

First
Reading
第一阅读
悦读馆

◎ 掌握影响他人的心理策略 ◎

人际交往心理学

超值彩图版

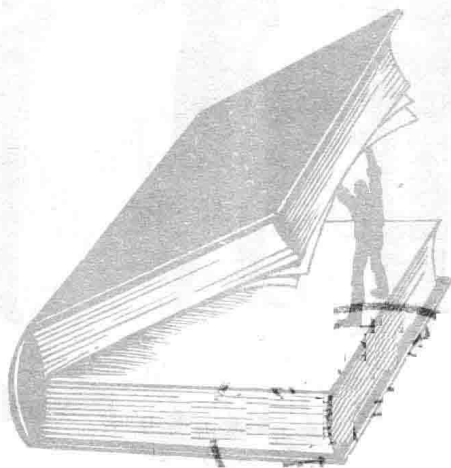
赵广娜 编著

北京工艺美术出版社

· 用心理学建立完美人际关系 ·

人际交往心理学

赵广娜◎编著



北京工艺美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往心理学/赵广娜编著. — 北京: 北京工艺美术出版社, 2017.5

(第一阅读系列)

ISBN 978-7-5140-1059-6

I. ①人… II. ①赵… III. ①人际关系—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第051068号

出 版 人: 陈高潮

责任编辑: 李 雪

装帧设计: 韩立强

责任印制: 宋朝晖

人际交往心理学

赵广娜 编著

-
- | | |
|-----|--|
| 出 版 | 北京工艺美术出版社 |
| 发 行 | 北京美联京工图书有限公司 |
| 地 址 | 北京市朝阳区化工路甲18号
中国北京出版创意产业基地先导区 |
| 邮 编 | 100124 |
| 电 话 | (010) 84255105 (总编室)
(010) 64283627 (编辑室)
(010) 64280045 (发 行) |
| 传 真 | (010) 64280045/84255105 |
| 网 址 | www.gmcbs.cn |
| 经 销 | 全国新华书店 |
| 印 刷 | 北京德富泰印务有限公司 |
| 开 本 | 720毫米×1020毫米 1/16 |
| 印 张 | 24 |
| 版 次 | 2017年5月第1版 |
| 印 次 | 2017年5月第1次印刷 |
| 印 数 | 1~5000 |
| 书 号 | ISBN 978-7-5140-1059-6 |
| 定 价 | 59.00元 |



前言

任何人都无法孤单地活在世上，在人际关系越来越重要的现代社会更是如此。每一个人生活的幸福、工作的成功都离不开与他人的交往。在人际交往的过程中，我们难免会碰到这样那样的问题，比如：如何塑造良好的第一印象？怎样快速说服别人？怎样让别人跟自己愉快合作？怎样在职场中获得上司的青睐、同事的支持？……如果不能很好地解决这些问题，就会影响人际交往的成效，影响人际关系的建立与发展，甚至影响事业的成功。

现实生活中，有的人潇洒从容，谈笑风生间诸多问题就得以迎刃而解；有的人忙忙碌碌，到头来却还是一事无成，落寞失意。当今社会，人心日趋复杂，竞争几近沸腾，仅靠着一副好心肠已很难应对现实的挑战。接连不断的困顿和坎坷，都在告诉你一个不争的事实——只靠着一股蛮劲横冲直撞，是抵达成功的最远路途，在社会交往中懂得心理学策略才是做人做事的最大资本。害人之心不可有，但防人之心不可无，我们无意去伤害他人，却不得不学会保护自己。心理学策略不是“放冷箭”“耍阴招”，而是使环境对自己更加有利的计策谋略，让人情更有“杀伤力”的手段方法，令事业更上一层楼的巧言妙语。在处理各种事情的时候，懂得用心理学策略来做润滑剂，困难的事情往往就会变得简单起来。有心理学策略的人，做什么都易如反掌，左右逢源；相反，如果不懂心理学策略，不知提防别人，不知藏巧于拙，就会处处碰壁，庸碌一生。我们要想在这个高速运转的社会保护自己，发展自己，就一定要懂人际关系心理学。

