

用最潜移默化的方式 **改变对方的思想** >>>

>>> 用最有力量的智慧武器 **俘虏对方的心**

易东◎编著

社交中的 心理学诡计

- 为什么你心地善良却不能赢得信任？
 - 为什么你业绩优异却得不到上司重用？
 - 为什么你爱得死心塌地，恋人却离你而去？
 - 为什么你能力不俗，却没有同事愿意与你共事？
 - 为什么你处处为朋友着想，却被认为是多管闲事？
-



洞悉人心的**微妙变化**
通晓社交的**绝密诡计**

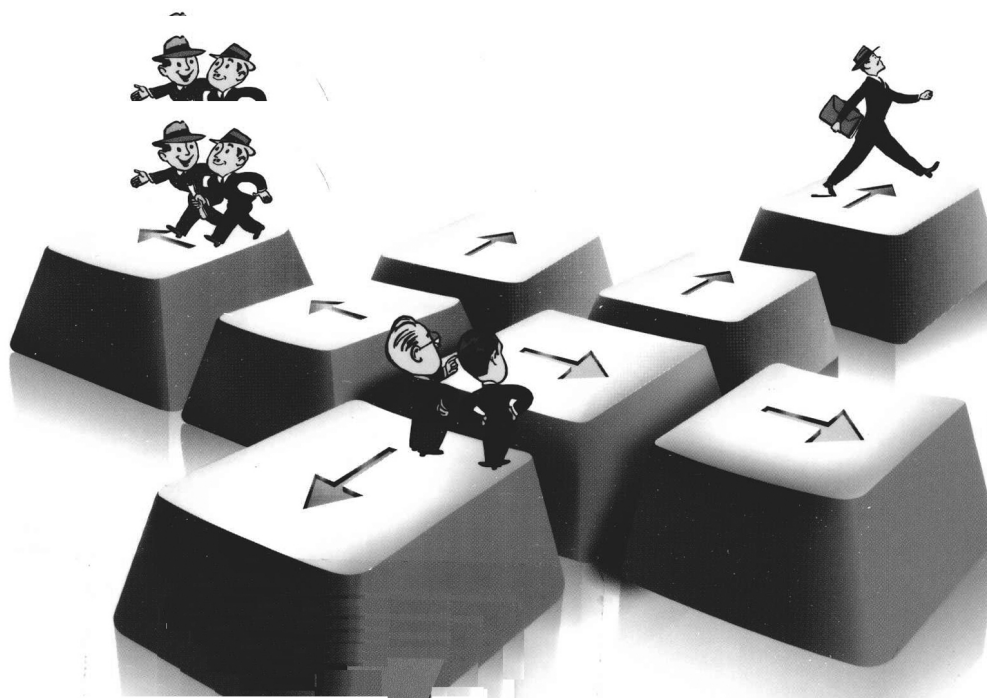
攻破对方的心理防线，掌控对方的情绪思想



化学工业出版社

社交中的心理学诡计

易东◎编著



化学工业出版社

·北京·

心理学是研究人们心理现象和心理规律的一门科学，也是一门有趣的、能让人变聪明的学问。社交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，从中总结应对策略，许多社交难题就能迎刃而解。本书从八个不同的角度向读者阐述了如何利用心理学知识在社交中处处掌握主动权，避免挫折和损失，从而一步一步地实现自己的人生目标，获得事业成功和生活幸福。

