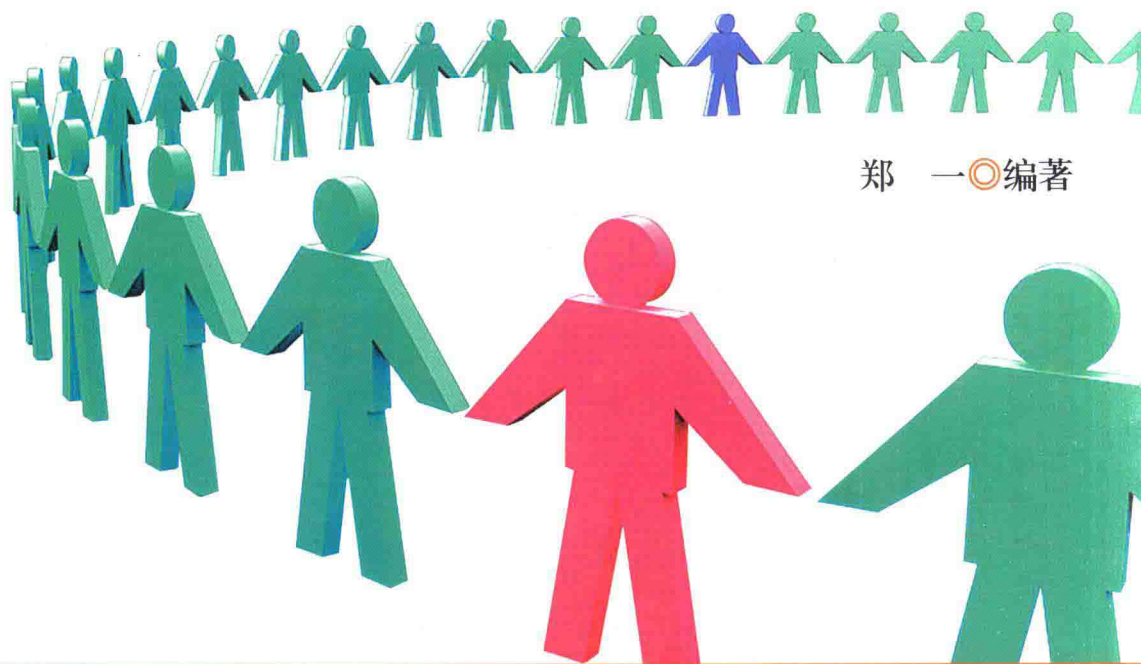


每个人都该懂得的社交规则 每个人都该知道的心理智慧

每天懂点 社交心理策略



郑一◎编著

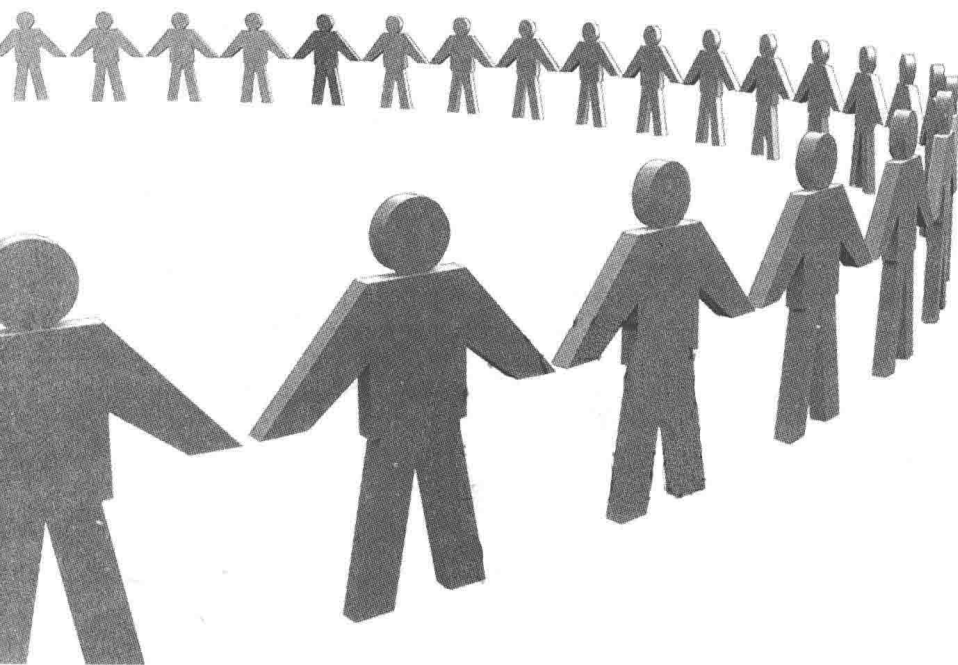
让你的各种社交问题迎刃而解

人的一切都由心理控制，出色的心理操控能力可以让在人际交往之中脱颖而出；每天懂点社交心理策略，掌握看透人心、笼络人心和驾驭他人的实用交际的技巧；看清人际交往中的玄机，提升心理学素养，打造和谐关系，取得事半功倍的效果；每天懂点社交心理策略，帮你掌控人际交往的主动权，快速实现自己的人生计划。

 中国纺织出版社

每天懂点 社交心理策略

郑一◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

人是群居动物，我们每个人都要与人打交道，然而，社会纷繁复杂，人心难测，我们只有懂点社交心理策略，才能轻松处理人际关系，解决各种社交问题，从而更好地与人交流和相处，构建融洽的关系。

本书分为上、中、下三篇，内容涉及生活和工作中的方方面面，详尽诠释了人们身处各种情景下所需要的各种社交心理策略，帮助你赢得更广泛的信任和支持，收获更多的友谊与合作，从而取得事业的成功和生活的幸福。

图书在版编目 (CIP) 数据

每天懂点社交心理策略 / 郑一编著. — 北京 : 中国纺织出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5180-3219-8

I. ①每… II. ①郑… 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(2017)第018197号

责任编辑：闫 星

责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码：100124

销售电话：010 - 67004422 传真：010 - 87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2017 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开本 : 710 × 1000 1 / 16 印张 : 18

