

meitian xuedian

成功社交的技巧宝典 为人处世的赢家手册 >>> shejiao xinli celue

每天学点 社交心理

策略

谭小芳◎编著



很多社交问题的背后，都源于对人类心理问题的生疏。

掌握心理学知识，人际交往更加顺畅。



中国纺织出版社

谭小芳◎编著

每天学点 社交心理策略

 中国纺织出版社

内 容 提 要

社会纷繁复杂，社交人心叵测，如何能在众人之中出类拔萃，收获成功？掌控社交心理策略，会让各种社交问题迎刃而解，轻松主宰自己的成功与幸福。

本书分为上中下三篇，从赢心——如何获得他人好感，到防攻术——人际关系的博弈，再到策略实施——掌控人心巧办事，从这三方面详尽诠释了人们身处社会所需要的各种社交心理策略。让读者利用心理学的原理，了解人们彼此的社交心理，掌握最有效的办事方案，从而帮助自己脱颖而出。

图书在版编目（CIP）数据

每天学点社交心理策略 / 谭小芳编著. —北京：
中国纺织出版社，2013.4
ISBN 978-7-5064-9577-6

I. ①每… II. ①谭… 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017297号

策划编辑：闫 星 责任编辑：曲小月 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行
地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027
邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231
<http://www.c-textilep.com>
E-mail: faxing@c-textilep.com
尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销
2013年4月第1版第1次印刷
开本：710×1000 1/16 印张：15
字数：238千字 定价：26.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



序 言

在现代快节奏的步调下，每个人都想快速成功。仰望那些拥有巅峰成就的成功者，谁不想追随他们的脚步与他们并驾齐驱甚至超越他们呢？对于成功的渴望让很多人了解到社交的重要性，这不仅是打开成功之门的钥匙，更是走向成功的一条捷径。

从古至今，凡是有所成就的人，在社交上的造诣绝不会比其他方面低，因为成功的社交是做人做事的基础。所谓做事先做人，在社交场上游刃有余、众口称赞的人，在其他方面也会一马平川、贵人多多。

社交的好处不言而喻，每个人都试图做一个社交高手。然而，社交并不是单纯地对人好或者与人结识，这其中有很多道理和奥妙。想要在社交场上如鱼得水，一些基本的社交理念、交际技巧是必须要掌握的。本书就从赢得好感的前提、攻破人心的关键、成功社交的保障等方面告诉大家该怎样成功屹立于社交场上。

首先，要赢心，要具备赢得他人好感的基本条件，比如“良好的形象”。大家都知道第一印象的重要性，只有给别人留下了良好的第一印象，别人才会注意到你，才会愿意了解你。再者，好背景和好声誉都可以提升你的可交往价值，有了这两点保障，你在社交场上与人成功结识、深入交往的几率将大大增加。最后，良好的性格也是赢得人心的必备条件。

在你不具备上面所述那些优势的时候，该如何去和别人交往，如何让他人为你所用呢？这时就需要你掌握一些攻破人心的“手段”了。当然，即使你具备了基本的条件，也可能因为竞争对手的实力而占不到优势，所以懂得如何成为领导的心腹，如何化敌为友、识破小人等也就成为你亟

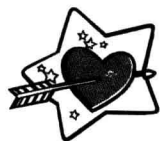


需掌握的社交手段。驰骋社交场说穿了就是要充分了解交往对象的心理特点，并能认准对方的弱点，或有的放矢，或间接暗示，或心理感化，最终达到让其为我所用的目的。

想要详细了解社交攻心术的内容，需要你耐心读完这本书。书中用精彩的故事和具体实例对这些技巧进行了一一讲解，用通俗直白的语言将最核心最有用的知识传达给你。相信读完此书，你一定会对社交有一个全新的认识！同时，希望在本书的引领下，你能够快速地成长为一个社交高手！