图书在版编目(CIP)数据

社交中的心理学诡计/易东编著. —北京: 化学工业出版社, 2011. 5

ISBN 978-7-122-10772-5

I. 社… II. 易… III. 心理交往-社会心理学-通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第043426号

原繁体版书名: 社交中的心理學詭計 作者: 易東

ISBN 978-986-271-041-8

本书中文简体字版由(台湾)华文网股份有限公司授权化学工业出版社独家出版发行。

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分, 违者必究。

北京市版权局著作权合同登记号 01-2011-0470

责任编辑: 郑叶琳

装帧设计: 尹琳琳

责任校对: 边涛

出版发行: 化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印刷: 北京云浩印刷有限责任公司

装订: 三河市宇新装订厂

710mm×1000mm 1/16 印张14½ 字数215千字

2011年6月北京第1版第1次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899

网址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 29.80 元

版权所有 违者必究

很久以前，一个部落遭到了外族人的突袭，部落军队严防死守，终于保住了部落，但有几个士兵却落入对方的手中。被俘虏的士兵们生死未卜，这令部落中的亲人万分担忧。

这些士兵被外族人带走之后便被押进了牢房，外族首领因为战斗失败愤怒不已，下令逼问俘虏们可以进入部落的秘密通道。一连几天，几个老士兵都因严守秘密而丢了性命。这令一个名叫玛奥的小士兵惊恐万分，如果说出秘密就违背部落的原则，即便回到部落也要受到酷刑，如果什么都不说就是死路一条，玛奥绞尽脑汁，痛苦万分。

一天晚上，玛奥得知第二天就要被拷问了，但是他太思念家人了，不管怎样，他想和家人做个告别，怎么办呢？请求一下狱长？看到远处看管他的外族狱长表情冷漠得近乎恐怖，玛奥心里一阵失落。

一会儿，表情冷漠的狱长拿着食物走到玛奥面前，示意他吃下最后一顿食物。接过食物时，玛奥战战兢兢地朝狱长笑了一下，紧张到嘴角抽动。令玛奥没想到的是，很多天一直表情冷漠的狱长竟然嘴角微微上翘了两下，这让玛奥顿时感觉一阵温暖。

玛奥战战兢兢地说道：“您好狱长。”“你好。”他竟然和我说话了！玛奥又试探着说：“我明天就要被拷问了，可以和我聊聊天吗？”就这样，玛奥与狱长三言两语地聊了起来。

最后，玛奥聊到了家人：“我不知道结果是什么，但是我现在非常想念我的家人，我可爱的孩子和年迈的母亲。不管怎么样，我都希望他们健康、平安、快乐……”说着便流下了眼泪。令玛奥没想到的是，狱长竟然也听得流泪了。

狱长静默良久，转身推开监狱地上的一块木板，悄悄说道：“从这里出去就是监狱的外面，没有士兵监守，赶在天亮之前，你快逃跑吧。”在被拷问前的深夜，玛奥逃了出来，见到了日思夜想的家人。

很多时候，再有力量的武器也战胜不了灵机一动的心理战术，再计划的行动也抵不过一句撼动人心的语言。人与人心理之间的博弈才最有杀伤力和说服力。掌握他人心理，通晓与人交

往的心理学诡计，攻下对方的心，你将拥有改变世界的力量！

如果你在社交中懂得人人都喜欢赞美的心理诡计，就可以在社交中用赞美进入他人的内心，博取他人的好感；如果懂得万事有度的社交心理诡计，你就可以在社交中规范自己的言行，做到在与人交往中不卑不亢，赢得他人的尊重；如果懂得“君子之交淡如水”的社交诡计，你就能赢得更多真心的朋友，稳固已有的友情；如果懂得要给上司留足面子的社交诡计，你就能得到上司更多的关照，让工作更顺利；如果懂得同事能共事但不能轻易做朋友的社交诡计，你就能与同事和谐相处，在企业里获得好人缘……

每一个人生活幸福、工作成功都离不开与他人的交往。但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？原因就在于不成功的人一味追求人际关系，却忽视了对人际交往中的心理诡计的运用。其实，想要赢得良好的社交关系很简单，学点心理学策略，在洞悉人心的基础上掌控人心，用心理策略处理人际交往中的种种问题，就能变难为易，成为赢得人心的社交高手。

着眼于这一点，我们精心打造了这本《社交中的心理学诡计》，书中通过社交陷阱、诡计运用和贴心忠告三个小栏目向您展示了社交心理学中的误区、技巧和重要的心理学提示。文中用精彩的故事中体现哲理，在不同的交际方法中总结策略，让你在提醒中完善不足。

