

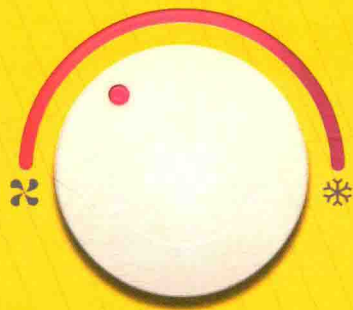
从日常事物中抽绎出人际交往技巧

帮你实现自我蜕变，获得幸福及顺畅的人际关系

冷热水效应

人际关系的66种心理效应

高兴宇◎著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

冷热水效应

人际关系的66种心理效应

高兴宇◎著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

冷热水效应：人际关系的66种心理效应 / 高兴宇著

—哈尔滨：哈尔滨出版社，2018.6

ISBN 978-7-5484-3908-0

I. ①冷… II. ①高… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第048292号

书 名：冷热水效应——人际关系的66种心理效应

作 者：高兴宇 著

责任编辑：马丽颖 尉晓敏

责任审校：李 战

装帧设计：零创意文化

出版发行：哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址：哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编：150028

经 销：全国新华书店

印 刷：天津旭丰源印刷有限公司

网 址：www.hrbcbcs.com www.mifengniao.com

E-mail：hrbcbcs@yeah.net

编辑版权热线：(0451) 87900271 87900272

销售热线：(0451) 87900202 87900203

邮购热线：4006900345 (0451) 87900256

开 本：880mm × 1230mm 1/32 印张：7 字数：126千字

版 次：2018年6月第1版

印 次：2018年6月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5484-3908-0

定 价：39.80元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社印制部联系调换。 服务热线：(0451) 87900278

序言

借镜悟道

根据锯齿草来发明锯子，根据鸟儿来设计飞机，根据鱼鳔来研究潜水艇，根据蝙蝠超声波来制作雷达，根据苍蝇来探讨宇宙飞船，根据萤火虫来改进人工冷光，根据电鱼来制造伏特电池，根据蛋壳来建造薄壳建筑，根据章鱼来研发烟雾弹，根据荷叶来加工防水衣……

神奇的仿生学为人类社会进步做出了突出贡献。

大自然母亲其“大脑”中蕴含的智慧正在成为人类最尖端技术的灵感源泉。既然如此，我想到了一个问题，仿生学可以运用到科技发展，为什么不能运用到社会科学中去呢？

从大自然中攫取思想的火花，来指导交际、参悟生活、联想人生，同样可以妙趣横生，浮想联翩。

小车往前行驶，当刹车时，车辆还会向前滑行，这在物理学中叫惯性。人的心理活动也有惯性现象，当一个人说“不”时，他会一直“不”下去；当一个人说的“是”越多，就越

会决定某一件事。大哲学家苏格拉底有个妙法，就是要求别人答应某一件事时，在此前就以获得对方的“是”“是”为目标，当提及所要求的事时，他会顺着“是”“是”（答应）下去。

一个钟摆，在左右两个方向来回摆动。往左摆动大，往右摆动也大；往左摆动小，往右摆动也小。爱之深，责之切。对你严格要求、严厉批评的人，会使你有长足的进步，而不管做什么事，对你既不注意也不理睬的人，是既无担当，也不负责的人。与人交往，一定要虚心接受批评、努力寻求批评，切莫把“玉”当成“石头”。

两棵笔挺的树木是不能成为一个紧密结合体的，但一根细柔的藤条却能将树木紧紧缠绕起来，成为一道美丽风景。两个气质刚强或是脾气暴躁的人很难友好相处，但是气质懦弱的人、脾气随和的人却能分别和气质刚强的人、脾气暴躁的人结成好朋友。与人交往，明智的做法是以柔克刚、以长补短，而不是以硬碰硬、以短量短。

种瓜得瓜，种豆得豆。朝天空吐唾液的人，唾液也会落在该人的脸上。人世间的的事情就是如此：尊重别人，也就是尊重自己；滋润别人，就是滋润自己；成全别人，就是成全自己；而伤害别人，也就是伤害自己。

