

内容更全面 观点更精辟 应用更广泛 方法更实用

一部关于人际交往的内容丰富全面、方法系统实用的大型图书，教你认清自己和他人，从而懂得如何与不同的人交往沟通，建立和谐的人际关系，找到属于自己的幸福和成功。

交往 心理学



轻松建立良好的人际关系



找到通往幸福人生的道路

褚凡乔◎编著



认识自我、了解对手、影响他人

人们的交往主要是思想、情感、态度、信息和学习的交往。在这些交往的过程中，我们给他人的印象如何？他人怎样评价我们？认真思考这些问题，将有助于我们更好地认识自己，而善于从他人身上学习自己所不知道的东西，将有助于我们不断进步，获得生活和事业上的成功，进而实现人生价值的突破。

中国华侨出版社

交往 心理学

褚凡乔◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交往心理学 / 褚凡乔编著. — 北京 : 中国华侨出版社, 2015.4

ISBN 978-7-5113-5347-4

I. ①交… II. ①褚… III. ①心理交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第068066号

交往心理学

编 著: 褚凡乔

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 落 羽

封面设计: 中英智业

文字编辑: 王 宁

美术编辑: 宇 枫

经 销: 新华书店

开 本: 720毫米×1040毫米 1/16 印张: 26 字数: 610千字

印 刷: 北京德富泰印务有限公司

版 次: 2015年5月第1版 2015年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-5347-4

定 价: 59.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 88866079 传 真: (010) 88877396

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



前言

任何人都无法孤单地活在世上，在信息如潮奔涌，人际关系越来越重要的现代社会更是如此。每一个人生活的幸福、工作的成功都离不开与他人的交往。但是为什么有些人在人际交往中会如鱼得水；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？其实很简单，这些差别都来自日常生活中人们对人际关系的建立与经营。可以说，优质的人际关系是一个人迈向成功的稳固基石。

在与人的交往中，如果一味想着自己舒服，慢慢地你便会走向孤独；若是只想着让别人舒服，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。唯有在你和对方都舒服之间找到一个平衡点，这才是最好的人际关系。然而，在人际交往的过程中，我们难免会碰到这样那样的问题，比如：如何塑造良好的第一印象？怎样才能克服人际交往的心理障碍？有哪些必要的人际交往技巧需要及时掌握？人际交往有哪些禁忌？……如果不能很好地解决这些问题，就会影响人际交往的成效，影响人际关系的建立与发展，甚至影响事业的成功。

人际关系的成败，与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，工作和生活中的许多难题就能迎刃而解，就能建立起完美的人际关系。《交往心理学》旨在帮助读者能够运用心理学的知识和技能，建立完美的人际关系。全书分为8章：人际关系定成败、人际关系中的心理学原理、人际关系从第一印象开始、打通人际关系的绝妙手段、经营人际关系的心理学要素、人际关系的修复、打造职场黄金关系网、人际关系与恋爱心理，分别从人际关系的重要性、交往心理学、职场、爱情等与人们生活息息相关的方面讲述人际关系中的心理学知识和技能，深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示人们内心深处的行为动机，以期帮助读者迅速提高说话办事的能力，掌控人际交

往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

千人千面，每一面孔后面都有一颗搏动的心。人与人之间的关系是“没那么简单”的，不论是生活还是工作，我们每一刻都要与人打交道，都要应对一颗颗奥妙的心。只有采取恰当的人际交往心理策略，才能拥有健康的、良好的人际关系。



目录

第一章 人际关系定成败

第一节 得人脉者得天下.....	2
成功者绝对不会忽视人际关系的重要性	2
人际关系搞好了，机遇就不会远	3
成功，人际关系很重要	4
存储人脉胜过存储黄金	5
人际关系影响输赢	6
借助他人的力量战胜困难	7
离开了人际关系，你就无法生存	8
成大事者都是善于运用人际关系的人	9
第二节 你的命运会受他人影响.....	12
机遇与才干同样重要	12
学富五车为何仍然怀才不遇	13
五个朋友决定你的一生	14
君子善假于物	16
了解他人助你走向成功	17
巧用人际关系才能办成大事	18
单打独斗，早晚会被下阵来	20
他人的建议也许会让你一生受益	21
与他人互动，就要懂一点人际交往之道	22
自助者人助，人助者天助	23
别输在人际关系上	25



第三节 人际关系网，早搭建早成功	27
六大策略助你成功搭建人际关系网	27
失去朋友，生命将一片荒芜	28
人际交往需要拿捏“最佳距离”	29
拥有成功人际关系的三句话秘诀	31
第四节 聪明人会打造黄金人际关系网	33
拓展人际关系	33
通过熟人，把难办的事办好	34
主动与人交往，路才能越延越长	35

