

2 SHEJIAO XINLIXUE

生活中的心理学系列丛书

(浙江大学心理学博士)
朱月龙◎主编



社 交

心理学

心理学让你充满智慧 社交学让你左右逢源

一个人的成功，15%靠专业知识，80%靠和谐的人际交往。

——卡耐基

社交处世必须讲究策略，心理学能够助你一臂之力。社交是一门艺术，每个人都是艺术家。掌握人的细微心理，举手投足间，让你尽显卓越风采，成就辉煌人生。

海潮出版社



SHEJIAO
XINLI XUE

生活中的心理学(第2卷)

第2卷



心理学

心理学与我们的生活 社会交往与心理健康

作者：[美] 詹姆斯·M. 霍根

译者：[中] 李金

ISBN 7-309-04888-2

定价：35.00元

ISBN 7-309-04888-2

定价：35.00元

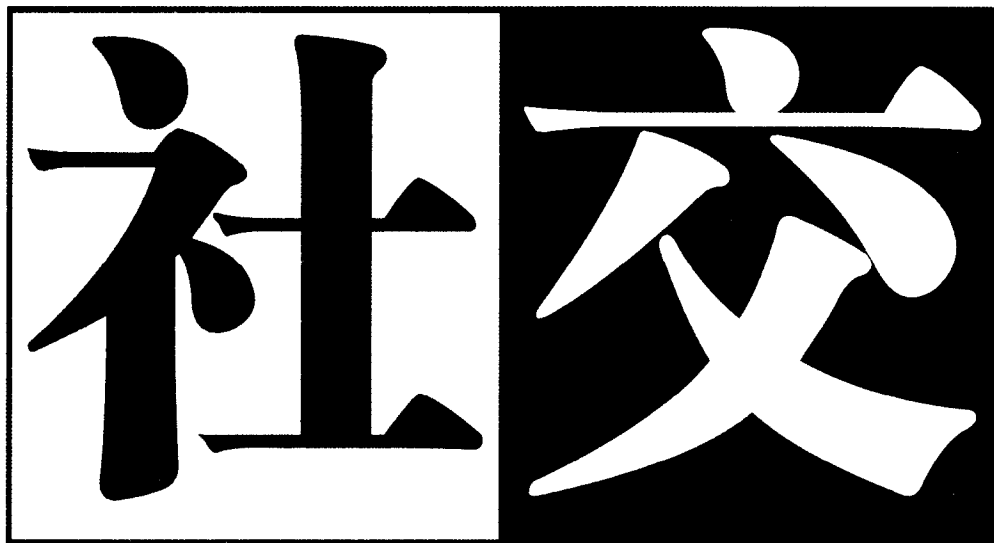
2 SHEJIAO XINLIXUE

生活中的心理学系列丛书

(浙江大学心理学博士)

朱月龙 主编

刘洋 刘影 编著



心理学

心理学让你充满智慧 社交学让你左右逢源

一个人的成功，15%靠专业知识，80%靠和谐的人际交往。

——卡耐基

社交处世必须讲究策略，心理学能够助你一臂之力。社交是一门艺术，每个人都是艺术家。掌握人的细微心理，举手投足间，让你尽显卓越风采，成就辉煌人生。

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

社交心理学/朱月龙主编.—北京:海潮出版社,

2007.2

ISBN 978-7-80213-339-6

I.社... II.朱... III.人间交往-社会心理学

IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 015051 号

社交心理学

朱月龙 主编

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码:100841)

北京市荣海印刷厂印刷装订

开本:710 毫米×1000 毫米 1/16 印张:13.75 字数:280 千字

2007 年 3 月第 1 版 2007 年 3 月第 1 次印刷

印数:1-10000 册

ISBN 978-7-80213-339-6

定价:25.80 元



作者简介：

.....

朱月龙，1965年生，1989年获得浙江大学心理学硕士学位，2005年在浙江大学攻读博士学位。现任苏州大学心理学系副教授，硕士生导师，应用心理研究所副所长。

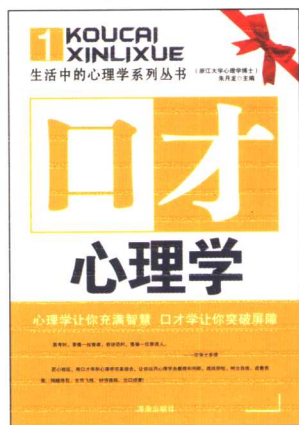
朱月龙教授的教学深受学生的欢迎，另外在学术研究、写作方面也卓有成就。其主要研究方向为学生心理健康教育、员工心理健康和援助、企业管理心理学。

出版主要著作有：《小学生心理健康教育》、《小学生素质发展评估研究》、《人才招聘与应聘》、《心理健康全书》、《人一生必须突破的心理障碍》等。

朱月龙教授强调，心理学要学以致用，只有实用的心理学才是老百姓真正需要的。

.....

