

Psychological
knowledge

胡坤◎编著

你不可不知 的心理策略

2

影响人心的心理智慧 >>>>>>>

<<<<<<<< 聪明处世的秘法集锦



荟萃常用的心理学常识，普及实用的心理学原理；
剖析易懂的心理学效应，传授亟需的心理学策略。

人生如棋，处处隐藏危机。了解心理学策略，避免交际中的误会和过失。学点心理学策略，运用不露痕迹的心理战术让自己占据主动，左右逢源。

 中国纺织出版社

Psychological knowledge

胡坤◎编著

你不可不知 的心理策略

2

影响人心的心理智慧 >>>>>>>

<<<<<<<<< 聪明处世的秘法集锦



荟萃常用的心理学常识，普及实用的心理学原理；
剖析易懂的心理学效应，传授亟需的心理学策略。

人生如棋，处处隐藏危机。了解心理学策略，避免交际中的误会和过失。学点心理学策略，运用不露痕迹的心理战术让自己占据主动，左右逢源。

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,可以让你在与人际交往时更加轻松。

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方法。例如,心理观察、心理引导、心理交流、心理支配、心理博弈、心理暗示、心理沟通、心理自助、心理说明、心理排毒、心理应变等,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. 2 / 胡坤编著. —北京:

中国纺织出版社, 2016. 7

ISBN 978-7-5180-2692-0

I. ①你… II. ①胡… 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(2016)第 122275 号

策划编辑:闫星 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

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2016 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:21

字数:280 千字 定价:39.80 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

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,但却因为导购的巧言推荐而买下了;原本看不惯的两个人,最后却成了知心朋友;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,但最后却被对方的三言两语说服了……

为什么会发生这些情况呢?其实,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,人们的众多行为都受到心理的支配。

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,在我们的生活中,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。

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,不知道如何应对。

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,也不能准确把握,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,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,牢牢地掌握人生的主动权。

编著者
2015年11月

目录

第1章 心理观察:了解他人的心理策略	1
从面部表情与肢体动作了解对方	3
从服装与饰物搭配看一个人的品位	4
生活的秘密能从说话习惯与方式看出来	5
从人的笑脸和笑声判断心灵的美丑	6
文化背景不同,人的内心世界也有差异	7
如何了解与你存在鸿沟之人的心理	7
从举手投足之间看出他人的真实目的	8
信手涂鸦展现出来的内心秘密	10
第2章 心理引导:如何影响他人的决策和行为	11
设置悬念,令其跟着你的思路走	13
鼓舞对方,使其乐意与你沟通	14
用热情感染对方	15
用坦诚来消除误解	16
主动示好,更能化解矛盾	17
给彼此一点时间,也让对方化解怨气	18
别害怕付出,为对方做点事	19
小小礼物能代表你的歉意	20





别因为对方的冷漠而放弃	21
表现自己的责任感,让他人支持你	22
让对方在无形之中开始依赖你	23
如何化解他人的鼓励和执行自己的想法	24
通过影响对方周围的朋友来影响他	25
逆反心理的巧妙应用	26
运用投其所好的方法来影响对方	27

第3章 心理交流:如何走进他人的内心

善加引导,巧妙影响对方的意图	31
搜集信息,全方位入手	31
态度良好,让对方乐意接受你的意见	32
让很多人参与到你的策略中来	33
职场上的心理策略	34
社交场上的心理策略应用	35
家庭中的心理策略应用	36
攻心要巧妙,不可太直接	37
虚张声势,让对方的心理防线不攻自破	38
暴露情感,让对方坚硬的心柔软下来	39
为人谦虚谨慎,把优越感让给对方	40

第4章 心理支配:如何了解对方的心理动向

预测对方的需求,随时调整心理策略	45
帮对方做做预算,为其描绘美好蓝图	46
驾驭下属,上司要展现你的威严	47
冷热水效应:调控对方的心理	48
禁果效应:鼓励对方大胆尝试	49



热炉效应:怕烫就会退缩	50
利用对方的崇拜心理来鼓励其追逐	51
第5章 心理藏心:如何掩饰内心真正的意图	53
首因效应:给人留下良好的第一印象	55
换换装束,也能将你的真个性隐藏起来	56
以退为进,蓄势待发	56
适时地将自己的优势隐藏起来	57
当你愤怒之时,需用笑容掩盖	58
谨言慎行,不要轻易暴露自己的情绪	59
掩埋过去,保护好你的隐私	60
表露天真,心藏城府	61
晕轮效应,懂得隐藏自己的弱点	62
懒蚂蚁效应:安静观察,然后再采取行动	63
声东击西,让对方摸不着头脑	64
第6章 心理驻防:如何巩固自己的心理防线	65
时刻保持理智和清醒,识破他人的心理	67
刺猬法则:人与人之间需要一定的安全距离	68
那些爱挑毛病的细心之人,要谨慎对待	69
他人的心机与城府,该如何看待	70
墨菲定律:做事时多考虑一点,避免被人发难	71
言多必失,远离那些八卦者	72
如何巧妙防御流言	73