千人千面，每一面孔后面都有一颗跳动的心。只有走入他人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，才能运用恰当的策略赢得人心！聪明的人之所以聪明，成功的人之所以成功，就是因为他们懂得人际关系心理学，时刻注意运用心理策略辨人、识人，营造和谐的人际关系网，知道何为“难得糊涂”，懂得进退有度，因而能在各种人生场景中游刃有余、左右逢源。如果你不懂人际关系心理学，不知外拙内精、巧装糊涂；不知善于吃亏、丢卒保车；不知以柔克刚、滴水石穿；不知

到什么山上唱什么歌、进什么庙烧什么香；不知攻心为上、刚柔并用；不知与上级、同事、下属、朋友、爱人、家人的相处之道，就难免处处碰壁，使人生陷于庸碌无为的困局。懂得人际关系心理学，既能防止别人的暗箭明枪伤害到自己，同时也可以增强自身的竞争力和适应力，为我们的人生创造更多的可能和精彩。

人际关系的成败，与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，工作和生活中的许多难题就能迎刃而解，就能建立起完美的人际关系。《人际交往心理学》旨在帮助读者运用心理学的知识和技能，建立完美的人际关系。全书从社交、职场、商场、爱情等与人们生活息息相关的各方面讲述人际关系中的心理学知识和技巧，深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示人们内心深处的行为动机，以期帮助读者迅速提高说话办事的能力，掌控人际交往主动权，从而避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

本书从现实出发，最终又回到现实，相信每一位读者都能够从本书中找到自己需要的社交策略。只要你真正领会了心理学的奥妙，你就能将人生的主动权牢牢握在手中，人生之路就会越走越通畅顺达。



目 录

第一篇 洞悉人性，掌握主动权

第一章 洞悉人性，拿捏分寸	2
善用首因效应和近因效应，给别人留下好印象	2
绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感	6
善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎	9
见面时间长，不如见面次数多更能建立亲密关系	12
妙用“地形”心理学，让对方喜欢你	13
注意自己的身体语言，给别人留下好印象	15
直呼其名，缩短与对方的心理距离	16
请求他人帮个小忙，会赢得对方的好感	18
第二章 掌控人性，把握尺度	21
被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分	21
关键时刻当仁不让，才能得到你想要的	23
吃亏要吃在明处，让他知道吃亏是为了帮助他	24
“晓之以理，诱之以利”，方能战胜人性，办成大事	25
凡事抱着最坏的打算，才能确保胜算	26
要想抑制人性的弱点，不如唤醒人性的优点	28
巧妙地运用心理暗示，来达到自己的目的	29
凡事不要太较真，否则会让你失去更多	30
不要过分地赞美对方，否则会加剧对方的反感	32
第三章 洞察人性，顺势而为	34
不可以被激怒，不让别人抓住把柄	34

柔性坚持——无坚不摧的天下之至刚	36
喜怒哀乐放在口袋里，不给人以可乘之机	37
心理素质好一点，交际顺一点	38
不要固执己见，否则上帝也救不了你	40
少乱发脾气，才能广交朋友成大事	41
该反抗时就反抗，不要让别人把自己当成傻瓜	42
做人要精明，但不能精明露骨	44
与人相争，诈死装败求胜算	45

第二篇 以智取胜，让他人为我所用

第一章 出奇制胜，左右他人	48
善用“增减法”，影响他人的心理	48
以己之长巧迎他人之短	50
从思路开始，让别人追随你的思想	51
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你	53
激发对方的高尚动机，因势制宜影响他	54
吸引他人最直接的方法：关键时刻拉他一把	56
制造短缺假象，可以极大影响对方的行为	57
巧妙利用好奇心来影响他人	58
引入权威效应，引导对方的态度和行为	60
制造别无他选的困境，来诱导他人	61
想要影响对方的言行，谆谆教导不如以身作则	62
第二章 把握心理，驾驭他人	65
要改变他人的行为，首先应该悦纳他人	65
迎合他人的自尊心，让他乐于改变	65
利用最后时限，让他听从你的指示	68
不妨提一个更大的要求，更容易取得成功	69
利用“期望效应”，使他人按自己的意图行事	71
给予对方一个头衔，让他鼎力相助	72
恰当的反馈，能使对方更积极地为你办事	73

