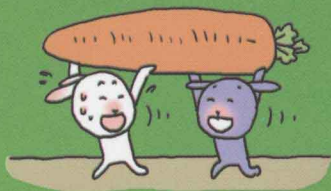


— 幽默、诙谐的兔子 × 智慧、减压的图解 —
不是给你100个迷宫，而是给你100个出口



人际交往必懂 的100个心理学定律

杨甫德 著

戴夫·巴里、莫里斯、尼尔·温斯顿、洛夫特斯、
斯奈德、托瑞等数位人际心理学大师**为你速解交往密码**

不得不遵守的人际交往潜规则



竞争为**合作**，变敌视为**友好**，变压力为**智慧**，
写给想要轻松与人相处的你，让你成为人群中的**焦点**

 心理私房书系

 中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

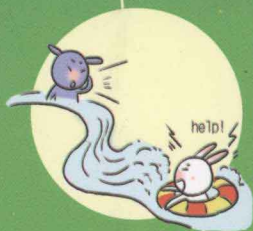


责任编辑：陈建华

封面设计：Paine

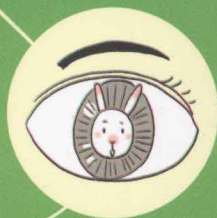
策划出品：亿卷征图

当你不可避免地陷入人际交往的漩涡……



看不到出路

要积极求助



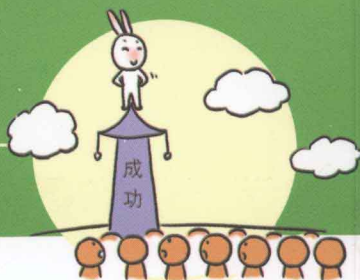
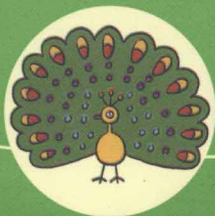
也要主动助人



且不可妄信他人

也要避免孤芳自赏

方可到达至高点



良好**人际关系**打造

甜美**“恋爱”**和豪迈**“人生”**



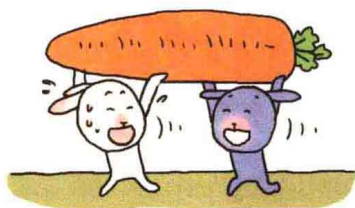
销售分类◎心理学/心理励志

ISBN 978-7-5084-8979-7



9 787508 489797 >

定价：28.80元



人际交往必懂 的100个心理学定律

杨甫德 著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

图书在版编目 (C I P) 数据

人际交往必懂的100个心理学定律 / 杨甫德编著. --
北京 : 中国水利水电出版社, 2011.9
(心理私房书系)
ISBN 978-7-5084-8979-7

I. ①人… II. ①杨… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第182097号

丛书名: 心理私房书系

书名: 人际交往必懂的100个心理学定律

作者: 杨甫德 著

出版发行: 中国水利水电出版社(北京市海淀区玉渊潭南路1号D座 100038)

网址: www.waterpub.com.cn

E-mail: sales@waterpub.com.cn

电话: (010) 68367658(发行部)

企 划: 北京亿卷征图文化传媒有限公司

电话: (010) 82960410、82960409

E-mail: sales_bookexplorer@163.com

经 售: 全国各地新华书店和相关出版物销售网点

印 刷: 北京世汉凌云印刷有限公司

规 格: 145mmx210mm 32开本 6.5印张 120千字

版 次: 2011年11月第1版 2011年11月第1次印刷

定 价: 28.80元

凡购买我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页的, 本社发行部负责调换

版权所有·侵权必究



与人打交道跟吃饭和睡觉一样重要，吃饭和睡觉每个人都能熟练掌握，人际交往呢？

在与人的交往中，若是只顾自己舒服，慢慢地你便会走向孤独；若是只让别人舒服，总有一天你会心力交瘁；若是双方都不舒服，将会波及更多的人受到伤害。惟有在你和对方都舒服之间找寻一个平衡点，这便是最好的人际关系。

