



读心术

人际关系中的100个心理策略

DUXINSHU

RENJI GUANXI ZHONG DE 100GE XINLI CELUE

学会与人打交道，学会了解对方的心理活动，是建立成功人际关系的秘诀。一旦掌握了这种本领，你就能掌控人际交往的主动权，进而与人和谐共处，获得交往的成功和生活的幸福。



中国城市出版社
CHINA CITY PRESS



读心术

人际关系中的100个心理策略

中国城市出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

读心术：人际关系中的 100 个心理策略 / 王阔编著 .
—北京：中国城市出版社，2012.6
ISBN 978-7-5074-2595-6

I . ①读… II . ①王… III . ①心理交往—社会心理学
—通俗读物 IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 102709 号

责任编辑 陈夕涛 华 风
封面设计 兆天书装
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市西城区广安门南街甲 30 号 (邮编 100053)
网 址 www.citypress.cn
发行部电话 (010) 63454857 63289949
发行部传真 (010) 63421417 63400635
总编室电话 (010) 68171928
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 香河县宏润印刷有限公司
字 数 210 千字 印张 17
开 本 710×1000 (毫米) 1/16
版 次 2012 年 7 月第 1 版
印 次 2012 年 7 月第 1 次印刷
定 价 29.80 元

版权所有，盗印必究。举报电话：(010) 68171928

前言

人际交往中，常有这样的现象：对方故意模仿你的言行举止，你就会莫名地开始喜欢他，并接纳他；有的人会经常出现在你眼前，慢慢地，你的视线就会被他所吸引，从而觉得他比别人更具吸引力；当有人在背后说你的好话时，你会认为他是出于真心的，并因此对他产生好感……

人际交往中，有些人总是这样有心计，他即使不给你什么恩惠，也会变着法子让你对他感恩戴德。这是由于他掌握了心理学的缘故。

心理学是社会科学中最实用、最贴近生活的一门学问。无论生活中的衣食住行，还是工作中的交流沟通，都离不开心理学，都需要心理学的帮助和引导。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理学。心理学所涉及的方面渗透于各个领域。

在快节奏、高压力的现代职场，和人打交道多的职业，如营销员、教师、咨询师、媒体人士等，往往更容易发生倦怠。面对职业中的负面因素，学一学心理学，这不仅有助于理解别人的意图，而且能够使自己的表达方式更加丰富，表达效果更加突出，进而使人与人之间的关系更和谐。

做下属的需要准确体察上级的心理，这样才能领会上级的意图，同时会让上级感到你是一个有能力的、值得信赖的人，从而得到提拔与重用。经商者要了解顾客的心理，采取相应适当的对策，这样才能财源广进。管理者懂点心理学会更善解人意，也就更明白如何施加影响力。

人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。当你刚



刚起步，实力不如人时，并不表示你在实际较量中就要甘拜下风。只要你能掌握对方的细微心理，并实施恰当的心理策略，就一定能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划。

可以说，心理学不仅是一门揭示人的心理活动规律的科学，也是一门让人变得更聪明的学问。心理学的目的在于教给人们巧妙的策略，而不是分析。我们学习心理学的目的，不是为了享受心理分析的过程，而是为了建设更积极的人际关系。

本书尝试从心理学的角度，针对不同的人际互动情境，提供了各种独特有效的心理策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千斤的神奇招数，征服人心，凝聚人气，发挥个人魅力与影响力，最终帮助你成为职场上、商场上、交际圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

学会与人打交道，学会了解对方的心理活动，是建立成功人际关系的秘诀。一旦掌握了这种本领，你就能掌控人际交往的主动权，进而与人和谐共处，获得交往的成功和生活的幸福。

· 目 录 ·

第一章 与人亲近的心理策略

对于任何人来说，具备良好的亲和力是做好工作的必然要素。选择一些巧妙的时机，进行适当的活动，绝对有助于建立亲密的人际关系。人缘很好的人，善于制造双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，然后互相产生更强的吸引力。这样就能得到人们更多的信任、支持和帮助。

