



用心理学建立良好人际关系

从心理学层面去认识、影响他人，轻松解决工作和生活中的难题

人际交往 心理学

拥有良好的人际关系 一切问题都能迎刃而解

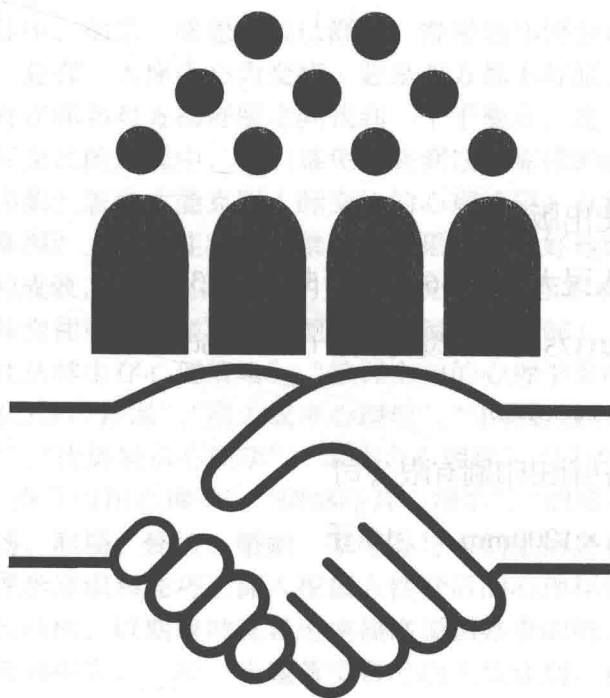
郑秀 编著



吉林文史出版社
JILINWENSHICHUBANSHE

人际交往 心理学

郑秀 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往心理学 / 郑秀编著. -- 长春 : 吉林文史出版社, 2016.8

ISBN 978-7-5472-3454-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 220511 号

人际交往心理学

RenJi JiaoWang XinLiXue

编 著 郑 秀

出版人 孙建军

责任编辑 钟 杉

封面设计 李艾红

出版发行 吉林文史出版社

地 址 长春市人民大街 4646 号 邮编: 130021

电 话 0431-86037541 发行科: 0431-86037501

网 址 www.jlws.com.cn

印 刷 北京世纪雨田印刷有限公司

开 本 1020mm × 1200mm 10 开

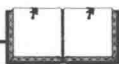
印 张 44

字 数 598 千

版 次 2017 年 2 月第 1 版 2017 年 2 月第 1 次印刷

定 价 59.00 元

书 号 978-7-5472-3454-9



人际交往是思想、情感、态度、信息和学习的交往。在人际交往的过程中，我们给他人的印象如何？他人怎样评价我们？认真思考这些问题，将有助于我们更好地认识自己，而善于从每一个人身上学习自己所不知道的东西，将有助于我们不断进步，获得生活和事业上的成功，进而实现人生价值的突破。



前言

任何人都无法孤单地活在世上，在信息如潮奔涌，圈子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。但是为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？其实很简单，人生中的各种问题，都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。

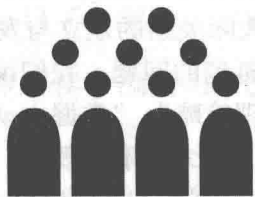
社会就是一个庞大的关系网，处理人与人之间的关系往往是事情成败的关键。在现实生活中，我们每个人都无法回避与人交往，如果不懂得人际交往心理学，工作、生活可能处处出错，甚至得不到别人的尊重。有了良好的人际关系，就会更容易成功。看看古今中外的那些成功者我们就会发现，各个领域中的卓越者并不是那些满腹经纶却不通世故的人，而是善于见微知著，揣摩人心，并灵活运用各种方法达成自己目的的人。

在与人的交往中，如果一味想着自己舒服，慢慢地你便会走向孤独；若是只想着让别人舒服，总有一天你会心力交瘁；若是双方都不舒服，将会波及更多的人受到伤害。唯有在你和对方都舒服之间找到一个平衡点，这才是最好的人际关系。然而，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？怎样才能克服人际交往的心理障碍？有哪些必要的人际交往技巧需要及时掌握？人际交往有哪些禁忌？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。