本书继《人生必懂的100个心理学法则》、《职场必懂的100个心理学诡计》，用100个心理学定律解开人际交往中的谜团，力图让你的人际关系得心应手。

100个人有100种人际关系，但每个人都不能逃脱人际交往的潜规则。你更适用于感性的说服力还是理性的说服力呢？是否具有一流的判断力？是否不经意间出卖了自己？是否常常费力不讨好？是否不小心陷入了对权威的盲目崇拜？是否毫不知晓地被“群体”所挟持？是否经常被周围人所忽视？是否不自觉地抱怨和牢骚？是否被一连串的“坏事”所牵连？是否被坏情绪所毒害？

其实，每个人都可能在人际交往中遇到这些问题，本书将带给你不一样的关系视角，为你进行有深度、有智慧的剖析，帮助你迅速成长为人际高手。

你一定会存在第101个人际问题，这并不代表本书不能涵盖，我们致力于教会你一种解决问题的思维，相信你一定能够学以致用，以“渔”捕“鱼”。

同时，通过掌握这100条定律，你也将会最终得出一种见解，一种方法，或是一个结论。恭喜你，这将是本书所带给你的最大收获，也是你成为人际高手的必备技法。

还等什么呢，5只兔子以身试定律，讲述你所不知道的人际交往心理学，让你和他人的相处更和谐。

作者



目 录

PART 1

跟人打交道很好玩儿 1

第一节：每个人都与“自己”为伍 2

- 巴纳姆效应——与人相处能够减少你的盲区
- 外群体同质效应——小心“群体”的效应
- 蔡戈尼效应——人们不过是寻求一个结果
- 一致同意错觉——不可丧失的判断力

第二节：你离不开的“关系” 10

- 蝴蝶效应——别吃细节的亏
- 增减效应——赞美是项技术活儿
- 归因理论——教你这样找原因
- 社会助长作用——走得快还是走得远

第三节：打交道的小窍门 18

- 交际的乐趣——让“你”变得有意思
- 投射效应——嘘，不要出卖自己
- 蔓延定律——这样来接近他吧
- 贴标签效应——你真的可以控制他
- 甜柠檬效应——你好我好大家好
- 金鱼缸效应——测量透明的尺度

PART 2

秀出自己的王牌 29

第一节：你不说，没有人会知道 30

- 自我展示——在你的舞台唱得响亮
- 名片效应——把你“植入”他的心
- 曝光效应——寻找你的最佳曝光点
- 独特性理论——真正的独特

第二节：赢得对方的好感	38
• 品牌效应——建立个人品牌	
• 利他主义——今天你为他做了什么	
• 自我服务偏见——别轻易开口	
第三节：社交的秘密	44
• 态度效应——你的社交表情	
• 移情效应——超越好与恶的情感	
• 晕轮效应——以貌取人的代价	
• 人众无知——请这样来助人为乐	
• 无可替代性——找到你的坐标	
• 倾听的力量——倾听大于倾诉	
3 接收对方的信号	55
第一节：教你识别谎言	56
• 身体语言定律——抢先一步的识别	
• 虚假普遍性效应——到底是谁骗了谁	
• 虚伪的谦虚——“虚伪”让你们距离更近	
• 虚幻乐观现象——乐观主义前奏曲	
• 误导信息效应——为他的“谎言”找借口	
第二节：你真的懂得他的意思吗	66
• 瀑布心理效应——拉近你和他的心理距离	
• 过度合理化效应——别被“理所应当”蒙蔽	
• 回飞镖效应——请给他一个选择而不是命令	
• 皮格马利翁效应——不知不觉成为他所期待的样子	
第三节：你需要这样引导他	74
• 连带效应——小小微笑的大大功力	
• 视网膜效应——你发现了别人的优点吗	
• 乐观主义——无处不在的乐观者	
• 私人空间——交际警戒线	



PART 4

一分钟让他口服心也服 81

第一节：先找好切入点 82

- 共生效应——这不是一个人的战争
- 相关定律——你想过这么打破僵局吗
- 南风效应——不着急的相处智慧
- 好心情效应——为你的说服加分
- 唤起恐惧效应——你知道他到底怕什么
- 自恋心理——就跟他谈论他