- 亲和力法则 利用人们的亲近心理，营造温馨的交际氛围 / 2
- 同体效应 把对方与自己视为一体，有利于结成良好的关系 / 4
- 同步行为 效仿对方的行为，加深彼此的情谊 / 7
- 多看效应 与其拉长聊天的时间，不如增加见面的频率 / 9
- 接近的功效 缩短彼此的物理距离，有产生亲密感的心理倾向 / 12
- 感恩效应 常说“谢谢”，能引起人际关系的良性互动 / 14

第二章 讨人喜欢的心理策略

人际交往中的喜欢与厌恶，接近与疏远是相互的。如果你知道一个人喜欢你，就算你不能报以同等的喜欢，但至少你会对他存有好感。因此要成为受人喜欢的人，必须要将注意力从自己身上转移到别人身上。只有发自肺腑地爱别人，才能拉近双方的心理距离，进而结成良好的人际关系。

- 姓名法则 记住别人的名字，这是最有效的恭维 / 18
- 先入为主效应 在第一眼被人注意，就会在以后被人记住 / 20
- 名片效应 相似点越多，诱发出的吸引力越大 / 22



交互原则 喜欢别人的人，才会得到别人的喜欢 / 25

费斯诺定理 做一个先听后说的人，会让沟通更顺利 / 27

第三章 增加魅力的心理策略

任何人要将事业做大、做强，离不开良好的个人魅力。所以，我们应该使自己留给交往对象的好印象不断得到巩固、强化。我们应时刻有这样的意识，那就是在我们有限的圈子里珍惜自己的声誉，并且适当自抬一下身价。只要你能巧妙运用神奇的心理效应，制造一种动态的、螺旋式上升的“心理曲线”，就能发挥个人魅力与影响力。

近因效应 每一次最近的交往，都能加深留给对方的印象 / 32

名人效应 与名人攀上关系，扩大自己的影响力 / 34

马太效应 拥有非凡的声誉，就等于拥有成事的资本 / 36

凡勃伦效应 夸大自己的能力，会使对方更愿意与你交往 / 39

禁果效应 让别人猜测你的才能，比显示才能更能

获得崇拜 / 41

冷热水效应 降低期望值，加大你在对方心中的分量 / 44

第四章 凝聚人气的心理策略

人际交往中，多注意对周围的人做点精神或者物质投资是值得的。人情投资是通过满足人们内心的需要，迎合人们的内心渴求，因此它成了一种最有效的投资工具。当你试着待人如己，多替别人着想时，你身上就会散发出一种善意，影响和感染周围所有的人。这种善意最终会回馈到你自己身上。

“送人情”效应 尊重和关心他人，会得到加倍的回报 / 48

大方效应 学会吃亏，是对他人心理上的隐性投资 / 50

阿伦森效应 先抑后扬，逐步增加别人对你的好感 / 52

留面子效应 懂得给别人留面子，是建立和谐关系的前提 / 55

瀑布效应 把自己的得意事放在心里，说出别人的得意事 / 57

聚集效应 能容下多少人，就能赢得多少人 / 60

第五章 赢得支持的心理策略

人际关系是在人与人的交往中形成的直接的、可感知的心理关系，实际上也蕴涵着一种价值关系。因此，互相满足也就必然成为调节人际关系的一个准则。所以，与人交往，要学会观察对方，倾听对方的心声，把握并满足他人内心深处真正的需要。当对方感知到后，就会与你在现实的人际交往中达成互惠，你也就赢得了他的心。

- 互惠原理 送对方一个人情，让他产生知恩图报的负疚感 / 64
- “先小后大”术 逐步提出要求，人们就比较容易接受 / 66
- 奥弗斯特的辩证法 想得到肯定的结果，就要引导对方不断地说“是” / 68
- 钓鱼策略 抓住对方的偏爱，换回自己想要的 / 71
- 承诺一致原理 一旦让人选择了某种立场，坚持就会变成一种习惯 / 74
- 框架效应 表达的方式不同，给对方的感觉也会不一样 / 76
- 眼泪战法 设法调动对方的同情心，任何难题也会迎刃而解 / 78

