

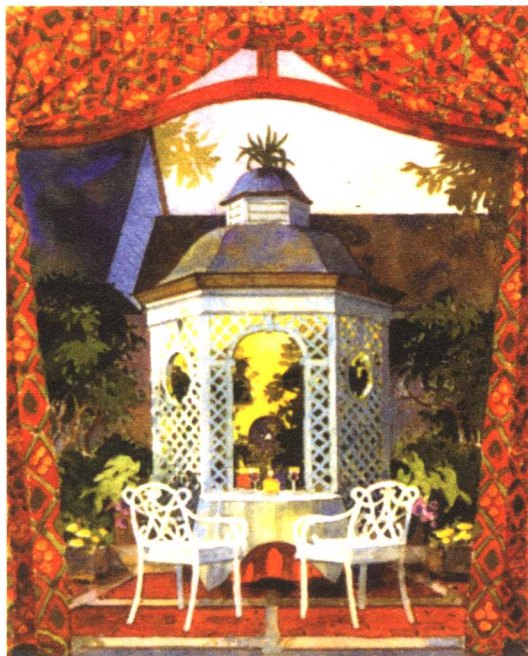
PSYCHOLOGY
CHANGES YOUR LIFE

交际应酬与为人处世中的心理策略

社交要读心理学



· 人际关系与心理，社交中的心理效应与定律，社交障碍的自我调节，体察人心，了解交际对象，如何让自己受人欢迎，巧妙化解社交中的难题，社交口才与心理，社交形象与心理，社交礼仪与心理



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

牧之 张霞/主编

社交要读心理学

心理学与你
的生活系列

牧之 张震 主编

交际应酬与为人处世中的心理策略

新世界出版社



图书在版编目(CIP)数据

社交要读心理学:交际应酬与为人处世中的心理策略/
牧之,张震主编. —北京:新世界出版社,2007.1

ISBN 978-7-80228-251-3

I.社... II.①牧...②张... III.人际交往—社会心理学 IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 160823 号

社交要读心理学

策 划:兴盛乐书刊发行有限公司

主 编:牧 之 张 震

责任编辑:罗平峰 孟令飞 张民捷

封面设计:红十月工作室

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话: +86 10 6899 5424 6832 6679(传真)

发行部电话: +86 10 6899 5968 6899 8705(传真)

本社中文网址: www.nwp.com.cn

本社英文网址: www.newwold-press.com

本社电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306

印 刷:保利达印务有限公司

经 销:新华书店

开 本: 680×960 1/16

字 数: 382 千字 26.625 印张

版 次: 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80228-251-3

定 价: 36.00 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

社交要读心理学

当你打开这本书，心灵的改变就已经开始——

在过去的2500年中，人类渴望揭开广大而幽眇的心理世界的面纱。在节奏越来越快的现代社会，人们越来越渴望认识最熟悉的陌生人——自己。

人性恶？人性善？思想来自何方？人类拥有自由意识吗？凡此种种，都是人类希望了解的。何谓美？何谓丑？幸福来自何方？你我能够主宰自己的生活吗？所有的疑问，都困扰着现实中的人们。什么是强大？什么是弱小？力量来自何方？平凡的人可以改变自己的命运和生活吗？一切的一切，都可以在自己的内心找到答案。

本套丛书是为非专业人士准备的心理学普及性系列读物，运用通俗、简练的语言，结合大量的实例，从如何理解人的心理入手，深入浅出地讲解了与个人健康、社会现象、组织运营、人际关系、自我情绪控制等相关的心理学知识，内容几乎涉及到了生活的所有层面，是一套难得的实用心理学好书。