书中从提高自身、洞察世事、朋友社交、职场社交等九个方面逐步深入，用通俗易懂但又哲理深厚的语言向您展示了一个又一个的社交技巧。书中用实用易懂的技巧方法取代了晦涩难懂的专业术语，让您在故事中感悟哲理，在感悟中寻求真理，为您开启了社交中人们的一扇扇心门，让您能够真正走入他人的心中，在社交中轻松掌握对方心理，利用心理学知识在社交中处处掌握主动权，避免挫折和损失，拥有良好的人际关系。在社交中应该避免哪些误区？如何在避免误区中提升并完善自己的社交能力呢？请翻开这本书，您将找到一切答案！

第一章 玩转心理效应

1

——洞悉他人心理的基础

- ① 首因效应：给他人留下完美的第一印象 /2
- ② 反射效应：你欣赏别人，对方才会赏识你 /5
- ③ 焦点效应：人人都希望成为焦点 /8
- ④ 权威效应：让自己成为众人信服的对象 /11
- ⑤ 相似效应：人们喜欢与自己相似的人交往 /14
- ⑥ 刺猬效应：保持一定距离是人际交往的王道 /17
- ⑦ 倾诉效应：倾听让你更受欢迎 /20
- ⑧ 细节效应：关注细节也会获得好人 /23

第二章 做最优秀的自己

26

——认清自己的心理学诡计

- ① 给自己一个客观的评价 /27
- ② 展示自我，树立自己的完美形象 /30
- ③ 不做“钻牛角尖”的傻瓜 /33
- ④ 谦虚常在，自我膨胀会让你人见人烦 /36
- ⑤ 守住自己的秘密，就是避免不必要的麻烦 /39
- ⑥ 尖酸刻薄会屏蔽所有想接近你的人 /42
- ⑦ 演好自己在社交中的每个角色 /45
- ⑧ 自制力会让你变得更有魅力 /48

第三章 世事洞明皆学问

51

——社交中的心理学原则

- ① 把别人当傻子的人是真正的傻子 /52
- ② 极力显示精明，等于提醒对方设防 /54

- ③要取信一个人，少说给他听，多做给他看 /57
- ④要想了解别人，先要适当暴露自己 /60
- ⑤赞美有别于奉承，人人都喜欢被别人赞美 /63
- ⑥给他人面子，就是给自己面子 /66
- ⑦只有尊重别人，才有权受人尊重 /68

第四章 朋友多办事优先 ——结交朋友的心理学诡计

72

- ①交情再深也不要对朋友无所顾忌 /73
- ②要想朋友信任，就要为他守住秘密 /75
- ③结交比你优秀的人，让对方知道你对他的崇拜 /78
- ④多给朋友点关心，你困难时才好开口 /81
- ⑤品味“弦外之音”，不给朋友添麻烦 /83

第五章 懂得“深藏”知道“露” ——与上司相处的心理学诡计

87

- ①时刻让上司有“山中之王”的感觉 /88
- ②效仿上司的做法，先得到认同再搞创新 /90
- ③“曲线救国”，委婉向上司表达不同意见 /93
- ④把赞美说到上司心坎上 /95
- ⑤功劳是上司的，苦劳是自己的 /98
- ⑥维护上司的面子，就是巩固自己的饭碗 /101
- ⑦“功”再高也不要“盖”主 /104
- ⑧让上司给你分功绩，学会邀功 /107
- ⑨绝不能替上司拍板，但要随时恭候上司视察 /110
- ⑩做上司的心腹而非心腹之患 /113

第六章 若即若离有距离 ——与同事相处的心理学诡计

118

- ①不与上司面前的“红人”争宠 /119

- ② 同事 ≠ 朋友，私事最好不要告诉同事 /122
- ③ 谨记一视同仁，切莫厚此薄彼 /125
- ④ 离口是心非的同事远一点 /129
- ⑤ 不当办公室里的“软柿子” /132
- ⑥ 警惕办公室里的小帮派 /135
- ⑦ 给有困难的同事搭把手 /138
- ⑧ 不在失意的同事面前谈论你的得意之事 /141
- ⑨ 越俎代庖，同事会提防你 /143

