

洞察心理玄机 辨别真实面目

要想在生活中游刃有余，在人际关系中八面玲珑，就要在人际交往中学会掌控他人的心理，
预先把握他人心理的苗头和动机。

30岁

30.Sui.Shengjingshen.Jingzhengli

生存竞争力

你一定要懂的人际交往心理控制术

现实生活中不少人试图把自己真实的一面隐藏，戴一副假面具与别人交往，所以有时候我们难免陷入别人设下的心理陷阱之中。要想在竞争日益激烈的社会中生存和发展，避免交往中的误会、陷阱和失望，就要学会怎样从“心理层面”去影响、驾驭和改变你身边的人。

丁龙江/编著

JINGZHENG LI

中国华侨出版社

目錄 (Table of Contents)



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

30岁生存竞争力:你一定要懂的人际交往心理控制术 / 丁龙江编著. — 北京:中国华侨出版社, 2010.4

ISBN 978-7-5113-0368-4

I. ① 3… II. ① 丁… III. ① 人际交往—社会心理学—通俗读物 IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 065247 号

● 30 岁生存竞争力:你一定要懂的人际交往心理控制术

作 者 / 丁龙江

责任编辑 / 文 虫

装帧设计 / 孙希前

责任校对 / 胡首一

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 × 1000 毫米 1/16 印张 / 18.25 字数 / 210 千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

版 次 / 2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0368-4

定 价 / 30.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编 辑 部:(010)64443056 64443979

发 行 部:(010)64446051 传真:(010)64439708

网 址:www.oveaschin.com

e-mail:oveaschin@sina.com



人生如棋，我们的生存与生活，犹如与人对弈。在人生这盘棋上，如果我们能掌握对方的意图，就能掌握全局，就能赢取主动，就能应对一切变化。在纷繁复杂、瞬息万变、高速发展的现代社会中，为了生存，我们每一个人都无时无刻不在与他人进行沟通和交往，以及接受人生的考验和灵魂的洗礼。

我们常常慨叹世界变化快，也常常为多变的人心感到无奈。我们不知道世界上为什么总有那么多的偶然，为什么有那么多的意料之外？为什么现在事难办？为什么现在人难做？为什么付出后没有回报？为什么很努力却没有成功？总之，我们总是有那么多为什么。请不要问为什么，原因很简单，那就是我们还没有学会判断对方的心态、推知对方的意图，发现对方的动机，进而去争取主动，把握和掌控事情的发生、发展和结局，尽量做到让事情的进展随着我们的意志转移。

现实生活中不少人试图把自己真实的一面隐藏，戴一副假面具与别人交往，所以有时候我们难免陷入别人设下的陷阱之中。然而，我们为了满足现代人生存和竞争的需要，避免交往中的误会、陷阱和失望，就需要从“心理层面”去影响、驾驭和改变你身边的陷阱问题。

屠格涅夫说：“人的心灵是一片幽暗的森林。”这说明人心包罗万象，神秘怪异如一道深渊，让人无法探清其真相。那么，我们人类如何在最短的时间内从对方显露出的各个方面的特征来洞察其内心玄机，辨别其真实面目呢？

虽然，每个人的性格中都包含着许多可变的因素，心理更是瞬息万变。但是一些

共性的东西是大家有目共睹的。一个人内心的起伏我们不可能用肉眼直接观察到，但是事物之间是相互联系的，内心的起伏是会通过外在的一些东西表现出来的，这些表现出来的东西才是我们想要的，才是我们掌握别人心思的关键所在！

要想在生活中游刃有余，要想在人际关系中八面玲珑，就要学会破解他人心理陷阱的方法，那就要先把握他人心理陷阱的苗头和动机。许多成功人士在生活中如鱼得水，左右逢源。看似高深莫测，其实并无神奇之处，只不过他们在实践中掌握了应对他人心理陷阱的原理，掌握了识破他人的心理动机，所以在说话办事时能够胸有成竹，应对自如，从而把握住成功的机遇。

人际关系中的各种问题，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陷阱的知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。在我们与人交往与对手竞争时，通过他身上一个或多个细节的洞察，就会对其有个大致的了解，再通过进一步的沟通与交流、观察和分析，就会对对方有了更深刻全面的判断。这样我们就不会陷入被动，而是掌握了主动。

