

The Psychological Strategy

陈国荣◎编著

你不可不知的 心理策略

为人处世与心理交往的实用策略 > > > > > > >

< < < < < < < 心理健康与自我调节的必备指南



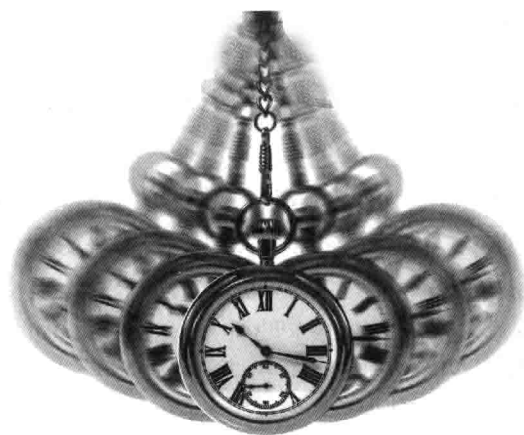
影响行为的心理分析书 人际交往的心理策略库
了解心理现象、把握心理规律、调整心理状态、引导心理动向
洞察每个行为的真实意义，成为社交大赢家。

中国纺织出版社

The Psychological
Strategy

陈国荣◎编著

你不可不知的 心理策略



中国纺织出版社

内 容 提 要

人际交往是心与心的碰撞,社交活动与心理学有着千丝万缕的联系,掌握心理学的相关原理、效应和方法等,可以让你在与人交往时更加轻松。

本书是一部教你应用心理策略开展社交活动的实用读本。书中不仅一一揭开心理效应、心理定律等心理学知识的神秘面纱,并且在阐释心理学内容的同时,介绍多种独特有效地应对心理博弈的策略。例如,如何察言观色识人心,如何进行心理暗示,如何吸引和结交陌生人,如何说服他人、获得信任、得到帮助等。这些方法和技巧配以诸多鲜活的案例,在不同情景下进行详尽解析,让你在社交活动中游刃有余,轻松达成目的。

图书在版编目(CIP)数据

你不可不知的心理策略 / 陈国荣编著. --北京:
中国纺织出版社, 2014.3
ISBN 978-7-5180-0259-7

I. ①你… II. ①陈… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第000372号

策划编辑: 闫 星 责任编辑: 曲小月 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 邮政编码: 100124

邮购电话: 010-67004461 传真: 010-87155801

http: //www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2014年3月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 18.5

字数: 245千字 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

前言

PREFACE

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，人们的众多行为都受到心理的支配。你是不是曾有过这样的经历：

逛商场时，明明不是很喜欢某个东西，却因为销售人员的推荐而狠心买下了；原本看不惯的两个人，最后却成了知心朋友；而原本亲密无间的两个朋友，最终老死不相往来；原本不打算答应某人的请求，最后却被别人的三言两语左右了自己的决定。

为什么会发生这些情况呢？其实，都是因为心理因素在作怪。在我们的生活中，这样的心理战无时无刻不在上演，无论是工作、生活、人际交往，都离不开心理学这个范畴，每时每刻都在上演着一幕幕心理博弈。这正如法国文学家罗曼·罗兰所说：“人类的一切生活，其实都是心理生活。”

心理学，影响甚至塑造着我们的生活。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，也不能把控。为了获得更幸福的生活，我们有必要掌握更多的心理学知识，学习实用的心理策略。

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。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。”

简单来说，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。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，如果不懂心理策略，即便你口若悬河、煞费周章，也可能南辕北辙、毫无效果；相反，如果精通心理学的知识，可能只需一时半刻，便能洞悉对方的内心世界，从而占尽社交先机，达到交际目的。

因此，生活中的每一个人，都应该懂点心理策略，它可以使你摆脱无所适从的困惑；它可以让你具有认清环境和辨别他人的能力，它可以使每个人在风云突变之际，看透周围的人与事，看破一个人的真伪，洞悉他人内心深处潜藏的玄机，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，创造属于自己的幸福人生。

