

思维
解码

全面解析人际交往中的心理学法则

用心理学建立完美人际关系

人际关系 心理学

编著
鸿雁



吉林文史出版社
JILIN WENHUI CHUBANSHE

人际关系心理学

鸿雁 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

人际关系心理学 / 鸿雁编著. -- 长春 : 吉林文史出版社, 2017.10

ISBN 978-7-5472-4534-7

I. ①人… II. ①鸿… III. ①人际关系学—社会心理学 IV. ①C912.11

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第223947号

人际关系心理学

RENJI GUANXI XINLIXUE

出版人 孙建军

编 著 鸿 雁

责任编辑 于 涉 董 芳

责任校对 薛 雨

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10月第1版 2017年10月第1次印刷

开 本 640mm × 920mm 16开

字 数 202千

印 张 16

书 号 ISBN 978-7-5472-4534-7

定 价 49.00元



前 言

任何人都无法孤单地活在世上，在信息如潮奔涌，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。但是为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？其实很简单，人生中的各种问题，都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。

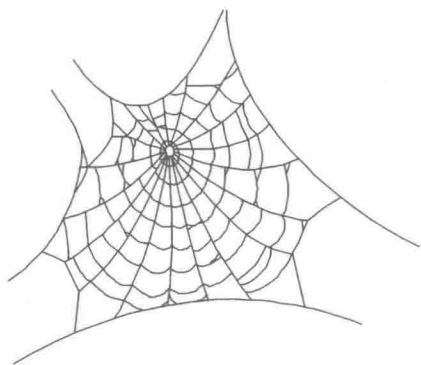
在与人的交往中，如果一味想着自己舒服，慢慢地你便会走向孤独；若是只想着让别人舒服，总有一天你会心力交瘁；若是双方都不舒服，将会波及更多的人受到伤害。唯有在你和对方都舒服之间找到一个平衡点，这才是最好的人际关系。然而，在人际交往的过程中，我们难免会碰到这样那样的问题，比如：如何塑造良好的第一印象？怎样才能克服人际交往的心理障碍？有哪些必要的人际交往技巧需要及时掌握？人际交往有哪些禁忌？……如果不能很好地解决这些问题，就会影响人际交往的成效，影响人际关系的建立与发展，甚至影响事业的成功。

针对这些人际交往中经常碰到的问题，我们编写了这部《人际关系心理学》。全书共分为“掌握主动的心理学策略”“把握分寸心理学”“借力成事心理学”“守弱心理学”“心灵互动心理学”和“影响力心理学”11个篇章，分别从人际、商场、职



场、爱情、婚姻、家庭等与人们生活息息相关的方面讲述人际交往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，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。在解读各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，书中还提供了一些能使你成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人的方法，进而使你成为人际关系的大赢家。

千人千面，每一面孔后面都有一颗搏动的心。与人交往面对的是一张张面孔，应对的却是一颗颗奥妙的心。只有采取恰当的人际交往心理策略，走入他人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，才能赢得人心！





目录

第一篇 克服人性的弱点 ——掌控主动的心理学策略

第1章 让他人心服口服的说服心理学	3
利用权威心理和角色互换说服对方	3
人是趋利避害的动物	4
一层一层剥笋，一步一步说服	6
利用从众心理，以众敌寡将其同化	7
归谬说服，让对方主动让步	9
不要把自己的意见强加于人	10
运用心理定式让对方不断点头	12
第2章 善用劣势反转局面的吃亏心理学	14
做隐性投资，舍不得孩子套不住狼	14
大舍才能换大得	15
予人玫瑰，手留余香	16
明处吃亏，暗处得利	18
吃亏是福	20
别做鼠目寸光的傻瓜	21
聪明人是不怕吃亏的“笨蛋”	22
故意吃亏不是亏	24



第3章 巧妙俘获人心的主动结交心理学	26
交往主动一点，结交就会多一点	26
把第一句话说得扣动人心	28
带着微笑与人结交	30
套上近乎才能扯上关系	31
告诉对方“你很重要”	34
准备多个剧本，努力让对方演主角	35
用热情加固你们的缘分	37
第4章 用人情抓住对方的人情心理学	39
开个人情户，日后储蓄多	39
分人一杯羹，日后落难有帮手	41
关键时拉人一把	43
雪中送点炭，人情常相伴	44
拉拢人心要耐心，细水长流情才深	46
收获人情，借不如送	47
打好双赢牌，让别人欠你人情	49
以“礼”相待，才能被以情相还	51

