

学点人际交往心理学，让你做交际达人！

人际交往心理学


专为青少年量身打造，全面提升青少年的交友能力！

陈悦 编著



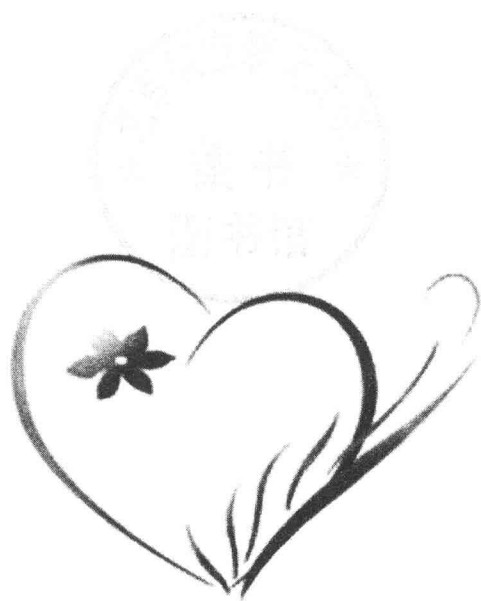
人际交往是一门学问，人际交往也是一门艺术！
轻松建立良好的人际关系，掌握影响他人的心理策略！


同样一句话，不同的人说出来，效果迥然相异；同样一件事，不同的人做出来，结果千差万别，要想拥有良好的人际关系，建立雄厚的人脉资源，就必须读懂人际交往心理学。

 经济科学出版社

人际交往心理学

陈悦 编著



 经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往心理学 / 陈悦编著. — 北京: 经济科学出版社, 2013. 5

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3198 - 7

I. ①人… II. ①陈… III. ①心理交往 - 社会心理学
IV. ①C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 063839 号

责任编辑: 张 力 李 娅

责任印制: 王世伟

人际交往心理学

陈 悦 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 88191217 发行部电话: 88191537

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: [http: //jjkxcbs. tmall. com](http://jjkxcbs.tmall.com)

香河县宏润印刷有限公司印装

710 × 1000 16 开 13 印张 150000 字

2013 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3198 - 7 定价: 32.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 88191657)

(版权所有 翻印必究)

前 言

人的一生中有很大一部分时间是在参与社交活动，掌握人际交往中的读心术，才能成为交际中的王者；在社交中运用不同的社交技巧，能够让你读懂人心，掌控人际交往主动权，成为人际博弈大赢家。同样一句话，不同的人说出来，效果迥然相异；同样一件事，不同的人做出来，结果千差万别。要想拥有良好的人际关系，建立雄厚的人脉资源，就必须读懂人际交往中的心理学。

我们每个人在走向社会的时候，面临的第一件事情就是怎么做人。这里所说的走向社会，不是指你从职业学校或大学毕业，出去工作的那一天，也不是指你背上书包，去读书那一天；而是指你离开父母无所不至的羽翼，第一次踏进幼儿园那一天，甚至是指你暂时离开爸爸妈妈的襁褓，投入另外一个人（这个人可能是你的爷爷奶奶，可能是你的外公外婆，也可能是跟你毫不相干的人，如保姆之类的陌生人）怀抱的时候。总之，从那一刻开始，你的人生社交之路就在你的面前展开了，你就必须要学习如何做人了。

每个人的行为都受到心理的支配。不同的心理会促使人们采取不同的行动，即使在相同的情况下，心理不同，采取的行为也会迥异。特别是每天面对不同的问题时，如果能从自己的心灵出发，那么所面临的一切纷扰烦恼都将自消。本书阐释了心理学的诸多原理，揭秘学习、生活中常见的心理现象，传授诸多心理方面的实用技巧，帮助你了解自身、洞察人生、解释行为，指导你在人生的路上运用心理学的知识，早早地开启幸福生活

