

武志远◎编著

没有失败的谈判，没有受挫的社交
没有不能说服的人，没有不能成功的事

活学活用 心理策略

攻克人心、心想事成的心理策略宝典



掌握心理策略
一眼识人，打破隔阂，轻松交际

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

活学活用 心理策略

武志远◎编著

国家一级出版社  中国纺织出版社 全国百佳图书出版单位

内 容 提 要

人际交往是心与心的碰撞,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,可以让你在与人交往时更加轻松。

本书是一部教你应用心理策略开展社交活动的实用读本。书中不仅一一揭开心理效应、心理定律等心理学知识的神秘面纱,并且在阐释心理学内容的同时,介绍多种有效应对心理博弈的策略。例如,如何察言观色识人心,如何进行心理暗示,如何吸引和结交陌生人,如何说服他人、获得信任、得到帮助等。这些方法和技巧配以诸多鲜活的案例,在不同情景下进行详尽解析,让你在社交活动中游刃有余,轻松达到目的。

图书在版编目(CIP)数据

活学活用心理策略 / 武志远编著. --北京: 中国纺织出版社, 2017. 10 (2017. 11重印)
ISBN 978-7-5180-3808-4

I. ①活… II. ①武… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第170721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 邮政编码: 100124

邮购电话: 010—67004461 传真: 010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年10月第1版 2017年11月第2次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 18.5

字数: 245千字 定价: 39.80元



凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前言

PREFACE

有人说，这世界上最难摸清楚的就是人的心理，所以才有了“知人知面不知心”的说法。事实上，人们的众多行为都受到心理的支配。你是不是曾有过这样的经历：

逛商场时，明明不是很喜欢某个东西，却因为销售人员的推荐而狠心买下了；原本看不惯的两个人，最后却成了知心朋友；而原本亲密无间的两个朋友，最终老死不相往来；原本不打算答应某人的请求，最后却被别人的三言两语改变了自己的想法。

为什么会发生这些情况呢？其实，都是因为心理因素在作怪。在我们的生活中，这样的心理战无时无刻不在上演，无论是工作、生活还是人际交往，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。”

心理学，影响甚至改变着我们的生活。有的时候，我们不但摸不透别人的心理，就连我们自己的心理也不能把控。为了获得更幸福的生活，我们有必要掌握更多的心理学知识，学习实用的心理策略。

伟大的心理学家荣格曾说过：“心灵的探讨必将成为一门十分重要的学问，因为人类最大的敌人不是灾荒、饥饿、贫苦和战争，而是我们的心灵自身。”

心理学是一种武器，是一剂良药，更是一缕春风。著名行为心理学派大师阿尔伯特·班图拉曾说：“心理学不能告诉人们应当怎样度过一生，但是，它可以给人们提供影响个人变化和社会变化的手段。而且，



它能帮助人们去评估可供选择的生活方式及社会管理的后果，然后做出价值抉择。”

简单来说，心理学上的种种策略，有助于你做出更好、更有价值的人生选择。中国古代兵法云：“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。”这一兵法尤其在现代社会社交生活中大有用武之地，如果不懂心理策略，即便你口若悬河、煞费周章，也可能南辕北辙、毫无效果；相反，如果精通心理学的知识，可能只需一时半刻，便能洞悉对方的内心世界，从而占尽社交先机，达到交际目的。

因此，生活中的每一个人，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，看清周围的人与事，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。

编著者

2016年12月

目 录

CONTENTS

第 ① 章 心理冷读策略：让你成为交际高手 / 001

心理冷读策略的全方位解读 / 002

通过观察解读对方真实意图 / 004

如何让对方说实话 / 006

如何在不知不觉中影响对方 / 008

如何提升社交能力 / 011

第 ② 章 心理洞察策略：通过细节了解他人 / 015

通过神色、举止看个性特点 / 016

各种姿态的暗含意义 / 019

通过笔迹看性格 / 021

找到病症，对症下药 / 024

第 ③ 章 心理沟通策略：让交流更见成效 / 027

巧妙提问，找出沟通的问题所在 / 028

什么是外向型沟通心理 / 031

通过眼神判断对方所想 / 033



- 如何与急躁的人有效沟通 / 035
- 如何与强势的人有效沟通 / 037
- 什么是和善型沟通心理 / 040
- 用一个秘密，交换一件心事 / 042
- 有策略的交流，让沟通更有效 / 044

第 4 章 心理表达策略：如何说更妥帖 / 047

- 巧设悬念，激发对方好奇心 / 048
- 看准时机再说话 / 051
- 否定句的妙用 / 053
- 学会提问，引导对方发言 / 056
- 如何巧妙获得对方的认同 / 058
- 选择性的问题让对方印象更深刻 / 060

