

朋友越多，人脉越广，你的价值也就越高！

和谁都能 交朋友

—— 广受欢迎的 **12** 堂社交心理课 ——

心理学家眼中的高效交友法则

■ 苏 山 / 编著



先交朋友，后做事业
交对朋友，事半功倍



中华工商联合出版社

和谁都能 交朋友

——广受欢迎的**12**堂社交心理课——

■ 苏 山 / 编著



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

和谁都能交朋友 / 苏山编著. —北京: 中华工商
联合出版社, 2016. 2

ISBN 978-7-5158-1581-7

I. ①和… II. ①苏… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 018970 号

和谁都能交朋友

作 者: 苏 山

责任编辑: 吕 莺 张淑娟

封面设计: 天下装帧设计

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京高岭印刷有限公司

版 次: 2016 年 4 月第 1 版

印 次: 2016 年 4 月第 1 次印刷

开 本: 710 mm × 1000 mm 1/16

字 数: 160 千字

印 张: 16

书 号: ISBN 978-7-5158-1581-7

定 价: 35.00 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

http://www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

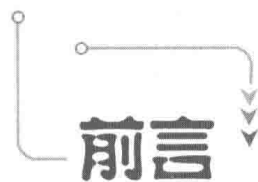
E-mail: gszlbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



前言

人际交往，实际上就是人与人不同心理之间的“探测”与“把握”，掌握了对方的心理状态，交往就会变得轻松自如。如果弄不清楚对方的心理状态，即便费尽心思，也往往还是话不投机，最终错失交往机缘。人际关系的好与坏，直接关系到个人发展的好与坏。所以，交往中对一个人心理状态的把握，直接关系到许多事情的成败，要想经营好自己的人际关系，心理学不可不知。

心理学是帮助人们解释行为、了解自我、洞察人生的一门实用科学。同时，心理学也是一门有趣的学问。社交中的各种问题都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，从中总结出应对策略，许多社交难题就能迎刃而解。

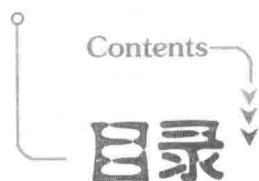
因此，要想在社交场合中游刃有余，那就有必要掌握一套实用“攻心术”。人一旦能娴熟地运用人际交往中的实用“攻心术”时，通常就已经具备了卓越的社交能力。

本书是作者潜心研究与实践的成果，运用心理学的理论和方法，

解释了社交活动中的“交往”策略，揭示了人们心理变化的规律，并针对不同的人际互动情境，提供独特有效的心理策略。本书内容生动具体，从赢得支持、凝聚人气、拓展人脉、与各种人相处、说服他人等十二个方面，阐述了社交心理策略。

书中用简单平实的语言取代了晦涩难懂的专业术语，让你在故事中感悟哲理，在感悟中得到启迪，帮助你在社交中轻松掌握对方心理，掌握主动权，避免挫折和损失，从而拥有良好的人际关系。

现在，就让“实用攻心术”这把利器，来帮助你改变自己的社交生活吧！



第一章 “一手独拍，虽疾无声”

——赢得支持的心理学策略

《韩非子》曰：“人主之患在莫之应，故曰：一手独拍，虽疾无声。”人生最大的尴尬是唱独角戏，无人应和，孤掌难鸣。赢得他人支持是一个人成功的必要条件。要赢得他人的支持，就不能总为自己考虑，要多为他人着想，真诚对待他人。

| | |
|--------------------------------|----|
| 名片效应：寻找相似点，拉近彼此距离 | 2 |
| 互惠原理：给他人一点“恩惠”，你也会有所收获 | 5 |
| “需求”策略：满足对方的需求，才能达到自己的目的 | 7 |
| 平衡法则：帮助他人要注意方式，不要伤人自尊 | 9 |
| “记名”策略：记住他人名字，能快速获得好感 | 11 |
| 首因效应：给人留下好印象，日后好办事 | 13 |
| 交互原则：要想让他人喜欢，首先要喜欢他人 | 16 |
| 费斯诺定理：专心倾听，是给予他人的最大赞美 | 19 |
| 台阶效应：给别人搭“台阶”，就是给自己机会 | 22 |

第二章 插上隐形的翅膀

——凝聚人气的心理学策略

“人气”是一种看不见摸不着的力量，它就如一对隐形的翅膀，有了它，你将成为众人眼中闪耀的明星。那么，如何才能使自己拥有“人气”呢？我们在与人交往时，要真心诚意地对待身边的每个人，并不断完善自我，提升修养，使自己更具人格魅力，这样，你就会拥有极旺的“人气”。

