

# 社交心理学

简单有效的社交技巧，拨云见日的心理点拨。

一眼看到他人心里，  
掌控社会交际主动权。

超实用的人际关系心理学，  
关键性关系的社交指导书

李靖 编著

行为背后的  
心·理·奥·秘

01

了解社交原理，做到知己知彼

交友暗藏许多法则，  
社交不只是会行动而已。

02

学会察言观色，一眼将人看破

在最短的时间内看透别人，  
洞察他人深藏未露的心理世界，  
可见使用何如的交际方法。

03

话要用心去听，读懂弦外之音

每个人的心里任何物品都带着秘密，  
聆听内心，  
捕捉不经意的话，洞察可能看不见的。

04

品鉴言行举止，解读行为密码

人的心理虽然神秘，  
但有一定规律，这一切都可以从  
他的行为中找到答案。

05

掌握社交技巧，瞬间赢得好感

人与人的交往，  
实际上是人心与人的交流。

06

品透领导同事，潇洒行走职场

职场就是江湖，  
职场人不仅要考虑别人的想法和心情，  
还要考虑大环境下各种人际效应。

07

化解社交敌意，处理冲突问题

每个人都会遭遇人际冲突，  
如何从心理上化解冲突，  
化解冲突，是多数人都欠缺的能力。

08

运用灵活手法，完成完美说服

说服的根本就是一场心理博弈，  
说服的实质就是从心理上征服对方，  
达到自己的目的。

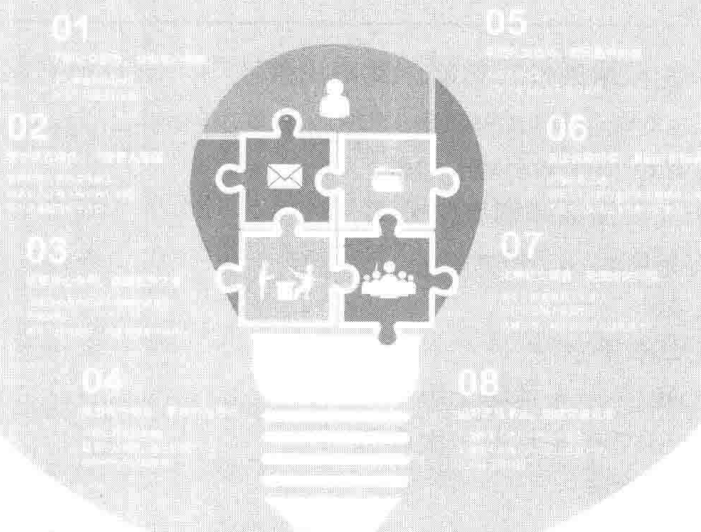


沈阳出版发行集团

沈阳出版社

# 社交心理学

李靖 编著



沈阳出版发行集团

 沈阳出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

社交心理学 / 李靖编著. — 沈阳 : 沈阳出版社,  
2017. 2

ISBN 978-7-5441-8250-8

I . ①社… II . ①李… III . ①心理交往 — 社会心理学  
— 通俗读物 IV . ① C912.62-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 039867 号

---

出版发行 : 沈阳出版发行集团 | 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编: 110011)

网 址 : <http://www.sycbs.com>

印 刷 : 北京溢漾印刷有限公司

幅面尺寸 : 170mm × 240mm

印 张 : 16

字 数 : 200 千字

出版时间 : 2017 年 4 月第 1 版

印刷时间 : 2017 年 4 月第 1 次印刷

选题策划 : 张晓薇

责任编辑 : 杨敏成

封面设计 : 一个人 · 设计

版式设计 : 点石坊工作室

责任校对 : 李 飞

责任监印 : 杨 旭

---

书 号 : ISBN 978-7-5441-8250-8

定 价 : 36.80 元

联系电话 : 024-24112447

E-mail : sy24112447@163.com

本书若有印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社联系调换。

## 前言

preface

有位智者问弟子：“一滴水，要怎样才能不干涸？”很可惜，他的弟子中没有人能回答出这个问题。智者一语惊醒梦中人：“如果想让一滴水不干涸，就要把它放到大海中去。”

人也一样。一个正常人不可能离群索居，一个想要有所作为的人绝不可以让自己孤立无援，否则，就只能被社会所淘汰。人，只有将自己融进社会的浩瀚海洋之中，才能活得“有滋有味”。