第二节：说服的守则 94

- 地位效应——你有发言权吗
- 服从实验——抓住他的惯性
- 说服的中心途径——理性说服力
- 说服的外周途径——感性说服力
- 古德曼定律——不言不语的说服力

第三节：你所不知道的交际“败笔” 104

- 安泰效应——别再做无畏挣扎了
- 螃蟹效应——小心别被杀熟
- 权威效应——真正的权威就是不要相信权威
- 睡眠者效应——别丢掉真正的信息

PART 5

你被对方迷惑了吗 111

第一节：交际“圈套” 112

- 不值得定律——找对交际对手
- 定势效应——学习无头苍蝇的优秀品质
- 黑暗效应——善于利用黑暗
- 虚假独特性效应——我们都具有成功的可能性

第二节：贪小便宜吃大亏 120

- 互惠原理——迟早是要还的
- 责任涣散效应——别被群体“挟持”

- 改宗效应——为什么得不到别人对我的重视
- 潘多拉效应——好奇害死“猫”
- 白璧微瑕效应——成功不是模仿出来的

第三节：别把主动权交出去 130

- 赞美的功效——最额外的嘉奖
- 主动心理——做交际场上的主动者
- 抓住对方的渴望——做求助者还是给予者
- 身体匿名性——这不是你本来的样子

6

理解是交往的资本 137

第一节：不可省略的交际“品质” 138

- 反馈效应——用信息换取信息
- 宽容定律——宽容是与人相处的通行证
- 求助策略——每个人都不拒绝做救世主

第二节：以“心”才能换“心” 144

- 表露互惠现象——轻松摘掉你的面具
- 刺猬效应——一起走，才能走得更远
- 帮助他人成功——一本万利的买卖

第三节：人际和谐的通道 150

- 约哈里窗户理论——看清你的人际区域
- 双赢定理——人际大丰收
- 牢骚效应——让你成为处理牢骚的高手
- 奥狄思法则——让步就是硬道理

7

听人际高手讲交往哲学 157

第一节：你能舍掉的 158

- 焦点效应——别把自己搞太累
- 事前承诺——没有人会打自己的嘴巴
- 过度理由效应——请给亲密一个理由
- 态度免疫效应——你是最有力的特效药



第二节：你所坚持的	166
• 留白效应——要交往也要艺术	
• 瓦伦达心态——少有人用的美女攻心计	
• 布利斯定理——做好应酬前的功课	
• 吸引力法则——你拿什么来吸引	
第三节：你将得到的	174
• 角色效应——此时此刻你是谁	
• 适应水平现象——不能被适应的爱	
• 坏事的影响力——不让坏事传千里	
• 匹配现象——寻找你的终极匹配	
8 别被愤怒牵着走	181
第一节：愤怒，是敌	182
• 踢猫效应——只做愤怒的终结者	
• 情绪效应——谨防毒侵	
• 罗密欧与朱丽叶效应——你被不愉快所牵制了吗	
第二节：愤怒，为友	188
• 破窗效应——愤怒的源头	
• 冷热水效应——一杯温水的等待	
• 释放效应——人际新呼吸	
第三节：愤怒的结局	194
• 野马结局——无限放大的不良情绪	
• 鸟笼效应——别被鸟笼控制	
• 恶性循环——恶性循环的结果是良性	
• 猴子大象法则——看清强大的对手给自己松绑	



PART 1

跟人打交道很好玩儿



古有高山流水，今有两“琴”相悦。

第一节：每个人都与“自己”为伍

巴纳姆效应——与人相处能够减少你的盲区

“巴纳姆效应”是指人们都很容易受到来自外界信息的暗示而出现的自我知觉上的一些偏差，大都会倾向于将一种笼统的、一般性的人格描述认为是自己的真实写照。这个效应是以一位著名魔术师肖曼·巴纳姆的名字来命名的，他曾经这样评价自己的节目：之所以如此受欢迎，是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，因此“每一分钟都会有人受骗”。

心理学家为了验证“巴纳姆效应”，设计了这样一个实验：在对一群人进行完关于人格特征的测验后，分别拿出两份结果让参加者判断，其中一份是参加者测试的真实结果，另外一份则是大家平均后的结果。最终，绝大多数的测试者都回答，第二份结果更为精确地描述了自己的特征。

