

情商、智商、社交商 让你具备超强个人吸引力
职场、情场、名利场 助你打造最佳人际关系网

心理学^与 社交技巧

王丽晶（知名心理作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编

一本书帮你成为无往不利社交达人



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



心理学^与 社交技巧

王丽晶（知名心理作家）◎著
京师心智（专业心理教育机构）◎组编



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与社交技巧/王丽晶著. —北京: 中国法制出版社, 2015. 10
(心理学世界)
ISBN 978 - 7 - 5093 - 6665 - 3

I. ①心… II. ①王… III. ①心理交往 - 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 (2015) 第 202250 号

策划编辑: 王天颖 (tianying1029@126.com)

责任编辑: 王天颖 (tianying1029@126.com)

封面设计: 杨泽江

心理学与社交技巧

XINLIXUE YUSHEJIAO JIQIAO

著者/王丽晶

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

版次/2015 年 10 月第 1 版

印张/18 字数/288 千

2015 年 10 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 6665 - 3

定价: 39.80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 010 - 66033393

值班电话: 010 - 66026508

传真: 010 - 66031119

编辑部电话: 010 - 66034985

邮购部电话: 010 - 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	李红军	兰祁蓉	李井杰
朱 玲	段然琪	师晨晖	赵金辉	王亚雄
谢欣原	孔马兰	鲁 俊	周家全	崔 潇
刘璐薇	杨 攀	谢 琴	崔慧辉	李艳萍
杨 驰	王涑雯	刘 博	李 想	孟 龙
郝红敏	宋亚丽	陈庆峰	陈国栋	孙风兰
刘 敏	陈涛涛	鲁 芳	隋 岩	董 斌
史文建	杨珊珊	李娟娟	王星星	常振兴

—— 前 言 ——

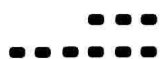
想成为人见人爱、左右逢源的社交达人吗？那就学点心理学吧！提升自己的心理学素养，可以强化社交能力，在工作、生活和人际交往乃至恋爱、婚姻中更加游刃有余。

你知道如何洞察对方内心的真实想法吗？从对方的习惯动作、信手涂鸦、喜欢的宠物，甚至是签名风格、兴趣爱好、喜欢的发型、偏爱的色彩中都会给你准确的提示，让你走进对方的内心世界。

你知道如何在社交场合让自己魅力四射吗？迷人的笑脸、热情的态度是必备的基本功；选择适合的话题、激发对方的共鸣，能拉近彼此的心理距离；幽默的谈吐、巧妙的自嘲可以增加你的人气。当然，千万别忘了对方的名字。

你知道如何让自己更受欢迎吗？满足他人的表达欲望，做一个忠实的听众；适当暴露自己的缺点，完美的人让人敬而远之；要学会换位思考，这样你才能在别人最需要帮助的时候伸出援手；给别人留余地，就是给自己留后路。

怎样才能拥有更多的朋友？偶尔欠朋友个人情，对方会更喜欢



你；好处多给朋友一点，一定不要驳了对方的面子；朋友之间也要保持一定的距离，但记得给朋友恰当的反馈，别让他觉得被忽视；朋友之间要经常见面，友谊之树才能常青，不过，如果你对朋友有什么忠告，一定要注意场合和方法，忠言不一定要逆耳。

在恋爱中，在婚姻中，在家庭中，在职场中，心理学还能给我们哪些启示和帮助呢？还是翻开这本书吧，里面一定有你需要的东西。

—— 目 录 ——

第一章 洞察心理，了解对方

通过眼神识人心 / 002

随手涂鸦显个性 / 006

习惯动作看性格 / 010

通过细节识谎言 / 014

兴趣爱好看志向 / 019

聊宠物试探心地 / 023

签名看处世态度 / 025

透过头发看性格 / 027

透过色彩看内心 / 029

心理测试：你经常得罪人吗 / 033

第二章 展现魅力，赢得好感

留下完美的第一印象 / 038

服饰颜色透露的信息 / 042

展现迷人笑脸 / 045



贴上热情的标签 / 049

巧妙地选择话题 / 052

引起对方共鸣 / 056

学会巧妙自嘲 / 059

幽默必不可少 / 063

满足他人的要求 / 066

记住他人的名字 / 070

心理测试：你留给人什么样的第一印象 / 073

第三章 完善自己，赢得人心

在他人最需要的时候出现 / 078

要乐于倾听 / 081

有一些小缺点比完美更好 / 085

适当敞开心扉 / 090

站在对方的角度考虑问题 / 095

学会调整自己适应他人 / 099

给别人留余地 / 103

懂得适当迎合 / 106

心理测试：你是否善于交际 / 110

第四章 读懂异性，赢得爱情

了解择偶心理 / 118

恋爱中男女的心理差异 / 122
你适合与什么类型的人谈恋爱 / 126
恋爱中的男女攻守 / 130
女人最“吃”男人哪一套 / 135
男女交往中的“三S”效应 / 139
男女交往中的异性效应 / 142