SHEJIAO
XINLIXUE



责任编辑：魏然

封面设计：

创品牌
Mb13381106363

袁剑锋(北京)品牌设计机构

前言

拿破仑·希尔说：“有魅力的人，人人都爱和他交友。和有魅力的人相处总是愉快的。他好像雨后的太阳，能驱除昏暗，人人都乐于为他做事。一个人能否成功与他的个人魅力有密切的关系，那些能够成功创造财富的人往往拥有招财进宝的个性。良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。”

是的，一个人的人格魅力同他的智力、受教育程度一样，与他的前途息息相关。生活中有许多能力一般，但在交往中举止优雅、魅力十足的人，比起那些聪明而博学的人来，往往能更快地获得晋升，甚至于把那些头脑聪明、才华卓越的人远远地抛在了后面。这是为什么呢？就如本杰明·富兰克林所说，成功的第一要素就是要懂得如何缔结好人缘。也就是说，一个人的成功，良好的人缘是必备条件。

在我们周围不乏相貌堂堂，胸怀大志，才华横溢之人，然而他们却始终郁郁不得志。原因就是他们不擅长于人际交往，不知道建立一道人缘脉络对自己成功的重要性。

那么，我们怎样才能缔结好人缘呢？要知道人际关系是一门奥妙无穷的处世艺术，一个人在与他人建立好人缘的过程中，有一个重要的问题值得注意，就是交往的心态。

一个良好的、不偏离生活规律的健康心态，是人们进行广泛社交活动的前提。但人性百态，各有迥异，各种不良的心态都会影响交往的效果：

有些人性格开朗，大大咧咧，做什么都一副无所谓的样子；

有些人性格内向，不善辞令，束手束脚难以行动；

有些人心胸狭隘，嫉妒心强，容不得他人强过自己；

有些人有自卑心理，在社会交往中办事无胆量，习惯于随声附和；

有些人言语尖刻、态度孤傲、高视阔步，致使别人不敢接近；

有些人把与他人的交往当作是逢场作戏，思想上玩世不恭；

有些人猜疑心强,爱用不信任的眼光去审视他人和看待事情,捕风捉影、自找烦恼,害人害己;

有些人爱与别人抬杠,以此来标新立异,这种逆反心理,使他模糊了是非曲直的界限;

有些人排他心理极强,抱残守缺,拒绝拓展思维,只在自我封闭的小空间内兜圈子;

有些人认为交朋友的目的就是为了“互相利用”,因此,他们只结交对自己有用、能给自己带来好处的人,而且常常是“过河拆桥”、目光短浅。

以上这些戴着有色眼镜的目光,是心理状态不佳或心理障碍的反应,拥有这些心理状态会在交往中形成隔膜和屏障,在一定程度上阻碍了人们的正常交往与社会适应,这是人际交往中必须克服的不良因素。

美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中指出:“在一年内失去工作的4000名职工中,只有400人即总数的10%是因为不能胜任工作而被开除的,其余的90%则是因为不能很好地处理人际关系而被解雇。”

因此,要想缔结好人缘,就一定要有一个良好的心态,让自己成为一个富有魅力、人人喜欢的人。要想获得成功,就一定要用富有魅力的人格去营造一个良好的人际关系网,让自己的人生在左右逢源的交往中走向辉煌!

编者

目 录

第一章 善交际让你事半功倍

- 人缘是最大的财富 / 3
- 什么是人缘生态位 / 5
- 打造你的人缘机遇 / 8
- 用诚心打通人缘脉 / 11
- 经营关系互惠双赢 / 14

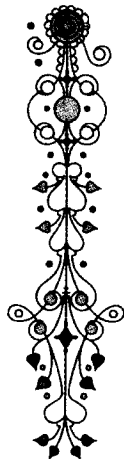
第二章 抓细节让你魅力十足

- 注意细节赢得他人好感 / 19
- 仔细观察满足他人心理 / 21
- 完善性格获得对方认同 / 22
- 散发魅力赚得无穷财富 / 25
- 使用幽默调节交际情绪 / 27
- 乐于倾听赢得对方信任 / 30
- 学会宽容让处事更明智 / 32
- 付出真心换取深厚感情 / 33
- 自我调侃获得众人拥护 / 35

