

每天学点

现 | 代 | 阅 | 读 | 书 | 系

每天学点 心理学

改变自己 影响他人
每天学一点 精彩无极限

探究自己的内心世界 揭开行为背后的秘密

- ◎ 如何在一分钟之内让别人为你倾倒? ◎ 如何在职场中如鱼得水?
- ◎ 如何建立自己的人情账户? ◎ 如何营造和谐的二人世界? ◎ 如何实现婆媳之间的和平共处?



MEITIAN XUEDIAN XINLIXUE



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

每天学点

现 | 代 | 阅 | 读 | 书 | 系

每天学点 心理学



卜伟欣 许倩◎著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

每天学点心理学 / 卜伟欣, 许倩著. —北京: 北京航空航天大学出版社, 2011.5
ISBN 978-7-5124-0414-4

I. ①每… II. ①卜… ②许… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 064204 号

版权所有, 侵权必究。

每天学点心理学

卜伟欣 许倩 著
责任编辑 崔昕昕

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号(邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话: (010)82317024 传真: (010)82328026

读者信箱: bhpress@263.net 邮购电话: (010)82316936

保定市中国画美凯印刷有限公司印装 各地书店经销

*

开本: 700×960 1/16 印张: 12 字数: 208 千字

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷 印数: 6 000 册

ISBN 978-7-5124-0414-4 定价: 25.00 元

前言

这个斑斓多姿的世界为每个人都安排了太多的角色，让我们不得不在工作、家庭、交友的舞台疲于奔命。工作中，我们要在波谲云诡的职场上努力打拼，每天面对形形色色的人际关系如履薄冰，经常难以应对；家庭里，柴米油盐、夫妻相处、子女教育、婆媳和谐又是必须时时放在心头的大事；交际场上，我们更是要顶住各种压力，在其中游刃有余，成为一个八面玲珑的社交达人……

种种角色的不停变换让我们的心灵渐渐趋于疲累，事业、爱情、婚姻、社交等方面的问题也接踵而至。为什么我们早出晚归却始终得不到上司的重用？为什么家庭破裂的例子屡见不鲜？为什么越来越觉得孤单无助，周围的朋友日渐减少？

其实，这些问题都是庸人自扰。不是生活不够一帆风顺，也不是我们天生命途多舛，只是每个人心里都有一扇闭塞的大门，生活中多种角色带来的压力让这扇门更加沉重，更加紧闭难以打开。但是，只要潜心修炼，心境自然会豁然开朗，各种问题也就会迎刃而解。

人的心灵是一个庞大而又神秘的“机构”，它可以左右你生活的方方面面。想要顺利打开大门，就必须对其进行心理分析，如果将分析上升到学问高度，就可以称之为

社会心理学。从社会心理学的角度去解读生活中的问题，能更加彻底地帮助你答疑解惑。

社会心理学是心理学的一个分支，主要研究个体和群体的社会心理现象，我们需要重点研读的是个体社会心理现象。个体社会心理现象是指受他人和群体制约的个人的思想、感情和行为，如人际知觉、人际吸引、社会促进和社会抑制、顺从等。

社会心理学并非一门高深的学问，不必对其讳莫如深。与其站在原地苦苦思索为什么别人可以生活得悠然自得，自己却要遭遇种种困惑，不如打开这本“社会心理学秘籍”。

在为你准备的这本“秘籍”中，我们用朴实却不失生动的语言、真实又发人深省的案例，悉心为你解读这门社会心理学“课程”。书中列举了生活中经常会遇到的一些问题，涵盖了人际交往、职场规则、爱情婚姻、社会环境等多个方面。只要耐心，就可能会在其中找到自己的影子，在阅读中产生共鸣，并得到最好的指导意见。当然，书中不会刻板地教导你“这件事应该怎么做，那个问题要怎样解决”，而是通过社会心理学的方方面面来帮助你分析每个问题发生的原因，使你在这个角色多变的生活舞台上更加自如。

在本书的编写过程中，我得到了一些朋友的帮助和支持，他们是刘莹莹、鹿萌、韩珊珊、刘梅、于国锋、曹烈英、于福莲、王勇强、于富强、王春霞、周婷、晏丽、袁建财、刘红英、刘正林、范辉等，在此一并表示感谢。

