这种观念往“坏”的方向上引导。

如果将这些“变异点”当成是“新的契机”，那么对你而言，这些“变异点”就会带来两种截然不同的后果：如果成功地将对方引向错误的方向，结果将对自己有利；如果对方先抓住这个机会，将你引向错误的方向，结果将使自己处于被动状态，甚至可能直接导致你在这场较量中败下阵来。

在“变异点”出现的时候，谁能在交锋中占上风，不仅取决于谁的速度更快（看谁先抓住契机），还取决于双方的观念（看谁的战术思想更科学、更周详）。



贼喊捉贼

“贼喊捉贼”的故事最早见于南朝刘义庆的《世说新语》之中，意思就是一个明显是贼的家伙，为了让自己能逃跑就故意制造混乱，转移目标，将别人喊成是贼，利于自己逃跑。

贼在哪里？

“贼”也就是小偷的别称，也指产生危害的人，或是狡猾的人。



如果将上面的字、词和词组按照一定的逻辑顺序进行排列，相信朋友们会直接在这些词组间搭上同一个方向的箭头，但是在看过眼前这幅图画之后，你就不会那么干了。你不得不佩服“小偷”的心理素质。现在按照常理来分析这个问题，是很难找到问题的实质的。

真假难分

“真假美猴王”的故事，很是让唐僧迷惑，现在他不再能分清谁才是真的“悟空”了。即便是他念紧箍咒，镜子里的和身边的“悟空”都会痛苦得满地打滚，因为那只是悟空的影子。



“真假美猴王”是《西游记》里面的经典章节，六耳猕猴和孙悟空长得极为相似，在孙悟空将六耳猕猴击败之后，六耳猕猴在唐僧师徒四人到达西凉女国时再次出手，六耳猕猴使计让女王喜欢唐僧，使得唐僧再次被囚禁，悟空救出师父。六耳猕猴想自己独自去西天取经，悟空与他打了起来，从地上到天上的凌霄宝殿，六耳猕猴不听玉帝的禁止令，最后真假美猴王到了灵山，六耳猕猴现出原形。

第六章

时间审讯术： 最有效的时间煎熬

人的记忆难免会有遗漏，若思维逻辑中缺少对某些领域的关注，在与对手进行交锋的过程中，你就会有在某一领域出现漏洞，而让对方有机可乘。



我们昨天约好的在公园见面，你怎么没去？



我睡过头忘记了！



抓住记忆的细节

人有记忆选择性，人会忘记一些东西，也会对一些东西记忆犹新。一般而言，让人难以忘怀的事情一定有它令人难忘的原因。

.....

记忆密码

人类正因为拥有了记忆能力，才拥有了学习和创新能力，可以这么说，人类一切活动的基础就是记忆。

记忆到底来源于什么？如果我们将记忆按照环境、时间或者是人的知觉来分类，我们就会发现，这些不同类型的记忆都必须遵循这样一个规律，那就是记忆更多是源于对过去的活动、经验、感受或者是印象的积累。而这种积累还包含着将你原来接收到的信号加以编译。这是形成记忆最为重要的一步，这就是积累过程。当我们将这些信号编译成功后就会储藏，将编译组合出的信号做记录。这样在我们的大脑内，就拥有了对原来自己所经历的活动、经验或印象的积累。回忆的过程正是对这些原来记忆的检索，当我们受到类似事件的刺激之后，就会对这些新刺激做出相应的回应，而这个过程正是记忆的检索过程。

由此可以看出，记忆的来源是一个人对过去活动、经验、感受或者印象的不断积累，而回忆则是在相同或类似刺激作用下的检索，并对这些刺激做出相应的回应。这一切都和心理有关，也属于心理感应的映射过程。

记忆丧失，我们一般称之为“失忆症”。失忆症表现出来的症状是，患者对自身的意识、记忆、身份乃至自己所处的环境无法进行记录和整合，这种影响有时会是一种困惑。人们通常对这种疾病抱有畏惧感。

失忆症在医学上有两个方面的原因，一个是器质性病变，一个是功能性病变。失忆症也是可能被治好的。

器质性变化，是对大脑本身造成的损害，这种损害可能是车祸或其他外在暴力所致，往往会表现出来失忆症之外的其他诸多症状，比如意识障碍，或者胡言乱语，有时甚至会有生命危险。

而另一种失忆的原因，来自于心理层面。一个人曾经受到过精神刺激，心



理调节出现了严重问题，导致心理紊乱。这种情况下，他的心智逐渐失去活力，甚至还可能导致脑部的信息瘫痪，也就是一些人所说的“精神病”。如果一个失忆症患者的脑部并未受到过外力作用，那么更大的可能就是功能性失忆了。

回忆

形成记忆最重要的过程就是储藏过程，记忆还有一个重要环节就是回忆，也就是将你储藏在脑海里的经验、感觉以及印象等之类的东西加以检索，通过你接收到的类似信号的刺激来达到相应的事件重现。这就是我们人类学习和创造新世界的思维基础。

每个人检索大脑信息的能力是不一样的，这就涉及回忆力的问题了。据科学研究发现人脑相当于1500亿台电脑，如果将每台电脑的内存设定在80G左右的话，可想而知，人脑的记忆能力是何其强大。

现在的问题是即便我们将这些纷繁杂乱的东西都储藏在大脑内部，我们能完全将这些知识再现过来吗？这还是个未知数，我们拥有很好的记忆力，这本身也证明了我们拥有了较好的回忆力。但回忆力和记忆力之间还是有区别的。我所提及的“回忆力”重在强调再现过程，而不是储藏过程。

如何提高我们的回忆力呢？这就需要在刺激信号上下功夫了。举个简单的例子。我们使用百度进行检索信息时，只需将一些关键词输入搜索系统中，马上就能得到很多与关键词相关的信息。如果你现在更改这些关键词，再搜索，马上又会得到不一样的信息。我们的大脑在接受某些信号刺激时，脑海中就会浮现与之相关的画面或信息，就像在百度中输入的关键词一样，只是一个主动的一个是被动的罢了。

在接受某个信号刺激之后，我们进行大脑检索的过程，是一个被动过程，我们不可能凭空地捏造出来一些新的符号，请注意，即便你是要进行创造性思考，也是建立在早先已有经验、感觉或印象的基础上的。从这个意义上讲，找准或者是认清类似刺激，才是我们高效快捷地进行回忆并做出事件回应的关键所在。



记忆力

我们经常听到人们在说，某人记性好，某人记性差，这指的就是“记忆力”。记忆力的标准定义是：识记和保持、再认识和再现客观存在事物的内容或经验的能力。

有效的记忆行为

“记忆”的来源有很多，所以记忆的分类方法也有很多。

记忆分类标准	按照记忆方式	按照持续时间分类	按照记忆内容分类	按照感知器官的分类	按照意识类型不同
	概念记忆	感觉记忆	形象记忆	视觉记忆	无意识记忆
	行为记忆	短期记忆	抽象记忆	听觉记忆	有意识记忆
		长期记忆	情绪记忆	嗅觉记忆	
			动作记忆	味觉记忆	
				肤觉记忆	
				混合记忆	

关于记忆，按照不同的标准，就会分为很多类。从这个表格中也能看出记忆的一些来源方式。例如，当我们明白无意识记忆和有意识记忆这二者的区别之后，就会明白，事实上掌握一项技术，或者是拥有创造性思维，是需要努力记忆的。

如何提高记忆力

所有人都希望提高自己的“记忆力”，因为所有人都愿意让自己变得“博学”，记忆能让一个人变得聪明，变得更加“知性”。

要提高一个人的记忆力方法有很多，第一，要保持大脑的供养充足，这样才能保证注意力的绝对集中。第二，要保持浓厚的兴趣，这可以理解为情绪上的饱满。第三，掌握方法，包括理解记忆、提前预习、及时复习、经常回忆、视听结合等。

我们只有掌握好记忆方法，有效地运用“克服遗忘”的手段，将记忆中“有效成分”稳固下来，才能有益于自我提升。





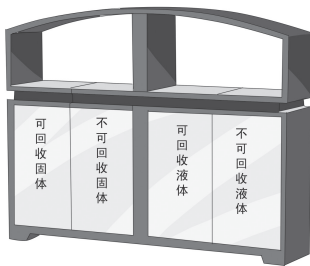
“容器法”

将大脑划分成几个区域，然后给其命名。当我们接触到一个信息之后，就会有意识地将这个信息储藏在相应的“容器”内。这种对不同记忆的整理方式，称之为“容器法”。

“容器”不宜过多

在大脑里划分三到四个“容器”就足够将我们平时接触到的事物加以分类。

我们将日常生活中惯常使用的一些东西进行分类，这样更利于管理。如果将我们的记忆比做是这些生活中的物品，将记忆进行有效归类更利于对记忆的绝对把握。



“容器”过多也会造成“形而上”的问题，那就成了“为了制造容器”而“制造容器”，这失去了“容器”本身的效能，还加重了大脑对记忆进行处理时的复杂度。

记忆的虚假性

当我们处理事件，需要运用“记忆”时，我们的回忆再现过程可能会变得很困难，难以有效地搜索到我们想要的记忆。



记忆就像是河流上方的月亮，但是我们最后看到的却是“水面”上的“月影”。也就是说，我们的记忆并不等于事实，而取决于我们是在哪个“水面”上看“月亮”的倒影，在不同的“水面”上，“倒影”也不同。



记忆细节到烦腻

当我们拥有较强的记忆力之后，就像拥有了在信息网络中强有力的检索功能，如果你已经能很好地在这些信息网络中的“某条高速公路”上找到你需要的那一辆车子，很好，这证明了你可以找到记忆中的细节。

什么叫记忆细节？答案可以从记忆形成的过程中寻找。按照上面列举出来的关于记忆分类的表格可以看出，你记住了这个事物，比如一套技术性很强的动作，或是一些抽象意义上的符号，事实上你记住的是信息符号的某个细节，这种细节表现出来一些特征，这种特征能将一种事物进行完美地概括，这些特征，正是我们记忆时必须关注的要点。

在记忆形成的过程中，除了理解记忆之外，还有其他的记忆方法，如果要在短时间内强行记住一些东西，这个时候就不仅需要死记硬背，还需编出一些顺口溜。这些顺口溜便于我们记忆，同时也能提供给我们相应的暗号或事件，好在下一次回忆起来时，用于检索大脑的储存信息。无论是回忆过程还是记忆过程，我们都可以看到，这些类似关键词的特征，对人类储藏和检索信息有多么重要。

我们对一些事物印象深刻，可能就是对该事物的某个细节记忆深刻。比如坐过山车，你以前没有坐过，但是你曾经骑自行车从斜坡往下冲，当坐过山车时，你就会回忆起当初骑自行车从斜坡往下冲是多么危险，你心中的恐惧感油然而生。这也就是为什么坐过山车的时候大人比小孩叫的声音更大的原因。

很多人不喜欢听人唠叨。“唠叨”作为多次重复表达，必然是打破了听者对信息量保持的新鲜和欲望，间接地打破了对方的心理平衡。广告作品被广告媒体播出之后，也会产生相应作用。

寻找到这种细节，然后将这种细节重复到烦腻，甚至恐惧，彻底拖垮对方心理承受力。这正是我们采用“死缠烂打”术时惯常使用的思维模式。



记忆跟踪

“记忆跟踪”就是强调记忆“轨迹”的可寻性。这种方法一般是在准确呈现出事物原有风貌特征基础上进行的。

记忆旅程

“记忆”来源很多，只要能给人带来感觉的事物，都可以给人留下记忆。记忆的过程就是人体与外在刺激相互接触的过程。

一个人处于睡眠状态下也能在脑海中产生对某些事件的回忆，尽管这种信息在逻辑上显得不严谨，但这些信息片段本身也有其内在逻辑。

这就告诉我们，即便是在梦境状态下的记忆也具有自身逻辑性。记忆的过程是有迹可循的，是信息在大脑内部产生印迹的结果。



重复记忆“回溯”

多次对记忆进行“跟踪”就能加强记忆本身在大脑内部的“印迹”程度，这样就能增强对记忆的“绝对把握”。



一个人对“家乡”的记忆一定是很深刻的，这是因为有大量可供“记忆回溯”的因素。

记忆的“有迹可循”证明了理性逻辑推理的存在，因为推理也是建立在“记忆”基础上的。



长时间废话也有作用

演讲家需要将自己在演讲中重复啰嗦的话都尽量剔除掉，千万别让他们的听众感到昏昏欲睡——失去听众是让他们最为苦恼的事。但是，现实中，我们会看到这样一种人，他们常常做出令对方感到生厌的事情，就是重复做同样的事情、说一样的话，唠叨到对方心烦。

.....

什么是废话？

假设现在你正在接受采访，对方问你家住在哪里，你说，在地球上，对方问你有啥爱好，你说吃饭睡觉，对方问，你有几个孩子，你说，都在那，自己看！

你说的这些话，对于当时的情况是完全没有任何帮助的，你的回答并没对那个提问的人产生什么帮助。

这还只是“废话”情况的一种，事实上能够称为“废话”的语言还有很多。

当你和另一个人滔滔不绝地说着，却什么也没说明白，你可能会用一些貌似高深的语言震慑住对方，但到后来对方也识破了你的玄机，甚至还发觉你话语中的毛病，对方只能说你“一派胡言”。也就是说，如果你的话本身在逻辑上就存在错误，这也是“废话”的一种。

如果你只是在罗列一些符号或文字，试图通过这些符号或文字彰显你的博学，但请注意，如果这些文字或符号根本没任何意义，这样的文字或符号无论堆砌多少，终究是无用的。

例如，在鲁迅的小说《祝福》中，祥林嫂经历了儿子阿毛的死和再嫁这些事情之后，不停地向别人倾诉自己的痛苦。开始，人们还比较乐意听这些话。但到后来，人们也渐渐觉得这些话没什么新鲜感了，听多了，反倒觉得很烦。对于他们来说，祥林嫂的故事已经从一种消遣变成了一种折磨。

从最先对祥林嫂的同情，到最后觉得折磨，这种心绪上的变化正是“废话”在多次重复作用下，导致人们对于信息产生“疲劳”。

为何说祥林嫂的话是“废话”？这是因为多次重复的话，早已对当时情况下事情的发展没什么正面作用，人们的新鲜感和同情都已经没了，自然成了“废话”。



“近因效应”中的无效性

“近因效应”指人们对一事物，往往是对结尾部位的记忆效果好于中间部分，前后时间间隔越长，这种“近因效应”的效果就会越明显。

近因效应证明遗忘现象的存在

正因为“近因效应”的存在，当我们重复做一件事时，多次的记忆会减少下一次接触时的陌生，被遗忘的部分会被弥补，但事情的“正面指导意义”会一次次地缩减，直到变成无效。

当一个人长时间地盯着一事物，这个事物本身所具有的原材料对这个观察者而言，将越发失去开始所具有的正面意义。即便是开始看不清的“鸟群”，后来也会逐渐被数清楚。知道鸟群数目之后，后面的观察所带来的正面意义（信息量）就会大打折扣，甚至说根本毫无意义了。



陌生或新奇对于认知具有正面意义

我们所强调的“正面意义”事实上主要指人们获取信息量或者是运用信息量解决事件的指导意义，从这个意义上讲，“陌生”事物总会给人一段时间的“近因效应”，这段时间是具有“正面意义”的。



对于一般的学生来讲，知道“恐龙”的还真不少，他们也知道“恐龙蛋”，但是“鸟也是恐龙”这个说法，新奇度较高。

人们在接触一个论断或一个事物的初期，会因为好奇，从而产生“正面指导意义”，当我们逐渐熟悉了这些事物，这种“正面指导意义”就会逐渐减少，直到基本为零。



从上面祥林嫂的故事可以看出，这种“废话”的来源还有一种，那就是即便原来有意义的话，经过多次重复叙述，也会变成无意义的话。

这就给我们一个警示，防止“废话”产生也需要尽量少重复。也就是说，即便是有意义的话，重复的次数多了，也会变得毫无意义。这就是俗语所说的“话说三遍遭人嫌”。

说一段对当时事件发展毫无正面指导意义的话，大量重复原本有正面意义但已丧失掉其意义的话，一堆毫无意义的符号或文字拼凑起来的句子或短语，以及本身就自相矛盾逻辑错误的话。这些就是“废话”。

不过，上面这些说法都是从传统眼光去审视的。当我们转换审视的视角，就会得到不一样的审视结果。比方说，我们在与对手的交锋、与友方的交流中，常常出现“功夫在诗外”的情况，很多信息都不是在语言中表达出来的，与对手的交锋中“废话”可能是在敷衍，与友方的交流中“废话”可能是有所求之前的铺垫。

只看语言中表达出来的信息，还不能判断一句话是不是“废话”，还要看说话的情景。比方说，我们经常会听到这样的废话。

甲：“您好，也出来锻炼身体呐！”

乙：“是啊，您也出来溜达溜达来了！”

甲：“今天天气真好啊！”乙：“可不是么！好久没这么晴朗了。”

甲：“没事出来活动活动筋骨，有好处！”

乙：“对，整天在家里待着也闷得慌！”

从内容上看，这样的对话从信息量上看，属于废话。但若没有它，那人與人之间的交流反而会出现障碍。不信，你看。

甲：“您好，也出来锻炼身体呐！”

乙：（瞥了他一眼，不吭声，心想这不明摆着吗？）

甲：“今天天气真好啊！”

乙：（瞥了瞥天上灿烂的太阳，又不吭声。）

甲：“没事出来活动活动筋骨，有好处！”

乙：（生气地）“净说废话，不然出来锻炼什么！”

你看，不说废话，就没法交流了，结果是不欢而散！可见，看似是无用、敷衍的话，却是人与人正常交流不可缺少的。即便是面对对手，礼貌性的寒暄，说些看似无用的废话，也是不可避免的，甚至可以把它当作是能够利用的武器。



“神秘主义”

“神秘主义”主要是指通过“隐蔽”手段给人创造出用心灵之眼来观察事物的机会，继而在更高的精神层面上去寻找和发现事物，获得心灵或精神上的大碰撞。

“神秘”来源

“神秘”主要来源于“隐蔽”，也就是原本很明显的话或信息量被采用一定手段加以“隐蔽”，这样做是希望接触者能用另外的方式去理解或重新审视事物，继而得到不同于一般情况的信息。

