



CongLing KaiShi DuDong
SheJiaoXue

正确认知自己，轻松了解他人。
心理学规律全解析，让你的生活更如意，人际更圆融。

快乐生活的实用工具书，心理危机的自愈指南。

你认识谁比你是谁更重要。
圈子对了，事就成了

改变1000万人命运的最高效的

交际法则!

从零开始读懂 社交学

| 罗 盘◎编著 |



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



CongLing KaiShi DuDong
SheJiaoXue

你认识谁比你是谁更重要。
圈子对了，事就成了

从零开始读懂 社交学

| 罗 盘◎编著 |



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

从零开始读懂社交学 / 罗盘编著. —上海: 立信
会计出版社, 2014.6

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4194-7

I. ①从… II. ①罗… III. ①人际关系学-通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第058220号

策划编辑 蔡伟莉
责任编辑 蔡伟莉 张 寻
封面设计 久品轩

从零开始读懂社交学

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路2230号	邮政编码	200235
电 话	(021) 64411389	传 真	(021) 64411325
网 址	www.lixinaph.com	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	电 话	(021) 64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	固安县保利达印务有限公司		
开 本	720毫米×1000毫米	1/16	
印 张	18.25	插 页:	1
字 数	250千字		
版 次	2014年6月第1版		
印 次	2014年6月第1次		
书 号	ISBN 978-7-5429-4194-7/C		
定 价	36.00元		

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

社交学，人生第一学科

人自从呱呱坠地之后，就从自然人逐步转变为社会人了。一个人要想生存和发展下去就必然要进行社会交往。它是人的本性即社会性的要求，是人的本质及其表现。因为一个人不可能孤立地生活在这个世界上。

英国小说家笛福的小说《鲁滨孙漂流记》里的主人公鲁滨孙，他漂流到一个荒岛上，当他孤苦一人的时候，他首先想到的是人，急切地要同人发生联系。于是，他呼喊：“啊！哪怕有一两个——哪怕只有一个人从这条船上逃出性命，跑到我这儿来呢！也好让我有一个伴侣，有一个同类的人说说话，交谈交谈啊。”后来他从野人那里救出了“星期五”，再后来又救出了“星期五”的父亲和一个西班牙人。他们组成一个小社会，开辟岛屿，创造了财富。

人与人之间进行社会交往不仅仅是为了满足物质需求，也是为了精神的需要。物质上的往来可以让我们更好地生存下去，而精神上的满足则是，我们与别人进行语言、思想、感情的交流，以求得互相了解，互相关心，互相支持，互相激励。只有这样，我们才会拥有一个幸福完整的人生。

不懂社交学，毕业后的日子只有阴霾！

也许你会说，社交学，这有啥学的，还不就是人与人之间交往呗！



对，说得没错！社交学就是教人如何进行社会交往，如何适应社会生存的科学。但就是这看似简单而又寻常的科学才会被我们忽略、轻视，导致很多人常常发出如此慨叹：“知人知面难知心。”“大多都是认识的人，很少有知心的人。”“人心不古。”现在就检查一下自己目前的交友状况吧！

从某种程度上说，你的社交圈子将决定你是成功人士还是平凡的人。想想你的家人、亲戚和朋友们，他们是成功的人还是平凡的人。如果大部分人是成功的，那么你将来成为成功人士的希望就大。如果大多是普普通通的人，那么你成为成功人士的可能性就小。

那么，未来的你处于什么水平，属于哪个阶层，这些都取决于你的社交圈子。

美国第26任总统西奥多·罗斯福曾说过这样的话：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”美国哈佛大学商学院对成功者的调查结果是这样的：在事业有成的人士中，26%靠工作能力，5%靠家庭背景，而靠人际关系成功的则占69%。由此可知，人脉就是命脉，人脉决定财富，人脉决定成败！

走上社会，最应该深入掌握的是社交学！

刘玉是个名牌大学的毕业生，毕业以后，她应聘进了一家跨国公司做文员。刚进公司的时候，她每天都是神采飞扬，信心满满，决心大干一场。在她的床头上，她写下“天道酬勤”四个大字。