目 录

Contents

第一章 一分钟，让别人为你倾倒——社交心理学

- 首因效应：第一印象是重头戏 /2
- 精准的开场白：欣赏自己，大胆开口 /4
- 多看效应：增加自己的“出镜率” /7
- 话题引导：掌握交谈话题的主导权 /8
- 性格特质原则：真诚是友情的基础 /11
- 邻里效应：用火焰一般的热情吸引对方 /12
- 亲和效应：以和蔼俘虏人心 /14
- 敬词的作用：“您”在我心上 /16
- 重要的姓名：它不仅仅是代号 /18

第二章 决定命运的十分钟——求职心理学

- 相信自己：成功的前提条件 /22
- 克服盲目心理：不打没有准备的仗 /24
- 克服半途效应：大目标，小步子 /26
- 近因效应：应变能力是关键 /28
- 鲑鱼效应：用活力吸引面试官的注意 /30
- 晕轮效应：敢于“班门弄斧” /32
- 磨难面试：端正心态，轻松应对 /34

第三章 让自己如鱼得水——职场心理学

- 九型人格：学会与不同的人和谐相处 /38
- 当仁不让：勿为别人作嫁衣 /41
- 越挫越勇：学会“变废为宝” /42
- 热炉效应：严格遵守公司制度 /43

齐加尼克效应：不做压力的俘虏者 /45

距离产生美：与同事保持适当距离 /47

第四章 让老板对你青睐有加——领导心理学

让领导发现你的优点 /50

在机会面前要勇于表现自我 /51

留面子效应：不要与领导发生正面冲突 /53

心理距离效应：与领导“亲密无间” /54

改宗效应：敢于“批评”你的领导 /56

读懂领导的眼神，了解领导的心思 /58

挫折面前，和领导风雨与共 /60

依赖效应：成为领导的“左右手” /61

第五章 以静制动，俘获人心——应酬心理学

吸引定律：充分准备，等待机遇 /66

厚脸皮定律：伸手不打笑脸人 /67

蝴蝶效应：不要吝啬向别人伸出你的友情之手 /69

名人效应：借力生蛋 /70

“贵人”相助：慧眼识“贵人” /72

虚荣效应：“见人说人话，见鬼说鬼话” /74

广结益友：朋友是宝贵的无形资产 /76

第六章 命运不是失败的借口——成功心理学

成败效应：认清你的奋斗目标 /80

自我选择效应：不断强化自我 /82

避免竞争优势效应：合作才能共赢 /84

蘑菇定律：摆脱阴暗，迅速成长 /85

凡勃伦效应：提高自己的身价 /87

不值得效应：永远不做无利可图的事 /88

卢维斯定理：谦虚使人进步 /90

门槛效应：一步一个脚印才能获得成功 /91

第七章 用甜蜜装扮每一天——恋爱心理学

完美恋人理论：完美等于缺陷 /94

空白效应：让自己保持一些神秘感 /96

时间验证法则：一见钟情不是天天都有 /98

印象控制：掌握对方的喜好 /99

击破心防的秘密武器：幽默、乐观 /101

自我认知欲：用赞美赢得对方的心 /102

刺猬法则：幸福的“半糖主义” /104

第八章 营造和谐的“二人世界”——婚姻心理学

猜疑是离间夫妻感情的毒药 /108

共鸣定律：寻找与对方共同的爱好 /110

期待心理：尽量满足对方的需求 /112

空虚效应：不要让空虚腐蚀了你的心 /114

罗密欧与朱丽叶效应：多一些理解和支持，自然会“患难见真情” /115

古烈治效应：婚姻中没有谁对谁错 /118

过度理由效应：一味索取不是真正的爱 /120

异性效应：让生活变得更加精彩 /122

审美疲劳理论：关于七年之痒的说法 /124

第九章 婆媳亲，全家和——婆媳关系心理学

南风法则：温暖胜于寒冷 /128

“冷热水效应”的魅力 /130

刻板效应：抛弃成见，用心交流 /132

暗示效应：巧用“温柔”手段 /133

阿伦森效应：不要吝啬你的赞美 /135

- 情绪效应：微笑是婆媳沟通的武器 /137
酸葡萄效应：不要让嫉妒成为“致命的武器” /139

第十章 与孩子进行心灵的沟通——教育心理学

- 万能的身体语言：用身体语言教育孩子 /142
多米诺骨牌效应：不要忽视孩子的“小”错误 /144
定势思维：固执己见会折断孩子的羽翼 /145
竞争效应：要用正确的方法激励孩子 /148
尊重心理：未成年人同样享有隐私权 /150
换位思考：从孩子的角度来考虑问题 /151
禁果效应：给孩子一些自由空间 /153
泡菜效应：环境会影响孩子的成长 /154
比马龙效应：不要打击孩子的自信心 /156