第二章 人际关系中的心理学原理

第一节 身体永远不会说谎	38
你了解自己身体的信息吗	38
身体最懂你的心——身体可以告诉我们什么	39
福尔摩斯和卓别林的启示	40
姿势与动作：袒露心迹的两大途径	41
玄之又玄的第六感	42
天生的、遗传的还是学来的	43
基本姿势源于何处	44
随年龄变化的身体语言	45
当身体与言语相矛盾	45
受外界条件影响的身体语言	46
解读身体语言的基本规则	47
身体语言的性别差异	48
精神和生理是一个硬币的两面	49
任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动	50
激活肌肉就会激活相应的情感	51
面对面的沟通中，说话内容很重要	52
声音表现态度	53
第二节 面部表情是内心世界的荧光屏	55
情感的产生源于人的生存本能	55
所有人都具有同样的基本情感	56
颜色的巧妙运用能影响人的情绪	57
天气也会触发人不同的情感	58



无意识的表情是探测真情实感的线索	59
轻微表情、局部表情与微表情	60
七种全球通用的表情模式	61
爱撇嘴唇——你的傲慢可能会引人反感	62
挤压嘴唇——压力和不安	63
读懂鼻子发出的无声“语言”	63
微笑是一种顺从信号	64
几种常见的笑容	65
真笑还是假笑，看眼周的变化	66
愤怒、悲伤时人也会笑	67
会传染的微笑	68
女孩嫣然一笑含义深	68
笑到哭为止	69
从笑容看对方的个性	70
内向者与外向者的笑	71
第三节 感官特征暴露内心想法	73
回忆也参与创建	73
不同的感官创造不同的思维方式	74
人们所偏好的感官记忆各不相同	75
开放式提问和言行节奏告诉对方的思维模式	76
行为特征是主导感官作用的综合表现	77
感官决定我们是谁——从职业来判断	78
要给别人留下好印象，就要注意自己的身体语言	79
美丽红利——你的形象价值百万	80
穿得好未必出众，举止优雅才能脱颖而出	80
想要成功，就要看起来像个成功者	81
塑造自我魅力，提升影响力	82
怎么说比说什么更重要	83
声音是人际交流中最有力的武器	84
第四节 与人为善是交际的基础	86
亲善，是一切交流的基础	86
良好的人际关系加速成功的进程	86
多一分理解，就能少一分摩擦	87
解读表情的能力是人际和睦的关键	88
听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行	89
“应该心理”	90



每个人都喜欢与自己相似的人	91
模仿对方的动作，拉近心理距离	91
模拟对方的表达方式，提升亲密度	93
调整你的声音，建立一致性	93
适当重复对方的话，获得好感	94
配合对方的精神状态，增加沟通效率	95

第三章 人际关系从第一印象开始

第一节 良好的形象有助于构建人际关系网..... 98

形象赢天下	98
好的形象是成功的潜在资本	99
工作再忙也要注意自己的形象	101
好的形象能让你晋升为“魅力领导人”	102
有几身像样的行头	103
西装让你风度翩翩	104
休闲装让你洒脱惬意	105
适当的打扮是对人的尊重	106
好的开“头”助你一臂之力	107
让别人从你的眼神里读出真诚	109

第二节 让陌生人成为朋友的锦囊妙计..... 111

对社交恐惧症说“不”	111
树立正确的社交观念	112
用心结识陌生人	114
自我介绍要潇洒	115
首因效应，第一回合就要赢	116
初次见面，礼仪不可少	117
把一句话说得扣人心弦	119
第一次就记住他的名字	120
社交中微笑的神奇作用	122
别小看肢体语言	123
打开话匣子	124
与人交谈，切忌自己说个不停	126
寻找与陌生人的共同话题	127
与陌生人主动握手就是送他的见面礼	128



第三节 让更多人认识你	131
给自己设计一张抓人眼球的名片	131
“秀”出个人信息收获巨大成功	132
别小看一通电话或是一封信件的作用	133
瓜甜就是要吆喝	134
不做默默无闻的小草	135
积极争取机会	137
巧借名人曝光自己	138
渲染气氛，吸引别人的注意	139
善于利用现有的资源	140
有才华，就要展现	141
木秀于林，风可助之	143
过多地展现自己反而得不到认可	144
第四节 “你就是你所穿的”	146
色系不同性格不同	146
追求时尚者从众心强，不求时尚者个性较强	147
不同款式折射性格差异	148
喜欢华丽花哨服装的人自我表现意识强	149
领带花纹的语言	150
T恤上的文字和图案	151
总是穿相似款式鞋子的人不爱冒险	152
穿着另类的人，与众不同	153
穿衣风格是思想的形象	153
节俭穿鞋的男人很保守	155
鞋子折射女人心	156