📌 巴纳姆效应告诉我们：人难在自知。

我们常常都需要在别人的眼中认识自己，因此跟人打交道常常是一个最便捷的了解自己的渠道。

第一，跟人打交道是一个根本需要。

我们往往通过他人来认识自己，也只有认识了自己才能获取真正的幸福人生。可以说，与别人打交道首先是自己的需要。

第二，不仅仅是这样的。

星座论、血型论让每个人获得归属感。不过，事实不仅仅是它所描述的样子，你还是有很多盲区没有被触到。惟有跟人打交道才能让你认识更真实的自己。

第三，别看走了眼。

有时候，你试图以人为镜，你认为别人的模样就是你的样子，却忽略了你们之间所存在的不同细节。

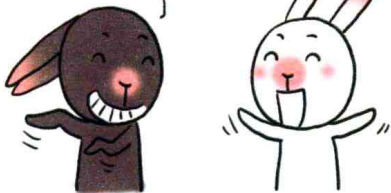
人们倾向于将一般性的人格描述认为是自己的写照。

巴纳姆效应

跟人打交道是一个根本需要。

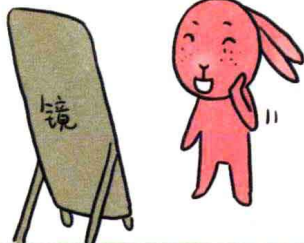
和你聊天真开心。

呵呵呵!



人难在自知。

我真美啊!



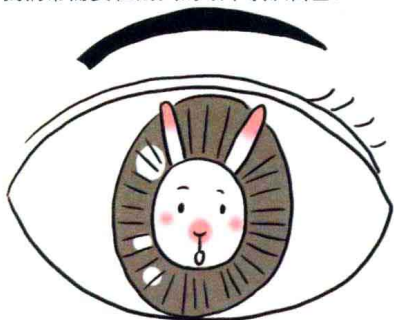
跟人打交道让你认识更真实的自己。

你的性格像
狮子座呢……

原来我是非典
型巨蟹座。

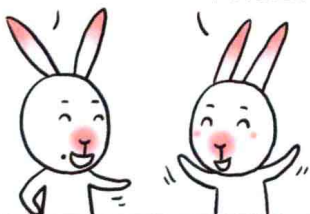


我们常需要在别人的眼中认识自己。



咱俩真像!

是啊,也许咱
上辈子是兄弟!



外群体同质效应——小心“群体”的效应

当我们把人分为各种群体——大学生、上班族、运动员、艺术家等，就会夸大同一群体内部的相似性和不同群体之间的差异性，过分强调各个群体的特点，还会将其统一划分为一个不同于“我们”的群体，这就叫“外群体同质效应”。

针对此现象，一位男爵士说了这样一句貌似“废话”的真理：“与男人相比，女人们彼此更像。”