针对这些人际交往中经常碰到的问题，我们编写了这部《人际交往心理学》。全书共分为“人性丛林生存心理策略”、“掌握主动的心理学策略”、“把握分寸心理学”、“方与圆的心理经营课”、“借力成事心理学”、“守弱心理学”、“驾驭心理学”、“心灵互动心理学”、“优势展示心理学”、“影响力心理学”、“说话办事心理学”、“玩转应酬心理学”、“商务应用心理学”、“情感经营心理学”、“职场心理学”等15篇，分别从人际、商场、职场、爱情、婚姻、家庭等与人们生活息息相关的方面讲述了人际交往的心理学知识和技巧，深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示了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，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。在解读各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，书中还提供了—些能使你成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人的方法，进而使你成为人际关系的大赢家。

为什么你真心地为他人好，对方却不领情？为什么明明自己没有坏心眼，却总是不经意间就得罪人？为什么总有那么一些人不喜欢你？为什么看似朋友很多，但知心的没有几个？要怎样才能让人喜欢你，乐意跟你交朋友？要怎样才能让人信服你、支持你，在你有困难的时候帮助你？要怎样才能让人接受你的要求，按照你的意愿行动？要怎样才能让自己更具魅力？要怎样才能更有效地与别人沟通？这本《人际交往心理学》会告诉你怎样面对社会上的善良与正直、邪恶与丑陋，怎样让别人敬你、爱你、想你、用你；它将帮助你改善人际关系，增加吸引力，获得大家的好感，使你的工作一帆风顺，使你的生活多姿多彩，直至到达成功的顶峰。

千人千面，每一面孔后面都有一颗搏动的心。与人交往面对的是一张张面孔，应对的却是一颗颗奥妙的心灵。只有采取恰当的人际交往心理策略，走入他人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，才能赢得人心！





目 录

第一篇 我不是教你耍花招——人性丛林生存心理策略

第①章 知晓方圆、掌握分寸的方圆心理学	2
心方人圆方能纵横于世	2
柔绵里面藏钢针，收效往往更显著	3
刚柔并济，方能贤亲佞畏	4
以“内韧”纵横人际场	4
好事做尽，人缘也到头	5
不争才是上争，共生才能安生	6
未到出头时能而有度	7
虚与委蛇，在形势不利时全身而退	8
等距离交往才能在夹缝中生存	9
少言多思，做行动上的巨人	10
第②章 略施小计、令其心服口服的心计心理学	11
恩威并施，才能贤佞皆服	11
分散小权才能独揽大权	12
气势夺人，从心理上震慑他人	13
适实施“苦肉计”，将狡猾的他制伏	14
因势利导，嫁接成功	15
忽略面子上的事，交际才能无障碍	16
第③章 外拙内精、大智若愚的糊涂心理学	17
顺势装糊涂，谬释其意解责难	17
处世还需“和稀泥”，既得人心又成事	18
静中韬光养晦，退中方求全身	19
倚弱卖弱，用“不争”来换取别人的信任	20
遇事模糊表态才能成就不败人生	21
第④章 洞悉人性、智取胜利的布局心理学	22
以诈降之策扰乱对方心智	22
适时低头，才能留得青山有柴烧	23
声东击西，让对手难辨真伪	24
瞒天过海，利用麻痹心理击败对手	25
制造无他选的困境，让对方别无选择地顺从	26

第⑤章 掩盖真实意图、以退为进的运作心理学	27
掩盖自己的锋芒，放低身架做人.....	27
以退为进，有屈才有伸.....	28
做不挨枪子的出头鸟.....	29
打探消息，首先隐藏你的真实动机.....	30