化学反应中，催化剂能使反应速度加快，也能使反应速度减慢。一些专用词汇、带尾数数据、名言、俗谚等，也是言谈中的“催化剂”，使用恰当能增加语言的力量，使用不当则会反受其害。

农作物缺少了铁、磷、钾等微量元素，就容易得病，还容易倒伏。某个人如果缺少了自信、缺少了真诚、缺少了正直，在人际交往中，就会表现出自吹自擂、阿谀奉承、出尔反尔的怪现象、坏现象。与人交往，若想提高交际形象，最根本的做法是提高个人内在修养。

先跨上较低台阶，再踏上较高台阶，是十分容易的。但如果直接向较高台阶跨，一时可能跨不上。与人交往，先提一个较小要求，在他答应后，再告诉此事的难度很大，假若动机纯正的话，他就可能再次答应下来。如果向其直接言明此事难度很大，他可能因为考虑事情难办，而谢绝此事。

车辆都应按轨道或道路行驶，并应遵守交通规则，如若不然，则会出轨翻覆。与人交往，也应循规蹈矩，假若不这样的话，会遇到麻烦。这个“规矩”是什么呢？比如评价别人时，实事求是是个规矩；批评别人时，像摄像一样对准“焦点”是个规矩；赞扬别人时，有原则地吹捧是个规矩。按规矩办事，则会一帆风顺。

向一只盛满水的杯子倒水，水会溢出来。要想使这个杯子装上新鲜的水，只有将原来的水倒掉才行。同样，一个“思想满满”的人是装不进“新思想”的。因此说，向一个自以为是、把谬误当真理的人灌输真知灼见，首要的任务是摒除他的错误思想。

美学家研究表明，黄金律也就是 $1 : 0.618$ 这个比例最为优美。现代社会经常见的照片、银幕、电视屏幕以及许多艺术品等都呈现这种比例。交际中，黄金律的出现同样会给人以美的感觉。在打扮自己时，假若使上衣长与下衣长之比等于 0.618 ，必定会给人留下美好愉悦的印象。如果某个人买了一件价值 500 元的皮衣，你若说：“哦，这件皮衣真不错，有 800 多块钱吧？”不管买皮衣人如何回答，他都会将这两个数字无形中作对比，由于这个比例接近黄金律，他的内心会产生小小的激动。既然略为夸张的赞美有益于友谊的加深，你何乐而不为呢？

很少有人碰到大石头而跌倒，大多数是被小石头绊倒的。人们之间感情的破裂、友谊的消亡并非都源自大吵大闹等一些火爆事件，大多数是由于在一些小事上处理欠妥，日积月累而逐渐使人际关系冷漠、疏远的。

将水注入密不透风的塑料容器中，对它施以高压，看似

平静，实则蕴含了剧烈的变化。细细注意，就会发现容器的薄弱处会有所改变。人在亢奋时，即使压抑得若无其事，那些感情的能量并不能化为乌有，会以某一种形态表现出来。和一名思维敏捷、不善言辞的人打交道，你会发现他会不自觉地摆动手或脚，这是由于他对于自己口舌不能如意而焦躁，手脚才会如此不安地摆动。此时，你应该设法使他消除紧张感，使气氛变得更加融洽，这样才有助于沟通的顺利进行。

当太阳光照射到明镜上时，镜子不是自私地将光据为己有，而是反射给这广阔的世界，但当镜子粗糙不平时，对光线会有不同程度的吸收。对于别人的好意或帮助，心若明镜的人会知恩图报、感恩戴德；心若不平之镜的人不懂感激，甚至忘恩负义。一个人，若想做个好人，做个平安幸福之人，就应擦亮心中之镜。

仿生学，让人类从大自然中获得奇妙的灵感。不但可以用来改良工程技术，还可以来参悟社会。人的一生会遇到许多问题，当你一筹莫展时，不妨到大自然中呼吸一下新鲜空气、去获得一些启示，因为那儿早已存在着许多可供借鉴的解决方案。