“水往低处流”这是再简单不过的“地球引力”作用了，但是在“玄想派”看来，一定是有一个人在下面使出“功夫”让水往下流。

造成这种“玄想”的结果就是接触者获得的“信息量”与事实有一定偏差，或者说这种获取信息的方式本身就与之存在偏差。“隐蔽”成为“神秘”的主要来源。



用另一种方式理解事物

事物带给接触者具有正面意义的信息，这是区别于“废话”的一大标准，但如果接触者本身在获取信息量上方法有偏差，或者说给出“话语”的一方故意采取一定的手段来隐蔽事物信息量，让人产生误解，这种情况下事物的信息量就具有多重性。

神秘主义的多种形式

玄想：超脱世俗的想象

唯灵论：通过精神与死者进行交流

数灵论：认为数字带有某种涵盖万事万物的能力

巫术：运用超自然能力，控制人或事物

瑜伽：提升自我意识达到哲学上的本体认识和行为指导

常见的“神秘主义”形式主要有玄想、唯灵论、数灵论、巫术、瑜伽、炼金术、自然魔法和占星术等。但这些神秘主义形式主要是从接触者一方的角度去主动建构“神秘”的，对于把握交流的另一方应在建构“神秘”性上加大形式的活泼性和多样性，在深度与广度上对原本信息量普通的事物加以包装，自然会取得良好的效果。



变废为宝

明白了“废话”的几点来源，在与对手交锋、与友方的交流中，我们就有了一个方向性的指导。我们就知道了如何才能表现出一种“进攻”的态势，将你的思维逻辑间歇性地多次重复，直到对手对这些“废话”感到无法忍受，不得不采取措施制止你继续“废话”。

为什么说“废话”能起到掌控他人的作用？祥林嫂的例子就能回答这个问题。祥林嫂三番几次地重复念叨着阿毛的死，那些听众大多不知道这件事情，后来第二次第三次听，只知道祥林嫂的阿毛死了，但不知道具体是怎么死的，整个情况还有继续听下去的必要，直到后来，这些人都觉得没必要再为此浪费时间，听故事的价值不高了。

从这个角度上来看待“废话”，那就不再是“废”而是“宝”了。你的每一次重复，都正在利用时间实施一场“时间煎熬”。除了你本身重复的内容具有迷惑性不说，这种行为在心理上构成的煎熬折磨，也会让对手在心理上产生反应。当这样的变化达到一定量之后就会产生质的变化，相信那也是你想看到的结果。

“废话”能攻心，而它早先本身所具有的正面意义也能给人带来解决事件的信息量，但这只是针对“废话”中的一类。对于本身就存在逻辑错误的话语，多次重复，既能攻心，也能造成逻辑混乱，以此来达到迷惑对方的效果。

只是，在交锋过程中，能否找到自身的无效证据，这是关键。这里的无效证据并不是指那种相对于自身的无效信息，而是针对你的对手，这就要求你要了解对手的思维逻辑脉络。“知己知彼”在这里的体现很明显，只有当你了解到对手思维逻辑中的关键点，才明白什么样的信息可能是“无效的”，重复这些无效信息才具有“有效意义”。

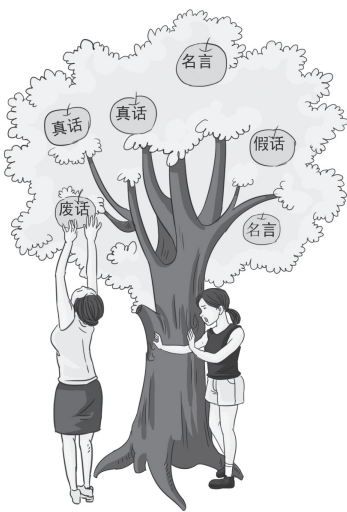


“四废”方针

“废话”的四种来源正是我们需要注意的地方。第一说无意义的话，第二说那种在当前情况下对事情完成毫无意义的话，第三是大量毫无意义的由符号或文字所组成的句子，第四是将与以上三种情况不符的符号或文字多次重复之后，形成一个时间概念上的“废话”。

以“毒”攻心

这里的“毒”主要是指“废话”，也就是说，如果能将废话进行组装，用这种原本毫无价值的废话作为攻击武器，在交锋中合理运用，就会收到不一样的效果。



一通废话之后，定然会给听者在心理上造成影响。废话的攻击效果，正在于能造成心理上的烦躁，因为它的出现本身就是为了打破心理平衡。

一只动物园的老虎

一只由人扮演的老虎

凶残、歹毒又勇猛

纸老虎的本性，狐假虎威

皮毛颜色都纯天然，
行动灵活自如

颜色分布规律性太强，
行动僵硬

第一次发现浑身颤抖

颤抖，同样紧张

第二次发现开始变得
较以前镇定

怀疑，有些好奇但依旧
谨慎

多次接触坦然面对

这不是老虎

解毒剂

“废话”所具有的价值，能让接触者获得信息之后解决相应事件。

这两种类型的老虎一真一假，对于人们来讲，从初次接触到后来的认出本质，都具有正面指导意义，不属于“废话”，但在后来，多次接触之后，老虎失去了威风，而那只人扮演的老虎留下的印象自然是在人们心中一落千丈。



结合遗忘规律出手

遗忘这种现象正如记忆这种现象一样，都是存在于现实生活中的。人们能记住东西，所以才拥有学习和创造能力，但是人们同时拥有遗忘能力，所以我们会忘掉曾经的不愉快，只记住那些快乐。这二者其实在一定程度上是相辅相成的。如果只有记忆没有遗忘，那么我们拥有的记忆本身也失去了记忆所具有的意义，那样你会感到很累。好坏优劣都一把抓地记住，没有重点没有选择，想想看，这样的记忆有多可怕！

.....

遗忘与失忆症

可以这样理解，“失忆症”是一种遗忘症状比较严重的表现，也就是说，只有当一个人的遗忘程度达到一定阶段才会被诊断是“失忆症”。失忆症患者很少能回忆起自己以前所做的事情，包括哪里出生都做过些什么事，妻子叫什么名字，父母长什么模样，甚至是父母和妻子儿女们站在面前也记不起来，这种就是“失忆症”的表现。

失忆症是可以避免的，我们只需保护好自己的身体，免受外在暴力或内在心理上的剧烈变化，调节自我，就会避免患上失忆症，但是遗忘现象却是不可避免的，而且它具有相对的规律性，正是因为有了遗忘，记忆才显示出选择性和目的性这些特征来。

比如说，你有一次忘记带钥匙出门了，下次出门前你就会反复提醒自己别再忘带 钥匙了；学生背英文单词往往长的、难记忆的单词反而能记住，而那些看似容易记的反而记不住。因为怕遗忘，所以越是难记忆的东西越能对我们产生心理暗示，给我们的印象越深刻，我们在这上面更愿意花时间。

遗忘是一种正常的记忆现象，也是一种正常的心理反应。上学时我们就经常有这样的感受，那就是越紧张，越记不住东西，这就是我们经常说的考前综合症。

那些我们平时学习时掌握了的东西，因为一时的心情因素会短暂忘掉。即便是那些短期记忆，我们自认为已经掌握了的信息，也可能会短暂忘掉或永



久遗忘。

遗忘会受到很多因素的影响。

兴趣爱好的不同，会让你的记忆重点有所不同，遗忘的东西也不一样。比如，让不同的人阅读同一本书，之后，他们能记住的东西就不一样。喜欢研究历史的人记住的大多是与历史有关的信息，而对天文地理方面的信息很可能过目就忘了；文学爱好者阅读这本书记住的大多是其中动人的故事情节，而对于其中的某些具体的环境描述很可能不会留下深刻的记忆。

如果你不是因为兴趣爱好而去阅读一本书，你很可能在阅读时分散注意力，甚至你还会产生厌倦心理，而这些都可能影响你对这本书的记忆。再比如说，学生很容易出现偏科的现象，一旦偏科，成绩就会下滑。这时候如果父母一味地打骂孩子，那只会让他们的抵触和厌倦心理加重，更不愿学了。正确的做法是要慢慢引导他们对这门学科产生兴趣。

时间的推移会让你遗忘的东西越来越多。你读了一本书，之后半年时间都不再去碰它。半年之后，甚至更久时间以后，你能回忆起来什么？那些半年前你或许还记得的东西，现在绞尽脑汁也很难想起。

随着年龄的增长，人的记忆力会越来越差，人感兴趣的方向也会发生转移。这些都会导致遗忘的东西越来越多，常常会出现昨天的事情今天都记不起来的现象。

但是，老年人往往能记住自己小时候发生过的事情，这就是注意力投注的问题。人们常称老人是“老小孩”，老人对于童年、故乡这些兴趣比较浓，所以他们对于童年的事情、年轻时候的事情、故乡的景象的记忆反而要好很多，甚至比中年的记忆还好。

心态和个性不一样，也会影响记忆力。有的人个性比较豁达，对于身边的很多事情都已经看开了，这种不在乎的态度，常常让他们记不住东西；有的人本身比较粗心，大大咧咧，也可能记不住东西或者说根本不愿记住。

明白了影响记忆力的因素，对于指导我们与对方交锋很有意义，我们可以通过重构空白记忆和间歇性重塑记忆等方式，来强化和记忆我们在对方思维逻辑脉络中获取的有用信息。



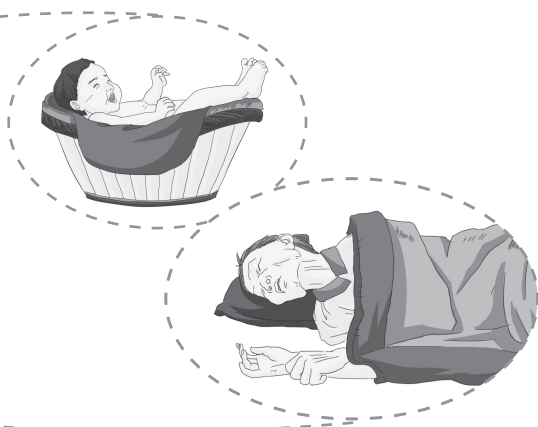
必然事件与偶然事件

必然事件就是在一定条件下，重复进行大量实验，某一事件总会出现，这样的事件就属于必然事件。如果在一定条件下重复实验，某一事件并不总是出现，但在某一实验中出现了，这就是偶然事件。

几率问题

必然性表示在进行实验前就已预知到这一事件会发生。

人从出生那一刻起就意味着死亡那一刻的到来，相对于新生命的出生，死亡是一种必然事件，并不会因为在生命从小变大、从年轻变衰老这个过程还没迎来死亡，就否定死亡的必然性。



事件表达

当某种条件设定能够满足某一事件发生的百分之百的概率，那么在这种条件设定下，这一事件就属于必然事件，如果不能达到这种概率，那自然就是偶然事件了。



彩票中奖这件事，就是偶然事件，因为在启动双色球仪器前，谁也不知道这次开奖的中奖号码是什么，买彩票的彩民都是依据双色球的最新走向来买彩票选号。彩民们依据的正是其中某些数字号码出现的概率。

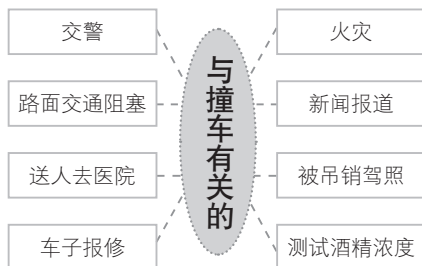
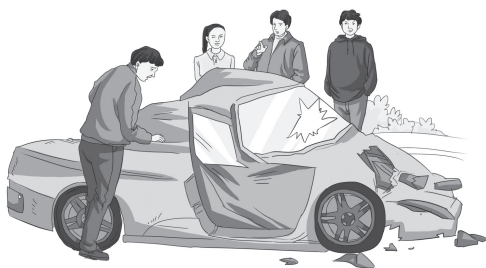


失忆和遗忘——撞车和车磨损

撞车是交通事故，正因为车辆失事，才导致生命财产的损失。这时的车辆因为遭到外力作用，会很快被损坏；而车磨损则是在正常情况下，在运行的过程中受到的磨损，这种磨损是不可避免的。

“撞车”启示

“撞车”作为交通事故，成为人类死亡一直以来居高不下的原因之一，但“撞车”并不是不可避免的。



发生撞车的原因很多，但这些原因都表明，撞车是可以避免的，并不是必然事件。而车磨损是必然事件，这种必然事件不会因为人的主观意识而改变。

记忆规律大测试

遗忘现象也有自身规律，这种规律与人类记忆的规律是相通的。



这个人在看过这幅画之后就有了如下记忆和遗忘过程：

第一天：亭子、小桥流水、群山和群鸟、太阳以及一个骑白马的人。

第二天：群山群鸟、小桥流水、太阳和骑马人。

第三天：群山、小桥流水和骑马人。

第四天：群山和骑马人。

这正是一个人记忆遗忘的一般规律，一个人对最近接触的符号记忆属于短期记忆，存在着上面一系列的变化规律。最后，他所能记起的往往是一些零星的信号。



重构空白记忆

交战双方进入“拉锯战”状态时，长时间的相持不下有时并不是因为双方之间真正实力相当，而是作为对手一方的你可能将对手交锋中所表现出来的思维逻辑脉络里那些有效信息片段遗忘了，而将那些无效的信息给记住了。

发生这种情况是因为你没有找准对手思维中的核心部分，没有认清哪些是可以成为观点、意念等实物的有效空间，这正是对手思维中迷惑住你、使你没能看透的地方。

这就像两个人在切磋武艺，结果你总是找不到对手武功招数中的破绽，反而被那些变化的招式吸引住了，试想，最后你还能与之抗衡吗？

“时间煎熬”主要针对的是你的对手，而不是你，因为遗忘或者根本没找准对手思维逻辑的核心而被时间捉弄，这实在不值得。

这就相当于你的U盘中毒之后，需要进行格式化处理，尽管你的思维还没达到那种“U盘中毒”的地步，但是如果能将自己混乱的思维进行修正和重组。这样肯定会有新的契机出现。

这里说的“修正重组”，并不是将你的思维逻辑脉络进行全盘否定。这本身就是不科学的行为，只是说你需要先将这种观念进行“格式化”，然后再选择性地对自己的思维逻辑进行修正。而且这种行为，在你与对手之间，应该是双向的。

当你将那些无效的证据修正之后，自然也会有意识地将自己原来的思维逻辑脉络中的无效部分展现在对手面前，目的很明显，那就是误导对手进入你设置的误区。这就像你将自己伪装成一只羊一样，目的是混人眼目，让人看不透你的思维逻辑。

将对手可能已经遗忘了的、你思维逻辑中的那些无效片段，利用心理学上的“近因效应”进行多次展现，对手就会被你的这些思维假象所迷惑，而将遗忘的空白记忆进行重新输入，针对那些观察力不强的对手来说，这一招是致命的“温柔陷阱”。



胎儿大脑

一般父母所考虑的是如何在胎儿大脑发育的最佳时间对胎儿实施各种营养补助，希望胎儿脑部发育良好，日后成就一番大事业。不过，正因为胎儿脑部记忆就像一张白纸，我们才有在上面大作文章的机会。

胎儿大脑是一张白纸

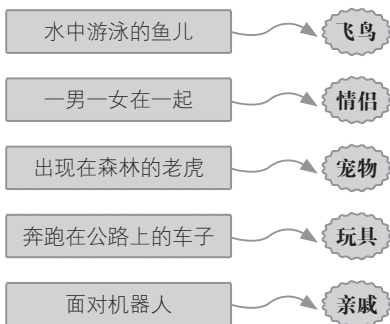
胎儿大脑就像是一张白纸，所以说婴儿有很大的潜能和发展空间。

图中所显示的正是一个婴儿刚接触这个世界时大脑内部发生的奇妙的变化。婴儿记忆这些事物需要家长不断地给他们多次重复，以加深他们对事物的印象。



自由重塑

婴儿大脑记忆处于空白状态，没有判断标准，这个时候任何的事物都可以成为婴儿大脑的判断标准，而只需要将这些事物记住就行了。



如果按照这种对应关系加以引诱，可想而知，这个婴儿的大脑最后的判断标准会有多荒唐。而且这种荒唐本身也具有一定的危险性，可以这么说，这种“记忆重塑”即是“洗脑”，而不是真正认识客观事物。

人们的遗忘现象和万物的不可知性告诉我们，我们的思维是存在“可塑性”的一面的，只是每个人重塑的灵活程度不一样而已。



间歇性重塑

我们的遗忘规律是这样的，因为我们的记忆有短期记忆，也有长期记忆，有形象记忆，也有抽象记忆，有文字图片和声音记忆，还有动作程序记忆等。记忆类型根据不同的分类标准有不一样的分类结果。但是，有一点是不变的，那就是我们在接触一件崭新事物之后，都会对这个事物有一个初步的印象，当一段时间不去接触，这种印象就会慢慢模糊。

如果这种不接触的时间继续延长，到一定阶段之后，我们对该事物的印象会越来越少，直到我们完全忘却之前对它的印象。这种遗忘规律，导致我们在学习中要不断复习，以加深印象。如果这种印象被多次巩固，那自然就会被大脑牢固地储存起来，在受到刺激之后做出相应暗示或反应。

事实上在与对手交锋时，从“时间煎熬”效应上讲，将思维逻辑中的无效部分不停地展示在对手面前并不是你最终需要达到的唯一目的。也就是说，这种行为不过是运用假象迷惑对手，使对手在交锋中失去多次关键性机会，巩固你战胜对手的概率。

你根据遗忘规律判断出对手可能在这个时候对你那些无效的思维逻辑脉络已经淡忘，此时再呈现一遍，你的对手又会回忆起那些无效证据。在一段时间的淡忘之后，可能这些印象对对方来说已经逐渐疏远陌生了，这时再一次呈现，这样间断性地进行重复，对手自然也会对你的无效证据产生深刻印象。这是一种时间煎熬术，漫长的重复本身也是在为你寻觅战胜对手的机会，而对于对手来讲这就形同心理噩梦。

这种情况就像军事上的“游击战”。游击战所推崇的就是“敌进我退，敌驻我扰，敌疲我打，敌退我追”的基本原则，这种思路 and 这里提到的间歇性重复行为是一样的。“敌疲我打”这四字充分体现一个思想，那就是按照人类遗忘规律，当对手心理上出现疲累，即“遗忘前兆”时，予以进攻，这时会让对手记住你的无效证据，当对手对此产生印象之后，你可以失踪，直到下次对手疲累时再出手，纠缠着对方不放，这正是“时间煎熬”在掌控他人上的运用。



“游击战”原理

“游击战”的军事思想集中体现在“敌进我退，敌驻我扰，敌疲我打，敌退我追”这一原则上。这也体现出“游击战”本身所具有的灵活的作战优势。

“敌疲我打”

“敌疲我打”作为游击战中一种较为重要的指导思想，在交战中已被广泛运用，而这种指导思想本身就与“游击战”原理紧密相连。

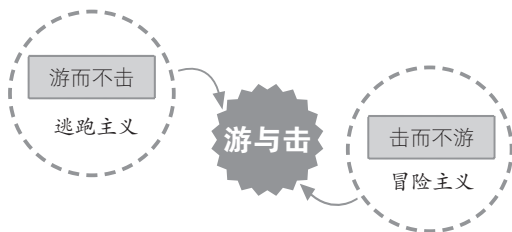


水牛和蚊虫之间的战斗，就体现了这种作战思想。水牛在蚊虫眼里很是强大，但是它照样下手，当水牛不注意时它们就靠上去吸血，水牛挣扎时再走开，如此反复。

对于像“水牛”这么庞大的动物，蚊虫一样可以叮咬，这就是说，在交锋中，一方不会因为形体上的孱弱和瘦小而被淘汰。往往这种“敌疲我打”的作战方针更适用于瘦小机灵的一方。

逃跑主义和冒险主义

这两种形式的指导思想都走向了两个极端，这都是因为没有把握好“游”与“击”二者之间的协调关系。



只有保证“游”、“击”二者之间协调平衡，你才能在交锋中得到较好效果，“游击”的目的最后也是为了能给对手在心理上造成煎熬效应，从而利用心理攻击达到交锋中的良好效果。



拷问是意志的较量

当一本《钢铁是怎样炼成的》摆在我们面前时，在我们面前的不仅仅是一本书，而是主人公保尔·柯察金的故事，他在人生面前需要做出怎样的选择，他的文学梦想能否实现。我们每个读者这个时候都是保尔，书籍和我们交流事实上正是人生在同我们对话。这正是一种自我拷问的过程，是对自己意志进行深度剖析的过程。

.....