字数 : 195 千字 定价 : 38.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



序言

我们都知道，人是群居动物，人类社会的发展都是围绕各种活动进行的，然而一切社会活动的基础就是人与人之间的接触和交往。每个人都会与人打交道，这并不是是一件难事，但是能够很好地处理自己的人际关系却不是每个人都能做到的，如同做任何事情一样，会做和做得好往往有天壤之别。

社交生活中，你是不是曾有以下这些苦恼：一直埋头干却得不到晋升？把同事当成合作伙伴却惨遭背叛？对朋友掏心掏肺却得不到信赖？对长辈嘘寒问暖却得不到疼爱？苦口婆心地劝说客户购买，客户还是甩袖而去？……其实，造成这些结果的原因，并不是因为做得不够，而是因为你不懂得如何直指人心地与人打交道。

相反，那些在社交场上如鱼得水的人，他们似乎总是知道对方需要什么，想听什么，他们为人低调、谦虚谨慎，深谙语言的艺术和为人处世的分寸，而且，他们深知除了要掌握一些基本的社交理念、交际技巧之外，还因为他们运用了适当的心理策略。所以，无论是职场、家庭还是朋友圈子，他们都是人生的大赢家。

的确，现实生活中，人们出于各种原因，往往会选择隐藏自己的内心，对于你每天面对的那些人，你真的了解吗？他们是表里如一，还是信口雌黄？对于自己的领导或同事，你又知道多少？

西方心理学开山鼻祖弗洛伊德曾经说过这样一句经典名言：“任何



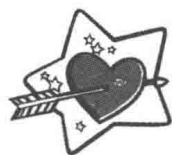
人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。”可见，任何人的内心都是有迹可循的，不管他掩盖得多么严实，只要我们用心观察，都会不经意地从各种动作细节中发现蛛丝马迹。另外，具体的环境下，我们最好要学会实施一些心理小策略，无论是职场、社交场合还是恋爱中，掌握他人的心理动态，然后对症下药，都能让我们说对的话、做对的事，然后达到我们想要的结果。

可见，在这个社会上，只有掌握社交心理策略，你才能在交际中左右逢源，你才能获得真正的朋友和爱人；你才会占领博弈的制高点，赢得与对手的对决。从而，我们才会拥有一个圆满幸福的人生。