编著者

2013年12月

目录

CONTENTS

第 ① 章 心理冷读策略 / 001

揭密冷读策略，让你处处游刃有余 / 002

通过观察洞悉他人 / 004

冷读策略，让对方露出原形 / 006

冷读小细节，潜移默化影响他人 / 008

运用冷读策略提升社交能力 / 011

第 ② 章 心理洞察策略 / 015

观人神色举止，了解对方的真实内心 / 016

由各种姿态看穿对方的心理 / 019

笔迹背后的个性心理 / 021

洞察心理从而配合对方 / 024

第 ③ 章 心理沟通策略 / 027

探雷式“提问”，了解沟通中的阻碍 / 028

解读外向性格的人的沟通心理 / 031

观察对方眼神，抓住心理巧交流 / 033



与性格急躁者深入沟通 / 035

与强势性格的人沟通 / 037

性格平和的人的心理沟通特点 / 040

用自己的“秘密”，交换对方的心事 / 042

有策略的交流，让沟通更有效 / 044

第 ④ 章 心理表达策略 / 047

制造悬念后，再说出你想说的话 / 048

看准时机说话，才能更有效 / 051

巧用否定句，造成更加肯定的语气 / 053

提问式的语句，更易深入人心 / 056

巴南效应，巧妙获得对方的认同 / 058

用选择性的问题让对方记忆深刻 / 060

第 ⑤ 章 心理暗示策略 / 063

用“巧妙法则”，让对方主动选你所选 / 064

拉近距离，暗示对方你们是同类人 / 066

暗示利益的存在，以引导对方 / 069

正话反说的暗示法，让对方心知肚明 / 071

恭维的暗示方法让对方不好回绝 / 074

含蓄说话，委婉暗示难以开口的话 / 077

制造情境氛围，让暗示顺理成章 / 079

第 ⑥ 章 心理赢心策略 / 083

打造形象，迅速赢得人心 / 084

巧用“首因效应”与“近因效应”博得好感 / 086



- 把赞美的话说到对方的心坎儿里 / 089
- 从对方的喜好入手 / 091
- 制造共同点，让对方感到你是同道中人 / 094
- 倾听对方，让对方做谈论主角 / 095
- 真诚提供帮助，让好感大幅度提升 / 098

第 7 章 心理自助策略 / 101

- 巧施策略，让对方被你吸引 / 102
- 至真至诚，令对方不禁产生信任感 / 104
- “坦白交代”，适当暴露自己的小秘密 / 106
- 有充分的自信，才会赢得信任 / 109
- 借用他人之口，赢得对方的信任 / 112
- 事事说中，令对方对你肃然起敬 / 114
- 多说专业用语，获得对方信任 / 116
- 装点糊涂，让别人感到你很单纯 / 118

第 8 章 心理识谎策略 / 121

- 提问细节，让对方在不知不觉中暴露 / 122
- 旁敲侧击，窥探对方的真心 / 124
- 说刺激性的问题看对方的反应 / 126
- 提重复的问题看对方的回答是否统一 / 129
- 看对方的眼球来推断话语的真假 / 131
- 看对方反应的速度来判断真伪 / 132
- 太过巧合的事，要仔细甄别 / 134



第 ⑨ 章 心理把握策略 / 137

- 给予否定，让对方正中下怀 / 138
- 巧用“双重束缚”，不会遭遇拒绝 / 140
- 假意出错，套得对方的真心意 / 143
- 利用空间距离，营造适宜的距离感 / 145
- 对待固执的人，要渗透其心 / 147

第 ⑩ 章 心理引导策略 / 151

- 话说三分，让对方在联想中追随你 / 152
- “威胁”策略让对方不得不从 / 155
- 让其看到得不到，激起对方的欲望 / 157
- 抓住对方贪图便宜的心理 / 159
- 运筹帷幄，慢慢地给对方“洗脑” / 162
- 运用赞美的言语来牵动对方 / 165

第 ⑪ 章 心理博弈策略 / 169

- 迅速发现对手的弱点 / 170
- “吃软”的人，要用温柔必杀技 / 172
- “吃硬”的人，不要对他太客气 / 175
- 出其不意点到对方的“死穴” / 177
- 用对方的回忆来攻其不备 / 179
- 以退为进的策略，先让对手三分 / 181
- 运用权威，彻底击溃对方的言语 / 184

第 ⑫ 章 爱恋心理策略 / 187

- 用“杯子技巧”，试探心理距离 / 188



- 创造机会让自己接近心上人 / 191
- 温婉含蓄，巧妙吐露你的仰慕之情 / 193
- 探出对方心中的情思 / 195
- 换位思考，给爱人多一份理解 / 197
- 经营爱情，男女都要有点策略 / 200
- 爱情需要沟通，用心感化对方 / 202
- 保鲜爱情，让甜蜜永恒 / 204