第六章 战胜对手的心理策略

为人处世，凡事都要智取。我们要学会利用人的心理，用微小的让步换取更大的利益。而在人前显示自己强大的一面，也是一种高明的生存智慧。如果对方对你无礼侵犯，你大可不必一味地退让。只要你能设法调动起情感的力量，就能在每一场心理较量中战胜对手。

- 让步效应 想得寸先要尺，更容易达成心愿 / 82
- 狡猾效应 不战而屈人之兵，是最高明的战法 / 84
- 变脸策略 扮黑脸可杀灭对手威风，扮红脸可用以圆满收场 / 86
- 激将法 以语言作为刺激，挑起对方的成事欲望 / 89
- 沉默效应 说得越少，控制别人的可能性越大 / 91
- 示强哲学 在人前显示强大的一面，是一种生存智慧 / 94



第七章 征服人心的心理策略

心理学家认为，要争取别人赞同自己，就要巧妙地诱导对方的心理或感情，以使被说服者信服。如果你想让一个人接受你和你的意见，首先要让他认为你是真心为他着想，然后用引导的方式，温和而友善地使他信服。攻心工作，在很大程度上可以说是情感的征服。只有善于运用情感技巧，才能征服人心。

- 温暖法则 想让人服从你，友善比攻击更有力量 / 98
- 攻心策略 要别人赞同自己，需掌握微妙的感化技巧 / 100
- 皮格马利翁效应 赞赏与关注，会使人向好的方向发展 / 102
- 肥皂水效应 将批评夹在赞美中，更有利于别人矫正缺点 / 105
- 贴标签效应 要影响一个人的行为，就用美好的名誉引导他 / 107
- 纠错法则 指出他人错了的时候，要用若无其事的方式提醒 / 110
- 给台阶效应 给别人留余地，就是给自己留一条路 / 112

第八章 化解矛盾的心理策略

人际交往中，拒绝别人不能敷衍了事，适当运用一些技巧，才能保证人际关系的和谐。真诚是人人必备的美德，但它不排除善意的谎言。总之，人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。一旦掌握了这种策略，你就能轻松地化解矛盾，获得交往的成功和生活的幸福。

- 暗示效应 婉转地拒绝别人，不会影响彼此之间的关系 / 116
- 模糊哲学 别把话说死，给自己留下回旋的余地 / 118
- 说谎原理 只要你的谎言合乎情理，它比真实更能打动人心 / 120
- 忌讳效应 避开他人的隐私，赢得对方的好感 / 123
- 平衡法则 给人帮助，不能让对方感到伤了自尊 / 125
- 海格力斯效应 原谅别人，才能有健康自由的心态 / 128

第九章 透视人心的心理策略

当你想了解某人时，最好不要轻易被他的表象所左右。通常除说话以外，一个眼色、一个表情、一个动作都能在特定的语境中表达明确的意思。交往中，只要根据对方在为人处世时表现出来的蛛丝马迹，再换个角度仔细分析，就能看清这个人的本质。一旦掌握了对方的心理活动，你就能与人和谐共处，进而掌控生活主动权。

体态语言 观察他人不经意的动作，是掌握对方意图的前提 / 132

服装语言 从着装入手，了解对方是什么样的人 / 134

识人秘诀 不仅用耳朵听，还要用眼睛看 / 136

问话绝招 能得到怎样的回答，取决于你提问的方法 / 138

话题探索 从对方讲话的语气及速度，掌握他们的心理 / 140

读心术 探测人的深层心理，需要策略性的技巧 / 142

第十章 和上司相处的心理策略

面对来自上司的压力，总有一些话不吐不快。此时该怎么做？聪明人会把自己的意见、建议巧妙地表达出来，既可使自己的想法付诸实施，又可以得到领导的赏识。所以，当我们有理的时候，就要有技巧地使上司同意我们的看法；而当我们错了，就要迅速而诚恳地承认。这会给上司以谦恭有礼的好印象，收获也远比预期的高。

