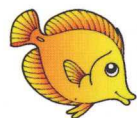


人人必读的心理魔法书

每天学点 心理策略

李宗远 毛静◎编著

MEITIAN XUEDIAN
XINLI CELÜE



您想了解的心理知识，这里应有尽有：

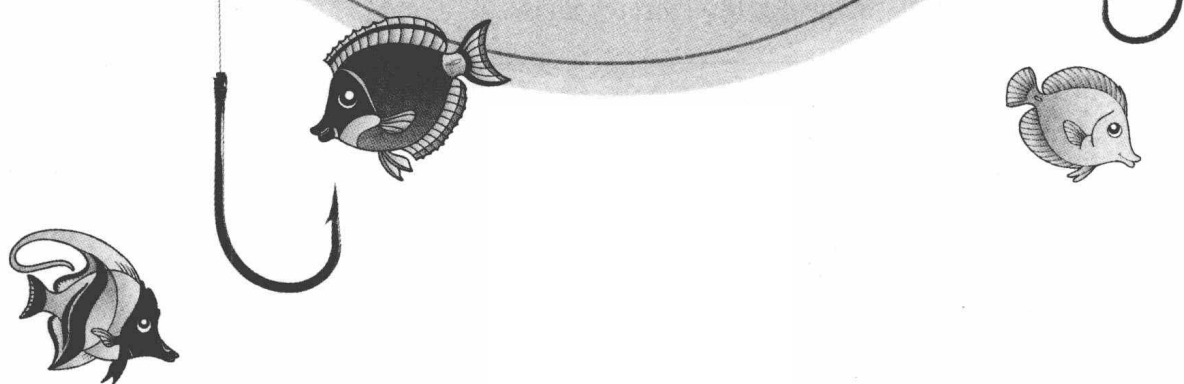
读心术、操纵术、攻心术、防人术、博弈术、暗示术、揣摩术、柔化术、沟通术、自助术、赞美术、说服术、拒绝术、排毒术、应变术、谈判术、倾听术、求人术……

最实用的心理策略宝典

每天学点 心理策略

李宗远 毛静◎编著

MEITIAN XUEDIAN
XINLI CELÜE



内 容 提 要

人际交往,离不开心理的较量,每个人都各怀心事、难以捉摸。多掌握些心理策略,就多一分优势,多一点机会。

本书是一部实用的心理策略宝典,囊括心理读心术、操纵术、攻心术、防人术、博弈术、暗示术、揣摩术、柔化术、沟通术、自助术、赞美术、说服术、拒绝术、排毒术、应变术、谈判术、倾听术、求人术等心理策略,教会读者在不同的场合下、不同的情境下,快速应用最恰当的策略与对方展开心理博弈,看透对方的真心,巧妙地操纵人心,让自己占尽优势。

图书在版编目(CIP)数据

每天学点心理策略/李宗远,毛静编著. —北京:中国纺织出版社,2012.3

ISBN 978-7-5064-7940-0

I. ①每… II. ①李… ②毛… 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(2011)第 201356 号

策划编辑:曲小月 闫 星 责任编辑:张 璞 责任印制:陈 涛

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

2012年3月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:22

字数:300千字 定价:36.80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

从古至今,成大事者必具有雄韬伟略。尤其是现如今,为人处世处处离不开人际交往,然而纷繁社会,人心叵测,竞争、合作无处不在,每个人面对亲人、朋友、爱人、领导、同事,甚至客户、路人,都想极力表现出自己对对方的喜爱和尊重,因为这其中涉及的是亲情、友情、爱情、利益或者面子问题,这些东西在每个人的生命中都是占有一定地位,因此想要建立一份和谐的生活,与周围的人保持较好的人际关系,就不能不管不顾地说话、做事,而应该有策略地进行人际交往。