目录

CONTENTS

1 人际蓄势说	001
2 毛竹气度	005
3 危险的朋友	008
4 少了一道程序	011
5 冷热水效应	015
6 寻求共鸣	018
7 由雁阵想到人群	020
8 友善似药	023
9 从蜘蛛本领说起	026
10 树木扼杀者与小人	029
11 杜鹃鸟与识人	032
12 暖手的必不保温	034

13	刺猬距离法则	036
14	与狼同命的女子	041
15	你可以认识世界上任何人	045
16	情绪宣泄的艺术	048
17	想进鱼缸还是想入湖泊	051
18	说话的三级境界	055
19	大闸蟹引出的万有问题	063
20	长角与长舌	066
21	驼羊的血性	069
22	聚宝盆	072
23	最具开发潜力的人性资源	076
24	竞争与合作	079
25	燕子的地位	081
26	处世方与圆	084
27	深爱的弊端	089
28	如何得见人生彩虹	092
29	是我不好	095
30	经商情感树	099

31	生意潜伏术	102
32	葵花向太阳	105
33	第二谋生能力	107
34	微笑是最大的力量	110
35	爱的源头	113
36	人际交往的薄冰区	116
37	弥子瑕的遭遇	122
38	不要做渡渡鸟	124
39	处事需懂文化特性	127
40	寻求批评	130
41	假死与假活	133
42	卷尾与混混儿	136
43	类比言谈术	138
44	吃亏经营是祸是福?	143
45	白脸与红脸	145
46	红朗姆与脾性	148
47	学会与冤家共处	151
48	新种树郭橐驼传	154

49	沙漠也能变绿洲	157
50	犯傻的角马	161
51	情绪照射与反射	164
52	小雨点平息怒浪	166
53	“被拒绝”价值 20 元	168
54	心理“能量守恒定律”	170
55	为什么多赚钱	173
56	愚蠢的蜘蛛猴	176
57	只是多一点	179
58	苹果树哲学	182
59	智慧的左右是什么	186
60	奇异的 22 : 78 法则	189
61	令人惊叹的意识	193
62	热气球人生	195
63	人的卷柏命运	200
64	本与末	203
65	明天在哪里	207
66	失意时要想到三种植物	209

1 人际蓄势说

鲤鱼之所以能够跳过龙门，是因为鲤鱼积蓄了足够的力量，并且把这力量在顷刻之间爆发出来。在人际交往中，要想迈过高槛，冲出难关，脱离低谷，也必须积攒力量，广积人脉，寻求帮助，这些做法就是蓄势。蓄势的目的，是为了增加自身的冲击力，提高自己的说服力，扩大自我的影响力。交际蓄势，好比水库水位升高使水的势能增大，好比车辆加速使车的动能增加，好比电压升高使电能增高，正是这些能量的增长，才能够使它们完成各自的使命。

一次药品洽谈会上，卖方对一个正在观看某种新药品说明的买方说：“您想购买吗？”买方说：“没什么可买的。”卖方说：“是呀，别人也说过这话。”当买方正为此得意时，卖方微笑着说：“可是，他们后来都改变了想法。”“哦，为什么？”买方问。卖方回答说：“这种药品是36位医学博士辛苦研究的结晶，经102例临床实验，证明这种药有着神奇的疗

效……”听到这些，买方顿时表现出了浓厚的兴趣，经一番询问，买方爽快地买下了一大批药品。此事例中，“他们后来都改变了想法”“36位医学博士辛苦研究的结晶”“102例临床实验”这三点，就是一种蓄势的运用，为卖方说服买方起到了关键的作用。