心理学与你的生活系列第一辑包括5卷分册：

1. 《成功要读心理学》
2. 《管理要读心理学》
3. 《社交要读心理学》
4. 《健康要读心理学》
5. 《婚恋要读心理学》

主编简介

牧之，心理学专业硕士毕业，先后从事杂志编辑、潜能开发、心理医生等职业，发表心理励志类作品近100万字，现居北京。

张震，毕业于北京师范大学，多年来潜心于教育学、心理学理论与实践研究，曾在《教育科学原理与实践》、《学前教育研究》、《行为科学》等刊物发表论文数十篇。

主	编：	牧 之	张 震	
编	委：	陈开仁	罗 宾	赵凡禹
		云牧心	盛 乐	翁海燕
		朱 彤	万 薇	

策划编辑：兴盛乐书刊

投稿邮箱：bookwelcome@sohu.com

责任编辑：罗平峰 孟令飞 张民捷

封面设计：红十月设计室  RED OCTOBER STUDIO
13901105614
hongshiyue@vip.sina.com



卷首语

最近社会上涌动着一股关注心理学的热潮,在报刊杂志、电视媒体和我们的耳边经常都会出现“心理学”这个名词。然而我们发现大街小巷风靡一时的似乎只是各种各样的心理测试和对因心理危机而引发的自杀、抑郁、变态等“热点”事件的媒体关注,而这并非完全科学意义上的心理学。诚然,那些基于心理学常识的小测试往往带给我们意想不到的惊喜,为我们的生活增添不少乐趣,然而娱乐并不是心理学的主题;那些自杀、变态狂之类的新闻报道往往可以给普通人带来好奇心的满足,为媒体机构吸引更多的读者和收视人群,然而疾病心理学也只是心理学广阔研究领域中的一个分支。就心理学本质而言,它是一门帮助我们正确处理认知与行为、自身与环境、工作与人际关系等问题的实践科学。

目前,在欧美等发达国家特别是在以强调应用科学而著称的美国,心理学作为一门实践科学被摆在了相当重要的位置上,并已经渗透到了政治、经济、军事、疾病康复、日常生活等方方面面。在这些国家,不仅是公众人物,几乎所有的人都对心理学抱有浓厚的兴趣。在欧美国家的大小书店里,都有很多心理学方面的手册出售,这些为非专业人士准备的小册子从如何理解人的心理入手,深入浅出地讲解了与社会现象、组织运营、人际关系、自我情绪控制等相关的心理学知识,几乎涉及到了生活的所有层面。

遗憾的是对于那些与日常生活关系密切的心理学现象的研究以及心理学常识的推广普及,在今天的中国尚未得到应有的重视。笔者和专业圈内的几位志同道合者,希望能在此方面有所作为,为社会的进步和心理学知识的传播做出力所能及的贡献。

我们试图用通俗的语言向大家介绍与工作和生活密切相关的心

II

社交要读心理学——交际应酬与为人处世中的心理策略



理学常识、法则以及正确观察事物、思考问题、认识自我的方法。按照较大的类别划分,我们首先编写了《成功要读心理学》、《健康要读心理学》、《管理要读心理学》、《社交要读心理学》、《婚恋要读心理学》,分别从个人励志与自我超越、身心健康与心理调节、管理与工作、人生与社交、情爱与婚姻及家庭五个广受关注的角度形成了一个图书系列。如果今后有新的设想和题材,将会为本系列增加新的品种。

编者们在写作中力求角度平实、叙述生动、事例丰富、方法实用,真诚地希望能带给读者朴实无华而心有灵犀的阅读感受,也真诚地盼望本书能带给每一个人幸福美满、和谐圆通的人生!愿望是良好的,但水平是有限的,不当之处,敬请读者诸君指正。

牧之

2007年1月

目 录

第一章 人际关系与心理

- 第1节 什么是人际关系 /1
- 第2节 人际关系的心理影响因素 /1
- 第3节 人际交往的心理原则 /3
- 第4节 人际交往的心理需求 /6
- 第5节 人际关系的自我诊断 /9
 - ◎ 人际关系综合量表 /9
 - ◎ 人际交谈能力专项测试 /12
 - ◎ 人际关系倾听能力专项测试 /13
 - ◎ 社交恐惧症测试 /14

第二章 社交中的心理效应与定律

- 第1节 首因效应——第一印象是长期交往的基础 /17
- 第2节 近因效应——最新的认识会掩盖了以往的评价 /18
- 第3节 晕轮效应——为什么会“以偏概全”、“爱屋及乌” /18
- 第4节 刻板效应——北方人一定会性情豪爽、胆大正直吗 /19
- 第5节 定势效应——为什么总会用“老眼光”看“新问题” /19
- 第6节 投射效应——为什么会“以小人之心度君子之腹” /20
- 第7节 自我暴露定律——自我暴露有时是给人好感的前提 /20
- 第8节 互惠定律——得到别人的好处后,会感到有回报的义务 /22
- 第9节 相似定律——我们会因为对方和我们相似而喜欢对方 /24
- 第10节 互补定律——我们会喜欢与自己形成互补的人 /25
- 第11节 相互吸引定律——我们通常喜欢那些也喜欢我们的人 /27
- 第12节 皮格马利翁定律——热切期望的事总会发生 /28
- 第13节 攀比定律——人们喜欢模仿和攀比别人 /30
- 第14节 以貌取人定律——人们会对容貌美的人更有好感 /32