中国人经常说“多个朋友多条路”,人际交往就是在为我们铺设前程,而只要掌握心理策略这把金钥匙,你不仅能够拥有更多的朋友,也能够各种人际关系中摆脱被动的局面,在心理层面占据主动,从而去影响和控制他人为你所用。这也充分说明了心理策略的重要性。当你想被他人喜欢的时候,需要他人自己效力时,需要化解他人敌意的时候,需要隐藏自己真实想法的时候,你都可以不露痕迹地运用心理策略,迅速看透对方、消除敌意,让其接受你的想法,成为你的朋友。

那么,怎样才能策略地交际呢?简单而言就是运用一些手段和技巧使社交活动变得更简单、容易。心理策略便是这其中的一种方法,也是最好用、最有效的交际手段。

任何一把锁都需要与它相匹配的钥匙才能打开它,心灵的枷锁也是如此,想要与一个人进行深层次的交往,必须要进入对方的内心,让他从心底

接受你。这也就是为什么有些人费劲唇舌也说服不了一个人,而有些人三两句话就让对方折服的原因,因为懂得对方的心理,自然能够理解对方,站在对方的角度去看待问题,并且能够从关键点上打开对方的心结,攻占对方的心理。如果我们掌握了这些心理策略,并娴熟运用,也能够迅速地堪破对方心理,突破对方心理防线,赢得对方的心理认同。因而,只要握有社交心理策略这把钥匙,就能拥有强劲的人脉力量,通往似锦前途的大门也会为你打开。

本书就是为处于激烈竞争和复杂人际关系中的你量身定制的,为你展现出了人们所能接触到的各种场合和情景,并提供了丰富的心理策略以供参考和应用,全书将心理策略细致分类为:读心术、操纵术、攻心术、防人术、博弈术、暗示术、揣摩术、柔化术、沟通术、自助术、赞美术、说服术、拒绝术、排毒术、应变术、谈判术、倾听术、求人术等二十多个方面的内容,对每一种策略都进行了详尽讲解,并告诉你如何付诸实践。你可以通过书中形象生动的现实案例,看穿人性的弱点和复杂的心理活动,了解有心计的人是怎样处理日常事务的问题和人际关系的,最后,通过对他们一些行为的分析、总结,使你学会洞察人心、影响人心,进而掌控人心、把握大局,在社交中娴熟地运用心理策略,达成自己的目的。

编著者
2011 年 11 月

目录

第1章 心理读心术：一眼看穿他人的心理策略	1
相由心生，观其面相初判人心	3
听其声音，了解其人心理性格	4
身型与神情往往揭露出他人的性格	5
面部表情与肢体动作透出隐秘的内心	6
服装与饰物的搭配展现个人情趣	7
说话习惯与方式隐藏人生活的秘密	8
心灵的美丑：看人笑脸，听人笑声	9
坐相看出人的性格倾向	10
走路姿势看透别样内心	11
卧姿揭示他人个性特征	12
吃相暴露对方真本性	12
醉态暴露他人真品性	13
观其好恶，知人心性	14
看他的朋友，分析其真实心理	15
文化背景相异，人心也相异	16
读懂与你有代沟之人的心理	17
举手投足间不经意流露真实目的	18
信手涂写透析心灵私密	19



第2章 心理操纵术:影响他人决策和行为的心理策略	21
巧设悬念,令其不禁追逐你的思路	23
令其身心受到鼓舞,乐于与你接触	24
用热情来给对方的心加温	25
坦诚的心更能让误解消除	26
主动一些,掌握化解矛盾的离合器	27
给对方化解怨气的时间	28
为对方做点事吧,你不会白白付出的	29
礼物能表达你的歉意	30
不要因为对方的冷漠而放弃	31
展现责任感,对方更乐于为你效劳	32
给他人好处,助自己顺心	33
让对方对你产生心理依赖	34
如何解他人顾虑,行自己意图	35
借他的朋友影响他的心理	36
运用逆反心理,使其入局	37
投其所好,吸引对方与你相随	38
 第3章 心理攻心术:突破他人内心防御的心理策略	 41
巧妙引导对方,驾驭攻心意图	43
搜集他人各种信息,攻心全方位	43
良好的态度,让对方欣然于你的攻心策略	44
让更多人参与你的攻心策略	45
职场上的攻心大攻略	46
社交场上攻心有绝招	47
家庭中也要会用攻心之术	48



