

洞察人性的奥秘 掌握处世的技巧

心理学的智慧

人际交往中的心理策略

晓鹏◎著

读心驭人
影响力
第一书
实践版

心理学鬼才识人绝招，教你看人看到骨子里
掌控人际交往主动权，做人际博弈中的大赢家

销售、谈判、管理、沟通、求职、面试
你在任何情况下都用得着的社交指南

中国妇女出版社

心理学

的智慧

晓鹏◎著

人际交往中的心理策略

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学的智慧：人际交往中的心理策略：实践版／

晓鹏著．—北京：中国妇女出版社，2013.3

ISBN 978-7-5127-0636-1

I．①心… II．①晓… III．①心理交往—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 (2013) 第 038012 号

心理学的智慧：人际交往中的心理策略（实践版）

作 者：晓 鹏 著

责任编辑：陈 元

封面设计：吕彦秋

版式设计：亿点印象

责任印制：王卫东

出 版：中国妇女出版社出版发行

地 址：北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码：100010

电 话：(010) 65133160（发行部） 65133161（邮购）

网 址：www.womenbooks.com.cn

经 销：各地新华书店

印 刷：北京楠萍印刷有限公司

开 本：170×240 1/16

印 张：18

字 数：256 千字

版 次：2013 年 6 月第 1 版

印 次：2013 年 6 月第 1 版

书 号：ISBN 978-7-5127-0636-1

定 价：35.00 元

版权所有 侵权必究（如有印装错误，请与发行部联系）

前 言

人际关系是指社会人群中因交往而构成的相互联系的社会关系，属于社会学的范畴。中文常指人与人交往关系的总称，也被称为“人际交往”，包括亲属关系、朋友关系、学友（同学）关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事关系、领导与被领导关系，等等。人是社会动物，每个个体都有其独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观，然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大的影响。

每一个人要想取得任何成功，都必须先学会处理人际关系，都必须处理好人际关系。尤其是当今社会，社会发展的速度越来越快，人际交往越来越频繁，如果我们处理不好人际关系，我们就可能会遇到很多麻烦。

那么，怎样才能处理好人际关系呢？现在，越来越多的人把心理学的知识引入到了人际交往的领域，我们认为这种方法是可行的，并且非常好。表面上看，交际是交际，心理是心理，两者似乎没有交集。但实际上并非如此，交际和心理两者之间存在着千丝万缕的联系。

从理论上讲，人们在相互联系、相互作用的活动中，自然会产生某种行为——交际，以及直接承受交际行为作用的心理——在这里，我们把这种心理称为“交际心理”。交际与交际心理存在着相互促进、互相制约的关系。一切交际行为既会促进交际意识的发展，又会调节交际心理；同样地，交际心理既是交际行为作用的结果，又可以影响交际行为的效果。交际行为反作用于交际心理，交际心理又引起某种反常的交际行为，这是符

合人们的心理活动规律的。正视交际与交际心理的这种关系，对于提升我们的交际效率是非常有益的。相反，如果把两者割裂开来，我们的交际效率就会大大降低。

所以我们在日常的交际活动中一定要注意交际心理，要适当地使用一些交际策略和心理技巧，以提高我们的交际效率。那么，何谓心理策略？心理策略该如何应用？不同场合的心理策略的应用有什么值得注意的地方？这正是本书将要回答的问题。本书没有枯燥的专业术语，是一本通俗易懂懂然、操作性极强的“心理学励志读物”。

本书根据人际关系的内在结构，以心理学的视角，以具体、细腻、灵动、隽永的笔触，详尽地阐述了人际认知、人际印象、人际魅力、人际冲突、人际沟通、人际交往等原理与技能，融学理性、应用性、文化性和文学性于一体，不乏哲理与文采，耐人寻味。