第三章 妙技巧让你如鱼得水

- 拐弯抹角保护自己 / 41
- 善于赞赏取悦人心 / 43
- 善兜圈子含蓄表达 / 46

【目
录】



适当时机主动逢迎 / 48

适可而止言多必失 / 50

礼多不怪心胸豁达 / 52

与世无争游刃有余 / 54

第四章 善经营让你左右逢源

满足他人需求 / 59

主动营造气氛 / 61

展现迷人笑脸 / 63

异性交往秘诀 / 66

记住他人名字 / 68

别恐惧陌生人 / 72

将共性融为一体 / 76

第五章 细观察让你八面玲珑

看人识人观礼仪 / 81

全面阅人有方法 / 83

细心洞察身边人 / 87

阴沉之人多提防 / 90

精英人物多笼络 / 93

扬长避短用专家 / 96

通过眼神识人心 / 98

第六章 重关系让你通行无阻

曲折委婉提出建议 / 105

不即不离恰到好处 / 107

绝不盲从更显魅力 / 110

避免发生正面冲突 / 112

学会试探心里有底 / 114

过分聪明即是愚蠢 / 117



提醒失误要有技巧 / 119

调解矛盾要有手段 / 120

第七章 重人情让你处处领先

做好事要适可而止 / 127

坦然面对飞来诬陷 / 128

丈量人情把握尺度 / 131

交友苛求缺少朋友 / 133

守信才能获得更多 / 135

怎样解除妒忌困惑 / 138

不尊不卑交往有术 / 143

眼光豁达拒绝平庸 / 146

善于交往保持乐观 / 150

第八章 好形象让你满面春风

如何塑造自我形象 / 155

留下良好第一印象 / 158

气质来自心理素质 / 161

微笑拥有神奇力量 / 164

女性如何装扮更和谐 / 168

男士如何着装才得体 / 171

第九章 懂艺术让你婚恋美满

适当保留有利于婚姻 / 177

与女性融洽相处之术 / 179

情绪不要被异性左右 / 182

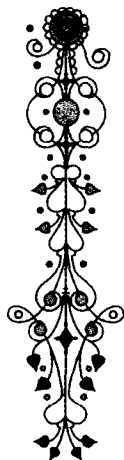
巧妙化解夫妻间的矛盾 / 184

异性交往松弛要有度 / 186

如何与现代男性相处 / 188

如何让恋人接受不满 / 192

目 录



第十章 躲误区让你一路阳光

克服交往坏习惯 / 199

玩笑要注意分寸 / 203

避免说话的误区 / 205

名利心理的误区 / 207

企业的用人误区 / 209

警惕欲望的误区 / 211

第一章

善交际让你事半功倍



人缘是最大的财富

哈曼·托勒是美国斯迈尔公司总裁，因为长期承包那些大电器公司的工程，他对这些公司的重要人物常常施以小恩小惠来拉近关系。他不仅对公司要人进行感情投资，对一些年轻职员也同样殷勤款待。

哈曼总裁并非无的放矢。事前，他总是想方设法地找到电器公司的每一位员工资料，对他们的学历、人际关系、工作能力和业绩，作一次全面的调查和了解。当认为有些员工可能在公司大有作为，以后会成为该公司的决策人物时，不管他有多年轻，都能得到哈曼先生的尽心款待。

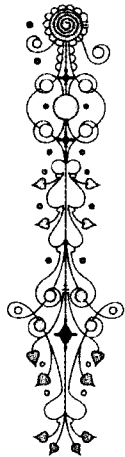
哈曼总裁这样做的目的，是为日后获得更多的利益做准备。他明白，十个欠他人情债的人，有九个会给他带来意想不到的收益。他现在做的是亏本生意，但日后定会利滚利地收回。

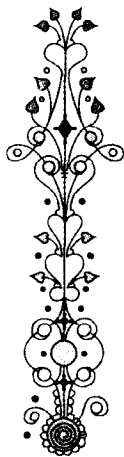
所以，当自己所看中的某位年轻职员晋升为科长时，哈曼会立即跑去庆祝，赠送礼物，同时还邀请他到高级餐馆用餐。年轻的科长往往对他的这种盛情款待倍加感动，心想：我从前从未给过这位老板任何好处，并且现在也没有掌握重大交易决策权，这位老板真是平易近人的大好人。这样，在无形之中，这些年轻的科长自然产生了感恩图报的想法。

而在对方受宠若之际，哈曼总裁会说：“我们企业能有今日，完全是靠贵公司抬举。因此，我向你这位优秀的职员表示谢意，这也是应该的。”这样说的用意是不想让这位职员有太大的心理负担。

