

千人千面 ♥ 每张面孔后面都有一颗相互琢磨的心

洞悉心理
看透他人
掌控对方

Psychological game

玩的 就是心理

人际关系背后的心理策略

胡坤◎编著

有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理的较量。
只有把握对方的心理脉搏，采取恰当的心理策略，打入对方内心深处，洞悉心理的秘密，
才能占据主动！

 中国纺织出版社

Wande jiushi xinli

玩的就是心理

——人际关系背后的心理策略

胡坤◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

年轻人闯荡社会,与人交往是一门不可不精通的学问。人际交往最难突破的一道障碍就是心门,心理对抗、心理博弈、心理操纵在每天与人打交道的过程中都会上演。如何隐藏自己的真实想法,如何化解他人的敌意,如何赢得别人的信任,如何让他人积极效力,如何在竞争中高人一筹,如何在社交中取得胜利,这些都需要运用正确的心理策略。

本书是一部实用的心理学应用读本,帮助你看清人际交往背后的心理动机,学会洞察他人的心思,给予他人恰当的心理暗示,操纵他人的想法,不露痕迹地迅速化敌为友,在人际交往中建立威信、施与影响,进而最大可能地掌控你周围的人,让你成为社交大赢家。

图书在版编目(CIP)数据

玩的就是心理:人际关系背后的心理策略/胡坤编著. —北京:中国纺织出版社,2010.9

ISBN 978-7-5064-6603-5

I. ①玩… II. ①胡… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 118686 号

策划编辑:闫 星 责任编辑:范雨昕 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

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

E-mail:faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2010 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:219 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

序言

人类是群居的动物，任何人生存在这个社会都需要和不同的人接触、交往，长此以往，也就形成了如今纷繁复杂的社会。在这个充满竞争、利益诱惑的社会，人与人的相处并非盘古开天地时那样简单，每个人都在为了自己的目标努力着。在达到目标之前，每个人或多或少都会运用一些心理战术，以期在最短的时间内，花费最少的力气来达到目的。

世界上社交心理方面的定律、法则、效应非常多，这些神奇的理论，可以解释人生中的诸多现象，使人们能够洞悉世事：为什么算命先生有时说得那么准？难道他们真的有未卜先知的能力吗？为什么人越多，工作效率越低？人为什么总是认死理？为什么我们会购买自己并不需要的东西？人生的诸多疑问，你将会在本书所讲的社交心理学知识中找到答案。

如若你能够熟练掌握这些理论，它将能够指导你如何去更好地展开社交行为，如何去改变自己的命运：如何揣摩领导的心理；如何迎合他人，让周围的人更喜欢自己；如何与他人拉近关系；如何在社交场上占尽先机；如何让他人主动帮助自己；如何化解他人的敌意，如何让别人喜欢自己等。无论是在生活工作中，还是在人际交往中，这些法则和定律都在起着决定性的作用，无论我们是谁，无论我们从事什么职业，我们都需要知道这些法则和定律。

在社交场上，如果别人都懂得一些心理策略和心理知识，并且在实际生活中能够较好地运用它，而你却不能，那么你必然是吃亏的那一个。社交心理方面的

知识,是每一个身处社会、为自己梦想打拼的人都应该掌握的。掌握了它们,你的社交生活将会如鱼得水,你的人际关系将会大胜从前,你的梦想也可以更快地实现。

本书从人际交往中的心理博弈技巧和实战中的心理策略两个方面,对社交中的心理知识进行了全面的分析、解释,以求通过种种技巧,帮助你了解社交对象更多的真实心理,从而走进对方的内心世界,并自如地与他们交往,从而营造和谐的人际关系。读完本书,你可以领略到处世的方与圆,如何识别对方的谎言,如何掌握交往的分寸,如何避免心理弱点和心理陷阱,如何表现自己、维护人际关系,如何施展自己的魅力和如何去影响别人,进而成为社交场上的赢家!

