

20 Jisui Yao Dong



de Xinli Celue

实用的心理沟通法则
高明的心理博弈技巧



20几岁要懂

的

郑一◎编著

心理策略

人的一切行动都由心理掌控，实用的心理策略能帮你更清楚地认识自己，解读他人，提升内心优势，强化他人的心理意识，化解彼此的矛盾冲突，让人迅速喜欢你。

掌握心理学技巧，无论是与人相处、开展工作还是处理生活，都能给你提供实用有效的帮助。

 中国纺织出版社

20 Jisui Yao Dong



de Xinli Cetue




20几岁要懂

的

心理策略

人的一切行动都由心理掌控，实用的心理策略能帮你更清楚地认识自己，解读他人，提升内心优势，强化他人的心理意识，化解彼此的矛盾冲突，让他人迅速喜欢你。

掌握心理学技巧，无论是与人相处、开展工作还是处理生活，都能给你提供实用有效的帮助。

 中国纺织出版社

内 容 提 要

社交活动与心理学有着千丝万缕的联系,掌握心理学的相关原理、效应和方法等,可以让你在与人际交往时更加轻松。

本书从心理学的基本原理入手,配以诸多鲜活的案例,揭开心理效应、心理定律等心理学知识的神秘面纱,详细分析影响生活的心理学现象。作者用简明的语言说明深刻的道理,深入浅出地将心理学知识教给每一位读者,让原本深不可测的心理学变得一看就懂、一学就会,是一本帮助年轻人丰富内心世界,实现事业和人生飞跃的制胜宝典。

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁要懂的心理策略 / 郑一编著. —北京:中国纺织出版社,2016. 1

ISBN 978-7-5180-2171-0

I. ①2… II. ①郑… III. ①心理学—通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 274625 号

责任编辑:闫 星 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010-67004422 传真:010-87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2016 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:248 千字 定价:32.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



生活中,我们每个人到了二十几岁后,就意味着要面临完全不同的人生,昔日,我们可以和同学、玩伴打打闹闹,但现在你要面临残酷的社会竞争;从前,你的老师、家长会指导你处理生活和学习上的困难,但现在你要独自面对;过去你的生活圈子只是学校和家庭,但现在你要进入社会,成为社会的一分子……

一些年轻人感叹,做人做事实在太复杂了,仿佛用尽浑身力气,也无法达到完美。其实,说话做事是一门艺术,正如我们追逐成功一样,如果我们找不到中间的方法和门道,那么,无论你再努力,也是徒劳。其实,年轻人之所以在工作和人际关系上感到不顺,是因为他们不懂人心,不懂得如何参与人际间的心理博弈。

当然也有一些年轻人,他们看起来并不是能力突出,外貌也不出众,但在他所在的圈子里,他就是如鱼得水,就是“混”得好,仿佛无论他到哪里,都受到欢迎,他们总是能受到上司的器重、客户的关照,所以,他们比别人更容易成功。为什么会有这样大的区别?因为前者不谙心理策略,而后者却能做到在与人交往中把握人心。

其实,人际交往,都离不开心理学这个范畴,每时每刻都在上演着一幕幕心理博弈。这正如法国文学家罗曼·罗兰所说:“人类的一切生活,其实都是心理生活。”

所以,因此,生活中的每一个二十几岁的年轻人,都应该懂点心理策略,它可以使你摆脱无所适从的困惑;它可以让你具有认清环境和辨别他人的能力,它可以使每个人在风云突变之际,看透周围的人与事,看破一个人的真伪,洞悉他人内心深处潜藏的玄机,以不变应万变,进而指导你怎么说话、怎样做事,让你从容应对各种人际关系,不再四处碰壁,牢牢地掌握人生的主动权,创造属于自己的幸福人生。

本书立足现实,全方位地为刚刚离开学校、步入职场和社会的年轻人指出如何运用心理策略处理在工作和生活中遇到的问题,如何改变自己的命运,如何实现青涩到成熟的转变,从而收获幸福的人生,这本书值得每个年轻人用心阅读,翻开本书,你会感到其好似一位前辈在那里口若悬河而又言之有物;书的章法严紧,逻辑顺畅,只要你认真阅读它,细心体会它,你就能学会一些最实用的心理策略,从而帮助你更易被人接纳、尊重,并获得帮助,让你在工作中和生活中更顺心,最终实现自己的人生目标。

