

每天懂点

社交攻心术

精通驾驭人心的控制策略
掌握读懂人心的社交艺术

刘名远◎编著



刘名远◎编著

每天懂点 社交 攻心术



图书在版编目(CIP)数据

每天懂点社交攻心术 / 刘名远编著. — 北京
: 中华工商联合出版社, 2012. 4
ISBN 978 - 7 - 5158 - 0162 - 9

I. ①每… II. ①刘… III. ①心理交往 - 通俗读物
IV. ①C912.3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 029337 号

每天懂点社交攻心术

编 著: 刘名远
责任编辑: 吕 莺 郑承运
封面设计: 白立冰
责任审读: 郭敬梅
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: 三河市杨庄镇明华装订厂
版 次: 2012 年 5 月第 1 版
印 次: 2012 年 5 月第 1 次印刷
开 本: 710mm × 1000 mm 1/16
字 数: 280 千字
印 张: 14.75
书 号: ISBN 978 - 7 - 5158 - 0162 - 9
定 价: 29.80 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. chgsclbs. cn
E - mail: cicap1202@ sina. com (营销中心)
E - mail: gslzbs@ 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

PREFACE

人活在这个世界上，就得与形形色色的人打交道，本来看似简单的事情，由于利益的冲突，或是由于人的多变性，也会变得复杂起来。比如，如何与同事相处；如何才能得到领导的赏识；如何面对突然辞职的员工；如何应对刁钻的顾客；如何与爱人相处，等等。别看这些事情是日常生活中每个人都可能遇到的小事，但是小事不小，它们如一颗颗定时炸弹，如果处理不当，可能使自己的人生遇到阻力。可见，处理好人际关系绝对是人生最重要的一门必修课。

对于人而言，社会交往是至关重要的。人的一生中绝大多数时间都在参与社交活动。那么是什么决定了交际交往的好坏呢？又该怎样才能建立起良好的人际关系呢？本书将从心理学的角度为你揭示建立良好人际关系的方法和技巧。

运用心理学来改变人际关系状况，应该从两方面着手，一方面调节自己的心理，另一方面就是掌控别人的心理。

与陌生人相处其实并不难，关键是要给对方一个认同自己的理由。不要自高自大，不要做“百事通”，不妨谦逊地多向别人请教几个问题，通过让别人获得自我满足感，结下更多的人缘。

要想让别人全力帮助自己，就得学会分享和给予，同时也要让对

方知道，他们能够通过帮助我们获得一些利益。如果一个人一味地计较个人的得失，估计没有谁会愿意帮助他。

与别人产生矛盾后，不要总是对对方怀恨在心，而应该与对方握手言和，化干戈为玉帛。

谁都希望别人能够对自己言听计从，可是，很多时候却不能如愿，这是为什么呢？因为我们没有让对方看到，按照我们的意见去办，他们会得到哪些收益。

总之，想要成为一位社交达人，就应该懂点社交攻心术。即使你对这门“功课”还不了解，也不要觉得一切为时太晚。想要精通社交攻心术，可以就从现在开始，就从本书开始。

目 录

CONTENTS

第一章 给别人一个认同我们的理由

谦虚的人受欢迎	000 002
人都喜欢有缺点的完美	000 004
维护他人的“面子”	000 006
先否定、后肯定，更得人心	000 009
责任感是获得认可的前提	000 011
满足别人的自我价值感	000 013
好情绪给人留下好印象	000 015
记住有关别人的小事	000 020

第二章 迅速与陌生人打成一片的技巧

与陌生人“一见如故”	000 024
先填饱对方的肚子	000 026
寻找对方感兴趣的话题	000 028
付出人情，收获人心	000 030
微笑是打开陌生之门的钥匙	000 032
赞美能迅速拉近距离	000 034
展示个人魅力	000 037
察言观色，随机应变	000 039

第三章 破解他人的心理密码

- 忘却中隐藏着对方的弱点 000 044
- 从对方的服饰看穿其心理活动 000 045
- 移情可以感知他人的内心 000 047
- 行为揭示了人的心理 000 048
 - “握手”会暴露对方的心理秘密 000 050
- 谈论的话题反映了对方的心理 000 052
- 表现得友好并不等于认可 000 054

第四章 获得别人大力支持的心理攻略

- 根据对方的欲求设置“诱饵” 000 058
- 看清“假面具”后的本质 000 059
- 用美好的前景激励他人 000 062
- 用对方的观点说服对方 000 064
- 尽量让对方说“YES” 000 065