然而，社会是个大集体，并不是哪一个人的独立空间，容不得谁随心所欲，人与人之间的特质差异，就决定了社会交往的复杂性。所以，学会如何交到更多的朋友、得到更多人的喜欢，是一门非常重要的必修学问。

不过，修行这门课程并不容易。文学名著《红楼梦》中说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”诚如曹雪芹先生所言，“世事洞明”和“人情练达”是要像做学问、写文章那样，需要用心学习和磨砺才能实现的境界。从社交心理学的角度来看，二者之间是相辅相成的：人情练达当然是我们进行社交活动所追求的最佳效果，而

世事洞明无疑是它的前提，或者说是“手段”。因为，任何人想在社交活动中得到别人的信任、欣赏和支持，首先就必须了解别人的心理需求、心理波动、性格特点、喜好兴趣等，而这一切，都包含在“世事洞明”的学问之中。

然而，人心既精细微妙，又复杂多变，让人难以把握。如何在短时间内拉近彼此之间心理距离？如何品味出对方语言中想要表达的真实意图？如何洞察人心，建立四通八达的人脉网，轻松行走社交？让现代人绞尽脑汁，烦恼不已。

其实，这一切都有迹可循。因为一个人内心活动必然会通过社交行为体现于外，难的是如何透过表象洞察本质，从心理层面影响和掌控他人。

本书巧妙地将心理学和社交学融为一体，面面俱到地讲解了洞察内心、赢得喜爱、结交朋友、收获支持、消除敌意、说服他人等多方面的技巧策略，对生活有可能出现的种种心理博弈做了具体阐述，并提供了最具实战效用的解决思路与方法。它会帮助你提升社交技巧和能力，了解人们外在行为背后的心理奥秘。读懂社交心理学，就能快速提升你的社交力，让你跟谁都能说上话，跟谁都能交上朋友！

# 目录

contents

## Part 01 了解社交原理，做到知己知彼

---

交友暗藏许多法则，社交不只是会行动而已。

要想在社会上拥有更多朋友，就要在社会活动中占据主动。掌握社交原理，学会知己知彼，能够对社交法则了然于心，无疑是你实现良好社会交往的第一步。

- 每一份关系对你来说可能都有用 / 2
- 乐于关爱朋友，才能感怀人心 / 5
- 交往中要分清真朋友和伪朋友 / 7
- 是小人还是君子，重点看本质 / 10
- 衡量一个人，最忌掺杂主观偏见 / 12
- 有时你所看到的只是一个表象 / 16
- 看人要看细节，但不可以点概面 / 19
- 并不是每个人都会真心为你着想 / 22
- 与人共事，还是留心一点才好 / 25
- 保护自己的阿喀琉斯之踵 / 28
- 10种不当行为，极易令人产生负面心理 / 31

## Part 02 学会察言观色，一眼将人看破

---

对所能接触到的各类人有一个准确的认识了解，这是人与人相互交往和建立关系的前提。

一个人，要想在复杂的人际关系中立于不败之地，就必须在最短的时间内看透他人，洞察他人深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法。

- 成事要先识人，识人方可成事 / 38
- 初次见面，就要对人心了解准确 / 40
- 掌握不动声色的直观识人法 / 42
- 全面观察，避免误交不可靠之人 / 45
- 解读表情，直视人物真实内心 / 48
- 读懂眼睛，就能挖出对方内心想法 / 52
- 每一种笑，都有它的深意 / 55
- 借助巧妙提问，引出真实答案 / 59
- 推销过程中的察言观色要把握到位 / 63
- 真诚与无义，利益面前见分晓 / 66
- 看清自私的人，远离自私的灵魂 / 68

## Part 03 话要用心去听，读懂弦外之音

---

人类的心思比任何动物都来得复杂，来得深沉。越是不经意的话，语意可能愈不单纯。

除了识人能力，领悟别人的弦外之音，也是人际交往的重要环节。话中有话，话外有话，是社交中常用的“高端说话策略”，听不出话中的意思和隐藏在背后的心理动机，后果会很严重，更别说要“攻心”了