第二篇 弱点是带饵的钩——掌控主动的心理学策略

第①章 让他人心服口服的说服心理学	32
利用权威心理和角色互换说服对方.....	32
人是趋利避害的动物.....	33
一层一层剥笋，一步一步说服.....	34
利用从众心理，以众敌寡将其同化.....	34
归谬说服，让对方主动让步.....	35
不要把自己的意见强加于人.....	36
运用心理定式让对方不断点头.....	37
声东击西，迂回说服.....	38
巧用逆反心理，说服他人达到自己的目的.....	39
巧用比喻增加说服的美感.....	40
第②章 掌控他人于无形之中的暗示心理学	42
有些话不能明说，暗示是最佳的选择.....	42
巧用心理暗示掌控他人.....	43
反复暗示，加深印象.....	44
用暗示做隐晦的拒绝.....	45
第③章 善用劣势反转局面的吃亏心理学	46
做隐性投资，舍不得孩子套不住狼.....	46
大舍才能换大得.....	47
予人玫瑰，手留余香.....	47
明处吃亏，暗处得利.....	48
吃亏是福.....	49
别做鼠目寸光的傻瓜.....	50
聪明人是不怕吃亏的“笨蛋”.....	51
故意吃亏不是亏.....	52
第④章 巧妙俘获人心的主动结交心理学	53
交往主动一点，结交就会多一点.....	53
把第一句话说得扣动人心.....	54
带着微笑与人结交.....	55
套上近乎才能扯上关系.....	56
告诉对方“你很重要”.....	57
准备多个剧本，努力让对方演主角.....	58
用热情加固你们的缘分.....	59
让对方知道你了解他、包容他.....	60



结交人脉要懂得“投其所好”	61
没事也要常联系	62
打动对方最亲近的人	62
第5章 用人情抓住对方的人情心理学	64
开个人情户，日后储蓄多	64
分人一杯羹，日后落难有帮手	65
关键时拉人一把	66
感情常联络，日久自生情	67
雪中送点炭，人情常相伴	68
拉拢人心要耐心，细水长流情才深	69
收获人情，借不如送	70
打好双赢牌，让别人欠你人情	71
以“礼”相待，才能被以情相还	72
给人好处莫张扬	73
以德服人，以情感人	74
第6章 洞悉弱点打击对手的攻心心理学	75
洞悉对手的心理方能成其事	75
转嫁恐惧，巧妙脱身	76
打蛇七寸，让对手不得不从	77
第三篇 把攻心谋略发挥得恰到好处——把握分寸心理学	
第1章 用言语攻破对方心防的赞美心理学	80
奉承也要讲规则	80
赞美也要讲究“度”	81
赞美也要讲创新	82
假借他人之口进行赞美	83
赞美女人要以能力为中心	84
背后的赞美更有效果	85
推测性地赞美，帮对方找到自信	85
从细微之处赞美有奇效	86
切合对方实际，给他最想要的赞美	87
第2章 善解人意、婉转拒绝的婉言心理学	89
委婉地拒绝，给被拒绝的人留面子	89
适当采用拖延、淡化策略	90
先承后转式拒绝，让对方在宽慰中接受拒绝	91
带着友善表情拒绝不伤和气	92
让对方欣然接受你的拒绝	93
逐客讲艺术，客人自退出	94
用对方的话来拒绝他	95
贬低自己，装疯卖傻将其拒绝	96
借他人之口提出拒绝	97



巧妙绕圈子，轻松说拒绝.....	98
礼貌说拒绝，亲密总无间.....	99
第③章 化解他人敌意的示好心理学.....	101
即便内心不满，也要积极去拥抱你的对手.....	101
巧用“背后鞠躬”策略，消除对方的敌意.....	102
站在对方立场说话，才能消除对方的戒心.....	103
尊重敌人，使其成为自身的动力.....	104
以德报怨，让对方的敌意如冰消逝.....	105
为对手鼓掌，化干戈为玉帛.....	106
第④章 智者谨言慎行的装糊涂心理学.....	107
揣着明白装糊涂，交际场上好生存.....	107
不要点破他人的心思.....	108
不要把事情说得太明白.....	109
看穿是非得失，心中有数即可.....	110
糊涂装得要到位.....	111
会装糊涂才是真精明.....	112
第⑤章 诱使他人吐露心声的倾听心理学.....	113
与人交际注意“两只耳朵一张嘴”法则.....	113
尽量引导对方多说.....	114
从倾听中抓住最有用的信息.....	115
在改变他人想法前先做一个好的倾听者.....	116
好的倾听就是一种说服.....	117
听完对方的基本主题再插话.....	118
恰到好处的沉默胜于雄辩.....	119
适时附和更容易讨人欢心.....	120
第⑥章 把握尺度、拿捏分寸的人性心理学.....	122
让一步海阔天空，争一步穷途末路.....	122
得理也要让三分.....	123
关键时刻也要当仁不让.....	124
做最坏的打算，才能确保最终的胜算.....	125
晓之以理，诱之以利.....	126
以奖励唤醒人性的优点.....	127
不在失意的人面前谈论你的得意.....	128
即使对方再谦虚，也要保持应有的低调.....	129
万事皆有度，过犹不及.....	130
第四篇 方圆运用之妙，在乎一心——方与圆的心理经营课	
第①章 摆正心态、化解僵局的应急心理学.....	132
主动“开涮法”解决冷场.....	132
正话反说吐逆耳忠言.....	133

谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境	133
实话要巧说，坏话要好说	134
善于周旋，总能化干戈为玉帛	135
因势利导，错中求胜缓解危局	136
打圆场要让双方都满意	137
冷场时主动打破沉默	138
“善意的谎言”能讨人喜欢	139
如何挽回触及他人痛处的话	139
遭遇尴尬时故意说痴话	140
巧妙应对咄咄逼人的话	141
第②章 为自己留有余地的模糊表态心理学	142
用模糊语言说尖锐的话	142
越求全就越求不齐全	143
何种态度需要应需而变	144
第③章 看透他人内心的识谎心理学	145
利用他的虚荣心，不必碰灰办成事	145
别人的“危言”，可以听但不能“耸听”	146
利用心虚策略，悄无声息辨别谎言	147
虚设一条底线，让对方产生危机感	148
制造“机会”，让说谎者自露破绽	149
釜底抽薪，从根本上瓦解谎言	150
将计就计，顺势破谎解危	151
全面分析，识破离间计	152
推理有术，抽掉谎言的支柱	153
第④章 获得别人谅解的道歉心理学	154
道歉的方式可以直接也可以间接	154
无诚意道歉是无效的道歉	155
巧借第三者间接道歉	155
道歉时把握好说话的原则	156

第五篇 博弈论没有诡计——借力成事心理学

第①章 博取他人信赖的合作心理学	158
时不时摇晃一下“沉淀层”	158
建立合理的团队分享机制	159
鼓励员工之间相互“管闲事”	159
促进下属之间的“互补合作”	160
真诚合作，但要为应对变故做好准备	161
用有效承诺，赢得合作	162
第②章 赢家通吃的商场掌控心理学	164
正面难入手时，就从侧面出击	164



施计弄巧，无条件时创造条件	165
临危不乱，以机智赢得生机	166
让对手不攻自破	167
连横合纵，将天下资源为我所用	168
洞察对方所需，打开成功之门	169
无事也要常登“三宝殿”	170
放长线，钓大鱼	171
第③章 谋求共赢减少选择内耗的博弈心理学	172
罗思柴尔德的成功秘诀：跻身上流社会	172
苹果先从好的吃起	173
老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人	174
策略欺骗	175
螃蟹为什么爬不出篓子	176
分蛋糕博弈：不患贫而患不公	177
第④章 精明生存借力搭车的借势心理学	179
利用别人的风头，可让自己大出风头	179
积极主动地“攀龙附凤”	180
“寄生”于人，成长加速	181
借能人之力办好棘手之事	182
乾坤大挪移，化人之力为我所用	183
小人物也有大作用	184
以静制动，让诤友充当自己的镜子	184
得人心者得天下	185
制造舆论，壮大你的声势	186
第⑤章 展示强势博得认同感的身价心理学	188
王婆卖瓜，必须自夸	188
给魅力加点“磁性”，吸引更多的人	189
在形象名片上下工夫	190
制造一些神秘感，引起他人注意	191
用“两高”给自己下个定义	192
最出色最完美，你才最具竞争力	193
要优秀，就得在人格上胜人一筹	194

第六篇 虎行似病、鹰立似睡——守弱心理学

第①章 深藏不露、蓄势待发的韬晦心理学	196
从“低人一等”到“高人一筹”	196
人生需要“匍匐”的姿态	197
蓄势待发，正视“蘑菇阶段”	198
先潜下心来，而后能伸出手去	199
柔积得多必然刚，弱积得多必然强	200