第三章 施计弄巧，以心治心	75
通过“我错了”，让他人心悦诚服地接受你的批评	75
说服没有主见的人：“大家的意见都是这样”	76
“长他人志气，灭自己威风”更能有效说服	78
以众敌寡，逐渐将其同化	79
一开始就先声夺人，让对方屈服	81
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头	82
巧妙运用逆反心理，对其进行善意的说服	83
提升自我形象，增加成功的筹码	84
制造一点悬念，让对方改变自己的观点	85
运用对方的心理定式，来巧妙说服对方	87
点到他的利害之处，让说服更有效	88
第四章 制人攻心，为我所用	91
巧用别人的同情心，眼泪是一种“致命武器”	91
求人办事就用百试百灵的“糖衣炮弹”	93
有勇气、有耐心——软磨硬泡，“泡”出希望	94
巧用“进门槛”效应：先提小要求，再提大要求	96
寻求别人帮助时，要先使对方有个好心情	98
暗中智取，让他人无从防范	99
以礼相待，多用敬语好求人	100
让自己看起来像个大人，他会觉得为你办事踏实	102
巧转关系，借能人為自己办好棘手之事	103

第三篇 巧用心思，赢得认同和支持

第一章 将心比心、换位思考	106
换位思考，在人际交往中出奇效	106
想让别人喜欢你，先要喜欢上对方	108
你对朋友知心，朋友也会对你知心	109
先理解对方，然后再让对方理解你	111
看到对方的需要，了解对方的观点	112

帮助对方要适当,接受对方的帮助也要适当	113
给人一份情,让他还你一辈子	114
关心对方最亲近的人,更会赢得他人的心	117
让他知道你了解他、包容他,合作更容易	118
你不去责怪对方,对方也不会责怪你	120
 第二章 以心交心,互惠互利	122
制造共同体验,使其对你产生好感	122
要想友谊长存,就要感激和回报别人的帮助	124
牢记互惠原理,让对方产生必须回报你的感激之情	125
“雪中送炭”更能征服人心	127
激起“心理共鸣”,让他感觉帮你像在帮自己	128
设立共同的目标,迅速拉近彼此的距离	130
故意效仿对方的动作,引发对方的好感	131
让合作者好过,自己才会好过	133
与其让对方感激你,不如让他有求于你	134
给别人帮助是好事,但不能过分追求回报	136
 第三章 嘴上留情,脚下有路	138
巧说第一句话,让陌生人与你一见如故	138
恰到好处的恭维可博得对方的欢心	140
开玩笑宜笑不宜损,这样才能不伤人	141
真诚地赞美最能“笼络”人心	143
不要轻易做出承诺,要给自己留些余地	146
告诉他“你很重要”,回报定比器重多	147
他人失意之时,请勿谈你的得意	149
将语言“软化”后再说出来,人际将更加和谐	150
不是原则性问题,就不必太较真	152
凡事适可而止,留下回旋的余地	155
调节冲突,抬高一方让其主动退出	156

第四篇 与人周旋，掌控制胜之道

第一章 以心攻心，斗智斗勇	158
通过沉默来逼迫对方沉不住气	158
拿住对方的把柄，让其服服帖帖地就范	159
摸清对方的底细，找准对方的弱点再出击	161
拐弯抹角有时比直来直去更易被人接受	162
话不投机时，不想尴尬快转弯	164
当鳄鱼咬住你的脚，唯一的办法就是牺牲这只脚	166
第二章 虚实难辨，假戏真唱	168
当众拥抱你的敌人，化被动为主动	168
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密	169
善用“欺骗之举”，无往不利	171
谎言被重复一千遍，就变成了真理	173
适度保守个人隐私，不要做个透明人	174
适度“自污”，巧使对方放松警惕	175
太老实就是愚笨，灵活机变助你路路畅通	176
第三章 灵活博弈，处处皆赢	179
有一种策略叫作“借”——智猪博弈	179
找出隐匿信息，摆脱逆向选择旋涡——信息博弈	181
必要时候，需要与狼共舞——猎鹿博弈	182
找对众人心，成功就得鹤立鸡群——酒吧博弈	184
你好、我好、大家好——正和博弈	187
放下了面子，就自然走出了困局——斗鸡博弈	188
逐步解决问题是最有威力的博弈武器——稻草原理	190
时刻保持对风险的“痛觉”——思维博弈	191

