

荟萃常用的心理学常识 普及实用的心理学原理

剖析社交心理博弈的技巧，提升处世心理交锋的实力

每天学点 实用心理策略

徐林◎编著

生活离不开心理学，一个人每日所见所闻无不包含心理学道理，
所思所想都可能暗含心理学效应；



你是否亟需掌握影响人心的心理智慧？

是否希望知晓聪明处世的秘法集锦？

即看即用的心理策略，让你快速拓展人脉、拥有超强人气，成为生活中的心理学高手。

 中国纺织出版社

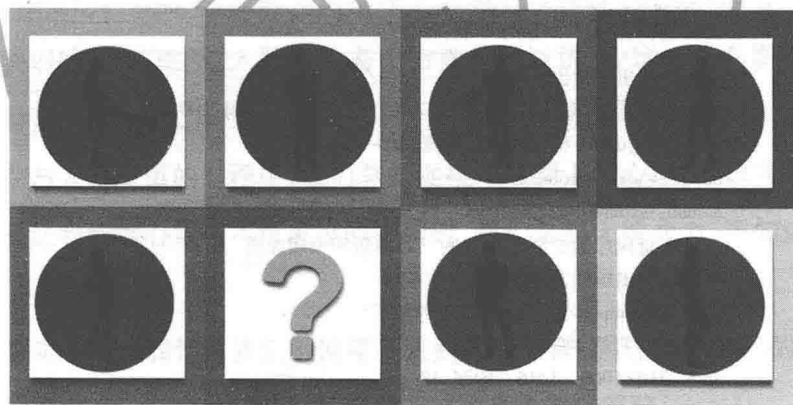
荟萃常用的心理学常识 普及实用的心理学原理

剖析社交心理博弈的技巧，提升处世心理交锋的实力

每天学点 实用心理策略

徐林◎编著

生活离不开心理学，一个人每日所见所闻无不包含心理学道理，
所思所想都可能暗含心理学效应；



你是否亟需掌握影响人心的心理智慧？

是否希望知晓聪明处世的秘法集锦？

即看即用的心理策略，让你快速拓展人脉、拥有超强人气，成为生活中的心理学高手。

内 容 提 要

人际关系中的各类问题都与心理学有着千丝万缕的联系,心理策略是指利用心理学的相关原理、效应和方法等指导自己,在与他人博弈的过程中获取胜利的方法和技巧。

本书为你揭开心理学的神秘面纱,让你在复杂的人际关系中,轻松掌握多种有效应对心理博弈的战术。鲜活的案例,帮你针对不同情景模式一一做出详尽的解析,让你在与人博弈的过程中过关斩将,掌控人生。

图书在版编目(CIP)数据

每天学点实用心理策略 / 徐林编著. -- 北京: 中国纺织出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5180-3217-4

I. ①每… II. ①徐… III. ①心理交往—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 018198 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

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

2017 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 18

字数: 240 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

生活中的人们，不知你是否曾有过这样的经历：

逛街时，你明明不是很喜欢某个东西，却因为导购的巧言推荐而买下了；原本互看不惯的两个人，最后却成为了知心朋友；而原本无话不谈的两个人，最终老死不相往来；朋友求助于你，原本你打算拒绝，最后却因对方的三言两语而答应了……

为什么会发生这些情况呢？其实，这都是因为心理因素在作怪。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，人们的众多行为都是受到心理的支配的。

法国文学家罗曼·罗兰曾说：“人类的一切生活，其实都是心理生活。”的确，在我们的社会中，无时无刻不在上演着各种各样的心理战，心理学渗透到我们的工作、生活、人际交往各个方面。可以说，心理学正在影响甚至塑造着我们的生活。

在与人打交道的过程中，我们总是捉摸不透别人的心理，所以当别人做出某些让我们寒心或者不可思议的事情时，我们总是无能为力，不知道如何应付。

事实上，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，也不能把握，而要做到这两点，我们就有必要学点心理策略。

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。

从某种角度而言，学点实用的心理策略对我们非常有用。简单点来说，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。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。”

事实上，无论是人际交往还是做人做事，都与心理学有着不可分割的关系。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，如果不懂心理学，即便你口若悬河、煞费周章，也可能南辕北辙、毫无效果；相反，如果懂得心理学，可能只需付出一点点，便能洞悉对方内心世界，从而先入为主，占尽社交先机，达到交际目的。

因此，生活中的每一个人，都应该学点实用心理策略。它能帮你认清周围的环境，获得辨别他人的能力；可以使你看破一个人的真伪、洞悉他人内心深处潜藏的玄机；让你摆脱无所适从的困惑，进而懂得以不变应万变，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。本书中的诸多心理指导，可以帮助你处理好各种纷繁复杂的人际关系，让你多长几个心眼从容处世。