第五章 分析对方心理，巧妙化敌为友

- 君子不念旧恶 000 070
- 善待自己的对手 000 071
- 试着接近自己的对手 000 073
- 己所不欲，勿施于人 000 074
- 得理切勿不饶人 000 076
- 退一步海阔天空 000 078
 - “打人不打脸”，揭人不揭短 000 080

第六章	让别人言听计从的心理策略	
	巧妙运用自己的期望	000 084
	给对方提供宣泄的渠道	000 086
	激励他人的巧妙方法	000 089
	让他人听从“指令”行动起来	000 092
	让他人履行诺言的心理技巧	000 094
	利用“最后时限”策略	000 096
	给对方安排一个竞争对手	000 098
	给对方一些善意的“威胁”	000 101
第七章	换位思考，赢得领导的赏识	
	从领导的角度想问题	000 106
	不要与领导对着干	000 108
	坚决服从领导的安排	000 110
	表现自己，做领导欣赏的人	000 112
	成为独当一面的“墙”	000 115
	低调做人，不与领导“抢镜”	000 118
	密切联系领导，切忌敬而远之	000 119
	祸从口出，管住自己的嘴巴	000 121
第八章	尊重同事，做友好的“盟友”	
	故意示弱，向同事求援	000 126
	“冷待”同事，“受冻”的是自己	000 128
	别把竞争当做“生死之战”	000 131
	同事之间要以“和”为贵	000 136

控制情绪，避免正面冲突	000 139
各司其职，切忌越界	000 142
以退为进，别与同事“争功”	000 144
尊重自己“讨厌”的同事	000 147
第九章 商场博弈，谨慎为上	
投资“人情生意”	000 152
白纸黑字才可信，空口无凭不可信	000 154
选择合作伙伴要谨慎	000 156
商场竞争切忌盲目出击	000 158
经商讲究一个“诚”字	000 162
商场博弈，既要胆大也要心细	000 165
第十章 把握交友分寸，友情更进一步	
利益是检验友情的“试金石”	000 170
再亲密的朋友也要保持距离	000 171
不要怀疑和欺骗朋友	000 174
要顾及朋友的自尊心	000 176
对待朋友也要有“礼”和“理”	000 178
冷静面对突然升温的友情	000 181
第十一章 学好恋爱心理学，爱情甜蜜蜜	
别因失恋而“虐待”自己	000 184
正确对待夫妻间的争吵	000 187
爱情需要耐心培养	000 190
给彼此留点个人空间	000 192
世界上没有完美的爱情	000 195

维系婚姻与情感的不是物质 000 198

猜疑心是婚姻的大敌 000 201

第十二章 用心做人做事，成为社交达人

学会做得体的自我介绍 000 206

与不喜欢的人和平相处 000 208

给他人良好的第一印象 000 211

适时给别人一个“台阶” 000 213

谦虚谨慎，避免让人相形见绌 000 216

多雪中送炭，少锦上添花 000 218

利用“吸引力原则”改善人际关系 000 220

巧打圆场，化解尴尬局面 000 222



第一章》》》》》

给别人一个 认同我们的理由

♥ 谦虚的人受欢迎

在社会交往中，很多人都喜欢吹嘘自己。这样固然能够满足自我成就感，却容易引起他人的反感。一方面，沾沾自喜的样子难免让人因羨生恨；另一方面，在某种程度上，这种做法意味着对他人的否定，使他人产生抵触心理。

有一个部门经理，工作业绩十分突出，在年底的表彰大会上，老板特别表扬了他，还额外送给他一个“红包”。主持人根据公司的安排，请这个部门经理谈谈感想。他接过话筒就开始说自己在这一年中如何兢兢业业，工作能力如何强，却完全没有提及领导对他的信任和重用，更没有感谢同事和下属的帮助与支持。

不管是领导还是他的同事，看到这样的情景都没有说什么，但是，从此，他们开始冷落他，疏远他。

就这样，一个月过去了，以前挂在他脸上的春风得意的笑容逐渐消失了，他渐渐成了公司里最不受欢迎的人。

在此，不要感叹该部门经理的领导、同事和下属的度量狭小，怪只怪这个部门经理太过傲慢，不懂得谦虚，忽略了他人的感受。一个人的成功中往往包含着别人功劳或苦劳，如果想独享荣耀，那么别人自然会心里不舒服。