编著者

2012年3月



目 录

上篇 赢心术 要攻心先赢得他人好感

第1章 好形象——社交攻心的第一步	002
外在形象直接影响你的社交吸引力	002
成功的形象是前进路上的助推器	005
举手投足间给别人最好的视觉效应	006
涵养礼仪是外在形象的润滑剂	008
雕琢细节，小事是树立形象的工具	010
第2章 好背景——社交攻心的有力保障	012
名人效应：提升影响力，拓宽发展空间	012
焦点效应：摆脱紧张感，帮你高人一筹	013
马太效应：早一些立名，就多一份成功	016
凡勃伦效应：提高层次，令人认可你的价值	018
凹地效应：放低姿态，聚集更多人气	020
第3章 好声誉——社交场上的一把密钥	023
首因效应：完美初面，让好印象良久不衰	023
近因效应：步步深入，让好感与日俱增	026
禁果效应：适度神秘，更获他人喜爱	028



锚定效应：巧设基点，树立特别印象	030
第4章 好性格——成功社交的“绕指柔”	033
性格外向，积极主动更受欢迎	033
热情不减，有心才能获得最终果实	035
虚怀若谷，坦荡真诚走好社交大道	037
心态健康，用良好的情绪感染对方	039

中篇 防攻术

人际交往背后的博弈

第5章 消除陌生，令人对你相见恨晚	042
打破尴尬，和陌生人亲切交谈	042
初次见面，用第一句话迅速打动对方	044
真挚微笑，交往中成为最友好亲切的人	046
善用赞美，让对方与你在情感上靠拢	048
积极热情，真诚的心永远不会孤单	050
特别的你，成为陌生人记忆中的焦点	052
贴合人心，从对方感兴趣的话题入手	054
第6章 能参善谋，让你成为团队的骨干	056
与上级建立良好关系，得到更多赏识	056
选对时机向领导谏言，展现责任感	058
为领导排忧解难，机警善谋得认同	060
归功于上级，低调更得领导重视	062
管住自己的嘴巴，防范祸从口出	064
抓住展示机会，令上级感到你不负众望	066
第7章 以和为贵，学会与同事和谐共处	070
对同事冷漠，自己将举步维艰	068



做好本职工作，尽其职但不越俎代庖	070
适度展露才华，但切忌争功	072
巧妙化解矛盾，与他和谐相处	074
顾全大局，尊重令你生厌的同事	076
有事需摆明，不搞小团体	078
第8章 善用策略，让下属更听你的指挥	080
表现你的敢作敢当，与下属同舟共济	080
以身作则，才能强将手下无弱兵	082
不吝惜肯定，用信任支持下属	084
给予压力，适时制造竞争关系	086
树立威严，控制上级与下属间的距离	088
善用奖惩，激励与鞭策下属努力奋进	090
第9章 理解客户，让他接连与你成交	092
用感恩回馈客户，才会赢得更多	092
运用心理战，刺激客户达成交易	094
从容不迫，用专业打消客户疑虑	096
巧妙“威胁”，反令客户急于成交	098
用心聆听，走入客户的心里	099
让老客户满意，客户的忠诚是最大的财富	101
第10章 宽容大度，聪明地与对手相处	104
善待对手，用包容让对手变身永远的朋友	104
凡事让人三分，有理也要会饶人	106
顾左右而言他，避开对手的攻击	107
逆境出人才，感激为你制造困难的人	109
绕开雷区禁地，切莫伤人伤己	111
化干戈为玉帛，小妙招轻松赢取对手心	113



第11章 得到贵人指点，拓展关系一点就透	115
不是“跑不快”，是还没遇见伯乐	115
结交贵人，抄成功的近路	117
擦亮眼睛，莫要与贵人擦肩而过	119
毛遂自荐，识货贵人选中你	121
少利用，多与贵人真情相处	123
编织人脉网，人脉账户需要长期注资	125
第12章 远离陷阱，聪明地与小人博弈	127
警惕“高帽子”，捧得越高摔得越惨	127
防备“小喇叭”，维护自己的名声	129
小心满腹牢骚之人，莫让怨声磨灭激情	131
懂得自保，躲开城府深的“老油条”	133
要与小人保持一定的距离	135

下篇 玩策略

掌控人心好办事

第13章 洞察真实需求，有的放矢攻克人心	138
千人千面，迅速识别对方个性特征	138
按需分配，对方缺什么就给什么	141
乐人之所乐，了解对方的情趣所在	142
说话暗合人心，到什么山上唱什么歌	145
掌控对手强弱之处，懂得对症下药	147
第14章 制造心理共鸣，与对方站到同一阵营	150
引发心理认同感，与对方惺惺相惜	150
积极表露兴趣，带动交流气氛	152
互惠互利的合作，大家都是受益者	155
思想上要平衡，精神上得安慰	157



