

图解

全新升级版

人际关系中的心理策略

宿文渊 编著

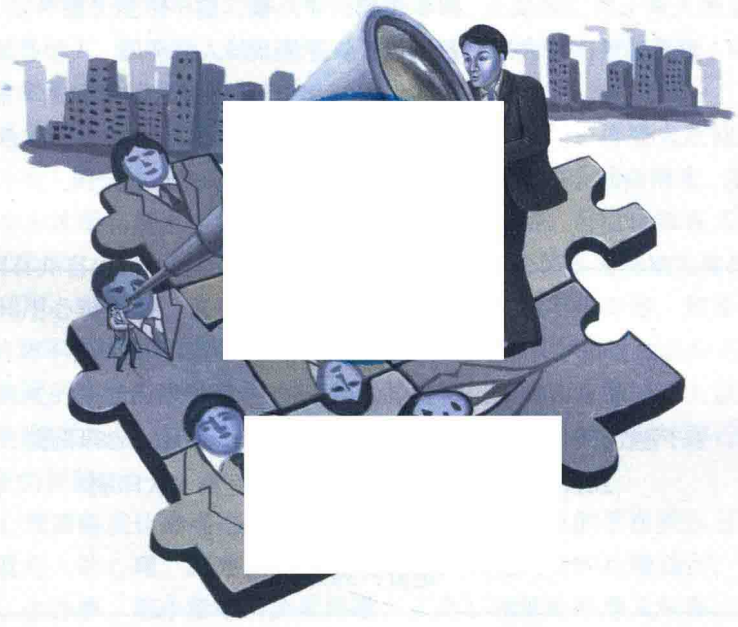
北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co.,Ltd.

需要全本请访问 www.ertongbook.com

图解

人际关系中的心理策略

宿文渊⊙编著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co.,Ltd.

图书在版编目（CIP）数据

图解人际关系中的心理策略 / 宿文渊编著 . -- 北京 : 北京联合出版公司 , 2017.2
ISBN 978-7-5502-9018-1

Ⅰ . ①图… Ⅱ . ①宿… Ⅲ . ①人际关系学—社会心理学—图解 Ⅳ . ① C912.1-64

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2016）第 262793 号

图解人际关系中的心理策略

编　　著：宿文渊
责任编辑：李　征
封面设计：王明贵
责任校对：胡宝林
美术编辑：杨玉萍
插图绘制：圣德文化
封面供图：quanjing.com

北京联合出版公司出版
（北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层　100088）
北京市松源印刷有限公司印刷　　新华书店经销
字数 550 千字　　720 毫米 ×1020 毫米　1/16　28 印张
2017 年 2 月第 1 版　2017 年 2 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-5502-9018-1
定价：39.80 元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有，侵权必究
本书若有质量问题，请与本公司图书销售中心联系调换。电话：（010）58815825



前言

心理策略是一门人际关系心理学的实用技术，它把心理学的知识和规律变成我们可以影响他人的武器。世界上所有的人都有可能陷入影响与被影响的关系中，人际关系中的强者正是借助各种情绪、言行等心理策略和技巧来影响对方，以达到预设的目的。

无数的事实证明，那些声名显赫的成功人士之所以能够成功，其中一个重要的原因是：他们比我们更清楚自己想要获得成功，就要在别人身上多下功夫。研究发现，商界精英、政治领袖等各界的风云人物大都具有超强的心理影响能力。他们具有敏锐的洞察力，会比普通人更仔细地观察他人，能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学策略来影响身边的人，从而更好地应对和处理工作与生活中的各种问题。这种擅长使用小技巧解决大问题的本领，正是他们优于常人的显著特征。对这些能够洞悉他人、影响他人的心理策略，人们通常以为它们神秘至极，可实质上，它们都是一些非常普通的方法和技巧。

心理策略能够让你像“魔鬼”一样思考，而像“天使”一样受人欢迎。每一个人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？恰当地使用心理策略，可以让你在人际交往中无往不利，拥有并自由调控海量人脉资源，让他人自觉自愿甚至主动地为你排忧解难、创造良机。利用心理策略，就可以迅速知晓对方想听的和不想听的、想要的和不想要的、喜欢的和不喜欢的，以及对方担心的和顾虑的等，从而透过显而易见的表象，分析其背后隐藏的真实心理，掌控人际交往的主动权，成为人际博弈大赢家。对于人际关系中的赢家来说，仅仅是扫除绊脚石并不是真正的目的，将绊脚石转化为垫脚石才是真正的智慧。