而有朝一日，这些职员晋升至公司的重要职位时，肯定还记着哈曼的恩惠。事实证明也是如此。在竞争十分激烈的生意场上，许多承包公司倒闭的倒闭，破产的破产，而哈曼的公司却生意兴隆，一个重要原因就是由于他平常注重感情投资。他知道“人缘脉”就是重要的财富资源。

哈曼·托勒在求人时确实有着长远的目光，他懂得慧眼识英雄，懂得有目标地进行感情投资。一次性的感情投资是远远不够的，好关系的建立不





是一朝一夕就能做到,必须从一点一滴入手,依靠平日的积累。从心理学角度说,人们在接受他人恩惠的时候,往往会产生感恩的心理。这种心理促使人们感恩图报,去帮助有恩于自己的人。

古人说:“积土成山,风雨兴焉,积水成渊,蛟龙生焉。”所以,只有通过不断地构建和巩固,人缘才能广阔,人际关系才能牢固。有了这样“铁”的关系垫底,事业何愁不成功!

有一位任职于某外资企业的李先生,总是把他的客户细心分类编排,按时间、地点与生意上的往来,随时邮寄明信片,表达各种不同的信息,让客户注意到他的存在与关心。他知道文字迥异于声音,它不会瞬间即逝,比电话、当面晤谈等都从容得多,让人有更广阔的空间来施展。他就是用这种方式来结交人缘的。

在法国有一本《小政治家必读》的书,书中教导那些有心在仕途上有所作为的人,必须起码搜集 20 个将来最可能要做总理的人的资料,并把它背得烂熟,然后有规律地、按时去拜访这些人,和他们保持较好的关系。这样,当这些人中的任何一个当起总理来,自然就容易记起他,自然会对他的人生有莫大的帮助。

这种手法看起来不大高明,但是非常合乎现实。一本政治家的回忆录中提到:一位被委任组阁的人受命伊始,心情是很焦虑的。因为一个政府的内阁起码得有七八位甚至更多的部长级人物,如何去物色这么多的人,这的确是一件难事,因为被选的人除了有适当的才能、经验之外,最要紧的一点,就是“和自己有些交情”。从这点,亦可以看出人缘的重要性。

人缘对现代人而言,似乎成了成功与否的最大关键,因为谁也无法预知自己的下一步如何。工作上的协助,生活中的资助,团队间的互助,就连最简单的小事,也可以看出一个人的“人缘”好坏!譬如:小王对小张说:“最近想买一台计算机,可是我也不太懂要买什么等级的,市面上种类又多,真不知要从何下手。”于是小张说:“我有一个朋友在卖计算机,他自己对计算机也很熟悉,要不要我帮你介绍认识?也许可以给你一些建议。”小王回答:“那真是太好了!这样我就不用担心买不到合适的计算机了。”从这个例子可看出,人缘确实是一种资源。

一个人无论有多么卓越的智慧,都离不开人缘关系。为什么有的人在

朋友、同事、单位的圈子里能出人头地,成为不可缺少的瞩目人物?而在另外一个地方却默默无闻,甚至于被扫地出门?原因就在于各人有各人的人缘网,但假如缺乏交往智慧的素质和勇气,那就无济于事了。

【交往心理点评】

“积土成山,风雨兴焉,积水成渊,蛟龙生焉。”只有通过不断地构建和巩固,人缘才能广阔,人际关系才能牢固。有了它这样“铁”的关系垫底,事业何愁不成功!

什么是人缘生态位

格乌司原理说,一个物种只有一个生态位,但并不排斥其他物种的侵占。如一山不容二虎,并不是说东山的老虎不能到西山,老虎饿了哪里都能去,不过去了就会发生一场生死搏斗,这种现象在商界叫市场竞争。

竞争是大自然的生存规律,正如一个童话故事所说的:非洲大草原的动物,太阳出来,它们就开始奔跑。

这时,狮子的妈妈在教育孩子:“孩子你必须跑得快一点,再快一点,你要是跑不过最慢的羚羊,你就得饿死。”

但与此同时,在另一场地上,羚羊妈妈也在教育自己的孩子:“孩子,你必须跑得快一点,再快一点,如果你不能比跑得最快的狮子还要快,你就要被它们吃掉。”

企业的产品在刚开始进入某个特定市场时,往往没有竞争对手,形成原始生态位或竞争前生态位或虚生态位。但是,只要市场是开放的、均衡的,很快就会有其他竞争者大举进入该市场,形成生态位的部分重叠。如果市场容量极大,大家尚能暂时相安无事,但随着市场份额的相对缩小,竞争就会日趋激烈。所以,企业无论大小强弱,都要像狮子与羚羊一样训练快速奔跑,否则,就会弱肉强食——被饿死或被吃掉。