- 第15节 邻里定律——邻近的人会对我们形成某种感染 /34
- 第16节 情感与理性宣传定律——在宣传中有时诉诸情感更有效,有时诉诸理性更有效 /35
- 第17节 单面和双面宣传定律——单面和双面宣传各有利弊 /37
- 第18节 心理控制定律——当不能直接改变他人时,可以通过间接地控制别人以达到自己的目的 /39
- 第19节 交往适度定律——对别人过好,有时会对己不利 /41
- 第20节 欲扬先抑定律——先贬后褒、先抑后扬,易得人好感 /43
- 第21节 情感征服定律——情感有时比利益更能打动人心 /44
- 第22节 换位思考定律——设身处地理解别人能给人好感 /46
- 第23节 交际氛围定律——营造交际氛围有利于交际成功 /48
- 第24节 讨厌完美定律——完美的人不如有点缺点的人可爱 /49
- 第25节 异性定律——两性在一起与同性在一起有很多不同 /51

第三章 社交中的心理应对(一)——社交障碍的自我调节

- 第1节 如何克服腼腆 /53
- 第2节 如何克服嫉妒 /54
- 第3节 如何克服猜疑 /56
- 第4节 如何克服偏见 /57
- 第5节 如何改变消极思维 /58
- 第6节 如何远离社交恐惧症 /60
- 第7节 如何战胜孤独 /61
- 第8节 如何克服社交中的庸俗习气 /63
- 第9节 怎样杜绝社交中的轻率态度 /64
- 第10节 如何控制社交中的情绪波动 /64

第四章 社交中的心理应对(二)——体察人心、了解交际对象

- 第1节 社交高手必善体察人心 /66
- 第2节 了解、尊重、迎合:对待他人的三种态度 /67
- 第3节 培养社交中观察人的能力 /68
- 第4节 听其言、观其行、察其心 /70
- 第5节 观察人的眼睛——眼神里的心理学 /73

- 第6节 观人术——古代先贤观察人的原则和方法 /77
- ◎ 《人物志》:观察人的八种方法 /78
 - ◎ 《六韬》:看透人本心的八种方法 /80
 - ◎ 管仲:观人、用人的十二条准则 /82
 - ◎ 观察人的三大原则 /86
- 第7节 通过性格了解交际对象 /88
- 第8节 根据交际对象的类型改变交际策略 /92
- 第9节 如何从细节观察男人——读懂男人的行为与体态 /95
- ◎ 三种距离看男人 /95
 - ◎ 如何从举止看男人 /96
 - ◎ 如何从衣着看男人 /98
 - ◎ 如何从走姿看男人 /99
 - ◎ 如何从颜色看男人 /101
 - ◎ 如何从酒桌上看男人 /103
 - ◎ 如何从选酒看男人 /104
 - ◎ 如何从吃相看男人 /106
 - ◎ 如何看吻识男人 /107
 - ◎ 如何看鞋识男人 /109
 - ◎ 如何看袜识男人 /111
 - ◎ 如何看包识男人 /113
 - ◎ 如何从吸烟习惯看男人 /114
- 第10节 如何从细节观察女人——读懂女人的行为与体态 /115
- ◎ 如何从小动作看女人的心理 /115
 - ◎ 如何从打电话的姿势看女人对金钱的态度 /117
 - ◎ 如何从坐姿看女人 /118
 - ◎ 如何透过口红看女人 /120
 - ◎ 如何从服饰色彩看女人心 /121
 - ◎ 如何从发型看女人 /122
 - ◎ 如何透过兴趣看女人 /123
 - ◎ 如何从鞋看女人 /126
 - ◎ 如何透过泳装看女人心理 /129
 - ◎ 如何读懂女人的无声语言 /131
 - ◎ 如何从提包看女人的性格与心理 /134
 - ◎ 如何从饮食方面看女人的性格与心理 /135
 - ◎ 如何从笑声看女人的性格与心理 /138



第五章 社交中的心理应对(三)——如何让自己受人欢迎

- 第1节 怎样的人受人欢迎 /140
- 第2节 让别人感觉你“很成功”的社交技巧 /141
- 第3节 让别人感觉你“可以信赖”的社交技巧 /144
- 第4节 让别人认为你“做事很积极”的社交技巧 /152
- 第5节 让别人感觉你很有才干的社交技巧 /158
- 第6节 增加与他人的亲密感的社交技巧 /170
- 第7节 增强你的幽默感的社交技巧 /179
 - ◎ 具有幽默感的人受人欢迎 /180
 - ◎ 怎样培养幽默感 /181
 - ◎ 可以形成幽默、带来笑声的话 /182
- 第8节 获得他人好感的社交技巧 /185
- 第9节 受领导欢迎的社交技巧 /189
 - ◎ 领导欢迎什么样的下属 /189
 - ◎ 与不同类型领导相处的社交技巧 /193
 - ◎ 坦诚接受领导批评的社交技巧 /196
- 第10节 受同事欢迎的社交技巧 /198
 - ◎ “微妙”的同事关系 /198
 - ◎ 学会与同事打交道 /199
 - ◎ 面对各类同事游刃有余 /205
- 第11节 受亲属欢迎的社交技巧 /209
- 第12节 受邻里欢迎的社交技巧 /211