编著者

2015年9月



第一部分 迅速赢得人心的心理策略

第1章 初见投缘,如何给对方留下好印象 / 3

- 年轻人装扮得体,赢得良好印象 / 4
- 谁都喜欢见面微笑和打招呼的年轻人 / 6
- 抓住人心,先要从简短而特别的自我介绍开始 / 8
- 年轻人举止优雅,更易吸引他人的关注 / 11
- 有个性的年轻人更易吸引他人目光 / 14

第2章 再见相知,拉近关系增进彼此感情 / 17

- 心态谦卑,让对方愿意深入了解 / 18
- 年轻人从共同点谈起,增进友谊 / 20
- 年轻人要懂得表达与对方利益的一致 / 22
- 身体靠近一点,心理更近一点 / 24
- 主动分享你的小秘密,换来友谊 / 25



第 3 章 善找话题,在沟通中让对方畅所欲言 / 29

- 年轻人从最新流行话题开始谈起 / 30
- 估计对方,从对方的兴趣点找话题 / 32
- 洞悉对方熟知的话题和领域 / 34
- 年轻人机敏一点,寻找彼此可能建立的关系 / 36
- 年轻人要耐心,做对方最贴心的聆听者 / 37

第 4 章 以情动人,让对方感受到关心赢得好感 / 41

- 年轻人要留点心,记住对方的名字和头衔 / 42
- 表达对对方的敬仰和羡慕之情 / 45
- 年轻人要贴心一点,表达对对方的家人和事业的关心 / 46
- 年轻人从细节处给予关心更打动人 / 48
- 年轻人善用肢体语言打动他人 / 51

第二部分 引导对方的心理策略

第 5 章 善于把握心思,获取对方支持 / 57

- 认可对方的想法,才能获得对方的肯定 / 58
- 用点心思,让对方信任你 / 60
- 善于引导,让对方跟着你的思路走 / 62
- 年轻人要懂得运用眼神和暗示鼓励他人 / 65
- 因势利导,年轻人让对方做到换位思考 / 67



第6章 巧言说服他人,让对方心服口服 / 71

- 年轻人用点真情,是最好的说服术 / 72
- 年轻人言辞真诚,才能赢得信任 / 74
- 对话时避实就虚,引导交谈方向 / 76
- 年轻人灵活机动,善用“问题攻势”来引领谈话 / 78
- 学会沉默,“不言不语”更易说服他人 / 80

第7章 主动肯定他人,让对方甘心为你效力 / 83

- 年轻人表达钦佩之情,以激发对方的潜能 / 84
- 给对方来一点意外的赞美,让对方喜不自胜 / 86
- 年轻人不独享成果,把功劳分给大家 / 88
- 年轻人引导他人自己发现问题,增强对方成就感 / 91
- 授人头衔,换来忠诚与凝聚力 / 93

第8章 赢人心得信任,让他人主动为你帮忙 / 97

- 年轻人要懂礼尚往来,让对方看到益处 / 98
- 无意识的思想灌输最能起到作用 / 100
- 年轻人要懂得感情投资,获取他人信任 / 102
- 要想获得信任,先肯定他人 / 105
- 年轻人要学会示弱,让他人在你面前做强者 / 107