在公司里，埋头苦干了整整一年，年底公司人事调整。刘玉以为能够得到公司高层的认可，顺利升迁。但出乎她意料的是，公司的高管似乎并没有提拔她的意思，反而提拔了和她一起进入公司、同处一室的韩文芳。刘玉的心里非常郁闷，韩文芳的工作能力虽然不错，但跟自己比起来还不是自己的对手，怎么老总给她升职，而不是自己呢？



这让刘玉很是苦恼。她百思不得其解，最后去了一家企业人事咨询公司咨询。接待她的是一位和蔼的中年妇女。她先简单问了刘玉几个问题，然后又以暗访的形式去刘玉所在公司进行调查。调查的结果是，刘玉在公司没有好人缘。由于刘玉的专业太优秀了，这使得她过度自信，自信得都看不出自己在人缘上存在的缺陷了。

刘玉知道自己的不足之后，便立刻改变自己，试着多跟他人商议，学着关心同事，与大家友好相处。又经一年的努力，最终，她被提为经理助理了。升职了，她的才华也有了更为广阔的用武之地。

良好的人际关系将会使你在工作中、职业生涯发展中占据主动，左右逢源。如果你拥有一个强大的人际关系网络，那就会比竞争者具有更多的、先天的资源优势。无论如何，构建好你的人际关系是你在这个社会生存的资本。

要想在激烈的社会竞争中抓住成功机遇，必须做好三件事：一是要有一个广泛的交际圈；二是要对自己的交际圈充分了解并能够对人际信息进行有效地管理；三是要对所积累的人际资源进行合理地开发与利用。

《从零开始读懂社交学》一书正是考虑到这一点，用深入浅出的理论和精彩可读的故事告诉那些还在读书的、涉世之初的年轻人以及那些在社会上摸爬滚打而对社交学不屑一顾的人，如何与周围的人相处得更好，如何拓展人脉关系，如何让人脉为自己服务等等。

这是一本教你社交学知识的全书，将让你在社会交际中从容不迫、应付自如，让你轻松驾驭自己的工作与生活！



目录

第1章 世界上最神奇的人际关系定律

- 互惠定律：得了别人的好处后，会感到有义务回报对方 / 1
- 相似定律：我们会因为对方和我们相似而喜欢对方 / 3
- 互补定律：当别人和我们形成互补，我们会喜欢对方 / 5
- 相互吸引定律：我们通常喜欢那些也喜欢我们的人 / 6
- 以貌取人定律：人们会对容貌美的人更有好感 / 8
- 邻里定律：邻近的人会对我们形成某种感染 / 10
- 乔治定律：只有不说的事，没有说不清的事 / 11
- 交往适度定律：对别人过好，会对我们不利 / 13
- 欲扬先抑定律：对人先抑后扬，最容易给人好感 / 15
- 情感征服定律：情感有时比利益更能打动人心 / 16
- 换位思考定律：设身处地理解别人能给人很大好感 / 17
- 异性定律：两性在一起与同性在一起有很多不同 / 19
- 攀比定律：普通人大多喜欢模仿和攀比别人 / 20

第2章 改变一生的社交心理学效应

- 首因效应：第一印象永远没有第二次机会 / 22
- 近因效应：近水楼台先得月，向阳花木易逢春 / 24
- 晕轮效应：管中窥豹未必准，以偏概全要不得 / 26
- 投射效应：以君子之心，度君子之腹 / 27



- 刺猬法则：和谐空间创造和谐关系 / 29
- 阿伦森效应：好话留到后面说，好戏留到后面唱 / 31
- 皮诺曹效应：人品胜于能力，做人决定做事 / 33

第3章 看透人脉圈中的各种人

- 与9种怪脾气之人的交往方法 / 36
- 应对不同交际风格的人 / 39
- 善于与你不喜欢的人相处 / 41
- 制伏心高气傲的人 / 43
- 看透不学无术的人 / 45
- 宽容对待贪小便宜的人 / 46
- 小心应对心胸狭窄的人 / 48
- 如何对待嫉妒心强的人 / 49
- 积极帮助愤世嫉俗的人 / 51
- 为唯我独尊的人保留颜面 / 52