第四章 打通人际关系的绝妙手段

第一节 知己知彼，百战不殆	158
摸清对方性格再行动	158
看清对象再说话	159
瞄准目标，说话一语中的	160
发掘共同爱好，增进彼此感情	162
掩盖自己的锋芒，放低身架做人	163
以退为进，有屈才有伸	163

投石问路，试探对方	164
形势不利，通过让步化险为夷	166
和为贵，让步中实现双赢	167
以退为进，促成胜局	168
第二节 积极主动，叩开“自己人”的门.....	170
积极主动才能结交朋友	170
多说“我们”很重要	172
高明地插话，拉近距离	173
乡音是最动听的语言	174
亲戚亲戚，越走越亲	175
远亲不如近邻	177
求同存异，找到利益的契合点	178
尊重“老前辈”，惊喜自己来	179
珍惜对你有帮助的人	180
亲情是成事的靠山	181
第三节 会赞美才能得赞美.....	183
夸赞他人才能成全自己	183
赞美是一种美德	185
自己得意事放心里，对方得意事挂嘴边	186
找到闪光点，赞美起来省力又见效	187
从细微处开始	188
赞美女孩，要能力和优点双管齐下	190
真诚地夸赞，才能动人心弦	190
养成赞美他人的习惯	191
赞扬也可以别具匠心	193
背后的赞美更动听	195
推测性地赞美，给对方“妙上加妙”之感	196
用谦卑的心去赞美	197
赞美要高低有“度”	199
第四节 交际就要懂交际艺术.....	201
让人重视自己，就要像个成功者	201
敬酒礼节，不可不知	202
热嘴化冷场，打破交际中的僵局	203
察言观色，把话说得恰到好处	205
用谐音把话说圆	206



点菜得有点“硬功夫”	207
怎样饮好宴会开头两杯酒	208
红、白脸轮番唱，软、硬对手全拿下	209
巧妙说“不”，三招让对方知难而退	210
展现优雅舞姿，让他情愿与你为伍	211
商务“概念饭”，吃得巧胜于吃得好	213
细节决定成败	214

第五章 经营人际关系的心理学要素

第一节 说话的艺术——会说话，行天下..... 216

口不择言闯大祸	216
说出来的永远少于需要说的	217
响鼓无须重锤敲	218
掌握火候，说笑间得“笑果”	219
巧用暗示，拒绝也不得罪人	221
放枚“糖衣炮弹”，批评奏效不伤人	222
近话远说，迂回入题正切题	223
亡羊没关系，迂回去“补牢”	224
实话要巧说，坏话要好说	226
安慰，好话一句三冬暖	227
批评不忘留台阶	229
难说的话，可以顺水推舟	230
赞美也要讲规则	231
点到为止，褒扬有度	232
假借他人之口进行赞美	233
切合对方实际，给他最想要的赞美	234

第二节 要说也要听——给他人吐露心声的机会..... 236

与人交际注意“两只耳朵一张嘴”法则	236
尽量引导对方多说	237
从倾听中抓住最有用的信息	238
在改变他人想法前先做一个好的倾听者	239
好的倾听就是一种说服	240
听完对方的基本主题再插话	241
恰到好处的沉默胜于雄辩	242
适时附和更容易讨人欢心	243

适当地自我揭露，鼓励对方说出心里话	244
营造让对方吐露真心的氛围	245
三个问题让你迅速了解一个人	246
漏斗法则：从开放式的问题开始，逐渐缩小范围	247
重要的是反应而不是回答	248
不妨从局外人身上寻找信息	249
第三节 主动结交的艺术——巧妙获得好人缘	250
交往主动一点，结交就会多一点	250
带着微笑与人结交	251
告诉对方“你很重要”	252
准备多个剧本，努力让对方演主角	252
用热情加固你们的缘分	253
让对方知道你了解他、包容他	254
没事也要常联系	255
打动对方最亲近的人	256
笑出你的善意，赢得对方好感	257
吸引，以己之长巧“迎”他人之短	258
两个非语言技巧，让他与你达成共识	259
激发对方的情绪，让他滔滔不绝	261
五个技巧让“闷葫芦”开口	262
给对方一些“意外”，改变他的想法	263
意识唤醒法，使他走出悲伤阴影	264
迎合自尊心，顺势将他改变	266
适时自嘲，化解尴尬	267

第六章 人际关系的修复

第一节 外拙内精，难得糊涂	270
顺势装糊涂，谬释其意解责难	270
静中韬光养晦，退中方求全身	271
用“不争”来换取别人的信任	272
遇事模糊表态才能成就不败人生	273
适时糊涂，交际场上好生存	274
不要点破他人的心思	274
不要把事情说得太明白	276
糊涂是做人的智慧	276