- “感情投资”策略：真诚关心他人，才能得到他人的信赖 26
- 赞美原则：对不同的人说不同的赞美话 28
- 尊重原则：尊重他人才会得到他人的尊重 30
- “吃亏是福”策略：甘愿“吃亏”的人，才能成就大事 32
- 增减原则：对别人的付出要逐步增加 35
- “留面子”策略：给别人留“面子”，自己才会有“面子” 38
- 顾全大局原则：与众人谈话时不能厚此薄彼 41
- 多看效应：“出镜”次数越多，被关注的机会就越大 43

第三章 “人脉”有了，事情就成了

——拓展人脉的心理学策略

在家靠父母，出门靠朋友。朋友是一条路，会走的路路通，路路顺，不会走的四处碰壁，“走投无路”。有人的地方就有“人脉圈”，要学会拓展人脉关系，多交朋友，懂得交友之道。

- 名人效应：结交名人，扩大自己的影响力 46
- 马太效应：拥有非凡的声誉，就等于拥有成事的资本 48
- 独特原则：不走寻常路，用独特方式赢得青睐 51
- 链状效应：多接近优秀人物，你会从中受益 54

| | |
|-------------------------------|----|
| 知恩图报原则：你能获得更多人的信赖 | 57 |
| “展现”策略：适当展现自我，让人们看到你的能力 | 59 |
| 卢维斯定理：谦虚的人能赢得更多的朋友 | 62 |
| 踢猫效应：不要把怒火撒到别人身上 | 65 |
| 海格力斯效应：宽容的人才会拥有更多的朋友 | 68 |

第四章 尊重的方式

——与上司相处的心理学策略

下属与上司的感情是最微妙的，相处距离也是最敏感的。本章详说了下属与上司的相处方法。

| | |
|----------------------------------|----|
| 距离法则：靠得太近，有时会适得其反 | 72 |
| “察言观色”策略：多“揣摩”他人的心思 | 74 |
| 聚光效应：在关键时刻要恰当地“秀”一下 | 76 |
| “低调”策略：锋芒内敛方是大智慧 | 79 |
| “换位思考”策略：学会站在他人的立场上，多为他人着想 | 81 |
| 晕轮效应：注重细节，能让你获得信任 | 83 |
| 辅助原则：“恃才助上”，不“恃才傲上” | 86 |

第五章 真诚待人

——与同事相处的心理学策略

在人际交往中，如果你以一颗真诚的心去对待身边的人，对待需要帮助的人，那么你换来的会是无数的真诚和友爱。在职场中，如果你以一颗真诚的心对待同事，同样会换来同事的温暖和关怀。

| | |
|------------------------|----|
| 诚信原则：与同事相处，应以诚为本 | 88 |
|------------------------|----|

| | |
|----------------------------------|-----|
| “低头”策略：低调的人，更容易被人接受 | 90 |
| 体谅原则：关心和理解会融洽同事间的关系 | 92 |
| “投其所好”策略：说同事感兴趣的事，利于双方顺畅交流 | 94 |
| “大事化小”策略：和同事“化干戈为玉帛”为上策 | 96 |
| 优越法则：成全别人，自己也会受益 | 98 |
| 礼让原则：有理让三分，你将更得人心 | 101 |
| 职场法则：不越位，不越权，才能“站稳”职场 | 102 |
| 合作原则：交流与合作是职场的生存之道 | 104 |
| 分享法则：懂得分享，才会深得人心 | 106 |

第六章 “得人心者得天下”

——凝聚人心的心理学策略

孟子曰：得人心者得天下。人心齐聚是一个人成功的必备条件。要获得成功，就要学会凝聚人心，善于凝聚人心。

| | |
|------------------------------|-----|
| 南风法则：要想得人心，就要友善待人 | 110 |
| 交流原则：“感情投资”应该是经常性的 | 113 |
| “适时发问”策略：让对方感受到你对他的重视 | 115 |
| “亲近”策略：运用他人熟悉的语言，让心灵靠拢 | 117 |
| 安慰法则：懂得安慰，会获得他人的信赖 | 119 |
| “乔哈里窗”模型：从独特的角度看待他人的缺点 | 121 |
| “友情”战术：打好“友情牌”，让对方心中温暖 | 123 |
| 自嘲效应：善于“自嘲”的人，更具亲切感 | 125 |
| 感恩原则：懂得感恩的人更容易获得幸福 | 127 |
| 尊重法则：尊重别人特别的习惯 | 129 |

第七章 “说服别人，转动宇宙”