第4章 别让表情动作出卖了你

- 发自内心婴儿般的笑容 / 54
- 微笑的魅力不可抗拒 / 56
- 热情可以感染你周围的每一个人 / 57
- 眼神的作用 / 58
- 眉毛也会说话 / 60
- 姿态举止的行为美 / 62
- 相信吗，鼻子也有表情 / 64
- 手势是无声的电话机 / 65
- 握手时双方隐藏的秘密 / 68



第5章 你的形象价值百万

- 成功的形象由你自己决定 / 71
- 好形象是成功的资本 / 73
- 打造完美形象，抓住成功机会 / 74
- 第一印象永远只有一次 / 75
- 给别人最好的视觉效应 / 77
- 魅力是社交的标签 / 78
- 让自己看起来像个成功者 / 80
- 形象制胜 / 82
- 好形象就会有更多的注意力 / 84
- 良好的专业形象能够提高个人价值 / 85
- 想要当副总就要有副总的形象 / 87
- 把你“最美”的部分放大 / 89

第6章 开场白：3分钟让人刮目相看

- 把握最初10秒钟 / 91
- 称呼得体 / 93
- 寒暄得当 / 95
- 选好话题 / 96
- 掌握说话的节奏 / 98
- 说好第一句话 / 100
- 开场白的6种形式 / 102
- 主动引发一场谈话 / 105
- 打开一个话题 / 106
- 你想说点什么 / 108
- 激起对方的谈话欲望 / 109
- 有效化解冷场 / 110



第7章 说幽默话，做幽默人

- 幽默感可以提高人的交际能力 / 113
- 幽默感可以使生活更加和谐 / 114
- 幽默是成功者的必备素质 / 115
- 说话幽默要有力度 / 116
- 说话幽默能解决难题 / 117
- 说话幽默要敢于自嘲 / 119
- 说话幽默要出其不意 / 120
- 说话幽默就是要让棘手变轻松 / 122
- 幽默的三大力量 / 123
- 幽默的四大类型 / 125
- 幽默的五大作用 / 127

第8章 一切从赞美开始

- 人人希望获得别人的赞美 / 132
- 顺情说好话，耿直讨人嫌 / 133
- 背后说好话，远比当面恭维好 / 134
- 赞美，支持男人的强心剂 / 135
- 赞美，取悦女人的好方法 / 136
- 赞美如煲汤，火候很重要 / 137
- 赞美对方不易人知的优点 / 140
- 赞美无须刻意修饰 / 142
- 即使奉承也要坦诚得体 / 144
- 赞美也要因时而异 / 145
- 赞美也要因人而异 / 147
- 不要给赞赏打折扣 / 150



第9章 突破小圈子，升级人脉层

- 平时多烧香，急时有人帮 / 152
- 友情投资，宜走长线 / 153
- 礼轻有时情意重 / 155
- 攀高结贵，不卑不亢 / 156
- 多用暗示少出面 / 159
- 借“贵人”之光，照亮前程 / 160
- 旁敲侧击，达到目的 / 161
- 让“名人”效应来添彩 / 162
- 求助于名人也有技巧 / 163
- 改变人生抓贵人 / 166
- 学会寻找贵人相助 / 167
- 找到“大树”好乘凉 / 169

第10章 绘制你的朋友关系图

- 数数你身边的朋友 / 172
- 交友分等级 / 174
- 要知道哪些人不可交 / 175
- 看清“朋友”的真面目 / 177
- 须提防的5种“朋友” / 179
- 多留心眼，提防被朋友“杀熟” / 181
- 正确认识诤友的价值 / 182
- 好朋友要互相安慰 / 183

第11章 一个没有陌生人的世界

- 初次见面如何缩短距离 / 185



- 获得好感的简单方法 / 186
- 让陌生人感觉到被认同 / 188
- 学会与陌生人搭讪 / 190
- 有效接近陌生人 / 192
- 让陌生人在你面前敞开心扉 / 193
- 让陌生人亲近、认同你 / 194
- 初次交谈的最佳说法 / 197
- 双赢：给陌生人一些好处 / 203
- 与陌生人坦诚相待 / 205