第七章 要“专权”也要“放权” 147 ——驾驭下属的心理学诡计

- ① 要想驾驭“猴”，就在他面前杀“鸡” /148
- ② 莫争功，不避责 /151
- ③ 给下属也戴一顶“高帽子” /154
- ④ “空头支票”会打消下属的积极性 /157
- ⑤ 任人唯贤，给能力强的下属表现的机会 /160
- ⑥ 敢于决断的上司最完美 /163
- ⑦ 做上司与下属间的“双面胶” /166
- ⑧ 以“情”动人 > 以“钱”动人 /169
- ⑨ 用“糖衣炮弹”批评下属，治标治本不失人心 /172
- ⑩ 信任是给下属最好的礼物 /176

第八章 给你一包爱情保鲜剂 180 ——婚恋中的心理学诡计

- ① 有爱就要说出口 /181
- ② 不做爱情里的“牵线木偶” /184
- ③ 若即若离，用神秘感抓住对方的心 /186
- ④ 做听懂女人弦外之音的贴心男人 /190
- ⑤ 信任，爱情的“试金石” /193
- ⑥ 用温柔敲开男人的心 /196

⑦用责任疗敷女人的伤疤 /199

⑧爱情不是网，要给对方自由的空气 /202

第九章 该出手时就出手 ——与对手交锋的心理学诡计

207

①适当隐藏实力，暗斗让对手猝不及防 /208

②心胸宽广，再多刁难也变得不起眼 /210

③懂得示弱，更易得到他人帮助 /213

④得饶人处且饶人，给别人退路就是给自己后路 /215

⑤合作双赢好过两败俱伤 /218

⑥是对手也是朋友，微笑留在脸上，较劲放在心里 /221

第一章

玩转心理效应

——洞悉他人心理的基础

1

首因效应：给他人留下完美的第一印象

我们在与他人第一次见面的时候，心里总会有一个对他的印象，这就是我们通常所说的第一印象或最初印象。

心理学家曾经做过这样一个试验：分别让一位戴着眼镜、手持文件夹的青年学者，一位打扮入时的漂亮女郎，一位挎着菜篮、神情疲惫的中年妇女，一位留着怪异发型、奇装异服的男青年在公路边搭车。调查结果显示，漂亮女郎、青年学者的搭车成功率很高，中年妇女困难一些，而那个男青年则很难搭到车。

这个试验说明：不同的仪表就代表了不同的人，随之就会有不同的机遇。对于首因效应的研究中发现：50%的第一印象是由你的外表造成的。你的外表足够清爽整洁是让身边的人决定你是否可信的重要条件，也是别人决定如何对待你的首要条件。



社交陷阱

人际交往中的微妙之处往往与第一印象有关，人们更愿意相信自己的眼睛、耳朵等感官，而不是大脑。直觉做出的判断过目不忘，要想做一个令人过目难忘的人，就要赢得人际交往中完美的第一印象。

人际交往中的排斥与吸引，微妙无比。在第一时间赢得对方的好感，就为以后的顺利交往埋下了伏笔。

下面说几个关于首因效应的案例：

外企公司职员于娜：“我和我男友交往了半年后，他父母从老家来看我们。那天，飞机破天荒地居然提前到达，而我也因为第一次做主厨，准备晚餐花了比原计划多得多的时间。结果，当他爸爸、妈妈进门的时候，我还在厨房里忙得团团乱转。不过因祸得福。听男友说，我在厨房里忙碌的场面，给二老留下了很好的印象。本来他们还担心80年代出生的女孩太娇气，当不了好媳妇，但是我的围裙和套袖，彻底打消了他们的顾虑。”