那么我们如何才能最短的时间内从对方显露出的各个方面的特征来洞察其内心玄机，辨别其真实面目呢？

现实生活中要想达到既快又准的洞悉别人的陷阱就要达到“探心四法”。

“望”是指通过看人的外表分析其内心世界。

“察”是指通过观察他人的神态和行为推断其心绪。

“闻”是指通过听人发出的声响和嗅其身上的体味探究其个性。

“识”是指通过人的兴趣爱好深入地识别其情感秘密。

掌握了这些技能我们就可以预见将要发生的事情，可以透过表面现象看到他人最真的一面，顺利地窥探出情绪变化的温差，辨别出蕴藏其中的玄机；掌握了这些本领，我们就能有的放矢、出其不意、攻其不备，就可以胜券在握；掌握了这些本领，我们就能左右逢源、移步生莲，让你更加从容，更加机警，更加敏锐，更加精明和练达。

《30岁生存竞争力——你一定要懂的人际交往心理控制术》一书，深刻地阐述心理陷阱的种种现象，告诉你各种如何掌握对方的心理变化、如何削弱对方的自信、如何左右对方的情感，以及如何看破对方利用心理陷阱，如何运用博弈论的“诡计”等

方面的方法。只要你巧妙地运用这些方法，就能够达到你的目标。

本书是通俗易懂而不失精炼、准确、深刻的心理学读物。本书针对不同的人际关系情境，提供了各种独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制。

现实生活中世事复杂，人心难测。所以我们要做到害人之心不可有，防人之心不可无，这是我们的生存和自我保护的做人原则。但是，在我们做好人的同时，别人也难免对我们居心叵测。所以掌握一些保护自己的预防别人设陷阱的技能是必要的。

相信本书可以为你提供一系列能派上用场的应对心理陷阱的知识和策略，将是你驰骋人生江湖的制胜法典，帮你赢取人生中的各种心理陷阱挑战，迅速掌握工作与生活的主动权，避免挫折和损失。本书将使你学会迅速地识破他人陷阱的眼力和心力，掌控人际交往主动权，随心所欲地主导自己的命运，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

Contents

目 录

第一章 不可忽视的心理暗示

——人对己都有效的心理控制术

现实生活当中，有许多心理暗示现象还是值得我们深刻反思和琢磨的。我们透过各种行为，只要认真地想一想，他们为什么会做出这样的选择，心理暗示与我们的心理有什么样的关系？等我们深入地了解了这些问题的时候，就会从日常生活中司空见惯的小问题里，发现有趣的心理现象，发现我们行为背后的心理暗示效应所起的威力。

1. 心理暗示——自信等于一半的成功 / 3
2. 运用“禁果效应”吸引对方的注意力 / 5
3. 想得到对方的共鸣，就要先“同意”其看法 / 7
4. 自信是定心丸，一定把自信传给对方 / 9
5. 故意给对方好处，并迫使他还人情 / 11
6. 故意暴露缺点，可解除戒备心理 / 14
7. 先用说辞显示公正，消除别人的不公平感 / 15

Contents
目 录

第二章 神奇有效的心理战术

——左右对方情绪和行为的攻心术

心理战术因素对我们的日常工作、生活产生很大的影响，它会在许多方面，从很大程度上引导我们的行为习惯或决策，进而影响到我们正确处理问题的理智性。当我们不小心踏进别人设下的心理战术“迷宫”的捉弄时，那么，我们只有认清这些心理战术，才能找到走出“迷宫”的出口，才能逃脱心灵魔爪的侵扰。

1. 亲和效应——拉近与周围人的心理距离 / 21
2. 将对方拖疲惫，降低对方判断力 / 23
3. 用正面强化来增加对你的好感 / 25
4. 要让对方心里动摇，就先批评他喜欢的事物 / 27
5. 缩短空间距离，拉近彼此的心理距离 / 29
6. 同意对方的观点，拉近彼此的心理距离 / 31
7. 巧用移情效应，建立与对方之间的感情 / 33
8. 火眼金睛，探究眼泪的秘密 / 36