第12章 听懂暗语，读懂人心

- 从对方的谈话识透其真实心理 / 207
- 从谈论的话题洞悉对方真意 / 209
- 从话题人物分析人的文化品位 / 213
- 打招呼方式反映心理动机 / 214
- 招呼用语揭示人的性格 / 216
- 口头禅揭示了人的品性 / 217
- 吵架原因大曝光 / 219
- 酒后吐真言的林林总总 / 222
- 说错话往往是说真话 / 224
- 出口成“脏”的粗话心理剖析 / 225
- 辩论能判断出一个人学高低 / 226
- 找借口隐藏的心理活动 / 228
- 洞察别人说“不”的窍门 / 229
- 揭开网络聊天的话外之音 / 230



第13章 每天懂点职场潜规则

- 不同性格不同对待 / 232
- 嘴紧心宽，巧妙处理办公室关系 / 237
- 碰到同事争功怎么办 / 238
- 巧招化解同事嫉妒 / 239
- 心无芥蒂，与大家打成一片 / 241
- 识别同事心理特征，增强应变能力 / 243
- 远离办公室是非 / 244
- 守住你的秘密 / 248
- 在办公室战场中化敌为友 / 250
- 用尊重的口吻与“老资格”交谈 / 252
- 为什么你在办公室被孤立了 / 254
- 如何获得“队友”的合作 / 256
- 和同事沟通的3种语言 / 258

第14章 生意场先交际后签单

- 首先把客户变成自己的朋友 / 262
- 人情做足才有“杀伤力” / 264
- 像朋友一样与客户谈生意 / 266
- 有人脉才有钱赚 / 269
- 老客户是一座金矿 / 272
- 及时回访、跟踪客户 / 274
- 扩大自己的熟人圈子 / 277

第1章 世界上最神奇的人际关系定律



互惠定律：得了别人的好处后，会感到有义务回报对方

在第一次世界大战中，有一种德国特种兵的任务是深入敌后去抓俘虏回来审讯。

当时打的是堑壕战，大队人马要想穿过两军对垒前沿的无人区，是十分困难的。但是一个士兵悄悄爬过去，溜进敌人的战壕，相对来说就比较容易了。参战双方都有这方面的特种兵，经常派去抓一个敌军的士兵，带回来审讯。

有一个德军特种兵曾多次成功地完成这样的任务，这次他又出发了。他很熟练地穿过两军之间的地域，出乎意料地出现在敌军战壕中。

一个落单的士兵正在吃东西，毫无戒备，一下子就被缴了械。他手中还举着刚才正在吃的面包，这时，他本能地把一些面包递给对面突然而降的敌人。这也许是他一生做得最正确的一件事了。

面前的德国兵忽然被这个举动打动了，并导致了他奇特的行为——他没有俘虏这个敌军士兵回去，而是自己回去了，虽然他知道回去后上司会大发雷霆。



这个德国兵为什么这么容易就被一块面包打动呢？人的心理很微妙，一般有一种心理，就是得到别人的好处或好意后，就想要回报对方。虽然德国兵从对手那里得到的只是一块面包，或者他根本没有要那块面包，但是他感受到了对方对他的一种善意，即使这善意中包含着一种恳求。但这毕竟是一种善意，是很自然地表达出来的，在一瞬间打动了。他在心里觉得，无论如何不能把一个对自己好的人当俘虏抓回去，甚至要了他的命。

这个德国兵不知不觉地受到了心理学上“互惠定律”的左右。这种得到对方的恩惠，就一定要报答的心理，就是互惠定律，这是人类社会中根深蒂固的一个行为准则。

一位心理学教授做过一个小小的实验，证明了这个定律。他在一群素不相识的人中随机抽样，给挑选出来的人寄去了圣诞卡片。虽然他也估计会有一些回音，但却没有想到大部分收到卡片的人，都给他回了一张。而其实他们都不认识他啊！

给他回赠卡片的人，根本就没有想到过打听一下这个陌生的教授到底是谁。他们收到卡片，就自动回赠了一张。也许他们想，可能自己忘了这个教授是谁了，或者这个教授有什么原因才给自己寄卡片。不管怎样，自己不能欠人家的情，要给人家回寄一张，总是没有错的。

这个实验虽小，却证明了互惠定律的作用。当从别人那里得到好处，我们总觉得应该回报对方。如果一个人帮了我们一次忙，我们也会帮他一次，或者给他送礼品，或请他吃饭。如果别人记住了我们的生日，并送我们礼品，我们对他也这么做。

