

社交中最实用的100个攻心策略

# 社交 攻心术

## 智慧全集

SHEJIAO GONGXINSHU  
ZHIHUI QIANJI

墨 尘 / 编著

心理学是社会科学中最实用、最贴近生活的一门学问。无论生活中的衣食住行，还是工作中的交流沟通，都离不开心理学。一旦你掌握了心理学，你就能掌控人际交往的主动权，进而轻松的获得交往的成功和生活的幸福。

中国商业出版社

《 社交中最实用的100个攻心策略 》

# 社交 攻心术

智慧全集

SHEJIAO GONGXINSHU  
ZHIHUI QIANJI

墨 尘 / 编著

中国商业出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

社交攻心术智慧全集/墨尘编著. —北京: 中国商业出版社,  
2010.11

ISBN 978-7-5044-7090-4

I. ①社… II. ①墨… III. ①人际交往—社会心理学  
—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第200080号

**责任编辑: 陈朝阳**

**中国商业出版社出版发行**

(100053 北京广安门内报国寺1号)

010-63180647 [www.c-cbook.com](http://www.c-cbook.com)

**新华书店总店北京发行所经销**

**北京建泰印刷有限公司印刷**

\* \* \* \*

710×1000毫米 16开 17印张 210千字

2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

**定价: 33.80元**

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

# 前言

人际交往中，常有这样的现象：对方故意模仿你的言行举止，你就会莫名地开始喜欢他，并接纳他；有的人会经常出现在你眼前，慢慢地，你的视线就会被他所吸引，从而觉得他比别人更具吸引力；当有人在背后说你的好话时，你会认为他是出于真心的，并因此对他产生好感……

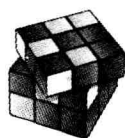
人际交往中，有些人总是这样有心计，他即使不给你什么恩惠，却也会变着法子让你对他感恩戴德。这是由于他们掌握了心理学的缘故。

心理学是社会科学中最实用、最贴近生活的一门学问。无论生活中的衣食住行，还是工作中的交流沟通，都离不开心理学，都需要心理学的帮助和引导。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理学。心理学所涉及的方面渗透于各个领域。

在快节奏、高压力的现代职场，和人打交道多的职业，如营销员、教师、咨询师、媒体人士等，往往更容易产生倦怠。面对职业中的负面因素，学一学心理学，这不仅有助于理解别人的意图，而且能够使自己的表达方式更加丰富，表达效果更加直接，进而使人与人之间的关系更和谐。

做下属的需要准确体察上级的心理，这样才能领会上级的意图，同时会让上级感到你是一个有能力的、值得信赖的人，从而得到提拔与重用。经商者也要了解顾客的心理，采取相应的对策，这样才能财源广进。管理者懂点心理学会更善解人意，也就更知道如何施加影响力。

人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。当你刚刚起步，实力不如人时，并不表示你在实际较量中就会甘拜下风。只要



你能掌握对方的细微心理，并实施恰当的心理策略，就一定能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划。

可以说，心理学不仅是一门揭示人的心理活动规律的科学，也是一门让人变得更聪明的学问。心理学的目的在于教给人们巧妙的策略，而不是分析。我们学习心理学的目的，不是为了享受心理分析的过程，而在于建设更积极的人际关系。

本书尝试从心理学的角度，针对不同的人际互动情境，提供各种独特有效的心理策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千斤的神奇招数，征服人心、凝聚人气、发挥个人魅力与影响力，最终帮助你成为职场上、商场上、交际圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

学会与人打交道，学会了解对方的心理活动，是建立成功人际关系的秘诀。一旦掌握了这种本领，你就能掌控人际交往的主动权，获得交往的成功和生活的幸福。

# 目 录



CONTENTS

## 第一章 战胜对手的攻心术

为人处世，凡事都要以用智为上。我们要学会利用人的心理，用微小的让步换取更大的利益。而在人前显示自己强大的一面，也是一种高明的生存智慧。如果对方对你无礼侵犯，你大可不必一味地退让，要在善良的背面有坚定的心理支持。只要你能设法调动起感情的力量，就能在每一场心理较量中战胜对手。