的大门。

本书分为“人际心理学”、“情绪心理学”、“人际交往必知的21个心理学定律”、“人际交往小技巧”、“人际交往小故事”5章，从与大家学习、生活息息相关的方面讲述了人际交往的心理学知识和技巧，深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示了人们内心深处的行为动机，以期帮助读者认识自我、了解对手，掌握影响他人的心理策略，一步一步地落实自己的人生计划，获得学习的成功和生活的幸福。

人
际
交
往
中
的
心
理
学
常
识



目 录

第一章 人际心理学

1. 如何让对方一见面就对你产生好感 / 2
2. 洞察秋毫的赞美会获得意外的效果 / 5
3. 把握好幽默的艺术 / 7
4. 巧妙地转移话题 / 12
5. 好的批评也能迎合对方的心理 / 15
6. 用善意的谎言来换取对方的理解 / 20
7. 见人说人话，见鬼套鬼词 / 23
8. 两只耳朵竖起来 / 27
9. 通过心理暗示，让对方知趣 / 31
10. 如何拒绝难以拒绝的人 / 36

第二章 情绪心理学

1. 不做郁闷的“易拉罐” / 42
2. 找回你遗忘已久的自信 / 45
3. 换一个角度换一片天 / 48
4. 你得学会沉得住气 / 51
5. 说服自己，勇敢面对 / 53
6. 心理暗示让自己更加积极 / 55
7. 跟自己的坏情绪说“拜拜” / 57

目

录



第三章 人际交往必知的 21 个心理学定律

1. “得寸进尺”的好办法——门槛效应 / 62
2. 为什么好的越好，坏的越坏——马太效应 / 65
3. 小蝴蝶也能引起大海啸——蝴蝶效应 / 67
4. 你会举一反三吗——迁移效应 / 70
5. 为什么要取长补短——木桶效应 / 72
6. “第一印象”——首因效应 / 74
7. 难忘当年离别情——近因效应 / 76
8. 千里之堤，溃于蚁穴——破窗效应 / 78
9. 发挥失常是常事——詹森效应 / 80
10. 人为什么会随大流——从众效应 / 82
11. 你迷恋星座预测吗——巴纳姆效应 / 85
12. 人为何会产生偏见——月晕效应 / 87
13. “先入为主”是怎样来的——定位效应 / 89
14. 批评的艺术——三明治效应 / 91
15. 人真的会“喜新厌旧”吗——多看效应 / 93
16. 三个和尚没水喝——责任分散效应 / 95
17. 你被贴“标签”了吗——标签效应 / 97
18. 有缺点才“完美”——出丑效应 / 99
19. 如何选择赞扬和批评——阿伦森效应 / 101
20. 你听到了你要听的——鸡尾酒会效应 / 103
21. “假药”也可治病——安慰剂效应 / 105

第四章 人际交往小技巧

1. 来而不往非礼也——概说人际交往心理学 / 108



2. 影响人际关系的几种心理与技巧 / 113
3. 心理学家解读口头禅：间接反映人的性格 / 119
4. 怎样的情感怎样的色彩——色彩心理 / 122
5. “第二皮肤”——衣饰心理 / 128
6. 从女性体态语言透析女性心理 / 132
7. 从站姿看性格与心理 / 136
8. 从坐姿看心理 / 138
9. 从走姿探视性格 / 142
10. “豪猪效应”在人际中的应用 / 146
11. “忽悠”人的学问——巧用暗示心理 / 150
12. 谁的字漂亮——透过笔迹看心理 / 153

第五章 人际交往小故事

1. 宽容让你交到更多的朋友 / 158
2. 学会站在他人的角度看问题 / 160
3. 以诚信为交朋友的基石 / 162
4. 交际之本：学会倾听 / 163
5. 尊重别人的人，才有权受人尊敬 / 164
6. 一个问候，也许可以改变一切 / 166
7. 骄傲使朋友远离我们，使敌人战胜我们 / 168
8. 谦虚使你成为大家的好朋友 / 169
9. 幽默使你受欢迎 / 172
10. 幽默是智慧的结晶 / 174
11. 宽容让我们学会大度 / 176
12. 抛开包袱，心胸开阔 / 178
13. 善待朋友 / 180