中国古代讲究礼尚往来，也是互惠定律的表现。这似乎是人类行为不成文的规则。

一个人向朋友请教一件事，两人聚会吃饭，那么账单就理所当然应由请教的这个人付，因为他是有求于人的一方。如果他不懂这个道理，反而让对方付，就很不得体。



在不是很熟悉的朋友之间，你求别人办事，如果没有及时地回报，下一次又求别人，就显得不太自然。因为别人会怀疑你是否有回报的意识，是否感激他对你的付出？及时地回报，可以表明自己是知恩图报的人，有利于相互的继续交往。

如果不礼尚往来，会给你带来一些麻烦。你一直欠着这个情，如果对方突然有一件事反过来求你，而你又觉得不太好办的话，就很难拒绝了。俗话说：“受人一饭，听人使唤。”可以说，为了保持一定的自由，你最好不要欠人情债。

当然，在关系很亲密的朋友之间，就不一定要马上回报，那样可能反而显得生疏。但也不等于不回报，只是时间可能拖得长一些，或找到机会再回报。

朋友间维护友谊遵循着互惠定律，爱情之间也是如此。其实世上没有绝对无私奉献的爱情，不像歌里和诗里表现的那样。爱情也是讲求互惠互利的，双方需要保持一个利益的平衡。如果平衡被严重打破，就可能导致关系破裂。

人与人之间的互动，就像坐跷跷板一样，要高低交替。一个永远不肯吃亏、不肯让步的人，即使真正得到好处，也是暂时的，他迟早要被别人讨厌和疏远。



相似定律：我们会因为对方和我们相似而喜欢对方

古时候钟子期和俞伯牙的友谊非常有名。钟子期有出神入化的琴技，而只有俞伯牙才能听出他琴技的高和妙，于是钟子期和俞伯牙成为最知己的朋友。后来钟子期在政治斗争中被杀，伯牙非常伤心，终生不再弹琴了，因为已经没有人能够听懂了，何况这还会勾起他对钟子期的怀念和伤感。



钟子期、俞伯牙之所以有超乎寻常的友情，就是因为他们有个相似的特点——对音乐的高超的鉴赏力。因为无人能取代钟子期，所以他在俞伯牙心中的地位是独一无二的。

有个成语叫“臭味相投”，还有个俗语叫“物以类聚，人以群分”，说的都是人们对和自己相似的人容易看着顺眼，容易成为朋友。相反，如果志趣不投，人和人就不容易成为朋友；即使本来是朋友，发现志趣各异，也会变成陌路。古时候“割席断交”的故事，就和钟子期、俞伯牙的故事正好相反。

管宁和华歆在年轻的时候，是一对非常要好的朋友，经常一起吃、一起住，一起读书。有一次，他俩一块儿在地里锄草，管宁碰到了一块黄金，但是他自言自语地说了句：“我当是什么硬东西呢，原来是锭金子。”接着，就继续锄草。

华歆听说捡到金子了，忙跑过来，激动地拿在手里看，显出贪婪之色。管宁责备华歆说：“钱财应该是靠自己的辛勤劳动去获得，一个有道德的人不该贪图不义之财。”华歆不赞同他，也不好意思说什么。

又有一次，他们坐在一张席子上读书。忽然外面沸腾起来，一片鼓乐之声，夹杂着人们看热闹的声音。他们走到窗前一看，是一位达官显贵从这里经过，他的队伍衣着华丽，威风凛凛。

管宁看完了，就回到原处继续读书。华歆却完全被这种张扬和豪华的排场吸引住了，书也不读了，跑到街上去看个仔细。

管宁看到华歆的行为很失望。等华歆回来后，管宁拿出刀来把他们共同坐的席子从中间割成两半，痛心地宣布：“我们两人的志向和情趣太不一样了。从今以后，我们就像这被割开的草席一样，再也不是朋友了。”

所谓“道不同者不相为谋”，志向不同，就像两股道上跑的车，怎么也走不到一块去。所以就真是没有必要在一起了。

心理学家做过这样一个实验：他们要求一些年轻人回忆他们结交的一位最亲密的朋友，并请列举这位朋友与他们自己有哪些相似之处与不同之处。