

# 心理学的诡计

## 人际交往中的心理策略

金海民◎编著

西苑出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

心理学的诡计:人际交往中的心理策略/金海民编  
著. —北京:西苑出版社,2010.7

ISBN 978 - 7 - 80210 - 794 - 6

I. ①心… II. ①金… III. ①人间交往 - 社会心理学  
- 通俗读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 129101 号

## 心理学的诡计——人际交往中的心理策略

---

编 著 金海民

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号

电 话:010 - 88624971

网 址 [www.xybs.com](http://www.xybs.com)

印 刷 北京晨旭印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 270 千字

印 张 19

版 次 2010 年 8 月第 1 版

印 次 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 80210 - 794 - 6

定 价 29.80 元

---

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

《心理学的诡计——人际交往中的心理策略》讲述在当今社会大变革中，新情况像潮水般地涌现在人们的面前，学业、求职、就业、竞争动荡不止，瞬息万变……我们用怎样的心理来应对？

心理过程人人皆有，是人的心理现象的共性。

另一方面是个性，包括个性倾向（动机、需要、信念、理想、世界观）和个性心理特征（能力、气质、性格）。

个性是心理现象的个别性，正像世界上找不到两片完全相同的树叶一样，也找不到两个心理特征完全相同的人。

心理学正是从这两大方面来研究人的心理和行为的规律的。

本书对学习心理学，对驾驭人生具有十分重要的意义，结合体会，其意义有：

1. 有人的地方就有心理——人的心理是有规律的，企业管理、思想政治教育、人员选拔、安全生产、人际关系等等都需要了解人的心理。学习心理学，有利于人们更好、更完善地了解这些问题，处理这些问题。

2. 有助于了解自己，加强自我修养——心理学知识对于自我教育很重要。科学地理解心理现象，能使人正确地评价自己个性品质的长处和短处，确定个别的特点，正确而自觉去努力发展积极的品质，克服消极的品质。

3. 能很好地进行自我分析和自我调节——在工作、学习和生活中，一个人难免会碰到种种心理难题和心理困惑。例如，恋爱问题、婚姻问题、自卑问题、人际关系问题，以及失眠、焦虑、忧郁等等，学了心理学，不至于陷入心理困惑之中而不能自拔，最后导致心理疾病，甚至是精神病的产生。

《心理学的诡计——人际交往中的心理策略》能开阔人的视野，尤其是处在迷茫时期的大学毕业生们，再学一些心理学知识，它能丰富人的思想和观点。

鉴于心理学的意义以及一些人由于不了解心理学，还对它存在很多误解，因此，学点心理学是很有必要的。这就是本书编写的目的。

人们每天都要和其他人进行交流，在交流过程中给人留下不同的印象，而这些印象往往与真实情况不尽相同，而形成这种情况的原因其实就是一些“效应”。

了解人际心理学知识，了解印象形成的一些“效应”，我们可以学会怎样留给他人一个好印象，同时也可以帮助我们克服这些效应的消极作用。

人际交往的重要性不言而喻，但因为常常被一些社交难题所困扰，导致我们的人际交往总是不那么顺畅，有时甚至影响到我们的日常生活和工作，其实症结就在于我们不懂得人际交往的心理学。

因为人与人之间的交往，实质上就是心理的博弈。

《心理学的诡计——人际交往中的心理策略》一书运用心理学的一些基本常识，对影响人际交往的诸多心理要素进行了解读，希望能对期待在人际交往方面有所突破的读者有一定帮助。

一种心理，决定一条道路；一条道路，到达一个目的；

一个目的，开始一种生活；一种生活，改变一种命运。

日常生活中，我们经常将健康视为人生最重要的财富，但是什么才是真正的健康呢？健康仅需是没有身体缺陷和疾病，还要有完整的生理、心理状态和社会适应能力。

本书作为心理健康的一个“瞭望台”，希望那些正在寻找幸福和快乐的人，能够真正地感受和品味平凡人生的魅力和精彩。

作者撷取了一些与生活紧密相联的心理问题，探索了人类共同的思维模式和心理秘密，从科学的角度，通俗地解释了其对生活的影响，以及人们如何有效地加以利用，由此改善我们的生活状态。