14. 诚信成就伟大 / 182
15. 诚实守信从小做起 / 185
16. 倾听是最美好的语言 / 187
17. 尊重别人，才能赢得尊重 / 189
18. 尊重每一个人 / 192
19. 重礼者多助 / 195
20. 虚心是进步的表现 / 197

参考书目 / 199



第
一
章

人
际
心
理
学



1. 如何让对方一见面就对你产生好感

学习人际交往知识，掌握人际交往的本领，提高人际交往水平，是当今时代的青少年朋友必须具备的基本素质。

有一次，上帝问一只被囚在笼中的画眉：“你愿意到天堂去生活吗？”“为什么要去那里呢？”画眉问。“天堂宽敞明亮，不愁吃喝。”“可我也很好啊。我吃喝拉撒，全由主人包办，风不吹头，雨不打脸，还能天天听见主人说话、唱歌。”画眉回答。“可是，你自由吗？”听了上帝的话，画眉沉默了。于是，上帝以胜利者的姿态，把画眉带到了天堂。他把画眉安置在翡翠宫里住下，便忙着处理各种事务去了。

一年后，上帝突然想起了画眉，便去翡翠宫看望它。他问画眉：“啊，我的孩子，你过得还好吗？”画眉答道：“感谢上帝，我活得还好。”“那么，你能谈谈在天堂里生活的感受吗？”上帝真诚地问。画眉长叹一声，说：“唉，这里什么都好，只是没有人和我说话，使我无法忍受。您还是让我回到人间吧。”听了这话，上帝不禁大为感慨。

其实故事中的画眉、上帝、天堂都只是一种象征，但它却告诉我们人际交往中语言的重要性。人际交往离不开语言，得体的言谈举止对你获得交往对象的好感极为重要。

(1) 多提善意的建议。

当一个人关心你时，只要这份关心不会伤害到你，并且对方还提了一些善意的建议，你当然会欣然接受，对这个人产生好感。那么反过来你对别人若也如此，别人也会同样对你产生好感。满足他人自尊心最佳的方法



就是善意的建议。

(2) 偶尔暴露自己一两个小缺点。

有时坦率地暴露缺点，反而会迅速获得对方的信任，给对方留下一个正直、诚实的深刻印象。暴露自己的缺点并不是毫不保留地将所有的缺点都暴露出来，如此做，反而使人认为你是个毫无可取之处的人，因而丧失了对你的信任。

(3) 记住对方所说的话。

一位心理学家应邀去演讲，不料主办方却问他：“请问先生的专长是什么？”他颇为不高兴地回答：“你请我来演讲，还问我的专长是什么？”

招待他人，或是主动邀约他人见面，事先应该收集对方的资料，这是一种礼貌。换句话说，表现自己了解、关心对方，必然能赢得对方的好感。

记住对方说过的话，事后再提出来做话题，是表示尊重的做法之一，也是说话的策略之一。尤其是兴趣、嗜好、梦想等事项，对对方来说是最重要、最有兴趣的事情。一旦提出来作为话题，对方一定会觉得很愉快。

(4) 注意对方情绪的变化。

生活中，一般做丈夫的都不擅长对妻子表示自己的关心。比方说，妻子上美容院改变发型后，明明觉得她“看起来年轻多了”，却不作任何表示，因而使妻子心里不满，觉得丈夫不关心自己。无论是谁，都渴求他人的关心。而对关心自己的人，一般都具有好感。

(5) 呼叫对方的名字。

欧美人在说话时，常说：“来杯咖啡好吗，莱克先生？”“关于这件事情你的想法如何，莱克先生？”频频将对方的名字挂在嘴边，往往使对方涌起一种亲密感，宛如彼此早已相交多年。其中一个原因是他感受到对方已经认可自己了。

