

生活
解码

告诉你如何打动人心的艺术

洞悉人性，做一个社交场上的心理学家

心理学与 社交策略

编著
鸿雁



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

心理学与社交策略

鸿雁 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与社交策略 / 鸿雁编著. -- 长春 : 吉林文史出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5472-4053-3

I. ①心… II. ①鸿… III. ①心理交往—社会心理学 IV. ①C912.11

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第091437号

心理学与社交策略

XINLIXUE YU SHEJIAO CELUE

出版人 孙建军

编著者 鸿雁

责任编辑 于涉 董芳

责任校对 薛雨 王莹莹

封面设计 韩立强

出版发行 吉林文史出版社有限责任公司 (长春市人民大街4646号)

www.jlws.com.cn

印 刷 北京海德伟业印务有限公司

版 次 2017年5月第1版 2017年5月第1次印刷

开 本 640mm×920mm 16开

字 数 205千

印 张 16

书 号 ISBN 978-7-5472-4053-3

定 价 49.00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会迎刃而解；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。策略是使环境对自己更加有利的计策谋略，是令事业更上一层楼的巧言妙语。在处理各种事情的时候，懂得用策略来做润滑剂，困难的事情往往就会变得简单起来。有策略的人，做什么都易如反掌；相反，如果不懂策略，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，就一定要懂社交策略。

要掌握社交策略就不能不懂心理学。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，就是因为他们懂得将心理学与社交策略结合起来，时刻注意运用心理策略辨人识人，营造和谐的人际关系，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。如果你不懂为人处世的心理策略，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。懂得心理策略，既能防止别人伤害到自己，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。《心理学与社交策略》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。全书从交友、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 1 章

眼明心亮，结交益友的策略

- 巧说第一句话，陌生人也能一见如故····· 1
- 熟记名字，更容易抓住他的心····· 4
- “我们”常挂嘴边，消除对方陌生感····· 6
- 用细微动作可以拉近与陌生人的距离····· 7
- 别出心裁称赞他人，增进彼此好感····· 10
- 适当“自我暴露”能加深亲密度····· 12
- 幽默，让对方更加向你靠近····· 14
- 运用认同术是达成共识的有效方法····· 16
- 表达你的好感，让对方也有好感····· 18

第 2 章

相识了解，读懂对方的策略

- 话由心生，听出他的真意····· 21
- 看！眼睛告诉你他的心思····· 24
- 不同的笑容演绎不同的心灵风景····· 26
- 从习惯动作看清对方····· 29
- “你就是你所穿的”····· 32



化妆是内心无法掩饰的装点·····	33
手表是时间观念背后的性格指示·····	36
领带“牵”出男人的性格百态·····	39
手提包携带着性情的小秘密·····	42
见微知著可察人·····	44

第3章

礼仪当先，举手投足间彰显风度

你的风度决定你的高度·····	46
站立如松，行动如风·····	47
坐姿从容淡定，卧姿优雅大方·····	50
日常沟通礼仪规范·····	52
得体地问候为你赚分·····	55
守时是最基本的礼貌·····	56
魅力礼仪养成四法则·····	58
交换名片是继续联系的纽带·····	60
双手是你的第二张脸·····	61
握手的礼仪是从掌心开始的交流·····	64

第4章

以退为进，让自己不落被动的策略

闭上生气的嘴，张开争气的眼·····	67
忍对方一时之气，为自己换来有利局势·····	69
不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现·····	71
成全对方好胜心，保全自己·····	73



欲进两步，先退一步·····	75
以自己小失让对方，日后会有大收获·····	78
心怀大计，要韬光养晦为自己蓄势·····	79
弱势时打张情感牌，更易被对方认可·····	81
谋晦避祸，在小事上做文章·····	83
留得青山在，不怕没柴烧·····	85
利用投降策略，把劣势转化为力量·····	87