第五篇 用点智慧，做一枚人际磁石

第一章 顾全面子，给人台阶	194
不要让对方没面子，否则你会更没面子	194
诙谐地说“不”，让被拒绝的人有面子	195
诙谐对待他人的错，也是在让自己过得去	198
巧妙暗示，远胜当面指责	199
给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过	201
保住失败者的面子，不给自己树立死敌	202
为了别人的面子，看破他的心思也不要点破	203
把话语权让给对方，引导对方多说	204
善待别人的尴尬，你会因此而得到更深的友谊	206
第二章 知晓方圆，精明处世	209
虚心接受别人的批评，赢得好感和尊重	209
不懂不是错，不懂装懂错上错	210
层层释疑，让对方放下心理包袱	211
会说场面话，不听场面话，此乃交际智者	212
营造良好的交际氛围，以增强自己的吸引力	215
有所问，有所不问，博取别人的好感	216
刺猬哲学需要我们拿捏最佳的社交距离	218
不要把好事一次做尽，否则别人会疏远你	219
方圆有道，原则性问题绝不能让步	221
慎谈他人忌讳的话题，否则会导致交际的失败	222
无论对方是何类人，一定记住“过犹不及”	224
同谁都合得来，保证谁都喜欢你	225
第三章 借力打力，坐收渔利	228
主动结交成功的人，可以少走弯路	228
没时间也得将这十种贵人纳入囊中	229
与同学多联络感情，为成功铺就更宽的路	231
以静制动，让诤友充当自己的镜子	233
把朋友分等级：认清真正的朋友	235

鸡鸣狗盗，小人物也能救命	239
--------------------	-----

第六篇 智慧深藏，等待时机以厚积薄发

第一章 韬光养晦，深藏不露	242
---------------------	-----

韬光养晦，永远是颠扑不破的真理	242
隐藏自己的实力，别让那一枪打到强出头的你	244
不要过早暴露野心，需要循序渐进	246
软弱和退缩胜过任何硬性的进攻	248
做人要善于隐匿：看似没有，实则充满	249
适时贬一贬自己，学会低调做人	250

第二章 柔弱之中，暗藏机锋	252
---------------------	-----

弱势时打张情感牌，更易被对方认可	252
主动示弱，伪装自己，克敌制胜	254
假痴不癫，轻松达到自己的目的	255
遇到强手就要避敌锋芒，侧面而行	256
适时选择投降，给自己东山再起的机会	256
适时吃眼前亏，只为以后不吃更大的亏	258
生气不如争气，翻脸不如翻身	259
不可时时做烂好人——人可以温和，但不可以软弱	261
成全对方的好胜心，保全自己	262
掩饰弱点，显露优点，以此来迷惑对方	264

第七篇 小心防范，识破他人的诡计

第一章 揭示真相，巧妙应对	266
---------------------	-----

经常恭维你的，多数是你的敌人	266
小心最了解你的人，有时他是最危险的	267
特别能忍让的人很危险，你不得不防	270
别人的花言巧语和满脸堆笑或许暗藏杀机	271
免费的午餐里大多有“毒药”	273

用理智避开机遇中的陷阱	275
工作中的好心人未必都有好心肠	276
不断向你提问，其实是想阻止你提问	279
听到“一见如故”，就要提高警惕，保持距离	280

第二章 创变通达，趋利避险 281

细节决定成败，不要把避免灾害寄托在侥幸上	281
逢人只说三分话，保护自己，也能试探他人	282
给自己的隐私加把锁，免得以后吃亏	285
隐藏自己的弱点，不让他人抓住把柄	287
在不了解对方的情况下，要适度防范	288
向别人倾吐心事要慎重，提防他以后的攻击	290
莫被表面现象迷惑，以免他人以此制造骗局	292
勿打听别人的隐私，否则别人会把你定为危险人物	293

第三章 防微杜渐，免受其害 295

宁得罪君子，不得罪小人	295
切记，别用别人的错误来惩罚自己	297
不必和小人划清界限，避免成为他的攻击对象	298
你可以不做布局者，但不要成为别人的棋子	299
忠奸分明，不给小人搬弄是非的机会	301

第八篇 悟透玄机，纵横职场

第一章 职场智慧，如鱼得水 304

穿上“傻瓜外套”，做最容易生存的员工	304
晋升不能靠等待，要懂得抓住机会	305
故意在明显的地方留一点儿瑕疵	307
绝对不可当猛虎，否则会被赶出森林	309
不拉帮结派搞团体，上司才会欣赏你	311
想获得提升，早做准备是上策	312
面对公司的“皇亲国戚”，有理也要吃“哑巴亏”	313