高超的心理策略能让你赢得成功的人生。有一只看不见的手在操纵着你我的生活，这只手就是人的心理。洞察人性的心理弱点，利用人性的心理弱点，在人际交往中会说话、会办事，用小策略解决大问题，正是心理策略的意义所在。世界上的大部分竞争都可以牵涉、应用到心理策略。爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性，掌握了心理策略，就能够掌握对方的心理变化，削弱对方的自信，掌控对方的情感，按照自己的意愿影响对方。心理策略渗透于日常生活中的每个角落，与

人们的生活、学习、工作都有着非常密切的关系。生活中，每个人的行为都受到自己心理的支配。不同的人有不同的心理，心理决定着一个人的想法，也决定着一个人的行为。掌握并自如运用心理策略，可以让你轻易达到你所希望达到的目的。

人际关系的成败，与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理策略，工作和生活中的许多难题就能迎刃而解，就能建立起完美的人际关系。《图解人际关系中的心理策略》旨在帮助读者运用心理策略，建立完美的人际关系。书中从社交、职场、商场、爱情等与人们生活息息相关的各方面讲述人际关系中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，从而避免挫折和损失，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。

本书从现实出发，最终又回到现实，相信每一位读者都能够从本书中找到自己需要的心理策略。只要你真正领会了心理学的奥妙，你就能将人生的主动权牢牢握在手中，人生之路就会越走越通畅顺达。

需要全本请访问 www.ertongbook.com



目录

第一篇　巧用心思，赢得认同和支持

第一章　让对方开始喜欢你的心理策略……2

想别人喜欢你，先去喜欢别人 ……2

第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象 ……4

把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅 ……6

适时附和，更容易讨对方欢心 ……8

用好“您”字，会让你更受欢迎 ……10

到什么山头唱什么歌，不同人要区别对待 ……11

第二章　打开对方心扉的心理策略……14

巧说第一句话，陌生人也能一见如故 ……14

用细微动作可以拉近与陌生人的距离 ……16

适当“自我暴露”能加深亲密度 ……17

运用认同术是达成共识的有效方法 ……19

激发对方的情绪，让他滔滔不绝 ……21

第三章　令对方赞同的心理策略……23

抓住对方的心理，把话说到点子上 ……23

利用人们的逆反心理来说话 ……24

用富有热情和感染力的语言影响对方 ……25

顺言逆意归谬法，让强势的他也点头 ……27

必要时刻，向对方适当提出挑战 ……28

容忍对方的反感，让他不再反感 ……30

让对方觉得那是他的主意 ……32

第四章 掌控他人行为的心理策略 …… 34
“乐道人之善”，悦纳他人的第一步 …… 34
互惠，让他知道这样做对自己也有利 …… 35
从思路开始，让别人追随你的思想 …… 36
从对方立场考虑问题，让他自然改变 …… 38
用“我错了”，让他人心悦诚服地接受批评 …… 40
吹毛求疵，让对方让步的“常规武器” …… 42
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你 …… 44

第 5 章 让对方心甘情愿帮忙的心理策略 …… 46
外表是打动对方最直观的方式 …… 46
满足对方心理是求其办事最好的铺垫 …… 47
让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉 …… 48
让自己看起来像个老板，他会觉得为你办事踏实 …… 50
适当转移话题，调动对方的谈兴 …… 52
“理直气壮”的理由对方更容易接受 …… 54
反复催问，不给对方拖延之机 …… 56
激起对方同情心，打动他易成事 …… 57
对症下药，礼送对了好办事 …… 58

第 6 章 让他人欣然接受“拒绝”的心理策略 …… 61
拖延、淡化，不伤其自尊地将其拒绝 …… 61
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝 …… 62
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝 …… 64
巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他 …… 65
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝 …… 67

第 7 章 办公室中的心理策略 …… 70
应对面试官，要根据其性格特点从容施策 …… 70
主动承认劣势，将其转化为领导喜欢的优势 …… 72
把你的功劳让给上司，上司会对你奖励更多 …… 73
不争小利、夸大困难，向上司邀功请赏不会遭反感 …… 74
拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话 …… 75
读懂不同类型的同事，才能制造融洽气氛 …… 77
识破口是心非的同事，为自己减少隐患 …… 79

第 8 章　男女情感中的心理策略…… 81
识破“男子汉”硬壳下的那颗脆弱之心 …… 81
学名人示爱，让她不自禁地心动 …… 82
利用“异性效应”，让男人“听话” …… 84
抓住说话线索，同陌生男人成为朋友 …… 86
“女为悦己者容”的背后 …… 88

