

运用不露痕迹的心理战术，掌握与人交往的基本方法和技巧，
让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

人际交往 中的100个 心理策略

代朝霞/编著

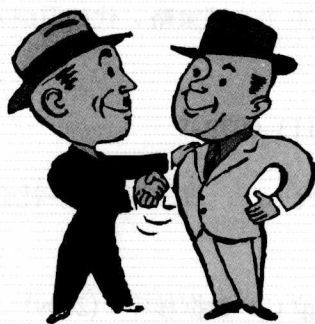


人际交往的实质是心理策略的博弈

RenjiJiaowangZhongde100ge
XinliCelue

★ 了解人际交往中背后的心理动机与根源，学会如何洞察他人的心理，懂得如何在人际交往中建立威信、施与影响，进而掌控你周围的人。

中國華僑出版社



运用不露痕迹的心理战术，掌握与人交往的基本方法和技巧，
让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

人际交往 中的100个 心理策略

人际交往的实质是心理策略的博弈

RenjijiaowangZhongde100ge

blue

RENJIAOWANG
XINLICELUE

★ 了解人际交往中背后的心理动机与根源，学会如何洞察他人的心理，懂得如何在人际交往中建立威信，施与影响，进而掌控你周围的人。

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

人际交往中的 100 个心理策略 / 代朝霞编著. —北京: 中国华侨出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5113-0079-9

I.人… II.代… III.人间交往-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 (2009) 第 164840 号

●人际交往中的 100 个心理策略

编 著 / 代朝霞

责任编辑 / 文 心

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张/22 字数/288 千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

版 次 / 2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0079-9

定 价 / 36.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

人际交往的实质是心理的博弈

成功学大师卡耐基说：“一个人的成功，15%取决于你的专业知识，85%则取决于你的社交能力。”因此，无论你做什么事情，首先要学会与人交往，掌握并拥有丰厚的人脉资源，是你迈向成功的第一步。

有这样一则故事：

青蛙和蜘蛛是一对朋友，有共同的爱好——吃飞虫。年轻时，青蛙体健貌美、身手敏捷，水陆两栖，过得很自在，让蜘蛛很羡慕。等它们两位年老时，情况却发生了逆转。老青蛙对老蜘蛛说：“我一生辛劳，只勉强糊口，现在年老体迈，将要饥饿而死。而你如今却衣食无忧，这世道真不公平！”老蜘蛛说：“你之所以艰辛，是因为你靠四条腿生活，而我则是靠编织的一张网。”

这个故事运用到人们的生活中，充分体现了人际关系的重要性。一个人只有善于交友、广结人缘，编织好自己的人际关系这张大网，才能够在人生的道路上左右逢源，洒脱自如，成为交际中的胜利者。

那么，如何让自己的人际关系网越织越牢，朋友越来越多呢？这就需要我们了解并掌握与人交往的方法和技巧，读懂交往对象的心理，并运用一定的心理策略，从而赢得别人的信任和喜爱，拥有好人缘。



人与人之间的交往，实际上就是人与人的心理交往。如果我们能够抓住交往对方的心理特点，我们就能够迎合对方的喜好，轻松地与之交流和沟通，并赢得对方的好感；反之，如果我们不顾对方的心理需求，往往会导致人际关系紧张、尴尬，甚至是矛盾冲突。因此，读懂对方的心理是人际交往的核心要素。

本书主要讲述了人际交往中最常见的心理现象和策略，集通俗性、趣味性、故事性于一体，是一本教给大家如何与人沟通交流、如何与人融洽相处的心理指导书。希望本书可以帮助每位读者，在社会交往中，给人留下好印象、拥有好人缘，讨他人喜欢、让别人信任，建立起自己良好的人际关系。

第一章 人际交往要懂的心理定律

心理定律是人际交往中较为常见的心理现象和规律，是一个人的行为或作用，引起其他人产生相应变化的因果反应或连锁反应。正确地认识、掌握并了解这些潜在的心理定律，在我们的人际交往中具有非常重要的作用和意义。

