

## <<人际交往中的心理诡计>>

### 图书基本信息

书名：<<人际交往中的心理诡计>>

13位ISBN编号：9787121095986

10位ISBN编号：712109598X

出版时间：2009-10

出版时间：电子工业出版社

作者：靳会永

页数：216

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<人际交往中的心理诡计>>

### 前言

为什么我们常常会觉得自己真心地为他人好，可对方却不领情？  
为什么明明自己没有坏心眼，却总是说话得罪人？  
为什么总有那么一些人不喜欢、不欢迎我们？  
为什么我们的朋友看起来特别多，但在遇到困难的时候没有人伸手援助一把？  
我要怎样才能让人喜欢我，乐意跟我交朋友？  
我要怎样才能让人信服我、支持我，在我有困难的时候帮助我？  
我要怎样才能让人接受我的要求，按照我的意愿来行动？  
我要怎样才能让自己更吸引人？  
我要怎样才能更有效地影响别人？

我们生活在这个人世间，每天都必须与人接触，与人打交道，我们在不断地有意识或者无意识地影响着他人，他人也在影响着我们，用专业名词来说就是我们在进行人际交往。

人际交往中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。

心理决定着行为，人心难测，我们想要让他人做出某种行为，必须了解、掌握他的心理，擅攻人心。了解并能掌握人心，这就需要我们懂得一些基本的心理学知识，并恰当地运用。

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门既古老又新鲜的科学。

对于整个科学发展史来说，心理学才短短数百年，还太稚嫩，但是对于我们每一个人来说，它已经是一位经历了过多风霜的睿智老人，它能让我们掌控人际交往的主动权，发挥心理优势有效地影响他人。

有关人际交往类的书籍已经很多，但是本书《人际交往中的心理诡计》从心理学的角度进行全新梳理，别具匠心。

## <<人际交往中的心理诡计>>

### 内容概要

人际关系中的各种问题，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，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

本书共分为五章：第一章——以心攻心，吸引人脉；第二章——以心观心，洞察人性；第三章——用心揣摩，情感征服；第四章——能说会道，高效沟通；第五章——超越自我，赢在魅力，分别从不同方面揭示人际交往中的心理诡计，语言生动，值得一读。