让步效应：想得寸先要尺，更容易达成心愿 / 2

狡猾效应：不战而屈人之兵，是最高明的战法 / 4

变脸策略：扮黑脸可杀灭对手威风，作红脸可用以

圆满收场 / 6

激将法：以语言作为刺激，挑起对方的成事欲望 / 9

沉默效应：说的越少，控制别人的可能性越大 / 11

示强哲学：在人前显示强大的一面，是一种生存智慧 / 14

## 第二章 赢得支持的攻心术

人际关系是在人与人的交往中形成的直接的、可感知的心理关系，实际上也蕴涵着一种价值关系。因此，互相满足也就必然成为调节人际关系的一个准则。所以，与人交往，你要学会观察对方，倾听对方的心声，把握并满足他人内心深处真正的需要。当对方感知到



后，就会与你在现实的人际交往中达成互惠，你也就赢得了他的心。

互惠原理：送对方一个人情，让他产生知恩图报的负疚感 / 18

“先小后大”术：逐步提出要求，人们就比较容易接受 / 20

苏式辩证法：想得到肯定的结果，就要引导对方

不断地说“是” / 22

钓鱼策略：抓住对方的偏爱，换回自己想要的 / 25

承诺一致原理：一旦让人选择了某种立场，坚持就会变成一种习惯 / 28

框架效应：表达的方式不同，给对方的感觉也会不一样 / 30

眼泪战法：设法调动对方的同情心，任何难题也会

迎刃而解 / 32

### 第三章 化解矛盾的攻心术

人际交往中，拒绝别人不能敷衍了事，适当运用一些技巧，才能保证人际关系的和谐。真诚是人人必备的美德，但它不排除善意的谎言。总之，人际关系中各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。一旦掌握了这种策略，你就能轻松地化解矛盾，获得交往的成功和生活的幸福。

暗示效应：婉转地拒绝别人，不会影响彼此之间的关系 / 36

模糊哲学：别把话说死，给自己留下回旋的余地 / 38

说谎原理：只要你的谎言合乎情理，它比真实更能打动人 / 40

忌讳效应：避开他人的隐私，赢得对方的好感 / 43

平衡法则：给人帮助，不能让对方感到伤了自尊 / 45

海格力斯效应：原谅别人，才能有健康自由的心态 / 48

## 第四章 透视人心的攻心术

当你想了解某人时，最好不要轻易被他的表象所左右。通常除说话以外，一个眼色、一个表情、一个动作都能在特定的语境中表达明确的意思。交往中，只要根据对方在待人处世时表现出来的蛛丝马迹，再换个角度仔细分析，就能看清这个人的本质。一旦掌握了对方的心理活动，你就能轻松了解别人，进而掌控生活主动权。

体态语言：观察他人不经意的动作，是掌握对方意图的前提 / 52

服装语言：从着装入手，了解对方是什么样的人 / 54

识人秘诀：不仅用耳朵听，还要用眼睛看 / 56

问话绝招：能得到怎样的回答，取决于你提问的方法 / 58

话题探索：从对方讲话的语气及速度，掌握他们的心理 / 61

摩意术：探测人的深层心理，需要策略性的技巧 / 63

姓名法则：记住别人的名字，这是最有效的恭维 / 65

先入为主效应：在第一眼被人注意，就会在以后被人记住 / 67

名片效应：相似点越多，诱发出的吸引力越大 / 70

交互原则：喜欢别人的人，才会得到别人的喜欢 / 72

费斯诺定理：专心地听别人讲话，是给予他人的最大赞美 / 74

## 第五章 与人亲近的攻心术

对于任何人来说，具备良好的亲和力都是做好工作的必然要素。选择一些巧妙的时机，进行适当的活动，绝对有助于建立亲密的人际关系。人缘很好的人，善于制造双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，然后互相产生更强的吸引力。这样就能得到他们更多的信任、支持和帮助。

亲和力法则：利用人们的亲近心理，营造温馨的交际氛围 / 78

- 同体效应：把对方与自己视为一体，有利于结成良好的关系 / 80
- 同步行为：效仿对方的行为，加深彼此的情谊 / 83
- 多看效应：与其拉长聊天的时间，不如增加见面的频率 / 85
- 接近的功效：缩短彼此的物理距离，有产生亲密感的心理倾向 / 87
- 感恩效应：常说“谢谢”，能引起人际关系的良性互动 / 90

## 第六章 凝聚人气的攻心术

人际交往中，多对周围的人做点感情投资是值得的。感情投资是用来满足人们爱的需要，迎合人们的内心渴盼，因此，它是一种最有效的投资方式。当你试着待人如己，多替别人着想时，你身上就会散发出一种善意，影响和感染周围所有的人。这种善意最终会回馈到你自己身上。