第二章 揣摩心理，巧妙迎合	316
投其所好，与上司成为“同道中人”	316
保持经常性的接触更能取得老板的信任	317
永远要记得一点：老板永远是对的	320
满足上司的“尊重”需要，切忌私自定夺	321
想对上司提“意见”，出口要说提“建议”	323
徒弟变领导：服软才是硬道理	325
勇于向领导“秀”出自己，别让自己的努力白费	326
第三章 广结善缘，以静制动	328
不遭同事嫉妒是庸才，常遭同事嫉妒是蠢材	328
不要过多了解同事的个人隐私	329
软硬兼施，不让办公室的小人得逞	330
识破口是心非的同事，为自己减少隐患	331
可以抬高自己，但不要打压别人	332
越愤怒越平和，用幽默反扑“狙击手”的攻击	334
男女同事交往，有距离才不会越雷池一步	335

第九篇 竞争有道，驰骋商界

第一章 能进能退，厚黑并用	338
巧妙识别对面那个“爱讲谎话的动物”	338
绵里藏针，柔中带刚	340
巧用眼神，让谈判取得意想不到的良好效果	340
善用环顾左右、迂回入题的策略，降低对手的警觉心理	342
论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮	343
布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服	344
警惕对方的心理战，避免被对方击垮	346
第二章 声东击西，用“心”取胜	349
发挥优势，强力打击，让对手没有还手之力	349
攻其一点，在对方最弱处下“锥子”	350

适时透露虚假信息以蒙蔽对手	352
瞄准对方的关键点，以一点击溃其全部	353
后发制人，隐而有道，此乃商场不可无的智谋	355

第三章 揣摩心理，以心赢心 356

慧眼识破“处理商品”，不入商家便宜“陷阱”	356
增强对抗“打折”的免疫力，不中“原价”的迷惑计	358
“赠品”陷阱当提防，别为了“糖衣炮弹”吃一嘴沙	359
熟知“贝勃效应”和“尾数效应”，避免上价格的当	360
不上“一口价”的当：省不省先“砍”一下再说	362
警惕销售中的稀缺效应，以免掉入商家的“消费陷阱”	363
小心商家利用“配套效应”引你上钩	364
认清商家的陷阱：优惠券到底优惠了谁	365



第一篇

洞悉人性，掌握主动权





洞悉人性，拿捏分寸

善用首因效应和近因效应，给别人留下好印象

一个新闻系的毕业生正急于找工作。一天，他到某报社对总编说：“你们需要编辑吗？”

“不需要！”

“那么记者呢？”

“不需要！”

“那么排字工人、校对呢？”

“不，我们现在什么空缺职位也没有了。”

“那么，你们一定需要这个东西。”说着他从公文包中拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。总编看了看牌子，微笑着点了点头，说：“如果你愿意，可以到我们广告部工作。”

这个大学生通过自己制作的牌子，表现了自己的机智和乐观，给总编留下了良好的“第一印象”，引起对方极大的兴趣，从而为自己赢得了一份满意的工作。

当我们即将进入一个新环境去参加面试，或与某人第一次打交道的时候，常常会听到这样的忠告：“要注意你给别人的第一印象噢！”

第一印象，又称为初次印象，指两个素不相识的陌生人第一次见面时所获得的印象。在与他人交往时，人们对他人的看法往往会过多地依赖第一印象，这就是首因效应。

首因效应固然重要，但人们对他人的第一印象也并不是无法改变的，随着时间的推移、交往的增多，对方各方面的情况将愈益清晰，从而可以改变第一次见面时留下的印象。

虽然随着交往的深入，第一印象会逐渐改变，但是这需要一个漫长的过程。因此，在人际交往中，若要吸引他人，赢得友谊，就应该给人留下良好的第一印象。

一生中，我们会遇到很多重要的第一次，也就会有很多需要重视的第一印象。比如，求职，第一次去见面试官；求人办事，第一次登门造访；参加工作，第一次见单位同事；找对象，第一次与对方约会。所有这些第一次都很重要：从小的方面看，关系到求职能否成功，事情能否办成；从大的方面来看，关系到事业能否如愿。