第六章 社交中的心理应对(四)——巧妙化解社交中的难题

- 第1节 如何选择社交的地点 /215
- 第2节 如何选择社交的时间 /216
- 第3节 如何巧妙地拒绝别人 /217
- 第4节 如何面对别人的指责 /219
- 第5节 如何向别人道歉 /221
- 第6节 如何避免争吵 /223
- 第7节 如何得体地指出别人的缺点 /224
- 第8节 如何批评别人 /225

- 第9节 如何挽回友情 /227
- 第10节 如何解除误会 /228
- 第11节 翻脸后如何重修旧好 /229
- 第12节 面对不必要的邀请如何应答 /230
- 第13节 怎样劝架才有效 /231
- 第14节 学会示弱——消除他人不满和嫉妒的妙方 /232
- 第15节 怎样安慰别人——做雪中送炭的人 /233
- 第16节 怎样对付“揭短” /234
- 第17节 如何化干戈为玉帛 /236
- 第18节 如何面对别人的讥讽 /237

第七章 社交口才与心理

- 第1节 称呼得体 /239
- 第2节 寒暄得当 /241
- 第3节 如何做自我介绍 /243
- 第4节 介绍他人应注意的问题 /244
- 第5节 社交场合的常用语 /246
 - ◎ 学会使用“万能语” /246
 - ◎ “对不起”的神效 /247
 - ◎ “谢谢”并非客套话 /248
 - ◎ 对他人的道谢要答谢 /249
- 第6节 说话要注意方法 /250
- 第7节 如何进行自我辩解 /251
- 第8节 如何赞美别人 /252
- 第9节 怎样知己知彼 /254
- 第10节 投其所好的妙处 /255
- 第11节 和陌生人交谈的社交口才 /257
 - ◎ 消除说话时的恐惧感 /257
 - ◎ 善于言辞 /257
 - ◎ 让眼睛说话 /258
- 第12节 社交口才中的“问”与“答” /259
 - ◎ 适时反问的技巧 /259
 - ◎ 高超的问话技巧 /261