工艺经理王硕：“我在休假时接到通知，公司亚太区技术总监看过我给他的建议后感兴趣，这次来中国安排我和他谈一谈。为了给他留下深刻印象，我没有在私人时间和他见面，而是临时决定加班一天，穿着实验室的白大褂去见他，希望借此给他一种‘从工作中过来，会谈结束后，马上回到工作中去’的信息。另外，在谈话过程中，我有意与对方进行目光交流，不躲闪他的对视，以表现出我的自信和不卑不亢。我觉得这次会谈很成功。以后的几次见面，他都能够不用介绍，直接称呼我的名字。”

人事经理刘睿：“因为我是从别的公司调任到这个岗位的，我能理解下属对‘外来者’本能的排斥，何况有人年龄比我大很多。所以，第一天上班，我特意选了一身比较柔和的淡紫色套装，而不是有些距离的灰黑色。中午，我请办公室的员工，还有生产部的带班经理一起吃饭。饭桌上，我们轻松地相互介绍，聊一些私人话题。等到气氛融洽的时候，我再来介绍我的职业风格和要求。我感觉这顿饭吃得挺值，比一个正式的人职见面会效果好多了。”

这些给人良好第一印象的案例，有些是无意而为，有些是刻意为之，但是不论初衷是什么，都取得了良好的效果。绝大多数人在与他人初次见面的四分钟里，就已经形成了整体印象。因此，你在第一时间给对方呈现出来的思维、表情、仪态、语言、服饰、眼神等印象，虽然零碎，但却会给后续交往带来深远的影响。



诡计运用

良好的第一印象需要我们去经营。第一印象的形成50%与外表有关，而服装的颜色又能起到50%的作用。暖色通常让人感到亲切、热情，而冷色则给人严肃感和距离感。40%的第一印象与声音有关，语音、语调、语速、节奏等声音特质都能影响对方的感受。人们通常会在初次见面时格外注意自己语言的运用，但是实际上语言内容对第一印象的影响不足10%。

人际交往中第一印象发生的时间很短，你的一个眼神、一个动作甚至是服装的款式和颜色都会给他人留下不同的印象。如果给他人留下良好的第一印象，当然是皆大欢喜。但是如果你给对方留下的第一印象并不理想，比如第一次见领导，回来发现扣子系错了位置；初次见客户索要对方

的名片，却忘了留下自己的；第一次与男（女）朋友的父母见面，却不知道说什么而出现冷场的局面……在实际的生活中，或许是因为疏忽，或许是因为紧张，初次见面留有遗憾是很正常的。如果这个人只是与你擦肩而过，没有机会再次见面，自然也就没有机会也没有必要补救了。但是对那些有可能继续交往甚至是要经常交往的人来说，补救就显得尤为重要了。系错了扣子，下次见面时仔细检查一下就好了；忘记给对方名片，下次及时递上并表示歉意就可以了；出现了冷场的局面，下次见面之前多做功课，找到一些适宜闲谈的话题就可以了。

弥补第一印象的失误，最重要的就是创造更多的机会，去主动接近那些对你印象欠佳的人，这是消除不良印象最关键的一步。很多人因为害怕对方对自己已经拥有了成见而不敢去主动接触，甚至刻意回避见面机会，这是一来，对方对你的印象会永远停留在第一次见面的时候，也不会对你有所改观。



诡计运用

第一印象对人们有着深远的影响，因此不良的第一印象也会在人们心目中有根深蒂固的印记。因而需要大家注意的是，要想修正一个不良的第一印象，需要很长一段时间，你必须有足够的耐心。

贴心忠告

有人说过，要给人好印象，你只需要七秒。要想成功取得初次见面的朋友的好感，你应该注意以下细节。

（1）自信的力量最具魅力

自信是一种自我认同和自我肯定，包括对自己的才干、能力、知识素质以及健康状况等等。你在初次与人打交道时，走路步履坚定、与人交谈谈吐得体、说话时双目有神、目光正视对方……都能给人以自信的感觉。