敢于面对惨淡的自我

鲁迅曾经说过：“敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血……”他在告诉我们：即便这是最坏的情况，我们也需要有战胜这一切艰难困苦的勇气，而最终这些“不可战胜”的一切艰难困苦不过都是浮云。

从哲学层面来讲，敢于向命运发起挑战，这正是你之所以成为“人”的原因。人活着正是因为有了挑战才具有各种可能性，而这些可能性正是营造出你七彩人生的必要催化剂。当你站在对手面前的时候，这场交锋本身是不可避免的。这种交锋不会因为你意识中一时的软弱而有所改变，不会以你的意志力为转移。

明白了这种交锋别无选择、毫无退路之后，那么对于接下来的事情，从心理上讲，你就不该再有什么畏惧的了。你必须前进，否则你只能吞下失败的苦果。

对手无处不在，有时候这个对手就是你自己。事实上所有的对手都是人们自己。请别急着回答你的对手到底是谁，这种认识的过程并不是以一种肯定或者否定的回答就能证明的，你需要做的是从心底里接受自我，这是面对自己的第一步。

做到这点，不管面对什么样的对手——即便你和对手比起来，在战术或战略上都略逊一筹，也不见得最后失败的是你。这正是心理因素在交锋中所起的作用，也是攻心术的巨大魅力所在。

敢于面对惨淡的自我，这样更能让自己扬长避短。我们应理性剖析自己的思维逻辑脉络、心理机制、自身优势和劣势，尤其是无法通过自身刻苦努力来改变



的那些劣势。

另外，这里的“惨淡”也是指用最坏的角度来审视自己，这就等于让自己在面对失败时，为自己创造一套心理保护机制。换句话说，就是即便你遇到惨淡的交锋状况，也不至于因此而消沉或颓靡，而是始终保持一颗理性的头脑。

在惨淡中理性地剖析自我

《钢铁是怎样炼成的》一书的作者——前苏联著名的无产阶级战士奥斯特洛夫斯基就是这样一位敢于直面人生，在逆境中奋勇向前的人。

奥斯特洛夫斯基出生于工人家庭，从小家境贫寒，11岁便开始当童工，15岁上战场，16岁身受重伤，25岁身体瘫痪、双目失明。但是无论多么艰苦，他也没有被困难打倒，甚至是在身体瘫痪的情况下，仍然没有放弃自己的理想和信仰。他以自己的战斗经历为素材，以顽强的意志开始创作长篇小说《钢铁是怎样炼成的》。小说出版后获得了巨大成功，受到同时代人真诚而热烈的称赞。

奥斯特洛夫斯基面对的最大敌人不是来自战场，也非生活中的挫折，而是自己的内心。但是他用强大的“理性”战胜了内心的怯懦和悲观，经过一番理性的分析，他发现，自己虽然不能身临战场，但他仍可以以笔为武器，鼓舞更多的人坚持无产阶级斗争。

可见，敢于面对惨淡的人生，这就是一种理性，是一种自我反思之后爆发出的力量，惨淡所表达的更多是一种“大悲”之后的“大喜”，而这也是实际交锋中肯定会出现的。

当然，“过分惨淡”无异于是“杞人忧天”。交锋的各方面都毕竟有一个量上的限制，如果一味地“理性”前思后想耽误执行，那自然是不科学的。

这时，这种“理性”就变成了“滥想”，由此带来的“思维垃圾”、“无效思维”不但不能成为交锋中的“理性武器”，只会成为一种拥堵式的思维累赘，甚至是负面干扰。

惨淡地看待自己，并不是低估自己的能量，甚至是扼杀自我的创意，相反，这种做法目的在于理性地解剖自我，将自己身上的优缺点都找到，深谙自己和与自己相关联的一类人群的思维特点，并从心理学层面上进行接受与理解，然后在心理上做出积极调试。



屋漏偏逢连夜雨

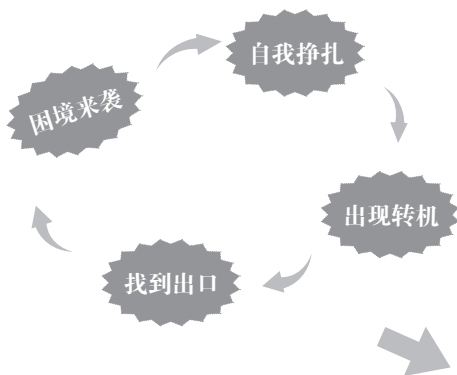
“屋漏偏逢连夜雨”是唐代诗人杜甫的《茅屋为秋风所破歌》里的一句，意思浅显易懂，现在多比喻惨淡的境遇。



图中所展示出的正是诗人杜甫所描绘的那种惨淡遭遇，暗指自己不如意的人生。但诗人并没有失去生活的信心，希望能够“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”。

天无绝人之路

在人生的茫然状态中坦然走出来，相信未来、相信明天本身也是一种很好的“自我鼓励”。



以上这个链条循环往复。人生就是一个不断遭遇困境然后摆脱困境的过程。我们在面临困境时若保持积极向上的态度，往往能找到生机。很多时候，一连串的困境来袭并不可怕，可怕的是在这些困境面前我们甘于失败，这才是困境的真正来源。

一方面我们要有面对“屋漏偏逢连夜雨”的勇气，一方面我们又要有绝对的信心，擅于安慰自我。



“惨淡”是一种乐观精神

惨淡是在充分思考之后看到的自我，是对自我的一个比较深刻的认识，是一种理智的判断。

“惨淡”经营



作家在面对生活的惨淡时总会用精神上的追求予以抵抗或缓冲。从精神思想的角度出发，他们拥有了解剖自己的本领，知道什么样的生活才是自己真正想要的，而不会被常人的眼光所蒙蔽。因此越是惨淡的生活越能激发作家们的创作才情。

理性力量

当我们清晰地看到自身所处的环境、自己的优缺点、自己的追求和缺陷，有一个较为系统的自我解剖时，我们总能在不同的环境中迅速适应下来。面对惨淡自我，这会让人更清醒和更理智。

贝多芬三十岁开始创作



这个时候莫扎特已经创作出大量作品

发现自己耳疾开始变得更加顽强



贝多芬创作出英雄交响曲和命运交响曲

后来出现声音沙哑



贝多芬继续顽强地完成了其他乐章



贝多芬是音乐史上的一大奇迹，他不屈不挠的性格，使得他的人生和他的作品一起为后来人树立起一种卓越的榜样。而这也反映了他在贫困和苦难面前“敢于面对惨淡的自我”。



意志薄弱和遗忘恐惧

面对惨淡的自己，这种惨淡尽管包含着糟糕的境地，但是却不应该包含“意志薄弱”，环境不能成为你自我放纵的理由。

意志薄弱主要表现在：不能从一而终地完成一件事情，遇到困难就退缩，而且无法将注意力集中，整天散漫地瞎想那些很难付诸实践的事。

在与对手交锋时，如果你意志薄弱，那种情形就是在承认你自己已经失败了，就是“甘拜下风”的意思。因为你承认自己确实不能在这场交锋中坚持下去。如果你想在与对方的交锋中取胜，就绝不能这么做，事实上如果你能积极思索、主动采取方法还是有逆转的可能的。

如果对手没记住你信息中的闪光点，你完全可以通过另外的方式加以重新展示。正因为有遗忘现象的存在，我们才能从中着手去寻觅与建构由此给对手带来恐惧。这是个很微妙的过程。

要建构这种恐惧，首先就要敢于直面惨淡的自我。说是“惨淡”那是因为我们自身也逃不脱“遗忘现象”，每个人都会遭到这种因为遗忘带来的心理困惑。

这也是人作为交锋中的一方首先需要战胜的，能否做到这一点关系到在交锋中能否在心理上站住脚。在交锋中，我们都会在充分表达自我时尽量快速地掌握对方的思维逻辑脉络，并运用前面提到的那些方法加以干预。

但是，这些都是以进攻为主的，自己很可能忘记了对方的特点，而这些还可能最能代表对方思维逻辑脉络中的闪光部分，这肯定会影响交锋中你的观念和行为。

请注意，这些很可能直接导致你形成错误观念而做出错误决定，继而失败。从前往后推，这都是遗忘现象所造成的。

但是，遗忘并不代表无法战胜对手。事实上，在交锋中，能直面遗忘现象的一方反而更有可能赢。能否获胜很大程度上取决于谁能更好地调节自我心态。

根据记忆的形成和对记忆的检索，我们可以看出来：当我们将一些符号信息储存在大脑内部时，我们遇到类似刺激之后会做出相应回复，这个过程是伴随着自身的心理活动的。完整健全的心理机制会有效地提高一个人在回应类似刺激时的效果。如果这种心理机制出现缺陷，那自然会影响到记忆，自然也就会出现更为严重的“遗忘现象”。

“遗忘”在交锋中被个体认知以后，接下来双方的思维与心理活动都会有意



或无意地为此而寻找解决途径。在寻找解决途径的过程中，坚持让这些心理活动或思维活动维持下来的其实正是一个人的意志力。

知道这一点，我们就应该更加积极地面对遗忘现象，并能从阴影和恐惧中走出来，这才是作为交锋中的任何一方首先需要做的。在遗忘现象面前保持良好心态首先能提高记忆效果，也能更好地提高大脑的再现能力。

拷问的力量

走出“遗忘”，直视“惨淡”之后，接下来你需要做的是针对这些情况给对手设下障碍。你所依据的正是你在攻克“遗忘效应”时的心得体会。

正因为存在“遗忘”，才给我们攻心提供了某种可能，而这种可能性往往正是对方心理上可能并没有建构起来的一种与你等量齐观的“心理意志力”。

“拷问”这个词的本意是指对那些犯人或犯错的人实施一种攻心行为。对手为何会犯错？那是因为在交锋中，对方没能将你思维逻辑中的有效证据给记住，遗忘导致对手在心理上形成压力或焦虑。只要抓住这一点不放，那自然会对对手产生较强的攻心效果；在面对这样的对手时，我们可以采用审问的方式，与对手相互拷问事实上是在进行一种心理意志力上的较量。

即便你战胜了“遗忘恐惧”，但你还不一定能克服薄弱的“心理意志力”。坚持做一件事和解决一件事本身是两个概念。只有这两方面都做到了，我们才能更好地利用“拷问”向对方发起心理进攻，也才能更好地调适好自己的心理状况，实现交锋中的胜利。

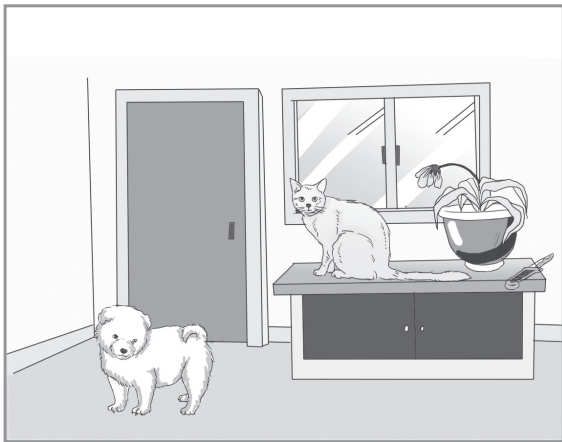


恐惧遗忘

遗忘在交锋中会给我们带来种种困惑与干扰，作用非常明显。

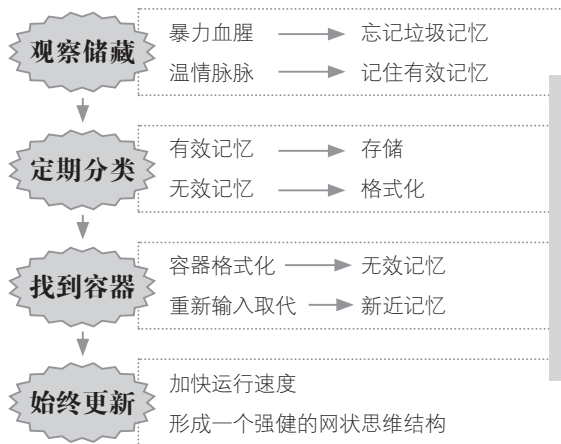
擅于给记忆打出口

创作中所带来的种种负面心理，都是我们需要尽快忘掉的。正如这间小屋内的猫和狗，当新一天来临时，我们应该将它们放出门，而不是将它们圈养起来，这正是“打出口”的做法。而那盆植物，原本就不属于室内，如果将类似植物的记忆储藏在脑海里，那自然会成为你记忆中的累赘，那把小刀则是代表了你记忆中曾经存在过的垃圾甚至具有自我破坏性的记忆成分，这些是需要迅速清除掉的。



每天都要给人脑清理垃圾

将“人脑”比喻成“电脑”可能会让人更好地理解这个道理，那就是人脑也需要定期地杀毒和清理垃圾，而在人脑中的病毒就是那些在生活中存留下来的记忆，比如暴力场景、血腥场面，而垃圾的记忆则大多和人性的欲望有关。



上面的过程正是人脑在处理记忆时一个严密循环的过程。



意志的“遗忘”训练

与遗忘现象周旋，本身就是一个在心理上不断自我暗示和调节适应的过程，这要求我们具有一个强大的意志系统，表现出强大的意志力。

克服“遗忘”训练



这里的两个人在玩乒乓球，如果我们将这两边的人看成是你思维中的记忆与遗忘，那乒乓球就是你的意志力了。一方面你希望能记住一些知识，一方面人类自身存在遗忘现象。这样下来，双方的斗争都围绕着意志力这个“乒乓球”在转。只要你的意志力够持久，总有一方会按照自己的意愿战胜对手。

“魔鬼训练营”

当我们的大脑在遗忘和再记忆的过程中不断磨炼，就会不停地作用于你的意志力，形成一种轮回训练的模式，而那个囚住你意志力的地方可视为你大脑内的“遗忘魔鬼训练营”。



心理意志力

遗忘存在 → 接受现实 → 重新记忆 → 敢于挑战 → 用“遗忘恐惧”攻击对手

这里所展示的过程是一个人在挑战“遗忘恐惧”时，用意志力作用于交锋过程的原始训练过程。这些过程总是与心理相互作用，事实上这里的意志力更多是心理层面的意志力。

第七章

无中生有的迂回术： 让对手把自己绕住

在成龙的电影中，我们经常会看到主人公（成龙饰）在剧情中不断遇到对手，刚开始被这些对手折磨得很惨，等剧情发展到一定阶段之后，会出现主人公命运的逆转。仔细分析起来其实这也是很有道理的，除了编剧们在设定情节时采用的那些编剧技巧之外，最主要的还是这符合事物发展规律，包括双方在交锋中所展示出来的状态。





一个谎言，需要更多的谎言来弥补

我们对朋友或亲人说谎，这是不对的。说话要诚实，这是我们的教育中一再强调的内容。说谎与人品和道德联系在一起。在人与人的交锋中，如果一方故意露出明显的破绽，那会怎么样？

.....