Contents 目 录

第三章 积极深刻的心理影响

——谁都有身不由己的时候

如何与他人进行高效交流，怎样掌控他人的心理，如何“说”动他人，无疑是与他人维持良好的人际关系的核心所在。沟通是当事人为满足各自需要和维护各自的利益，通过协商对话以争取达到意见一致的行为过程。我们不仅要掌握心理影响在谈判中的一些作用，还需要锻炼谈判的技巧。只有掌握了这些，我们才能在谈判桌上克敌制胜，占尽先机。

1. 正话反说定律——避免正面的冲突 / 43
2. 运用“互惠原理”，让人产生回报你的人情债 / 45
3. 迎合从众心理，人都不愿意被群体孤立 / 47
4. 选择好时机，便于掌握主动权 / 49
5. 借助权威的力量，迫使他人就范 / 52
6. 换位思考，引导对方认可你的观点 / 54
7. 巧识微笑背后的秘密 / 57
8. 头衔虽然是虚的，但它却很能迷惑人 / 59

Contents
目 录

第四章 危险重重的心理较量

——用智慧取得人生对弈的胜利

很多时候，我们之所做出某种行为决定，大多都是为了要达到自己所期望的目的或目标，而在这些行为的背后，其实是一些心理较量策略的应用。通过某些日常行为，对他人实施某种心理较量，因为所采取的心理较量策略不同，对人们的心理造成的影响也是各有千秋的。

1. 激将定律——学会恰当地刺激他人 / 65
2. 请将不如激将，适当地激将一下 / 68
3. 谈吐之间，探其心理 / 70
4. 激发对方的同情心，让对方理解帮助你 / 73
5. 笑容是识破真诚与虚伪的关键 / 75
6. 恰当暴露自身缺点，麻痹对手的防备心理 / 78
7. 以退为进，先接受再推辞 / 80

Contents

目 录

第五章 难以防备的心理狡辩

——人际博弈中的心灵推脱

社交是扩大人脉的重要途径，想在社交场合如鱼得水就需要掌握一些基本的社交心理狡辩。交际高手从来不会喜形于色，而是把观察别人的眼睛隐藏在讳莫如深的表象之下，不仅洞悉对方于无形，还悄无声息地卸除了对方的防备。但是，在现代社会的激烈竞争之下，人与人之间的交流打的就是一场心理狡辩战，如果你掌握对方的信息越多，越准确，就越能占据主动权。

1. 沉默定律——不要急于表达自己 / 85
2. 大话空城计：玩的就是信息不对称 / 88
3. 察言观色，掌握暴露不同人个性的本领 / 90
4. 善用沉默的力量，逼对方先亮底牌 / 92
5. “狼来了”——制造虚假的心理映象 / 94
6. 让人得到超过预期的回报，就会冰释前嫌 / 96
7. 巧用最后时限，迫使对方就范 / 98
8. 用耐心与优势和对手周旋会动摇其判断力 / 100

Contents
目 录

第六章 足智多谋的心理智慧

——帮你战胜生活中的一切挑战

在现实生活中，人们往往会遇到很多的问题，也会产生很多的困惑，于是在行为上也产生很多与常理相悖的表现。那么，这样的行为是在什么情况下产生的呢？通过行为来透视人们的内心，透过这些行为可以发现他人的心理智慧，这样就可以帮助我们解决复杂的事情，解除我们心理的难题与困惑，并有效地指引我们调整自我行为。

1. 自我示弱定律——创造一个宽松的环境 / 103
2. 恰当地发问，才能获得自己想要的信息 / 106
3. 主动认错，巧妙避开锋芒 / 109
4. 摸清底牌，再对之发力 / 112
5. 与其抑制人性的弱点，不如唤醒人性的优点 / 115
6. 学会到什么山，唱什么歌 / 117
7. 故意暴露“弱点”，麻痹松懈对方 / 119
8. 隐藏实际目标，让对方有选择的余地 / 121

Contents
目 录

第七章 规范错位的心理博弈

——感情不能拿金钱来衡量

感情投资是性价比最高的投资，它既不需要你拿重金去送礼，也不需要你去用多大人情去帮助或支持别人，它只需要你在平时的生活中给予别人一点小小的恩惠，或是让自己尽量多吃一点小亏，别人马上就会对你满怀好感。所以，我们绝不要忽视感情投资的重要性，现实生活中情感投资往往比任何投资都来的功效明显。