- “送人情”效应：尊重和关心他人，会得到加倍的回报 / 94
- 大方效应：学会吃亏，是对他人心理上的隐性投资 / 96
- 阿伦森效应：先抑后扬，逐步增加别人对你的好感 / 98
- 留面子效应：懂得给别人留面子，是建立和谐关系的前提 / 101
- 瀑布效应：把自己的得意事放在心里，说出别人的得意事 / 103
- 凹地效应：能容下多少人，就能赢得多少人 / 106

## 第七章 增加魅力的攻心术

任何人要做大、做强，都离不开良好的个人魅力。所以，我们应该使自己留给交往对象的好印象不断得到巩固、强化。我们应时刻有这样的意识，那就是在我们有限的圈子里珍惜自己的声誉；并且适

当自抬一下身价。只要你能巧妙运用神奇的心理效应，制造一种动态的、螺旋式上升的“心理曲线”，就能发挥个人的魅力与影响力。

近因效应：每一次最近的交往，都能加深留给对方的

印象 / 110

名人效应：与名人攀上关系，扩大自己的影响力 / 112

马太效应：拥有非凡的声誉，就等于拥有成事的资本 / 114

凡勃伦效应：夸大自己的能力，会使对方更愿意

与你交往 / 117

禁果效应：让别人猜测你的才能，比显示才能更能

获得崇拜 / 119

冷热水效应：降低期望值，加大你在对方心中的分量 / 122

## 第八章 和上司相处的攻心术

面对来自上司的压力，总有一些话不吐不快。此时该怎么做？聪明人会把自己的意见、建议巧妙地表达出来，既可使自己的想法付诸实施，又可以得到领导的赏识。所以，当我们有理的时候，我们就要有技巧地使上司同意我们的看法；而当我们错了，就要迅速而诚恳地承认。这会给上司以谦恭有礼的好印象，收获也远比预期的高。

迂回策略：委婉地表达自己的意思，就能收到预期的

效果 / 126

好心情效应：在别人心情好的时候请求帮助，很可能

如愿以偿 / 128

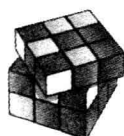
“闲聊”策略：向上司提意见时，将“意见”

转化为“建议” / 130

改宗效应：想增加受欢迎的程度，就要积极开展批评 / 133

认错效应：主动承认自己的错误，会给人勇于负责的

印象 / 135



摸毛法则：顺着他的心思，对方就容易听你的 / 137

## 第九章 与客户交往的攻心术

销售，是销售人员与客户之间心与心的互动。销售人员不仅要洞察客户的心理，还要掌握灵活的心理应对方式。对一个推销员来讲，“诚实为最上策”，诚实是一种可广泛运用于各种时候的最佳方法。此外，还要克服害羞和卑怯，从而主动出击，取得对方的认可、同情甚至赞赏。总之，成为优秀的销售人员，从懂得心理学策略开始。

好奇心心理：抓住好奇心，五分钟让人对你感兴趣 / 142

曼狄诺定律：对别人的微笑越多，得到的回报也越多 / 144

凯特法则：在学会做生意前，先要学会诚信 / 146

放饵策略：先“舍”后“得”，是求人办事时的变通术 / 149

软泡蘑菇：以“持久战”的方式，促进事态向好的

方向转化 / 151

锚定效应：你和谁在一起，会影响到别人对你的评价 / 154

短缺原理：制造“短缺”的假象，挑起客户的购买欲 / 156

随大流效应：借助“证人”的力量，办事就会更加成功 / 158

## 第十章 快速晋升的攻心术

在现实生活中，精通心理学的人，往往在积极争取的同时，能在不经意间就让别人采纳自己的意见。很多人正是因为采用了一种合适的方式展示自己，从而获得了上司的青睐。总之，推销自己是一种策略，唯有吃透他人的心理，培养自身的能力，才能让别人心悦诚服地跟着你。

藏心策略：让人对你“视而不见”，把危险降到最低程度 / 162

聚光效应：在关键时刻“秀”一下，是引起别人注意的

好方法 / 164

光环效应：不起眼的细节，可以决定你未来的发展 / 167

链状效应：和那些优秀的人接触，你就会受到良好的

影响 / 169

卢维斯定理：企望往高处爬的人，应该踩着谦虚的梯子 / 171

权威效应：主动提高个人魅力，让人心悦诚服地跟随你 / 174

## 第十一章 结交朋友的攻心术

如果要使别人信服你，首先就要真诚地站在对方的立场上看事情。要想在别人心中留下好印象，自嘲式的幽默也是重要因素。它不仅弥补你口才方面的不足，还能成为与他人沟通的助推器。掌握适当的心理学，不仅能够使自己的表达效果更直接，而且有助于理解别人的意图，进而使人际关系更和谐。