——说服他人的心理学策略

道格拉斯有一句名言：“如果我能说服别人，我就能转动宇宙。”这就是说服的力量。

- 说“是”法则：引导对方说“是”，才能得到肯定结果 134
- “迂回”策略：委婉表达意见，使他人易于接受 136
- “感化”策略：情感激励，才能打动人心 138
- 好心情效应：办事要选别人心情好的时候 141
- 换位法则：站在他人的立场看问题，更具说服力 143
- “激将”战术：“请将”不如“激将” 146
- 认错效应：主动承认错误，会给人留下好印象 149
- “以退为进”策略：退让是为了更进一步 151
- “避重就轻”策略：转移他人的情绪焦点 153
- “提问”策略：相同的问题，不同的问法 155

第八章 “魔鬼”藏在深处

——揣摩人心的心理学策略

俗话说：人心难测。一个人往往把自己的内心隐藏得很深，如果不具揣摩的“功夫”，是很难走进对方的内心世界的。其实，人心的很多细节都有一定的外在表现形式，就如狄德罗在他的《绘画论》一书中说的，“一个人心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰、很明显。”世上最难看懂的是人心，因此学会揣摩人心，从而达到和谐相处，是人际交往中应注意的问题。

- 着装风格：从着装入手，初步了解对方 158

| | |
|------------------------------|-----|
| 体态语言：不经意的动作，可以看出对方的心思 | 160 |
| 眼神变化：观察对方的眼睛，眼神会透露他的心思 | 162 |
| 话题探索：分析语速、语气，掌握对方的心理 | 165 |

第九章 “掌握”对方，只在弹指之间

——“掌握”他人的心理学策略

“掌握”对方，预顺着对方的心思，引导他渐渐进入你的思路中，这样，你就达到成功“掌握”他的目的了。

| | |
|-------------------------------|-----|
| “以柔克刚”策略：遇到难题时避免“硬碰硬” | 168 |
| 禁果效应：掌握他人的“逆反心理”更易办成事 | 171 |
| 皮格马利翁效应：赞美会使人向积极的方向发展 | 174 |
| 登门槛效应：层层递进，逐步提出你的要求 | 177 |
| 肥皂水效应：批评夹在赞美中，有利于他人矫正缺点 | 181 |
| “同情”策略：激起他人的同情心，才能办成事 | 183 |
| 顺毛法则：顺着对方的心思，对方就容易听你的 | 185 |

第十章 打开“心的千千结”

——化解矛盾的心理学策略

人际交往中，如何化敌为友，是交际中的高端学问。

| | |
|-----------------------------|-----|
| “求同”策略：寻求共鸣，可以变敌为友 | 188 |
| 说谎法则：善意的谎言有时能打动人 | 190 |
| 认错法则：主动承认错误仍能赢得信任 | 192 |
| “不争”战术：太过激烈的争辩，只会适得其反 | 194 |
| 暗示效应：拒绝他人的语言要含蓄 | 197 |

| | |
|--------------------------|-----|
| 视网膜效应：抛弃成见，学会包容他人 | 199 |
| 纠错法则：给别人“挑错”的方式要委婉 | 201 |

第十一章 “上兵伐谋，攻心为上”

——学习“攻心”的心理学策略

古语云：“上兵伐谋，攻心为上。”在与人相处，尤其是与对手相处时，要学会采用一定的策略，运用不同的技巧，达到“攻心”的目的。

| | |
|-----------------------------|-----|
| 贝勃定律：利用对比效果，对方更易接受 | 206 |
| “妥协”战术：先“妥协”，有时是掌握了主动 | 208 |
| 让步效应：有舍才有得 | 210 |
| “说不”策略：适时说“不”，为你赢得机会 | 212 |
| 虚假同感偏差：不要用自己的原则去度量他人 | 214 |
| 示弱法则：恰当“示弱”，是一种生存智慧 | 216 |
| 沉默效应：适时保持沉默，胜算的几率会大增 | 218 |

第十二章 “害人之心不可有，防人之心不可无”

——自我保卫的心理学策略

《菜根谭》中有一句家喻户晓的名言：“害人之心不可有，防人之心不可无。”

| | |
|------------------------------|-----|
| “模糊”哲学：别把话“说死”，要给自己留余地 | 222 |
| “趋福避祸”策略：善于退避，减少不必要的麻烦 | 224 |
| “自私”心理：天下没有免费的午餐 | 226 |
| 忌讳效应：勿揭人短处，勿戳人痛处 | 228 |
| “将错就错”策略：巧妙转换，将逆境变顺境 | 230 |



| | |
|-----------------------------------|-----|
| “软中带硬”策略：话中有话，给对手有力的回击 | 232 |
| “刻意误解”策略：委婉表达，帮你走出困境 | 234 |
| “随机应变”策略：“察言观色”，抓住对方的弱点给予回击 | 236 |
| “顺水推舟”策略：借助他人话题，表达自己想法 | 237 |
| “以谬制谬”策略：借用“谬论”，帮你化解危机 | 239 |