加深认同感，巩固情感基石	159
第15章 善用心理暗示，令对方心领神会	161
含蓄地表达，不伤感情地解决问题	161
不同方式的暗示令沟通更无碍	163
激励对方，学会积极给对方贴完美的“标签”	166
深谙暗示技巧，顺利达到社交目的	168
后会有期，寻求下次的交流机缘	170
第16章 以情动人，从心理上感化他人	173
学会示弱，显得真实又可爱	173
把握分寸，好事不要一次做尽	175
评价到位，更易俘获人心	177
给予对方快乐，令其欣然笑纳	179
温暖人心，把握好赞美的弧度	181
第17章 消除心理戒备，令自己更具吸引力	184
让对方感受到你，期待与你接近	184
动用人际关系，让你坐收渔翁之利	187
打开对方心门，步步“得寸进尺”	189
保持联系，不要冷落了友谊	191
拆除防线，获得更广的交际局面	193
第18章 破解心理密码，提升社交能力	196
登门槛效应：“以小引大”，让人接受你的请求	196
故弄玄虚，引起对方的迫切欲望	198
增减原则：让你的好感指数层层叠加	200
心知肚明，不要拆穿美丽的谎言	202

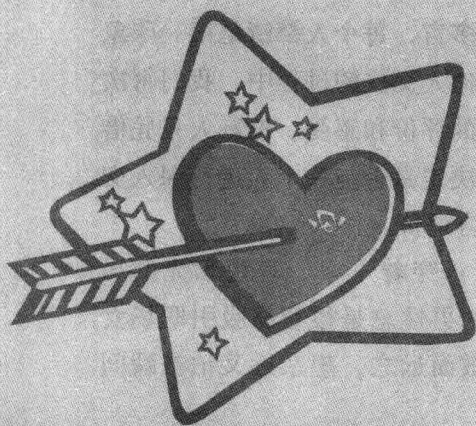
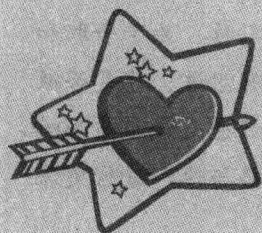
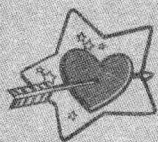


第19章 通晓心理策略，磨砺社交技能	205
留面子效应：为他人着想，令你事半功倍	205
互惠互利原则：施以恩惠，令对方产生回报心理	207
承诺效应：众目睽睽令对方不好推辞	210
平衡原则：恰当给予他人好处，达到最终目的	212
改宗效应：不附和，与众不同让你更具魅力	214
让对方占小利，才能获得更大利益	216
 第20章 掌握社交规则，交际更加顺畅	 219
展现低姿态，满足他人求胜心理	219
知礼懂礼，令他人感受你的高修养	221
避开交流禁忌区，把握好自己的口风	223
揭开对方的伪装，巧妙地深入别人的内心	225
别揭他人伤疤，保护好对方的脆弱之处	228
 参考文献	 230

上篇

赢心术

要攻心先赢得他人好感



第1章 好形象

——社交攻心的第一步

在如今这个竞争激烈的社会中，社交成为了人们联络感情、寻找机会的最佳方式。在这样那样的社交圈中，你到底在扮演怎样的一个角色，你在周围人心中的形象是怎样的呢？当你为了积攒更多的人脉、为了争取和某人有更多的接触机会而苦练“话术”的时候，你有没有想过，你是否做好了社交的第一步“打造好形象”呢？形象是最容易做好也是最容易影响一个人社交的基础条件，只有先将形象做好，你才有资格与他人进行更深入的交往。

外在形象直接影响你的社交吸引力

在人际交往过程中，形象的重要性无需多言，每个人都清楚第一印象的重要性。当然，不仅仅是第一印象，在与他人交往的过程中，我们每次的穿着打扮都会在不经意间影响别人对我们的评价和感受。没有人只凭借一次印象便对另一个人妄加评论，人们最终决定是否与一个人进行深入交往，是依据与这个人的多次接触而形成的综合评价。