换位法则：转换立场，以对方期待的方式来对待他 / 178

视网膜效应：抛弃成见，全面地看待一个人 / 180

安慰剂效应：亲切的安慰如雪中送炭，能给不幸者

温暖和力量 / 182

自嘲效应：勇于嘲笑自己的短处，往往被人视为

可信的人 / 185

“第三者”效应：在背后说别人的好话，会被认为

发自内心的 / 187

距离法则：做人应当心贴心，但切忌“零距离” / 190

## 第十二章 与同事相处的攻心术

为人处世中，要使同事对你产生亲近之感，你要学会恰当地示弱，即使你认为自己满腹才华，也要学会藏拙。一个人愈懂得谦虚恭

敬，就愈能拉近彼此之间的距离，而且更易于彼此的沟通与交流，也更容易让同事从心理上接受你。这样你得到的不仅是认同与尊重，更会收获成长与进步。

低头策略：越懂得恭敬，越容易让对方从心理上接受你 / 194

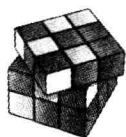
“白璧微瑕”效应：当人偶尔出丑的时候，他的吸引力会增强 / 196

暴露效应：恰如其分地透露隐私，使你更容易被接纳 / 198

优越法则：把虚名让给他人，为自己赢得荣耀 / 201

示弱法则：学会示弱，消除别人的不满和嫉妒 / 203

分功法则：你的感谢与谦卑，可以换来他人的尊重 / 205



## 第十三章 改变情绪的攻心术

生活中，每个人都应该学会理性地控制自己的情绪。假如你遇到了各种伤心、不快的事，千万不要生气愤怒，而应学会宽容和原谅。心理学的最新研究表明，一个人老是想象自己进入某种情境，感受某种情绪，结果这种情绪十之八九真会到来。这种习惯没有什么可以阻止，它将有助于你摆脱阴暗心理的羁绊，走向成功的坦途。

情绪效应：用理智来抑制感情，尽量使大事化小 / 210

“角色”效应：假装喜欢自己的工作，能从中发现无穷的乐趣 / 212

恐龙效应：当现实无法改变时，要让自己学会适应 / 214

杜利奥定律：充满热情的人，容易把目标变为现实 / 217

“酸柠檬”法则：在处理事情之前，要先处理好心情 / 220

吞钩现象：走出过去的阴影，开创美好的未来 / 222

齐加尼克效应：工作既要进得来，还要出得去 / 225

## 第十四章 征服人心的攻心术

心理学家认为，要争取别人赞同自己，就要巧妙地引导对方的心理或感情，以使被说服者信服。如果你想让一个人接受你和你的意见，首先你要让他认为你是全心为他着想，然后用引导的方式，温和而友善地使他屈服。攻心工作，在很大程度上，可以说是情感的征服。只有善于运用情感技巧，才能征服人心。

温暖法则：想让别人服从你时，友善比攻击更有力量 / 230

攻心策略：想让别人赞同自己，要掌握微妙的感化技巧 / 232

皮格马利翁效应：赞赏与关注，会使人向好的方向发展 / 235

肥皂水效应：将批评夹在赞美中，更有利于别人

矫正缺点 / 237

贴标签效应：要影响一个人的行为，就用美好的名誉

引导他 / 239

纠错法则：指出别人错了的时候，要用若无其事的方式提醒 / 241

方式提醒 / 241

给台阶效应：给别人留余地，就是给自己留一条路 / 244

## 第十五章 与异性交往的攻心术

在传情示爱中所需要的攻心术，需要比平时精致细腻，微妙的心声用妥帖的策略表达出来，才能接通双方的情思之弦，点燃爱情的熊熊火焰。婚恋的和谐，感情的维系，心理学策略发挥着不可取代的重要作用。懂得心理学策略的男女，更能展现自己独特的魅力，俘获自己的爱情，让自己的婚姻更加美满和幸福。