编著者

2015年11月



第1章▶洞悉他人,懂心理助你成就大事	1
钥匙理论:以小取大,四两拨千斤	3
要成大事,就要有换位思考的心理前提	5
制造心理共鸣,迅速拉近彼此的心理距离	7
非理性定律:感性语言攻破他人心理“堡垒”	10
焦点效应:把主角位置让给对方,自己更得胜算	12
示弱效应:巧妙利用对方的“同情”心理	15
第2章▶讲究策略,让别人对你产生良好印象	19
相悦定律:让你喜欢的人同时也欣赏你	21
首因效应:首次见面就给对方留下好印象	23
近因效应:如何消除他人对你的不良印象	25
费斯诺定理:耐心倾听建立彼此信任	28
名片效应:迅速拉近距离,获得好感	30



多看效应：“脸熟”才更易被接受	32
第3章 懂得提防，警惕他人设的“陷阱”	37
钓鱼效应：你的好奇心只会让你掉进罗网之中	39
简单联想会让你的思维陷入误区	41
走出从众心理带来的盲从	43
晕轮效应：有些片面的优点很有迷惑性	45
熄灭心中妒火，别因为他人的吹嘘而陷入圈套之中	47
人言固然可畏，也别让外界的流言蜚语影响心情	49
第4章 循序渐进，在不知不觉中就影响对方	53
互补定律：性格互补更合得来	55
登门槛效应：先从点滴开始，由小变大	57
借助权威，让对方相信你	59
布朗定律：每个人都有一把心锁	62
将心比心，更容易感染对方	64
邻里效应：积极的事物是能相互感染的	65
第5章 以情动人，情感到位易于办成事	69
自己人效应：谁都愿意信赖“自己人”	71
多点关切，就多一份情谊	73
雪中送炭比锦上添花更打动人	75
成人之美令对方对你感激不尽	77
牢骚效应：让对方发泄出心中的不快	80



自我暴露定律:用真情实感换来对方的支持	82
第6章 ▶心理暗示,激发内心潜能成就自我	87
巴纳姆效应:学会剖析和全面地认识自己	89
皮格马利翁效应:期望与成就总是成正比	91
韦奇定理:放点“烟幕弹”来影响你的对手	94
坚信定律:信念让梦想变成现实	96
心理暗示让你占据主动	98
故布疑阵,扰乱对手的视线	100
第7章 ▶深入分析,了解对手弱点更易沟通	103
投射效应助你洞察他人内心	105
对逆反心强的人善用反弹琵琶之术	107
爱慕虚荣者,要给足他面子	109
布里丹毛驴效应:给犹豫不决的人来一剂猛药	111
贪得无厌的人,满足他爱占便宜的心理	114
面对疑心重重的人,多给予其安全感	116
第8章 ▶进退自如,多个“心眼”就多条路	119
运用过度理由效应能助你实现心中所想	121
踢猫效应:保持清醒,克制自我	123
以退为进,在对方心理放松时占据上风	126
蓝斯登原则:凡事进退有度才留有退路	128
交往适度定律:施恩也该有度	130

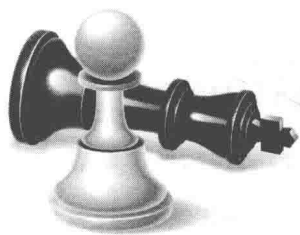


蔡戈尼效应:有了开始才会有结果	133
第9章 ▶激活头脑,凡事都能出奇制胜	137
手表定律:要胜利,首先要明确目标	139
奥卡姆剃刀定律:简单比繁复更易获得轻松	141
霍布森选择效应:别固守原有的选择	144
人际吸引增减原则:让好感逐步递增	146
反木桶原理:用优势来赢得成功	149
草船借箭,他人的攻势来临时迅速转化为自己的力量	151
第10章 ▶柔中有刚,打好“太极术”以小博大	155
托利得定理:学会包容和接纳不同的思想	157
南风效应:温和比严厉更暖人心	159
狄伦多定律:面子有了,矛盾就没了	162
阿伦森效应:曲径通幽,不直来直去更能得势	164
改宗效应:硬气一点,绝不做“老好人”	166
第11章 ▶占据主动,小小心理策略让对方追随你	171
威严效应:保持威严,展现你的高大形象	173
贝勃定律:一件小事也能让你在对方心中分量倍增	175
摆事实讲道理,话语有说服力更容易被人追随	177
激将效应:刺激一下对方,让其按你的意愿行事	179
白璧微瑕效应:偶尔犯个小错让你更有魅力	182