1. 相似相惜律——投其所好，寻找共同点 / 127
2. 给对方戴高帽，让“不”变为“是” / 129
3. 洞悉对方的心脉，引领谈判的方向 / 131
4. 必要时洒下几行泪，赢取对方的同情 / 134
5. 兴趣背后，隐藏性格 / 136
6. 识破语言风格中蕴含的玄机 / 139
7. 岔开对方的话题，避开对方的锋芒 / 142
8. 平时冷庙烧高香，遇到困难有人帮 / 144

Contents
目 录第八章 过度自信的心理暴露
——成也萧何，败也萧何

人们生存在一定的社会环境中，所表现出来的言谈举止和行为习惯都在一定程度上反映着一个人心理的真实状况。曾经有心理专家指出：人的外在表现是“内在自我”的延伸，外在表现在一定程度上可以透露出一个人内心的真实想法和情感。因此，行为是人心理的一面最好的镜子，透过一些行为，我们可以发现他人隐藏的陷阱。

1. 皮格马利翁效应——暗示的力量 / 149
2. 社交中成败的法则——善于观察人 / 151
3. 秋香的笑显露出的魅力 / 154
4. 可怕的不是事业失意，而是心灵失控 / 155
5. “脚语”——反映性格，泄露情绪 / 158
5. 嘴边藏真情，口头禅暴露性格 / 160
7. 打乱对方的阵脚，创造取胜的机会 / 165



第九章 自我为中心的心理倾向

——人人都希望能够掌握局势

往往有许多人，在采取某种动作行为的时候，通常是无意识之下做出的，可能连他们自己也不知道自己为什么要这样做，只是觉得自己好像受到什么控制一样，身不由己。其实，这种力量就是心理倾向的力量。我们每个人都受到自身一种潜在的心理倾向习惯或者心理意识的影响，而这种心理倾向影响是潜移默化的，所以，我们在人际交往中一定要注意克服这种影响。

1. 谎言定律——从善意的角度出发 / 171
2. 颜色喜好与性格的大学问 / 174
3. 明察暗访说谎者的证据 / 177
4. 语调不同，断其禀性 / 181
5. 善用“自己人效应”，将他变成自己人 / 184
6. 适时的沉默也是一种有效的表达 / 186

Contents
目 录

第十章 损失规避的心理侥幸

——每个人都害怕失去大于得到

一个人嘴上说的和内心想的有时也许不一致，这时你就需要通过察言观色来洞悉别人的内心深处真实的想法。言行举止可能暴露一个人的性格，也可能表明某一个人的地位，性格、品质甚至他内心的情绪；表情、眼神让我们窥测他人内心，衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉中出卖自己的“主人”。只要我们在交往的过程中细心观察这些就可战无不胜了。

1. 情境同一性——创造与对方共鸣的情境 / 193
2. 故意效仿对方的动作，引发对方的好感 / 196
3. 创造共同体验的机会，缩短彼此的距离 / 198
4. 适当地吐露自己的隐私，令对方产生亲切感 / 200
5. 假设共同的敌人，唤起对方的协作 / 203
6. 表情动作——假面具中的乾坤 / 205
7. 用优厚的条件诱惑对方，让他接受其余的部分 / 208
8. 抓住对方的弱点，巧妙地加以利用 / 210

Contents

目 录

第十一章 智慧进行心理操纵

——听清“话外音”沟通零距离

在人际交往的过程中，人们往往都会准备或拥有一定的指导自己行动的心理操纵原则，外化出来就是为人处事的态度和心态。如何获得一个良好的人缘关系？如何建立一个和谐的、融洽的人际关系网？是很多人颇为苦恼和关心的问题。其实，答案只有一个，熟知并灵活运用生活中的社交心理操纵术，就会让你在社交场上左右逢源。

1. 非理性定律——人们往往以感情去判断 / 215
2. 如何识别对方假相后的目的 / 217
3. 封锁信息来源，控制对方心理 / 218
4. 如何推知自己面试后的结果 / 221
5. 肯定别人背后的真实想法 / 223
6. 听出真意——弦外音更真实 / 225