现实生活中，我们往往有这样的经历：穿着干净、表现阳光的男孩总是被众多女生追捧；穿着大方、得体的男性总是很容易吸引职场女性；穿着干练、整齐的职场女性总是让人敬而远之，想亲近又怕被瞬间



冰冻；穿着随便、舒适的女人总是让人很容易接近，也乐于与之交往。这就是不同形象带给人们不同的感觉，也因为感觉的不同，人们选择了不同的交往方式。可见，一个人的形象在交际场上的作用是多么重要。想要成功吸引他人的目光，让他人对你保持始终如一的好感，就要在自己的形象上做足功夫。

王云和李文是同事，她俩的长相都很甜美，性格也开朗大方，深受周围同事的喜欢。在工作业绩上，两人可以说是旗鼓相当，人际关系也都很和谐。唯一不同的是，王云平时很注意形象，穿衣打扮都按照正规的职场装来，当然偶尔也会混搭一下，不过只要出现在众人的视线中，必然是漂亮、大方得体的。而李文不然，除非有重要的会议和特殊的要求，她一般都是随便穿，有时候两三个月就是三四件衣服轮换着穿。她很少买衣服，也很少化妆。虽然两个人都很漂亮，但是在大家的眼中，还是王云更胜一筹。

在一次公司评选形象代表的会议上，王云被选为公司的形象代表。李文很不服气，自己并不比王云差，长相甚至比王云还要漂亮一些，为什么形象代表不是自己，而是王云呢？她气愤地跑到经理室和经理理论，经理回答说：“虽然你长得也算漂亮，可是你平时太不注重自己的形象，不像王云，时时都把美丽的一面呈现在众人面前，她给人的感觉更加舒服和有气质。作为公司的形象代表，不是只代表一天或者一个月，所以你们两个比较起来，还是王云更适合这个角色，你认为呢？”李文无言以对。

每个人都有自己美好的一面，但并不是每个人每时每刻都能把自己美好的一面展示给他人，这也就是交际场上人与人之间的差别，而这种差别恰恰是决定一个人在他人心目中整体形象的关键因素。所以，王云能当选公司的形象代表，而李文却不能。一个人的形象不是靠一天两天或者一次两次的打造就可以的。那么，除了要时刻注意自己的形象外，怎样才能让自己的好形象根植在周围人的心中呢？你可以参照以下几点来执行：

第一，合理搭配服饰。

服饰是一个人的“品牌”，是个人品味的体现，是个人形象的代表。我们与人交往时，服饰搭配得是否合理影响着你在他人心目中的形象。



服饰合理的搭配有很多种，比如一些身材肥胖的人在选择服装时可以选择那些颜色比较深的衣服，这样可以显得你瘦一些；在服装颜色的搭配上，要注意颜色之间的明度相差不能太近，亦不能太远，最好是要有深色、中色、浅色三种层次的变化，如黑色与白色的明度对比太大的话，则可以用灰色作为配衬，这样便可以中和，或者可以采用其他的饰物搭配等。你可以选择穿戴干净整洁的服饰去求职、面试；在开会的时候你可以选择庄重的服饰；约会时选择服饰也需要慎重，女孩子可以选择亮丽一点但不失稳重的服饰，男孩子则选择干净、大方的服饰等。

第二，礼貌待人。

礼貌能直接拉近人与人之间的距离，如为同事开门，说一句温暖人心的话，也许这是你不经意做到的，但在同事的心中却留下了一个好的形象；节日的时候给同事发一个祝福的短信、帮助那些有需要的人等，这些都能为你的形象加分。

做到礼貌待人，需要对人谦虚，有不清楚的问题要多多请教，对待同事和领导要真诚。礼貌待人并不只是一个人的品德，也是一种与人交际的方法，是尊重他人的表现。

第三，言谈举止要得当。

得当的言谈举止往往体现出一个人的魅力。语言是社交中最重要的工具，它往往是表达个人思想的符号，是个人素质的反映。与人交往中的谈吐是否得当，也决定了他人对你印象和看法的好坏。言之有理往往给人带来好的印象，恶语伤人便招人记恨。是领导也罢，是下属也好，在交往的过程中说话都要有分寸。与人交谈时，要做到言谈举止大方得当，时刻注重自己的形象。