第二节 “吃亏”是一种隐性投资	278
做隐性投资，舍小取大	278
大舍才能换大得	278
予人玫瑰，手留余香	279
有舍才有得	280
吃亏是福	281
不做鼠目寸光的人	282
聪明人是不怕吃亏的“笨蛋”	282
有时吃亏不是亏	283
第三节 主动示好，挽回局面	285
即便内心不满，也要积极去拥抱你的对手	285
巧用“背后鞠躬”策略，消除对方的敌意	286
站在对方立场说话，才能消除对方的戒心	287
尊重敌人，使其成为自身的动力	288
以德报怨，让对方的敌意如冰消逝	289
为对手鼓掌，化干戈为玉帛	289
第四节 摆正心态，化解僵局	291
主动“开涮法”解决冷场	291
正话反说，吐逆耳忠言	292
谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境	292
善于周旋，总能化干戈为玉帛	293
因势利导，错中求胜缓解危局	294
打圆场要让双方都满意	295
如何挽回触及他人痛处的话	296

第七章 打造职场黄金关系网

第一节 先礼后兵，趋利避害	298
没有好人缘等于把自己逼入“死胡同”	298
注意维护人情的生态平衡	299
第二节 注重沟通，灵活借势	300
诚信是一种有持续性回报的投资	300
给他人一个头衔，他会鼎力相助	301



将计就计	302
把虾米联合起来，能吃掉大鱼	302
第三节 谋取主动，优势谈判	304
没有“金刚钻”，别揽“瓷器活”	304
向对方发出调整的指令，然后保持沉默	305
“讷者”却是最杰出的谈判家	306
釜底抽薪，直逼要害	307
单刀直入，开门见山	308
委婉下达“最后通牒”	309
第四节 赢得肯定，捷径是弯的	311
凡事做到位，但不要越位	311
脑子里是“意见”，出口是“建议”	312
主动沟通，不自作主张	313
如何要求升职加薪	315
第五节 “独立”紧扣“依赖”，与同事相处如鱼得水	317
与同事多“同流”少“合污”	317
团结同事，互帮互助	318
坚守和谐共处四项原则	318
必要时刻，给对手“一记响亮的耳光”	320
与同事相处的四大原则	321
第六节 宽与严之间，拿捏分寸	323
任人有道，各司其职	323
站着指挥，不如干着指挥	324
授权在先，监督在后	325
怨气，要疏不要堵	326
学会为下属的每一个进步喝彩	327

第八章 人际关系与恋爱心理

第一节 先走进眼里，再走进心里	330
迈出成功的第一步	330
她选择你的第一条条件	331
专注的男人有魅力	332



自信的男人吸引人	333
幽默的男人有生活情调	333
乐天派男人更适合现实的生活	334
十个好男人的特性	336
触碰男人的泪光	338
女人的温柔无坚不摧	339
自信，是女人魅力的资本	341
善良的女人是朵纯洁的百合花	342
坐姿是一种艺术	343
完美步态走进他心里	344
人要衣装佛要金装	345
第二节 为爱保留空间，为关系留有余地.....	347
男人要亲密空间，更要自我空间	347
制造中间地带，恋爱进退自如	348
“小别胜新婚”，让距离产生美	350
如何面对恋人的隐私	351
尊重恋人过去的感情经历	353
恋爱了，就该牺牲掉朋友吗	356
第三节 恋爱要慢慢培育，才有可观的风景.....	358
把温情坚持下来，才能打爱情持久战	358
打造情调细节，才能营造浪漫	359
爱需要包容与自由	360
恋爱需要双方共同经营，一起分享	361
怎样区别处理爱情的外部力	363
让“不平等”爱情保持均衡	364
别在恋爱的开始就功利地“爱”人	366
男人为何不愿倾听女人说话	367
与爱人同做一件事情	369
吸引力会消失，但也可以制造	370
第四节 收放和取舍的智慧.....	372
提前识破分手预兆	372
敢爱也要会分	373
向对方说分手的学问	374
有时女人说分手，不是真心话	375
分开后，应该把对方置于什么位子上	376



分手之后，两人是否还是朋友	377
付出的感情怎么收回来	379
分手后男人更痛苦	380
调整心态，看重自己	381

第五节 婚姻定好位，爱才有地位..... 382

婚姻不是包治百病的灵药	382
理想和婚姻并不冲突	383
道不同的男女，更和谐	385
现代婚姻，还需要门当户对吗	386
面对父母反对的婚姻，何去何从	387
爱情的生命力有限，理智开启婚姻之门	388
婚姻是让爱情延续下去	389
爱情不是美满婚姻的唯一要素	390
成熟的感情才能建立美满的婚姻	391
条件与爱情如何搭配才能成就不后悔的婚姻	392
感性与理性并非水火不容	393
婚后不做“回家”主妇	394
女人，婚后一定要独立	395
为什么有些夫妻无法齐头并进	396