谎言效应

“说谎”向来不被认为是什么光彩的事。从小到大父母都教育我们说：“做人要诚实！”对一个人说谎，就是向一个人或一群人传达虚假或错误的信息，而让这些人相信你所说的话。至少你在主观上是这样想的。

说谎到底会带来什么危害？我们只需看看“狼来了”这个故事，就能找到答案。“狼来了”讲述的是一个喜欢说谎话的小朋友为了骗那些放羊的人，就假装说狼来了，好看这些人吓坏了的样子。第一次果然奏效，不过这些人很快发现这原来是假消息。后来，小孩又一次在放羊过程中喊“狼来了”，这些人有将信将疑的，也有全信的，不管怎么样，这些人还是又一次相信了小孩的话，后来事实证明这次还是假消息。好了，当小孩第三次喊“狼来了”时，根本没人相信，他们都认为这个小孩是个喜欢说谎的孩子，但是这次狼却是真的来了，于是人们还没来得及将自己的羊群赶到安全地带，就眼睁睁地看着它们被狼吃掉。

谎言带来危害是因为它会形成“谎话效应”。“谎话效应”是什么？上面“狼来了”的故事里，小孩三次说谎基本上形成了一个效应，那就是人们不会再上当了。这也验证了“吃一堑，长一智”这句老话。但是，麻烦也正在这里，习惯性思维向来是人们在看待人和事物时都容易形成的一种思维模式，人们在学习和生活中都会依赖记忆中已有的经验，而这些经验自然会让人容易犯下“习惯性思维”的毛病。

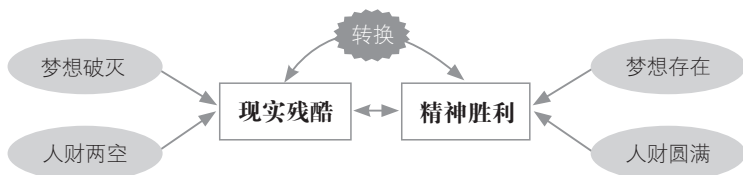


“谎言”的善意在哪里

“谎言”在我们看来都是“恶意”的，撒谎这种做法是不值得提倡的，这关乎一个人的人品和道德。但我们也听说过“善意的谎言”，这种谎言的善意在哪里呢？

减少“真实”带来的创伤

有时，现实的残酷可能会给当事人造成一种巨大的心理冲击，甚至是毁灭性的打击，在这个时候给当事人传达信息，让当事人面对事实，都会让当事人崩溃，因此我们这时可以向他们表达一种善意的谎言，以此来求得自身心理的平衡。



从上图可以看出，与其面对这么残酷的现实，还不如给自己找一个更美好的托词，这样人也过得好受些，于是，我们就有了精神上的胜利法。

精神胜利法

鲁迅的著作《阿Q正传》描写的阿Q“自尊自傲又自轻自贱、欺弱怕强、投机取巧”，鲁迅将阿Q的这种精神称之为“精神胜利法”。

“和尚动得，我动不得？”

“我的儿子将比他阔得多。”

“我总算被儿子打了，现在世界真不像样，
儿子居然打起老子来了。”



鲁迅先生笔下的阿Q是一个市井小人物形象，他非常穷，穷得只剩一条裤，甚至连姓名都没有。他的可悲不在困苦的物质生活，而在于精神世界的扭曲。什么人都能欺负他，可他却并不在乎，常常好像还很得意。



让“谎言”暴露自己

我们知道谎言很可能会把自己的公众形象彻底毁灭，导致自己的可信度下降，这在商业上或仕途中是非常可怕的。

那这里为何还要提倡这种“谎言效应”呢？有一句话叫“反其道而用之”。在大家都在谈“谎”色变的时候有一个人却故意作假，以说谎话来欺骗对手，这样能否在交锋中起到别样的效果？答案自然是肯定的。

《小李飞刀》中的李寻欢原本是准备和表妹林诗音结婚的，但是中间掺和进来的龙啸云将计划彻底打乱了。龙啸云和李寻欢之间的兄弟情，最终让李寻欢在这场爱情中选择放弃，主动退出。于是，李寻欢用欺骗来伤害林诗音，谎称自己不喜欢林诗音了，这样林诗音就会彻底对他失望而和龙啸云产生新的感情。从这个凄婉故事中，我们就可以看出来，正是因为李寻欢的说谎，才成就了他本人的“博大宽厚”。

我们可以这样来分析，如果李寻欢不撒谎，事情自然就不好办了。一方面是他和龙啸云之间的兄弟情，一方面是与表妹之间的爱情，这正是小说主人公的感情张力之所在。最后李寻欢选择了用“说谎”手段忍痛割爱。

如果我们将一些原本按照正常手段无法解决的事情通过这种“说谎”或“改变说法”的行为加以变通，可能会让事情有一定的改变，继而按照自己预设的结局往前发展，这正是说谎者希望达到的“谎言效应”。

如果在交锋中使用谎言，那必须要用谎言将自己出卖，这种出卖也就是暴露出自己“是在撒谎”，达不到这个效果自然是不行的。

还是拿“狼来了”的故事来说吧，如果小孩的话没被那些放羊人察觉，那自然就不会有第三次的不相信了。当我们故意暴露一些原本在交锋中不可能存在的事，让对手看出你就是在撒谎，这样多次的谎言就会出卖你在对手心中的印象。如果将你身上最有效的思维逻辑脉络用谎言来加以包装，并夹杂些不切实际的信息符号作为外衣，那自然不会让对手觉得这是值得注意的有效证据，相反还会觉得你是个谎言家，那你在交锋中呈现出的真正有价值的东西，最后就会被转移，从而逃出了对手的视线。

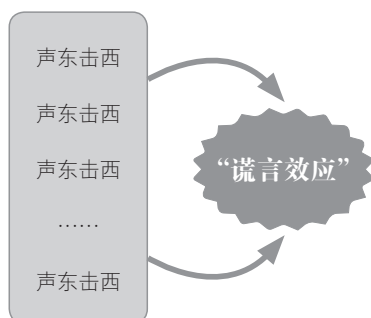


“谎言效应”

“声东击西”是三十六计中的一计，意思是表面上说攻击东面，实际上是朝西面进攻。这就相当于用一种虚假的信息做幌子，来掩盖自己真正的目的。这与我们强调在交锋中采取“说谎”的办法，在目的上有着异曲同工之效，都是为转移对方的注意力。

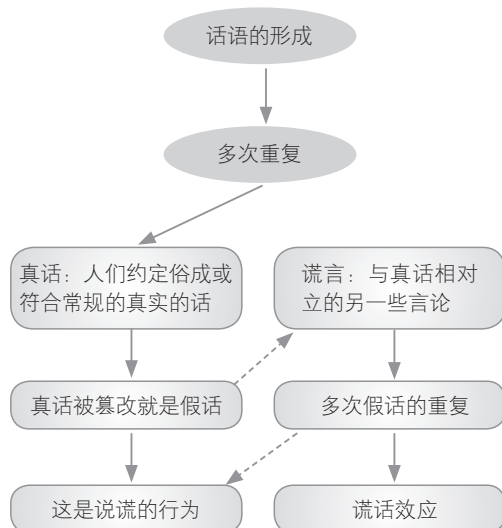
“声东击西”

采用声东击西这种方法时，大多与“偷袭”有关。也就是说，声东击西所取得的成功一般情况下是得益于偷袭而不是谎言效应。这种方法被使用过多次，就会给对手形成一种新的印象，而这时再来一次，才是“谎言效应”的作用。



重复原理

细心的你会发现，“谎言”和“真话”之间这种对立的称呼，其实也只是相对的，可以随情况或条件不同而相互转换。



这上面的关系网络将“真话”、“谎言”和“谎言效应”等形成原理和相互关系进行了演绎。可以看出，“重复”是比较常见的原理。



谎言的“圈套学说”

当我们多次听到同一种谎言之后，自然就会在心里形成一个较为稳固的习惯性思维，即下一次再遇到类似刺激时，能迅速地辨别出这就是“谎言”。那么，如果我们面对的是一个大笑言，比原来的谎言，结构上更庞大、理论更加复杂，这时的情况又是什么样的呢？

事实上，这就给我们提供了一个启示：难道谎言都是千篇一律的吗？正如现实情况的真实多变一样，谎言也是随着情况或条件的变化而发生变化的。同一个谎言可能呈现出来不同的形式，成为一种有待继续论证的中性词条，有些则堂而皇之地变成了“真理”。这样一来，我们就很难辨别。

如果我们从某本书中得到一个谎言，然后按照这种理论进行推论演绎，就会由此衍生出来新的谎言，再让这些系列谎言继续往下演绎，可以预见，当这样的谎言链发展到一定阶段后，我们身边都会被谎言所充斥。

从一个单纯的谎言到后来的谎言链，形成了一个一条谎言所派生出的谎言圈套，这是个有趣的现象。进一步去理解这个现象，其实就是说谎言也属于思维逻辑脉络的一种，在形成谎言时我们需要借助很多谎言材料进行编排，这就像是一个小家庭由最初的夫妻两人发展成后来的家族，再发展成遍布全国各地的大氏族的过程。

按照这种谎言链往下发展，我们就会得出这样一个结论，那便是：谎圈套言就像兵器一样，原本是将自己的谎言暴露出来，事实上掩藏了需要达到的真实目的或真实行动，让对手卷入这个圈套中，最后沉沦于此，被谎言和谎言效应的习惯性思维所迷惑，直至心理崩溃。

所以在这场谎言效应中，我们只需要先弄明白什么样的谎言才能在交锋状态和交锋条件下称之为谎言，然后才能由此营造谎言效应，再将这些谎言复杂化，从多角度去加以诠释，这样就能形成一个用绳索编织起来的谎话圈套，让对手的思维（习惯思维）被谎言效应所套牢，一次战胜对手。



谎言的“等级疗法”

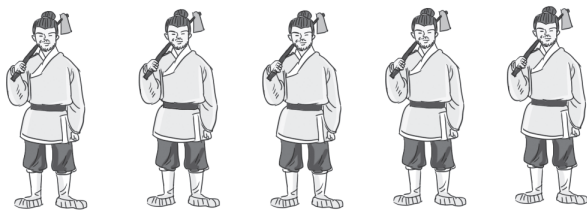
具有目的性的谎言就不再是简单的谎言了，而是一些具有攻击性的词条。当我们将这些词条按照一定的包装程序加以呈现之后，我们就能应付交锋中的各种不同情况。

“等级制度”的启示

等级制度在封建社会里最为显著。在那里，统治阶级会用不同的制度去要求相应的人或者团体为自己做事，制度的不同就意味着不同人拥有不同的权力，往往是下层的人数较多，但享受的权力更少，上层人数少，享受特权反而多。

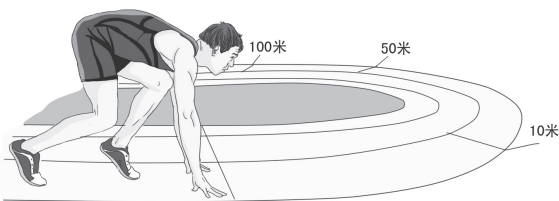
在封建社会中，这种等级制度向来是用“九流”标准加以划分的，这种等级制度的建立正是为封建统治阶级更好地管理人群和统辖国家提供依据。

这些等级制度，是由某个层面开始按照一定的逻辑思维加以建立的，这种局部制度按照一定逻辑思维进行扩充就会成为一个整体制度。



步步为营

按照“等级制度”的启示，我们可以得出来这样一个结论，那就是在交锋中，在为对手挖下第一个坑时要注意步步为营。



运动员们在做“一百米冲刺”时其实正是“步步为营”的实例，每一小步都是为靠近终点的一次努力。



以退为进，让对方暴露心理弱点

在双方交锋时，“以退为进”的战术也是运用了“谎言效应”，交锋中看到的“退步”其实并不是事实，这正是“以退为进”的妙处所在。

.....

临渊羡鱼，不如退而结网

这句话的意思是说：你站在池塘边上看到鱼儿在池塘里欢快地游玩，就幻想这些鱼儿到手后的情景，其实，这些鱼儿不可能到手，你不如将幻想的工夫付诸实践，先将能打捞鱼儿的网编织好，然后再来好好地打捞鱼儿。

“以退为进”中的“退”并不一定是位置上的移动。这个成语最初的意思是用谦虚的态度来赢得成功。

相对于“刁蛮”或“强势”来讲，“谦虚”的态度可以理解成是一种“退步”。如果我们将“主攻”作为一种交锋中的主要状态，那么这种谦让的态度就是相对于主攻的退让。

现在，“以退为进”这个成语，更多是指用退让的姿态作为进取的手段。退后的含义有了外延，不再是单纯地指空间位置或是态度上的转变，而是指与交锋有关的一切转变。

交锋之中每一步的做法都是为了一次进取，“以退为进”这种招数也是为了能到达进取的目的。

关于以退为进，有这样一个故事。一位留美的计算机博士，毕业后在美国找工作，原以为找到一个满意的工作是轻而易举的事，没想到面试了很多家公司，都遭到拒绝。他思前想后，决定收起所有证明，以一种“最低身份”再去求职。

很快，他被一家公司录用为程序输入员，这对他来说简直是“高射炮打蚊子”——大材小用了，但他仍干得一丝不苟。不久，老板发现他能看出程序中的错误，而这绝不是一般的程序输入员可以做到的，这时他亮出学士证。老板很快给他换了一个与他专业对口的岗位。

又过了一段时间，老板发现他时常能提出许多独到的有价值的建议，远比一般的大学生要高明。于是，他又亮出了硕士证，老板又提升了他。



再过一段时间，老板还是觉得他的能力远超出此，于是就对他进行“质询”，此时他才拿出博士证。经过这段时间的接触和了解，老板对他的水平有了全面认识，于是毫不犹豫地重用了他。

在这里，“退步”不过是人在交锋中处于“僵化状态”之后做出的调整，目的是打破僵局，或者说是制造不平衡。这种失衡状态的营造其实是为了寻找突破口，这种突破口需要一方先采取行动。

在交锋中，选择进攻可能正中对方的下怀。之所以长期对峙，是因为双方实力相当，有时可能一个小小的变动就会引来较大的反应，会出现“沉不住气”的情况。

事实上在选择退步时也会遇到同样的情况，所以在设置失衡状态的时候，需要深谙“以退为进”的思维逻辑脉络。与其说退后是为了制造机会，那还不如说是为了制造出一个假象，给对手创造出一个不真实的你。对手不了解你的思维逻辑脉络，自然很难在交锋中进攻，肯定会打败战的。

“退一步海阔天空”、“君子报仇，十年不晚”或者“留着青山在，不怕没柴烧”这些话的道理是一样的，那就是“以退为进”。

在春秋时代，春秋五霸中的晋文公，在奠定晋国霸业的“城濮之战”中，就充分运用了“以退为进”的战术。

晋文公在登上国君之位前，只是晋国的一个流亡公子，在楚国受到了楚成王的热情招待，晋文公许下诺言：只要自己继承了晋国国君的位子，如果将来在战场上和楚军兵戎相见，晋军一定会退避三舍。

晋文公登上国君之位后，晋国和楚国因为争霸而燃起战火。晋军以遵守诺言为名，退避三舍，避开了楚军的锋芒，反而进攻楚军的盟军，这种诱敌深入的战术也打击了楚军的士气。晋国战胜了强大的楚国之后，在中原大地上建立起自己的霸业，成为春秋五霸之一。

晋文公表现上的“退”其实是为了“进”，他的退既没有让自己违背诺言，又让楚军士气深受打击，可谓是两全其美。在面对对手的时候，采取“以退为进”的策略更多时候是为了构造虚假的外象，给对手设下一个圈套。



心理“壁垒”的建筑

“壁垒”一词的意思主要是指相互对立的事物或者是对立界限。

任何一种活动都会有活动场所，战争也不例外。这些场所部分是天然形成的大环境，部分是人工建造出来的“堡垒”，这二者往往都是相辅相成的。

以上这个壁垒在现实世界中可以是看得见摸得着的事物。在思维的交锋中，心理战争中的壁垒就是看不见的了。这个壁垒就需要我们去分析。这一切都是建立在思维逻辑脉络基础之上的。

当然，掌控他人本身也是建立在思维逻辑脉络基础之上的。要理解心理上的壁垒建筑首先就要明白对手的心理状况，然后根据这种状况来推测对手的心理壁垒。

从这也可以看出来，事实上心理壁垒并不是个神秘的词，壁垒的建构需要找到原材料，能够鉴别这种原材料或者说找到属于心理建筑的原材料，这样自然就能找到壁垒了。

所以说，在寻找心理壁垒的过程中，主要是要寻找对方心理状况反映出的这些元素，或零星原材料，这才是关键。而找到这些建构心理壁垒的元素又需要从挖掘对方思维逻辑脉络上入手。

寻找心理壁垒的过程，归根结底还是搜索对方思维逻辑脉络的过程，这是个根本。而能否找到对方思维逻辑脉络的代表点，或者说是关键点，才是最重要的。

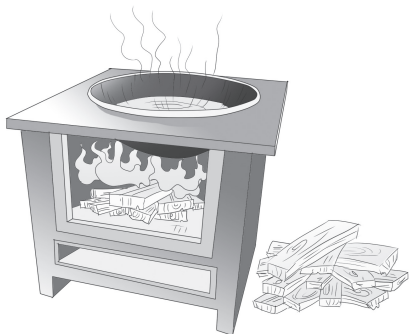


釜底抽薪

“釜底抽薪”主要是指将锅底下的柴火给抽出来，那样火就烧不起来了。

柴薪在哪里？

釜底抽薪强调的是一定要找柴火，找到柴火就一定先要找到锅底，因为柴火在锅底下面，没找到锅底那自然很难找到柴火。



没有柴火自然不可能有火苗，如果想要灭火，除了将火苗扑灭之外，还有一种更可行的方法就是要将柴火抽掉，要不然就是“斩草不除根，春风吹又生”。

只有找到柴火，才能找到关键，也就能将这件事办好。在“以退为进”中，事实上这种柴火就是在后方，也就是在你退后的那个领域内。如果在这个后方没能找到柴火，那种后退就会显得没有必要。

抽薪术

在交锋中，找到抽薪术并非易事，尤其是在相持不下的僵化状态，往往很难打破僵局。

在火炉边对峙的两个人我们可以看成是交锋的双方，一方拿起的钢叉对手完全可以看到，而另一方拿的渔网则是暗器。给人设计圈套，就要找到柴火，这样才能找出关键点。





进退两难

“进退两难”可以从另一个侧面来表现“以退为进”的结果。也就是说，“不进则退”可以理解成是选择退让之后将会面临的境地。

为何会“进退两难”

造成进退两难的原因自然是多方面的，最主要的还是交锋的一方对这种交锋情况缺乏深刻的认识。

一个人站在绝壁之上，这算得上是一种“绝境”了。前面是大海而后面是绝壁，这种处境正道出“进退两难”的苦楚。

在交锋中，在运用“以退为进”战略时一定要给自己留有余地，在这种尴尬境地中徘徊，等于是陷自己于孤绝境地中，在这种状态下，对手可能不用来与你继续交锋，你自己就被这种困境给打败了，所以，绝不能将自己陷于如此境地。

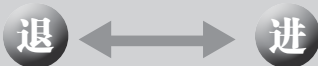


“进取”的另一种表达

“进取”是交锋过程需要达到的效果，“退”的方式是幌子，最后需要达到的正是“进”的结果。

将欲取之必先予之

进退自如为妙用



后发制人为上策

进可攻退可守

在退的时候，尽量要考虑到退的余地，不能退而不守，在进时也要注意，不能攻而不防，这都是不可取的。在退上面讲究后发制人的功效，在进上则是讲究进可攻退可守的底线。



局部和全局

局部只是构成整体的一个部分，或是一个元素，或是一方面。事实上，这种局部也是相对于整体而言的，没有了整体而去谈论局部是没任何意义的。

一叶障目

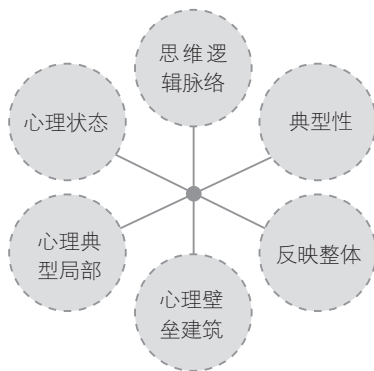
“一叶障目”的做法自然不科学，被一些细小与局部的事物所蒙蔽，而看不到整体和全局，这样只会片面地看待问题，自然会做出错误的判断。

在交锋中，观察对手的思维逻辑脉络，事实上我们能观察到的或者说能给我们留下记忆的都是那些典型的信息片段。这符合人们记忆的规律。而这些典型性的代表事实上也是整体中的一部分，按照这种做法去推测或还原整体，并没有失去逻辑，典型性是很能代表整体逻辑的。



抓住“典型”找局部

典型就是能真正反映整体的部分。整体的性质完全按照这个典型所展现出来的性质进行数量或是质量上的增加，体积上的扩大。所以，这里的典型性是完全可以代表整体的，这与早先的“一叶障目”有本质上的区别。



这个关系环可以看成是从思维逻辑脉络到心理壁垒建筑之间的一个演变，而完成这个演变过程的前提条件是需要找到这个“典型性局部”。



逻辑推理和诡辩的妙用

逻辑是事物存在的结构。在现实的交锋中，我们会看到争吵的双方在一个问题上来回纠结，这也是一种诡辩行为。

.....