在我们的社会里，晚辈直接呼叫长辈的名字，是一种不礼貌的行为。但是，平辈之间借着频频呼叫对方的名字，来增进彼此的亲密感，应是非常有益于彼此交往的方法。

(6) 注意细节，投其所好。

有位朋友有个奇怪的习惯，总是把他人名片的背面写得密密麻麻。与其说他是为了整理人际资料或是不忘记对方，倒不如说是为了下一次见面做好准备。也就是说，将对方感兴趣的事物记录下来，再度见面时，自己就可以提供对方关心的情报作为礼物。即使只是见过一次面的人，若能记住对方的兴趣，比方说钓鱼吧，在第二次、第三次见面的时候不断地提供这方面的知识或是趣事，借此表示自己是对对方的兴趣很关心，必然使对方产生很大的好感。





2. 洞察秋毫的赞美会获得意外的效果

要赞美，就必须找到可赞美之处。而要找出可赞之处，就要用眼睛去发现、去挖掘，这也是我们能够在最短时间里获得别人好感的最该使用的一种赞美技巧。赞美别人的细节证明了你在观察，观察就是一种更好的肯定。这比油嘴滑舌地笼统恭维当然要好得多，能让你得到意外的实在的肯定。

1960年，法国总统戴高乐访问美国。在一次尼克松为他举行的宴会上，尼克松夫人费了很大的心思，布置了一个美观的鲜花展台，在一张马蹄形的桌子中央，鲜艳夺目的热带鲜花衬托着一个精致的喷泉。

精明的戴高乐将军一眼就看出来，这是女主人为了欢迎他的到来而精心设计制作的，不禁脱口称赞道：“夫人为举行这次正式的宴会，一定花了很多时间来进行漂亮、雅致的布置吧！”尼克松夫人听后十分高兴。

事后，她对朋友说：“大多数来访的大人物，要么对这些细节不加关注，要么不屑因此向女主人道谢，而他却总是能想到别人。”

或许在其他大人物看来，尼克松夫人所布置的鲜花展台，只不过是她作为一位副总统夫人的分内之事，没有什么值得称道的。但是，戴高乐将军却领悟到了其中的苦心，并因此向尼克松夫人表示了特别的肯定与感谢，也使尼克松夫人异常地感动。同时戴高乐将军也得到了认可和肯定。

其实无论是谁，听到别人对自己的赞美之词都不会不开心。既然说好话可以让别人开心，我们又不会因此受损，何乐而不为呢？如果照这一准则办事，你几乎不会再遭到麻烦。如果你对此信守不渝，它会给你带来无



数的朋友，会让你常常感到幸福快乐。千万不要以为赞美细微之处是“不足挂齿”的。具体来说：

(1) 对别人的成功，要分享其喜悦，不要任意贬低。

人们获得的成功，包含着艰苦的付出，都希望得到别人的肯定和赞扬。事业有成，成功者就会有成就感，充分享受到成功的喜悦。反之，如果遭到否定，则令人扫兴，甚至痛苦。

(2) 对别人的心爱之物，要感受其乐趣，不要故意指瑕。

许多人都有自己珍藏的爱物，这些物品，只有在别人面前展示时得到众人的喝彩，才能体现出珍品的价值来，而珍品的主人才觉得脸上有光，才更觉得珍藏有意义。如果珍藏的爱物遭人贬损，这对珍藏者无疑是精神打击，他会对你心生反感和厌恶。

(3) 对别人的打扮，要尊重其个性，不要随意挑剔。

每个人都有自己独特的审美情趣，有自己喜欢的装束打扮。“萝卜白菜，各有所爱”，只要是他自己喜欢的总存在美的因素，你作为旁观者最好以鉴赏家的口气锦上添花，别以批评家的架势吹毛求疵。

(4) 对别人的用品，要认知其价值，不要恶意排斥。

任何一种物品，买来时都是崭新的，到了后来就成了过时的东西了。但只要这种物品仍有实用价值，虽然老气了点儿，主人对它非常珍惜，别人就应该称赞他节俭的美德，而不要去肆意贬低，指责人家保守落后。