在与人交往时，你要表现得不卑不亢，既不骄傲自大，也不卑躬屈膝，这样才会赢得他人的尊重与喜欢。

（2）大方得体的衣着

有些人认为穿什么是个人的私事，因此就不修边幅。诚然，穿衣是个人的事，但是如果放在一个特定的环境中，过分的随便或者过分正式就会引起不必要的误解，影响第一印象。

有调查发现，职业形象较好的人，其工作的薪金要比不注意形象的人高出8%～20%。当然，得体的衣着并不是要你用品牌服饰来粉饰自己，而是要在适当的场合穿合适的衣服。

（3）文明的举止

文明的举止涵盖了很多方面的内容，比如语言表达简明扼要，不乱用词语；别人讲话时，不随便打断；不追问自己不必知道或别人不想回答的事情；与他人交谈时保持合理的距离；交谈时不指手画脚……

（4）性别不同，侧重点也不同

在人的印象形成的过程中，男性更依赖视觉。因为远古时代男人以打猎为生，他们在观察环境时，使用的是一种“管状视野”，视线更容易聚焦到某一点。因此，要想要给男性留下好的第一印象，整体的外貌最为重要。

女性受听觉的影响更大，她们从一个人说话的语调和节奏中感受对方内心，判断对方的态度和双方关系是否平等。因此，想要给女性留下好的第一印象，就不要吝啬你的赞美。

2 反射效应：你欣赏别人，对方才会赏识你

每个人都希望被别人欣赏，但是被别人欣赏的前提是你首先得学会欣赏别人。一家成功的保险公司在谈到成功的秘诀时说：“很重要的一条是：我们欣赏我们的代理人。”欣赏能够给人带来信心，让对方充满自信地面对生活。爱情之所以有巨大的魅力，就是因为相爱的两个人互相欣赏，不但欣赏对方的优点，甚至也欣赏对方的缺点。如果你在一个人的眼里是完美的，那将是一件多么令人兴奋的事情。

北宋时期，大文学家苏轼有一次与佛印禅师一起打坐。苏轼借此机会

戏弄一下佛印，于是对佛印开玩笑说：“大师，我在打坐时，用我的天眼看到大师像是一团牛粪。”佛印回答说：“我在打坐时用我的法眼看到你是如来佛祖。”苏轼回家后得意洋洋地告诉了苏小妹，苏小妹听后说：“哥哥，你输了，你难道不知道修行的一切外在事物都是内心的投射吗？你的内心是一团牛粪，所以你看别人也是一团牛粪；佛印内心是如来，所以他看到的是如来。”

这个故事我们也可以这样理解：如果你用挑剔的眼光看别人，那么你看到的全是别人的缺点和短处；如果你怀着欣赏的眼光去看别人，那么看到的就是别人的长处。其实每个人都有闪光点，特别是在一个单位、同一个部门中人与人的交往、生活和工作中更要善于发现别人的长处，学习别人的闪光点，这样一来人与人之间的关系就会更加融洽。

有很多大企业家在提升一个人之前都会了解这个人妻子的情况。当然，他们感兴趣的并不是她的长相和贤惠，而是她是否欣赏自己的丈夫。如果一个妻子认可自己的丈夫，那么丈夫与她在一起就是愉快的。每天回到家之后，他就能在她的欣赏中得到自信和激励，第二天，他也能积极地面对一天的工作。



社交陷阱

人与人的交往其实就像照镜子，你对他哭，他肯定也是愁眉不展；你对他笑，他肯定也会喜笑颜开。我们怎样对待别人，别人也会怎样对待我们。如果你看到的只是他人的缺点和错误，相应地，对方也不会对你产生任何好感。

培根说：“欣赏者心中有朝霞、露珠和常年盛开的鲜花。”学会赏识别人，要有一双善于发现的眼睛，要能从细微之处挖掘出旁人看不到的优点。我们来看看发生在我国台湾作家林清玄身上的故事：

一天，林清玄路过一家羊肉馆，一个陌生的中年人热情地叫他。他以为是一般的读者，打了声招呼就继续往前走。中年人跑过来拉着他，说：“林先生一定不记得我了。”林清玄说：“很对不起，真的想不起在什么地方见过你。”中年人说起20年前他们会面的情景。当时林清玄在一家报馆做记者写社会新闻，有一天，警察抓到一个小偷。据警察介绍，这个小偷手法