## <<人际交往中的心理诡计>>

### 作者简介

靳会永，中国市场经济的新锐人物，北京大学总裁研修班结业，对中西方管理文化有过广泛的学习和思考，对当今市场经济有自己独特的见解。

最近出版的一系列畅销图书，是作者直接站在自主创业最前沿市场的思考结晶，它也许能对“创业者”和“中小企业领导”提供一些实际的启示

## &lt;&lt;人际交往中的心理诡计&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 以心攻心，吸引人脉 1 利用从众心理，故意制造群龙之首 2 激发他的同情心，触动心灵薄弱点 3 利用心理暗示，使他按照你的意愿行动 4 塑造权威表象，诱使对方信任你选择你 5 人为制造短缺，迫使对方立刻行动 6 巧用禁果效应，吸引对方注意力 7 得寸就要进尺，先进门槛再步步登高 8 送他一个鸟笼，让他买只鸟 9 驱赶领头羊，控制整个羊群 10 利用负债心理，让他回报你更多 11 运用皮格马利翁效应，使他满足你的期待 12 利用人的对比心，诱使他接受你的要求 13 利用人的好胜心，激发他的斗志和勇气 社交能力心理自测 第二章 以心观心，洞察人性 1 跳出心理定势，用新眼光看待对方 2 领悟刻板效应，用心看待每一个人 2 领悟刻板效应，用心看待每一个人 3 利用投射心理，洞悉他的心境 4 摘掉光环，警惕晕轮效应 5 慧眼识英雄，看出对方的闪光点 6 通过观察对方的交际圈来了解对方 7 读懂眼神，他的眼睛出卖了他的心 8 看穿脸面，辨析对方的内心玄机 9 透过衣着，看破对方心理 10 洞察对方性格类型，调整交际策略 11 领悟蝴蝶效应，从微小处识别他的心思 人际关系状况心理自测 第三章 用心揣摩，情感征服 1 巧用移情效应，建立双方感情 2 将心比心，让他心甘情愿为你做事 3 留出空白，让交往更深入彼此的心 4 先抑后扬，更易得到对方好感 5 满足他的急需，收获人情的硕果 6 谨慎警醒，防人之心不可无 7 利用共性心理，踏入他的心门 8 留人面子，获取他的感激心 9 投其所好，让他高高兴兴帮你办事 10 表达你对他的喜爱，感动他的心 11 运用多看效应，让他不知不觉喜欢你 12 找出共同点，唤起他的情感共鸣 解读他人能力心理自测 第四章 能说会道，高效沟通 1 采用单面和双面宣传法，灵巧说服对方 2 运用南风效应，温暖说服对方 3 幽默是人际交往中的“最佳调料” 4 善于倾听是沟通彼此的桥梁 5 恰当地发问，诱导他说出你想要的信息 6 赞美和鼓励是良好沟通的催生剂 7 说别人感兴趣的话，打开沟通之门 8 啰嗦一箩筐，不如简洁一句话 9 自嘲自讽，创造轻松交际环境 10 委婉规劝，走迂回路线更能让他接受 11 真诚地表达你的想法，让他明白你的心意 沟通能力心理自测 第五章 超越自我，赢在魅力 1 运用首因效应，首次见面给人留下好印象 2 利用近因效应，挽回不利让人喜欢你 3 修炼自我形象，从小细节着手 4 认清自我，秀出独特的自己 5 挖掘潜能，塑造自我 6 好情绪使你的形象更富魅力 7 自制忍耐力是你的力量之源 8 不求完美，有点缺点更可爱 个人魅力心理自测

## &lt;&lt;人际交往中的心理诡计&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 以心攻心，吸引人脉 1 利用从众心理，故意制造群龙之首 以下这样的事情你是否遇到过。

4个人一起去吃午饭，你看着菜单，小声嘟囔着：“今天吃什么呢？来一份炸酱面吧！”

这时同伴中的一个人说：“我要一份牛肉面。”

接下来其他两个人也都附和说：“那就吃牛肉面吧！挺香的。”

在这种情况下，你可能也会说：“那我和你们一样吧。”

这种“随大流”的现象，恐怕在每个人身上都发生过。

人们都知道“我行我素”这句成语，而在现实中，却很难做到这么“潇洒”。

在现实中，人们往往不是自己喜欢怎样便怎样，很多时候，甚至可以说在大多数时候，人们要看多数人是怎样做的，自己才怎样做。

我们在一个没写明男女的公共厕所前，会观察一下别人是怎样做的：如果男人们都进左边的门，女人们进右边的门，你也会这样做。

有人在商店门口看见“长龙”，不由分说便排到了队尾，然后才问：“这里卖什么？”