心理测试：你会爱上哪种人 / 146

第五章 读懂亲人，赢得温馨家庭

婚姻不是爱情的坟墓 / 150
为什么夫妻俩老吵架 / 154
不同类型的夫妻如何相处 / 158
消除与父母之间的“代沟” / 162
知道孩子在想什么吗 / 166
教育不同类型的孩子 / 170
和孩子一起成长 / 175

心理测试：你对婚姻伴侣的要求是什么 / 179

第六章 重视朋友，赢得完美友情

偶尔欠人情可拉近距离 / 182
保持适度距离才能更进一步 / 186
让对方多占点“便宜” / 189



- 处处给别人留面子 / 193
- 善于赞赏，取悦人心 / 196
- 说出去的话，泼出去的水 / 201
- 见面长不如常见面 / 205
- 提建议要讲究方法 / 209
- 避免发生正面冲突 / 213

心理测试：你是个受欢迎的人吗 / 216

第七章 读懂职场心理，轻松升职加薪

- 与常见的三种类型的上司相处 / 220
- 巧妙汇报工作，领导更信任你 / 224
- 认清不可追随的五种上司 / 229
- 适当贬低自己，照顾上司的自尊 / 234
- 推功揽过更容易创造奇迹 / 237
- 远离“小团体” / 241
- 怎样对付“揭短” / 244
- 怎样解除嫉妒 / 248

心理测试：从《灰姑娘》童话看你的为人 / 252

第八章 社交达人必须掌握的心理定律

- 互补定律：我们会喜欢与自己形成互补的人 / 256
- 蘑菇定律：埋头是为了更好地修炼自己 / 258

苏菲定律：不要因为别人而改变自己 / 262

以貌取人定律：人们会对容貌美的人更有好感 / 265

约哈里窗户理论：透露点秘密给对方 / 269

圈子效应——人没有圈子就会缺乏人脉 / 274

心理测试：你有社交恐惧症吗 / 277

——· 第一章 ·——

洞察心理，了解对方





通过眼神识人心

文艺复兴时期，意大利伟大的艺术巨匠达·芬奇说：“眼睛是心灵的窗户。”眼睛直接传递出一个人最真实的一面，透过眼睛，可以窥探一个人内心微妙的情感。达·芬奇的名作《蒙娜丽莎》，以其永恒的微笑倾倒了无数欣赏者，透过画像逼真的眼睛，人们读到了不同的情感，有浅浅的笑意，有淡淡的忧郁，甚至于难以言表的内心世界。一幅画像中的眼睛流露出的情感尚且如此细腻，更何况真实的眼睛呢。每个人情绪的波动都会在眼睛中流露出来，眼睛会提供许多有用的信息。

希腊神话里若被美杜莎看上一眼，立刻会变成石头。现实生活中眼睛的威力也不容小觑。一位建筑家曾画过一幅“皱着眉头的眼睛”的抽象画，镶于大透明板上，然后悬挂在几家商店前，想借此减少偷窃行为。果然在悬挂期间，偷窃率大大下降。虽然并不是真正的眼睛，但对做贼心虚的人来说，却构成了威胁，极力想避开画面上的视线，以免有被盯梢的感觉，因此，便不敢进商店内；即使走进商店里，也不敢行窃了，即使不是真实的眼睛，也发挥了威慑作用。

心理学认为，人心理上的想法和欲望最先反映在视觉上，视线的移动、方向等都表达着不同的心理活动。虽然人的个性很难改变，但态度、行为、举止等都可以通过后天修炼来伪装，而眼神是最难

掩饰的，一个人可以伪装表情，但是眼神却是伪装不了的。这是由于瞳孔的变化是人不能自主控制的，瞳孔的放大和收缩，真实地反映着复杂多变的心理活动。若一个人感到愉悦、喜爱、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到平常的四倍；相反，如果是生气、厌恶等消极的情绪时，他的瞳孔会收缩得很小；瞳孔不发生变化，表示他对所看到的对象漠不关心或者感到无聊。

成功的社交活动离不开对别人的观察，很多时候都需要根据对方面部表情的变化来调整自己下一步的行动，面部表情中最有特点的就是眼睛了。眼睛是五官中最敏锐的，大概占感官领域的70%以上，被称为“五官之王”。所以，一个人内心有什么变化，有什么事情，都会在眼睛中折射出来，从眼睛里流露出的是真情实感。

眼睛识人的方法由来已久，通过眼睛来观察一个人的心理变化对人际交往有很大的帮助。看眼睛，不重大小圆长，而重眼神，通过细致的观察，敏锐感知眼神的变化，了解一个人，决定自己的行为 and 进退，这样才能在人际交往中如鱼得水。那么如何慧眼识人呢？

一、通过眼神分辨品行和善恶。

想要了解一个人的心地、人品、德行和善恶，没有比观察他的眼睛更好的方法了。眼睛无法掩盖一个人的品行。心地纯正，眼神就清澈、明亮；心地不正，眼睛就昏暗，有邪光。一个真诚实在的人，其眼神如晴空之朗月，给人一种憨厚感；一个心地纯善的人，其眼神如澄澈之湖水，给人一种慈眉善目之感；一个阴险狡诈之人，眼睛虽然清澈，但游移不定，似睡非睡，似醒非醒。如果一个人眼睛