每个人都有属于自己的群体，个人和群体相互作用，形成自己的风格。同时，由于对外群体的划分，也会掩藏一些自己本来具有的品质。

❑ 外群体同质效应提示我们别被“群体”蒙蔽了双眼。

第一，同质群体优劣势分析。

优势：归属感和认同感，在同类面前必然会相对放松。

劣势：不得不说与同类相处的越久，就会越局限。在你的眼中，群体内的人似乎都变成了自己。

第二，外同质群体的优劣势分析。

优势：扩展你不同的视野，多角度挖掘你的潜能，你的生命必然因“不同质”而充满了更多的可能性。

劣势：不接纳和危险性并存，在非同类面前必然会不那么自在。

知道了外群体同质效应，能够让我们时刻对群体保有冷静的态度，在保证归属感的同时，一方面不要被同质群体所蒙蔽，甚至包围；另一方面，去接触各种群体以拓宽自己的视野。

如果把 you 和其他群体的成员放在一起，相信你也一定可以找到你们之间的共性，没错，是“群体”本身限制了你的思路 and 脚步。

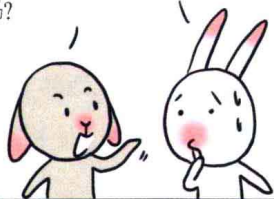
看起来，跟人打交道，要对“群体”格外提防。

人们倾向于夸大同一群体内部的相似性和不同群体之间的差异性。

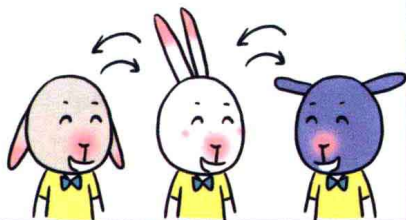
外群体同质效应

对于外同质群体，能扩展你不同的视野。

你知道卡恩被捕 我不知道……
案吗？



每个人都有属于自己的群体，个人和群体相互作用，才能形成自己的风格。



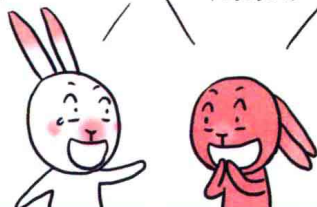
不要被“群体”本身限制了你的脚步。



对于同质群体，我们能找到归属感和认同感。

我喜欢那个！

对对对，那个好好笑！



去接触各种群体拓宽自己的视野。

我的电脑都是不能联网的，因为有些文件是国家机密啊！

真的吗？



蔡戈尼效应——人们不过是寻求一个结果

心理学家蔡戈尼于1927年做了一个实验：将参加实验的人员分为甲乙两组，要求他们同时演算一些相同的数学题目。不同的要求是：甲组需一气呵成，而乙组需演算到中途时，让他们停止演算。然后，让两组分别回忆刚才演算过的题目。结果表明，乙组的记忆效果要明显高于甲组。因为这种“未完成”深刻地留在乙组的记忆中，而甲组的“完成欲”一旦得到了满足，就轻松地忘记了任务。

根据实验结果蔡戈尼提出了这个“蔡戈尼效应”，即人们天生有一种有始有终的办事驱动力，当问题全部解决后，便会很容易忘记那些已经完成的工作；相反，如果问题还没有被解决或是工作还没有被完成，这种想要尽快完成的动机，便会使得他对那些未尽之事被迫留下印象。

进一步分析这个现象，人们在解决问题的过程中，大脑始终处于一种紧张的工作状态，一旦问题完全解决后，大脑神经就会立即松懈下来，造成遗忘；而那些一直在解决中的问题，则一直会潜藏在大脑中，使大脑持续保持紧张状态，从而产生比较深刻的记忆。

我们往往对于结果的渴求会远远大于对过程的享受。

交际中，我们往往过于追求一个结果而导致交际的不顺畅。

其实，交际永远是一个过程，而不是一个结果，人与人就在无穷无尽的交际中获得支持与认可。

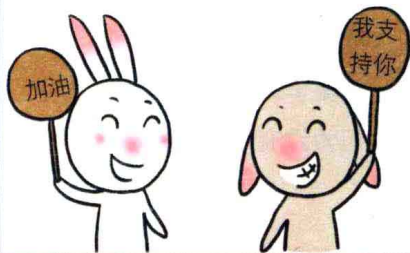
同样，人们也为此感到苦恼，因为他们太把“交际”当成一件事情了，希望能够彻底“完成”它。不过看起来，对于完成交际这件事情，就惟有终结两人的关系，所谓“老死不相往来”。

何不把“交际”作为一项必需品，一个为你的生活添砖加瓦的亮点呢？相信你会收获交际之“果实”，而非结果。

人天生有种有始有终的办事驱动力。

蔡戈尼效应

交往是过程，不是结果。



我们对于结果的渴求会大于对过程的享受。

恭喜您的作品获奖了，请问创作中最难忘的是什么？

呵呵，过程都不重要，只要结果是好的就行了。



有人感到苦恼，他们把“交际”当成一件事情，希望能彻底“完成”它。

一个月之内我要和XX成为朋友！



交际中，我们往往过于追求一个结果而导致交际的不顺畅。

我不是那个意思，你误会了。我不想和你说了。

心急反而让她误会了。



真要完成“交际”这件事情，就惟有终结两人的关系。