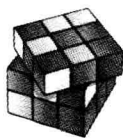
三分之一效应：挑选配偶时，别让选择误终身 / 248

淬火效应：进行暂时的“冷却”，要远胜过猛打猛攻 / 250

包容法则：若要感动另一半，最大的秘诀就是包容他 / 252

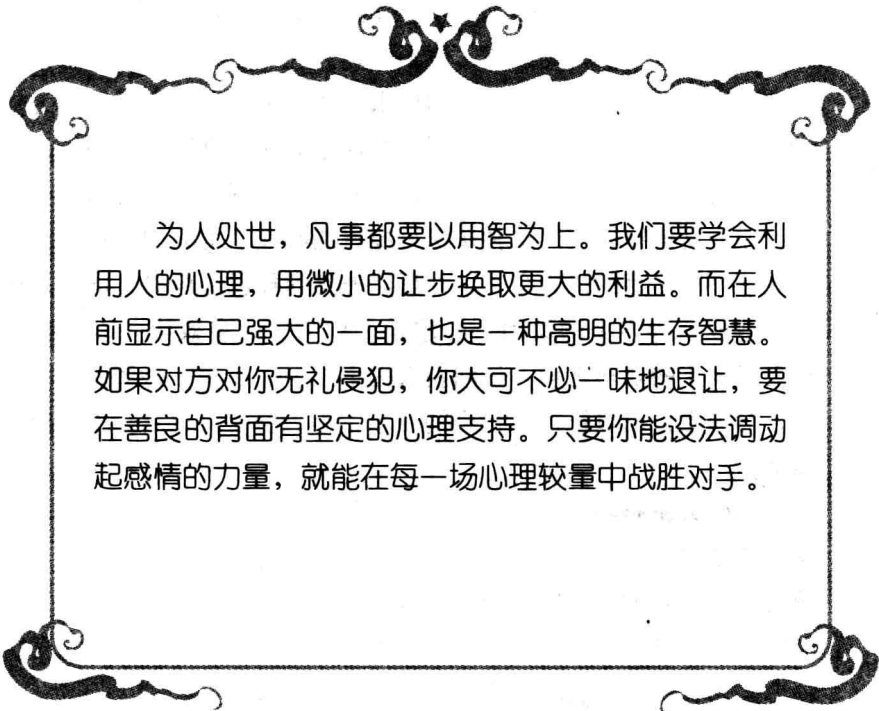
两性斗智：女人的赞美之言，可以改变男人的世界 / 254

完美效应：可以追求美好的人，但不能奢求完美 / 256

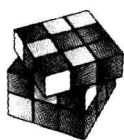


# 第一章

## 战胜对手的攻心术



为人处世，凡事都要以用智为上。我们要学会利用人的心理，用微小的让步换取更大的利益。而在人前显示自己强大的一面，也是一种高明的生存智慧。如果对方对你无礼侵犯，你大可不必一味地退让，要在善良的背面有坚定的心理支持。只要你能设法调动起感情的力量，就能在每一场心理较量中战胜对手。



## 让步效应： 想得寸先要尺，更容易达成心愿

现实生活中，我们常使用这样的方法。例如，你想让贪玩的孩子每天回家只看一小时的电视，你不妨说只允许他看半小时，在他的再三要求下你“只好答应”一小时的要求，他便会觉得很满足，因为你已经让过步了。再如，在市场上，货主往往把商品标价提高一两倍，这样他可以慢慢地让步到他的正常价位。如此一来，买的人觉得占了不少的便宜，很容易掏钱来买。这种做法可能有些奸诈，可人们心理上已经习惯如此，不管你真的让步与否，你得让他感到你已经作出了很大的让步。

造成这种现象的原因，心理学上称为“让步效应”。在向别人提出自己真正的要求之前，先向别人提出一个大要求，待遭到别人拒绝之后，再提出自己真正的比较小的要求，别人答应自己要求的可能性就会增加。

聪明人正是利用这种策略去影响他人，当他们想让别人为自己处理某件事情之前，往往会提出一个别人根本不可能做到的要求，待别人拒绝且怀有一定的歉意时，再提出自己真正要对方办的事情。为了减轻拒绝后的内疚感，他们会很容易地同意你这个较小的要求。这同直接提出较小要求相比，人们同意的可能性会大大提高。

美国心理学家查尔迪尼曾经进行过一项“导致顺从的互让过程”的研究实验。研究人员将参与实验的大学生分成两组，对于第一组大学生，研究人员要求他们带领一群孩子去动物园玩一次，需要两个小时，但只有1/6的学生答应了这个请求。对于第二组大学生，研究人员首先请求他们花两年时间担任一个少年管教所的义务辅导员，这是一件费时费力的工作，几乎所有的大学生都谢绝了。他们接着提出了一个小的要求，让大学生带领一群孩子去动物园玩两个小时，不就两个小时嘛，太