第 12 章 职场心理策略 / 209

- 适时施展策略，赢得领导赏识 / 210
- 博得信任，做领导的助手 / 213
- 拥有谦逊的态度，才能赢得职场中的位置 / 215
- 轻松化解同事间的尴尬 / 218
- 推功揽过，职场中赢得他人钦佩 / 221
- 管理者的策略，提升领导气质 / 223

第 13 章 谈判心理策略 / 227

- 欲擒故纵，让对方钻到你的“套”里 / 228
- 先倾听对方所言，抓住对方所需 / 231
- 丑话说在前，先发制人不招后患 / 233
- 站在对方的立场，让其感到你在为他着想 / 236
- 遭遇冷场，巧妙缓解谈判气氛 / 239
- 把握主动，始终引领对方的思维 / 241
- 用数据和例证说话，更加奏效 / 244



第 15 章 交际心理策略 / 249

看准交际对象，再巧妙寒暄 / 250

开场白要把氛围烘托起来 / 253

幽默是交际的法宝 / 255

提开放性问题的，让彼此更有谈资 / 258

巧施策略，锁定你的贵人 / 261

认同赞美对方是交际的捷径 / 264

拉近距离，让你赢得社交主动 / 266

第 16 章 百变心理策略 / 271

以不变应万变的心理策略 / 272

分清场合，每个人都有“两张脸” / 274

看准时机，进什么庙烧什么香 / 276

巧妙转折，自然过渡到你的意图 / 279

让人在不知不觉中对你敞开心扉 / 281

适时从众，不要成为被孤立的人 / 283

参考文献 / 286

心理冷读策略

第1章

心理冷读术是一种通过观察和推理来推测他人心理状态的技术。它主要应用于心理咨询、谈判、销售、面试等领域。心理冷读术的核心在于通过观察对方的言行举止、面部表情、肢体语言等，来推测其内心的想法和感受。心理冷读术可以分为直接冷读和间接冷读两种。直接冷读是指通过直接观察对方的言行举止来推测其心理状态，而间接冷读则是通过观察对方的周围环境、人际关系等来推测其心理状态。心理冷读术的应用非常广泛，例如在心理咨询中，心理冷读术可以帮助咨询师了解来访者的内心世界，从而更好地进行干预；在谈判中，心理冷读术可以帮助谈判者了解对方的底线和意图，从而更好地进行谈判；在销售中，心理冷读术可以帮助销售人员了解客户的需求和喜好，从而更好地进行推销；在面试中，心理冷读术可以帮助面试官了解应聘者的能力和素质，从而更好地进行选拔。

心理冷读术的应用非常广泛，例如在心理咨询中，心理冷读术可以帮助咨询师了解来访者的内心世界，从而更好地进行干预；在谈判中，心理冷读术可以帮助谈判者了解对方的底线和意图，从而更好地进行谈判；在销售中，心理冷读术可以帮助销售人员了解客户的需求和喜好，从而更好地进行推销；在面试中，心理冷读术可以帮助面试官了解应聘者的能力和素质，从而更好地进行选拔。心理冷读术的应用非常广泛，例如在心理咨询中，心理冷读术可以帮助咨询师了解来访者的内心世界，从而更好地进行干预；在谈判中，心理冷读术可以帮助谈判者了解对方的底线和意图，从而更好地进行谈判；在销售中，心理冷读术可以帮助销售人员了解客户的需求和喜好，从而更好地进行推销；在面试中，心理冷读术可以帮助面试官了解应聘者的能力和素质，从而更好地进行选拔。心理冷读术的应用非常广泛，例如在心理咨询中，心理冷读术可以帮助咨询师了解来访者的内心世界，从而更好地进行干预；在谈判中，心理冷读术可以帮助谈判者了解对方的底线和意图，从而更好地进行谈判；在销售中，心理冷读术可以帮助销售人员了解客户的需求和喜好，从而更好地进行推销；在面试中，心理冷读术可以帮助面试官了解应聘者的能力和素质，从而更好地进行选拔。