这是一本人们利用心理学知识自我训练、自我完善的参考书。通过阅读此书，你会发现自己的许多心理误区。

# 目录

## 效应策略篇

从心理学角度讲,首因效应是人之常情,人人都有切身体验。第一印象是难以改变的,因此在日常交往过程中,尤其是与别人的初次交往时,一定要注意给别人留下美好的印象。首因效应在人际交往中对人的影响较大,是交际心理中较重要的名词。

- 首因效应——开端成功就成功了一半 ..... (2)
- 近因效应——熟悉的人交往更要谨慎 ..... (5)
- 记住名字——我们不再是陌生人 ..... (8)
- 名片效应——相似感会快速拉近双方距离 ..... (11)
- 赞美效应——给人一种支持和力量 ..... (14)
- 留面子效应——这把双刃剑怎么用 ..... (16)

## 初识策略篇

初次交谈与自我介绍是我们跨入社交圈必须面对的事情。保持良好的心态、掌握好交谈和介绍的技巧、运用幽默风趣的话语、寻找并抓住双方共同的话题,可以使我们在交谈中占据有利地位,同时也可以给别人留下很好的个人印象,从而为扩大自己的交际圈奠定良好的基础。

- 开口就能打动他/她的心 ..... (22)
- 第一次握手:让他/她记住你 ..... (23)
- 自我介绍与初次交谈:走好第一步 ..... (25)
- 亲和:让自己有磁石般的魅力 ..... (28)
- 善于倾听:你会赢取别人的心 ..... (29)
- 恶魔效应:或许是你的致命弱点 ..... (30)
- 和谐的旋律:人际关系五大要素 ..... (33)
- “爱拼才会赢”,关键在于缺少贵人相助 ..... (35)
- 以柔克刚 ..... (38)
- 人际交往就是互补性报偿 ..... (40)
- 认同你的人会主动伸出援手 ..... (41)

## 社交策略篇

心理学家告诉你:一个真正的成功者,常常是谦虚的,因为他们们的眼光总是在远方而不在自己的脚下,他们总是觉得自己有很

多东西还不知道,总是觉得自己有很多事情还没有去做,总是觉得自己应该有更大的成就,所以他们总是不满足的。

骄傲自满,自以为是 .....	(46)
不轻易承诺 .....	(50)
不能以貌取人 .....	(54)
不要敷衍推诿 .....	(59)
不要背后乱说 .....	(61)
得意之时不要锋芒毕露 .....	(65)
平时没事也要来往 .....	(68)

## 圆滑策略篇

在交往中,保护他人的面子非常重要,我们往往很少会考虑到这个问题。我们常喜欢摆架子、我行我素,在众人面前指责他人,其实应当多讲几句关心的话,为他人设身处地想一下。宽容产生宽容,刻薄产生刻薄,留一点余地给得罪你的人,不但不会吃亏,还会有助于你的人生走得更平坦。给对方一个台阶下,得理也饶人,否则不但消灭不了眼前的这个“敌人”,还会无形中增加你的潜在危险。

谦恭有礼,拒绝他人讲策略 .....	(74)
别把他人逼到死角 .....	(76)
给别人留路,就是给自己留路 .....	(78)
投之以桃,报之以李 .....	(80)
要比别人聪明,但不要告诉别人你更聪明 .....	(82)

君子和而不同,学会与不喜欢的人打交道 .....	(84)
让联系取代淡漠,闲时联络急时用 .....	(86)
红黑脸相间,人情操纵更自如 .....	(88)
少结冤家,学会化敌为友 .....	(89)
以心交心,朋友没有隔夜仇 .....	(91)
尊重差异,别试图改变他人 .....	(93)
交友讲分寸,避开交往误区 .....	(98)
量力而行,别让面子压垮自己 .....	(101)

## 借力策略篇

每个人都有自己的雄心壮志,然而每一个人的时间、精力、财力十分有限,不可能全部提供实现自己壮志所需的资源。我们的理想、事业在等待着我们去完成,这就需要我们获取他人的帮助,并借用外界的资源。“好风凭借力,送我上青云。”凡是善于运用借字的,均可事半功倍,容易更快捷地达成自己的目的。