诚信定律——人无信则不立 / 014

赞美定律——人人都渴望得到赞美 / 017

面子定律——给人面子就是给己面子 / 020

婉转定律——善意的谎言常常是美丽的 / 024

忍让定律——忍让创造人际关系的和谐 / 028

刺猬定律——给彼此一个空间 / 032

互惠定律——让对方产生负债感 / 035

第二章 给人好印象的心理策略

人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头脑中占据着主导地位，这种效应就是心理学中的“首因效应”，也称为第一印象效应。第一印象会对他人的知觉产生较强的影响。因此，与人初次交往时，一定要尽可能塑造良好的形象、设计恰当的言谈举止。让对方对你产生好感，并激发继续与你保持交往的意向。

- 良好的形象和举止给人好印象 / 040
- 在称呼上下功夫，一开口就吸引对方 / 042
- 用微笑打动人心 / 045
- 善于倾听是赢得好感的关键 / 049
- 通过情绪引导和影响他人 / 051
- 相似互补彼此获得好感 / 053
- 【心理测试】你给人的第一印象是什么？ / 055

第三章 获得好人缘的心理策略

在人际交往中，要想获得好人缘，就要懂得与人交往的基本准则和技巧，善于洞悉别人的心理，尽可能满足和适应对方的交际需求，让对方对你产生兴趣。只有让别人对你产生了兴趣，彼此才有进一步交往的可能。因此，如果你能够带给别人更多感兴趣的需求和快乐，你就能立马拥有好人缘。

- 学会在背后说人好话 / 062
- 自嘲可轻松搞好人际关系 / 065
- 关键时刻拉人一把 / 068
- 善于调整自己，以适应他人 / 070
- 运用刺激缔结好人缘 / 072
- 使人愉快是一笔人际财富 / 074
- 【心理测试】你有没有好人缘？ / 076

第四章 讨他人喜欢的心理策略

人际交往中有一种“相悦规律”，是指人和人之间如果在情感上很融洽，那么他们之间就可以相互吸引，简单地说就是因为你喜欢对方，所以被对方喜欢。如果你喜欢某个人，那么这个人喜欢与你交往的几率就比较大。因此，要想跟一个人进行交往，并且让别人喜欢与你交往，首先你要学会讨别人喜欢。

把荣耀的桂冠戴在他人的头上 / 080

别往自己脸上贴金 / 082

从否定到肯定能使你赢得人心 / 085

人际交往中要学会适度抬高别人 / 088

用“反对”来赢得人心 / 091

学会肯定对方的观点 / 092

选择话题要因人而异 / 095

【心理测试】你是个讨人喜欢的人吗？ / 097

第五章 和别人亲近的心理策略

与人交往中，一定要让对方对你产生亲切感，这样才有可能把彼此的距离拉近。距离太远会使交往个体产生期待压力，增大陌生感，不利于交流。当然，这种交往的距离不要过于亲

近，也要掌握好“距离法则”，只有保持恰当的距离才能够保持一种美好的感觉。

感情共鸣点能使双方一见如故 / 100

巧妙示弱让对方产生松弛感 / 102

尽量避免或少使用“我”字 / 105

记住并叫出对方的名字 / 107

恰当的自我暴露可缩短心理距离 / 109

【心理测试】你是个容易亲近的人吗？ / 111

第六章 让别人敬重的心理策略

人无论生活贫富、职位高低都有自己的尊严，尊严是一个人的精神灵魂，触犯了别人的尊严就会伤害一个人的感情，继而破坏彼此之间的良好关系。人际交往中，要想得到别人的尊重，就要海纳百川、真诚待人，不伤及他人的尊严，给人足够的面子。这样你才会得到别人的尊重，拥有好人缘。