第一章

“一手独拍，虽疾无声” ——赢得支持的心理学策略

《韩非子》曰：“人主之患在莫之应，故曰：一手独拍，虽疾无声。”人生最大的尴尬是“唱独角戏”，无人应和，孤掌难鸣。赢得他人支持是一个人成功的必要条件。要赢得他人的支持，就不能总为自己考虑，要多为他人着想，真诚对待他人。



名片效应：

寻找相似点，拉近彼此距离

人际交往中，如果事先表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方觉得你与他有很多的相似性，从而很快缩小你们之间的心理距离。在这里，有意识、有目的地向对方所表明的心态和观点如同名片一样把你介绍给对方，这叫作“名片效应”。

有一位大学毕业生，应聘几家单位都被拒之门外，十分沮丧。最后，他又抱着一线希望到一家公司应聘，在此之前，他先去打听了该公司老总的情况，通过了解，他发现这个公司的老总和他是一个学校毕业的，而且也有与他相似的经历，于是在应聘时，他先倾诉起对学校时光的怀念之情，然后又与老总畅谈自己的求职经历，以及自己对未来的展望。果然，这一席话博得了老总的同情和赏识，最终他应聘成功。

在人际交往中，只要我们摸准对方的预设立场和基本态度，而后恰当地运用“名片效应”，就能比较有效地对别人施加影响，从而顺利达到自己的目的。

里根争取选民的方法变化多端，富有效果。一次，在向一群具有意大利血统的美国人讲话时，他说：“每当我想到意大利人的家庭时，我总是想起温暖的厨房，以及更为温暖的爱。有这么一家人，

住在一套稍显狭小的公寓里，他们决定迁到乡下一座大房子里去。一位朋友问这家的12岁的儿子托尼：‘喜欢你的新居吗？’孩子回答说：‘我喜欢，我有了自己的房间。我的弟弟也有了他自己的房间。我的姐姐们都有了她们自己的房间。只是可怜的妈妈，她还是和爸爸住一个房间。’”

这个笑话有效地拉近了里根与当地选民的心理距离，有效地“推销”了他的形象。他所使用的，就是一种“名片效应”。

“名片效应”有助于消除他人的防范心理，也有助于减少信息传播渠道上的障碍，形成传受双方“情投意合”的沟通氛围。

外交史上有这样一则轶事：

一位日本议员去见埃及总统纳赛尔，由于两人的性格、经历、兴趣爱好、政治抱负相距甚远，总统对这位日本议员不大感兴趣。日本议员为了“不辱使命”，搞好与埃及当局的关系，在会见前进行了多方面的分析，最后决定以“套近乎”的方式打动纳赛尔，从而达到会谈的目的。下面是双方的谈话：

日本议员：阁下，尼罗河与纳赛尔，在我们日本是妇孺皆知的。我与其称阁下为总统，不如称您为上校吧，因为我也曾是一名军人，也和您一样，跟英国人打过仗。

纳赛尔：唔……

日本议员：英国人骂您是“尼罗河的希特勒”，他们也骂我们是“马来西亚之虎”，我读过阁下的《革命哲学》，曾把它同希特勒的《我的奋斗》做比较，我发现希特勒是实力至上的，而阁下则充满幽默感。

纳赛尔：（十分兴奋）呵，我所写的那本书，是革命之后3个月内匆匆写成的。你说得对，我除了实力之外，还注重人情味。

日本议员：对呀！我们军人也需要人情味。我在马来西亚作战

时，一把短刀从不离身，目的不在杀人，而在保护自己。阿拉伯人现在为独立而战，也正是为了防卫，如同我那时的短刀一样。

纳赛尔：（大喜）阁下说得真好，以后欢迎你每年来一次。

之后，日本议员顺势转入正题，开始谈两国的关系与贸易，并愉快地合影留念。

这则轶事给了我们一个重要启示，那就是要赢得别人的好感，使对方接受你的观点、态度，那么你就要先向对方传播一些他们所能接受、熟悉并喜欢的观点或思想，然后再慢慢地将自己的观点和思想渗透进去，使对方觉得，似乎我们的思想、观点与他们认可的思想、观点是相近的。这样，双方的心理距离就会拉近，对方不会感到某种心理压力的存在，会更愿意同你接近，从而与你形成良好的人际关系。

掌握“名片效应”的要点在于：首先，要善于“捕捉”对方的信息，把握对方的真实态度，寻找其积极的、你可以接受的观点，形成一张有效的“心理名片”；其次，寻找时机，恰到好处地向对方出示你的“心理名片”，这样，你就可以达到自己的目的。掌握“心理名片”的应用艺术，对于人际交往以及处理人际关系具有很大的价值。