高明、细腻、灵活，犯案千件却是首次被捉。一些被偷的人家，几星期后才发现家中失窃。

在这乱世，像他这么细腻、专业的小偷真是罕见。林清玄不禁对那小偷心生敬意，采访了那个小偷。小偷很年轻，长相斯文、目光锐利。他拍着胸脯对警察说：“大丈夫敢作敢当，凡是他做的他都承认。”警方拿出一沓失窃案的照片给他指认，有几张他一看就说：“这是我的，这正是我的风格。”有一些屋子被翻得凌乱的照片，他看了一眼就说：“这不是我做的，我的手法没有这么粗。”

林清玄写了一篇特稿，但是却没有像一般的新闻那样痛斥小偷的不法行为，而是在文章最后欣赏地感慨：“像心思如此细密、手法这么灵巧、风格这样突出的小偷，又是这么斯文有气魄，如果不做小偷，做任何一行都会有成就吧！”站在林清玄面前的羊肉馆老板，正是那个小偷。老板诚挚地说：“林先生写的那篇特稿，打破了我生活的盲点，使我想，为什么除了做小偷，我没有想过做正当事呢？林先生，哪一天来，我请你吃羊肉呀！”

恐怕林清玄自己也没有想到，自己几句欣赏的话竟然影响了一个人的一生，竟然使一个堕落的青年走向光明。林清玄的经历也告诉我们一个道理，往往一句欣赏的话可以成为一个人温暖一生的感动。



诡计运用

欣赏能使对方感到满足，使对方兴奋，而且会产生一种做得更好以讨对方欢心的心理。如果一个员工得到经理的欣赏，他肯定会尽力表现得更好；而如果是一个小孩得到别人的欣赏，那他的表现会令人大吃一惊。欣赏别人，可以使自己扬长避短，更健康地成长，同时也使别人对自己更加尊敬。

贴心忠告

(1) 欣赏，要与众不同

欣赏别人也得懂得一些技巧。首先要尽量去欣赏别人一些他自己不很

自信或不被众人所知的优点。如果一个国家级运动员和你第一次见面，你表示欣赏他的运动成绩，除了让他一笑以外，不会产生什么特别的感觉，而如果你表示欣赏他的风度和气质，他会非常高兴。

（2）欣赏，要明确对象

单独对待每个人总能让人有种被欣赏的感觉。当你到朋友家做客，朋友向你介绍了他的三个孩子后，你不是点头微笑而是走过去一一问候，他们马上会对你产生好感。

（3）欣赏，要张弛有度

欣赏别人不要无中生有的妄加赞赏，否则会让人觉得你不怀好意，进而离你远之。多欣赏别人的优点，可以发现自己的不足，促进自己进步，使自身的素质得以提升和完善。善于欣赏别人的人，总会得到更多人的欣赏和帮助，创造出一个更加和谐的人际环境。

3 焦点效应：人人都希望成为焦点

焦点效应，也叫做社会焦点效应，是人们高估周围人对自己外表和行为关注度的一种表现。焦点效应意味着人们往往会把自己看作一切的中心，并且直觉地高估别人对我们的注意程度。焦点效应其实是每个人都会有有的体验，这种心理状态让我们过度关注自我，过分在意聚会或者工作集会时周围人们对我们的关注程度。

你有没有这样的经历？当与初次见面的人一起用餐时，你却不小心打翻酒杯，是不是感觉很尴尬，导致接下来都会小心翼翼？当你逛街时在一家店里不小心摔倒，是不是很长一段时间不会再光顾那家店面。这就是焦点效应在作祟。人们总是觉得社会聚光灯对他们格外关注，而事实并非如此。其实注意到你的人并不多，而且即使注意了也马上就会忘掉。但是在人与人之间的交往中，如果你能利用焦点效应满足他人的心理，也不失为一个接近他人的好办法。