漂亮的导游小姐莫菲，被年长她十岁的男士沈通喜欢上了。沈通心里明白，冒昧地提出这事，只会遭到她的拒绝。富有心计的沈通在和她交往中注意做到三点：一是逗她开心。他常常用小幽默、小笑话引得她笑声不断。二是给她惊喜。一次，莫菲到深圳出差，沈通竟然奇迹般地捧着一束香水百合出现在莫菲的面前，让莫菲激动不已。三是给她关怀。譬如说，莫菲昨天晚上没睡好，沈通在今天不但会一眼看出她脸上所带的倦意，而且还认真地关照一番。如此下去，莫菲渐渐地对沈通产生了好感，后来到了一日不见如隔三秋的地步。在一个春意融融的上午，沈通郑重地向莫菲求爱，其结果就不用多说了，莫菲全然忘记了年龄相差过大这个恋爱障碍。

在这个事例中，沈通对莫菲的三点做法，就是蓄势。当所蓄的势到了一定程度，自然就会消除前进路上的障碍物。

在人际交往中，可能你会比别人多付出一些汗水，多了一些贡献，多搞了一份投入；可能你对某个问题考虑得更多一

些，分析得更透彻一些，解决方法更恰当一些；可能你的谈话先声夺人或情理服人，这些人际交往中的积极行动，会使你在心理上、气势上压过对方。

老李是一家大型物资交易中心的谈判高手。50多岁的人了，每次与人谈判，都要比对方早到10分钟。随从们对此感到不可理解，他们问老李：“您比对方大一二十岁，为什么不让对方去等你呢？”老李微笑着说：“与人约会，如果你比对方晚到几分钟，你的心里会有什么样的感觉呢？”见随从们没有回答，老李接着说：“如果晚到，心里就感觉好像欠了对方什么，因此在心理上就稍占下风，谈判中该争取的事项也不好意思争取了。反过来说，如果先对方而到，心里便会有一种优越感。在谈判开始就处于优势地位，对后面整个谈判事件的发展会非常有利。”随从们听到这些，立刻向老李竖起了大拇指。老李的约会“早到”做法，也是一种蓄势方法。早到，就增加了自己的一点气势，挫掉了对方一些锐气，从而使谈判朝着有利于自己的方向发展。

心理学家泰勒发现，一个人在自己熟悉的环境里比在别人熟悉的环境里更有影响力。美国某公司与日本某企业计划进行一笔大宗买卖。他们开始争论的焦点不是质量，也不是价格，而是谈判地点。美国公司想把谈判地点定在美国的某个城市，

而日方则打算把谈判地点安排在日本的某个风景区，他们最后争论的结果是，谈判地点不在美国，也不在日本，而是选择了日内瓦。美方与日方都明白，谈判地点定在自己的国家，会使谈判朝着有利于自己的方向发展，即便不能在自己熟悉的环境里讨论事情，也要尽量争取在平等的环境中进行，因为这样做对方也没有了地域优势。

在交际活动中，选择熟悉的环境是一种蓄势方法。如果想提高自身的影响力，就应该把交际场合尽量安排在自己熟悉的环境里，从而能够借助地利来为自己增添力量。

2 毛竹气度

某位农民在自家承包的荒山沟里，撒下了一片毛竹种子，这是他到南方打工时，一位工友赠送的。或许这位在北方长大的农民没有毛竹种植经验，当种子撒下后，仅有一粒成活。虽然只蹿出一棵毛竹苗，但这位农民还是欣喜异常。他经常给它浇水、施肥。

一天、两天，一月、两月……令这位农民失望的是，当周围的高草、灌木从小苗长到一米多高时，毛竹苗还是一动不动。

这位农民反复琢磨哪儿出了问题，最后，他断定是毛竹水土不服。一天，这位农民想铲掉这棵毛竹苗。就在他拿起铁铲的时候，一位同村的人在远处喊他，请他帮个忙。这一声喊，使毛竹苗逃脱了厄运。渐渐地，这位农民就把毛竹苗的事淡忘了。

第二年、第三年……虽然雨水充沛、光照充足，但那棵毛竹苗还是一动不动。要不是这位农民忘记了，或许他很早就一