会做事者妙在善借 .....	(104)
善借他人的智慧和力量 .....	(107)
巧借对手的智慧 and 力量 .....	(113)
找人办事如何提出要求 .....	(117)
借人声名好办事 .....	(128)
借鉴他人的成功经验 .....	(131)



## 情商策略篇

人与人之间的相处,如果没有做到“平等互利”的话,就不可能建立和谐融洽的人际关系。如果自己从别人那里得到了恩惠,反过来自己也应该坦诚地给予别人报答。坦诚就是平等互利的根本所在,也是建立良好人际关系的前提条件。

- |                      |       |
|----------------------|-------|
| 幽默使你更受欢迎 .....       | (136) |
| 学会谦虚 .....           | (140) |
| 坦诚是建立良好人际关系的前提 ..... | (144) |
| 真心赞美你的朋友 .....       | (147) |
| 平和待人留余地 .....        | (150) |
| 宽容是高情商者的气度 .....     | (152) |
| 微笑的力量 .....          | (155) |
| 热忱创造奇迹 .....         | (158) |
| 有爱心就可以战胜一切 .....     | (161) |

## 看人策略篇

人生在世,最难读懂的是人,最难做的是人。经常可以听到有人感叹说:做人难,难做人。做人之道就是熟谙与人相处的学问。人间的事处理好了,世界的一切也都好了。读人与做人的学问,就是人生最大的学问。如果你掌握了这门艺术,便会使自己的人生如鱼得水,游刃有余,你的人生才会更精彩。学会读人做人之道,

这才是为人处世的根本。

通过名片分析对方性格 .....	(166)
外遇难道是不可避免的吗? .....	(172)
通过征兆判断女人是否有外遇 .....	(175)
从对待挑衅的态度看人 .....	(179)
如何辨别朋友的信任度 .....	(181)
识别不可交朋友的几种人 .....	(182)
社交场中的微笑折射的信息 .....	(185)
通过酒后的行为观察人 .....	(188)
如何识别男人的花心 .....	(189)
从拿筷子和端茶杯看交际 .....	(192)
从请客的习惯看对方的心态 .....	(194)
从遇到的难堪中洞察人 .....	(195)
通过办公桌了解对方 .....	(197)

## 伪装策略篇

犹太人说:和狼生活在一起,你只能学会嚎叫,和优秀的人接触,你就会受到良好的影响,耳濡目染,潜移默化,成为一名优秀的人。比尔·盖茨也曾说:有时决定你一生命运的在于你结交了什么样的朋友。有人说,与朋友应该保持联系,而不是有事才找他。特别是那些对你事业有帮助的人,更应经常保持联系。

敢于接近大人物 .....	(200)
创业者要殷勤结交的几类人 .....	(204)

怎样对待不同等级的朋友 .....	(206)
功高也不能盖主 .....	(214)
示弱可以减少麻烦 .....	(222)
该装傻时就要装傻 .....	(225)
不要自认为聪明绝顶 .....	(227)
不要表现得过于优秀,小心遭人忌妒 .....	(230)

## 应酬策略篇

随着商业社会越来越发达,应酬已经成为职场、商场、政坛等地方必不可少的重要手段。说到底,它其实是为人与人之间的交流和了解提供一个环境、一个平台。如果你想给别人留下良好的印象,那么当然要学会“略施小计”。

善于应酬,可平步青云 .....	(236)
不善周旋,总难免尴尬 .....	(239)
爱上应酬,培养好关系 .....	(242)
交际圈外,也融洽相处 .....	(245)
得体合宜,应酬有原则 .....	(248)
应酬成败,语言是关键 .....	(251)