留意一下那些受人爱戴的成功人士，我们就会发现，他们之所以能够



赢得人心、延续成功，往往是因为他们在大多数时候都表现得十分谦虚。谦虚才能够赢得他人的友谊，赢得与他人合作的机会。

前美国总统麦金利为人十分谦虚。在美西战争爆发之前，他就用自己的谦虚赢得了一位重要的却时常反对他的国会议员的心。麦金利总统对这位国会议员说：“老兄，这次战争的成败与否，我可只能全靠你了，你是所有人中我最信赖的人。”

作为总统，他表示自己完全要依靠对方，这在很大程度上满足了对方的自我优越感。事实上，即使没有这个人的帮助，麦金利也依然可以找到其他人，那位议员也很明白这一点。也正因为如此，他就更加认为总统的谦虚难能可贵了。

想要获得他人的好感，谦虚是必不可少的。需要注意的是，谦虚与自我否定是不同的。美国心理学家卢维斯指出：谦虚是一种美德，真正的谦虚并不是把自己看得很低、很糟，而是完全不考虑自己。真正的谦虚是不夸耀自己，而是把自己和别人都摆在正确的位置上，客观地评价自己和他人；而盲目地夸大别人而否定自己的能力，或者盲目夸大自己而否定别人，都不是真正的谦虚。

那么，怎样做才算是真正意义上的谦虚呢？

» 1. 充分认识骄傲的危害

科学家巴夫曾说过：“人一定不能让骄傲支配自己。由于骄傲，我们会在应该妥协的场合固执起来。由于骄傲，我们会拒绝有益的劝告和友好的帮助，让成功从身边溜走。而且，由于骄傲，我们会失掉客观的标准，迷失自己。由于骄傲，我们会失去身边人的友谊。”

» 2. 抛弃自卑，树立自信

当一个人内心充满自卑而又渴望自身价值得到肯定的时候，就会对外表现为骄傲自满。美国《心理科学》杂志公布了一项研究成果：人在现实生活中，其内心越自信，外在表现越是低调和谦虚。可见，自信是谦虚坚实的心理基础。

» 3.客观全面地认识自己与他人

《史记》中记载了“夜郎自大”的故事。夜郎国王对当时的各国形势没有客观、全面的认识，自以为夜郎国是最富有、最强大的国家，他非常自大地问汉朝使节：“汉与我孰大？”可见，如果不能客观全面地认识自己和他人，就容易出现骄傲自满情绪。

» 4.正确面对批评和建议

面对别人的批评和建议，我们一定要谨慎，不能过于主观，而要去考察它的正确性。对合理的、正确的批评和意见，我们要及时接受和采纳。即使别人提出了不正确的意见，我们也不能随意否定别人，要秉持“自勉”的态度去对待。

♥ 人都喜欢有缺点的完美



一位著名的心理学教授曾做过这样一个实验。

他准备了四段情节类似的访谈录像：

第一段录像中，受访者是个十分优秀的成功人士，他不仅外貌俊朗，而且成就了辉煌的事业。在整个访谈过程中，他表现得自信、从容、谈吐不俗，近乎完美。

第二段录像中，受访者也拥有同样好的条件。不过，在整个访谈的过程中，他显得有些紧张，甚至不小心碰倒了茶杯。

第三段录像中，受访者是一个普通人，他没有俊朗的外貌，更没有引以为傲的成就。在整个采访过程中，他虽然没有出错，但也没什么突出的表现。

第四段录像中，受访者也很普通。在采访过程中，他显得不知所措，

也因为紧张而打翻了茶杯。

教授将四段录像播放给众多的测试者观看，然后让他们选出自己最喜欢和最不喜欢的人。

结果，最不受欢迎的人是第四段录像中的受访者，几乎测试者都选择了他，这一点也不奇怪。不过，令人惊奇的是，最受人喜爱的人也并非第一段录像中那位几乎完美的受访者，而是第二段录像中打翻了茶杯的受访者，有95%的测试者选择了他。

这个实验反映了一种心理现象——心理学上著名的“出丑效应”。它是指全无缺点、近乎完美的人并不一定能够得到人们的认可，而那些整体表现完美，却又有些小缺点的人，反而更容易获得人们的认同。

人们虽然向往完美，但是在潜意识中对完美却有一种排斥。一方面，完美与现实生活的距离过大，让人觉得很真实；另一方面，人在潜意识中或多或少都认为：承认完美是一种自我贬低，而自我贬低与实现自我价值的本质需求是相违背的。所以，人们对“完美”有一种既向往又排斥的矛盾心理。