第5章

展现魅力，轻松赢得好感的策略

美丽比一封介绍信更具有推荐力·····	91
热情友善的称赞是获得友谊的最好方式·····	92
“远亲不如近邻”，离他近更容易被关注·····	94
用小错误点缀自己，你会更具吸引力·····	96
吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把·····	98
让对方占点便宜，他会在心里记住你·····	99
用“流行语”增加你的语言魅力·····	101
反复暗示，让他对你加深印象·····	103
制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意·····	108
渲染氛围，增强对他的吸引力·····	110

第6章

步步为营，赢取对方信任的策略

层层释疑，让对方放下心理包袱·····	113
赢得信任，设身处地为对方着想·····	115



用好态度打消对方疑心，让他知道你可信·····	117
把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感·····	119
说话要抓住能够表示诚意的时机·····	120
学会推销自己，让他知道你重要·····	123
恪守信用能赢得对方长久信赖·····	124
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧·····	126

第7章

给人台阶，保护他人面子的策略

给别人台阶，就是给自己挣面子·····	130
心领神会，替别人遮掩难言之隐·····	132
发生冲突时学会给人面子·····	133
不要逼着别人认错，否则会让他人心存怨恨·····	135
遭遇尴尬，要给他人台阶下·····	136
批评时给对方备好台阶·····	138
保护失败者的面子，不给自己树敌·····	139
得到他人的认可，勿当面揭穿他人的错误·····	141
善于周旋，总能化干戈为玉帛·····	142

第8章

适时变通，棘手事件处理游刃有余

人生变幻莫测，需随机应变处之·····	145
不按规则就是一种规则·····	147
懂得变通退避，趋福避祸·····	149
冷眼静观，抓住隐藏于常规中的机遇·····	151



因环境而变，具体问题具体分析·····	154
狡兔三窟，有备用方案就不会措手不及·····	156
征服群敌的规则：擒贼先擒王·····	157
一剑封喉，速战速决·····	159
不走寻常路，让对方无计可施·····	161

第 9 章

拒人有方，委婉暗示令对方知难而退

拖延、淡化，不伤其自尊地将其拒绝·····	164
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝·····	166
友善地说“不”，和和气气将其拒绝·····	167
通过暗示，巧妙说“不”·····	169
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝·····	171
艺术地下逐客令，让其自动退门而归·····	173
巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他·····	176
顾及对方尊严，让他有面子地被拒绝·····	177

第 10 章

宴请宾客，善应酬才能左右逢源

找个好理由：勾起对方的胃，打开应酬的门·····	180
宴请“地理学”，选择地点有门道·····	182
摸清主角，点菜如同“点秋香”·····	183
商务“概念饭”，吃得巧胜于吃得好·····	185
结尾应酬好，钓条长线大鱼·····	187
劝君更进一杯酒，贵客新朋皆故人·····	188



敬酒分主次，谁也不得罪·····	190
把盏不想强欢笑，巧妙拒酒显风流·····	192
酒桌上，会听话更要会说话·····	194

第 11 章

求人办事，活用心理策略获取对方帮助

外表是打动对方最直观的方式·····	196
让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉·····	199
满足对方心理是求其办事最好的铺垫·····	202
让自己看起来像个老板，他会觉得为你办事踏实·····	204
以礼相待，多用敬语好求人·····	206
适当转移话题，调动对方的谈兴·····	208
反复催问，不给对方拖延之机·····	211
“理直气壮”的理由对方更容易接受·····	213

第 12 章

朋友相处，善用策略让彼此更亲近

深交靠得住的朋友，才能永远借力·····	216
结交几个“忘年知己”，友谊路上多份力·····	218
第一个五分钟攀谈法，让陌生人轻松变朋友·····	219
给朋友面子，就是给自己面子·····	222
穿朋友的鞋子，增进彼此交情·····	225
“刺猬哲学”才是交友之道·····	227