揭密冷读策略，让你处处游刃有余

我们知道，人是这个世界上最具智慧的一种高级动物，作为人类，我们能了解很多神秘的问题，并能发挥其最大作用，可是，回过头来想想，世界上最难理解的问题是什么，有人给出的答案是：人。要读懂一个人的内心世界、性格、需求、欲望等，并非易事。当然，这也并非无从了解，但前提是我们需要掌握一门心理学技巧——冷读策略。它是一种打开陌生人心扉，从而建立良好人际关系的技巧。因为人是社会的人，处于复杂的人际网络中，只有知道如何洞察他人的性格并善加研究各色各样的人物，才能在人际交往中左右逢源、游刃有余。

杜薇是一名刚毕业的学生，有幸的是，她应聘上了一家大型公关公司的策划人职位，成为人们羡慕的“白领一族”。

上班第一天，她兴奋地来到公司，如她所料，办公室果然是美女如云。站在她们中间，杜薇突然有一种“丑小鸭”的感觉。突然，一个美女走过来，热情地冲杜薇打招呼，杜薇自然也是热情地回应，然后杜薇也打量了一下这位同事，颇有御姐的风范：一身很惹眼的名牌。而正当这位同事和自己说话时，她看到其他几个同事都投来鄙夷的眼神，杜薇认识到这位同事应该是一个不受欢迎并且爱表现的同事，然后她给自己敲了一个警钟：以后不要和这类同事深交，否则不仅在职业上没有上升的空间，还容易得罪公司的其他人。

上班的第一天，根据自己的观察，杜薇就把办公室的同事以及领导



都划归为几种类型，并用不同的方式与他们每个人相处。果然，不到半年，她就在一片支持声中升职了。

的确，现代社会的职场人士，除了要具备一定的职业能力外，还必须学会怎么和同事、上司相处，杜薇的聪明之处，就是在上班的第一天，弄清楚了每个人的性格，给自己打了“预防针”。

的确，世界上没有比真正地了解一个人的本性还困难的事情。每个人的性格不同，本性与外表也是不统一的，有的人外貌温良却为人奸诈，有的人神态谦恭却心怀欺骗，有的人看上去很勇敢实则很怯懦，有的人似乎竭尽全力实则另有图谋。

我们再来看下面的一个情景：

你和客户的谈判已经进入尾声，于是，你把合同拿出来，一份是“一次性付款”的，一份是“分期付款”的。当问到客户选择哪种付款方式时，你一边看着客户的眼睛，一边用手指轻轻地触碰“一次性付款”这份合同。此时，如果客户对于到底选择哪种付款方式比较犹豫，那么，你的“小动作”就起到了作用。当然，如果他已经选择了分期付款，那么则另当别论。

很简单，一笔生意就这样做成了。可能你会惊叹，冷读术真的有如此惊人的效果吗？的确，掌握冷读术，我们就能看穿人心。其实，古人早已提出了冷读术的具体操作方法。

诸葛亮曾说过：“夫知人性，莫难察焉。善恶既殊，情貌不一，有温良而为诈者，有外恭而内欺者，有外勇而内怯者，有尽力而不忠者。然知人之道有七焉：一曰洞之以是非而观其言，二曰穷之以辞辩而观其变，三曰咨之以计谋而现其识；四曰告之以祸难而现其勇；五曰醉之以酒而现其性；六曰临之以利而观其廉；七曰期之以事而观其信。”

这里，诸葛亮不但提出了四种表里不一的人，更提出了七种识别办法，这对于知人识人，可以说是珍贵的参考资料，认真研读，肯定大有帮助。

这七种方法很实用，也很具体，能帮助我们识人、察人。当今社



会，使用这些方法不一定都妥当，比如，以利诱人；酒桌上通过灌酒来套他人的实话，我们都不能使用。不过我们还是应该从这些方法中汲取精华，因为识人不能从单方面入手，而应该综合考察，不仅要听其言，还要观其行；不仅要从其自身考察，还应多听听他人的评价等。

当你努力地去了解别人的内心后，你就能树立起信任他人的形象，对方必定会同样信任你、接纳你。当然，掌握冷读策略，不仅仅是要看穿他人的内心，更是需要我们在前者的基础上把话说到对方的心坎上，从而把陌生人变为朋友，提升自己的人际交往魅力。如果我们能将冷读术运用自如，那么，我们势必能在职场上游刃有余！

通过观察洞悉他人

我们都知道，冷读策略是一种使用会话、心理策略建立信任关系的技巧，那些读懂他人内心的人不过是比其他人更为细腻一点、观察力更强一点而已。归结起来，掌握冷读策略，需要锻炼自己的观察力。

一天，保健器材推销员陈路敲开了一位准客户的门，开门的是个老太太。站在门外，推销员就看到了挂在墙上的照片。进门后，推销员便以此为话题与客户谈起来。

“阿姨，这墙上的照片是您儿子吧？看上去真英俊，一定是个知识分子。”

“这的确是我儿子，他现在在××大学当教授。他是个很爱读书的人，从小就爱学习，现在每天的大部分时间也是读书，平时都在学校，只有周末才回来……”

.....