(5) 对别人的创作，要觉察其亮点，不要蓄意求疵。

一个人拿得出手的“佳作”并不多。最得意的东西往往是他苦心经营的结晶。苦心人有意把得意之作示于人，是希望得到别人的赏识而对他“刮目相看”，从而得到别人的认同，增加自己的成就感、自豪感。我们看到别人的杰作首先是指其瑕呢，还是赞其瑜呢？这是一个人待人处世的方法问题，更是一个人对待别人劳动成果的态度问题。



3. 把握好幽默的艺术

幽默的话语，能抓住听者的心，也可以使一些深刻的思想表达得更生动、更形象。这种幽默技巧里饱含着说话者的智慧，也展现了言者较强的想象、联想能力。通过言者的敏锐观察和丰富的想象力，使听者既有刺痛之感，却又找不到痕迹。卡耐基在《语言的突破》里写道：“幽默的故事，一定要有其观点，对人有所启示，幽默就像蛋糕表面的糖霜，它只是蛋糕层与层之间的巧克力，而不是蛋糕本身。”

有一天，德国诗人歌德在公园里散步。在一条只能通过一个人的小道上，他迎面遇到了一个曾经对他的作品提出尖锐批评的评论家。这位评论家高声喊道：“我从来也不给傻瓜让路！”“而我则正好相反！”歌德一边说，一边满面笑容地让在一旁。

歌德的这一应付的方式，在后世传诵甚广。他运用的幽默战术，颇有点儿中国太极拳“以柔克刚”的味道。

幽默的思维最首要的一点就是突破常规的想象和联想，只要我们反应敏捷，善于想象和联想，勇于打破常规；幽默的基础就被我们牢牢地打下了。莎士比亚曾说：强烈的想象往往具有这种本领，只要一领略到一些快乐，就会相信那种快乐的背后有一个赐予的人；夜间一产生恐惧的念头，一株灌木便一下子会变成一头熊。那么如何幽默呢？下面有几个方法：

(1) 因势利导，诱人入套。

在一些论争场合里，应该时刻注意周围群众的情绪，尽量运用形象思



维来调动群众支持自己的观点，巧妙、形象地使出因势利导，诱人入套的招数，寻找突破口，借助群众的力量，给对手精神重压，使对方没有回击之力。

英国大文豪萧伯纳的剧本《武器与人》首次公演即获得巨大成功。观众们要求萧伯纳上台接受群众的祝贺。当萧伯纳走上舞台，准备向观众致意的时候，突然有人对他大声喊叫道：“萧伯纳，你的剧本糟透了，谁要看？收回去，停演吧！”

观众们都以为萧伯纳会气得发抖。哪里知道，萧伯纳非但不生气，还笑容满面地向那个人深深地鞠了一躬，很有礼貌地说：“我的朋友，你说得很好，我完全同意你的看法。”

说着，他转向台下的观众说：“遗憾的是，你我两个人反对这么多观众能起到什么作用呢？你我能禁止这个剧本演出吗？”

萧伯纳的话音刚落，全场就响起了快乐的笑声，紧接着响起了观众对萧伯纳暴风骤雨般的掌声。那个挑衅者只好灰溜溜地逃出了剧场。

面对挑衅者的污蔑，萧伯纳要是一味退让，未免有失面子；若是与之争执，非但无济于事，还会在观众心中留下孤芳自赏、自命不凡的坏印象。萧伯纳此时充分发挥了想象和联想，以观众为角度，运用幽默的口吻表述出“只有你我反对是没有意义的”，最后，凭借观众的支持和信任，把挑衅者推向群众的对立面，使其狼狈而逃。

(2) 装傻充愣，出奇制胜。

装傻充愣是答非所问的一种，即回答别人的问题时，利用语言的歧义性和模糊性，充分发挥想象和联想，故意错解对方的意思，问东答西。这种方式在回答对方的问题时，往往会出奇制胜，产生特别的幽默感。

牛津大学有一位叫作艾尔弗雷特的年轻人，有一次在同学面前朗诵了一首新诗。同学查尔斯说：“我对艾尔弗雷特的诗很感兴趣，不过，我好像在哪本书中见过。”艾尔弗雷特很恼火，要求查尔斯道歉。