第 9 章　自我调节中的心理策略…… 91
悦纳自我的战术 …… 91
使自己保持进取的战术 …… 94
消融紧张的战术 …… 95
消除坏心情的战术 …… 96
缓解压力的战术 …… 98
控制情绪的战术 …… 99

第二篇　洞悉人性，掌握主动权

第一章　洞悉人性，拿捏分寸…… 102
对方再谦虚，也不要过分表现自我 …… 102
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密 …… 104
以诚动人，抓住他人心 …… 105
展现自信的风采，给对方一颗定心丸 …… 107
率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友 …… 109
尽量让对方多说，自己才能获得更多信息 …… 110

第二章　以心交心，互惠互利…… 112
如果能被对方需要，你也会变重要 …… 112
如果你有用，别怕被利用 …… 113
让合作者生活得更好，你也能更好地生活 …… 115
不报复对方，也是在为自己开路 …… 118
告诉他“你很重要”，回报定比器重多 …… 119
冷庙多烧香，临急才有佛脚抱 …… 121
主动吃亏，让对方不得不还以人情 …… 123

第三章 将心比心，换位思考……125
想钓到鱼，就要像鱼一样思考 …… 125
让他知道你了解他、包容他，合作更容易 …… 126
不揭对方伤疤，他不痛你也好过 …… 128
站在对方立场说话，他才容易听你的话 …… 130
诙谐对待他人的错误，他过得去你也过得去 …… 132

第四章 以心治心，掌控主动……134
欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡” …… 134
“激励”让他多干活，“赞赏”让他积极干活 …… 135
单刀直入，开门见山直逼其要害 …… 137
实现野心要“名正言顺”，让他无话可说 …… 139
收放结合，才能把对方牢牢制住 …… 141
恭维说得不动声色，将对方“捧”服 …… 143
实施“苦肉计”，将狡猾的他制伏 …… 144

第 5 章 以心攻心，斗智斗勇……147
要赢，先在勇气上压倒对方 …… 147
绵里藏针，柔中带刚 …… 148
故意透露虚假信息，蒙蔽对方 …… 149
欲摘鲜花，先从绿叶开始 …… 151
反其道而行，让对方的努力等于零 …… 153
“上屋抽梯”，将他彻底打败 …… 155

第 6 章 嘴上巧用劲，脚下便有路……158
矛盾时给对方台阶，也是给自己台阶 …… 158
巧借比喻，无须明指也能将对方说服 …… 159
调节冲突，抬高一方让其主动退出 …… 160
话不投机时，不想尴尬快转弯 …… 162
“意见”变“建议”，领导爱听你才好办事 …… 163
将错就错，摆脱窘境顺势取胜 …… 165
论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮 …… 167

第 7 章 知晓方圆，精明生存……169
会绕圈子才能左右逢源 …… 169

未出头时，要能而有度 …… 171
如果对方很刚硬，你可运用柔的策略 …… 172
无论对方是何类人，一定记住“过犹不及” …… 174
辉煌时转身，保命亦留名 …… 177
说出来的永远都要少于需要说的 …… 179

第三篇　见微知著，掌握心理密码

第一章　察言观色的心理策略 …… 184
从衣服的选择判断人的个性特征 …… 184
从服装颜色的选择看透对方 …… 185
从女人对内衣的喜好透视对方 …… 187
淡妆与浓妆，表现不同的欲望 …… 189
自然与时尚，个性的保守与开放 …… 191
从女性头发的质地与发型观察她 …… 192
饰品：心灵文化的显示 …… 194
领带：男人个性的表现 …… 195
戒指：展示自己的内心世界 …… 197
手机：心灵交流的桥梁 …… 199
其他饰物：展示着人性 …… 201
奇妙多变的眼神：眼睛中的真实含义 …… 202
从眼神窥视对方的动机 …… 203
眼睛斜视的意义 …… 204
凝视的方法 …… 206
男女眼神的差异 …… 207
点睛之笔：从眉毛观察对手 …… 209
鼻子：人性情的象征 …… 211
祸福的门户：善变的嘴巴 …… 213
嘴唇厚薄与人的德行 …… 215
听话听音：从言谈之间听出“弦外之音” …… 216
透过说话的韵律见人心 …… 218
从说话特点看透对方性格 …… 219
从幽默识别对方的性情 …… 220