第 13 章

商务往来，得人心者得客户

连横合纵，将天下资源为我所用·····	231
设立共同目标，迅速拉近距离·····	233
利益互补，让应酬双方更亲密·····	235
无事也要常登“三宝殿”·····	236
反客为主，失礼而不失“理”·····	238
不争之争，才是上争的策略·····	240
设身处地为对方着想赢得信任·····	242



第1章

眼明心亮，结交益友的策略

巧说第一句话，陌生人也能一见如故

假如在一个严冬的夜晚，与一位现在很陌生、但希望将来能成为朋友的人见面，你想说些什么作为初次见面的开场白呢？

大多数人都认为从谈天气切入最好，如“今晚好冷啊”。可是，单纯地使用它，虽然能彼此引出一些话来，但这些话往往对你们彼此无关紧要，于是，再深一步地交谈也就出现困难了。不过，如果你这样说：“哦，今晚好冷！像我这种在南方长大的人，尽管在这里住了几年，但对这种天气还是难以适应。”相信，对方若也是在南方长大的，就会引起共鸣，接着你的话头说出一些有关的事；对方若是在北方长大的，他也会因为你在寒暄中提到了自己的故乡在南方，而对你的一些情况发生兴趣，有了要进一步了解你的欲望，从而可把你们的交往引向深入。

要知道，人都是独立的个体，都具有思维能力，与陌生人打交道时，你与对方都会存有一定的戒心，这也是初次交往的一种



障碍。而初次交往的成败，关键就要看你们如何冲破这道障碍。如果你用第一句话吸引对方，或是讲对方比较了解的事，那么，第一次谈话就不仅仅是形式上的客套了。如果运用得巧妙，双方会因此打成一片，变得容易接近。

实际交往过程中，有的人采用一种很自然的、叙述型的谈话开头，也能给人一种亲切感，同时还能让人想继续向他询问一些细节。

在一个街道的计划生育办公室，一名记者正在了解此地青年男女早婚早育的情况。那位主管此事的女干部没有像他想象的那样给他列举一堆的数字，而是很自然地为他讲了个故事。

“今年的元月26日那天，这个街区某校的一名15岁的高中少女，初次见到本区的个体户青年，这个青年也不过20岁出头，刚刚到法定的结婚年龄。元月29日，也就是距他们相识不过3天的时间。他们就双双到当地婚姻登记机构要求登记结婚，那少女发誓说：“她已工作，父母远在边疆，因此无需取得父母的同意。”婚姻登记机构当然不相信，一定要她出示户口本以验证她的实际年龄，但他们却不知从哪里找来一治安人员，硬是替他们作了证，领取了结婚证书。就这样新郎为新娘租了一家旅馆，两人在那里住了3个月有余，少女的母亲发现已为时过晚，因为少女已经怀孕，而新郎却在此后突然不知去向，并到此为止，一直再没出现过。”

听完故事后，记者非常喜欢这段自然的开头，因为那名女干部说出具体的时间，令人预感将要有一段回忆或暗示一件有趣的事情要发生。令人产生渴望要了解细节的欲望，既为其采访提供了很好的素材，同时也从侧面揭示出早婚早育的后果。

总结来说，说第一句话的原则就是亲热、贴心、消除陌生感。



常见方式主要有三种：

1. 问候式

“您好”是向对方问候致意的常用语。如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则更好。对德高望重的长者，宜说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老×（姓），您好”，显得亲切；对方是医生、教师，说“李医师，您好”“王老师，您好”，有尊重意味。节日期间，说“节日好”“新年好”，给人以祝贺之感；早晨说“您早”“早上好”则比“您好”更得体。

2. 攀认式

赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的挚友。短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”“友”关系。

例如，“你是××大学毕业生，我曾在××进修过两年。说起来，我们还是校友呢！”“您来自苏州，我出生在无锡，两地近在咫尺，今天能遇同乡，令人欣慰！”