中央电视台心理访谈节目的专家、全国著名心理学家赵梅，曾到某地出席一个心理学讲座。当时，她细致得体的穿着、优雅高贵的举止、知性化的语言，再加上渊博的学识以及在心理学界的卓越成就，使得在场的每个人几乎都认为她是个完美的女人，是个可望而不可即的女人。大家都钦佩她，但是却并不能完全从心理上接受她，更多的是把她当做一个外来的“神”。

由于赵梅老师的形象太过完美，众人都远远地坐在台下，甚至都不愿与她有近距离的接触，仿佛与她接近就会让自己无地自容一般。尽管她在讲座的过程中也主动与听众进行互动，但大家都表现得很拘谨。

不过，这种情况就在赵老师“出丑”的那一刻突然改变。她的高跟鞋

意外地被讲台前的台阶绊到，她失去了平衡，差点儿跌坐在地上。这时，她的脸一下子红了。这一刻，虽然她自己觉得有些尴尬，但是听众们却觉得与她之间的距离一下子拉近了，接下来便开始积极地与她互动起来。

试想，如果没有这个无伤大雅的“出丑”，赵梅老师始终都表现得那么完美的话，人们有可能在真正意义上接受她吗？努力让自己变得更加优秀，固然可以赢得他人的认可，但是表现得太过完美，却未必能够在社会交往中得到人们的认可。

♥ 维护他人的“面子”

心理学家指出，一旦人的“自我”受到威胁，就会不安；一旦“自我”受到伤害，就会感到十分痛苦，甚至会奋起反击。而自尊正是“自我”所包含的一个重要内容。

通常，人们都喜欢赞扬自己的人，而讨厌批评自己、让自己没面子的人。在人际交往中，要想获得他人的好感，就要重视他人的自尊，维护他人的面子。一方面，要提醒自己不要去践踏别人的自尊；另一方面，要学会积极地维护他人的自尊。

» 1. 避开他人忌讳

一般来说，他人的弱点、缺点、污点等忌讳之处，都是人际交往的“雷区”——碰不得。在社会交往中，我们应该避开以下三点：

(1) 丑陋之点。

每个人都有爱美之心，都希望自己是美丽的、俊逸的。然而，生活却不会慷慨地让所有人如愿。这个世界上有不幸的丑陋者和残疾者，他们大



多都比较自卑，不愿听到与自己的“短处”有关的话题。比如，秃顶的人忌说“亮”，肥胖的人忌说“肥”，矮小的人忌说“武大郎”，其貌不扬的人忌说“丑八怪”，跛脚的人忌说“举足轻重”，驼背的人忌说“忍辱负重”，等等。对于他们的这种完全正常的心理，我们应该充分理解。

(2) 失意之处。

人生在世，有起有落。即使今天看起来意气风发、踌躇满志的人，也难免有失意之处，或高考落榜，或恋爱受挫，或夫妻反目，或工作不顺……诸如这样的失败，本来就已经让人痛苦不堪，又被别人有意无意提起，怎能不让人感到气愤？即使是现在得意的人，也怕往日的失意传扬出去有失颜面。可见，他人的失意之处也是社会交往的“禁地”。

(3) 痛悔之事。

古人常说“知错能改，善莫大焉”。但是对于自己曾经犯过的错误，没有人愿意让每个人都知道。尤其是对那些涉及人品的错误（如曾有偷窃行为或生活作风问题），就更加讳莫如深。如果听到有人说起类似的错误，他们就会感到无地自容，有如芒刺在背般地痛苦。

有少数人习惯把自己的快乐建立在别人的痛苦上，以触别人的痛处、犯别人的忌讳为乐事，这是很不道德的行为。终有一天，他们必将自食自己种下的社交“苦果”。

» 2. 避开语言“雷区”

避开语言“雷区”是人际交往中的一种语言艺术，也是对他人的一种尊重，有利于我们建立和谐的人际关系。那么，如何才能避开语言“雷区”呢？

(1) 慎言相避。

说话前要了解对方的情况，绕开对方的痛处。比如，不在久婚不育者面前大谈“儿女经”。对人们来说，在平时做到“慎言相避”并不困难，但是在得意或自我吹嘘时，就很容易忘形，而一旦忘形就很可能会在无意中触犯别人的语言“雷区”。因此，在日常生活中，我们要把“慎言相避”