第十一章 做自己的主人——环境心理学

- 巴纳姆效应：拒绝周围信息的暗示 /160
迟延满足效应：培养自我控制能力的重要性 /162
毛毛虫效应的“天敌”——理性 /163
黑暗效应：“网恋”值得相信吗 /165

第十二章 健康是构筑梦想的基石——健康心理学

- 昨天，你睡得好吗 /168
健康从“心”开始 /169
勿因自己的容貌而自卑 /171
难以停息的“强迫症” /172
挫折感也是一种病态 /175
过度迷信会让你失去一切 /177
不要让悲观情绪扼杀生活的希望 /178
面对困难，你会选择逃避吗 /180

第一章 一分钟，让别人为你倾倒 ——社交心理学

社交生活并不是单纯地参与聚会，而是要充分发挥个人魅力，在社交场上拔得头筹，不断创造与进取，为人生掀起一个又一个高潮。无论是大家还是小家，要在社交场合赢得他人的青睐，你会怎么做？是做冷漠孤僻的“独孤求败”，还是做众星捧月的“开心宝贝”？这完全取决于你迈入“社交大门”的第一步。只要你使出“对症下药”这一招，那么让别人为你倾倒指日可待。

首因效应：第一印象是重头戏

生活中我们常会遇到这样的情况：聊天时，一句精确的点评、一个幽默诙谐的玩笑或是一句意味深长的话，常常会在仅有一面之缘的人心中留下深刻印象；会议上，新任领导得体又平易近人的举止，精辟又见解独到的发言，就能使初次见面的员工因其个人魅力而顶礼膜拜——这些足以证明第一印象的重要性。换句话说，在人与人的交往中，第一印象对赢得他人好感起着关键性、甚至是决定性的作用，这在心理学上被称为“首因效应”。

毋庸置疑，第一印象在社交中对每个人的影响都很大，而且这种影响持续时间长，波及范围广，比如工作、求职、交往，这些需要与人打交道的场合，第一印象都是重头戏。官场中，常说“新官上任三把火”，所谓的“三把火”，不仅能反映出这位新官的工作能力，同时也能让下属或老百姓认为“这应该是个好官”；求职时，不管是初入职场的新人，还是久经沙场的老江湖，都知道面试时要穿戴整齐，言语得体，目的就是能让考官给打一个高高的印象分；交际应酬时，不管是籍籍无名的社交新秀，还是功成名就的前辈，都一定会着装鲜亮，言谈得体。把握住着装与言谈这两个秘籍，往往能在社交圈中令人刮目相看。

简单地以貌取人固然不可取，但人们初次相见时，常会“浅薄”地透过外表来评价一个人，即使是大人物也不免会戴上一副“有色眼镜”。名声显赫的美国前总统林肯在任时，想要寻找一位亲信要员，他的好友给他推荐了一位良才。然而，这位大总统只看了一眼就拒绝了这位才华横溢的良才，理由是：这人长得太“寒碜”了。林肯的好友责怪这位总统以貌取人，总统先生却这样回答：“一个人过了40岁，就应该为自己的面孔负责了。”

大多数人都不具有惊世才能，即便你真的是亘古不遇的治世良才，在如今这个社会，也不能以“真实”“本色”“不拘小节”作为自己不修边幅的说辞，否则将会使你的工作、学习承受巨大的考验。

闵震是北京一家著名IT公司的软件开发部主管，每当公司招聘时，他就会站在会议室门口，默默观察每一个等待面试的新人。一个叫王辰的年轻人让

闵震印象格外“深刻”。

这位有着某著名高校双学位和美国常春藤联盟某名校硕士学位的年轻人，斜挎着电脑包，戴一顶鸭舌帽，穿了一身松垮到可以跳街舞的衣服，落座之后悠然自得，完全没有其他面试者的紧张神态，还拿出MP3听起了音乐。