攻心不能太直接,巧试多种策略	49
虚张声势攻破心理底线	50
暴露情感,令对方内心柔软而攻之	51
虚心的姿态,让对方心理感到优越	52
 第4章 心理驾驭术:掌控对方心理动向的策略	55
准确预测对方需求,调整驾驭策略	57
为其预算,巧妙为其描绘出美好蓝图	58
驾驭下属,领导需要“冷面”	59
冷热水效应:调控对方的心理	60
禁果效应:让对方想大胆一试	61
若即若离,吊人胃口巧驾驭	62
深层驾驭,操纵旁人控制他人	62
利用对方的弱点,乘虚而入地驾驭	63
鲶鱼效应:让对方紧张起来	64
软化效应:创造良好环境驾驭对方心理	65
热炉效应:怕烫就会知难而退	66
利用崇拜心理,铺设对方追逐路途	67
 第5章 心理藏心术:掩饰内心真实意图的心理策略	69
首因效应:伪装好给人的第一印象	71
改变装束,也能巧妙藏起真个性	72
以退为进,蓄势待发	72
适时隐藏自己的优越之处	73
用笑容巧妙掩盖自己的愤怒	74
小心言行,不要轻易外露自己的情感	75
把过去的事掩埋好,保护自己隐私	76



外露天真,内含城府	77
制造晕轮效应,懂得隐藏弱点	78
懒蚂蚁效应:默默观察,最后再发挥作用	79
声东击西,用相反的势态掩藏真心	80
 第6章 心理防人术:巩固自己心理防线的策略	81
保持清醒,识破他人的攻心与操纵	83
刺猬法则:保持好与人的安全距离	84
谨慎对待爱挑毛病的心细之人	85
如何看出他人的心机与城府	86
墨菲定律:做事多想一点,避免他人发难	87
言多必失,小心八卦之人	88
拒绝流言效应,巧妙防御传播流言之人	89
 第7章 心理博弈术:捉摸对方心理意图的策略	91
排好阵势,先威慑他人内心	93
小心相处,博弈出好人缘	94
令对方失误并降服的心理博弈策略	95
爱情也要精心博弈	96
买卖中的心理博弈学问大	97
职场中深不可测的博弈术	98
职场对手的心理博弈法则	99
管理者对待下属的心理博弈之道	100
移情是心理博弈中的迷魂秘法	101
登门槛效应:一点点地侵蚀他人的心理防线	102
超限效应:过度刺激对方会招致大患	103



第8章 心理暗示术:潜移默化施加影响的心理策略	105
暗示自己的几种心理策略	107
暗示他人自己形象良好	108
将个人喜恶巧妙暗示于人	109
吸引对方把关注重点放在你的暗示上	110
批评与提意见的暗示话语	111
多用积极的暗示,给对方鼓励	112
回避其实也是一种暗示	113
如何暗示你的上司你想升职加薪	114
如何给对手暗示,令其心先败于你	115
借其他事物隐喻,令对方主动联想	115
 第9章 心理揣摩术:洞悉对方真实意图的心理策略	117
捕捉瞬间,“微表情”显露的才是真实心思	119
如何看穿他人谎言背后的心理	120
揣摩陌生人的心理策略	121
职场纷杂,看清同事间的复杂心理	122
观其行为,通晓对手心思	123
听其朋友说他,推测其人品性	124
 第10章 心理赢心术:让你广结深厚人脉的心理策略	125
让他人感受到你的真诚	127
记住他人的名字,令人感到欣慰	127
打个圆场,捍卫对方自尊	128
懂得迎合,让他人感到被重视	129
把功利让于人,他人会感恩于你	129