本书以心理学的基本知识为依托，以心理分析为突破口，把对人际关系影响重大而又晦涩难懂的心理学概念掰开揉碎，并附以形象生动而又不失现实意义的故事加以说明，在做到实用性的同时又不失趣味性，是一本真正意义上的适合普通大众的心理学通俗读物，适合不同年龄层次、不同性别以及不同文化层次的人阅读。

真诚地希望这本书能帮助您解决很多人际交往中遇到的难题和麻烦。

目 录

第一章 洞悉人性，满足对方心理需求的策略

每个人天生就有某种心理需求。很多时候，有些心理需求是普遍的，几乎每个人都有。从某种意义上讲，在人际交往的过程中，如果我们忽视了人们的这些心理需求，将不利于我们处理好人际关系。因此，我们有必要学习一些洞悉人性的心理策略，有必要在人际交往中学会洞察人们的心理需求。

自尊原理：一定要维护好对方的自尊心...002

猎奇心理：满足对方“好奇”的心理...004

焦点效应：每个人都希望成为焦点...007

虚荣心理：学会满足对方的虚荣心理...010

应该心理：用别人对待我们的方式对待别人...013

排斥心理：巧妙化解对方的排斥心理...015

防卫心理：人人都需要有安全感...017

贾君鹏效应：满足对方潜在的情感需求...020

第二章 包装自我，使你人气暴涨的心理策略

正如本杰明·富兰克林所说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”也就是说，一个人在社会上行走，要想达到无往不胜，首先要懂得处理好人际关系。因此，每个人都想拥有好人缘，拥有高涨的人气，拥有无坚不摧的人脉关系网……但是这一切都不是随随便便就能够获得的，这需要我们一点一点去播种、去经营、去收获。

巴纳姆效应：正确认识自己，有效评价别人...024

近因效应：让对方将不快改为好印象...026

亲和效应：亲和力能帮助我们广结人缘...030

冷庙烧香：冷庙也要常烧香，贵人自会来帮忙...033

细节效应：让细节为我们的好人缘加分...035

微笑效应：微笑是包装自我的最好方式...039

巧妙包装自己的社交形象，做一个受欢迎的人...042

做一个风趣幽默的人，幽默的人最受欢迎...045

多结识核心人物，向核心人物借“人气”...048

第三章 有效赞美，让对方喜欢你的心理策略

渴望得到别人的认可和肯定是人的天性。在这个世界上，没有一个人不希望自己能得到别人的认可和赞美。这就提醒我们，在人际交往的过程中，我们一定要学会赞美别人，一定不能吝啬我们的赞美。不仅如此，我们还要学会恰当地赞美别人，学会用合适的方式去赞美别人，这样我们的赞美才能够达到预期效果——让别人认可和喜欢我们。

马斯洛效应：任何人都需要尊重和赞美...054

皮格马利翁效应：千万不要吝啬你的赞美...	056
赞美要“合适、恰当”才会达到预期效果...	059
分清对象，对不同的人要用不同的赞美方式...	062
有效的赞美应该是充满诚意的赞美...	065
背后赞美，更容易博取别人的好感...	068

第四章 巧妙迎合，获得对方赏识的心理策略

我们能得到越多人赏识，接近成功的机会就越多，成功的可能性就越大。然而问题在于怎样才能真正得到别人的赏识呢？想要得到别人的赏识，我们先要学会赏识别人，还要不断地修炼自己，让自己成为一个值得别人赏识的人。

光环效应：让对方看到你的优点，对方才会赏识你...	072
反射法则：懂得赏识对方，才能获得对方的赏识...	074
值得对方赏识，对方才会赏识...	077
为人真诚是获得别人赏识的第一要素...	080
不卑不亢，才能让别人刮目相看...	082

第五章 攻心为上，获得对方认可与帮助的策略

在人际交往的过程中，如果我们得不到别人的支持与帮助，很多事情是无法自己完成的。那么，如何才能获得别人的支持与帮助呢？这需要我们掌握一定的心理策略，只有让对方从心里认可我们，才会从行为上支持与帮助我们。