愚如不足，则加以癫	201
第②章 用策略经营人生的守弱心理学	203
遇到强手就要避敌锋芒，侧面而行	203
主动示弱，克敌制胜	204
生气不如争气，翻脸不如翻身	205
假痴不癫，轻松达到自己的目的	206
迷人可以温和但不可以软弱	206
第③章 趋利避害、圆融通达的自保心理学	207
经常恭维你的，多数是你的敌人	207
最大的危险来自那些让你看不出危险的人	208
反常的举动背后必有反常的意图	209
免费的午餐里大多有“毒药”	209
特别能忍耐的人必有过人之处	210
第④章 避免遭人妒忌的低姿态心理学	212
欲抑先扬，欲擒故纵	212
不动声色，暗中较劲	213
急流勇退，明哲保身	215
功成身退天之道	216
行藏之间，以平常心处之	217
第七篇 懂点诱惑的“麻醉控”——驾驭心理学	
第①章 善用策略、顺利达到目的的驾驭心理学	220
制造强大的敌人，引起同仇敌忾	220
利用“期望效应”使他人按自己的意图行事	221
恰当的反馈能使对方更积极地为你办事	222
收放自如，把对手控制在你的手中	223
第②章 让他人放松戒备的亲和心理心理学	225
以情感人，激起别人的同情心	225
在心理上满足对方	226
亲切称呼，缩短彼此之间的距离	226
妙用“地形”，让对方从心里喜欢你	227
第③章 让他人主动帮忙的引导心理学	229
善用“增减法”，影响人们的心理	229
激发对方高尚动机，顺势制宜影响他	230
适当转移话题，调动对方谈兴	231
声东击西，出乎对方意料	232
制造短缺假象，可以极大影响对方的行为	232
第④章 获得他人追随的笼络心理学	234
巧唱“空城计”，牵着对方的鼻子走	234
虚张声势，以小充大赢得多	235



用“曝光效应”拉近彼此关系	236
同学关系也要强化	237

第八篇 认同才有力量——心灵互动心理学

第①章 将心比心、换位思考的认同心理学	240
想让别人喜欢你，先要喜欢上对方	240
你对朋友知心，朋友也会对你知心	241
帮助对方要适当，接受对方的帮助也要适当	242
努力记住有关对方的小事，他会对你产生好感	243
换位思考在人际交往中出奇效	244
不揭对方伤疤	244
看住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系	245
说话多给对方“同感”的理解	246
站在上司立场想问题，站在自己立场办事情	247
第②章 扭转反对意见的求同心理学	249
将心比心，启发对方点头	249
心领神会，替别人遮掩难言之隐	250
遭遇尴尬，要给他人台阶下	251
讲道理时最好打个比方	252
适当沉默能获得信赖感	253
第③章 以共鸣俘虏他人内心的交心心理学	255
细微动作拉近与陌生人的距离	255
运用认同术是达成共识的有效方法	256
站在对方的立场上传递温暖	257
掌声响起来，为对方喝彩	258
你的笑容价值百万	259

第九篇 有效展现最好的自己——优势展示心理学

第①章 让他人觉得你值得信赖的品行心理学	262
用谦虚的话和别人打交道	262
上司私事是不能说的秘密	263
把你想说的话变成老板想听的话	264
用你的“双耳”去说服他人	265
每天向周围的人问声“早上好”	266
第②章 让他人觉得你很积极的态度心理学	268
唤醒沉睡的自信	268
积极自我暗示，重塑成功形象	270
心灵阳光才能感受阳光	271
人生需要豁达	272
时刻告诉自己“我是第一”	273



第十篇 影响有影响力的人——影响力心理学

第①章 博取他人信服的权威心理学	276
时刻让人知道你是“有身份”的人	276
要有鲜明的立场，不可迁就大多数	277
轻诺者寡信	277
利用情感树威	278
让自己保持“竞技状态”	279
不懂不是错，不懂装懂才是错	279
积极挖掘下属的闪光点	280
第②章 获得他人赞同和支持的影响力心理学	282
抓住对方心理，把话说到点子上	282
利用人们的反叛心理来说话	283
必要时刻，向对方适当提出挑战	284
容忍对方的反感，让他不再反感	285
最有效的手段是以诚服人	285
用商量的口吻向对方提建议	286
第③章 重振受挫灵魂的抚慰心理学	288
探病时要善于“说谎”	288
朋友失意，安慰的话一定要得体	289
站在同一起点上，现身说法	290
意识唤醒法使其走出悲伤阴影	292
他人郁闷的时候多说理解的话	293
看清谈话对象的身份，然后再开口	294