第 5 章 心理暗示策略：潜移默化传达意见 / 063

- 如何让对方跟着你的思路走 / 064
- 通过暗示，拉近彼此距离 / 066
- 好处需要暗示 / 069
- 如何正话反说 / 071
- 学会恭维暗示 / 074
- 暗示让难以启齿的话顺理成章 / 077
- 营造氛围，巧妙暗示 / 079

第 6 章 心理赢心策略：赢了心就成功了一半 / 083

- 如何迅速赢得人心 / 084
- 巧用“首因效应”与“近因效应”博得好感 / 086



- 如何不刻意地赞美对方 / 089
- 从对方的喜好入手解读其心理 / 091
- 制造共同点，让彼此产生共鸣 / 094
- 学会当对方的“配角” / 095
- 真诚让你的好感度大大增加 / 098

第 7 章 心理自助策略：提升自己的影响力 / 101

- 用点小计策吸引对方 / 102
- 真诚让你赢得对方信赖 / 104
- 用自己的小秘密快速拉近彼此距离 / 106
- 有充分的自信，才会赢得信任 / 109
- 借用他人之口，赢得对方的信任 / 112
- 运筹帷幄，令对方对你肃然起敬 / 114
- 专业素质必不可少 / 116
- 犯点可爱的小错误 / 118

第 8 章 心理识谎策略：如何识破他人的假话 / 121

- 通过细节判断对方的言语真实性 / 122
- 迂回前进，试探真心 / 124
- 别放过对方的任何表情 / 126
- 提重复的问题看对方的回答是否统一 / 129
- 通过眼神判断对方是否在说谎 / 131
- 通过反应速度来判断对方是否在说谎 / 132
- 太过巧合的事，要仔细甄别 / 134



第 9 章 心理把握策略：如何把握心理走势 / 137

激将法的妙用 / 138

巧用“双重束缚”，不会遭遇拒绝 / 140

故意出错，套得对方的真心 / 143

如何营造距离感 / 145

如何对待固执的人 / 147

第 10 章 心理引导策略：把握沟通的主动权 / 151

话不说满，让对方跟着你的脚步走 / 152

学会“威胁”对方 / 155

巧设陷阱，激起对方的欲望 / 157

抓住对方贪图便宜的心理 / 159

如何让对方不知不觉同意你的观点 / 162

巧妙赞美对方，提升好感度 / 165

第 11 章 心理博弈策略：掌控心理博弈战 / 169

一眼发现对方的弱点 / 170

温柔必杀技 / 172

威胁恐吓计 / 175

找到对方的“命门” / 177

用对方的回忆来攻其不备 / 179

以退为进 / 181

运用权威，赢得对方信赖 / 184

第 12 章 爱恋心理策略：恋爱中的攻心策略 / 187

测测你们之间的心理距离 / 188



- 创造机会接近对方 / 191
- 如何含蓄表达情意 / 193
- 怎么知道对方对你的感觉 / 195
- 换位思考，给爱人多一份理解 / 197
- 经营爱情，男女都要有点策略 / 200
- 沟通是解决一切问题的药方 / 202
- 如何给爱情“保鲜” / 204

第 13 章 职场心理策略：让你左右逢源 / 209

- 巧用策略，赢得领导赞赏 / 210
- 博得信任，做领导的助手 / 213
- 谦逊让你更受欢迎 / 215
- 如何轻松化解尴尬 / 218
- 推功揽过，让你赢得好人缘 / 221
- 管理者的策略，提升领导气质 / 223

第 14 章 谈判心理策略：谈判就是一场攻心战 / 227

- 先抑后扬，掌握主动权 / 228
- 让对方先开口 / 231
- 先发制人不招后患 / 233
- 将心比心，赢得对方好感 / 236
- 营造舒适气氛，避免尴尬 / 239
- 把握主动，始终引领对方的思维 / 241
- 用数据说话，更有说服力 / 244