第三部分 社交中要懂得运用心理策略

第9章 隐藏自己,避实就虚影响对方的判断 / 113

- 不动声色的话题转移能避免尴尬 / 114



面对尖锐问题,年轻人要善于搪塞 / 115

给对方“先入为主”的意见,影响其判断 / 116

第 10 章 乱其阵脚,年轻人要削弱对方自信 / 119

偶尔举出的事例能让对方思维混乱 / 120

对滔滔不绝者,年轻人要打断其逻辑 / 122

对优柔寡断者,年轻人要下最后通牒 / 123

年轻人多“提醒”对方,让对方紧张 / 125

年轻人要有耐心与优势对方进行斡旋 / 126

第 11 章 掌握技巧,年轻人要瓦解对方心理防线 / 129

几句人情话就能让对方心软 / 130

年轻人学会用假动作干扰对方的判断力 / 131

想要让对方答应你的请求,先提出一个过分请求 / 133

年轻人先攻击对方忽视的小问题,可使对方动摇 / 134

年轻人先对其喜欢的事物进行批评,让对方动摇 / 136

第 12 章 年轻人巧用战术,让讨厌的对象自动远离 / 139

想摆脱对方,年轻人可以表达得直接点 / 140

想要疏远对方,“客气话”是委婉的策略 / 141

年轻人可主动说些扫兴的话,让对方主动远离 / 142

“心不在焉”的表现可让对方知趣而退 / 144

自言自语是另外一种形式的拒绝 / 145



第四部分 职场顺风顺水的心理策略

第 13 章 微妙的同事关系:在职场如何赢得同事支持 / 149

因人制宜,年轻人要学会应对办公室里的十种人 / 150

当你晋升后,该如何与旧同事相处 / 152

谨慎点,别四处说你的那点小秘密 / 155

交往有尺度,办公室恋情有雷区 / 157

与同事有了误会,年轻人该如何化解 / 159

第 14 章 迎合他人想法:与上司打交道要识趣 / 163

认真观察,随时掌握上司的意图 / 164

心理置换,年轻人要学会站在上司的高度想问题 / 166

懂得表现自己,上司都喜欢看到忠诚和有能力的下属 / 168

年轻人要做上司的左右手,为上司排忧解难 / 171

上司都爱面子,年轻人要帮上司备好台阶 / 173

第 15 章 做事机动灵活:掌握客户心理生意更好做 / 177

不同的客户,有不同的心理应对策略 / 178

客户无礼,年轻人应该宽容对待 / 180

善加诱导,让客户主动说出自己的本意 / 182

年轻人要善于通过客户的视线变化洞悉其购买心理 / 185

转换角度,年轻人要懂得站在客户的立场思考问题 / 187

第 16 章 生意步步为营,善用心理策略搞定复杂商战 / 191

“销售”这场戏需要你用心演 / 192



- 年轻人言辞动听,交易更易达成 / 194
- 年轻人要把心态放平,该收手时就收手 / 196
- 思路灵活,尝试自我宣传 / 198
- 年轻人懂得拒绝能为自己减轻烦恼 / 201

第五部分 收获甜美爱情的心理策略

第 17 章 运用心理妙招,让对方打开心扉 / 207

- 年轻人赞美异性,间接更有效 / 208
- 年轻人要用共同回忆建起沟通的桥梁 / 210
- 先谈与对方有关的事,赢得好感 / 212
- 直呼其名比称呼头衔和称谓更亲切 / 214
- 喜欢在心里,温婉说出来 / 216

第 18 章 用真心迎接爱,随时把控你的爱情路 / 219

- 患难见真情,逆境中走出的爱情更坚固 / 220
- 年轻人掌握六个要诀,让他对你爱意浓浓 / 222
- 吵架也是增进感情的一种方式 / 224
- 把握爱情,让自己变成对方无法改掉的习惯 / 227

第 19 章 爱情“保鲜”,让爱人更加重视你 / 229

- 让对方感到你很重要,离不开的爱情更持久 / 230
- 年轻人偶尔刺激对方,爱情中的神经不能麻木 / 232
- 有点距离更美,几分神秘感让你更有魅力 / 234
- 适时示弱,你的柔弱更打动对方的心 / 236



在某些方面表现强一点,赢得对方的重视 / 237

第 20 章 展现魅力,让爱情具有持久的吸引力 / 241

年轻人巧妙展示自我,可以赢得对方的好感 / 242

爱情中需要体贴和微笑这点润滑剂 / 244

爱他也要为自己保留几分,让他更珍惜你 / 246

甜言蜜语让爱情的保鲜期更持久 / 248

爱人也应该是“情人”,爱情才会更长久 / 250

参考文献 / 253



第一部分

迅速赢得人心的心理策略

第1章 初见投缘,如何给对方留下好印象

在现代快节奏的生活中,社交已经成了人们联络感情、进行商业洽谈的最便捷方式。社交场上的人形形色色,如何让自己在第一时间便能够凸显出来,引起他人的关注,往往是决定社交成功与否和结识朋友多少的关键,因而我们必须学会在最短的时间里让他人印象深刻的技巧,你可以通过不同的展现自我的方式来吸引他人,加深他对你的印象,进而影响他对你的认知和判断,达到让人过目不忘和顿生好感的目的。