迂回策略 委婉地表达自己的意思，就能收到预期的效果 / 146

好心情效应 在别人心情好的时候请求帮助，很可能

如愿以偿 / 148

“闲聊”策略 提意见时，将“意见”转化为“建议” / 151

改宗效应 想增加受欢迎的程度，就要积极开展批评 / 153

认错效应 主动承认自己的错误，会给人勇于负责的印象 / 156

摸毛法则 顺着他的心思，对方就容易听你的 / 158



第十一章 与同事相处的心理策略

为人处世中，要使同事对你产生亲近之感，你要学会恰当地示弱，即使你认为自己满腹才华，也要学会藏拙。一个人愈懂得谦虚恭敬，就更能拉近彼此之间的距离，而且更易于彼此的沟通与交流，也更容易让同事从心理上接受你。这样你得到的不仅是认同与尊重，更会收获成长与进步。

- 低头策略 越懂得恭敬，越容易让对方从心理上接受你 / 162
“白璧微瑕”效应 当人偶尔出丑的时候，他的吸引力
会增强 / 164
暴露效应 恰如其分地透露隐私，使你更容易被接纳 / 167
优越法则 把虚名让给他人，为自己赢得荣耀 / 169
示弱法则 学会示弱，消除别人的不满和忌妒 / 171
分功法则 你的感谢与谦卑，可以换来他人的尊重 / 174

第十二章 与客户交往的心理策略

销售，是销售人员与客户之间心与心的互动。销售人员不仅要洞察客户的心理，还要掌握灵活的应对方式。对一个推销员来讲，“诚实为最上策”，诚实是一种可广泛运用于各种场合的有效方法。此外，还要克服害羞和卑怯，主动出击，获得对方的认可、同情甚至赞赏。总之，成为优秀的销售人员，从懂得心理学策略开始。

- 好奇心理 抓住好奇心，五分钟让人对你感兴趣 / 178
曼狄诺定律 对别人的微笑越多，得到的回报也越多 / 180
凯特法则 在学会做生意前，先要学会诚信 / 182
放饵策略 先“舍”后“得”，是求人办事时的变通术 / 185
软泡蘑菇 以“持久战”的方式，促进事态向好的
方向转化 / 187
锚定效应 降低对方的心理预期，以接近其底线的
价格成交 / 189
短缺原理 制造“短缺”的假象，挑起客户的购买欲 / 192
随大流效应 借助“证人”的力量，推销就会更加成功 / 194

第十三章 结交朋友的心理策略

如果要使别人信服你，首先就要真诚地站在对方的立场上看事情。要想在别人心中留下好印象，自嘲式的幽默也是重要因素。它不仅可以弥补你口才方面的不足，还能成为与他人沟通的助推器。掌握适当的心理学，不仅能够使自己的表达效果更突出，而且有助于理解别人的意图，进而使人际关系更和谐。

- 换位法则 转换立场，以对方期待的方式来对待他 / 198
- 视网膜效应 抛弃成见，全面地看待一个人 / 200
- 安慰剂效应 亲切的安慰如雪中送炭，能给不幸者
温暖和力量 / 203
- 自嘲效应 勇于嘲笑自己的短处，往往被人视为可信的人 / 205
- “第三者”效应 在背后说别人的好话，会被认为
发自内心 / 207
- 距离法则 做人应当心贴心，但切忌“零距离” / 210

第十四章 与异性交往的心理策略

在传情示爱中所需要的心理策略，需要比平时更精致细腻，微妙的心声用妥帖的策略表达出来，才能接通双方的情思之弦，点燃爱情的熊熊火焰。婚恋的和谐，感情的维系，心理学策略发挥着不可取代的重要作用。懂得心理学策略的男女，更能展现自己独特的魅力，俘获爱情，让婚姻更加美满和幸福。

- 三分之一效应 挑选配偶时，别让选择误终身 / 214
- 淬火效应 欲擒故纵，维持对方对你的依赖心理 / 216
- 包容法则 若要感动另一半，最大的秘诀就是包容他 / 218
- 超限效应 “唠叨”少一些，会得到更多的爱恋 / 220
- 两性斗智 女人的赞美之言，可以改变男人的世界 / 222
- 完美效应 可以追求美好的人，但不能奢求完美 / 224