第 15 章 交际心理策略：跟谁都能聊得来 / 249

面对不同人，要说不同话 / 250

第一句话就要营造轻松的气氛 / 253

幽默让你更受欢迎 / 255

谈些有得聊的话题 / 258

把对方变成你的贵人 / 261

认同赞美对方是交际的捷径 / 264

掌握交际走向，把握主动权 / 266

第 16 章 百变心理策略：心理技巧活学活用 / 271

灵活运用百变心理策略 / 272

看清场合再识人 / 274

把握时机，抓紧机会 / 276

巧妙转折，自然过渡到你的意图 / 279

如何让对方在你面前敞开心扉 / 281

与众不同不是被孤立 / 283

参考文献 / 286

心理冷读策略： 让你成为交际高手

第1章



心理冷读策略的全方位解读

我们知道，人是这个世界上最具智慧的一种高级动物，作为人类，我们能了解很多神秘的问题，并能发挥其最大作用，可是，回过头来想想，世界上最难理解的问题是什么？有人给出的答案是：人。要读懂一个人的内心世界、性格、需求、欲望等，并非易事。当然，这也并非无从了解，但前提是我们需要掌握一门心理学技巧——冷读策略。它是一种打开陌生人心扉，从而建立良好人际关系的技巧。因为人是社会中的人，处于复杂的人际网络中，只有知道如何洞察他人的性格并善加研究各色各样的人物，才能在人际交往中左右逢源、游刃有余。

杜薇是一名刚毕业的学生，幸运的是，她应聘上了一家大型公关公司的策划人职位，成为人们羡慕的“白领一族”。

上班第一天，她兴奋地来到公司，如她所料，办公室果然是美女如云。站在她们中间，杜薇突然有一种“丑小鸭”的感觉。突然，一个美女走过来，热情地冲杜薇打招呼，杜薇自然也是热情地回应，然后杜薇也打量了一下这位同事，颇有御姐的风范：一身很惹眼的名牌。而正当这位同事和自己说话时，她看到其他几个同事都投来鄙夷的眼神，杜薇认识到这位同事应该是一个不受欢迎并且爱表现的同事，然后她给自己敲了一个警钟：以后不要和这类同事深交，否则不仅在职业上没有上升的空间，还容易得罪公司的其他人。

上班的第一天，根据自己的观察，杜薇就把办公室的同事以及领导



都划归为几种类型，并用不同的方式与他们每个人相处。果然，不到半年，她就在一阵支持声中升职了。

的确，现代社会的职场人士，除了要具备一定的职业能力外，还必须学会怎么和同事、上司相处，杜薇的聪明之处，就是在上班的第一天，弄清楚了每个人的性格，给自己打了“预防针”。

的确，世界上没有比真正地了解一个人的本性还困难的事情。每个人的性格不同，本性与外表也是不统一的，有的人外貌温良却为人奸诈，有的人神态谦恭却心怀欺骗，有的人看上去很勇敢实则很怯懦，有的人似乎竭尽全力实则另有图谋。

我们再来看下面的一个情景：

你和客户的谈判已经进入尾声，于是，你把合同拿出来，一份是“一次性付款”的，一份是“分期付款”的。当问到客户选择哪种付款方式时，你一边看着客户的眼睛，一边用手指轻轻地触碰“一次性付款”这份合同。此时，如果客户对于到底选择哪种付款方式比较犹豫，那么，你的“小动作”就起到了作用。当然，如果他已经选择了分期付款，那么则另当别论。

很简单，一笔生意就这样做成了。可能你会惊叹，冷读术真的有如此惊人的效果吗？的确，掌握冷读术，我们就能看穿人心。其实，古人早已提出了冷读术的具体操作方法。

诸葛亮曾说过：“夫知人性，莫难察焉。美恶既殊，情貌不一，有温良而为诈者，有外恭而内欺者，有外勇而内怯者，有尽力而不忠者。然知人之道有七焉：一曰间之以是非而观其志；二曰穷之以辞辩而观其变；三曰咨之以计谋而观其识；四曰告之以祸难而观其勇；五曰醉之以酒而观其性；六曰临之以利而观其廉；七曰期之以事而观其信。”

这里，诸葛亮不但提出了四种表里不一的人，更提出了七种识别办法，这对于知人识人，可以说是珍贵的参考资料，认真研读，肯定大有帮助。

这七种方法很实用，也很具体，能帮助我们识人、察人。当今社



会，使用这些方法不一定都妥当，比如，以利诱人、酒桌上通过灌酒来套他人的实话，我们都不能使用。不过我们还是应该从这些方法中汲取精华，因为识人不能从单方面入手，而应该综合考察，不仅要听其言，还要观其行；不仅要从其自身考察，还应多听听他人的评价等。

当你努力地去了解了别人的内心后，你就能树立起信任他人的形象，对方必定会同样信任你、接纳你。当然，掌握冷读策略，不仅仅是要看穿他人的内心，更是需要我们在前者的基础上把话说到对方的心坎上，从而把陌生人变为朋友，提升自己的人际交往魅力。如果我们能将冷读术运用自如，那么，我们势必能在职场上游刃有余！