可以说，本书就是一本实用的心理学教程，翻开这本书，你会发现，它是非常详尽的读心术指导手册，它会教你在与人交往的过程中如何用一双眼睛洞察周围的事物和周围人的想法，从而用一种正确的方式来应对周围形形色色的人，助你到达成功的彼岸，赢得幸福的人生！

编著者

2016年11月



目录

上篇 赢得人心

首先要赢得他人好感

第1章	全面打造良好形象，跨出社交的第一步	002
	打扮得体，提升你的社交影响力	002
	成功的形象是前进路上的助推器	005
	举手投足间展现出你的良好素养	007
	涵养礼仪是你推销自己的名片	009
	注重细节，别让小事毁了你的形象	011
第2章	获得好名声，是成功社交的有力保障	014
	名人效应：从名人开始谈起，提升你的影响力	014
	焦点效应：摆脱紧张，镇定自若彰显气度	016
	马太效应：成名要趁早	019
	凡勃伦效应：提高层次，让他人认可你的价值	021
	凹地效应：放低姿态，提升人气	023
第3章	留下好印象，是成功开启社交大门的一把钥匙	027
	首因效应：完美的第一印象让你跨出社交第一步	027
	近因效应：步步深入，逐步加深你在对方心中的好感	030
	禁果效应：保持神秘，让对方产生交往的欲望	033
	锚定效应：巧设基点，留下特别印象	036



第4章 培养好性格，让你具备积聚人气的魔力	039
性格开朗外向，让他人更喜欢你	039
表达热情，诚心交友才能获得友谊	041
虚怀若谷，坦荡真诚走好社交大道	043
内心积极向上，用良好的情绪感染对方	046

中篇 交际实践

社交就是一场心理博弈

第5章 巧妙破冰，快速与陌生人谈笑风生	050
主动破解尴尬，和陌生人亲切交谈	050
初次见面，如何一开口就打动对方	052
善意的微笑让你迅速提升亲和力	055
善用赞美，在感情上拉拢对方	057
积极一点，用热情打动对方	060
特别的你，将成为社交场合的一道亮点	062
贴合人心，从对方感兴趣的话题开始说起	064
第6章 恰当的自我表现，让你成为团队和组织中的精英	067
与领导经常沟通，让你得到更多赏识	067
向上级谏言要把握时机	069
时刻站在上司需要你的地方，为其排忧解难	071
推功于上司，低调更得领导重视	074
管住自己的嘴巴，别张口就来	076
找到自我表现的机会，让上级感到你不负众望	078
第7章 温和低调，职场如何与同事和谐相处	081
冷漠待人，你也无法得到支持	081



做好手头工作，尽全力但不能越俎代庖	084
适度展现才华，但切忌争功	086
巧妙化解争端，与他人和谐相处	088
从大局出发，即使讨厌也要与其和谐共处	090
光明磊落，职场不搞小团体	093
第8章 善用心理感化，提升你在下属心中的威信	096
敢作敢为，与下属始终站在统一战线	096
以身作则，用你的行动告诉下属该如何做	099
用肯定和赞扬来支持你的下属	101
给予压力，在下属之间制造竞争关系	103
保持适度距离，有助于树立威严	106
赏罚分明，激励与鞭策下属努力奋进	108
第9章 从客户的角度推销，让他成为你的忠实客户	111
善用心理策略，刺激客户迅速购买	111
临危不惧，用专业知识帮你打消客户顾虑	113
解除客户顾虑，反能令其急于成交	116
用感恩的心回馈客户，你会收获更多	118
用心倾听客户的心声，成为客户的朋友	120
提升老客户的满意度，让其成为你的兼职推销员	123
第10章 心怀天下，宽容大度让你的对手对你钦佩有加	126
包容对待，能化敌为友	126
凡事让人三分，得理也要饶人	128
顾左右而言他，巧妙避开对手的攻击	130
逆境出人才，感谢那些曾经阻挠你的人	132
避开雷区，利人利己	135