让对方姿态高于你,他会乐于照顾你	130
谦虚引起他人对你的指导之心	131
与一些人打交道你必须学会巧妙忍耐	132
雪中送炭,更易走近人心	133
 第 11 章 心理柔化术:化开世间冰雪的柔情攻略	135
学会动情,太过理性反而无法成事	137
不予纷争,用感恩让对方自惭形秽	138
适时哭泣,让泪光照进对方的心里	139
宽松的人际关系少不了包容心理	140
用善良转变他人的阴暗心理	141
 第 12 章 心理沟通术:言谈之间掌控对方的心理策略	143
听人说己,能更好地把控人心	145
空白效应:适时沉默是沟通的良好调剂	146
用你的神情表示你内心关注	147
让人读懂你想让对方了解的心理	148
打开对方兴趣话匣,令人内心愉悦	149
总结共鸣,拉近与对方的距离	150
让你的身体语言帮助表达你的真实心理	152
选对谈话方式,满足对方的个性心理	153
幽默的心理令沟通出彩	154
轻松言语,打消陌生的尴尬心理	155
巧用玩笑,化解对方敌意	156
适当自嘲,令大家更乐于与你接触	157
欲扬先抑定律:好话来压轴	158



第 13 章 心理自助术:真正的解救来自自己的策略	161
给自己的心灵一面全方位的镜子	163
多一点自省的心理	164
受到困扰与伤害时,如何平静	165
摔倒了还要漂亮地爬起来	166
如何修复自己的“旧伤”	167
不要让你的热情熄火	168
适时给自己一针心理“稳定剂”	169
有张有弛,弹簧心理调节策略	170
詹森效应:关键时刻的心理保护	171
少一些比较,就会多一些开怀	172
心理平衡之法,抵御外界的诱惑	174
刻板效应:小心自己下意识的行为	175
别回头,把目光放在现在眺望未来	176
瓦伦达心态:患得患失于事无益,专心致志方成大器	177
看淡成败得失,得到悠然心境	178
 第 14 章 心理赞美术:令人心悦、助你成事的心理策略	181
贝勃定律:不轻易赞美,关键时刻表达	183
夸赞要夸到人的心坎儿上	184
细节赞美更能打动人心	185
赞美他人,留下自己的好印象	186
过分赞美有“毒”,反让人起戒心	187
学会看穿别人对自己的赞美	188
动用赞美,使弱者变得强大	189



第 15 章 心理说服术:改变对方抉择的心理策略	191
辨析心性:从对方能接受的角度入手	193
暖人心扉,让人难以拒绝	194
将对方捧高,使其不敢下来	195
利用逆反心理,激起对方的挑战欲	196
利用从众心理,令对方连连认同	197
适当的“利诱”起到意想不到的效果	198
利用权威效应,他人更易接受	199
手表定律:两个人同时说服时要思想一致	200
利用反面教材,令对方心生畏惧	201
帮助对方进行无限地联想,使之认同	202
“谎言说一千次变成真理”暗示说服术	203
 第 16 章 心理拒绝术:和谐化解拒绝的心理策略	 205
不做“老好人”,知拒绝路才顺	207
先表示谢意,再委婉地拒绝	208
顾左右而言他,让人自知其意	209
给他人台阶,自然过渡到拒绝	210
巧妙地暗示于人,大家心知肚明	211
适时拖延也是一种不伤和气的拒绝	212
巧用旁人帮你达成拒绝	213
用自嘲的方式委婉拒绝对方	214
拒绝不合理请求的心理策略	215
拒绝合理请求时要小心翼翼	217
表露自己难处,令对方不好开口	218