编著者

2010年5月

目 录

上篇：最完美的心理博弈技巧

第1章 洞察对方的心理现象——从细节摸透他人的心思 /3

- 一眼看穿对方的谎言 /4
- 从握手的方式看出他的性格 /6
- 藏在口头禅里的秘密 /8
- 脚下的动作也能看出人心 /10
- 配饰会透露对方的个性和喜好 /12
- 这些小动作教你看穿人心 /14
- 透过眼睛快速识别人心 /16

第2章 需要克服的心理弱点——这些心理效应不可小视 /19

- 思维定式效应——别被自己的思维左右 /20
- 过度理由效应——变外在奖励为内在动力 /22
- 霍桑效应——把不良情绪宣泄出来 /24
- 蝴蝶效应——不要因小失大 /26
- 毛毛虫效应——从众心理的危害 /29
- 懊悔心理——不要总认为下一次会做得更好 /31
- 超限效应——说话要把握分寸 /33

第3章 巧妙操纵他人心理——情感征服，心理掌控 /37

- 用好“亏欠心理”让你占据主动 /38



旁敲侧击,让对方顺己意而为 /49

登门槛效应——从对方易于接受的问题入手 /61

路径依赖法则——人为什么总是认死理 176

要懂得适时的放弃 /86

- 大方地展现自己 /88
- 把缺点当做进步的垫脚石 /91
- 积极的信念带来积极的人生 /93

下篇:最具实战效用的心理策略

第7章 迎合别人的心理策略——揣摩心思,适时迎合 /99

- 读懂领导的眼神,了解领导的心思 /100
- 把优越感让给你的上司 /102
- 看清楚对象再恰当赞美 /105
- 如何把恭维的话说得恰到好处 /107
- 让谦逊提升你的亲和力 /111
- 倾听也是一门交际学问 /114
- 学会时不时地献些小殷勤 /116

第8章 拉近关系的心理策略——换位思考,感同身受 /119

- 为对方着想,维护他人自尊 /120
- 肯付出才能得人心 /122
- 这样的幽默使人感到亲切 /124
- 投其所好,以心换心 /126
- 不经意的赞美使人愉悦 /128
- 选个好话题,让人一见如故 /130
- 拉他一把,他会感激你一辈子 /132
- 利用细节赢得人心 /134

第9章 占尽先机的心理策略——睿智远谋,深藏不露 /137

- 在自己熟悉的地方与人交际,可占尽先机 /138



利用假象声东击西,影响对方的判断力 /150

利用“逆反心理”达成目的 /167

着眼小事,化敌意于无形 /185

• 4 •

- 耐心倾听,沉着应对 /190
- 退后一小步,前进一大步 /192
- 避免争辩,以柔克刚 /194
- 借力使力,用对方的观点说服对方 /196
- 让对方无法说“不”,把握主动权 /198
- 弄清对方意图,对症下药 /201
- 果断坚定,该出手时就出手 /204

////////////////////////////////////

第13章 避免与他人结仇的心理策略——少点计较,大智若愚 /207

- 放低姿态,拉近距离 /208
- 委婉表达,维护他人自尊 /210
- 大智是本质,小愚是策略 /213
- 不遮挡他人的阳光 /215
- 以共同的体验、理解来消除隔阂 /217
- 亡羊补牢尚未晚,修补关系要及时 /219
- 宽容能让彼此更靠近 /221

////////////////////////////////////

第14章 调动他人积极性的心理策略——以理待人,赠人高帽 /225

- 竞争意识让人不甘落后 /226
- 责任明确,避免投机 /228
- 好利本性是驱动前进的车轮 /230
- 不吝肯定的言辞,收获更大的效益 /232
- 赠他人以荣耀者,必得多助 /234
- 合理分配,避免组织内耗 /236
- 给善舞者提供最好的舞台 /239

////////////////////////////////////

第15章 巧妙利用情绪的心理策略——给予暗示,适当调节 /243



微笑是消除障碍的良方 /244

忍无可忍,无须再忍 /246

把眼泪留在关键时刻 /248

预谋发怒,事半功倍 /250

愉快的氛围,让事情变得易如反掌 /252

沉默是最有力的语言 /255

来点幽默,化解交际危机 /257

参考文献 /260

上 篇

A large, symmetrical decorative frame composed of stylized, swirling lines in a light gray color, surrounding the central text.