诡辩与谬误

对“诡辩”这个词，朋友们应该不会陌生，因为这个世界上向来不缺少诡辩家。不同的历史时期都出现过著名的诡辩家。他们的论点往往乍一看荒谬无比，普通人认为都是违反现实规律的，但在理论上却行得通，这种人就是“诡辩家”。

古希腊著名的诡辩家芝诺，因为一则著名的诡辩命题而为世人所知。他的诡辩命题，就是“阿基里斯永远追不上乌龟”。在这个命题中，他假设乌龟先起跑，然后让阿基里斯去追逐这只乌龟，当这只乌龟跑过一段距离之后，阿基里斯很快就会追上乌龟。但是在追上乌龟的过程中，乌龟已经又往前奔跑了一段距离了。阿基里斯继续往前奔跑，然后这只乌龟会往前继续奔跑一段距离……这样一来，即使阿基里斯追向前面的乌龟，他都是以乌龟在一段距离内的终点作为他在这段距离上奔跑的起点。所以，按照这个逻辑往下推，阿基里斯永远不可能追上乌龟。

事实上，芝诺假设的这种情况，在现实中是行不通的，因为阿基里斯是希腊神话中一个擅跑的英雄，这样的人怎么可能追不上乌龟呢？

单从“诡辩”上面去探讨这个问题，我们就不难得出来这么一个结论，那就是这种诡辩本身就是将真理说成错误，将错误说成真理。

从这个层面上来理解，我们就会得到一个明显的事实，那就是诡辩者都是从主观上有意识地将黑白颠倒，而这样做的真正目的就是希望为人们在认识真理和错误上制造混乱。所以，单从这一点上来讲，诡辩具有强烈的危害性，这也就是谬误的作用。

那什么是谬误？谬误是相对于真理而言的，也就是说，人们在认识一个事物时因为受到不同因素的影响，加上认识者本身学识和视野等的局限，就会得到两



种结果，通常这两种结果就是真理和谬误，即对与错。

一个人，认识一件事物的时候，有两种可能，那就是谬误或真理。但是，这里的谬误并不一定就是全错，只是对客观事物的描绘出现了偏差，而不能对此全盘加以否定。而且还有一种可能，那就是当这种事物以另一种形式存在时，认识者所得到的那个“真理”很可能被转换成“谬误”，这就是二者的相互转换性。

盲人摸象的故事大家应该都不陌生。

有一位印度国王，他养了许多大象。有一天，国王正坐在大象身上游玩，忽然看见一群瞎子在路旁歇息，便命令他们走过来，问他们：“你们知道大象是什么样子吗？”瞎子们同声答道：“陛下，我们不知道。”国王于是笑着对他们说：“你们亲自用手摸一摸吧，然后向我报告。”

瞎子们赶紧围着大象摸起来。过了一会儿，他们开始向国王报告。

摸到象耳朵的瞎子说：“大象同簸箕一样。”

摸到象腿的瞎子说：“大象和柱子一样。”

摸到象背的瞎子说：“大象好似一张床。”

摸到象尾的瞎子说：“大象好似绳子。”

国王听了哈哈大笑起来。原来他们把自己摸到的某一个部分误认为是大象整体。

故事中，瞎子们对大象的描述就可以称得上是“谬误”，因为他们对大象的认识并不完全是错误的，只是太片面了。

知道了什么是“谬误”，接下来，我们还要搞清楚谬误和诡辩二者之间的区别。首先，诡辩是一种辩论，是获得认识的一种手段，而不是结论或认识事物的结果，而谬误却是一种结果，而不是过程；其次，谬误对认识者而言是无意的，诡辩则是人在主观上具有颠倒黑白的意识；再次，谬误是不可避免的，诡辩则是可以避免的，因为诡辩从主观上就犯下一种颠倒黑白的错误，而谬误则是人在客观认识上出现偏差而导致的结果。

在交锋中，我们需要的更多是谬误而不是错误，因为错误是低级性的，交锋的过程中谬误包括于错误，但错误里并没有点明偏差的存在，偏差的存在可以让对手明知道你的思维逻辑脉络有错误却不会蔑视你。



白马非马

“白马非马”是春秋战国时期逻辑学家公孙龙提出的一个著名的逻辑问题。

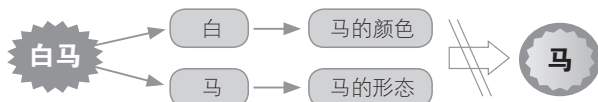
白马是什么？

关于“白马非马”的说法，在公孙龙看来是一个“存在”和“概念”之间的差别，因为“白马”主要指的是马的颜色，而“马”本身只是表达了马的形态，所以说前者 and 后者并不是一个概念。

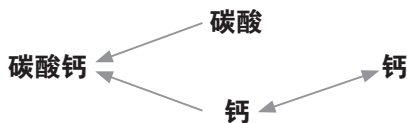
公孙龙希望能将马带进城内，但是当时有规定，马是不能进城的，这样公孙龙就运用自己的逻辑推理进行诡辩，最后居然将这名官差给说动心了。于是，他大摇大摆地进城去了。



“白马非马”的阐释



“白马非马”里面的“白马”在公孙龙看来则是指“马的颜色”和“马的形态”，这白马和只表现马的形态的马并不能画上等号。这原本是个不切实际的论断，为何在公孙龙那里就被说成是真理了呢？甚至那官差也相信了！这就是诡辩的魅力所在。



按照化学原理对这个论断进行阐释也是行得通的，正如上图所示的，“碳酸钙”并不是“钙”，而是一种二氧化碳和氢氧化钙之间反应后产生的物质，所以，按照这种理论所表达的逻辑往下推，那“白马”是经过化学反应之后产生的，自然和原来的“马”不一样了。



谬误和错误

“谬误”可以是“错误”，但也可以不是“错误”而只是一种“差错”。这就是说，在得出谬误的过程中，人对客观事物及其发展规律进行了一种反向的认识。

“谬误”的相对性

传教士“不需要吃药”的理论事实上就是一种错误的观点，而不是谬误。也就是说，“不吃药”完全是不符合事物的发展规律的，一个盲人怎么可能不治疗就能好呢？



何为“错误”

“错误”主要指人在对事物的认识过程中不能认识客观事物的本来面目，从而产生偏差。造成“错误”的原因既有主观方面的，也有客观方面的。



图中所展示的是诗人郑愁予的代表作《错误》里的场景，诗歌的最后两句点明主题。这只是个文学作品中的例子。在现实中，在一定时间和背景下面人会对一些事物的本来面目做出一定判断，而这些判断可能没有真正地反映当时事物的真实面目。



逻辑推理

“逻辑”主要指的是一种思维过程，这种思维过程主要针对的是客观世界。为了更好地认识客观世界，人们需要借鉴“判断、结论、推理和总结”等方式来建立一种能够理解和区别的客观世界。比如双方交锋时呈现出来的思维逻辑脉络，这就是一个逻辑现象的最好例证。

在我们与对手进行交锋的时候，这些思维过程所表现出来的思维痕迹就是思维逻辑脉络，而这些证据就是表现出来的逻辑学意义，也就是说思维的过程具有逻辑性。思维的结果就是思维逻辑脉络，这正是“逻辑”在交锋中最为显著的运用。

运用“逻辑”去进行“推理”，这就是说，你现在进行的思维过程是推理。这种推理是将不同的意识进行相关性的演绎推导，前提条件是这些事物本身具有“自然性”的一面，即“顺序上的不同”，这种推导的思维活动就是推理逻辑，或者说“逻辑推理”。事实上这就是指“推理的思维过程”。

逻辑推理是怎么进行的呢？

这是个极其复杂的工作过程。在这里，大脑参与的工作就相当于电脑在执行一个程序。为什么这么说？因为当我们在听到别人陈述一件事情时，大脑会运行思索，思维系统将这些听来的符号信息加以处理和过滤，然后在大脑中一个信息中转站（神经元）的作用下迅速地做出反应，让更多的神经元参与到对相关信息的搜索中，这种由信息元素通过神经元触发而搜集信息的过程属于信息的感知过程。感知过程只是获取了信息，但是还没有对这些信息做出判断，真正做出判断的是之后的过程，那就是运用原来在学习积累起来的经验加以判断。

而这种经验也包括“语言系统”，因为在逻辑推理中需要运用到一系列“逻辑”的语言，这就会牵涉到语言系统。从这个意义上讲，逻辑推理事实上是分为两个过程，一个是“逻辑搜索”，一个是“推理再现”。

自古以来在逻辑推理方面的例子数不胜数。

比如，有这么一个例子，说的是有三个人，平时说过谎话，也说过真话。这一天，张三指责李四说谎话了，李四指责王五说谎话了，王五则站出来说张三和李四都在说谎，于是路过的人听糊涂了，很难判断这三人之间到底是谁在说谎。



后来出现了一个善于“逻辑推理”的人，这人询问三人情况之后立即说出来谁在说真话。

这个人到底是怎么判断的呢？因为张三说李四说谎，那么张三和李四之间肯定有人说谎，有人说真话。现在，王五说张三和李四都说谎，那么只有一种可能——王五说的是谎话。根据条件“李四指责王五说了谎”，那么就可以看出来，李四说的是真话，而“指责说李四说了谎话”的张三说的就是假话，正好可以验证王五的说法“张三指责李四说谎话了”。

从这个事例可以看出来，首先在接受张三李四王五这些信息符号时，我们需要经过一番理解和思考。这就是“逻辑推理”中搜索信息的过程，也就是“逻辑搜索”，然后大脑开始对这些“逻辑证据”进行系列的分析，这就是推导的过程了。

事实上，在这里运用了一个“假设”的原理，这其实正是一种“论证的原理”。也就是说，为了证明一个事物或命题正确与否，可以先假设这个事物或命题是“正确”的，再根据这个正确的命题或事物去推导演绎，结果得出来一个与原来存在的事实相互违背的事物或命题。从常规出发这自然是不成立的，因为这与原来存在的命题或定律相违背，所以说，假设不成立。于是，原先认为是“真理”的命题就变成错误的。

这样下来，大脑就对原来搜索到信息符号构建的命题或事物有了一个比较清楚的认识，以后再次碰到这样的伪命题时根本不用再思索就能得到结论。

在这个问题中，我们需要做的就是“假设”。如何假设是关键，只有做好了这一步，才能抽丝剥茧找到事实的真相。



假设论证

逻辑推理经常被运用到现实生活中，用来判断一些事物的真假或是解决一些看似很复杂的问题，这些问题通常情况下是需要运用“假设”去加以论证的。

“假设”原理

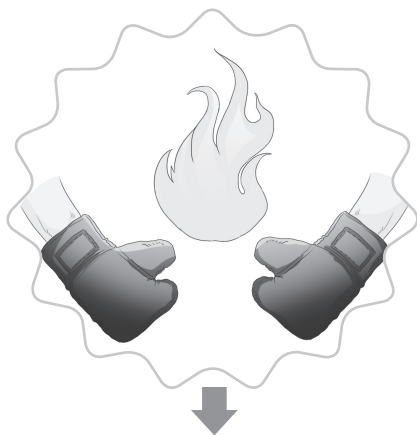
“假设”原理就是首先对一个有待检验判断的命题进行假设，比如假设这个命题是正确的（也可以假设错误），然后按照这种假设为前提继续论证，最后找到一种与过去经验中的真理或定律相互违背的结论（也可以是相吻合），那样就会很自然地得到相应的结论，如果假设成立，那么原命题（与假设相同）就成立或（与假设相反）不成立。



爱因斯坦在物理学上每得出一个新的命题前都需要对这个命题做大量的假设和预定，然后按照前人在物理学或其他学科中公认的真理或定律加以推导，再根据自己得到的结论情况，来判断假设和原命题是否成立。

“假设”是逻辑推理的辅助工具

如果这个假设命题成立了，那么很显然原命题就成为“谬误”，反之亦然。这也间接地告诉我们，正是有了“假设”的存在，才使得整个“逻辑推理”过程变得更加具体而清晰，实际上“假设”不过是一个辅助工具或手段，这就像是拳击运动中的“拳击手套”一样。拳击手戴上手套，但他们在进攻时并不是为了打手套，而是打你，手套不过是个外在辅助形式罢了。



“拳击手套”如同“假设”，只是起到辅助作用。



“逻辑推理”的实战演练

“逻辑推理”在现实中运用较多，最典型的的就是科学史上每一次理论的进步，都伴随着大量的“逻辑推理”，有时这些推理会让理论科学家们获得一个新论断，但有时却并不会那么幸运。

“白马非马”的逻辑主义

“白马非马”这个论断，是公孙龙先生在逻辑学上提出来的一个著名论断，但这个论断本身并不是真理。相反这个论断还因为公孙龙在逻辑学上犯下的错误而给人新的启示。

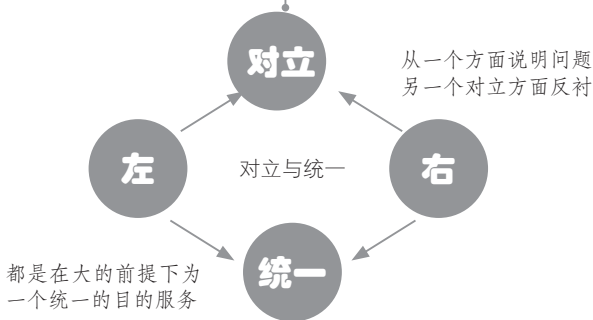


在这里，“黄马非马”，是以公孙龙先生的理论为依据的，但是这种逻辑完全将事物的局部和整体相互割裂，事实上黄马也是马的一种。我们可以说，黄马是马，但我们不能说，马是黄马，因为这完全是两个不同的概念。

“白马非马”就是将事物内部各个部分相互孤立起来，最后自然很难得到正确的论断。

“互博术”的意义

“互博术”并不是一定指“相互抗争”，也可以是相互“协作”，这种协作表现在“左右”对立事物之间的相互接触，“互博术”不过是“左右”事物之间得以接触的一种方式或手段。从这个意义上讲，找到这种“互博术”的呈现平台就显得很重要了。



从这个线形图可以看出，只要能找到“左右”就能用一定的关系将事物连缀起来，对交锋中的“左右”也能有这种作用，这种关系让交锋效应得以实现。



犀利的回马枪

“回马枪”这个词汇，本来是指一种作战技能，是古代枪法技能里的一种，属于马上技能，要想将这个技能掌握好还真得需要下点功夫。这个词汇还可以用在表达作战的计谋上，原理和马上作战差不多。

.....

回马枪

“回马枪”本来是指古代的一种作战技能，属于枪法技能的一种。这种技能要求作战者一定要有良好的精确度、平衡感、反应速度以及马术技巧，这是掌握“回马枪”的基本要求。

从最早的马背上的枪法到现在作战中的一种计谋总称，这算得上是“回马枪”含义上的一大进步。我们谈到这个词汇更多的是想到后者，就是在交锋中如何置人于死地。

在战争史上因为吃了“回马枪”的亏而导致失败的例子可谓多如牛毛。

比如，曹操与张卫在阳平关作战时就使用了这招。

故事是这样的：建安二十年，曹操率领大军进攻张鲁，在汉中西部的前沿阳平关一带，遇到了张鲁的弟弟张卫。因为阳平关地势险要，曹操率领的将士对这些军事堡垒进行猛攻，但最后却是死伤惨重，对方的堡垒依旧岿然不动。

这时，曹操就只得想出来新招，那就是“回马枪”。他假装不能攻克，然后率兵在夜里突然偷袭张卫的营垒，张卫因为曹操这些日子的进攻而被弄得心绪不宁，现在一听说曹操军队撤退，那自然很是高兴，就放松了警惕。

曹操觉得时机到了，便立即派轻骑兵突袭张卫的营垒，占领部分营垒后，曹操又命士兵们吹响号角，那时张卫刚睡醒，一看这情景以为曹操已经占领了所有阵地，只好仓促逃跑。

曹操的胜利证明，只要能运用好这种招数迷惑住对手，那就能取得较好的效果。



杀回马枪

回马枪的厉害之处在于，在敌人以为大势已去、放松警惕的时候来个突然袭击，将敌人杀个措手不及。

使用回马枪的人

历史上能够玩好“回马枪”这种战术的人不多，比较著名的有西楚霸王项羽、三国名将赵云以及唐朝时期的罗成等。



图中的赵云正在运用“回马枪”同敌军作战。需要注意的是，赵云之所以能娴熟地运用好“回马枪”完全因为他的马术和本身过硬的枪法。

腹背受敌



在交锋中，敌人采取回马枪战术时，一定会寻找最佳的突破口。若对自身的薄弱环节不加以防备，很可能就会出现腹背受敌的下场。面对狼群的攻击，我们首先要保护的部位是脖子，这是狼最可能选择的攻击部位。



“枪”还是犀利好

“回马枪”的使用，首先要选择“以退为进”这种战略思想作为指导，然后还要把握好时机，充分地将“回马枪”这种本领发挥出来。

在现实生活中，我们总是向前看，而忘了回头看，这样做肯定是不对的。不学会回头看，那自然不能对自身所处的环境有一个比较清醒的认识，也不会对各种境况做到应变自如。

这并不是说不停回头就能将“背后”的环境了如指掌，这也不太可能，要想对自己所处的环境有一个比较清晰的认识，就要求我们需要有一种把握大局的眼光，对你的身后前方，有一个理智而清晰的认识，不会被眼前表象所迷惑。

当我们明白了“回马枪”是怎么回事，以及在运用“回马枪”中需要注意的细节之后，我们现在需要做的就是尽量在“回马枪”中将“枪”磨得锋利些，越锋利越好。

交锋中将武器擦亮，这本身是一种迎战的积极准备。没有好的“枪”那自然是很难在交锋中抢占上风的，一个道理，没有一个强大的心理素质，想在心理战中占尽上风基本上也是不可能的事。