面试时这样装扮，闵震还是第一次遇到，他不禁皱起了眉头，心里十分不悦。他想，这个吊儿郎当的年轻人是不是楼下街舞工作室的学员走错了楼层？

面试过程中，虽然王辰的专业知识令几位考官啧啧称叹，但他坐在椅子上不时抖腿，再加上那顶快要歪到脑袋后面去的鸭舌帽，让闵震频频摇头。最后，经几位面试官商量后，鉴于王辰扎实的专业背景和实习经验，决定将他暂时留下，但只能从最基础的程序操作员开始做起，而不能担任他所应聘的项目开发小组主管的职位。

其实，王辰是个工作能力很强的人，跟同事的关系也非常融洽，就是平时散漫，不太注意自己的形象。一次，王辰从同事口中听说了自己给闵震和其他主管的印象，并得知自己没有被列为公费培训进修人选。开始他怎么也想不通，经过前辈指点，才渐渐发现自己的着装确实不符合职场人士的要求。于是王辰开始留心自己的外表和言行，他摘掉鸭舌帽，脱下大帽衫，戴上黑边眼镜，穿起职业装。在工作会议上再没有架起二郎腿，在办公室跟同事谈话时再也不会大嗓门了，变得谦逊又有礼貌。

闵震把王辰的转变一点点看在眼里，他发现这个年轻人不仅工作能力强，而且能够虚心改正不足。渐渐地，闵震开始接受了这个当初给自己印象特别差的年轻人，年终时，由于王辰工作出色，闵震还把部门唯一一个优秀新晋员工奖亲手颁给了王辰。

王辰的“知错就改”，及时扭转了自己留给上司闵震的坏印象，但却为此付出了极大的代价——失去应聘的职位，以及进修和晋升的机会。试想一下，如果王辰在一开始就能为自己争取一个良好的印象分，那他的工作之路可能也不会这么坎坷。

故事的主人公王辰不修边幅，这并非个例，在我们身边时常可以见到这样的人，他们一件衣服能穿上两个月，领子上的油渍让人看了食不下咽，但本人却浑然不觉。这种行为可以说是不尊重他人、做事不认真的一种表现。

因此，我们要听从心理专家的告诫：无论从事什么行业，如果想在这个社会

上站稳脚跟、有所发展，除了要具备足够的工作能力之外，也要在自己的外表形象上做足功课，给每一个初次见面的人留下深刻而良好的第一印象。

精准的开场白：欣赏自己，大胆开口

说话是一个人最基本的功能，也是与他人交流的最简单的方法。有人将说话视为展现自我的方法，而对另一些人来说，说话却成为一种负担。

有的人做下属十几年，见了领导说话仍是支支吾吾，不知所措；有的人面对初次见面的客户就能侃侃而谈，收放自如，以至于让对方有相见恨晚之感。心理学家告诉我们，想要揭开这其中的秘诀，语言是关键的一部分。

张强是从农村走出来的大学生，从小到大老师对他的评价都是：“刻苦，但过于内向。”尽管不善言辞，但刻苦的张强在求学的路上并没有遇到太大的障碍，以优异成绩大学毕业。然而，就是从毕业找工作那一天开始，张强尝遍了在求职路上屡屡受挫的痛苦，而原因竟然就是无法开口表现自己。

毕业数月张强都没有找到工作，最后，终于在朋友的帮助下进入一家保险公司，担任业务代表一职。得到工作的张强并没有放下心中的大石头，因为单位有规定，试用期为三个月，三个月内没有完成规定的业务量，不会被公司正式录用。

张强很珍惜这个来之不易的工作机会，他每天都在努力寻找新的客户。可是在面对客户的时候，张强总是不敢去张口说话——从来都是客户问什么他答什么，有时候甚至客户问的比他说的还要多，这让他失去了很多潜在客户。

很快，试用期过去两个月了，除了一个亲戚从张强这里买了一份小小的车险以外，张强没有任何收获。

这份工作对张强很重要，家里经济本来就困难，而且他也希望利用这次机会好好地锻炼一下自己。他暗下决心：“一定要大胆地开口说话。”于是，他在家一遍一遍地练习，用最生动的语言来表达自己想说的话。