一谈到儿子，这位老太太似乎有聊不完的话题。就这样，这位推销员和顾客关于教育孩子的一些话题谈了很长时间。过了一会儿，推



销员说：

“阿姨，您看，和您聊了这么久，我居然忘了今天来这儿的目的是，不知道您还记不记得，上周六在中山公园，您填了一张健康卡？”

“对呀。”“您真是很幸运，几百人中抽中了您，所以您将免费获得一张价值100元的健康检测卡，您好像在卡片上填了您有高血压，我们的仪器主要是检测心脑血管情况的。常检查，做好预防，不但可以省去很多治疗费用；更可以给您的儿子省去很多担心。您要是有时间的话，这几天就去我们公司看看，检测一下您的身体状况，您看怎么样？”

“嗯，你说得对，我一定要注意健康啊，不然我儿子在外面工作也不放心啊，我周末就去。”

这名推销员是聪明机智的，他的观察力也是惊人的。作为父母，最关心的莫过于子女，于是，他便从挂在墙上的照片入手，通过夸赞客户的儿子，来拉近和对方之间的距离，从而打开对方的话匣子，再顺其自然地过渡到销售上，成功销售也就水到渠成了。如果一开始推销员就“开门见山”，大谈购买产品的好处，估计他销售的过程也不会如此顺利。

那么，具体来说，我们应该从哪些方面来洞悉他人的内心世界呢？

1. 语言

语言是性格的最好体现，我们在不到三分钟的彼此交流中，大致就能看出一个人的性格：那些侃侃而谈的人属于性格外向型；那些措辞谨慎的人一般做事小心；那些喜欢谈论生活点滴的人性格稳定；那些说话颐指气使的人可能习惯支配下属；那些说话音调高的人，往往性格浮躁、任性……

我们与人交流的时候，如果细心体会他人的语言，就能够或多或少地剖析出对方的心理。一个人说话的口气、语调足以彰显出其内心的情态：淡淡的短言少语意味着不耐烦；好似退让的冷语暗示着一种责备与生气；只有听到近似可笑的话语时，那才是亲切……

可见，语言确实需要我们耐心地去思考，也就是人们常说的察



言观色中的“察言”。“察言”是指通过对方的言谈了解其性格、品质、情绪及内心世界，从而摸透对方的心思。善于“察言”的确是社交的一种技能，但这并不是说思考研究语言就是为了“察言”，更重要的是怎样通过语言来把控人心，从而拉近心理距离，达到沟通的目的。

2. 体态语

生活中，尤其是那些善于交际的人，在语言上总是能做到“滴水不漏”。但在体态语上做到不露痕迹却是不可能的。因为当人的大脑有某种打算时，其思维活动会支配身体的各个部位发出各种细微信号，这是人们不能完全控制，也是难以充分意识到的。如果一个人撒谎，可能经验尚浅的你在语言上根本看不出有什么不对劲，但如果懂得“读心”，从其体态语言上辨别，就容易多了。其体态信号有：脸色变化、动作不自然、肌肉紧张、眼神不自然等。因为在可以控制的有声语言与难以控制的体态语言之间，有意识控制的部分体态与难以意识到的部分体态之间，有意控制的短暂时间与难以控制的较长时间之间，必然会出现某种矛盾、差别，显得不协调、不自然。这就是体态语言的心理表现不可改变的原因。

总之，应该把冷读术当成一门必学的功课，在与人交往的时候，懂得识破对方的心理密码，也就多了一个成功的砝码。

冷读策略，让对方露出原形

我们要想让对方接受我们的想法和意见，从而影响他人，就必须先探清对方的内心世界。但事实上，人们出于自我保护的目的，内心世界往往是隐蔽的，甚至会戴着面具与我们交往。我们要想探求对方的真心从而攻破对方的心理堡垒，可以使用一点冷读策略。我们先来看下面的