第二篇 把判断和分析发挥得恰到好处

——把握分寸心理学

第1章 用言语攻破对方心防的赞美心理学	55
奉承也要讲规则	55
赞美也要讲究“度”	57
赞美也要讲创新	58
引经据典进行赞美	60

赞美女人要以能力为中心	61
背后的赞美更有效果	63
推测性地赞美，帮对方找到自信	64
从细微之处赞美有奇效	66
切合对方实际，给他最想要的赞美	67
第2章 善解人意、婉转拒绝的婉言心理学	70
委婉地拒绝，给被拒绝的人留面子	70
适当采用拖延、淡化策略	72
先承后转式拒绝，让对方在宽慰中接受拒绝	73
带着友善表情拒绝不伤和气	75
逐客讲艺术，客人自退出	77
用对方的话来拒绝他	79
借他人之口提出拒绝	80
第3章 化解他人敌意的示好心理学	82
即便内心不满，也要积极去拥抱你的对手	82
巧用“背后鞠躬”策略，消除对方的敌意	84
站在对方立场说话，消除对方的戒心	85
尊重对手，使其成为自身的动力	87
以德报怨，让对方的敌意如冰消释	88
第4章 智者谨言慎行的装糊涂心理学	90
揣着明白装糊涂，交际场上好生存	90
不要点破他人的心思	91
不要把事情说得太明白	93
看穿是非得失，心中有数即可	95
糊涂装得要到位	96



第 5 章 诱使他人吐露心声的倾听心理学	98
与人交际注意“两只耳朵一张嘴”法则	98
尽量引导对方多说	100
从倾听中抓住最有用的信息	101
在改变他人想法前先做一个好的倾听者	103
听完对方的基本主题再插话	105
恰到好处的沉默胜于雄辩	107
第 6 章 把握尺度、拿捏分寸的人性心理学	109
让一步海阔天空	109
得理也要让三分	110
关键时刻也要当仁不让	112
细节决定成败	114
晓之以理，诱之以利	116
以奖励唤醒人性的优点	117
不在失意的人面前谈论你的得意	119

第三篇 博弈论没有诡计 **——借力成事心理学**

第 1 章 谋求共赢的合作心理学	123
时不时摇晃一下“沉淀层”	123
建立合理的团队分享机制	124
鼓励员工之间相互“管闲事”	125
促进下属之间的“互补合作”	127
真诚合作，但要为应对变故做好准备	128
第 2 章 赢家通吃的商场掌控心理学	130



施计弄巧，无条件时创造条件	130
临危不乱，以机智赢得生机	132
连横合纵，将天下资源为我所用	133
洞察对方所需，打开成功之门	135
无事也要常登“三宝殿”	136
第3章 减少内耗的博弈心理学	139
老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人	139
策略欺骗	141
螃蟹为什么爬不出篓子	143
分粥博弈：不患贫而患不公	144
第4章 精明生存借力搭车的借势心理学	147
罗思柴尔德的成功秘诀：跻身上流社会	147
积极主动地寻找贵人	148
“寄生”于人，成长加速	150
乾坤大挪移，化人之力为我所用	151
小人物也有大作用	153
以静制动，让诤友充当自己的镜子	154
第5章 展示强势博得认同感的身价心理学	157
王婆卖瓜，必须自夸	157
给魅力加点“磁性”，吸引更多的人	159
在形象名片上下功夫	160
制造一些神秘感，引起他人注意	162
用“两高”给自己下个定义	164
最出色最完美，你才最具竞争力	166
要优秀，就得在人格上胜人一筹	167



第四篇 虎行似病、鹰立似睡

——守弱心理学

第1章 深藏不露、蓄势待发的韬晦心理学	171
从“低人一等”到“高人一筹”	171
人生需要“匍匐”的姿态	173
蓄势待发，正视“蘑菇阶段”	175
以退为进，能屈能伸	177
第2章 趋利避害、圆融通达的自保心理学	180
经常恭维你的，很多是你的敌人	180
最大的危险来自那些让你看不出危险的人	182
反常的举动背后必有反常的意图	183