第十五章 快速晋升的心理策略

在现实生活中，精通心理学的智者，往往在积极争取的同时，还能在不经意间就让别人采纳自己的意见，而又不为人所憎。很多人正是因为采用了一种合适的方式展示了自己，从而获得了上司的青睐。总之，推销自己是一种策略。唯有吃透他人的心理，培养自身的能力，才能让别人心悦诚服地跟随着你。

- 藏心策略 让人对你“视而不见”，把危险降到最低程度 / 228
- 聚光效应 在关键时刻“秀”一下，是引起别人注意的好方法 / 230
- 晕轮效应 不起眼的细节，可以决定你未来的发展 / 233
- 链状效应 和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响 / 235
- 卢维斯定理 企望往高处爬的人，应该踩着谦虚的梯子 / 238
- 权威效应 主动提高个人魅力，让人心悦诚服地跟随你 / 240

第十六章 改变情绪的心理策略

生活中，每个人都应该学会理性地控制自己的情绪。假如你遇到了各种伤心、不快的事，千万不要生气愤怒，而应学会宽容和原谅。心理学的最新研究表明，一个人老是想象自己进入某种情境，感受某种情绪，结果这种情绪十之八九真会到来。改变不良情绪有助于摆脱阴暗心理的羁绊，走向成功的坦途。

- 情绪效应 用理智来抑制感情，尽量使大事化小 / 244
- “角色”效应 假装喜欢自己的工作，能从中发现无穷的乐趣 / 246
- 恐龙效应 当现实无法改变时，要让自己学会适应 / 248
- 杜利奥定律 充满热情的人，容易把目标变为现实 / 251
- “酸柠檬”法则 在处理事情之前，要先处理好心情 / 253
- 吞钩现象 走出过去的阴影，开创美好的未来 / 256
- 齐氏效应 工作既要进得来，还要出得去 / 258

第一章

与人亲近的心理策略



对于任何人来说，具备良好的亲和力是做好工作的必然要素。选择一些巧妙的时机，进行适当的活动，绝对有助于建立亲密的人际关系。人缘很好的人，善于制造双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，然后互相产生更强的吸引力。这样就能得到人们更多的信任、支持和帮助。





亲和力法则

利用人们的亲近心理，营造温馨的交际氛围

亲和力，从心理学的角度看，它是指“在人与人相处时所表现的亲近行为的动力水平和能力”。亲和力本质上是一种爱的情感，只有发自肺腑地爱别人，才能真正地亲近对方，关心对方，才能获得对方的认同、信任和喜欢。

任何人总是关心自己最亲近的人，如果一旦发现了别人也在关心自己所关心的人，大都会产生一种无比亲近的感觉。交际中就可以利用人们这种共同的心理倾向，从关心他最亲近的人切入，拉近交际的距离。

曾和日本前首相佐藤荣作实力相当的河野一郎，最会利用人们的这个微妙的心理。有一次河野一郎在欧美旅行时，在纽约遇到了多年不见已显生疏的朋友米仓近先生。两人在互道近况后，都留下了在国内的住址和电话，知道彼此都成了家。当晚，河野一郎回到旅馆第一件事，是挂了个长途电话给米仓近太太：“我是米仓近的老朋友，我叫河野一郎，我们在纽约碰面了，他一切都很好。”

米仓近太太没想到丈夫的这位朋友会对丈夫这么关心、体贴，感动得热泪盈眶。米仓近后来知道了，专程去向他表示感谢。

对于任何人来说，具备良好的亲和力是做好工作的必然要素。一个被我们所接受、喜欢或依赖的人，通常对我们的影响力和说服力也比较大。人们不会与自己所讨厌的人建立友好关系。所以，一个人能否很快地同他人建立起良好的友情基础，与他的成就绝对紧密相关。