化干戈为玉帛，小小妙招让你赢取对手心	137
第11章 结交贵人，贵人是你人生路上的垫脚石	140
路走得太难，可能是还没遇见伯乐	140
贵人协助，就是找到了捷径	142
心明眼亮，别错过了贵人	145
毛遂自荐，给自己一个被贵人认可的机会	147
少利用，多与贵人真情相处	149
编织人脉网，人脉账户需要长期注资	152
第12章 避开陷阱，巧妙地与小人展开智慧博弈	155
警惕小人送上的“高帽子”，别被捧晕了头脑	155
防备四处传播的“小喇叭”，始终维护自己的名声	157
远离那些总是抱怨的人，小心他磨灭你的激情	159
懂得保护自己，躲开城府深的“老油条”	162
识别小人，与小人要保持一定的距离	164

下篇 善用心理策略

把握人心好办事

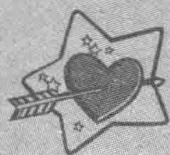
第13章 要有明晰的洞彻力，有的放矢把握人心	168
一眼识别对方的个性特征	168
按需分配，送上对方最需要的	171
了解对方的兴趣爱好	173
到什么山上唱什么歌，说话要因人制宜	176
了解对手的强项和弱点，对症下药	179



第14章 强化心理共鸣，始终和对方站在统一战线	182
引发心理认同感，制造惺惺相惜的心理场	182
积极表露兴趣，带动整个谈话氛围	185
互惠互利，实现共赢	188
平衡思想，以此获得精神上的安慰	190
加深心理认同，巩固彼此感情	193
第15章 善用心理暗示，在不言不语中让对方领会你的意图	196
委婉表达，不伤感情地解决问题	196
善用暗示，令沟通无阻碍	199
激励对方，完美的“标签”是积极正面的暗示	202
深谙暗示技巧，顺利达到社交目的	204
后会有期，为下次沟通留下机会	207
第16章 以情动人，善用心理感化俘获人心	210
学会示弱，展现你的纯真可爱	210
把握分寸，别一次把好事做尽	212
中肯到位的评价更易俘获人心	214
给予对方快乐，令其欣然笑纳	217
温暖人心，把握好赞美的弧度	219
第17章 消除心理戒备，令自己更具吸引力	223
展现你的平易近人，让对方期待与你接近	223
善用社交达到目的，让你坐收渔翁之利	226
得寸进尺，潜移默化打开对方心门	229
保持联系，友谊需要稳固	231
拆除防线，获得更广阔的交际局面	234



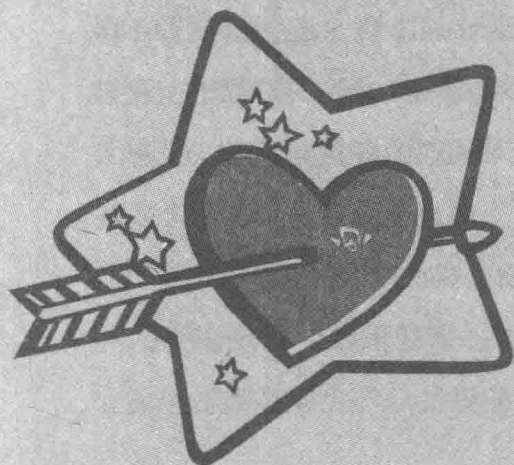
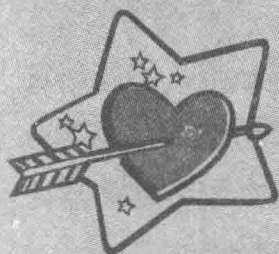
第18章 掌控心理定律，提升社交能力	237
登门槛效应：由小到大，让人逐步接受你的请求	237
故弄玄虚，激发对方想了解的欲望	240
增减原则：让你在对方心中的良好印象逐步增加	242
心知肚明，有些谎言不必拆穿	245
第19章 通晓心理策略，磨砺社交技能	247
留面子效应：替他人多想一步，让你事半功倍	247
互惠互利原则：施以恩惠，同样能获得回报	250
承诺效应：尽量让对方在公共场合答应你的要求	253
平衡原则：通过给予他人利益来达到自己的目的	255
改宗效应：观点与众不同，让你更具魅力	258
先给对方一点小利，你才能获得更大利益	261
第20章 遵循社交规则，让交际无往不利	264
放低姿态，满足他人的虚荣心	264
从礼仪出发，展现你的好素养	266
避开某些交流禁区，有些话不能随便说	268
揭开对方的伪装，深入他人内心与之交流	271
揭人别揭短，为对方留面子	274
参考文献	277



