

心理学与 社交技巧

情商、智商、社交商 帮你提升个人吸引力
职场、情场、名利场 助你拓宽人际关系网

王丽晶（知名心理作家）著 京师心智（专业心理教育机构）组编

全新升级版

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

心理学与 社交技巧

情商、智商、社交商 帮你提升个人吸引力
职场、情场、名利场 助你拓宽人际关系网

王丽晶（知名心理作家）著 京师心智（专业心理教育机构）组编

全新升级版

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. —2版. —北京:
中国法制出版社, 2017.9

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 8764 - 1

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 (2017) 第 193087 号

责任编辑: 薛强 (editor_xue@163.com)

封面设计: 周黎明

心理学与社交技巧

XINLIXUE YUSHEJIAO JIQIAO

著者/王丽晶

经销/新华书店

印刷/北京海纳百川印刷有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16 开

版次/2017 年 9 月第 2 版

印张/18 字数/288 千

2017 年 9 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 8764 - 1

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 - 66038139

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)

王丽晶

知名作家，国家三级心理咨询师，获得应用心理学学士学位。

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

从习惯性动作看性格 / 010

通过细节识谎言 / 014

从兴趣爱好看志向 / 019

聊宠物试探心地 / 023

从签名看处世态度 / 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

适当地敞开心扉 / 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，就会立刻变成石头。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，偷窃率大大降低。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，便不敢进入商店内；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，女性要是那个男性没有好感，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。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