第五篇 认同才有力量

——心灵互动心理学

第1章 将心比心、换位思考的认同心理学	187
想让别人喜欢你，先要喜欢上对方	187
你对朋友知心，朋友也会对你知心	188
帮助对方要适当，接受对方的帮助也要适当	190
努力记住有关对方的小事，他会对你产生好感	192
换位思考在人际交往中出奇效	194
不揭对方伤疤	195
看住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系	196
第2章 扭转反对意见的求同心理学	199
将心比心，启发对方点头	199



遭遇尴尬，要给他人台阶下	201
讲道理时最好打个比方	203
第3章 以共鸣俘虏他人内心的交心心理学	205
细微动作拉近与陌生人的距离	205
运用认同术是达成共识的有效方法	207
掌声响起来，为对方喝彩	209
你的笑容价值百万	211

第六篇 影响有影响力的人

——影响力心理学

第1章 博取他人信服的权威心理学	215
时刻让人知道你是“有身份”的人	215
轻诺者寡信	216
利用情感树威	218
让自己保持“竞技状态”	219
不懂不是错，不懂装懂才是错	220
积极挖掘下属的闪光点	221
第2章 获得他人赞同和支持的影响力心理学	223
抓住对方心理，把话说到点子上	223
利用人们的反叛心理来说话	224
必要时刻，向对方适当提出挑战	226
容忍对方的反感，让他不再反感	228
以诚服人的手段十分有效	229
用商量的口吻向对方提建议	231



第3章 重振受挫灵魂的抚慰心理学	233
探病时要善于“说谎”	233
朋友失意，安慰的话一定要得体	235
站在同一起点上，现身说法	237
意识唤醒法使其走出悲伤阴影	240
他人郁闷的时候多说理解的话	241
看清谈话对象的身份，然后再开口	243



第一篇 克服人性的弱点

——掌控主动的心理学策略



第 1 章

让他人心服口服的说服心理学

利用权威心理和角色互换说服对方

► 实用精要

在说服别人的时候，抬出权威来说话或者利用角色互换——如果你换成我，你该怎么办，会产生很好的说服效果。

有些推销人员在卖保险的时候喜欢提到权威人士：“你们工厂的经理也买我们的保险。”大家会想：“经理那么精明能干，都买你们的保险，看来这种保险是不错，买吧。”这就是利用了权威的心理。

有的时候没有这种权威人士给你做宣传，那该怎么办呢？这时可以用数字、用统计资料，因为一般人认为数字是不会骗人的，比如说：这家工厂用了我们的机器后，产量增加 20%，那个工厂用了我们的计算机后，效率提高了 50%。那么你把把这些数字拿给客户看，客户很容易就接受了。有的时候，统计数字还太少，产品刚刚出现，还没有那么多客户的时候，还有一种方法，就是用前面的顾客买了他们的产品觉得满意写来的信函。这个时候，这种做法对新顾客，对一些小的公司也能起一定的影响作用，这就是权威的心理。



“你换成我，你该怎么办？”这种说服法利用了“角色互换”使对方有互易立场的模拟感觉，借此达到说服对方的目的。

美国人际关系专家吉普逊认为自己的好友之一——某陆军上将之所以有今日之成就，完全得力于他有超人的说服技巧。他说：“他从小就憧憬着军旅生涯，1929年美国经济恐慌，人人被生活逼得走投无路，年轻人都一窝蜂挤入各兵种的军事学校。他特别钟情于西点军校，可是有限的名额早就被有门路人的子弟占据了。他只是个升斗小民，于是乎，他鼓起勇气，一一拜访地方有头有脸的人物，不怕碰钉子，勇敢地毛遂自荐：‘我是个优秀青年，身体也很棒，我平生最大的意愿，是进西点报效国家，如果您的子弟和我一样处境，请问这怎么办呢？’

“没想到，这些有办法的人物，经过他这么一说，十之八九都给了他一份推荐书。有的人更积极为他打电话，拜托国会议员，他终于成了西点军校的学生了。”

要说服别人，先得使他进入情境，对你的问题感同身受，兴起关切之心。别人在回答“如果你是我……”的问题时，不自觉地便把自己投射在该问题中了。

人是趋利避害的动物

►实用精要

首先应充分考虑对方的利益，再考虑自己的利益，然后将两者合并起来，找出双方共有的利益所在，最后再着手进行劝说。先不要急着说双方没有共同的利益，一定会有的。重要的是，不要放弃，直到找出为止。

有时，在说服别人或想拜托别人做事情时，不管怎样进攻