登门槛效应：要想进“尺”，必先得“寸”...088

留面子效应：不妨用大要求为小要求开路...091

跷跷板原则：只有能互惠互利才能皆大欢喜...094

相似效应：用“相似性”博取对方的认可与支持...097

喜好原理：人们总是喜欢与自己有共同语言的人交往...100

感情投资让我们轻松赢得对方的支持...103

第六章 驭人有方，掌控和操纵对方的心理策略

学会驭人不仅是领导者的必备本领，而且也是普通人走向成功的必备技能，这是我们一定要掌握的。让人们乐于尽力，这始终是驭人的目的，而要真正做到这一点却绝非易事。没有人甘居人下，愿受他人指使。况且人又是多种多样，其心态更是千差万别，如果没有高明的手段和方法，那么就无法使人畏服了。

“权威效应”：正人先正己更有说服力...106

南风法则：治人先服人，驭人先驭心...110

惊吓效应：要的就是让对方闻风丧胆的效果...113

反暗示效应：换种思维，驾驭别人更有效...116

恩威并重，最有效的驭人手腕...119

能以德服人，才能让人心悦而诚服...	121
欲擒可先“纵”，练好“忍”字功...	124
以柔克刚刚必断，以弱制强强自残...	127
用真诚的溢美之词也可以轻松驭人...	130

第七章 放低姿态，化解对方敌意的心理策略

在人际交往中，人与人之间难免发生矛盾。一旦发生矛盾，就难免产生怨恨、抱怨甚至敌意。要想拥有好人缘，拥有畅通的人际关系，就必须学会巧妙地化解人与人之间的矛盾、消除敌意。如何做到这一点呢？这需要我们掌握一些有效的交际手段和策略。

霍桑效应：以沉默的姿态应对对方的敌意...	134
出丑效应：故意暴露自己的劣势...	136
牢骚效应：让对方说出自己的不满和意见...	139
特里法则：敢于承认错误也能消除误会和敌意...	142
破窗效应：要迅速弥补有了裂痕的关系...	144
有效化解对方“忌妒”的心理策略...	147
激发同情心，在无形中化解对方的敌意...	150
化解敌意最好的方法是“化干戈为玉帛”...	153

第八章 谨慎防范，与对方保持距离的心理策略

在人际交往中，很多人可能认为，人与人之间的关系肯定是越亲密越好。事实上并不如此。诸多事实证明，人和人之间如果能保持一定的距离，才会让彼此的关系保持得更融洽、更长久。那么保持一个什么样的距离呢？这就需要在人际交往中不断揣摩，不断学习，以找到最适合自己的位置。

刺猬法则：保持距离才能和谐相处...158

热炉规则：不要触动对方的底线...161

害人之心不可有，防人之心不可无...163

永远不要与人争论，谁都赢不了一场争论...166

远离小人，就是远离麻烦和灾难...170

不要与口蜜腹剑的伪君子走得太近...173

第九章 巧言妙答，与对方有效沟通的心理策略

人与人之间最宝贵的是真诚、信任和尊重，其桥梁是沟通。处理人际关系最重要的就是要做好沟通，做到有效沟通；否则，就不会拥有良好的人际关系，甚至会使已有的人际关系受损。因此要想拥有良好的人际关系，就一定要掌握一点沟通的技巧和心理策略。

瀑布心理效应：社交场合说话要有分寸...178

沟通位差效应：没有平等就没有真正的沟通...181

倾诉效应：用心倾听让你轻松赢得沟通...183

把话说到对方心坎里的说话策略...186

见人说人话，见鬼说鬼话...189
聪明人说话会看场合...192
好话也得找准时机说...195
人际沟通中巧妙拒绝别人的策略...197
对方说话的时候轻易不要“插嘴”...201