## 处世策略篇

若想拥有好的处世能力,真的没有你想象的那么难,只要你持之以恒地勤奋学习,不断地拓宽自己的知识面,提高自己的应变能

力,那么你就会成功,口才家、雄辩家的桂冠一定属于你。

拓宽知识面,提高应变力 .....	(256)
培养较强的应变力 .....	(258)
贵人,成功办事的支点 .....	(260)
借力贵人,生意兴隆 .....	(261)
用心牢记他人的名字 .....	(264)
怎样才能记住别人的名字 .....	(265)
灵活对待冷遇,才能达到目的 .....	(267)
一个微笑胜过千言万语 .....	(270)
说话有禁忌,要顾及他人面子 .....	(273)
软磨硬泡达到求人目的 .....	(276)
软磨硬泡,求人办事成功的诀窍 .....	(279)
给人台阶,见机行事 .....	(280)
给人留台阶,也是给自己台阶下 .....	(283)
激将因人而异,则事半功倍 .....	(285)
聪明反被聪明误 .....	(289)

# 效应策略篇

XINLIXUEDEGUIJI  
RENJIAOWANGZHONGDEXINLICELÜE

从心理学角度讲，首因效应是人之常情，人人都有切身体验。第一印象是难以改变的，因此在日常交往过程中，尤其是与别人的初次交往时，一定要注意给别人留下美好的印象。首因效应在人际交往中对人的影响较大，是交际心理中较重要的名词。

## 首因效应——开端成功就成功了一半

首因，是指首次认知客体而在脑中留下的“第一印象”。首因效应，是指个体在社会认知过程中，通过“第一印象”最先输入的信息对客体认知产生的影响作用。

有这样一个故事：一个新闻系的毕业生正急于找工作。一天，他到某报社对总编说：“你们需要一个编辑吗？”

“不需要！”

“那么记者呢？”

“不需要！”

“那么排字工人、校对呢？”

“我们现在什么空缺也没有了。”

“那么，你们一定需要这个东西。”说着他从公文包中拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。总编看了看牌子，微笑着点了点头，说：“如果你愿意，可以到我们广告部工作。”这个大学生通过自己制作的牌子表达了自己的机智和乐观，给总编留下了美好的“第一印象”，引起对方极大的兴趣，从而为自己赢得了一份工作。这就是“第一印象”的微妙作用。

在心理学中，“第一印象”也叫首因效应。第一印象，是在短时间内以片面的资料为依据形成的印象，心理学研究发现，与一个人初次会面，45秒钟内就能产生第一印象。这一最先的印象对他人的社会知觉产生较强的影响，并且在对方的头脑中形成并占据着主导地位。

近代心理学家艾宾浩斯就曾经指出：“保持和复现，在很大程度上依赖

于有关的心理活动第一次出现时注意和兴趣的强度。”并且这种先入为主的第一印象是人的普遍的主观性倾向，会直接影响到以后的一系列行为。

从心理学角度讲，首因效应是人之常情，人人都有切身体验。第一印象是难以改变的，因此在日常交往过程中，尤其是与别人的初次交往时，一定要注意给别人留下美好的印象。首因效应在人际交往中对人的影响较大，是交际心理中一个重要的名词。

美国心理学家罗纳勃博士在他的《交往：重要的四分钟》一书中写道：“当你在社交场合第一次遇到某人，前四分钟必须绝对认真对待，这样做对许多人的一生都有益处。”

在结交朋友的时候，第一印象总是十分重要的，这是心理学告诉我们的道理，可是你千万不要把第一印象变成对朋友挥之不去的“终影”，因为踏入这一误区，很多人的所谓友谊便会中途夭折。

现实生活中，一些素不相识的人，在许多场合，如出差在车、船上的邻位旅客，入学遇见同班新同学，出席会议初次邂逅的与会者等。虽然对人家的个性品德等一无所知，却由对方的衣着、容貌、谈吐举止表情等方面，留下印象，并与之结交成朋友。

比尔走进公关经理室就对副经理戴伊颇有好感，他干脆利落的工作作风，风度翩翩的仪表，尤其是对比尔十分热情，当他抬头打量比尔时，戴伊便喊道：“嗨！小伙子，你好，请坐。”随后带着他熟悉了公司的各个部门，还重点介绍了经理室情况，比尔对此感恩不尽，认为戴伊是个讲义气的朋友。而另一室的工程师劳德鲁普脸色阴沉沉的，手里正忙着设计，抬起头连声招呼也没打，比尔在心里给劳德鲁普下的定义是“呆板、不热情，肯定是个冷血动物”。