心理战中的“枪”就是指我们的心理素质，什么是心理素质呢？一般而言，心理素质主要是指一个人的情感、信心或是意志力，以及忍耐性这些方面的集合，是将先天性与后天性相互结合在一起的“合集”。

其实，心理素质会受到教育程度、环境和实践活动的影响，是实践活动中主体和客体之间相互摩擦所彰显出来的心理潜能、特点以及行为等方面的综合体现。所以，想要拥有强大的心理素质，自然要在实践中加强锻炼，而不是空想。



临阵也要磨枪

“临阵磨枪”这句话原本是用来形容一个人事到临头才匆忙应付，这里指要注意提高自身心理素质。

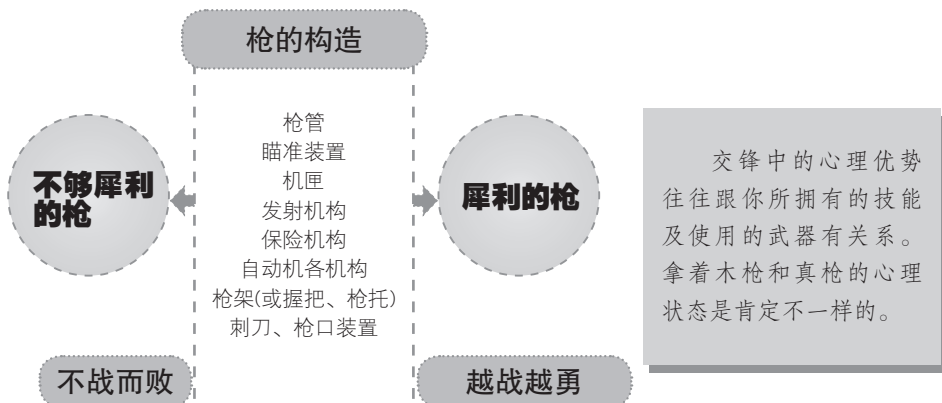
临阵为何要磨枪



“枪”在交锋中是很重要的，没有锋利的武器如何能打败对方？临阵磨枪的做法是不可取，敌人已近在眼前，你才准备磨刀，抛开技能不说，首先在心理上就已败下阵来了。

如何“磨”

如果说“枪术”是思维逻辑，那么你的“枪”则是你的大脑。没有一个好的大脑，你的“枪术”恐怕很难发挥好。



第八章

欺诈术：用假话引诱真话

我们形容一个人“欺诈”，那意思就是说这个人为了达到某种目的而在其逻辑思维上故意犯错，以误导别人。这个“欺诈”与之前讲的“诡辩”有些类似之处，但二者还是有很大的不同的，这种差异可体现在如何使用以及使用的效果上。





什么是“欺诈”？

“欺诈”自古以来就存在，它是指一类现象，在这类现象中，一方为了给对方设置出麻烦来，故意给对方一种错误的陈述或解释，而让对方得到一种错误的认识，然后再按照这种错误的认识，做出错误行为，继而产生恶劣的不良效果，这就是欺诈早先的基本含义。

.....

欺诈与诡辩

从“欺诈”的基本含义上我们可以看出，这个词汇和“诡辩”有些类似，在主观上存在故意行为，“诡辩”是明知道这个道理在现实中行不通，却还希望在逻辑上加以阐释证明，并最终能用正确理论加以阐释，让人不得不相信这是真理。

欺诈在这里主要是指“错误行为”或者说是“不良后果”，而“诡辩”则是强调一个“错误认识”，所以说从“诡辩”到这里的“欺诈”可以说是一种从“认识”到“行为”的发展。

有两位学生请教一位教希腊哲学的老师：“老师，请问究竟什么叫诡辩呢？”

这位老师没有直接回答这个问题，而是稍稍地考虑了一下，然后说：“有两个人到我这里来做客，一个人很干净，另一个很脏。我请这两个人去洗澡。你们猜猜，这两个人谁会去洗呢？”

“那还用说，当然是那个脏人。”学生异口同声地答道。

“你们说得不对，是干净人。”老师说，“因为他养成了勤洗澡的习惯；脏人认为没什么好洗的。再想想看，是谁洗了澡呢？”

“干净人。”两个青年人改口说。

“不对，是脏人，因为他需要洗澡；而干净人身上干干净净的，不需要洗澡。”老师又反驳说。然后，他再次问道：“如此看来，我的客人中谁洗了澡呢？”

“脏人！”学生又改回了第一次的答案。

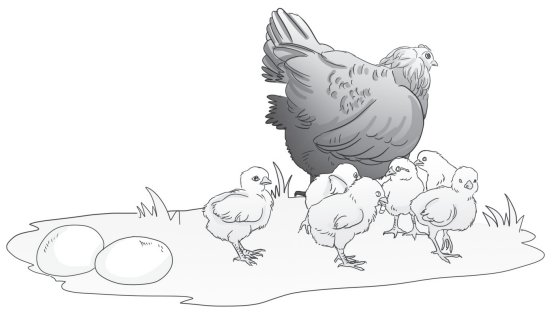


“无”中生有

“无中生有”属于三十六计中的一计，主要阐释虚实变化的道理，就是说，有和无其实并不绝对，“有”中也有“无”，“无”中也有“有”。

“无”中如何生有

从“无”中产生“有”来，这就相当于“创造”或者“发明”，也就是说，这个世界上早先并没有的东西，按照一定的逻辑规律往下思考，最后能创造出来一个“有”来。

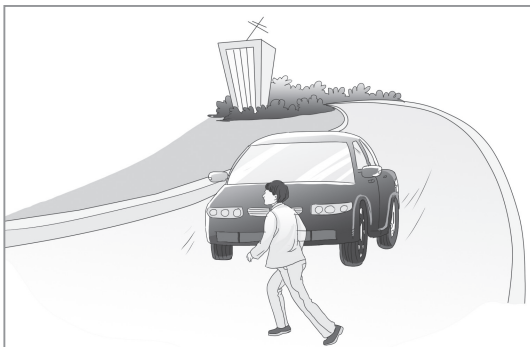


小鸡们在母鸡的孵化中破壳而出，从鸡蛋变成了一个具有生命力的小鸡，算是“从无到有”的一个实例。这种类似情况还有很多。“无”和“有”在这个时候更多指的是事物转化中的两个状态，事实上不可能有绝对意义上的“有”和“无”。

发明或创造艺术作品也是如此。发明是将一种状态下的几种事物进行相互转换，得到另一种状态下的“物体”，而这都是有章可循的，艺术创造更是如此。

“错误”能产生什么

当我们运用一个错误的理论或理念进行新的思考时，都会考虑这个“错误的理念”到底能推导出来什么？这是在进行思索时必须面对的一个问题。



不能横穿马路这是基本常识，现在城市大街上都有天桥或者是地下通道，直接横穿马路这本身是一种错误的观念，在这种观念指导下，就自然会导致“车祸”的后果。

大多数人为了节约时间，明知违反交通规则也要随意横穿马路。之所以这么做，是因为“节约时间”这个观念在起主要作用。



“又错了，当然是两个人都洗了。”老师说：“干净人有洗澡习惯，而脏人需要洗澡。怎么样？他们两人到底谁洗澡了呢？”

“那两人都洗了。”学生们犹豫不决地回答。

“不对，两人谁都没洗。”老师解释说：“因为脏人没有洗澡习惯，干净人不需要洗澡。”

“有道理，但是我们究竟该怎样解释呢？”两个学生不满地说，“你讲的每次都不一样，而又总是对的！”

“正是如此，你们看，这就是诡辩。”

我们从这个例子就可以看出诡辩和欺诈的区别。虽然“诡辩”和“欺诈”都需要对语言进行装饰以起到颠倒黑白是非的目的。“诡辩”在颠倒黑白是非上只流于意识层面，而没有真正落实到行动上。而这里的“欺诈”则是利用早先已被颠倒的观点或者是经验去错误地引导别人，从主观上让别人因此而得到一个错误认识，这个认识自然会对行为产生直接影响，在双方交锋活动中则可以理解成是“思维逻辑证据”。

当然以上所说的思维逻辑证据只是交锋中的一部分，或许也可能只是存在于思维中的一个小的片段，但是因为这个认识会在交锋中产生功效，所以说它是占有一定地位的。能否在此基础上引诱对方建立起你主观给予对方的错误认识，这就看你“诡辩”能力的强弱。

在将一些错误认识“颠倒黑白”的过程中，“诡辩”只是起到一种思维指导作用。任何事物都具有自身的两面性，任何事物都没有绝对的状态，真理也是在一定前提条件下才能称之为真理，一旦条件变化之后，真理就会被人们重新审视。错误认识并不一定“错误”，在一些条件变化之后，可能会得到另外的认识，这就为我们“颠倒黑白”创造成了可能。

运用“诡辩”思维将错误认识成功地灌输到对方的思维之中，形成了“思维逻辑证据”，再按照“欺诈”的手段，将这些错误认识加以继续引导、升华，最后表达成行为上的“不良后果”，这样“欺诈”的任务才算完成，或者说这样的“欺诈”目的才算达到。



狄仁杰的断案术

“狄仁杰”这三个字和西方小说中的“福尔摩斯”一样已经成为侦探推理的象征，可以说狄仁杰是中国的“福尔摩斯”，在唐朝官员中享有极高声誉。

狄仁杰的“烦恼”

狄仁杰不仅有着不畏强权的性格，在断案中也相当英明，在他任掌管刑法的大理丞相一年时间内，处理掉前任官员留下来的17000多件案子，可谓是个工作效率极高的人。

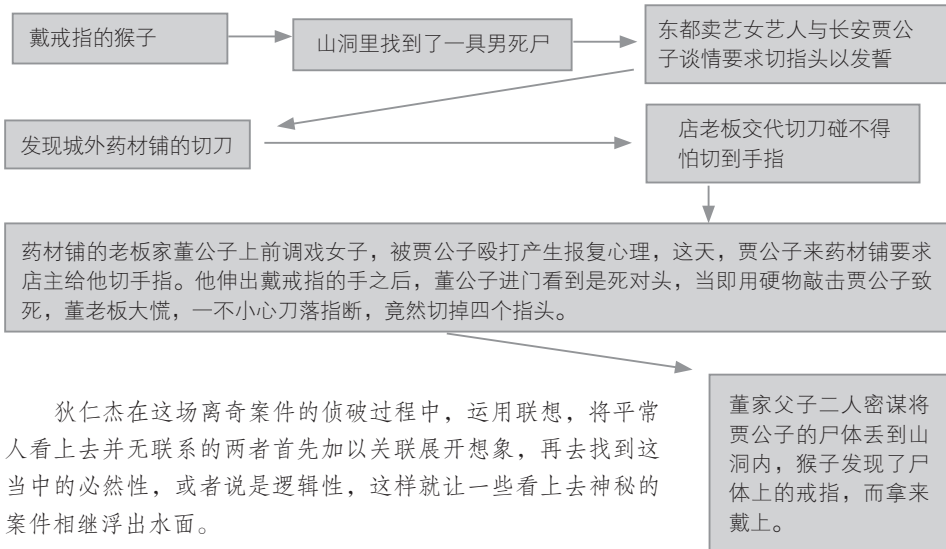
狄仁杰的办事效率高是出了名的，这是因为他本人有一个独特的思维方式，他思维灵活，不拘于俗套，断案经常出其不意，又在情理当中。



狄仁杰擅于将两件原本表面上看似不相关的事物加以联系，最终成功地侦破了案情。

“案”就是这么“断”的

狄仁杰为人称颂，是因为他侦破掉一件件奇案，惩凶雪冤。其中有一桩奇案叫“断指案”，以下是他侦破此案的思维过程。



狄仁杰在这场离奇案件的侦破过程中，运用联想，将平常人看上去并无联系的两者优先加以关联展开想象，再找到这当中的必然性，或者说是逻辑性，这样就让一些看上去神秘的案件相继浮出水面。



“欺诈”断案攻略

断案是一个非常复杂的过程，其中需要利用各种手段，尤其是面对狡猾的惯犯，不仅要软硬兼施，还得威逼利诱，在非常时刻还得使用“欺诈术”。

我们的“神探”狄仁杰很善于使用“欺诈术”。比如，在审判黄金偷盗案中，狄仁杰就运用了“欺诈”手段。他能稳住白马寺的慧本法师保护好那樽刚修建起来的大佛像，并最后当众用手中的利剑朝大佛像砍去，暴露出这樽大佛像原来全是黄金的事实。

但在之前，整个案子却显得扑朔迷离。蓬莱县官银丢失，县令离奇死亡。对于其中的详细细节，早先追查此案的刑部汪堂官回京述职时并没有详细说明。狄仁杰亲自到蓬莱县暗访，从新任县令唐振祥那里得到消息，原来前任王立德县令是因为喝茶在深夜里死去的。经验证，茶杯茶叶没毒，所以狄仁杰怀疑是茶壶内下毒，于是判断是“密室谋杀案”。

为了证明这个假设成立，狄仁杰开始着手调查王立德喝茶的房间，发现这是间失修多年的房屋，栋梁却全被刷新，加上他那天从大街上回来看到这间房屋内一人正在那里走来走去，和王立德很相似，狄仁杰断定这人就是其弟弟王元德。

狄仁杰找来那油漆工问话，油漆工告知真相：原来王元德事先在栋梁上挖一小洞，里面装有砒霜，然后用蜡封住。喝茶时热气会融化蜡，砒霜就会掉进茶具中。狄仁杰根据王立德身上那件破衣服角的补丁上绣的禅杖样的符号，联想到了白马寺。在前往白马寺时与慧本法师交谈间他无意发现了放在慧本宝座边的禅杖，断定慧本可能和这有关，后来又听有人上报说蓬莱县黄金偷盗猖獗，举报者从码头上捡来一块金条，长方形的金条和禅杖十分相似，于是他全明白了。

狄仁杰的“欺诈”主要表现在知道慧本法师是真凶之后并没急着抓人，而是给他造成一个假象，这自然让慧本产生错觉，以为自己的罪行未露。直等到佛像被搬往神台上之后，狄仁杰才开始揭穿慧本。

我们在与狡猾的对手交锋时也要学会这种战术。先用假象去稳住对方，或者说将对方圈在早先自己预设下的那个领域内，让犯人自投罗网。让他顺着你早先设计出的那个错误理论做出错误行为，松懈自己，最后暴露马脚，被你打败。



“审讯”

“审讯”是一种思维证据的收集活动，可以看成是收集资料的过程，也可以看成是交锋中搜索对方思维逻辑证据的过程，而这一般是在特定环境下完成的。

“审讯”组成条件

古代和现代的审讯都有一套完整的体系，在古代，首先是有审判官员，然后有站在堂下起到震慑作用的士兵和站在官员身边的护驾，有犯人和证人，官员们还有师爷或者秘书在一边帮忙出谋划策。

现代法庭机构职位如下所示：

审判长：在法庭审判中起到统领审讯活动的组织作用，是指挥者。

书记员：是法庭审讯过程的文字忠实记录者。

原告：就是要在法庭上得到解决问题意愿的人，在法庭上为自己的主张找到证据。

被告：就是被告者，在法庭上陈述自己无过错的证据。

代理人：是受托于原告或被告帮助他们在法庭上讲话的人。

证人：对案情真实了解，被当事人一方请到法庭陈述案件真实情况的人。

法警：维护法庭正常秩序和传递证据以及保证法庭安全的人。

“杯弓蛇影”的恐惧

在心理斗争中，我们不能为了设置出一个“陷阱”而去设置“陷阱”，这样收到的效果自然不会太理想。用错误理论去引诱对手继而让对手做出有不良影响后果的行为，这种交锋行为一般实施起来，需要较高的设计。

能够将墙壁上的“绳子”认出是“蛇影”还不行，交锋中要将这种“以绳为蛇”的错误认识灌输到对方的认识中，继而使之做出错误行为，才能达到目的。而真正的效果则是“杯弓蛇影”，也就是说给对手带来这种错误认识造成的恐惧，远比这个认识要危害大。





控制自己表情，让对方胆战心惊

将自己的表情控制住，继而用自己的表情来控制交锋中对方的心理，这说起来容易，但要真正做到是很难的。正如不是谁都能做演员一样，也不是谁都能很好地控制住自己的表情。而且这里的控制不是说“刻意呆板”地维持某种表情，而是指做出具有攻心效果的表情。

.....