有人在马路上看见同着一圈人，不管自己有事没事也要挤过去看一看。

在心理学上，个人的观念和行为受群体的引导或压力影响，从而向与多数人相一致的方向变化的现象，叫做“从众”。

从众心理是指人们自觉不自觉地以多数人的意见为准则，做出判断、形成印象的心理变化过程。用我们平常的话来说，就是“随大流”。

心理学家阿什的一个实验证明了这种心理现象：阿什事先安排了6个大学生，让他们一致把两条不等长的线段A、X硬说成是等长的，去影响1个真正的被试者。

结果被试者放弃了自己本来的正确答案，而认同了这6个人的观点。

生活中顺应风俗、习惯和传统等，所谓“入乡随俗”，以及在吃喝、穿戴、娱乐上赶时髦，追新潮等，都是从众的表现。

有的人懂得巧妙地利用从众心理。

美国某餐厅有两位服务小姐，一位叫梅莉，一位叫珍妮。

她们为了引发客人支付小费，都各自在收取小费的盘子里先放了一枚银币。

不过，梅莉放的是10美分的，珍妮放的是25美分的。

结果，两个小时以后，梅莉收到的小费，都是10美分的银币，而珍妮收到的却都是25美分的。

这是因为客人支付小费，大多拿不准以多少为宜，那么就会以别人的做法为自己的标准。

在日常的人际交往中，我们可以巧妙地利用人们的这种从众心理，故意制造群龙之首。

让他人重视你，关注你，接纳你的观点和主张，亦步亦趋地跟随“龙首”的脚步，迈向合乎你心意的终点。

如果你想举行一场座谈会，但你深知大家是很难吐露自己的真实心声的，出现大冷场该怎么办呢？

这时，你可以利用人们的从众心理，预先和其中的几个人通气，让他们提前准备好相关的问题或议题，安排他们在会场见机行事，积极提问、发言，从而营造良好的氛围，鼓励带动其他人参与其中。只要气氛在相当程度上具有渲染力，那些众多原来不打算发言或不爱发言甚至是没有发言习惯的人，也会跃跃欲试，参与进来。

如果你自主创业，打算开家小店（或网店），为了提高名誉度、信用率，抓住人们的眼球，吸引人来逛逛、购买。

那你最好在开张之时，就邀请你的表堂兄弟姐妹，小学、中学、大学各路同学老师或者七大姑、八大姨甚至各色朋友，围在店门店里，进进出出，挑挑看看，貌似进行消费活动。

如果是网店，可以让他（她）们进行购买，发表好的评语，增加星星或钻石（提高知名度），实则他

## <<人际交往中的心理诡计>>

(她)们是打折购买甚至是免费消费。

但是这样,你就可以招引更多的旁人、观看客来照顾你的生意了。

如果你想要推行你的方案或计划,但是你知道你将面临的阻力会是多么大,很可能大多数人会用无言的沉默来让你无法进行下去。

此时,你不妨私下找几个相关人员交流意见,让他们明白你的企图和意向,以便在正式提出并讨论你的方案时,能够顺利通过。

总之,利用人们的这一从众心理,你可以得心应手地销售你自己的观点、主张,或者商品,让人赞同你、接受你。

2 激发他的同情心,触动心灵薄弱点 当林肯总统还是一名律师在事务所工作的时候,碰到了这样一个案子。

一位老妇人向林肯哭诉她的不幸遭遇。

原来,她是位孤寡老人,丈夫在独立战争中为国捐躯,她靠抚恤金维持生活。

前不久,抚恤金出纳员勒索她,要她交一笔手续费才可领取抚恤金,而这笔手续费是抚恤金的一半。

林肯听后十分气愤,决定免费为老妇人诉讼。

由于出纳员是口头勒索的,没有留下任何凭据,因而这位出纳员指责原告无中生有,形势对林肯极为不利。

但是林肯在法庭上十分沉着、坚定,他眼含着泪花,回顾了英帝国主义对殖民地人民的压迫,爱国志士如何奋起反抗,如何忍饥挨饿地在冰雪中战斗,为了美国的独立而抛头颅、洒热血的历史。

最后,他说:“现在,一切都成为过去。

1776年的英雄,早已长眠地下,可是他那衰老而又可怜的夫人,就在我们面前,要求申诉。

这位老妇人从前也是位美丽的少女,曾与丈夫有过幸福的生活。

不过,现在她已失去了一切,变得贫困无靠。

然而,享受着烈士们争取来的自由幸福的某些人,还要勒索她那一点微不足道的抚恤金,有良心吗?她无依无靠,不得不向我们请求保护时,试问,我们能熟视无睹吗?