第 7 章 心理博弈:如何琢磨对方的心理意图	75
阵容强大,先威慑他人内心	77
谨慎相处,博弈出的好人缘	78
如何故意制造出对方的失误并降服他	79
爱情中的博弈策略	80
买卖其实是一场心理博弈	81
职场中深不可测的博弈规则	82
职场对手的心理博弈法则	83
管理者如何与下属之间进行博弈	84
运用好心理博弈中的迷魂大法:移情	85
登门槛效应:一点点攻破他人的心理防线	86
超限效应:过度刺激带来的负面影响	87
 第 8 章 心理暗示:如何潜移默化施加影响	 89
自我暗示有哪几种心理策略	91
暗示他人自己形象良好	92
巧妙将你的喜恶暗示给对方	93
巧施小计让对方将关注点放到你的暗示上	94
如何将暗示运用到批评与提意见之中	95
运用积极的暗示鼓励他人	96
回避也能起到暗示的作用	97
巧妙暗示,让你的上司乐意接受你的加薪请求	98
如何暗示对手,使其“不战而降”	99
借用其他事物联想,以此来引发联想	99



第9章 心理揣摩:洞悉对方真实的心理意图	101
善于观察,捕捉对方微表情背后的真实心意	103
他人谎言背后藏露的是什麼心理	104
如何了解陌生人的心理	105
深处职场,如何了解同事的复杂心理	106
从行为了解对手的心思	107
从朋友谈论到的言辞,来了解一个人的品性	107
 第10章 心理赢心:如何让你积累深厚的朋友资源	109
展现你的真诚,感染他人	111
记住对方的名字,令其欣慰	111
为对方打个圆场,为其保留面子	112
善于迎合他人,令其感受到重视	113
懂得让功,他人会对你心存感恩	113
迎合对方的高姿态,让对方愿意照顾你	114
谦逊待人,让对方乐意指导你	115
与人打交道,必须学会忍耐	116
雪中送炭比锦上添花更得人心	117
 第11章 心理柔化:善用柔情化开人际间的冰霜	119
以情动人,有时候理性解决不了问题	121
不予争执,用感恩融化对方的心	122
眼泪的功效:让对方产生怜悯之心	123
对人包容,人与人之间才易形成宽松的关系	124
用善良来感化那些阴暗的心	125



第 12 章	心理沟通:如何在言谈之间走进对方的内心	127
	听人说己,能帮助我们更轻松地把控人心	129
	空白效应:适时沉默好处多多	130
	用你的神情表达对对方言辞的关心和专注	131
	让对方读懂你想让其更了解你的心思	132
	打开对方兴趣的话匣,令其愿意说下去	133
	总结共鸣,拉近彼此心理距离	134
	让你的身体助你表达心理	136
	顺应对方的个性心理,选对沟通方式	137
	幽默让沟通更有趣味	138
	轻松开场,打消陌生人之间的尴尬心理	139
	开开心心,化解对方的敌意	140
	适当自嘲,让言谈在轻松的环境下进行	141
	欲扬先抑定律,最后说出的好话	142
第 13 章	心理自助:如何运用心理策略解救自己	145
	给自己的心灵来一次彻底的洗涤	147
	多自省,方能看清自己	148
	受到伤害与困扰时的平静之法	149
	即使摔倒了,爬起来还要前进	150
	那些“旧伤疤”,如何修复	151
	内心始终有一股热情之火	152
	适时给自己一剂稳定心理的强心药	153
	松紧有度,弹簧心理调节策略	154
	詹森效应:在关键时刻要懂得心理保护	155
	少一点比较心理,多一点开怀	156
	外界诱惑,运用心理平衡之法调节	158



刻板效应:注意自己下意识的行为	159
别回头,着眼当下也要眺望未来	160
瓦伦达心态:专心做事,患得患失要不得	161
得失成败全看淡,心境淡然才快乐	162
 第 14 章 心理赞美:三言两语之间让对方喜逐颜开	165
贝勃定律:别轻易赞美	167
赞美必须要说到对方心坎里	168
从细节处赞美更见效	169
赞美他人,让自己在对方心里有个好印象	170
赞美不能过分,不然有“毒”	171
他人对你的赞美,要小心对待	172
赞美能让弱者瞬间强大起来	173
 第 15 章 心理说服:如何巧言改变对方的抉择	175
换个角度,从对方能接受的方面入手	177
暖人心扉,让对方无法拒绝	178
给对方戴个高帽子,使其不敢下来	179
利用对方的逆反心理,激发其挑战欲	180
利用对方的从众心理,使其认同	181
给对方一点小礼物,能起到好的效果	182
通过权威效应,让他人轻易接受	183
手表定律:两个人同时说服时说法要一致	184
谈谈反面教材,让对方产生畏惧心理	185
开发对方的无限的联想能力,使之认可	186
巧用暗示说服,“谎言说一千次也就成了真理”	187