上篇

贏得人心

首先要贏得他人好感



第1章

全面打造良好形象，

跨出社交的第一步

在如今这个竞争激烈的社会中，社交成为了人们联络感情、寻找机会的最佳方式。在这样那样的社交圈中，你到底在扮演怎样的一个角色？你在周围人心中的形象是怎样的呢？当你为了积攒更多的人脉、为了争取和某人有更多的接触机会而苦练“话术”的时候，你有没有想过，你是否做好了社交的第一步“打造好形象”呢？形象是最容易做好也是最容易影响一个人社交的基础条件，只有先将形象做好，你才有资格与他人进行更深入的交往。

打扮得体，提升你的社交影响力

在人际交往过程中，形象的重要性无需多言，每个人都清楚第一印象的重要性。当然，不仅仅是第一印象，在与他人交往的过程中，我们每次的穿着打扮都会在不经意间影响别人对我们的评价和感受。没有人只凭借一次印象便对另一个人妄加评论，人们最终决定是否与一个人进行深入交往，是依据与这个人的多次接触而形成的综合评价。

现实生活中，我们往往有这样的经历：穿着干净、表现阳光的男孩总是被众多女生追捧；穿着大方、得体的男性总是很容易吸引职场女



性；穿着干练、整齐的职场女性总是让人敬而远之，想亲近又怕被瞬间冰冻；穿着随便、舒适的女人总是让人很容易接近，也乐于与之交往。这就是不同形象带给人们不同的感觉，也因为感觉的不同，人们选择了不同的交往方式。可见，一个人的形象在交际场上的作用是多么重要。想要成功吸引他人的目光，让他人对你保持始终如一的好感，就要在自己的形象上做足工夫。

王云和李文是同事，她俩的长相都很甜美，性格也开朗大方，深受周围同事的喜欢。在工作业绩上，两人可以说是旗鼓相当，人际关系也都很和谐。唯一不同的是，王云平时很注意形象，穿衣打扮都按照正规的职场装来，当然偶尔也会混搭一下，不过只要出现在众人的视线中，必然是漂亮、大方得体的。而李文不然，除非有重要的会议和特殊的要求，她一般都是随便穿，有时候两三个月就是三四件衣服轮换着穿。她很少买衣服，也很少化妆。虽然两个人都很漂亮，但是在大家的眼中，还是王云更胜一筹。

在一次公司评选形象代表的会议上，王云被选为公司的形象代表。李文很不服气，自己并不比王云差，长相甚至比王云还要漂亮一些，为什么形象代表不是自己，而是王云呢？她气愤地跑到经理室和经理理论，经理回答说：“虽然你长得也算漂亮，可是你平时太不注重自己的形象，不像王云，时时都把美丽的一面呈现在众人面前，她给人的感觉更加舒服和有气质。作为公司的形象代表，不是只代表一天或者一个月，所以你们两个比较起来，还是王云更适合这个角色，你认为呢？”李文无言以对。

每个人都有自己美好的一面，但并不是每个人每时每刻都能把自己美好的一面展示给他人，这也就是交际场上人与人之间的差别，而这种差别恰恰是决定一个人在他人心目中整体形象的关键因素。所以，王云



能当选公司的形象代表，而李文却不能。一个人的形象不是靠一天两天或者一次两次的打造就可以的。那么，除了要时刻注意自己的形象外，怎样才能让自己的好形象根植在周围人的心中呢？你可以参照以下几点来执行：

第一，合理搭配服饰。

服饰是一个人的“品牌”，是个人品味的体现，是个人形象的代表。我们与人交往时，服饰搭配得是否合理直接影响着你在他人心目中的形象。

服饰合理的搭配有很多种，比如一些身材肥胖的人在选择服装时可以选择那些颜色比较深的衣服，这样可以显得你瘦一些；在服装颜色的搭配上，要注意颜色之间的明度相差不能太近，亦不能太远，最好是要有深色、中色、浅色三种层次的变化，如黑色与白色的明度对比太大的话，则可以用灰色作为陪衬，这样便可以中和，或者可以采用其他的饰物搭配等。你可以选择穿戴干净整洁的服饰去求职、面试；在开会的时候你可以选择庄重的服饰；约会时选择服饰也需要慎重，女孩子可以选择亮丽一点但不失稳重的服饰，男孩子则选择干净、大方的服饰等。