闪闪发光，表明他精神焕发，是个精力充沛的人；如果目光呆滞黯然，说明是个没有斗志、索然无味的人；如果目光飘忽不定，表示是个三心二意、拿不定主意或紧张不安的人；如果不敢正视或回避别人的眼神，表明是个内心紧张不安或言不由衷、有所隐藏的人。

二、通过眼神来识别性格和为人。

一般情况下，人们发怒或激动的时候，眨眼的频率就会加快，这说明频繁而又急速的眨眼行为是由内疚或恐惧的情绪引起的。眨眼也常被作为一种掩饰情感的手段。眼神清，如水的清澈澄明，表明对方心思纯净、心无城府；眼神浊，表明对方昏沉糊涂、粗鲁鄙陋。

眼神安详平静，表明对方内心沉稳有主见，城府很深；目光敏锐犀利，生机勃勃有朝气，表明对方是有胆识之人，锋芒外露，心思单纯；眼神似睡非睡，似醒非醒，目光总是像惊鹿一样惶惶不安，表明对方深谋图巧又怕别人窥探。

三、通过眼神窥探喜恶和情意。

我们可以从父母的眼神里体会慈祥与疼爱，可以从异性的眼神里享受爱慕与欣赏，可以从朋友的眼神里感受亲切与友善，可以从上司的眼神里分辨关怀与傲慢等。

从他人的眼神中可以读到自己是受欢迎还是被拒绝，是被喜爱还是被厌恶，对方是真心还是假意，对方是喜悦还是忧伤，并由此决定自己下一步的行动。当一个人喜欢你，愿意亲近你时，多半会有凝视行为，眼神会十分专注。眼睛滴溜溜地转动表明对方有机会就会见异思迁；眼神飘忽不定，表明对方心不在焉，有敷衍之意。

四、通过眼神猜测内心想法。

与人初次见面时，通过观察对方的眼神，就能了解到对方是哪一种类型的性格。交谈时视线朝下大多是胆小怯懦的表现。比如，当你看着对方的眼睛时，对方把视线悄悄地往下移，是因为他意识到，你在年龄上、在社会地位上都是他的长辈、上司，或者意识到，你是他的强大对手，与你谈话时，多半会带有一种紧张感。视线向上是自信的表现。说话时视线稍稍向上的人，大多是对自己的地位能力有极大的自信，性格也较外向。

交谈时，注意看对方的眼睛或视线，可以判断出对方心里的想法和下一步的意图。视线飘移不定即表示内心不安；望着天似的呆滞眼神，常见于情绪低落的时候，表示失去安定感，或者在思考某些事，对诸事漠不关心时也常会出现这种表情；一动也不动的眼神，含有非常深切的意味，通常是受到某种沉重的打击，或者怀有强烈的敌对心理时，才会出现这种眼神。温和而内向的人，视线若左右游移即表示拒绝。例如男性向女性搭讪时，女性要是那个男人没有好感，就会表现出左右游移的眼神来。所以，眼睛通常是情感第一个自发的表达者，透过眼睛可以看出一个人是欢乐还是忧伤，是烦恼还是悠闲，是厌恶还是喜欢。从眼神中可以判断一个人的心地是坦然还是心虚，是诚恳还是伪善。因此，透过眼睛看透内心，对人与人之间的交流和沟通有着重要的意义。比如，要学会判别各种眼神的含义，在交谈时保持自身内心的宁静，通过察言观色，随机应变，这才是上上之策。

随手涂鸦显个性

当摊开笔记准备记下老师教学内容时却突然觉得索然无味；当探求创意方案时，却百思不得其解；当认真和对方交谈时却不禁浮想联翩……这时候，是不是会从脑海和笔尖中流淌出一幅幅涂鸦呢？心情烦躁的时候，人们也喜欢在纸上随手乱画，宣泄情绪。为什么人们喜欢涂鸦呢？这些信手而来的图形，有什么含义呢？比如电视里某些心理类节目，心理专家会让嘉宾或观众随心所欲地画一些图形，根据画出的图形，来推断一个人的性格等等。对于推断的结果，有些人说很准确，但有些人说不准确。那么这些涂鸦究竟能表现出什么，能否真的揭开人们的情绪密码呢？

第一个关注这些涂鸦图案的是心理学家弗朗索瓦·絮尔热，他列举出了 50 种经常出现的图案，这些图案大都是非常基本的形状，有某些象征意义。他曾说：“涂鸦是一种发泄的方式，常常能让人放松、兴奋，或者帮助人们集中精力，它的作用有点像‘抽烟’，能把人们从压力和情绪中解放出来。”他认为：信手涂鸦总是表明人们在某个特定时段的精神状态和情绪。那么人们都会在什么时候涂鸦呢？对此，絮尔热提出了涂鸦经常出现的 4 种心理学场景。

第一是会议：在被动地听，没有可能或者不愿意发言的状态下，接受了某些信息并且下意识地通过写写画画表达出内心的同意或不