表情肌和心理折射

现代社会对于人类表情的研究，已经上升到了一定的高度。为什么这么说呢？聊天工具中的各种表情图案，可以和人类的诸多表情相互对应，比如高兴、生气或者是悲愤等。各式各样的表情图片给我们的聊天增加了很多乐趣。那有朋友会问，人类的表情到底有多少种呢？

其实，单是聊天工具中的那些表情，就不下二十余种，比如兴奋、憨笑或者傻笑，甚至是发呆、呕吐、晕、抓狂等，这些表情都很逼真，因为这些表情的设计是从人类的心理层面出发的，每一个表情都对应一种心理，这些心理自然能反作用于人的心理壁垒，影响着人的心情。就比如你看到一个憨笑的表情，你心里自然也会有这种“憨笑”的念头。这种表情并不是在教训或差使你这么去做，而是从心理层面上影响你这么去做。从心理层面上造成影响，这就是攻心战术。

事实上，从聊天工具中，我们可以看出来，人类的表情并不能用一个简单的数字就尽数下来，因为人类的表情和人类心理相互对应。理论上讲，人类的心理有多少种，表情也就有多少种。或者换句话说，人类的情绪有多少种，这样的表情就能有多少种。

但是，实际上这样的理解是行不通的，因为有些情绪通过人类表情是很难表现出来的，比如自私，或者沉默，但这也确实可以称为一种情绪。那造成这样的原因是什么？事实上这就和表情肌有关。

表情肌在人类表情中起到的作用，就像是在谈到“风流倜傥”和看到“风流倜傥的人”一样。我们即便是一味地给人讲“风流倜傥”，对于不了解或者没这方面经验的人，也是很难理解的，但是一旦看到这种类型的人之后，一切



都豁然开朗。可以说，表情肌就是表情的载体，没有表情肌任何的人类表情都只能是空谈。

关于表情肌，从医学的角度上去讲，又称为“面肌”，说直白点就是脸上的肌肉，这些肌肉包括额肌、枕肌、眼轮匝肌、降口角肌、颊肌、降下唇肌、提上唇肌、提口角肌等，一般而言，大约可以分为十组肌肉。

这些肌肉的相互协作共同完成了表情的外显。有时，这种表情上的不同还在于在某些表情中只有部分肌肉参与到运动中，而在另一些表情中，则换成另外的肌肉。不同肌肉的协调运动就构成表情灵活多变的基础。

表情肌在运动过程中完全是受到大脑控制的，基于这一点，我们能明白，为什么在一些心理学研究中表情会与精神联系在一起：当我们的的大脑在遇到某种刺激之后，就会从情绪控制中枢内产生一条信号，这种信号能很好地控制人的表情肌，作用于这些表情肌的终端之后，通过表情肌来加以承载和表达。

于是，我们看到种种表情，而种种表情又能反作用于人的心理壁垒，通过视觉，被另一个人的大脑搜索而捕获信息。

从表情肌受到大脑的控制继而产生表情到表情能反作用于人的大脑继而产生心理层面的变化，这是个循环的互通过程，而这个过程的循环暗示了大脑在表情肌和心理层面上的影响之间的微妙关系。

大脑在表情的发生原理中，更像是一个司令部，主导信号发布，这种信号最终也是作用于人的情感中枢继而才让人感知到情绪。从这个意义上讲，表情终究还是大脑和现实相互作用的结果，心理不过是一个平台，让情绪得以展现。

而且，这也可以解释很多“奇怪”的表情。例如“皮笑肉不笑”、“笑起来跟哭一样”，这都是大脑的显意识和潜意识想要通过控制表情肌表现出的情感，它们之间是相互冲突的。

例如，潜意识想发火，而显意识则想表示出“开心”的感情，结果展现在脸上的表情就是“皮笑肉不笑”，其中的“皮”表达的是显意识，而“肉”表达的是潜意识。

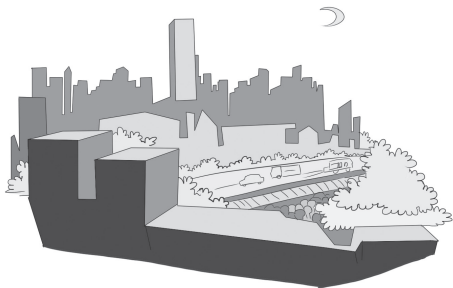


“灯红酒绿”知多少

“灯红酒绿”是一个我们常看到的成语，文学作品中以此来描绘出城市生活的绚烂多姿，但一般用于贬义，是指城市中奢侈糜烂的生活。

灯红和酒绿

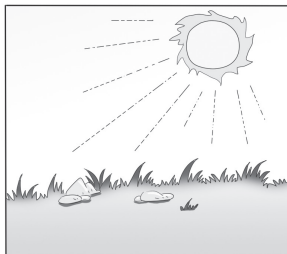
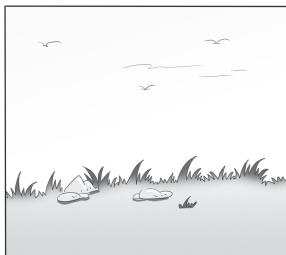
“灯红酒绿”这个词是很写实的，放眼城市里的大街小巷，灯光是绿色的，酒被灯光照耀到发红，灯光和酒色相互交汇，产生出来一种纸醉金迷的感觉。这整体上已经成为一种令人炫目的景象了。



现代城市的夜景看上去都很美，朦胧中透露出来几分奢靡情调，单从这些景致上看，这绝对是当今城市在高速发展的最好写照。如果将表情作为反映一个人心情的外象的话，那么这种城市夜景也可以反映出“城市心情”。

喜未必形于色

我们很容易透过表情来明白相应的心理。城市的繁荣也是一样的，看到“灯红酒绿”我们自然不会想到城市的萧条和贫穷。但有时这种“表象”却并不容易看透，“风云变幻”是很难捉摸的。



大自然的“阴晴圆缺”就像人类的表情一样，让人们很容易感受大自然的喜怒哀乐。但如果你碰到的是一个“喜未必形于色”的对手，那么则会给你观察对手心理状况增加困难。更多时候，这种情况要结合对手性格和交锋具体情形加以分析，透过现象看本质，这才是关键。



折射现象

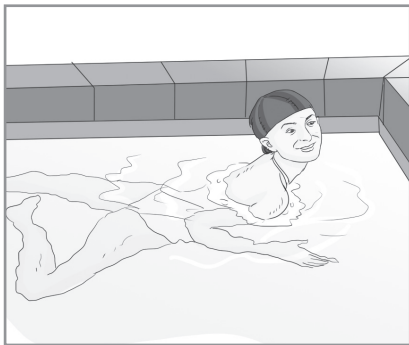
“折射现象”是一种物理学现象，指当一束光线从一种介质上斜射到另一种介质时，一部分光线并没有继续按照原有的光线传播路线往下行进，而是发生了改变，这种改变与早先的路线形成一个夹角。

促发事件和表情肌运动

在物理学的“折射”现象里，最常见的是我们看到的筷子装在有水的杯子中，在这里，光线从空气中射到水下面，空气和水是两种介质。

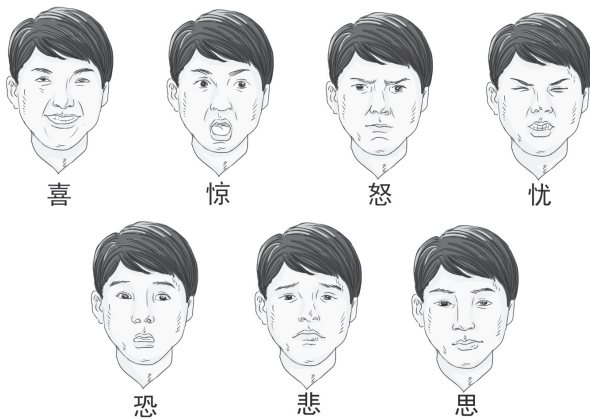
人在水池中的现象也再次说明了折射现象。只要存在两种不同介质，并且这两种介质都能透光，或者说光线都能穿透两种介质就可发生折射现象。

在人类表情肌和大脑之间关系的研究中，如果将大脑和表情肌看成是两种介质，现在的情况就是，在促发事件的刺激下，大脑最先接收这种信号，然后这样的信号就开始继续往下传播，信号最后变成了表情肌显示出的表情动作。我们看到的表情动作和促发事件自然是完全不同的。



光源和折射率

研究表情和人类情绪的关系类似于研究“光源”和光在不同介质中传播时产生的差异现象。而在人类表情领域内，“七情六欲”正是我们产生那么多情绪的一个源泉，这就类似于折射现象中的“光源”。



明白了人类表情的根源所在之后，根据折射现象，我们需要掌握好“折射率”在折射现象中的影响，因为光从一种介质到另一种介质的传播会因为折射率的不同而产生“折射程度不同”的现象，想要让表情具有独特性，就需要在大脑和表情肌之间寻找独特的“反应率”。



寻找“折射率”

“折射”现象可以很好地用来形容人们的表情和表情肌以及大脑之间的合作关系。大脑和表情肌在这场表情上演的过程中始终是充当着“介质”的作用，

“光线”在表情产生过程中主要指“外界信号”，可以是某件突发事件，也可以是某种观念等，甚至可以只是一个画面、一种符号，只要能对大脑的情绪控制中枢产生作用的“外界信号”，我们都可以称之为“光源”。

但事实上这个“光源”还有另外的重要组成部分，那就是人类的“七情六欲”，这可以看成是人类之所以拥有丰富多彩的“表情”的重要原因。人类的“七情”能够作用于人类的大脑情绪控制中枢和心理壁垒，作为情绪反应的基础，结合到具体的外界刺激信号，衍生出新的情绪反应。举一个简单的例子，一个欢喜的人在遇到“洞房花烛”和“金榜题名”时自然就不能用“欢喜”这么平淡的词汇来描摹和形容了，而要说成是“狂喜”，类似范进中举的情形。“狂喜”就是以“喜”为基础加以衍生的，但这里的基本元素还是“喜”。

由此可以看出，“光源”在这里主要是指由“外界信号”和“七情六欲”相互作用的一切集合。当这个“光源”传播到大脑之后，大脑的情绪控制中枢就会依据这种信号与人类基本情绪所交合产生出“新情绪”的内容而发出来一个指令，这个指令会直接对接下来的表情肌发出动作指令，表情肌作为这场表情过程中的第二介质，自然会与原先的大脑产生一种对“光线”不同的传播能力，这种前后的表达不同，就会形成一种情绪传播上的“异化”，在这里，则可以看成是不同介质在表达“光源”时的能力或者特征。

根据物理学中的“折射现象”，我们很容易看到一个元素在其中产生的影响，这个元素就是“折射率”。“折射率”不同，可能产生的“折射现象”也不同，或者说产生折射现象的程度不同。这就是人们常说的，即便是一样的欢喜事，不同人就会有不同的感受和不同笑容。

“折射率”简单地可以理解成是大脑和表情肌之间的某种联系能力，这种能力则能一定程度地反映在这个人的表情上。我们听说过“喜形于色”但也听说过“喜不形于色”。这两种完全不同的表现，是因人而异的。正因为这种大脑和表情肌之间“折射率”上的不同，才导致不同人在同种情况以及同一个人在不同情况下表现出不同表情来。



大智若“愚”

“大智若愚”这个成语主要是指一个才智很出色的人在日常生活中却表现得很愚笨，这样的人只有在关键时候才表现出拥有出色的才智并能取得极大成功。

“大智”从哪里来

“智”在这里主要是指在一个人处理事件的能力和水平，而且这个“智”的表现更多体现在控制一个人的情绪上面，或者说是处理事件时的心理状况上。



据说西班牙的公牛，一般不能看到动态下的事物，公牛们擅于挑战，以为这种动态之物是在向它挑战。面对好斗的公牛，斗牛士的“大智”需要在关键时刻表现出来。

“愚笨”脸谱的化妆术

“大智若愚”可以理解成是一个人在控制表情上有了一定的修为。这里的“表情”泛指一个人在处理事件时表现出的外象，而这些外象是可以被人感知到的。

著名作家川端康成在现实生活中是个喜欢发呆的人，对一些人之情表现得比较淡泊。

川端在创作中大量地融入了对人情事故的描写，然而单从他平日的生活状态是很难看出来他在这方面的智慧的。

在攻心中，交锋双方为了掩饰住自己进攻的真实性，需要借助一些手段，而这些手段里面，除了早先说的“诡辩”和“谎言效应”之外，适当地控制住自己的表情也很重要。





面具脸谱

明白了交锋中表情可能会暴露出自身在心理上的微妙变化之后，交锋中双方都不由自主地会对自己的表情做一定的掩藏。这种掩藏就是将真相遮蔽，我们看到的表象和这个事物本身的内在实质是有一定差距的。造成这种偏差正是因为“攻心”的需要，用虚假甚至是具有误导性功效的外象进行引诱，让对方做出错误行为并为此承担不良后果，这正是我们需要锻炼“不动声色”的原因所在。

怎样才能做到这一点？早先探讨的“折射现象”正好能让我们在行动上有一个较好的方向。“折射现象”告诉我们，人们在接触到一个信号刺激之后，会在人的大脑和表情肌之间产生一个“折射现象”，这就是说，从大脑接收到“刺激信号”到产生表情，就像光的传播一样，并不是一个很顺畅的过程，中间有了介质的改变，这两个介质分别是大脑和表情肌。按照“折射现象”的启示，我们必须先找到这二者之间的折射率并根据这个来微调大脑接收刺激信号和产生表情之间的关系。这也就给我们在努力让自己实现“面不改色”方面有了一定的训练方向。

当我们将自己的面部表情控制到类似“面具”一样，那就证明自己已经能够足够好地操控大脑和表情肌之间对于刺激信号的传播了。也就是说，我们能够将折射率微调到我们想要的那个点上，这样能更加有利于我们与对手的“交锋”，不让自己的心理状况被自己的表情出卖。这一点看似很简单，实施起来却较为困难。因为，人之初，性本善，人类本来是渴望将自己的念头和表情表达出来的。往这方面靠近，有一种做法值得提倡，那就是让自己面对镜子，每天练习，这样更加有利于自己把握不同表情和心理状况变化。这种做法也最具有时效性。演员们在锻炼自身表演能力时会特别关注自己脸部的各块表情肌，甚至会关注这些表情肌在协同完成一个表情动作时相互间的合作关系。这是我们对镜子练习时需要关注的内容之一。

用“七情”作为外在刺激信号来加以锻炼，这与演员的训练方向是相反的。我们要求尽量控制自己的表情。比如，碰到“胜利的喜悦”却表现“淡定”，尽管你内心很“欣喜”，但是你的表情却不能暴露出来。

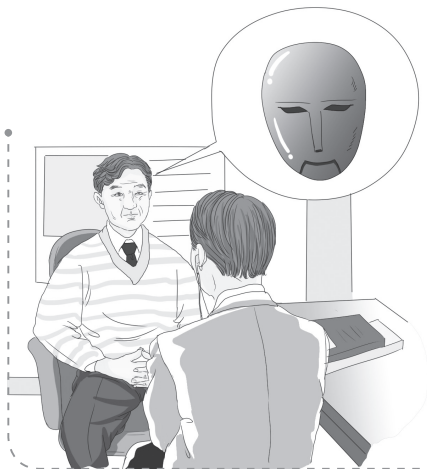


让你“胆战心惊”的表情

“胆战心惊”意思就是说，这个人很害怕，甚至已经害怕到胆发抖，这自然是全身在发抖的表现了。

“面具”脸

“面具脸”在医学上主要是指一种病症所呈现出来的表情，这种病症主要是“帕金森综合症”，患者的表情显得很笨，就像是戴上了一个面具似的，即便是做出不同的表情也很僵硬与呆板。

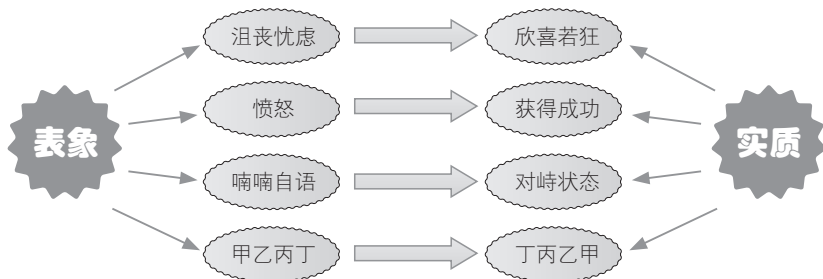


患者所表现出来的表情如同面具一样，呆板愚笨，甚至是僵硬。

这种表情在交锋中却有独特的优势，它可以让你的大脑与表情肌对刺激信号的传播灵敏度大大降低，自然增加了对对方窥探你心理状况的难度。

反其道而用之

“反其道而用之”意思就是用一种与常规不同的方法或者与对方不同的招数去办事。表现在处理表情上，不按常规出牌。



小链接

“面具脸”主要表现在帕金森一类患者身上，这类患者因为肌肉出现僵硬很少眨眼，又因为双眼转动减少而出现呆板的表情，这样就容易给人留下“面具”般的印象。



只要说一句话就成功了

在现实中，解决问题就是“一句话”的事，或者说“一句话”就可能让形势发生改变。在关键时候，一个特定人物的“一句话”足以抵挡一个群体的力量，因为“话语”在不同“话语权”面前，会产生不同的效果来。

.....

就是要开“金口”

“金口难开”就是很难让一个人开口说话，引申出来就是说这个人很难说话办事。这种情况并不少见，在现实生活中，大量存在这种“金口难开”的人。

典型的例子就是警察审问罪犯，大部分罪犯就是采用这种抵抗手段，以为只要自己不说话就不怕别人问。罪犯不开口，警察就算再高明也没辙了，想从罪犯口中问出来点蛛丝马迹是不可能的。一部分罪犯即便是面对行刑，也不会说半句话，始终保持缄默，他们的嘴巴如同“金口”。

事实上，“金口难开”和“金口玉言”的意思可以一脉相承。“金口玉言”一般情况下指的是皇帝说出的不会轻易改变且具有权威性的话。正因为这种话具有“权威性”，皇帝“金口一开”就很难再收回成命了。所以皇帝每说一句话都要慎之又慎，不能马虎，一不小心就会给人钻了空子。

在交锋中，尤其是当心理战打得火热时，一般而言，我们应看重对方所说的每一句话，所做的每一个动作。与“金口玉言”的情况一样，交锋中的每一句话或每一个动作都可能影响到交锋的整体走向。针对这样的情况，交锋一方想要在这时候窥探对方的新动向，或者说想要窥探出对方在心理上的动态变化，都相当难。

“开金口”所表现出来的意义正是在于这种行为背后彰显出的心理上的变化，一方能够在交锋中让另一方哪怕是说“一句话”也行，因为这足够证明你的进攻已经在对方心理上产生“效应”了。



激将法

“激将法”最早的基本意思是指“一种用刺激性强的话刺激别人出战的方法”，这种方法后来被广泛应用，主要就是指说反话或者用刺激性的话来刺激对方去做某事。

你敢“开金口”吗？

“金口”正因为本身所代表“话语权”，可能会对整个交锋过程产生很大影响，所以说话者显得很慎重。

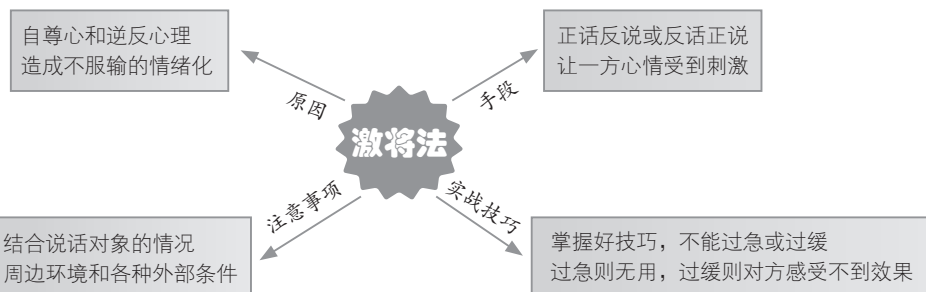
一个人向另一个人求婚，在所有条件都创造出来之后，却依旧是不好意思开口说出“我爱你”这三个字，这是因为在现实中，一部分人是很含蓄的，对爱的表达更是这样。

如果不给这些含蓄的求爱者一点小小的刺激，那他们是很难讲出内心的真实想法的。



激将法的真相

一般而言，激将法都是“正话反说，或者反话正说”，也就是不会按照常规的模式去表达，而是喜欢变相地加以陈述。



小链接

“激将法”一般用在敌人或盟友身上，也可以用在自己身上。用在盟友身上，一般对其表示共同完成任务的决心不够；用在敌方则是希望能因此激怒对方继而将对方的情绪打乱，让其失去理智并做出错误的决定；用在自己身上，则是希望能调动起自己或自己一方人员的斗志，用以解决问题。