◎ 对答如流的奥秘 /262

◎ 巧妙的插话技巧 /265

第13节 社交口才的实用技巧 /267

◎ 开好头的窍门 /267

◎ 说话要注意前提 /268

◎ 语气要明快 /269

◎ 注意“停顿” /269

◎ 少说“我”多说“你” /270

◎ 不要排除他人 /270

◎ 与人谈话十忌 /271

◎ 礼貌中断对方谈话的技巧 /271

◎ 言谈中“俘虏”对方的诀窍 /272

◎ 有意说错话 /273

◎ 让你的语言富有哲理 /274

◎ 引用典故要恰当 /275

第14节 社交口才的专项技巧 /277

◎ 提意见的说话艺术 /277

◎ 批评别人的说话方式 /277

◎ 向人道歉的说话方式 /278

◎ 开玩笑的“规则” /278

◎ 拒绝闲聊四法 /279

◎ 打电话的艺术 /279

◎ 聊天要聊出名堂来 /280

◎ 求借的语言技巧 /282

◎ 讨债的语言更要讲究 /283

◎ 请将不如激将 /284

第八章 社交形象与心理

第1节 塑造个人社交形象的基本要求 /286

◎ 保持仪表整洁 /286

◎ 注意重要的细节 /287

◎ 做到简约、大方 /287

第2节 形象来自仪态美 /288

◎ 手姿美 /288

	◎ 站姿美 /289
	◎ 坐姿美 /290
	◎ 走姿美 /291
	◎ 行为举止美 /292
第3节	形象来自造型美(一):发型 /295
	◎ 发型与脸型 /295
	◎ 发质与发型 /297
	◎ 穿着与发型的搭配 /298
	◎ 发型与身材的搭配 /298
第4节	形象来自造型美(二):妆型 /299
	◎ 为什么需要化妆 /299
	◎ 了解五官皮肤的特点 /301
	◎ 化妆需注意四要素 /301
	◎ 面部化妆的基本方法 /302
	◎ 面部肌肤的清洁 /304
	◎ 不同脸型的化妆技巧 /306
	◎ 淡妆的使用场合 /307
	◎ 时尚妆与古典妆 /308
	◎ 香水与香型 /309
第5节	形象来自造型美(三):鼻型 /310
第6节	形象来自造型美(四):唇型 /311
	◎ 唇部的养护 /311
	◎ 优美唇型的描画及修饰 /312
	◎ 男子唇部妆饰 /314
第7节	形象来自造型美(五):眼型与眉型 /314
	◎ 脸型与眉型 /314
	◎ 眼型与眉型 /316
	◎ 画眉的步骤与技巧 /316
	◎ 缺陷眉型的修饰 /317
	◎ 睫毛的修饰 /318
	◎ 画眼影的技巧 /319
	◎ 用眼影掩饰眼型的缺陷 /320
	◎ 男子双眉修整 /322
第8节	形象来自服饰美(一):原则篇 /323



- ◎ 服装提升形象的基本原则 /323
- ◎ 商务着装的TPO原则 /324
- ◎ 服饰色彩及寓意 /326
- ◎ 服饰种类概述 /328
- ◎ 西方传统礼服 /330
- ◎ 鞋袜的穿着原则 /331
- ◎ 选戴帽子的原则 /332
- ◎ 选戴手套的原则 /334
- ◎ 选戴围巾的原则 /335
- ◎ 选戴眼镜的原则 /335
- ◎ 选用提包的原则 /336
- ◎ 项链的佩戴 /337
- ◎ 耳环的佩戴 /339
- ◎ 戒指的佩戴 /340
- ◎ 手镯与手链的选择与佩戴 /340

第9节 形象来自服饰美(二):男士篇 /341

- ◎ 男士西装的流派 /341
- ◎ 穿西装的规范 /342
- ◎ 男士西装的选择 /346
- ◎ 中山装的穿着 /347

第10节 形象来自服饰美(三):女士篇 /348

- ◎ 职业女装的基本类型之一:套裙 /348
- ◎ 职业女装的基本类型之二:运动式茄克 /350
- ◎ 职业女装的基本类型之三:连衣裙 /350
- ◎ 着裙装的艺术 /351
- ◎ 着旗袍的艺术 /351
- ◎ 女性体型与着装 /353

第九章 社交礼仪与心理

- 第1节 社交礼仪的基本职能 /354
- 第2节 社交礼仪的类型 /355
- 第3节 社交礼仪的表现形式 /355
- 第4节 社交礼仪的基本原则 /357
- 第5节 接待客人的礼节 /359

第6节	拜访朋友与做客的礼节	/360
第7节	庆祝诞辰应注意的礼仪	/361
第8节	送花的讲究	/362
第9节	馈赠与送礼的礼仪	/364
	◎ 馈赠礼品的时机	/364
	◎ 平辈之间赠送礼品	/365
	◎ 不同辈分之间赠送礼品	/365
	◎ 如何给客户送礼品	/366
	◎ 商务送礼的四个规矩	/367
	◎ 给上司送礼之十戒	/369
	◎ 送礼的具体注意事项	/369
	◎ 回礼的礼节	/370
第10节	参加舞会的礼节	/371
	◎ 舞会组织者的准备	/371
	◎ 参加舞会者的准备	/371
	◎ 舞会着装要求	/372
	◎ 邀舞	/373
	◎ 拒绝邀舞	/374
	◎ 舞姿风度	/375
	◎ 如何避免舞会尴尬	/375
第11节	宴会餐饮礼仪(一):商务篇	/376
	◎ 商务宴请的类型	/376
	◎ 宴会的桌次、座位的安排及席间布置	/378
	◎ 客人抵达和离去时间及其他注意事项	/379
	◎ 席间礼仪	/380
	◎ 怎样安排“双满意”菜单	/381
	◎ 宴请中桌次与座位的礼仪	/383
	◎ 西方人赴商务宴请的礼仪	/383
	◎ 商业午餐和晚餐中的礼仪	/384
第12节	宴会餐饮礼仪(二):私人宴会篇	/386
	◎ 家宴的礼仪	/386
	◎ 家中举行自助宴会的礼仪	/387
	◎ 赴宴的礼仪	/387
第13节	宴会餐饮礼仪(三):类型篇	/389



- ◎ 中餐 /389
- ◎ 西餐 /391
- ◎ 敬酒 /397
- ◎ 饮茶 /398
- ◎ 饮“功夫茶” /400
- ◎ 饮咖啡 /401
- ◎ 吃水果 /401
- ◎ 宴会交谈 /403
- ◎ 酒桌上如何“说”出水平? /403
- ◎ 饭桌上如何“吃”出形象? /405