一天，张强的亲戚给他介绍了一家平常总去做维修的车行，亲戚告诉张

强，车行中有很多的潜在客户，一定要把握好机会。于是，张强找到了车行老板刘先生，刘先生一听张强是保险业务员，脸上马上就没了刚见面时的热情，只是碍于张强是熟人的亲戚没有表现得太明显，他指着门上贴着的“谢绝推销”的字条，说：“小伙子，那张字条你也看见了，别的我就不多说了。”张强本来鼓足的勇气顿时泄了一半儿。正当他不知所措的时候，忽然看见了车行办公室墙上挂着的“以和为贵”的匾额。张强灵机一动，说：“如果您坚决谢绝推销，那么您也将‘谢绝’很多生意。”刘先生听了一愣，但由于急着要出门谈生意，就勉强说道：“不用多说了，我这儿保险也都上过不少了，我还要赶时间出门。你要是没事儿就跟这儿等着吧！”说完就匆匆出门走了。

照着张强内向的性格，他本该扭头就走了，但想到这是亲戚介绍的，应该还有商谈的余地，而且刚才刘先生听了自己的那句话，语气明显是缓和了很多的，只是急着要出门没时间细谈而已。张强决定等刘先生回来。

到了下午，刘先生终于红光满面地回来了，看到张强很惊讶：“呦，小伙子还没走呢？够执著的。”刘先生坐定之后，跟张强聊了起来：“上午我急着出门，没仔细听你说，这会儿我正好休息了，把你你上午说的那句话给我详细说说。”刘先生指向那张“谢绝推销”的字条，“我这张字条怎么就把生意也谢绝了呢？”

张强毕恭毕敬地说：“我的话可能会很冒昧，但是您想一下，‘谢绝推销’的字条是给推销员看的，但是您的客人同样也能看到，他们很可能会认为您做事不留情面，这就跟您墙上匾额中的‘以和为贵’背道而驰了，甚至认为您可能有些斤斤计较，连拒绝一个推销员的话都懒得说，只是靠一张字条来打发人。”刘先生听完，若有所思地点点头，道：“小伙子，上午你那一句话让我琢磨了很久啊，实话告诉你，如果不是听你这么说，我还真是从来没有想过贴这么张字条能跟我的生意有什么关系。好了，这是我的电话，你给我留一张名片，周末的时候你联系我，给我详细讲讲你们公司都有什么最新的保险业务。”……

张强的一句话让刘先生如梦初醒，对张强产生了非常深刻的印象，没过多久，这家车行跟张强建立了合作关系，张强也因此完成了公司规定的业务，不仅保住了这份工作，还为自己赢得了晋升的机会。

无论对方的身份如何，我们和陌生人的第一句话是非常重要的，所有的交际

能手并非一味只顾表现自己，而是善于也乐于同陌生人开口谈话，他们通常会有良好的开场白，通过主动、热情、到位的言语，努力探寻对方感兴趣的或者正在关注的话题，赢得对方好感，逐渐拉近双方距离，进而得到深入交流的机会。张强就是抓住了刘先生车行老板的身份，从刘先生最感兴趣的生意经谈起，给刘先生留下了深刻的印象。交谈中的第一句话对于接下来的交流会起到推波助澜的作用。

有的人会问：第一句话的重要性我们都懂，那么，怎么才能说好第一句话呢？其实，这其中的奥秘很简单：在说话的时候一定要用真心，言语不做作，才能给对方自然、友善、真诚的感觉，交谈的内容也就会显得有深度，更容易与他人产生交集，自然会消除彼此间的陌生感。下面有几个开场白的方式，可以作为参考。

1. 使用恰当的“您好”

一声“你好，问候中国”——绿箭的这句广告语打动了很多人，它也说明了一个问题，“你好”、“您好”、“hello”等问候语全世界通用。这句问候语虽然没有复杂的句式结构和内涵，却显得自然、大方、得体，给人以由衷问候之感。当然，在使用“您好”时如果能因时而异、因人而异，相信效果会更好。一般来说，对德高望重的长者，应说“老人家您好”，以示敬意；对同龄人，唤其“老X（姓）你好啊”等，这样会显得亲切；对比自己年轻的人，可以称呼其“小X（姓）你好啊”。除此之外，也可以根据对方的职业、职位等改变称呼，如“罗老师您好”、“陈律师您好”、“张处长您好”，这种称谓会突出对对方的尊重感，更易赢得他人的好感。

2. 人们常用的“攀认式”

赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的开场白是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，也是鲁肃的忘年之交，鲁肃这短短的一句话就拉近了自己跟诸葛亮之间的关系。其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方可能存在一些微妙的联系。譬如：“你是南开大学毕业的？哪一届啊？我在那进修过两年。这么说，我们还是校友呢！”“您是湖南人，我是湖北人，两湖一家亲嘛，我们还算是老乡呢！”即使谈话的内容实际并不存在，但只要无伤大雅，不危害他人，适当“编造”自己的经历未尝不是交际手段。这简单几句看似客套的话，就拉近了自己和他人的距离，也为之后的交流铺好了路子。

多看效应：增加自己的“出镜率”

多看，顾名思义，就是要重复地看，不止一次地看。我们从小就听老师、家长对我们说：“读书百遍，其义自现。”多看，多记知识点，这样考试才会胸有成竹，才能对答如流。而这种对出现频率越高的事物印象越深刻的现象，在心理学上称为“多看效应”。

有人认为，喜新厌旧是人的天性，“出镜率”过频容易使他人产生视觉疲劳。其实不然。20世纪60年代，美国心理学家查荣茨做过一项试验：随机抽取一些志愿者，把不同的照片以不规则的顺序呈现在他们的前面，请他们评价对照片的喜爱程度。试验结果表明，被试者更喜欢那些看过次数较多的照片，也就是说，随着翻阅次数的增加，人们对照片的喜爱程度也随之增加。

同样的道理运用到社交关系当中，也可以站得住脚。对于初次见面的人，最好能够在分别之后适时地主动联系对方，即便只是一个问候的短信，长此以往就能够加深对方对你的印象，“礼多人不怪”即是这个道理。再就是可以在自己所处的交际圈中多多露面，经常出席一些公共场合，增加自己的“出镜率”。就像很多明星一样，频频参加各种活动更容易被观众所熟知，收获事业上的成功。

张某是某事业单位的职工，在业余时间则是一名“编辑”，负责帮助国内的一些知名作家把作品卖到海外，而大多数与他合作的作者几乎连面都没有见过一次。

一次，一个越南出版商想购买大连一个作家的作品，得到消息时张某正在北京开会。由于无法抽身，张某给一个当地出版界同行和一个业内媒体朋友发了求助短信。没几分钟，张某就得到了他要找的作者的详细联系方式，并得知此人现在就在北京，两天后回大连。开完会，张某当晚就同这位作家取得了联系，很快越南出版商拿到了该作家若干著作的版权。

不少人非常奇怪，在如今彼此很少交往的年代，那些素昧平生的作家为什么会信任张某，并乐意跟他合作？其实达到这样的效果是有诀窍的，那就是在

行内多露面。张某工作之余不仅喜欢在媒体上发表言论，也经常跟同行通过各种方式交流，并在著作权界抛头露面。随着露面的次数逐渐增多，了解张强的人就多了，难怪有的作家说：“虽然未曾谋面，可是对张强已经知道不少。”

“多露面”能给自己带来更多的机会和便利，这是多看效应的真实反映。在人际交往中，如果你细心观察就会发现，那些人缘颇佳的人往往将多看效应发挥得淋漓尽致。尤其是从事营销工作的人，一旦瞄准了目标，就会经常主动地制造与客户见面的机会。

同理，一些人缘好的社交高手，也都非常善于制造双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，互相产生更强的吸引力，这是有证可求的。

就拿职场新人来说吧，同样是刚刚参加工作，但在所有人当中有两种人的人缘通常是最好的：

第一种是聚会积极分子，他们经常会参加一些同事们的聚会，在聚会中既懂得表现自己，又不会过于张扬，借着聚会的热烈气氛拉近彼此之间的感情，与大家建立良好的关系。

第二种是性格开朗、乐于助人的人，他们通常会主动与同事、上司打招呼，并通过请教问题等方式制造谈话的机会，将自己的优点在交流中一点一点告知对方，从而给对方留下深刻的印象

总之，若想博得他人的注意，就要留心提高自己在别人面前的知名度，只要做得适宜、适度，成为众人都喜欢的“开心果”也就很容易了。相反，一个自我封闭的人，或是一个面对人群就逃避和退缩的人，一般很难拥有较好的人缘，他们很难在人们脑海中留下深刻的印象，不容易被人记住和想起，与孤独为伍也就成为必然。

话题引导：掌握交谈话题的主导权

英国唯物主义哲学家培根说：“真正会谈话的人，善于引导话题，把无意义的闲话转向引人深思的真理探究，这种人才是社交谈话中受人尊敬的指挥师。”