第十一篇 好口才需要练习——说话办事心理学

第①章 送礼送到心坎上的送礼心理学	296
先权衡利益，再去送礼	296
对症下药，对的礼物送给对的人	297
事有大小之分，礼有薄厚之别	297
急人所需，送小礼也能办成事	298
好礼配好话，送到对方心坎里	299
送礼最忌临时抱佛脚	300
要送好礼，千万莫碰对方禁忌	301
第②章 塑造和谐语境的说话办事心理学	302
将语言“软化”后再说出来，人际更加和谐	302
做得精彩从说得漂亮开始	303
察言观色术：职场上说得好也要说得巧	304
诙谐地说“不”，让被拒绝的人有面子	305
分析利弊术：让对方觉得自己错了	306



第3章 运用言语“催眠”对方的场面	308
应用心理学.....	308
把握对方的心理后再说话	308
场面上，要说场面话	309
察言观色，把话说得恰到好处	310
用谐音把话说圆	311
同一种意思换一种表达	312
人人厌烦“鬼话连篇”	313

第4章 有效沟通的问话心理学	315
销售提问的诀窍	315
一边软语磨耳，一边硬招袭心	316
动机性问题引蛇出洞	317
请求式问话：温和开头好办事	318

第5章 打造良好第一印象的陌生拜访心理学.....	320
如何与初次见面的人拉近距离	320
怎样快速让陌生人对你有好感	321
第一次与客户见面如何零距离沟通	322
如何漂亮地为他人介绍	323
把握好开头的五分钟，攀谈就会自然而然	324
制造戏剧性，与众不同地吸引他人注意	325
渲染氛围，增强对别人的注意力	326

第6章 叩开人心的求人办事心理学	328
激将法求人妙不可言	328
看人说话，顺水推舟把事办	329
利用边缘人物疏通	330
暗中智取，让对方为你办事	331
巧借力，迂回说服别人帮自己办事	332
找准对方的软肋，激对方出手	333

第十二篇 社交场也是大舞台——玩转应酬心理学

第1章 满足他人自尊的礼仪心理学	336
塑造好第一印象	336
展现自信的风采，给对方一颗定心丸	337
熟记名字，更容易抓住对方的心	338
好印象，总是从“头”开始	339
衣装得体是社交中不可忽视的	340

第2章 快速透视对方内心的鉴人心理学	342
语速是内心变化的指示器	342
泄露心机，从“头”开始	343
小心表情出卖你	344
手势是内心无言的表白	344



捕捉站姿，分析他的心理信号	346
观察坐姿，窥探他的心理	347
关于他，让鞋子悄悄告诉你	348
第③章 周到得体、主客双赢的宴请心理学	350
宴请看场合，吃饭分档次	350
点菜得有点“硬功夫”	351
音乐是宴会的情调师	352
做宴会女王，岂可漏洞百出	352
不同场合点酒水时也要注意	353
怎样饮好宴会开头两杯酒	354
敬酒时不妨引经据典创造气氛	355

第十三篇 谋商谋事谋天下——商务应用心理学

第①章 先礼后兵、趋利避害的商业心理学	358
没有好人缘等于把自己逼入“死胡同”	358
聚财先聚人，人脉就是财脉	359
结交“实力人物”的身边人	359
学会通过中间人迅速扩充你的人脉	360
注意维护人情的生态平衡	361
第②章 注重沟通、灵活借势的公关心理学	363
诚信是一种有持续性回报的投资	363
给他人一个头衔，让他鼎力相助	364
利用对方计策达到自己的目的	365
把虾米联合起来，能吃掉大鱼	366
第③章 谋取谈判主动的优势谈判心理学	367
热脸贴冷脸，关系改善并不难	367
没有“金刚钻”，别揽“瓷器活”	368
向对方发出调整的指令，然后保持沉默	369
“讷者”却是最杰出的谈判家	370
釜底抽薪，直逼要害	371
单刀直入，开门见山	372
下达“最后通牒”，让他不得不屈服	373

第十四篇 情更深，意更浓——情感经营心理学

第①章 让友情更加牢固的相悦心理学	376
用小错误点缀自己	376
关键时刻拉他一把	377
“远亲不如近邻”	378
幽默，让对方更加向你靠近	379
表达你的好感	380