最完美的 心理博弈技巧

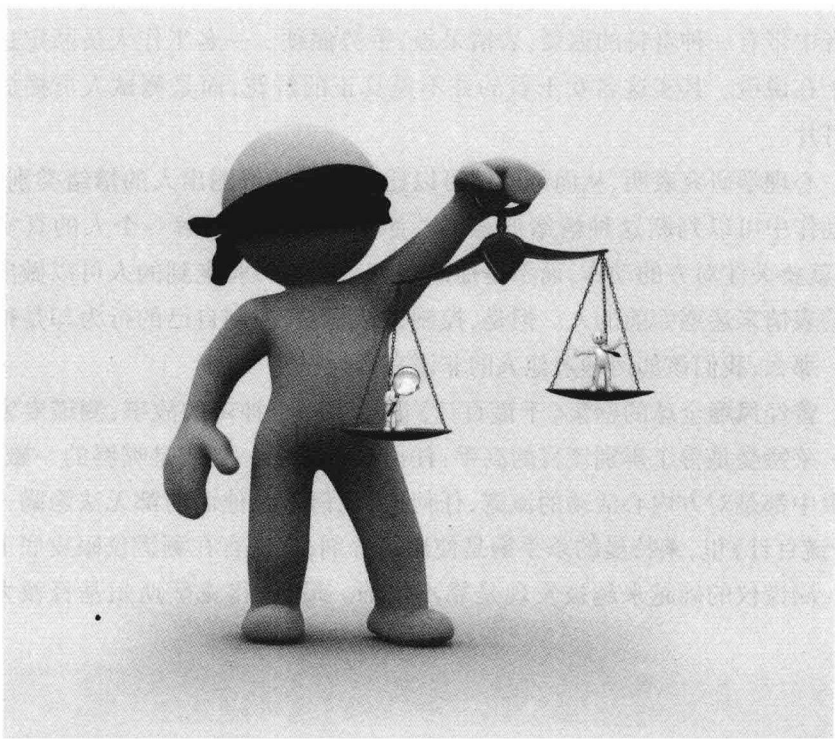
第 1 章

洞察对方的心理现象

——从细节摸透他人的心思

//////////

俗话说：“知己知彼方能百战百胜。”在如今竞争如此激烈的社会中生存，人与人之间的接触多了一分小心、一分自我保护，怎样才能够最快速地看穿对方的心理，揣摩出对方的真实想法，已成为社交场上制胜的关键因素。从这一章你就可以学习到一些从细节洞悉对方心理的方法……





《一眼看穿对方的谎言》

心理学研究表明，从面部表情可以比较正确地推测出人的情绪类别，而从动作中可以判断这种情绪的强弱。

现今，说谎已经成为了某些场合下，时代男女的家常便饭，不能识破对方谎言的人注定要吃亏。有人说，说谎也是种能力，但识破谎言则绝对是一种学问，了解并学习如何识破谎言，已成为眼下许多人最紧要的社交功课。

有个成语叫做“察言观色”，从面部表情去推测一个人的心理状态往往是很简单的，但是有些人还讲究“喜怒不形于色”，这就大大增加了人们从表情去解读其心理的难度。人们可以掩饰自己的表情，可以极力把自己变得非常有城府，但是，百密终有一疏。我们还可以从对方细微的动作来分析他们的心理。

在一项测试中，调查员让一名女士假想自己看着一束鲜花，并对美丽的鲜花进行赞美。尽管她说话时面带笑容，但还是有几名受测者发现了她的声音中带有一种奇特的迟疑，表情呆板，手势僵硬。一名工作人员断定这名女士在说谎。其实这名女士看的并不是真正的鲜花，而是测试人员播放的幻灯片。

心理学研究表明，从面部表情可以比较正确地推测出人的情绪类别，而从动作中可以判断这种情绪的强弱。如果你想真正了解一个人的真实情绪，就要关注对方的动作，而不是他的表情。一个经验老到的人可以做出虚假的表情来迷惑面前的人。但是，控制情绪容易，控制自己的行为却是很难的。那么，我们该如何理解他人的非语言行为呢？

曾经风靡全球的剧集《千谎百计》讲述了一个神奇的故事：测谎专家卡尔·莱特曼是善于辨别谎言的高手：任何人眉间的一皱或是嘴唇的一撇，在他眼中都是对方内心活动的流露，任何人、任何事在他面前都无法隐瞒……《千谎百计》里，莱特曼的杀手锏是使用镇静剂，让谎言在测谎仪眼皮底下通过。测谎仪的确越来越被发现是靠不住的。最近，得克萨斯州基督教大学