悦纳对方，包容他人 / 114

不计前嫌，抛弃恩怨 / 117

尊重别人就是尊重自己 / 119

真诚待人才能获得尊重 / 121

掩饰别人的短处，主动示好 / 125

抬高自己却不贬低别人 / 127

【心理测试】你是一个受人尊重的人吗？ / 130

第七章 获得他人信任的心理策略

我们常说“人无信不立”，讲的就是在人际交往中，一个没有良好的信誉的人就不会有大的作为，当然也不会交到知心的朋友。讲诚信是一种做人的基本道德，也是一种交际的心态。如何让别人更加信任你，让你的言行更加有说服力，是一种很高的交际艺术和智慧。当然，唯有诚信才能让别人喜欢。

- 告诉他，咱们是“自己人” / 132
- 一定要兑现自己的诺言 / 134
- 站在他人角度看问题 / 137
- 让别人听信你的“劝说” / 139
- 放弃承诺就是放弃自己 / 142
- 柔和的谈吐令人信服 / 144
- 【心理测试】：你的诚信度有多少？ / 147

第八章 化解人际矛盾的心理策略

只要人与人之间存在交往，矛盾的产生就不可能避免。人与人之间观点的差异，志趣的不同，个性的抵触，或者是偶尔的误会，都有可能双方在之间产生冲突。这种冲突如果不及时化解，就会导致双方的关系紧张起来，甚至发生争端，使双方的矛盾加深。因此，保持良好的关系要尽量避免矛盾的发生，及时打破僵局、消除隔阂。

装糊涂示弱避开冲突	/ 150
不要在别人的伤口上撒盐	/ 152
逆向思维解决人际矛盾	/ 155
用宽容对待敌意	/ 157
适可而止，留下回旋的余地	/ 159
【心理测试】你是处理人际矛盾的高手吗？	/ 161

第九章 博得爱人欢心的心理策略

在与爱人相处的过程中，如何博得爱人的欢心，是一门很大的学问。人们常说“老婆要宠、老公要哄”，其实质就是一种博得爱人开心的心理策略。学习并掌握一些博得爱人欢心的心理战术和方法，会让你的爱情更加甜蜜，婚姻也会历久弥新。

学会欣赏你的爱人	/ 166
给她无伤大雅的虚荣	/ 168
赞美她希望被欣赏的地方	/ 170
在他自夸的时候显得很崇拜他	/ 173
假装酸溜溜地吃他一回醋	/ 174
夫妻之间适当保留自己的隐私有利于婚姻	/ 176
距离是爱情最好的保鲜剂	/ 179
跟恋人“说不”的心理智慧	/ 182
【心理测试】你与爱人的相处方式如何？	/ 185

第十章 与上司相处的心理策略

上司是办公室里的核心人物，你可以不喜欢上司，但不能不与他搞好关系，跟上司的关系处理不好，必将影响到你的工作情绪，甚至是你的前途，后果不堪设想。因此，办公室里只知道努力工作是不够的，还要懂得如何与上司融洽相处，要解读上司，了解上司的心理状态，并采取一定的策略与上司建立良好的人际关系。

- 让聚光灯照在上司身上 / 188
- 忠诚不能作为交换的筹码 / 191
- 要敢于为领导承担责任 / 193
- 与领导保持适当的距离 / 196
- 在上司面前适当贬低自己 / 198
- 尊重领导但不要一味奉迎 / 200
- 服从领导却不必盲从 / 203
- 【心理测试】你和老板的相处指数 / 206

第十一章 保持良好友情的心理策略

朋友是人生的一笔财富，所谓“在家靠父母，出门靠朋友”，好朋友是人生征途中休憩的长亭，也是狂风暴雨中避风的港湾。良好的朋友关系需要细心呵护，用心经营，还要多多保

持联系，不断进行心灵的沟通，当然，更重要的就是真诚相待，这样你的友谊就会天长地久。

- 别让钱财横在朋友之间 / 210
- 朋友间不可过分控制和依赖 / 213
- 晴天留人情，雨天好借伞 / 215
- 朋友交往要“对等” / 217
- 不要抱怨朋友的牢骚 / 220
- 保持联络使人脉四季开花 / 222
- 低调和谐是交友的硬道理 / 225
- 【心理测试】你是否善于交朋友？ / 228