对话的第一步从透视对方开始 / 72

很多人说话都藏着弦外之音 / 74

言为心声，学会从语言中听音辨意 / 76

让对方多说，才能“善解人意” / 80

从客套话中摸清对方心理活动 / 82

“礼貌”的背后可能隐藏着什么心理动机？ / 84



## Part 04 品鉴言行举止，解读行为密码

---

人的心理虽然神秘，但有一定规律，这一切都可以从他的行为中找到答案。

人的一切行为都是心理的映射，都能够反映出一个人的性格和想法，每一个微小的行为背后都有着丰富的意义。通过他人微妙的行为来分析心理，你就能看清自己周围形形色色的人。

- 言行举止不经意流露心迹 / 88
- 细品小动作，会有大收获 / 91
- 手揉眼睛：可能在睁眼说瞎话 / 95
- 手遮嘴巴：差点把真话说出来 / 97
- 握一握手，也能感知对方心理活动 / 98
- 在闲谈中不动声色了解对方 / 101
- 解读常把“我”挂嘴边的人 / 105
- 掌握对方“发牢骚”背后的心理信息 / 107
- 从谈心事中体察人物内心 / 109
- 从吵架来看一个人的本质 / 112
- 从酒后行为判断人物性格 / 116

## Part 05 掌握社交技巧，瞬间赢得好感

---

人与人的交往，实际上是人心与人心的交流。

能够在交往中掌握人性法则及心理规律，无疑会使你成功进驻对方心里。即使你们不能马上成为好朋友，最起码比陌生人更近一步，而这正是成为朋友的必经之路。

- 人情练达皆文章 / 120
- 快速缩短彼此心理距离 / 122
- 利用眼神打动他人的心 / 124
- 笑是俘虏人心的利器 / 129
- 人人都爱听夸赞的话 / 133
- 考虑对方情感才能顺利交流 / 135
- 激发心理共鸣，促进心灵沟通 / 137
- 委婉提醒才不会产生心理排斥 / 141
- 引诱对方对你产生心理信任 / 144
- 恰到好处地给人好处 / 146

## Part 06 品透领导同事，潇洒行走职场

职场就是江湖，职场人不仅要考虑别人的想法和心情，还要考虑大环境下各种人际效应。

职场很特殊，这里的人时而亲切时而冷漠，看似简单却又常常难以捉摸，这就是职场心理在起作用。掌握职场心理规律，按照规则做事，才不至于使自己陷入情、理、利“三难”的境地。

- 这样做，上司会打心眼里器重你 / 150
- 把脉各类上司，看人去下菜碟 / 154
- 保持距离，才不至令上司心里反感 / 160
- 没有上司不喜欢乐于服从的下属 / 163
- 工作越位，践踏了上司的被尊重心理需求 / 165
- 锋芒太露，上司的心里绝不会好受 / 168
- 不过分亲密，上司需要威严感 / 171
- 研究上司心思，与上司“心心相印” / 173
- 多角度、全方位甄别你的同事 / 176
- 同事之谊，要拿捏好心理距离 / 181
- 面对各类同事，采取相应交际策略 / 183
- 把好口风，别把秘密告诉“有心人” / 187
- 主动化解矛盾，修复心中间隙 / 190

## Part 07 化解社交敌意，处理冲突问题

每个人都会遭遇人际冲突，如何从心理上瓦解对方，化解冲突，是多数人都欠缺的能力。

应对冲突失败最大的危险在于，我们可能进入一个死胡同，发现无路可退，然后彻底放弃抵抗。有时候，我们做出让步的程度远远大于原先的心理底线，因为我们还没有学会如何有效地正确处理冲突，并引导它们往好的方向发展。

- 以对方心里受用的方式巧止干戈 / 194
- 糊涂，是一种心理迷惑与示弱 / 198
- 没错也认错，化解对方指责心理 / 201
- 掌握小人心理，避免招惹记恨 / 203
- 回敬一个幽默，谈笑间化解冒犯 / 206
- 以其人之道，还治其人之心 / 207
- 按住七寸，迫使对方心理屈服 / 211
- 绵里藏针，暗示实力进行心理震慑 / 215
- 适当沉默，以退为进的心理博弈 / 216
- 人心难测，警惕笑脸背后隐藏的刀子 / 219

## Part 08 运用灵活手法，完成完美说服

---

说服的根本就是一场心理博弈，说服的实质就是从心理上征服对方，达到自己的目的。

对于现代人来说，谁能够在有限的时间内，找到最合理的方法打动对方内心，用语言说服对方、控制周遭的一切，谁就能拥有非凡的影响力，搞定一切人际难题。如果说你能够顺利说服世界，你就能够顺利得到世界。

