

好感心理学

1分钟打动人心

目 涉谷昌三 著 江瑜◎译

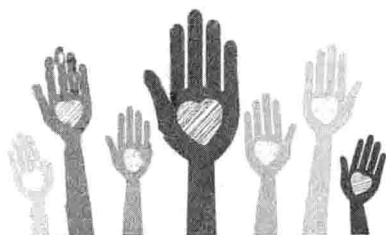
人を動かす心理学

赢得对方信赖与好感的人际交往基本原则

启动对方的情绪开关，令自己心想事成的62个方法
若能赢得他人的好感，9成的工作能顺利进展



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社



人を動かす心理学



好感心理学

1分钟打动人心

目 涉谷昌三 著 江瑜◎译



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

HITO wo UGOKASU SHINRIGAKU by Shozo Shibuya
Copyright © 2012 Shozo Shibuya
Simplified Chinese translation copyright © 2014 by Beijing Normal University
Press(Group) Co., LTD
All rights reserved.
Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.
Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.
through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.
北京市版权局著作权合同登记图字01-2012-5429号

图书在版编目 (CIP) 数据

好感心理学: 1分钟打动人心 / (日) 涉谷昌三著; 江瑜
译. —北京: 北京师范大学出版社, 2014.10
ISBN 978-7-303-15689-4

I. ①好… II. ①涉… ②江… 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(2014)第082810号

营销中心电话 010-58805072 58807651
京师心悦读新浪微博 <http://weibo.com/bjsfpub>

HAOGAN XINLIXUE

出版发行: 北京师范大学出版社 www.bnup.com
北京新街口外大街19号
邮政编码: 100875

印 刷: 北京易丰印捷科技股份有限公司
经 销: 全国新华书店
开 本: 148 mm × 210 mm
印 张: 6.75
字 数: 196 千字
版 次: 2014年10月第1版
印 次: 2014年10月第1次印刷
定 价: 28.00元

策划编辑: 谢雯萍	责任编辑: 李洪波 王蕊
美术编辑: 袁 麟	装帧设计: 红杉林文化
责任校对: 李 菡	责任印制: 马 洁
营销编辑: 张雅哲	zhangyz@bnupg.com

版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话: 010-58800697

北京读者服务部电话: 010-58808104

外埠邮购电话: 010-58808083

本书如有印装质量问题, 请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话: 010-58800825



说起作为对商务人士来说必不可少的技能，外语、IT技术、会计常被人津津乐道。在当前的市场状况下，英语和IT技术确实相当重要，掌握会计知识也有助于从另一个视角审视自己的工作。

然而，更为关键的技能还数人际交往能力。

如何与初次见面的人相处融洽。如何令对方接纳自己的意见，诚服“我明白了，我会试试看”。只有在掌握这些技能的基础上，才能发挥出诸如外语应用能力等自身的其他才能。

工作离不开人与人的交往，而个人梦想的实现也需要借助他人的力量。因此商务人士首先需要锻炼的就是与人相处的能力。

工作中人常与量化的东西打交道，但人毕竟不是机器。他会为情绪左右，也必然会被喜欢的人的言行影响。即便做同一工作，工作意愿也会因共事对象不同而大相径庭。当与有好感的人共事时人的工作意愿较高，这也是人类的一个普遍心理。

因此，提高与人交往的能力，不仅工作的成效能得以改善，人生也能因此往前迈进。

其中，最基础的就是“赢得对方好感的技巧”。

对方对你是否持有好感会在很大程度上决定你能否说服他，同时，若能赢得好感，也可以促成下次合作。

打动他人，谋求双方共赢。只有能与他人建立如此关系才可谓

职场高手。

本书将落实到具体的行动上介绍一些实用的技巧，以期能够对读者有所启示。

“和你合作很愉快，所以我才会赞成你的提案。”

“我相信你所说的。”

如何令对方说出这样的话？本书将从心理学的视角为你揭晓其中的秘诀。

诚如书中多处强调，交际能力无关乎你有多高的学历，有多少才能，它只是一种技巧。无论如何，首先要试着行动起来，相信一个行动便能开启人生的新纪元。

涩谷昌三

2012年1月



目 录 contents

第一篇 你是否使用过提升好感度的技巧

- 1 打动人心的基本在于赢得好感 3
- 2 即便容貌不出众，也要在视觉上赢得好感 7
- 3 你是否随时展现笑容 11
- 4 相似之人往往能相互吸引 14
- 5 善于倾听的人拥有的三大能力 18
- 6 不善交际的人所欠缺的读心术 22
- 7 你是否懂得“第一分钟”的重要性 24
- 8 能否赢得好感无关乎才能 28
- 9 恋爱是锻炼人际交往能力的最佳方法 30
- 10 怎样说话才能赢得好感 34
- 11 发自内心地喜欢对方，更要懂得自尊自爱 37
- 12 人际交往犹如驾驶汽车 41
- 13 求同存异，不过分勉强 44