第 12 章 ④ 隐蔽自己,不露声色更易达成目标	185
不动声色,方能成就事业	187
防止飞去来器效应,隐藏好你的目标	189
禁果逆反心理:“吊吊胃口”来刺激对方	191
动机适度定律:掩藏动机最终才能达成所愿	193
遮蔽效应:韬光养晦者更易有所成就	195
第 13 章 ④ 立足高远,巧妙用心为己铺设前程	199
互惠关系定律:有付出才有收获	201
特里法则:愿意承担责任,才能担当大任	203
路径依赖原理:让人们始终选择你	205
朋友用时方恨少,在平时就多联系	208
克服约拿情结,才有光明前程	210
第 14 章 ④ 如何求人,让你轻松获得他人帮助	213
互惠互利原则:主动向对方展示出你的“利用价值”	215
给对方一顶“高帽子”,出于面子他也会帮助你	217
求人要明确,避免责任分散效应	220
异性效应:向异性求助比同性更容易	222
留面子效应:先提出一个对方难以答应的要求	224
第 15 章 ④ 爱有滋味,爱恋中要学会用点心	229
黑暗效应:爱恋中谁都需要安全感	231
欲擒故纵,给对方一点余地	233



杜绝婚后沉默症,婚姻是爱情的延续,而不是终结点	236
罗密欧与朱丽叶效应:越是有压力,越是要在一起	238
淬火效应:爱情也需要冷处理	240
第 16 章 ▶驰骋职场,善用心可助你前程似锦	243
蘑菇定律:主动成长,适应环境	245
被剥夺超级反应:别人得到了,就别争夺	247
卢维斯定理:谦逊谨慎才能有大成就	250
马蝇效应:为自己寻找一个能力相当的对手	252
沸腾效应:质变的主要点在哪	255
刺猬效应:职场人与人之间需要一定的距离	256
第 17 章 ▶谈判博弈,把握对方心理获得最大利益	261
配套效应:用点心思让对方获得利益	263
古德曼定理:适时沉默反而更易占据上风	265
华盛顿合作规律:不必给予太多的参与建议	267
跷跷板定律:让对方感到利益是均衡的	269
非零和博弈:合作反而能实现共赢	271
参考文献	274



第 1 章

洞悉他人,懂心理助你成就大事



钥匙理论：以小取大，四两拨千斤

厚重的城门上挂着一把沉重的巨锁，锤子、铁棒和钢锯都想把它打开借以显示自己的神通。锤子使出浑身的力气从早砸到晚，只把锁砸出一道凹痕；铁棒撬来撬去只让锁变了形；钢锯使出了浑身解数，还是没把锁锯断。这时候，一把毫不起眼的钥匙走过来，“我来试试吧”，说着轻巧地钻进锁孔，门锁“咔嚓”一声应声而开。大家都很惊奇它是怎样做到的，钥匙只是轻柔答道“因为我最懂它的心”。

每个人对外界都充满警戒，就像心中有一把无形的大锁。只有懂得他们的心、理解他们的真实感受和需要，才能打开他们的心门、与他们顺畅地交流。懂一点儿心理学，在与人际交往过程中恰当运用一些技巧，就能有四两拨千斤的效果；一味蛮干、真心直率地对待他人反而容易引起误会和反感。

人际关系不仅仅是单纯的朋友关系，其复杂程度不亚于战争。古人云“上兵伐谋”，意思是说上乘的兵法在于谋略。与人交往也一样，一味苦干实干、攻城略地倒不如懂得人心，善用谋略、巧用人心才能四两拨千斤，让自己的为人处世更加轻松自如。

古往今来，多少英雄都善于利用心理战术来打败敌人、收服人心、保全自己。诸葛亮在要塞失守后，利用司马懿的多疑，一曲琴音轻松退去几十万大军；曹操战胜袁绍之后，将暗中与之有书信往来的部下名单和信件付之一炬，轻松收服了无数谋士；古今一脉相承，抗日战争期间，春意盎然的四月天，我们的战士曾折下无数杏花趁暗夜悄悄放到日军身边，使他们想起远方



家乡的樱花、樱花下的家人，从而士气低迷、无心恋战。

可见，成就大事者无一不是深谙人心的。不仅仅在战场上是这样，在教学领域、营销领域、现代管理领域、谈判桌上甚至酒会宴请场合中，巧用人心都能够得到更多人的关注和尊重、能够更轻松地达到目的。

德国著名的阿尔迪超市是当今世界上零售业的商业巨头，它仅仅是从一家小杂货店起家的。母亲从兄弟俩小时候便做着一件小事，就是卖邮票和信封：邮票是不赚钱的，免费的胶水一瓶的成本需要卖出 500 个信封才能赚回。兄弟俩起初不明白为什么，母亲告诉他们：“赚钱还要懂得‘赚’人心。如果一个人只看钱，他就看不到义，看不到别人的需要，心里也就自然失去了对别人的理解和尊重，有谁愿意和一个损人利己、不尊重人、不理解的人做生意、打交道呢？”