3. 敬慕式

对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能胡乱吹捧，不说“久闻大名，如雷贯耳”之类的过头话。表示敬慕的内容也应该因时因地而异。

例如，“您的大作《教你能说会道》我读过多遍，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹作者风采！”“桂林山水甲天下。我很高兴能在这美丽的地方见到您这位著名的山水画家。”

不过，说好了第一句话，仅仅是良好的开端。要想谈得有味，谈得投机，你还得在谈话的过程中寻找新的共同感兴趣的话题，



这样才能吸引对方，使谈话顺利地进行下去。

熟记名字，更容易抓住他的心

人们在日常应酬中，如果一个并不熟悉的人能叫出自己的姓名，就会产生一种亲切感和知己感；相反，如果见了几次面，对方还是叫不出你的名字，便会产生一种疏远感、陌生感，增加双方的心理隔阂。一位心理学家曾说：“在人们的心目中，唯有自己的姓名是最美好、最动听的东西。”许多事实也已经证实，在公关活动中，广记人名，有助于公关活动的展开，并助其成功。

美国的前总统罗斯福在一次宴会上，看见席间坐着许多不认识的人，他找到一个熟悉的记者，从记者那里一一打听清楚了那些人的姓名和基本情况，然后主动和他们接近，叫出他们的名字。当那些人知道这位平易近人、了解自己的人竟是著名政治家罗斯福时，大为感动。以后，这些人都成了罗斯福竞选总统的支持者。

记住对方的名字，最好时而高呼出声，这不仅是起码的一种礼貌，更是交际场上值得推行的一个妙招。你想想，对于轻易记住你的名字的人，我们怎不顿觉亲切，仿佛双方是老友相逢，这时，他来求我们什么事情，我们怎好不竭尽全力予以优先惠顾呢？

在交际场上，如果第一次见面时你留给一位姑娘一个良好的印象，可是第二次见面时，你却嗯嗯啊啊地叫不出她的名字来，这位姑娘心里会不舒服，认为自己如此不具分量，她会记恨你一辈子的。那么，即使原来想好好谈谈，或谈生意，或谈人情，这一下全变得兴味索然了。叫不出对方的名字，谈下去就没戏了，



因此你或许断了一方财路，或许使一段姻缘夭折。

在对方面前，你一张口就高呼出他的名字，会让对方为之一振，对你顿生景仰之意。就是原本不利的情势，也往往会因为你的这一高呼而顿时“化险为夷”。

一位著名作家说：“记住人家的名字，而且很轻易地叫出来，等于给别人一个巧妙而有效的赞美。因为我很早就发现，人们把自己的姓名看得惊人的重要。”

对自己的名字是如此重视。不少人不惜任何代价让自己的名字永垂不朽。且看两百年前，一些有钱人把钱送给作家们，请他们给自己著书立传，使自己的名字留传后世。不言而喻，一个人对他自己的名字比对世界上所有的名字加起来还要感兴趣。

卡内基也是认识了这一点才成为钢铁大王的。小时候，他曾经抓到一窝小兔子，但是没有东西喂它们。他就想出了一个绝妙的主意。他对周围的孩子们说：“你们谁能给兔子弄点吃的来，我就以你们的名字给小兔子命名。”这个方法太灵验了，卡内基一直忘不了。当卡内基为了卧车生意和乔治·普尔门竞争的时候，他又想起了这个故事。

当时，卡内基的中央交通公司正跟普尔门的公司争夺联合太平洋铁路公司的卧车生意。双方互不相让，大杀其价，使得卧车生意毫无利润可言。后来，卡内基和普尔门都到纽约去拜访联合太平洋铁路公司的董事会。有一天晚上，他们在一家饭店碰头了。卡内基说：“晚安，普尔门先生，我们别争了，再争下去岂不是出自己的洋相吗？”

“这话怎么讲？”普尔门问。

于是卡内基把自己早已考虑好的决定告诉他——把他们两家