社交攻心离不开好形象，好形象不仅是外在的美，更重要的是内在美。一个人的个人形象直接决定着留给他人的印象，拥有一份好形象就能使你在他人心中占据重要位置，促进人与人之间的进一步交往；拥有一份好形象就能在职场中处理好人与人之间的关系，为自己打开通往成功的大门。每个人都应该对这个“社交攻心的第一块敲门砖——形象”予以足够的重视。



成功的形象是前进路上的助推器

随着社会的发展，形象的包装已不再是明星的“专利”，在职场上奋斗的年轻人也越来越重视包装自己的形象了。

一个成功的个人形象往往可以增加一个人的自信，而自信是成功的基础，一个成功的形象便能创造一个成功的机会。无论在职场上还是在生活中，成功的形象是一个人通往成功的重要途径。

英国CMB对几百家公司的职员进行调查，得到的结果显示，拥有成功的形象是获得提升机会的关键所在，也是拥有高职位的体现。在大多数人看来，成功的形象就是衣着、发型等一些外在的表现，其实要从实质上做到一个成功的形象是需要因场合、地位上的不同而有所改变。

第一，做到成熟稳重。

有人说：“如果你想事业有成，首先你得让人看起来就像事业有成。”那么，那些事业有成的人的形象是什么样的呢？事业有成的人往往是那些成熟稳重的人。在职场中与人交往首先要成熟稳重，给人以不骄不躁的感觉，遇事不慌张，与人说话时应清晰、准确地表达出自己的意思，不随便与人高谈阔论。有些人常常表现出自己的情绪，不管什么事都要拿出来给大家讲，这是不成熟的表现。

第二，打出自己的品牌。

小张是某公司的职员，从小就出来打工，也没什么文化，但在公司短短几年，他就成为销售部的经理。他这几年来总是穿西装，小平头似乎一直没有长长过。小张刚来的时候，大家对他都没有深刻的印象，但是长时间的这种打扮潜移默化地刺激了人们的感官，让许多人一提到他他就知道他是什样子的人。

小张的个人品牌树立得很成功，他在外貌上传达了他的个人形象，这也成为他的特殊品牌。做好个人的品牌还可以通过他人的口碑，你的朋友、同事都是为你传播个人品牌的人，所以在与他们交往的过程中应处理



好你们之间的关系，把握自己的社交关系网。品牌的影响力很大，如我们买衣服时喜欢买有牌子的，哪个牌子好就买哪个，这就是品牌效应。我们个人要想在职场上获得成功，就要树立起自己的品牌，好的品牌能带给你更多成功的机会。

拥有一份成功的形象能给你增加成功的机会，进而让你更接近成功。一个人的成功形象展现给人们的是自信、尊严和实力。魅力是一个人受欢迎的程度，能得到更大范围认同的人自然是那些有魅力的人，所以，要想成为一个成功的人，就增加你个人的魅力吧；要让别人给你的形象加分，你就要有一个成功的形象。

举手投足间给别人最好的视觉效应

与人交往中我们经常可以听到这样的话：

“我永远都忘不掉他给我的第一印象。”

“我第一眼见到他时就喜欢上他了。”

“他给我的第一印象很不好，我觉得这个人很邋遢。”

“他刚进来就坐在椅子上，就在这短短的几分钟内我就知道他是什么性格。”

上面的这些话能说明什么？这说明很多人在评价一个人的时候都是以第一印象为依据的。

人们对那些美的、丑的、渺小的、高大的事物的认知都是从我们的眼睛里直接反映出来的，这就是视觉产生的作用。而在与人交往中我们会选择与那些友善的、和蔼的人交往，这也是我们经过观察后得到的结果。与人交往就要把自己最好的一面展现给大家，这样才能更深度地进行社交。那么，怎样才能给别人最好的视觉效应呢？下面有几点建议：

第一，善用首因效应给对方最好的第一印象。

要给人好印象，只需要7分钟。别小看了这短短的7分钟，在这7分钟