消除戒备心理，达到说服目的 / 222

抓住对方弱点，完成心理偷袭 / 223

通过善意威胁，给其心理警示 / 227

软硬双管齐下，达成心理劝导 / 228

借助好胜心理，巧施激将诡计 / 230

迎合心理喜好，善于对症下药 / 234

利用同情心理，获得上司相助 / 237

软磨兼之硬泡，令其心理崩溃 / 239

# Part 01

## 了解社交原理，做到知己知彼

交友暗藏许多法则，社交不只是会行动而已。

要想在社会上拥有更多朋友，就要在社会活动中占据主动。掌握社交原理，学会知己知彼，能够对社交法则了然于心，无疑是你实现良好社会交往的第一步。

## 每一份关系对你来说可能都有用

人际交往是人生中一笔巨大的无形财富，人际关系不好的人将一生与贫穷做伴。纷扰复杂的社会中，每个志在成功的人都需要找正、找准自己的关系，并且以得到一个重要关系为终生追求的目标，这个重要关系就是我们平时所说的“人脉”。

通过建立、维护人脉，人与人之间的交情便可以转化为一种办事能力，促进事业的发展。可以说，朋友关系即是一笔财富。

35岁是一个男人生命中的黄金时期，然而于正却在这个时候下岗了。在刚下岗的那段时间里，于正很是苦闷。他也想干一番事业，但没有积蓄，看着很多同龄人步步走高，于正不免有些沮丧，每天除了看些闲书就是到处会朋访友。由于人品好，心地善良，经常帮助朋友介绍对象，一对对互不相识的男女相爱成家，每当一个新的家庭组建起来时，于正便成了这个家庭的贵客，大家都对他赠钱以示谢意。这样，不但自己的收入不断增多，而且建立了庞杂的社会关系网。

有一次，他的银行账户上很奇怪的多了5万元，过后才知道，原来是一对新人为了感谢他的撮合，所表达的心意。这触发了他在

这个领域开家公司的念头。由于于正平时就很注重与他人的关系，所以口碑极好，经过数年努力，于正的公司获得了巨大成功。

人是高级的感情动物，注定要在群体中生活，而组成群体的人又处在不同的阶层。根据不同的人群特色，适当地进行感情投资，做一个成功的情感投资商，让别人欠你的情，你一定会得到丰厚的回报。

懂得存情的聪明人，平时就很讲究感情投资，讲究人缘，其社会形象是常人不可比的，所以遇到困难时，也就很容易得到别人的支持和帮助。

比尔先生喜得贵子，几天后却又愁眉不展。原来比尔和妻子葛莉亚都是教师，住的是租来的一间小阁楼，以前尚能维持，现在有了孩子再也不能凑合了。比尔决定自己盖房子，可哪来的地呢？再说买地也需要一大笔钱啊！

经过寻访，比尔看中了城南的一块放牧地。地是属于 92 岁的退休银行家尤先生的，他在那里还有许多土地，但从不出售。每次有人想向他买地时，他总是回答说，我答应那些农夫让他们来这里放牛。比尔知道要买这地很难，但还是决定碰碰运气。比尔来到尤先生的办公室，一切如想象中的一样，尤先生非常固执。但尤先生听到比尔姓盖瑟后，睁大了双眼，突然问了一句：你跟格罗弗·盖瑟可有联系？比尔说，他是我的祖父。

尤先生让比尔第二天再去他的办公室。第二天，事情出现了戏剧性的变化：尤先生不但态度非常和善，而且把城南 6 公顷土地全卖给了比尔，而且只卖 7.5 万美元，仅仅是市价的 1/3。原因只有一



个，比尔的祖父老盖瑟，在当地是一个人所共知的乐于助人、待人和善、正直不阿的农夫。

比尔的祖父老盖茨与当地其他人的关系都非常好，形成了良好的声誉，而这就是一种变相的财富，因为这种财富远超过金钱本身，所以才可以让比尔只花了很少的钱就买了那块土地。这件事情表面上看是尤先生把土地廉价处理给比尔，实则是比尔的祖父已经预付了大部分的“金钱”。

在商界，非常成功的商人都非常注重维持与他人的友谊，因为他们知道，这才是获取财富的关键所在，所以他们很注意在同行中树立自己的威信，很注意去拓展自己的关系圈。

在本文开头所讲的那个例子，于正尽管暂时失业了，但是财富依然滚滚而来，反而比他以前工作时要挣得多，就是因为于正总是热心帮助他人，与他人的关系非常好。

由此可见，真正通向富足的道路，是珍惜我们身边相遇的每一个人，珍惜我们身边每一份的关系，有时它会给你带来意想不到的收获。