第二，礼貌待人。

礼貌能直接拉近人与人之间的距离，如为同事开门，说一句温暖人心的话，也许这是你不经意做到的，但在同事的心中却留下了一个好的形象；节日的时候给同事发一个祝福的短信、帮助那些有需要的人等，这些都能为你的形象加分。

做到礼貌待人，需要对人谦虚，有不清楚的问题要多多请教，对待同事和领导要真诚。礼貌待人并不只是一个人的品德，也是一种与人交际的方法，是尊重他人的表现。

第三，言谈举止要得当。



得当的言谈举止往往体现出一个人的魅力。语言是社交中最重要的工具，它往往是表达个人思想的符号，是个人素质的反映。与人交往中的谈吐是否得当，也决定了他人对你印象和看法的好坏。言之有理往往给人带来好的印象，恶语伤人便招人记恨。是领导也好，是下属也罢，在交往的过程中说话都要有分寸。与人交谈时，要做到言谈举止大方得当，时刻注重自己的形象。

社交攻心离不开好形象，好形象不仅是外在的美，更重要的是内在美。一个人的个人形象直接决定着留给他人的印象，拥有一份好形象就能使你在他人心中占据重要位置，促进人与人之间的进一步交往；拥有一份好形象就能在职场中处理好人与人之间的关系，为自己打开通往成功的大门。每个人都应该对这个“社交攻心的第一块敲门砖——形象”予以足够的重视。

成功的形象是前进路上的助推器

随着社会的发展，形象的包装已不再是明星的“专利”，在职场上奋斗的年轻人也越来越重视包装自己的形象了。

一个成功的个人形象往往可以增加一个人的自信，而自信是成功的基础，一个成功的形象便能创造一个成功的机会。无论在职场上还是在生活中，成功的形象是一个人通往成功的重要途径。

英国CMB对几百家公司的职员进行调查，得到的结果显示，拥有成功的形象是获得提升机会的关键所在，也是拥有高职位的体现。在大多数人看来，成功的形象就是衣着、发型等一些外在的表现，其实要从实



质上做到一个成功的形象是需要因场合、地位上的不同而有所改变。

第一，做到成熟稳重。

有人说：“如果你想事业有成，首先你得让人看起来就像事业有成。”那么，那些事业有成的人的形象是什么样的呢？事业有成的人往往是那些成熟稳重的人。在职场中与人交往首先要成熟稳重，给人以不骄不躁的感觉，遇事不慌张，与人说话时应清晰、准确地表达自己的意思，不随便与人高谈阔论。有些人常常表现出自己的情绪，不管什么事都要拿出来给大家讲，这是不成熟的表现。

第二，打出自己的品牌。

小张是某公司的职员，从小就出来打工，也没什么文化，但在公司短短几年，他就成为销售部的经理。他这几年来总是穿西装，小平头似乎一直没有长长过。小张刚来的时候，大家对他都没有深刻的印象，但是长时间的这种打扮潜移默化地刺激了人们的感官，让许多人一提到他就知道他是什么样的人。

小张的个人品牌树立得很成功，他在外貌上传达了他的个人形象，这也成为他的特殊品牌。做好个人的品牌还可以通过他人的口碑，你的朋友、同事都是为你传播个人品牌的人，所以在与他们交往的过程中应处理好你们之间的关系，把握自己的社交关系网。品牌的影响力很大，如我们买衣服时喜欢买有牌子的，哪个牌子好就买哪个，这就是品牌效应。我们个人要想在职场上获得成功，就要树立起自己的品牌，好的品牌能带给你更多成功的机会。

拥有一个成功的形象能给你增加成功的机会，进而让你更接近成功。一个人的成功形象展现给人们的是自信、尊严和实力。魅力是一个人受欢迎的程度，能得到更大范围认同的人自然是那些有魅力的人，所以，要想成为一个成功的人，就增加你个人的魅力吧；要让别人给你的