秉持着母亲的教诲，他们开起了第一家超市，在写什么标语的问题上，兄弟俩一致否决了“本店有摄像头监控”“偷一罚十”等，而是尊重顾客的利益、尊严和感受，打出了这样的标语：“本店有摄像头，请您保持微笑，请您愉快购物！”这样的经营理念使得兄弟俩的生意越做越大。

赚钱也要赚人心，做大事做到最后也是靠赢得人心。只看到最后的功利，再努力也只能“小有成就”，而那些最卓越的人往往最懂得人心、最懂得回报世人和赢得人心。给别人更多关心，关注别人的情绪和心理变化，才能够懂得人心，赢得更多友谊、认同和尊重，最终才能成就大事。嘘寒问暖、赞扬恭维只有恰到好处才能收到预想的效果，否则只能适得其反。懂一点儿心理学，懂得察言观色之术，才能巧用人心。

倾听他人谈话也是了解人心的关键，无论一个人的话有多少可信度，他的身体语言、神态是不会背叛他的真实想法的。学会仔细观察别人、认真倾听别人的谈话，不仅能够赢得他人的尊重和认同，也是了解一个人性格和心



理的重要方法。掌握这种方法，就能够和所有人友好相处。

学会运用心理学就等于掌握了一把可以开启人心的钥匙，能准确把握他人的内心、知晓他人的需要，最终成就大业。

心理智慧：

1. 与陌生人初次交往时，能在第一次谈话时打动对方的“心”，交往才能顺利继续下去。
2. 记住他人的名字，并且很轻易地叫出来，是给别人一个巧妙而有效的赞美。
3. 如果你真心关心对方，那么直接表达自己的关心比其他方法会更有效果。

要成大事，就要有换位思考的心理前提

瑞士心理学家卡尔·瑞格曾说过：“事物本身如何并不重要，重要的是如何看待它们。”学会站在别人的角度看待问题，学会换位思考，才能做到彼此尊重和体谅，才能有更多宽容。这样说话、做事才能让人感觉舒服、愉悦，并直指人心。

受环境或者教育程度不同的影响，每个人的思考方式和行为习惯是不同的。人们很难真正理解他人的感受，但至少可以做到以一颗宽容的心去了解 and 关心他人。做事之前，设身处地为他人着想一番，做到“己所不欲，勿施于人”，多去理解他人的行为，将心比心自然就更容易受欢迎，也更容易成



就大事。

记得以前,公共场合到处贴着“禁止吸烟,违者罚款”“禁止踩踏草坪,违者罚款”等类的标语,可是这些现象却屡禁不止、毫无收敛。后来根据心理学研究,人们设计“为了您和家人的健康,请不要吸烟”“小草正在生长,请不要打扰”等柔和、让人易接受的标语。这就是用了换位思考的心理诡计——很少有人愿意为了别人改变自己的习惯,但每个人都愿意为了自己试试看。

日常生活中,我们不妨也试试这种方法,当一个人屡劝不听或者一件事屡禁不止的时候,不妨告诉他“某件事是为了你自己的权益着想”。设身处地为对方着想,才能够化干戈为玉帛,迅速消除矛盾和对抗情绪。冬天,大家在食堂吃饭,临窗的食客纷纷打开了窗户,但是排队打饭的人们却打起了寒战,双方怒目而视,谁都不肯让步。这时候,食堂的主管站出来劝道:“虽然吃饭时热一点儿,但如果打开窗户,冷风、热气一起灌到肚子里,肠胃会不舒服;再者刚刚出完汗,被冷风一吹很容易感冒的,大家都把窗户关上吧。”在这种为了自己好的劝导之下,大家纷纷关上了窗子,矛盾也很快消弭于无形。

汽车大王福特曾说过:“如果说成功有什么秘诀的话,那就是设身处地为他人着想,了解别人的态度和观点。这样不仅有利于彼此的沟通和理解,还可以更清楚了解对方的思维轨迹,从而有的放矢、击中要害。”

生活中,我们难免会遇到矛盾和冲突,这时候换一种角度、换一种思维,也许就会使误会与摩擦在转瞬间消融。当然,不仅仅是让自己站在他人的角度设身处地为他人着想,同样可以让对方站在我们的角度设身处地地想一想。当你们之间的矛盾无法解决,或者观点、认识无法统一时,不妨用平和的态度问问对方:“如果您是我,您会怎么做呢?”

一个创意广告进行了多次修改,仍然无法让客户满意,策划人带着疑问