第 17 章 心理排毒术:销毁心灵垃圾的心理策略	221
摒弃自卑,学会为自己喝彩	223
妒忌之心,会毁灭生活的安逸	224
怎样给愤怒一个安全出口	225
吹散开抑郁的阴霾,前面会更明朗	226
摆脱无谓的担心,选择平静身心	227
充实内心可以丢掉虚荣	228
怎样走出没有尽头的贪婪之路	230
海格力斯效应:别总想着以牙还牙	231
依赖是需要戒掉的心魔	232
多疑之心从何而来,从何驱除	233
吝啬其实是一种看不开的心病	235
用美好淡化自己的仇恨	235
强化自己的心志,不再半途而废	237
投射效应:比较的心理是可怕的	238
如何摆脱犹豫不决的摇摆心理	239
如何几句话摆脱考官的难题与言语陷阱	240
如何表达,让考官觉得和你迅速拉近了距离	243
扬长避短地说话,令考官从心里欣赏你的优势	246
如何讲话说得收敛,让考官感到你很虚心	249
如何表达出你的服从,令考官觉得你好调教	252
沉稳而不失热情的语言,调动考官的心	254
观察考官的喜好,抓住时机说些悦耳的话	257
如何大方地介绍自己,留下初次好印象	260
与陌生人聊什么,能迅速消除心理尴尬	262
怎样谦逊地说话,让他人感到优越舒服	265
多说积极的话语,令对方感到振奋开心	267



说好客套“场面话”,令对方明白你的礼数	270
说“不经意”但真诚的赞美话,让对方悦耳及心	273
说话把握分寸,使他人感觉你是个得体的人	275
这样巧妙提问,即使陌生也愿意回答你的问题	277
适时的“自我暴露”,让陌生人感到你的单纯	279
 第 18 章 心理变应术:巧对无常世俗的心理策略	283
学会以静制动	285
如何应对恶人的背后攻击	286
丑话先说,出事也能抽身	287
激烈之事,先“降温”缓处理	288
面对反对,如何安抚人心	289
面对他人栽赃,如何消除对方内心的阴霾	290
别做“扫兴者”,有困难也绕个圈	291
 第 19 章 心理谈判术:在谈判中占据上风的心理策略	293
示弱令对方放松警惕,更易乘虚而入	295
选择有利于自己的场合,更好发挥优势	296
在对方疲惫时,动摇其心志	297
施加压力,迫使对方作出让步	298
名人效应:吸引对方参与	299
学会出其不意,令对方不知所措	300
把握占小便宜心理,懂退让钓大鱼	301
利用时限,让对方先坐不住	302
拆屋效应:先来个狮子大开口	303
近因效应:结尾的艺术	303



第 20 章 心理倾听术:让对方倾心于你的聆听之道	305
给予眼神的交流,让诉说者备感尊重	307
反馈效应:诉说者都渴望共鸣	308
适时探问,让对方有兴趣讲下去	309
配合神态,让对方知道你的兴趣所在	310
失意的诉苦者的心,最需要关怀	311
迎合得意的诉说者,拉近心理距离	312
自然过渡,让对方继续说你需要了解的部分	313
观察中倾听,洞悉对方的谎言心理	314
由诉说话题,了解对方内心真实所需	315
由他人的语气,判断事情的轻重缓急	316
 第 21 章 心理求人术:让他人主动帮你的心理策略	 319
展现自己的“利用价值”,使被求者乐于帮你	321
弱化请求,令对方感到这个忙不难帮	322
铺垫缓和气氛,让对方感到轻松	323
博得同情,触动对方柔软的内心	324
懂得恭维,令对方自信于自己的实力	325
适度刺激对方成事之心,也能促成目的	326
抓住短处,令其不得不答应你的请求	327
借人之光,运用他人攀附之心达成目的	328
投其所好,令对方爱怜礼物而答应请求	329
异性相吸定律:求异性办事更容易	330
库里肖夫效应:令被求者与你感同身受	331
欲说还休,激起对方了解你的欲望	332
焦点效应:以对方为中心	333
 参考文献	 334



第①章

心理读心术：

一眼看穿他人的心理策略

很多时候，我们想要去真正了解一个人，了解他内心的真实想法，并不是一件容易的事情，因为，每个人或出于防卫，或出于欺骗，通常都会把自己隐藏在一张无形的面具后面，不让他轻易地知道自己的心理。然而，没有人可以把自己完完全全地隐藏起来。一个人的眼神和举动，甚至是 he 着装的颜色，都会暴露出他的心理和性格。