第 16 章	心理拒绝:在不伤和气的情况下拒绝他人	189
	别做“好好先生”,善于拒绝他人	191
	先表达你的谢意,再委婉拒绝	192
	王顾左右而言他,对方自会明白你的意思	193
	给对方一个台阶,再巧妙拒绝	194
	巧妙暗示,让对方心知肚明	195
	适时拖延也是和谐的拒绝方法	196
	巧妙借助第三者帮你拒绝	197
	善用自嘲的方法委婉拒绝对方	198
	如何拒绝不合理的请求	199
	面对合理的请求,拒绝要小心谨慎	200
	表达自己的难处,让对方无法开求人之心	201
第 17 章	心理排毒:如何清除心灵深处的垃圾	203
	摒弃自卑,为你自己的人生鼓掌	205
	别让你内心的妒火毁了你生活的安逸	206
	给你的愤怒情绪找一个安全的释放通道	207
	从抑郁的阴暗里走出来,明天会天朗气清	208
	放下无谓的顾虑,身心平静才更安宁	209
	充实你的内心,让虚荣无处安身	210
	贪婪是一条找不到尽头的路	212
	海格力斯效应:别总想着还击	213
	走自己的路,别总依赖别人	214
	疑心从何而来,又该如何消除	215
	吝啬之人,其实是看不开世事	217
	仇恨在心,逐步用美好淡化	217
	坚韧你的意志,做事不能半途而废	219



投射效应:比较心理要不得	220
如何从摇摆不定的犹豫中走出来	221
职场面试,如何避开考官的言语陷阱和难题	222
如何表达才能让考官觉得彼此距离拉近了	225
表达时扬长避短,让考官打心眼里欣赏你	228
低调说话,向考官表达你的谦逊	231
表达服从,向考官表明你会是一个好调教的下属	234
表达时沉稳且不失热情,打动考官	236
如何在面试时洞悉考官的喜好并说出悦耳的话	239
介绍时自信大方,给对方留下好印象	242
与陌生人聊天,说什么才能消除尴尬	244
谦逊表达,把优越感让给对方	247
表达积极有热情,让对方感到振奋开心	250
“场面话”不可少,否则就是失礼	251
真诚且不经意间的赞美更悦耳动听	254
说话懂得分寸,让对方感受到你的贴心和得体	256
如何提问,让陌生人也愿意配合你	258
适时展露自己的一些小缺点,让对方感到你的 率真和单纯	260
 第 18 章 心理应变:如何在无常世俗前巧妙变通	 263
如何以静制动	265
当遇到他人的背后攻击时,如何应付	266
把丑话说在前面,避免出事时麻烦	267
场面激烈,先让大家“降火”	268
遭遇反对时,怎样安抚人心	269
遇到他人栽赃时,说些什么帮助对方消除心理阴霾	270



别扫兴,有困难也要暂时绕个圈子	271
-----------------------	-----

第 19 章 心理谈判:如何在谈判中占据主动地位

巧妙示弱,让对方放松警惕	275
谈判也要选择对自己更有优势的场所	276
当对方身心疲惫时,攻占其心理	277
施加压力,让对方不得不做出让步	278
名人效应:让对方参与进来	279
不按常理出牌,让对方不知所措	280
抓住对方爱占便宜的心理,放长线钓大鱼	280
利用时限,让对方感到时间紧迫	281
拆屋效应:先把要求提高点	282
近因效应:巧妙利用结尾这段时间	283

第 20 章 心理倾听:做最忠实的聆听者

给对方眼神回应,让对方备感尊重	287
反馈效应:对方更希望赢得共鸣	288
事实提问,让对方有继续说下去的愿望	289
用神态让对方了解你的兴趣所在	290
用心聆听失意者的心声,更易打动对方	291
倾听得意者的成绩,更易拉近心理距离	292
巧妙过渡,让对方继续说你想要知晓的部分	293
在倾听中巧妙观察,听出对方的谎言	294
从对方轻松的话题了解其内心真心所需	295
从对方说话的语气听出事情的轻重缓急	296



第 21 章 心理求人:如何让对方乐意帮助你	299
主动展现自己的“价值”,使对方乐意助你	301
弱化你的请求,让对方觉得这并不是一件难事	302
缓和求人气氛,让对方轻松接受	303
利用对方的同情心,博得对方的柔软内心	304
· 巧妙恭维,让对方相信自己的实力	305
反面刺激一下,促成目的	306
利用对方的短处适度威胁,迫使其答应	307
学会借光,运用对方的攀附之心达成所愿	308
投其所好,求人前先送一份让对方爱不释手的礼物	309
异性相吸定律:向异性求助更易成功	310
库里肖夫效应:令对方对你感同身受	311
话到嘴边留一半,让对方产生了解的欲望	312
焦点效应,让对方成为中心人物	313
参考文献	314

第①章
心理观察：
了解他人的心理策略

很多时候，我们想要去真正了解一个人，了解他内心的真实想法，并不是一件容易的事情，因为，每个人或出于防卫，或出于欺骗，通常都会把自己隐藏在一张无形的面具后面，不让他轻易地知道自己的心理。然而，没有人可以把自己完完全全地隐藏起来。一个人的眼神和举动，甚至是他的着装的颜色，都会暴露出他的心理和性格。