的查尔斯·邦德和加州大学的贝拉·德保罗完成了一项对 253 个测谎仪案例的元分析,结果这数百个样本的平均准确率仅有 53%——和胡乱猜测的概率差不多。

因此,人们将目光投向了表情分析技术。所以下面就教大家几招迅速识破对方谎言的方法。

第一招:当人们说谎时,瞳孔通常会放大,预示着紧张和高度集中的注意。此外,说谎者会因为紧张而提高说话的声调,并紧闭双唇。不过出乎大多数人的意料,说谎者不会表现出惴惴不安的样子,也没有眨眼或坐立不安的姿态。

第二招:反复问一个人同一个问题。第一次和第二次连着问,他的回答会保持不变;第三次与第二次间隔一段时间,这段时间里对方会以为这个问题已经过去,因此放松身心,所以当他没有注意的时候再次提问,他通常会恼怒或者直接坦白交代了。

第三招:说谎时人的眼睛通常会向右上方看。有些人经常会有这样的举动,让对方看着自己的眼睛说话,实际上这的确是一个看穿对方谎言的好方法。俗话说“眼睛是心灵的窗户”,任何人的一举一动,甚至心理的反映都可以通过眼睛表达出来。

另外一个专家的研究结果表明,当大部分人在撒谎时,他们眼球的运动方向是向右上方。如果人们在试图记起确实发生的事情,他们会向左上方看。这种“眼动”是一种反射动作,除非受过严格的训练,否则是假装不来的。因此看着眼睛说话很容易读出对方真实的想法。

第四招:对细节的记忆过于清晰。对于一般人来说,记住一件事并不难,但是要记住一件事中所有的细节就是一件很困难的事了,更不要说能把所有的细节清楚地按照顺序说出来了。因而可以断定,准确无误地表述出事件的每处细节,是对方在头脑中事先想好了假定情景而编造出来的。

第五招:音量和音调突然改变。这一点很多人都深有体会,遇到突发事件或者说谎的人突然变得沉静、兴奋、走神等都可能是为了掩饰自己的心虚。

第六招:不真实的表情。真实的表情应该是自然、不做作的,而假笑和“伪装”会给人一种“永远看不穿”的感觉。当然能够迅速捕捉对方脸上的真实表情也是看穿对方谎言的好方法。

第七招:不停触摸身体的某个部位。人在撒谎的时候,多余的血液会流到



上身,使人整个面部变红,而且会使人的鼻子变大几毫米,虽然这是肉眼所观察不到的,因为鼻子的变化而引起的不适感,会使说谎者不经意地去触摸它。

再者,说谎者通常需要更多的时间来回答问题;不过当计划的时间充裕时,他们的回答也会迅速很多。此外,说谎者的言谈中包含了更多的负面信息,例如紧张和抱怨,态度也更加缺乏合作的诚意。谈话的内容也会出卖说谎者。德保罗和莫里斯认为,说谎者会尽量减少细节的描述,除了愧疚之外,也是想编造一个更完美的故事。不过他们的故事往往结构散乱,难以自圆其说。他们也不像其他人一样使用手势来帮助表达,并喜欢使用重复的言语。

对于普通人而言,让别人洞悉自己内心的真实想法,真不是一件让人感到舒服的事情,而对此我们唯一能做的便是能够看穿对方的心理。想要一眼看穿对方的谎言并不是一件容易的事,最重要的方法就是仔细观察,熟记上面这些识破他人谎言的妙招,可以帮助你社交领域中纵横驰骋,至少不会成为被谎言欺骗的人。希望每个人都能通过自己的努力,在自己的社交圈子中占据一席之地。

从握手的方式看出他的性格

通过握手可以了解不同人的不同性格,这对于社交场上的人来说是知己知彼的一个好方法。

在交际场上,“握手”是一种最基本的礼仪,在与他人相识的最初几分钟里,握手是第一次亲密接触,也是最容易给对方留下深刻印象的身体碰触,这对于双方将来关系的发展具有举足轻重的作用。一项新的研究也表明,一次有力的握手不论对男人还是女人来说都有利于给别人留下深刻的印象。而良好的初次印象确实与握手时的各种特点,如力量、激情、持续时间、目光交汇和紧握程度等有实质性的联系。

因此可以得知,通过握手可以了解不同人的不同性格,这对于社交场上的人来说是知己知彼的一个好方法。然而握手人人都会,每个人握手的方式却不尽相同,想要在握手礼上赢得人心,就要先了解不同的握手方式所透