

Social
psychology

郑一◎编著

心理学与 社交策略 =2=

打动人心的人际技巧

〈 〈 〈 〈 〈 知人知面知心的社交艺术 〉 〉 〉 〉 〉 〉



分析社交行为的奥秘，了解他人心理的真意
把握心理脉搏，引导社交走向；应用心理策略，达成社交目的

 中国纺织出版社

心理学与 社交策略

==2==

打动人心的交际技巧

郑一◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

人际交往是心与心的交流,心理沟通、心理引导、心理博弈在每天与人打交道的过程中都会上演。掌握实用的心理学知识,能够帮你获得最佳的沟通效果,取得理想的结果。

本书从社交心理博弈策略、社交情景实战策略、人际交往策略应用等三个方面,教会读者如何洞察对方的心理,如何分析对方的心理弱点,如何影响他人的心理倾向,如何拉近双方的心理距离,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等,帮你看清人际交往背后的心理玄机,在人际交往中主动出击、施与影响,成为社交的赢家。

图书在版编目(CIP)数据

心理学与社交策略. 2, 打动人心的交际技巧/郑一编著. —北京:中国纺织出版社, 2015. 9
ISBN 978-7-5180-1879-6

I. ①心… II. ①郑… III. ①心理交往—社会心理学
IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 183072 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 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

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

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2015 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:20.75

字数:219 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

人类是群居动物,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策略,以期在最短的时间内,花费最少的力气去达到目的。

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,如何去改变自己的命运;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重要的作用。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,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

2015年5月

目 录

上篇：社交心理博弈策略

第1章 洞察对方的心理现象——从细节处把握他人的策略 /3

- 别让对方的谎言欺骗你 /4
- 与其握手了解他的性格 /6
- 藏在口头禅里的秘密 /8
- 从脚下的动作分析对方 /10
- 配饰会透露他的个性和喜好 /12
- 从习惯性小动作了解他人 /14
- 从眼睛快速了解交际对象 /16

第2章 容易表露的心理弱点——利用心理效应的影响策略 /19

- 人会被思维左右——思维定式效应 /20
- 看谁轻信表面的理由——过度理由效应 /22
- 社交中的不良情绪——霍桑效应 /24
- 告诫自己不要因小失大——蝴蝶效应 /26
- 谁都躲不开的从众心理——毛毛虫效应 /29
- 别想着下一次会做得更好——懊悔心理 /31
- 别不小心说话失了分寸——超限效应 /33

第3章 影响他人的心理倾向——情感征服的心理策略 /37

- 亏欠心理在交际中的妙用 /38



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

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

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

• 2 •

- 大方地展现自己 /86
- 把缺点当作进步的垫脚石 /88
- 积极的信念带来积极的人生 /90

中篇:社交情景实战策略

第7章 拉近心理距离的心理策略——换位思考,感同身受 /95

- 关键时刻维护他人自尊 /96
- 让对方感受到你的真心相待 /98
- 幽默使人感到亲切 /100
- 替别人着想,以心换心 /102
- 不经意的赞美让人愉悦 /103
- 适当的话题让人一见如故 /105
- 拉人一把让人感念一生 /106
- 通过细节赢得人心 /108

第8章 占尽先机的心理策略——睿智远谋,深藏不露 /111

- 选择熟悉的地方占据心理优势 /112
- 让对方自乱阵脚,创造取胜之机 /113
- 降低对方的心理门槛,获得谈判的胜利 /115
- 巧妙利用最后时限,迫使对方就范 /116
- 对方欺软怕硬,显示你寸步不让的决心 /119
- 用假象声东击西,影响对方的判断力 /120

第9章 让他人主动帮忙的心理策略——赢得好感,主动援助 /123

- 利用互惠心理,使其回报人情 /124
- 头衔效应,令人自觉效力 /126



强调事情难度,激起他挑战欲望 /132

着眼小事,化敌意于无形 /148

果断坚定,该出手时就出手 /165

想得到朋友,就让他们超过你 /177

- 共同体验,理解消除隔膜 /179
 亡羊补牢,修补关系要及时 /181
 善于谅解,不使人难堪 /183

第13章 让他人积极效力的心理策略——以理待人,赠人美言 /187

- 积极竞争赋予人向上的力量 /188
 明确责任,避免投机行为 /190
 利用好利本性推动事情进展 /192
 不吝肯定的言辞,收获更大效益 /194
 赠他人以荣耀者,必得多助 /196
 发挥优势,避免彼此内耗 /198
 给对方提供一个最好的机会 /201

第14章 巧妙利用情绪的心理策略——给予暗示,适当调节 /205

- 微笑是消除障碍的良方 /206
 忍无可忍,无须再忍 /208
 把眼泪留在关键时刻 /210
 假装发怒,事半功倍 /212
 愉快的氛围,让办事更轻松 /214
 沉默在交际中的妙用 /216
 用幽默化解交际危机 /218

下篇:人际交往背后的博弈

第15章 消除陌生,令人对你相见恨晚 /223

- 打破尴尬,和陌生人亲切交谈 /224
 初次见面,用第一句话迅速打动对方 /225



贴合人心,从对方感兴趣的话题入手 /234

抓住展示机会,令上级感到你不负众望 /246

有事需摆明,不搞小团体 /258

给予压力,适时制造竞争关系 /267

树立威严,控制上级与下属间的距离 /269

善用奖惩,激励与鞭策下属努力奋进 /271

第19章 理解客户,让他接连与你成交 /273

用感恩回馈客户,才会赢得更多 /274

运用心理战,激发客户达成交易 /275

从容不迫,用专业打消客户疑虑 /277

巧妙“威胁”,反令客户急于成交 /279

用心聆听,走入客户的心里 /280

让老客户满意,客户的忠诚是最大的财富 /282

第20章 宽容大度,聪明地与对手相处 /285

善待对手,用包容让对手变成永远的朋友 /286

凡事让人三分,有理也要会饶人 /287

顾左右而言他,避开对手的攻击 /288

逆境出人才,感激为你制造困难的人 /290

绕开雷区禁地,切莫伤人伤己 /292

化干戈为玉帛,小妙招轻松赢取对手心 /294

第21章 得到贵人指点,拓展关系一点就透 /297

不是“跑不快”,是还没遇见伯乐 /298

结交贵人,抄成功的近路 /299

擦亮眼睛,莫要与贵人擦肩而过 /301

毛遂自荐,令贵人发现你 /303

少利用,多与贵人真情相处 /305



////////////////////////////////////
第 22 章 远离陷阱,聪明地与人博弈 /307

警惕“高帽子”,捧得越高摔得越惨 /308

防备“小喇叭”,维护自己的名声 /309

小心满腹牢骚之人,莫让怨声磨灭激情 /311

懂得自保,躲开城府深的“老油条” /313

要与有些人保持一定的距离 /314

参考文献 /317

上 篇

社交心理 博弈策略

洞察对方的心理现象

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共生存，人与人之间的接触多了一分小心、一分自我保护，怎样才能快速看穿对方的心理，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……





《别让对方的谎言欺骗你》

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，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容易的，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