第十二章 与同事相处的心理策略

同事是一个人工作中相处时间最长的人，同事既是自己的合作伙伴，又是自己的竞争对手，很多时候还会出现利益冲突。如果处理不好自己与同事之间的关系，必将影响到自己的工作，还会给自己的生活增加烦恼和压力。因此，运用一定的心理策略和技巧，处理好与同事的关系是非常重要的。

- 让同事表现得比你优越 / 234
- 给同事面子就是给自己面子 / 238
- 调整心态与讨厌的人共事 / 241
- 客观坦诚地对待同事 / 244

重视同事间的互相帮助 / 248

把握好“争”与“让”的尺度 / 252

【心理测试】你与同事交往的能力如何? / 255

第十三章 与下属相处的心理策略

下属虽然在职能和地位上低于上司，但下属与上司有着平等的人格尊严。作为上司，要想在下属面前树立起自己的领导形象和声誉，得到下属的尊重和服从，就必须尊重下属，了解下属的心理，掌握下属的需求。只有这样，下属才会服从安排，配合工作，积极出谋划策。

恩威并施让下属心悦诚服 / 258

用感情拴住下属的心 / 260

巧妙表扬下属收服人心 / 264

运用积极暗示激励下属 / 265

摸清心理，化解下属怨气 / 268

【心理测试】你与下属的关系如何? / 270

第十四章 与客户交往的心理策略

客户就是上帝，在我们与客户打交道的过程中，既不能得罪了客户，又要说服客户，这就要有一定的技巧和心理战术。与客户交往最重要的就是“攻心”，你要用心思考，真心待人，还要将心比心，多站在客户的立场上去考虑问题。只有善于抓住客户的心理，制定合理的应对策略，才能增大与客户交往的成功几率。

开口之前请先读懂客户的心理 / 274

巧用折中求全心理 / 276

一定要让客户感到自豪 / 279

让多疑的客户相信你 / 281

忠言，诚恳、不逆耳 / 284

要学会适当赞美客户 / 286

【心理测试】你是与客户谈判的高手吗？ / 288

第十五章 与异性交往的心理策略

无论是男人还是女人，在与异性的交往中，都要有一定的“定力”，把握好自己的心理底线。既要保持住自我，又要控制

好交往的范围，只能够有心灵的亲密接触，不能够跨越“性”的那道鸿沟。否则，就破坏了男女交往的纯洁性，就有可能对自己的人际关系及家庭生活造成不好的影响。

- 男女交往中的“三S”效应 / 294
- 怎样对待好色的人 / 295
- 勿扰男性的心理禁区 / 298
- 如何与异性同事交往 / 301
- 与异性相处的智慧心理 / 303
- 【心理测试】：你和异性的交往心理如何？ / 305

第十六章 与对手交锋的心理策略

对手往往就是人际交往中的敌人，与对手的交往一定要倍加小心，因为与对手交锋的结果，不是胜利就是失败。所以，关系到自己成与败的事情，一定要有好的策略，无论说话和决策都要把握好对方的心理，巧妙使用“心机”战胜对手，让对手口服心也服。

- 以柔克刚胜对手 / 308
- 先发制人，传递自己的力量 / 310
- 不要急于求成 / 313
- 反唇相讥巧自卫 / 315
- 【心理测试】与对手交往你的心机有多深？ / 317

第十七章 与小人交往的心理策略

自古至今，小人无处不在，无时不有。在人际交往中，提防小人总是一件让人头疼的事情，因为小人难防、小人难料，小人神秘不可测，有时即使你知道谁是小人，你也不能直言指责，否则，你也许就会遭到小人的暗算。因此，与小人交往，掌握并运用一定的心理策略是非常重要的。

- 以其人之道，还治其人之身 / 320
- 不阿谀，也不得罪小人 / 322
- 对付小人要“以毒攻毒” / 324
- 怎样对待挑拨离间的人 / 326
- 【心理测试】你身边有哪种小人？ / 328