言辞过恭必怀戒心 …… 221
9种言谈各有千秋 …… 223
说话时盯住别人的人 …… 224
得理不饶人的人 …… 225
从接受表扬的态度看透对方 …… 226
用微笑拉近距离 …… 227
窥探笑容背后的内心世界 …… 228
笑反映一个人的性格 …… 230
愤怒、悲伤的人也会笑 …… 232
为什么微笑能够相互传播 …… 233
给女性有关微笑的建议 …… 235
微笑是最佳的良药 …… 236
欺骗的信号 …… 238
大多数骗子会直视你的眼睛 …… 239
脸部表情是怎样揭露事实的 …… 241
利用手掌去撒谎 …… 241
表示心虚的视线转移 …… 243

第二章 洞悉人心的心理策略 …… 246
从签名习惯上透视人心 …… 246
贪吃贪喝的人害怕孤独 …… 247
从阅读习惯上看人的内心 …… 249
从付款方式看人 …… 250
从吃饭的习惯识别对方 …… 251
从睡床看人 …… 253
从洗澡方式看人 …… 255
从打电话的方式分析不同的人性 …… 257
从烹饪方式上透视人心 …… 259
从吃鸡蛋的方式考察人性 …… 261
从喝咖啡的方式考察人的习性 …… 263
从个人嗜好识别对方 …… 265
下意识动作和他的真实想法 …… 267
吸烟的习惯动作 …… 269
从音乐的爱好得出人的性格规律 …… 271
从旅游偏好窥探人的性格 …… 272

需要全本请访问 www.ertongbook.com

从读书看人的性格特征 …… 273
从益智游戏来观察对方 …… 275
酷爱不同球类运动的人 …… 277
从喜欢的宠物看人的心理 …… 279
从对饮酒场所的喜好看人的品位 …… 279
开场白太长的人缺乏自信 …… 281
主动当介绍人的人喜欢自我表现 …… 282
喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机 …… 283
从喝酒握杯方式看人的心理 …… 285
从点菜的方式透视人心 …… 287
酒后辨真言 …… 288
商务谈判中需要掌握读心技巧 …… 290
从名片偏好分析对方的性格 …… 292
从握手观察对方的性格 …… 294

第三章 看透他人的心理策略 …… 297

从相貌选择贤妻 …… 297
从女人的手探视对方 …… 299
从女人的腰了解对方 …… 301
从女人的微笑分析她的性格 …… 302
从女人的发型观察她 …… 303
从吸烟姿势看透女人的性格 …… 305
一眼看透她是否有外遇 …… 306
从男人的体型看性格 …… 308
从情人节的礼物判断他真实的想法 …… 310
从他对家人的爱观察他 …… 312
花钱的男人 …… 314
沉默的男人 …… 315
奉行大男子主义的男人 …… 316
老板的手势有何含义 …… 318
勿闯老板的禁区 …… 319
美女型的老板 …… 320
态度专横的老板 …… 322
从工作的习惯观察你的老板 …… 324
从老板的领导方式看他 …… 326

从面部表情识别同事的心理 …… 328
同事的言谈：倾听他人的心声 …… 329
识别职场中同事的类型 …… 331
小人不可不防 …… 333
不给小人怀疑你的机会 …… 335
借力打力躲过小人的陷害 …… 337
警惕小人的甜言蜜语 …… 338
以攻代守筑起防火墙 …… 339
捧杀小人比棒杀更有效 …… 341

第四章 从原色彩的喜好洞察人心 …… 342
加法三原色（RGB）与减法三原色（CMY） …… 342
原色彩的含义和象征性 …… 343
喜欢红色的人：热情、外向 …… 344
喜欢蓝色的人：严谨、感性 …… 345
喜欢青色的人：温柔、平和 …… 345

第四篇 心理催眠术——一种神奇的心理策略

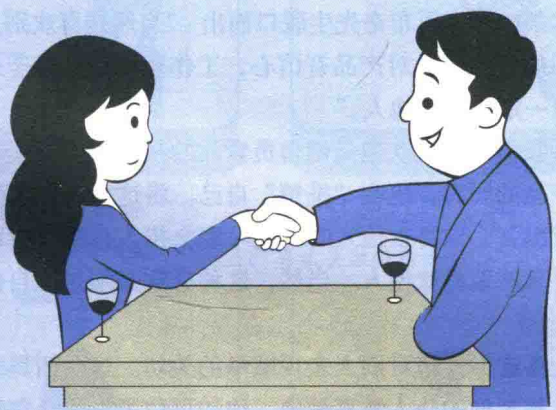
第一章 原来这就是催眠 …… 348
催眠术的端倪 …… 348
催眠术的发展 …… 350
普赛格侯爵的磁性睡眠 …… 352
催眠术之父詹姆斯·布莱德 …… 353
让—马丁·夏柯特 …… 354
催眠术的现状 …… 357
人为什么可以被催眠 …… 360
催眠师可以让人做违背意愿的事吗 …… 363
催眠会不会让人成为一睡不醒的“睡美人” …… 363
催眠真的可以控制人的大脑吗 …… 365
催眠的 4 种状态和 6 个阶段 …… 366
通过“唤醒”解除催眠 …… 368