第二篇 透过外表解读“对方的要害”

- 1 对方的情绪总是暴露无遗 49
- 2 外表暴露人的内心 52
- 3 透过眼神读懂对方心思 54
- 4 说谎的人会发出特殊信号 58
- 5 容易被说服的5个特征 62
- 6 被人喜欢的信号，被人厌恶的信号 65
- 7 手部动作揭示对方的紧张与不安 69
- 8 凭手掌朝向判断有无希望 71
- 9 言行不一泄露真实想法 74
- 10 “可是”在成人的世界里行不通 76
- 11 决不可轻信的“我考虑一下”“我明白了” 78
- 12 通过闲谈深挖对方心思 80

第三篇 “启动情绪开关”打动人心

- 1 促使对方主动行动的四原则 87
- 2 为对方制造利益，诱使其行动 92
- 3 运用“影响力这一武器”引导对方行为 95
- 4 人是一台“情绪开关”常开的计算机 98

- 5 三分钟足以打动一个人 102
- 6 成功的七大策略 104
- 7 与谈判对象共同分享 107
- 8 不必驳倒对方，应让对方说话 111
- 9 一句话改变说服力 114
- 10 借用“他人的评价”令对方说Yes 118
- 11 借用“场所的威力”打动人心 121
- 12 情绪因座席位置而改变 124
- 13 从小事开始，试图让对方说Yes 128
- 14 用专属的诚意打动对方 131
- 15 转祸为福的心理战术 134
- 16 为不利信息打预防针 136

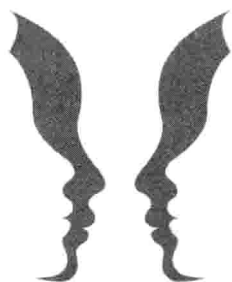
第四篇 采取策略摆脱困境

- 1 不因一次失败而放弃谈判 143
- 2 谈判需要占用对方时间 147
- 3 传达给对方的是否是其喜闻乐见的信息 150
- 4 面对不爽快的对象，果断中断谈判以期出奇制胜 152
- 5 以“仅此一家”来助推犹豫不决之人早作决定 155

- 6 尊重个人空间，改变情绪开关 158
- 7 怎样与不合拍的人相处 162
- 8 感到被对方讨厌时该怎么做 165
- 9 认清不是所有人都能与自己合拍 168
- 10 被对方刺到痛处时，采取“STOP法” 171
- 11 秉承怀疑的精神，“对方也有可能出错” 175
- 12 商谈进展不顺时模仿对方举止 179
- 13 化解意见分歧的策略 182
- 14 巧借对方的托词反转局势 185
- 15 个人势单力薄时选择团队作战 187
- 16 遭拒后还可请对方介绍其他客户 189

第五篇 变一面之缘为一生之交

- 1 若进展顺利应向对方致谢 195
- 2 想要长期打交道，好感很重要 198
- 3 能带给他人欢乐，他人才会乐意亲近你 201
- 4 怎样令自我价值最大化 203
- 5 你的期待能令对方改变 205



第一篇

你是否使用过提升好感度的技巧

1

打动人心的基本在于赢得好感

伊藤洋华堂的创始人伊藤雅俊认为从商之本在于牢记三点：“顾客从不主动光临，客户从不主动上门，银行从不主动贷款。”