选择一些巧妙的时机，进行适当的活动，绝对有助于建立亲密的人际关系。如帮助对方的子女做点事；亲近对方敬仰或熟识的人；恰当地称赞对方，特别是当着别人的面称赞他，等等。

20世纪80年代，意大利著名女记者法拉奇打算到中国对邓小平进行一次专门采访。然而，在此之前法拉奇非常担心对邓小平的专访能否成功。于是，她翻阅了许多有关邓小平的书籍，在看到一本传记时，她注意到邓小平的生日是1904年8月22日。于是，她脑海中有了一些想法。

1980年的8月22日，邓小平接受了法拉奇的专访。

“邓小平先生，首先我谨代表我们意大利人民祝福您，祝您生日快乐！”法拉奇十分谦逊有礼地说道。

“我的生日？我的生日不是明天吗？”邓小平分辩道。或许是工作太繁忙了，邓小平已经忘记了自己的生日。法拉奇这么一说，邓小平自己也搞糊涂了。

“不错的，邓小平先生，今天确实是您的生日。我是从您的传记中知道的。”法拉奇信心十足地说。

“噢！既然你这样说，就算是吧！我从来也不知道什么时候是我的生日。就算明天是我的生日，我也已经76岁了。76岁啊，早就是衰退的年龄了！这也值得祝贺？”显然，法拉奇的问候已经让邓小平对她有了好感，所以邓小平不禁和她开了个小小的玩笑。

“邓小平先生，我父亲也是76岁了。如果我对他说那是一个衰退的年龄，他会给我一巴掌呢！”法拉奇也和邓小平开起了玩笑。

邓小平听后，哈哈大笑。“他做得也许对。不过，我相信你肯定不会对你父亲这样说的，对吧？”

采访就这样在十分融洽而轻松的气氛中展开了，接下来便是法拉奇此行的真正目的，她将谈话引入正题。“邓小平先生，我想请教您几个大家都十分关心的问题，不知您能否给我一个圆满的解答。”

“我尽自己所能吧，尽量不让你感到失望。我总不能让远道而来的客人空手而回吧！要知道我们中国可是个礼仪之邦。”

由于法拉奇在采访开始前营造了一个良好的气氛，所以她的都得到了满意的答复。利用物以类聚的原理来增进彼此间的亲和力的确是一种有效方法，这需要找出并及时强调我们与对方之间的类似经历、行为或想法。因而在工作时，应该多注意对方的一些小细节，找出任何可



能与他们有相似性的地方。

比如，你发现对方佩戴了一个特别的发饰，而你刚好也有一个一样或类似的发饰，你就可以问她这个发饰是在哪里买的，称赞她的发饰，并且告诉她你也有一个同样的。还可以注意听客户的口音，询问他的家乡，同时告诉他你的某个家人或亲戚也住在那儿等。

人与人的相互了解是建立亲和力的前提条件，而相互的了解则必须通过有效的沟通来实现。因此，要想建立亲和力，必须找到沟通的法宝。

如果对方的经历或见解中有跟你类似的部分，你可以多使用一些具有神奇力量的短话，它就是“我也……”的句型。例如：“啊，您去过泰山啊，我也去过呢！是去年6月的事了。您是几时去的呢？”“哦，你也认同爱就是要给对方自由，我也这么想的。”“您同意产品的质量是最重要的对吧？我也这么想，因此您可以比较一下我们的产品与其他同类产品的质量。

总之，良好的人际亲和力能够为人带来很多好处，它既可以让人获得更多的友情，感受到人与人之间的关爱与温暖，又能为人带来更多的人际资源，让人获得意想不到的良好机会与前途。

同体效应

把对方与自己视为一体，有利于结成良好的关系

在人际交往中，彼此会相互影响。这种相互影响有时是无意的，有时则是有意，即一方对另一方有意识地施加影响，以便矫正对方的某种行为。有意施加影响的技巧很多，其中“同体效应”便是其中之一。

一般来说，在一个陌生的环境中，首先能获得你的好感的，必然是与你具有共同点的人，这种共同之处，可以是血缘、姻缘、地缘、学