通过观察解读对方真实意图

我们都知道，冷读策略是一种使用会话、心理策略建立信任关系的技巧，那些读懂他人内心的人不过是比其他人更为细腻一点、观察力更强一点而已。归结起来，掌握冷读策略，需要锻炼自己的观察力。

一天，保健器材推销员陈路敲开了一位准客户的门，开门的是个老太太。站在门外，推销员就看到了挂在墙上的照片。进门后，推销员便以此为话题与客户谈起来。

“阿姨，这墙上的照片是您儿子吧？看上去真英俊，一定是个知识分子。”

“这的确是我儿子，他现在在××大学当教授。他是个很爱读书的人，从小就爱学习，现在每天的大部分时间也是读书，平时都在学校，只有周末才回来……”

.....

一谈到儿子，这位老太太似乎有聊不完的话题。就这样，这位推销员和顾客关于教育孩子的一些话题谈了很长时间。过了一会儿，推



销员说：

“阿姨，您看，和您聊了这么久，我居然忘了今天来这儿的目的是，不知道您还记不记得，上周六在中山公园，您填了一张健康卡？”

“对呀。”“您真是很幸运，几百人中抽中了您，所以您将免费获得一张价值100元的健康检测卡，您好像在卡片上填了您有高血压，我们的仪器主要是检测心脑血管情况的。常检查，做好预防，不但可以省去很多治疗费用，更可以给您的儿子省去很多担心。您要是有时间的话，这几天就去我们公司看看，检测一下您的身体状况，您看怎么样？”

“嗯，你说得对，我一定要注意健康啊，不然我儿子在外面工作也不放心啊，我周末就去。”

这名推销员是聪明机智的，他的观察力也是惊人的。作为父母，最关心的莫过于子女，于是，他便从挂在墙上的照片入手，通过夸赞客户的儿子，来拉近和对方之间的距离，从而打开对方的话匣子，再顺其自然地过渡到销售上，成功销售也就水到渠成了。如果一开始推销员就“开门见山”，大谈购买产品的好处，估计他销售的过程也不会如此顺利。

那么，具体来说，我们应该从哪些方面来洞悉他人的内心世界呢？

1. 语言

语言是性格的最好体现，我们在不到三分钟的彼此交流中，大致就能看出一个人的性格：那些侃侃而谈的人一般性格外向；那些措辞谨慎的人一般做事小心；那些喜欢谈论生活点滴的人性格稳定；那些说话颐指气使的人可能习惯支配下属；那些说话音调高的人，往往性格浮躁、任性……

我们与人交流的时候，如果细心体会他人的语言，就能够或多或少地剖析出对方的心理。一个人说话的口气、语调足以彰显出其内心的情态：淡淡的短言少语意味着不耐烦；好似退让的冷语暗示着一种责备与生气；只有听到近似可笑的话语时，那才是亲切……

可见，语言确实需要我们耐心地去思考，也就是人们常说的察



言观色中的“察言”。“察言”是指通过对方的言谈了解其性格、品质、情绪及内心世界，从而摸透对方的心思。善于“察言”的确是社交的一种技能，但这并不是说思考研究语言就是为了“察言”，更重要的是怎样通过语言来把控人心，从而拉近心理距离，达到沟通的目的。

2. 体态语

生活中，尤其是那些善于交际的人，在语言上总是能做到“滴水不漏”，但在体态上做到不露痕迹却是不可能的。因为当人的大脑有某种打算时，其思维活动会支配身体的各个部位发出各种细微信号，这是人们不能完全控制，也是难以充分意识到的。如果一个人撒谎，可能经验尚浅的你在语言上根本看不出有什么不对劲，但如果懂得“读心”，从其体态语言上辨别，就容易多了。其体态信号有：脸色变化、动作不自然、肌肉紧张、眼神不自然等。因为在可以控制的有声语言与难以控制的体态语言之间，有意识控制的部分体态与难以意识到的部分体态之间，有意控制的短暂时间与难以控制的较长时间之间，必然会出现某种矛盾、差别，显得不协调、不自然。这就是体态语言的心理表现不可改变的原因。

总之，应该把冷读术当成一门必学的功课，在与人交往的时候，懂得识破对方的心理密码，也就多了一个成功的砝码。

如何让对方说实话

我们要想让对方接受我们的想法和意见，从而影响他人，就必须先探清对方的内心世界。但事实上，人们出于自我保护的目的，内心世界往往是隐蔽的，甚至会戴着面具与我们交往。我们要想探求对方的真心从而攻破对方的心理堡垒，可以使用一点冷读策略。我们先来看下面的