让“金口”开出灿烂之花

交锋中因为心理战带来的影响，导致交锋双方可能会在语言或行为上表现出过分谨慎，有时甚至会出现僵化状态，这种状态正是因为任何一方都不愿轻易越雷池一步。但是长此以往，肯定是不行的，总有一方会在交锋中打破僵局。

交锋中哪怕能得到对方一句话或一个新行动，都可能会给一方带来新契机，而这种契机就可能会给交锋一个新的发展趋势。

对方在这时说出的话有真有假，这里的真与假本身也是一个相对概念，表达正面信息的话语就是我们所说的“真话”，“假话”就是歪曲事实和错误引导他人的话语，包含“阻碍理解”的无效信息。

所以，我们在得到一个信息之后首先要辨明这种“话语”对交锋本身所具有的意义，并迅速地判断出真与假。

但判断出真或假这本身并不是交锋中让对方“开金口”的真正目的，我们希望能从中打探到有助于我们窥探到对方心理状况的信息，而且信息越丰富越好。

这就要求我们在交锋中尽量地引诱对方，抓住每一次机会，尽量将话语的“含金量”提高上来，这样才能保证对交锋的时效性进行绝对把握，而不是凭空捏造臆想。

用假话去引诱别人的真话，用“激将法”在一定程度上可以增加“开金口”的成功概率。运用“正话反说”或“反话正说”等手段将原本简单的意思换位表达，目的很明显，那就是刺激对方心理并依据“自尊心和逆反心理”等促使对方在一定条件下做出行为并打破僵局。



掌控“话语权”

“话语权”主要是指一个人在社会中掌控舆论走向的权利，这种说话的权利能够在一定程度上影响整个社会的发展，是一种能力的体现。

你的声音够大吗？

“话语权”的一种表现就是声音洪亮，只要你的声音够洪亮就会有人听得到，但这种声音的洪亮也并不是现实中的“声音洪亮”，而主要指这个说话者本身所具有的“话语权”，只要你话语权够大，就不怕你的声音没人听到。



“方舟子质疑人造韩寒”事件能够在社会上产生很大影响，证明了方舟子和韩寒在社会上具有一般人没有的话语权，但这种话语权本身也是具有相对性的，有时只是在某个领域中才有效。

对于手里持有话语权的人们来讲，这种话语权的独特表现就是一句话的效果，不需要讲很多话却能引起不小的影响，这也从一个侧面表明，一句话事实上能够产生很多功效。

扮演媒体角色

“媒体”就是指能够承载信息传播的平台或载体，又可以称之为传播信息的媒介。这种机构因为自身功效而决定了在实际生活中会扮演拥有“话语权”的角色。

媒体的多种形式：

报纸：一种定期向公众发布的印刷出版物，一般以刊载新闻或时事评论为主。

广播：一种在大众中传播新闻的工具，主要用无线电或者有线传播声音。

电视：一种主要传播广播和视频的通信工具，能够利用电子技术和相关设备进行传播。

杂志：一种读物，主要以文字和图像为主，有自己的固定刊号，按照“期、卷或号”定期或不定期地印刷。

手机：一种以音频和文字图像等传播为主的通话工具。

事实上“媒体”工具相对比较多样，这里也只是介绍其中一些组成部分，还有像墙体广告等也属于这个范畴。

因为话语权掌握在媒体手中，所以说，在交锋中能够有效地利用好媒体的话语权去给对方在心理上造成一定影响，也不失为一种好办法，但是这样做需要掌握好分寸，尤其要明白媒体运行的模式，准确把握对方在交锋中“金口难开”的原因。



语速很重要

你了解“语速”吗？“语速”简单地说，就是说话的速度。说话的速度很少被人关注，我们一般关注的是说话的内容。凡是需要语言表达的地方，就会牵涉到“语速”问题，只是我们更多关注说话内容，而可能会忽略“语速”的存在。

“语速”和说话者的思想感情有关，一些语言，语速和语调的不同会收到不一样的效果，而这种效果也会很直接地刺激听众的思想感情。从这个意义上讲，“说话内容”和“语速语调”是同等重要的。

表达喜悦激奋情感的语言就要求语速快，表达沉痛哀伤情感的语言则是要求语速慢，愤怒情感的语言要求语速快慢相间。可以说不同情感都有相应的语速要求，如果不按照这种语速说话，收到的效果就会大打折扣，甚至还会出现相反的效果，往往还会被人误解。这样的交流自然不是说话者想要的。

广播行业对“语速”的要求比较严格。以中央人民广播电台为例，就有一档名为《新闻与报纸摘要》的节目。这种新闻评论节目，要求播音员能较好地控制自己的语速。新闻节目是传达社会事件、让听众第一时间了解社会事件和最新信息的重要载体。播音员可以通过播音中的语速，将稿件中所展现的情感直接表达出来。如果播音员语速过快，听众很难在短时间内消化掉播音员传达的信息。

一般听众最快能在一秒钟反应七到八个汉字，但这并不是平均水平，也有一秒钟只能反应出三四个字的。这和听众的年龄以及文化水平有很大关系，老年人反应速度和记忆能力都会下降。文化程度高的人对同样一句话的理解能力强于文化低的人。按照一秒钟五个字的理解能力，那么一分钟下来也能理解300个文字。

播音原本属于一门艺术，在播音中需要将“字头、字腹、字尾”三部分有效地表达出来，这样才能取得更好的播音效果。按照一个人的生理规律来讲，一般播音员一分钟播音250~260字的语速符合普遍的接受水平。过快或过慢，抑或显得拖沓，抑或显得让人精神紧张，效果都不好。

从这个意义上看，“语速”对于听众来讲，相当于一种对语言内容的包装，是交流的必备技巧，在一定程度上能够对听众（对方）产生较大的心理干预。

而演讲的语速要求比播音更快一些，需要演讲人根据现场听众的反应去把握和调整。因为演讲者的目的，主要在于煽动听众的情绪，让听众接受自己的思



想。语速作为演讲中的一个重要因素，直接影响着演讲的效果，是演讲者不得不考虑的因素。

“语速”的反效应

我们通过说话来交流感情，我们能将自己语言中的内容准确地表达出来，能通过自身的语言包装（语速），来传达语言中所蕴含着的思想。因此可以说，语言表达内容，语速表达情绪。

提及“情绪”，就不得不让人想起心理上的反应。情绪是人的大脑内情绪调节中枢在受到外在刺激之后做出的一系列反应，但这些反应最后都体现在人的心理和生理上。人的感觉或者思想感情甚至由此产生的行为都是心理和生理上产生反应之后的结果。不同人对于相同的事或同一个人对不同的事情，甚至是同一个人面对不同的人和事在不同时期都会产生出不同情绪，这正反映出，这里的情绪和人的认识、气质、性情以及性格有关，而这些都统统可以理解成是和人的心理有关。

正因为语速能影响人的情感，所以语速也能影响人的心理，由此来影响人的行为，也就自然能发挥出“掌握他人”的心理效果。

语速能影响到交锋中双方的心理状况，但这并不代表语速能产生相应的影响。这里需要明白两个问题：第一是语速必须让这种语言对话机制得以持续进行，也就是交锋得以持续进行；第二是需要将语速调整到最佳状态以便能更好地发挥语速反应。

这两点就告诉我们，即便你能运用语速产生语速反应，也需要结合交锋中的具体情况，也就是说，这里的语速必须结合具体语境来说，而不是单纯意义的语速。



听众的“语速”反应

“语速”的重要性就在于对听众心理上的干预效果，不同的语速会取得不同效果，这是因为语速能表达出语言内容所蕴含的思想情感，情感又直接作用于听众的心理层面。

欲速则不达

语速太快可能会收到相反效果，因为过快的表达，会给人精神上造成一定的压力，让人感到紧张，紧张状态下的聆听效果及对语言信息的获取能力，是会受到影响的，情况严重的还可能会收到相反的效果。

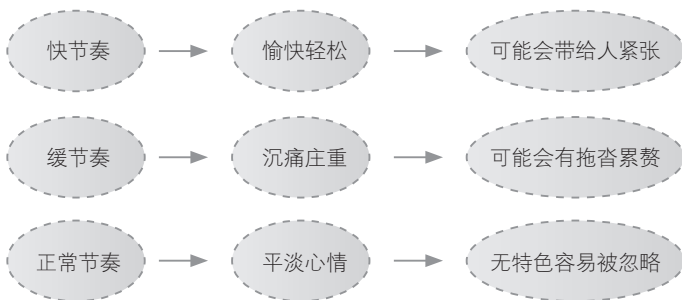
作为演讲者更需要注意自己的语速，这也是讲话风格的体现，说话过快，自然会让台下的听众很难明白你的真实想法。

听众听不懂，这也会直接导致你的说话被迫中断。只有控制好语速，让听众不会觉得难受，双方交流才能顺利进行。



语速与情绪

语速能表达出一个人的情绪。当我们与人交流，语速能展现出我们的态度，能展现出对待事物的观念，在朗诵文章时，语速也能很好地表达出文章蕴含的思想情感。



语速的不同原本要根据说话者或说话内容的不同而定，但如果没能准确地把握好语速和话语内容间的关系，就可能会收到负面效果。

现在很多说话方式不当就是因为说话者没有掌握好“语言内容”同“语言情感”之间的关系，往往喜悦的内容，却说得很缓慢，致使没有取得预期效果。



每个人都有自己的“语速”反应

“语速”能给人带来情感上的反应，这种反应更大程度上是为情感服务并通过情感作用于听众心理。于是，我们称之为“语速反应”。

没有“语速”的语速

能够将语速练好，这不是一件容易的事情，这就需要说话者能很好地把握住语速反应，也就是能很好地明白语言所蕴含的情感和语速之间的对应关系。

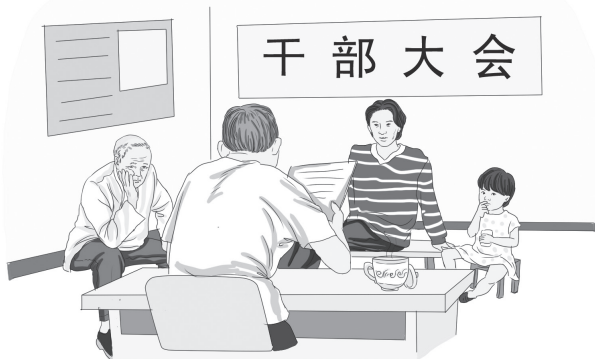


青蛙的叫声总显得那样有规律，这种语言表达也有自身的语速，只是这种语速，并没掺杂进人类情感，这只是青蛙生存中的一种本能呼喊。

语速的个性

面对同样一句话，我们会在语速上有不同的要求，这就是说，每个人都会有不同的语速要求。

一个人在讲话时还需要根据听众的不同而调整语速，从小孩到老人，当不同的人群待在一起时，要找到一种能最大限度地照应到不同人群的语速。





九假一真和九真一假

语言内容的不同是因为人和事不同。正因为这种不同，才使我们讲话时总会有说不完的内容。不过，话说多了，就会有真假。那么什么样的话是真，什么样的话又是假呢？怎样界定真话假话呢？这是聆听者需要自己去辨别的。

.....

“真”话真相

“真”与“假”是一个相对概念。也就是说，这个世界上并没有绝对真理，也没有绝对谎言，一切都是按照一定规则进行的逻辑演绎。

存在即是合理，这是存在哲学里提出的真理。存在给了人一个表象的结果，要我们在这些存在之中去找到原因，从结果去推导存在的缘由，这正是人类寻找“真理”的方法。

但是，这并不是唯一的方法，从现象到本质，和由一种本质演绎出另一种假设，继而按照这种假设来演绎表象结果，从而验证表象背后实质的准确，这是另一种方法。

当人们在解释或者演绎这些表象时必然会引入一些假设，来自圆其说。于是，在这些假设或条件的设定下，“真理”产生了。当原来的假设或条件被后人不断地拿来使用时，我们会将这些当成是真理。“真理”会因此不断衍生出新的“真理”，后人会更加丰富地描绘出自己所看到和理解出的世界。

这里就出现一个问题了。到底什么是“真理”？任何话语都是为人类服务的，只要能对人类服务产生积极效应并能在人类认识领域里真实地反映客观世界的，我们就称之为“真理”。

按照这个理解，只要能对交锋谈话中起到实际意义的就不是“废话”，而只要能真实反映语境状态下的客观真实的就是“真话”。



假作真时真亦假

“假作真时真亦假”这是《红楼梦》中对“太虚幻境”的描述，下联是：无为有处有还无。

真与假

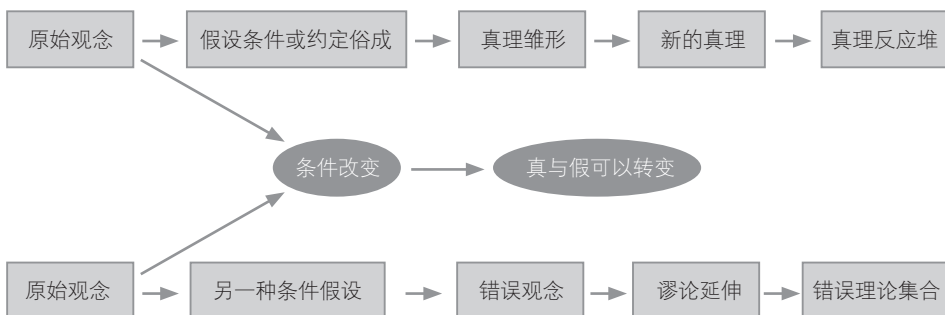
真与假不过是在一定条件设定下对两种事物的性质进行的判断。当我们将这些条件进行一定的改变，那么“真”与“假”就会产生相应的改变，这就告诉我们一个现象，“真”与“假”是可以相互转化的。



法庭上律师所扮演的角色就是为辩方说话，运用自己所学的法律知识，给原告或被告辩护，这样做就可以把“正的说成错的”。所以在一定的条件下，对与错、真与假的定性往往显得很模糊。只要条件改变，它们是可以相互转化的。

转化的相对性

真与假的转化也是有一定条件的，这种条件就是打破原来的设定，当我们对真与假进行一定转变时必然会产生失衡状态。





“真假”天平

当我们在交锋中通过语言来展示自己的思想、观点或者心理反应时，因为语速和语言的内在含义，会向人展现一定的思维逻辑证据。也就是说，交锋中的语言会带来信息。如果这个信息对交锋本身行为具有正面的指导意义，那么这样的话就不是废话。但不是废话并不代表这些话就具有“真理性”。事实上在大量的话语中，总有一些语言是与客观事实或人们已有的经验相悖离的，这些语言就会被当成是“谎言”或者“假话”。

假话的存在让人们在交锋中不得不对对方的话语加以审视判断，继而对这些话语做出评价。不会有人愿意相信“假话”，尽管你假装相信别人的“假话”以此来诓骗对方，最后让其做出错误的决定并承担不良后果，但这种行为也是建立在“对假话的利用”上的。

当一句话里面，既有真话又有假话，这种情况是最为头疼的。对于聆听者来说，需要解决的问题是辩证地看待这些问题。全是真话的情况也不大可能，全是假话也基本是不可能的。“真”与“假”的界定是相对的。一句话，往往是真假掺半，这样的语言就需要我们去判断。

到底一句话里，应该是真话成分多还是假话成分多呢？能够准确地进行判断本身就证明我们具有识别语言在语境状态下真实性的能力，但这种能力并不是一朝就能掌握的。更多的时候我们都需要仔细考证和斟酌。交锋中的考证和斟酌，对于交锋的任何一方来讲都需要有时间上的限制，这种限制受到交锋中很多客观因素的影响。一般情况下，能够迅速判断一句话的真假，这利于在交锋中抢占先机。但如何才能迅速识别话语中的真假成分呢？

认清哪一句话是真，哪一句话是假，我们能做的是抓住“关键信息”，因为这最能代表一句话或者一段话的含义。适当地将“关键信息”加以细化就会得出更多细小的“关键信息”。将各个部分集中在“关键信息”上，就会减少我们辨识语言真与假的工作量，也就能尽快地节约时间。要知道在交锋中，时间尤为重要。抓住关键信息，无论“真”与“假”在语言中所含比例多少，我们在识别对方语言和设计自己的“交锋语言”时，就会有的放矢，从容镇定。

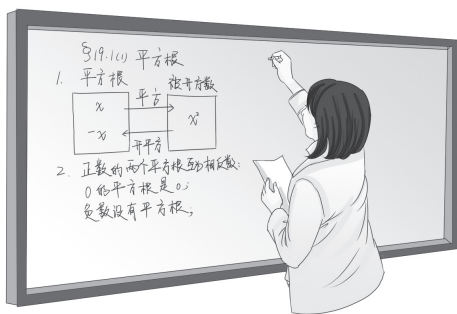


真假对决

“真”与“假”在一句话中所占的比例，有时决定了这句话给人的第一印象。这种印象会直接给双方沟通造成影响。

“九真一假”的事

“九真一假”不过是一个比喻，就是说在一句话或一段话中，所包含的信息量，真的成分比假的成分多。它的对立情况自然是“九假一真”了。



在科学上，往往一个理论或学说从假设到演绎成立再到发表，最后成为一种受到重视的理论学说。这是“真”与“假”之间的斗争。最后自然是“真”战胜“假”。

“真”的废话

有一种情况是一段语言全部符合客观事实，但是这些话却和语境无关，没有正面指导的意义。

这种情况就类似于“答非所问”，或者是“对牛弹琴”。因为一方所说的话对于整个交锋行为来讲并无实际意义，但这些话却没有违背客观事实，只是没产生正面效果而已。



后 记

要说服一个人，口才不是最重要的，准确地掌控他人的心理才是致胜的关键。本书的重点是教您如何从心理学角度出发，在与对方博弈的过程中，“稳”、“准”、“狠”地抓住对方的心理弱点和需求，以最小的成本获取最大的战果。如果您是一位心理学爱好者，或者是一位商业精英，可将此书作为枕边书，闲暇时看看，一定会受益匪浅！

本书从策划到出版，出版社的编辑们倾注了大量的心血，特在此向他们表示衷心的感谢！

本书主要由汤婷编写，于虹、翟运胜、赵勤、朱连清、陈苑芳、丁为群、季科平、金坤荣、李汗泽、刘祥、陆彩云、孙凯、王静、曹德志等老师也参与了本书部分章节的编写，在此向他们表示诚挚的谢意！

虽然作者本着精益求精的原则编写本书，但由于自身水平有限，难免有疏漏之处。不当之处，欢迎批评指正！

再次感谢您的支持！