❁ 年轻人装扮得体，赢得良好印象

美国的一位总统礼仪顾问威廉·索尔曾经说过这样一句话：“当你走进某个房间，即使房间里的人并不认识你，但从你的服饰外表他们可以做出以下十个方面的推断：经济状况、受教育程度、可信任程度、社会地位、成熟度、家族经济状况、家族社会地位、家庭教养背景、是否成功人士以及品行。”外表的装扮确实可以体现出一个人很多的自身信息，对于男性和女性来说，大方得体的装扮都是同等重要的。如果想让自己首先映入对方的眼帘，必须要审视自己的装扮是否大方得体。

一个人的装扮不仅只是外表形象，还直接体现出他的气质修养，反映他的心理状态和生活态度。在人际交往中，人人都会遇到第一次见面、第一次谈话的陌生人，如果你想给对方留下深刻的第一印象，那就要从自己的装扮上入手。大方得体的装扮能够体现出你的心理状态和生活状态，对方看到你的装扮，便想对你有深入的、详细的了解，你大方得体的装扮让对方对你充满兴趣。

现今很多不同年龄段的男性和女性都不知道应该如何装扮自己，不知道怎样的装扮让自己首先映入对方的眼帘。针对大多数人的这个疑问，心理学家归纳出以下几点，做出了详细的回答，并且针对处于各个年龄段的男性段和女性提出了很多很好的建议。

第一，各个年龄段的男性装扮。

20 岁的男性大多都好动，像个孩子，喜欢追求生活情趣，偶尔调皮幽默，



对未知世界充满了好奇和挑战。在装扮的选择上,不妨多选择一些性感、张扬、艳丽风格的服装,因为相对黑白色材质一流、中规中矩的服装来说,它们更能让这年龄段的男性个性十足。建议20岁的男性,装扮得张扬一些比较好,让对方感觉到你的青春活力。

30岁的男性对眼前的世界已经非常熟悉,但是他们也有不少困惑。拿得起,放不下,是这个年龄段的男人共有的特性,对于未来的世界,他们还需要进一步探索。装扮选择上宜选择严谨和冷静型,以便让自身看起来沉稳但不失时尚感。建议30岁的男性,装扮得严谨一些比较好,让对方信任你的为人处世才能。

40岁的男性感到的是一种深深的责任。这个时候,他们经历了许多,也得到了许多,同时也错过了许多。在人际关系方面,一张属于自己的社会关系网已经建立起来,很多事情都得心应手,事业成功者更是表现出非凡的稳重和能够包容一切的大气。装扮上同样不需要老气横秋,而是要彰显时尚气息。建议40岁的男性着装要大气,给人以亲切感,并且在不知不觉中会得到对方更多的依赖。

50岁是男性的黄金年龄,同时这个时候他们最害怕青春的消逝。这个时候,他们有更多的时间回忆年少时分,却在现实的生活中寻找更多的突破点。50岁的男性有时候是矛盾的,却也是可爱的。装扮上宜选择那些剪裁一流的款式。建议50岁的男性,着装倾向高档化,让对方感觉到你的成就,从而对你产生敬仰。

第二,各个年龄段的女性装扮。

20岁的女性年轻、娇美,需要勇气。适宜装扮包括瘦腿长裤、低领上衣、高跟鞋、厚底鞋、渔网袜、短裙、假睫毛、鲜艳指甲油、戴夸张造型的首饰,洒清淡的花卉香氛。20岁的女孩可以尽情地穿自己喜欢的色彩,一件舒适的夹克搭配一条随意的牛仔裤。忌穿过于成熟的服饰、化浓艳的妆。多置新