此后，比尔碰上事，就以此为“尺度”进行衡量了。

可是过了不久，戴伊利用比尔的信任和年轻，让他在众人面前跌了一个大跟头。比尔后悔莫及，自己为什么要为戴伊卖命。而为他挽回损失与声誉的，恰恰是工程师劳德鲁普，他揭穿了戴伊的诡计，为比尔洗刷了不

白之冤。

比尔之后痛责自己，不该“先入为主”，以一时的好恶来取舍朋友，导致善于伪装的“朋友”把自己推入陷阱，可是此时后悔都已经迟了。

社会很复杂，人在与人交往时，因功利性而心怀叵测，这种人到处都有，当朋友对你好时，不要沉湎于其中；当朋友对你有些冷淡时，也不要过分计较。“知人知面不知心，画人画虎难画骨”，每个朋友背后的“目的性”大多一时难以确认，所以还是以静观动好。俗话说，“路遥知马力，日久见真心”。否则，以过早的表面印象取舍，下结论，会使你结交下“地雷式”的朋友，酿成灾祸，也会使你错过真诚的朋友，遗憾终生。

怎样使别人喜欢你，使你更容易受到欢迎，更容易交到朋友？

世界第二大畅销书《人性的弱点》的作者、成功学大师戴尔·卡内基运用心理学知识，针对人类共同的心理特点，提出了使你成为大众宠儿的几种方法。任何人都喜欢那些欣赏和关心他们的人，因此最有效的交际窍门是对别人真心实意地感兴趣。要努力学会为别人提供服务，不惜花费时间、精力，诚心诚意地为别人设想和做事情，这样才能获得真正的朋友。

西班牙专家认为，人们在日常交际中对他人的第一印象主要来自动作、姿态、外表、目光和表情等非口头语言。

西班牙《先锋报》报道说，根据马德里孔普卢栋大学心理学教授玛丽亚·阿维亚的研究，与人初次交谈时，非口头语言可提供60%到70%的信息。

对无缘得见的社会名人，多数人也会产生或好或坏的第一印象，影响因素包括他们的外貌以及媒体对其公众形象的评价。此外，女人比男人感性，所以更容易先入为主；男人相对更加理性，在长远洞察力方面有优势。

第一印象无论好坏都很难抹去，因此初次见面就不讨人喜欢的人通常不具备良好的交际能力。

那么，什么样的举止会给人留下糟糕的第一印象呢？



阿维亚指出，初次见面就讲述私人生活或个人问题、搬弄是非或批评他人、只谈论自己、过于活泼或好开玩笑、举止莽撞冒失、自己高谈阔论却不给对方说话机会、认为自己永远有理或目空一切，都会给人留下坏印象。

怎样留下良好的第一印象呢？

阿维亚说：“这需要有清楚的自我认识，能自我反省并及时改正，比如注意自己的表情是否僵硬、笑容是否令人不快；注意自身形象和个人卫生；交谈时适当保持沉默或改变说话语调；寻找自己与对方的共同话题等。此外，活跃谈话气氛的能力十分重要，因为很多人凭直觉来判断谈话对象是否值得结交。”

这位专家最后强调：没有人能够给所有人都留下好印象，因此，最重要的是别浪费时间，要结识那些值得交往的人。

由于首因效应作用的存在，这就要求我们在和别人初次交往的时候，一定要注意修饰自己，从外表到语言到内在的素质，给人一种愉悦的感觉，让人愿意与你交往。

人在与人交往时，不要仅凭第一印象，更是“路遥知马力，日久见真心”。

## 近因效应——熟悉的人交往更要谨慎

所谓“近因”，是指个体最近获得的信息。近因效应与首因效应相反，是指在多种刺激一次出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激，即交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成的对他人的评价，因此，也称为“新颖效应”。

莎莎和宁宁是多年的朋友，莎莎比宁宁大一岁，平时就像姐姐一样关心宁宁。宁宁从心底里感激莎莎，把莎莎当做知心朋友。莎莎如有什么