第十章 八面玲珑，职场中游刃有余的心理策略

在职场上，人人都在追求成功。渴望成功的人虽然很多，但真正能够取得成功的人却很少，原因在于很多人没有真正领悟职场的“玄机”，没有采取有效的应对职场“玄机”的策略。俗话说：“工欲善其事，必先利其器。”要想进军职场，在职场中有所作为，必先悟透职场“玄机”，读懂职场上的对手和合作者的心理，然后采取相应的交际策略和交际技巧。

管理沟通论：管理就是沟通沟通再沟通...206
避雷针效应：能疏善导，化解职场矛盾...209
九型人格：帮助你搞定不同类型的上司或者领导...212
蘑菇定律：职场新人要学会低调处事...215
竞争优势效应：只有合作才能双赢...219
左右逢源，巧妙应对办公室小团队...221
圆滑做人，为人处世要学会随机应变...224
在上司面前要学会装装“嫩”...227
笼络下属要懂得体察下属的“心”...230
不和同事交心，但也不和同事树敌...233

第十一章 悉心经营，让爱情花朵更芬芳的心理策略

爱情是人与人之间强烈的依恋、亲近、向往以及无私专一并且无所不尽其心的情感。要想真正拥有甜蜜的爱情和幸福的婚姻，男女双方要一点一滴地去经营、一心一意地去呵护，这样才能浇灌出真正美好的爱情之花。

罗密欧与朱丽叶效应：一定要坚信阻力之下的爱情...238

幸福递减定律：爱情保鲜需要不断制造新鲜感...241

婚后沉默心理：不要让婚姻变成爱情的坟墓...244

路径依赖定律：开始的选择决定着未来的幸福...248

多给对方一点空间，爱情才能自由...251

越吵越幸福，聪明的夫妻会“吵架”...254

第十二章 卸掉包袱，成功结识陌生人的心理策略

从某种意义上讲，人际交往是从与陌生人的交往开始的。大凡那些善于社交、人际关系非常好的人，都是能主动并成功结交陌生人的人；而那些不善于结交陌生人的人一般来讲也不会有很好的人际关系。因此，我们要想拥有良好的人际关系和社交能力，就必须提高结交陌生人的能力。

心理负担：结交陌生人要先甩掉心理负担...258

社交恐惧心理：告别心理恐惧，轻松结交陌生人...261

自我保护心理：巧妙消除陌生人的心理防护...264

首因效应：第一次见面就给对方留下好印象...266

有效沟通，与陌生人展开深度交际...269

让陌生人畅所欲言的心理策略...272



第一章

洞悉人性，满足对方心理需求的策略

每个人天生就有某种心理需求。很多时候，有些心理需求是普遍的，几乎每个人都有。从某种意义上讲，在人际交往的过程中，如果我们忽视了人们的这些心理需求，将不利于我们处理好人际关系。因此，我们有必要学习一些洞悉人性的心理策略，有必要在人际交往中学会洞察人们的心理需求。

自尊原理：一定要维护好对方的自尊心

每个人都有自尊，自尊是一个人力量的源泉。每个人都希望自己能受到尊重。在人际交往中，如果我们伤害了对方的自尊，对方也许会千方百计地伤害我们的自尊；如果我们提升了对方的自尊，对方也会找机会来“报答”我们对他的尊重。也就是说，在任何时候都不要伤害别人的自尊，这是我们应该把握的最后底线。

我们都知道，人与动物最重要的区别就在于人有自尊心。每个人都有自己的自尊，不管是成人还是孩子，不管是有文化的人还是文盲，不管是古代人还是现代人，不管是当官的还是普通老百姓……都有自尊心。

在现实生活中，人最怕自己的自尊心受到伤害，自尊心被伤害比皮肉伤害更厉害、更持久。“自尊心受到伤害”所产生的反作用力，常常也是巨大的，甚至是灾难性的、毁灭性的。

有这样一个案例，在河北省的一个农村，一户人家被灭门，一家六口人被人用斧头砍死，现场惨不忍睹。

公安人员在三天之后抓获了嫌疑犯。嫌疑犯就是被灭门的人家的邻居。当被问起犯罪的动机时，犯罪嫌疑人是这样回答的：“我没有儿子，这是我一直耿耿于怀的事情。前几天我们两家吵架，老李（被灭门的人家的男主人）骂我会‘绝后’，这严重伤害了我的自尊心。后来我越想越不对劲，一气之下做出了这种事。”