第二章　不可思议的催眠力量……370
催眠让人安然入睡 …… 370
标本兼治，轻松减肥 …… 373
当你需要爱的时候你吃东西 …… 376
治疗恐惧症 …… 380
提高记忆力和学习能力 …… 389
提高你的运动表现力 …… 399
自我催眠的准备工作 …… 406
再唤醒与深化催眠 …… 410

第三章　每天用点催眠术……412
应用催眠就这么简单 …… 412
催眠告诉自己：我能，我行 …… 417
催眠助你更加果断高效 …… 418
快速康复 …… 420
创造性地解决问题 …… 423
赚更多的钱 …… 425
附录联单催眠术大事记 …… 426

第一篇

巧用心思，赢得认同和支持





让对方开始喜欢你的心理策略

想别人喜欢你，先去喜欢别人

维也纳一位著名的心理学家阿尔弗雷德•阿得勒写过一本书——《生活对你的意义》。在那本书里，他说："一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活必然遭受重大的阻碍和困难，同时会替别人带来极大的损害与困扰。所有人类的失败，都是由于这些人才发生的。"

一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。要成为受人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。哲学家威廉姆斯说："人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。"这句话对于"别人"也同样适用，他人也希望得到你的敬慕。如果你只是过度关心你自己，就没有时间及精力去关心别人。别人无法从你这里得到关心，当然也不会注意你。

伍布奇先生是一家公司的总裁，著名的销售专家，当人们问及一个成功的销售员该具备哪些基本条件时，伍布奇先生脱口而出："当然是喜欢别人。还有，一个人必须了解自己公司的产品而且对产品有信心，工作要勤奋，善于运用积极思想。但是，最重要的是他一定要喜欢他人。"

这个故事告诉我们，受人欢迎是销售员素质的某种表现形式，因为从某种程度上讲，你在推销产品的同时，也在"推销"自己。将这一点扩大到人际交往的层面上来，当一个人可以真心地喜欢他人时，他一定会招人喜欢。所以，要获得他人的喜爱，首先必须要真诚地喜欢他人。当然，这种喜欢必须是发自内心的，而非别有所图。

如果你要别人喜欢你，请对别人表现诚挚的关切。这是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘密之一，甚至他的仆人都喜爱他。他的那位黑人男仆詹姆斯·亚默斯，写了一本关于他的书，取名为《西奥多·罗斯福，他仆人的英雄》。在这本书中，亚默斯说了一个个富有启发性的事件：

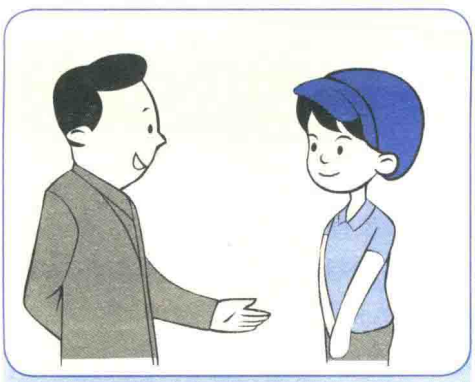
"有一次，我太太问总统关于一只鹑鸟的事。她从没有见过鹑鸟，于是他详细地描述一番。没多久之后，我们小屋的电话铃响了。我太太拿起电话，原来是总统

本人。他说，他打电话给她，是要告诉她，她窗口外面正好有一只鹌鸟，又说如果她往外看的话，可能看得到。他时常做出类似的小事。每次他经过我们的小屋，即使他看不到我们，我们也会听到他轻声叫出：‘呜，呜，呜，安妮！’或‘呜，呜，呜，詹姆斯！’这是他经过时一种友善的招呼。”关于这一点，罗斯福本人的实例更是一个有力的证明。

别人是自己的一面镜子

研究表明：人际交往中的喜欢与厌恶，接近与疏远是相互的。在一般情况下，喜欢我们的人，我们才会喜欢他们；愿意接近完美的人，我们才愿意去接近。而对于疏远我们、厌恶我们的人，我们的反应也是相应的，对他们也会疏远和厌恶。

怎样让别人体会到你的喜爱之情



让对方体验到愉快的情绪。



满足对方对尊重的需要。



让对方感觉到更加自信。



让对方有志同道合的感觉。

需要全本请访问 www.ertongbook.com