因此，一直以来他都心怀感恩并竭尽全力地为顾客着想。可以说正是由于秉承了这一理念，伊藤洋华堂才得以发展成为日本零售业利润最高的企业。

“打动人心”，说到底就是要想方设法地令他人在自己的意愿下，因为“想要行动”而有所实践。然而有时候尽管我们煞费苦心也不一定能得到好结果。

怎么做才能令对方“想要行动起来”呢？这便是打动人心的秘诀所在。

◎人心永远向喜欢的人敞开

那么怎样才能打动别人呢？

人更愿意响应喜欢的对象。

试想一下，一个你原本对其不抱好感的人邀请你“今天一块吃饭吧”，你会作何反应？

想必你会有所戒备，揣摩其有何居心。要是换作要好的朋友或者平素就一直想要亲近的人，你大概早就爽快地答应了吧。

倘若第一印象就觉得“这人不错”，那么你对此人的行为也能抱以好感，这就是心理学上讲的首因效应。

对于自己不熟悉的对象或是感觉会对自己造成伤害的对象，大部分的人都会本能地封锁心门，自我保护。

相反，对方如果一开始就对你抱有很高的好感度，那么他的本能防卫意识便会减弱，你与对方之间交往自然也能顺利进展。

也就是说“打动人心”的前提在于“赢得好感”，至少要与他人建立心灵相通的关系（共感关系）。这便是打动人心的诀窍。

◎商务关系不会因一次合作结束而解除

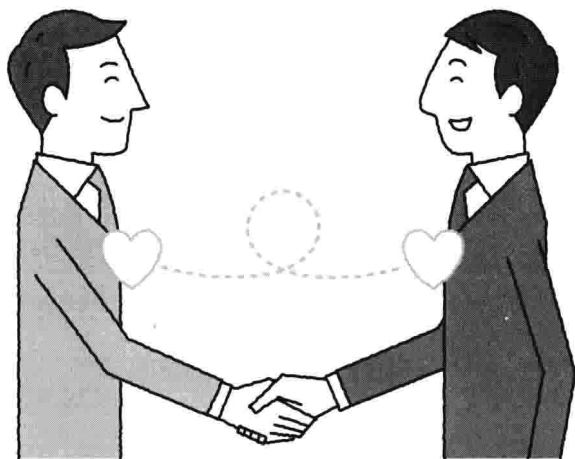
当今社会，要想不被激烈竞争所淘汰，就要懂得尽可能多地建立双赢的商务合作伙伴关系这一生存之道。因为在这种关系下，双方才能在反复接触的过程中强化信任关系，进而为彼此利益的最大化而同心协力。而赢得好感是它的第一步，也是至关重要的一步。

◎人际交往能力是一种任何人都能提升的技巧

有这样一类人，他们或许深谙赢得好感的重要性，却因自己不善交际而退却。在此，作为一个心理学专家，我可以断言人际交往能力只是技巧问题。实际上能否赢得好感取决于你掌握多少技巧，而且是否在实践中加以磨炼。

技巧无关乎才能，谁都能掌握。有的人之所以能够左右逢源，就是因为他们有意识或无意识地运用着提升自我好感度的技巧。在第一篇中我将向大家介绍打动人心的第一步——提升自我好感度，抓住人心。

图01 打动人心的基本在于赢得好感



人更愿意响应喜欢的对象。
平时注意有意识地与对方建立心灵相通的关系。

2

即便容貌不出众，也要在视觉上赢得好感

在美国有人做过一个这样的实验。

给400名小学教师看一些外形出众以及不出众的小孩的照片，并在成绩相同的设定下，由教师来对每个小孩进行评价。结果显示，对于外形出众的小孩，教师们在学习成绩外的其他方面也给予了很高的评价，而对于外形并不出众的孩子，教师们的评价却完全相反。

我们常说“人靠内涵决胜负”，然而该实验的结果则表明外形给人的印象也会左右人的判断。

换一种说法，即便你拥有再丰富的内涵也需要被人知晓才

能获得赏识。尤其是在第一印象上，可以说外形很大程度地影响好感度。

当然，此处所说的外形不光指容貌与体型。清爽利落的服饰与发型也是外形的一部分。同样也包括擦身而过时身体散发的香味。

挺胸抬头，面带笑容也属于外形的一部分。因此，即使容貌不出众，只要营造出令人喜欢的感觉，你就能展现出自己独具的魅力，别有风情的面容。

◎受欢迎的人借助了外形的力量

美国心理学家莫拉彬（Mehrabian）的研究显示，个人印象的55%是由人的容貌仪态以及动作表情决定。也就是说在说话之前，对人第一印象已形成了五成。另外值得一提的是，人们常常认为说服他人以及与人谈判时“全凭言语”，其实影响印象的因素中言语所占比率不超过7%。

因此，那些能自然而然地赢得周围人好感的人一定在无意识地借助外形的力量。

如果说无意识的行为都能收到成效，那么要是能有意识地去考虑“如何才能令自己显得更有魅力”并付诸实践，便更能大大提升自身好感度。