这是多么令人痛心的事情！行凶者固然可恨，然而这样的事情一旦发生，双方当事人能面对的结果只有一个——两败俱伤。也许很多人都会

问：这值得吗？但现实是残酷的，我们虽然都知道“不值得”，但很多人仍在犯这样的错误。

孟子有云：“爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。”这实际上就是在强调尊重他人自尊的重要性。这也就告诉我们，一个人在与别人交往的过程中，如果能很好地理解别人、尊重别人，那么他一定会得到别人的理解和尊重。

我们周围确实有很多人正在遭受各种各样的人生磨难和不如意；我们周围也确实存在很多平庸的人，他们有这样或那样的缺点，但是我们并不能因此瞧不起他们，因为在这个世界上，我们不应该轻视、忽略任何人的感受。很多时候，就算我们心中不喜欢对方，也没有必要让对方看出来。这么做并不是卑鄙，反而是一种聪明的态度。

再进一步说，人有地位高低之分，但无人格贵贱之别，只有灵魂高度上的差别，只有道德品质高下之别。没有人能尽善尽美，完美无缺，我们没有理由以高山仰止的目光去审视别人，也没有资格用不屑一顾的神情去嘲笑他人。即使别人在某些方面不如我们，我们也不应该用傲慢和不敬去伤害别人的自尊；假如我们在某些方面不如别人，我们也不必以自卑或忌妒去代替应有的自尊。

事实上，一个真正懂得尊重别人的人，才能从别人那里赢得尊重。曾经听说过这样一个故事：

一个寒冷的冬夜，一位商人看到一个衣衫褴褛的铅笔推销员，顿生一股怜悯之情。于是，他不假思索地将10元钱塞到卖铅笔的人的手中，然后头也不回地走开了。

然而刚走了没几步，商人忽然觉得这样做很不妥，于是连忙返回来，并抱歉地解释说：“唉，真抱歉，太着急了，我忘记拿铅笔了，别介意。”临走前，商人还郑重其事地加了一句：“你和我一样，都是商人，

继续努力。”

一年之后，在一个商贾云集、热烈隆重的酒会上，一位西装革履、风度翩翩的年轻男子对商人不无感激地自我介绍道：“您可能早已忘记我了，但我永远不会忘记您。您是给了我自尊和自信的人。在那以前，我一直觉得自己是个推销铅笔的乞丐，直到您亲口对我说，我和您一样都是商人为止。作为晚辈，我非常尊重你，您是一个伟大的前辈。”在场的人听到年轻男子的话后，都纷纷地鼓起了掌。

商人用自己对他人的尊重换来了别人对自己的尊重。我们应该从这里得到启示。其实人与人的交往，就是一个“互相回报”的过程，我们想要获得什么，就必须付出什么。每个人都有自尊心，不希望别人伤害我们的自尊，也同样要善于尊重别人的自尊心。

因此，在人际交往中，我们一定要坚持这样一个底线：一定要维护好别人的自尊，一定不要伤害别人的自尊。否则的话，我们也将失去自己的尊严。

猎奇心理：满足对方“好奇”的心理

人们普遍有一种“猎奇心理”，天生对那些新鲜古怪的东西或者对那些自己尚不知晓但是被人们传得玄乎其玄的传闻有着强烈的好奇心。在人际交往的过程中，我们不能忽视人们的这种“猎奇心理”，而是应该学会洞察对方的猎奇心理，甚至应该适当地满足对方的猎奇心理，这可以提高我们的交际效率。

在现实生活中，我们不难发现，人们普遍对那些新鲜古怪的东西或者