” 法庭里充满哭泣声,法官的眼圈发红,被告的良心也被唤醒,再也不矢口否认了。

法庭最后通过了保护烈士遗孀不受勒索的判决。

没有证据的官司很难打赢,然而林肯成功了。

这应归功于他的情绪感染驾驭了听众及被告的心理,激发了人们本性中具有的同理心、善良的一面。

以情动人,凡事皆可办成,面对求情者的眼泪和哭诉,听者就是铁石心肠,也免不了会动心。

并不是说,凡求人办事都要摆出一副可怜兮兮的样子,流下几滴眼泪。

而是说,当我们在求人解决问题时,应该调动听者的同理心,使听者首先从感情上与你靠近,产生共鸣。

这就为你问题的解决与事情的办成打下了基础。

人心都是肉长的,只要你将受害的情况和你内心的痛苦如实地说出来,处理者是会动心的。

在普通的人际交往中,我们一定要记得:每个人都有同理心,它是人类天性中的一部分,是人性善良的根基。

也许它会在人们越来越复杂的社会经历中,渐渐地躲进人的身后,藏进连自己都不会察觉到的心灵角落里。

有时它假装睡着了,有时它潜入深水海底不愿冒出来透口气。

但是它永远不会消失,不会死去。

再冷漠的人,也有他的同理心;再狡诈的人、变态的人、唯利是图的人、利欲熏心的人,也无例外地有着同理心。

不过是被掩盖或者暂时被冷处理了。

我们要知道这点,善于把握这点,诱发他的同理心,触动他的心灵薄弱点、敏感细腻区。

尼克松在参加竞选时,《纽约时报》突然发表了尼克松在竞选中秘密受贿的新闻,说得有鼻子有眼,对竞选形势造成了很大的不利影响。

于是尼克松被安排做一次半个小时的电台讲话,以澄清事实。

## <<人际交往中的心理诡计>>

尼克松走进演播室，面对全国听众，首先公开了自己的财务状况，公布了自己的财产，并告诉大家他是怎么花掉每一分钱的。

然后用最真挚感人的语调娓娓道来：自己出身贫寒，年轻时在杂货店送货，补贴家用。

半工半读念完大学后，做律师进入政界，成家立业。

他和夫人是一对贫贱夫妻，勤勤恳恳，节俭度日，自己的小儿子曾经因为经济拮据而买不起皮大衣和小狗……听起来非常真实可信，甚至让人鼻子发酸，此刻，每一个选民，每一个听众敏锐的同情心都被诱发出来。

演讲结束后，有一百万人打来了电话、电报或寄来了信件，他的支持者大大增加，他一下子成了一颗政治明星。

人人都有一颗心，那是一颗貌似冷酷无情的心，实则是一颗满是同情的柔软之心。

只看你如何以真诚轻柔的触角去触动它的薄弱点，从而以点带面，震撼他心，让他因为心酸流泪。

在找人办事时，激发对方的同情心是十分重要的。当你巧妙地点醒对方，触动他的心灵柔软带的时候，再难办的事情也能办得成。

人际交往中的智慧 在日常生活中，在普通的人际交往中，我们一定要记得：每个人都有同情心，它是人类天性中的一部分，是人性善良的根基。

只看你如何以真诚轻柔的触角去触动它的薄弱点，从而以点带面，借助情感的系统连带作用，再难办的事情也能办得成。

## <<人际交往中的心理诡计>>

### 编辑推荐

深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示内心深处的行为动机，告诉你如何从心理层面上控制他人，怎样在人际交往中洞察人心、占据主动、建立威信，成为最有影响力、最有吸引力的人。

增长智慧、提高情商，让你变得更聪明、更睿智、更懂得人性 妙趣横生的心理学课堂 贴近生活的交际学策略 人与人相处，不是只有好心就行了 还必须有一定的心计，要讲究一点策略和手段 为什么我们常常会觉得自己真心地为他人好。

可对方却不领情？

为什么明明自己没有坏心眼，却总是说话得罪人？

为什么总有那么一些人不喜欢、不欢迎我们？

为什么我们的朋友特别多。

但没有一个知心朋友？

你要怎样才能让人喜欢你，乐意跟你交朋友？

你要怎样才能让人信服你，支持你。

在你有困难的时候帮助你？

你要怎样才能让人接受你的要求，按照你的意愿来行动？

你要怎样才能让自己更吸引人？

你要怎样才能更有效地影响人？

细细地阅读你手中的这《人际交往中的心理诡计》吧！

它告诉你怎样面对社会上的善良与正直、邪恶与丑陋，怎样让别人敬你、爱你、想你、用你。

忘不了你；它帮助你改善人际关系，增加吸引力，获得大家的好感，使你的工作一帆风顺，使你的生活多姿多彩，直至到达成功的顶峰。

要想成为社交高手，就要从懂点心理学开始！

用心揣摩，情感征服 能说会道，高效沟通

以心攻心，吸引人脉

超越自我，赢在魅力

以心观心，洞察人性

<<人际交往中的心理诡计>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>