

Interpersonal Psychology

洞察人的行为，发掘社交行为背后的心理秘密；

透视人的心理，揭示交际应酬深处的心理规则。

牧之 编著

攻心
至尊宝典



7天让你读懂 社交心理学

为什么有些人总是能够左右逢源，而有些人却只能形单影只？为什么有些人一亮相就能获得满堂喝彩，而有些人一说话就会遭遇冷场？

7天的心理探索之旅，为您揭示社交心理学的真正秘密！

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

Interpersonal Psychology

牧之 编著



7天你读懂 社交心理学

图书在版编目(CIP)数据

7天让你读懂社交心理学 / 牧之编著. —北京: 新世界出版社, 2009.7

ISBN 978-7-5104-0250-0

I. 7… II. 牧… III. 人间交往—社会心理学 IV. C912-1

中国版本图书馆 CIP数据核字(2009)第 046333 号

7天让你读懂社交心理学

作 者: 牧 之

责任编辑: 罗平峰

特约编辑: 张宇浩

责任印制: 李一鸣 黄厚清

封面设计: 创品牌

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街24号 (100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 320千字 印张: 18.75

版 次: 2009年7月第1版 2009年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-0250-0

定 价: 29.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

为什么要讲心理学呢？

人活着就有许多的事情要做，我们每个人既相同又不同，我们每天都在忙忙碌碌地生活，就要面对一系列的问题。出门和别人交际、在家和家人相处、在办公室和同事共事、上班、投资、做生意……

可为什么有些人活得春风得意，有些人却处处碰壁？有些人做什么都好，有些人却庸庸碌碌？有些人整天开开心心，有些人却愁苦不堪？

这一切的内部的深层的机制到底是什么呢？心理、心理学，生活在今天的人们对此越来越感兴趣了。

日常生活中，我们每做一件事、每说一句话，都受到一定的心理状态和心理活动的影响和制约，尽管有时候我们觉察不到。说一个人发脾气、闹情绪，这就是一种心理活动；说一个人洋洋得意、意气风发，这就是一种心理状态；说一个人品行不好、思想消极，这其实就是在做心理学研究了。心理学能够指导我们的生活，越是复杂的生活，越要懂得心理学的道理才行。懂得运用心理学管理自己，我们的生活才会幸福、有意义，我们的学习、工作才会有所成就，我们和他人才会友好互助地相处。

心理学是一门古老而神秘的学科。我们每个人的行为都受自己的心理支配，心理属于我们自己，但我们却不敢说多么了解自己的心理。古希腊先哲很早就有“了解你自己的”告诫，这也是人类永恒的主题。人是受心理支配而做出各种行为的，古人说：“得人心者得天下。”老子说：“知人者智，知己者强。”了解自己的心理，你就是强者；了解了别人的心理，你就是智者。越是了解自己和别人的心理，你就具有越强的对周围事物的操控力和对自己生活的把握力，成功和幸福就离你越近。这也是心理学的实际

前言





7

天让你读懂社交心理学

意义所在。

心理学是帮助人们了解自我、洞察人生、解释行为的一门实用科学。人的心理千变万化，这也使得人的心理学研究成为一个极为复杂和奇妙的领域。但通过大量的试验以及经验的总结，人类的心理活动仍然是有一定规律的，人们对心理现象事实上都很熟悉，只不过由于缺乏科学的理解，因此觉得神秘罢了。

然而，从普通大众看来，严谨深奥的心理学的确是晦涩难懂的，一些专业的名词术语在日常生活中总是难以被理解。所以，迫切需要一条合适的纽带将心理学的科学性运用到我们的现实生活与工作中，《7天让你读懂心理学》系列丛书无疑就是这样一条及时出现的纽带。

心理学是一门深奥的、专业性较强的学科。它背后有许多其他专业学科的支持。因此，对大众来说想要在短期内窥其玄奥，不是件容易的事。本书并非拘泥于心理学的理论体系，而是选取了心理学领域中许多精华的内容。在阐述方式上，不是如心理学教科书般行文晦涩地来解读人类心理活动的奥秘，而是把深奥的心理学还原为喜闻乐见、家喻户晓的故事或人人都可能有过的经验，用通俗明了的语言对心理现象做简单却完整的理论阐释，深入浅出、浅显易懂，使读者对心理学中涉及日常生活的概念能够有一个大致的了解。

我们试图用通俗的语言向大家介绍与工作和生活密切相关的心理学常识、法则以及正确观察事物、思考问题、认识自我的方法。按照较大的类别划分，我们首先编写了《7天让你读懂生活心理学》、《7天让你读懂社交心理学》、《7天让你读懂管理心理学》、《7天让你读懂经商心理学》，分别从认识自我与日常生活、交际应酬与为人处世、管理工作与领导艺术、市场经营与商务活动四个广受关注的角度形成了一个图书系列。如果今后有新的设想和题材，将会为本系列增加新的品种。

编者在写作中力求角度平实、叙述生动、事例丰富、方法实用，真诚地希望能带给读者朴实无华而心有灵犀的阅读感受，也真诚地盼望本书能带给每一个人幸福美满、和谐圆通的人生！愿望是良好的，但水平是有限的，不当之处，敬请读者诸君指正。

目 录

第 1 天 社交要读心理学——人们 总是被互相影响着

生活中的每一天,我们总是在与他人打交道,我们在影响着别人而同时别人也在影响着我们。生活离不开社交,社交离不开心理,而研究社交心理学必须先明白人们是怎么互相影响的。

本章作为社交心理学的基础知识,为您展现生活中常见的现象,让您了解社交中的心理影响。

1. 社交与心理——影响人际关系的心理因素 /3
2. 动机与期望——人际交往的心理原则 /6
3. 本能、自我肯定与合群——人际交往的心理需求 /9
4. 从众心理——人和人都是在相互地影响着 /12
5. 社会感染——个体存在于社会之中 /14
6. 熟人链效应——人的本质就是社会关系的总和 /16
7. 自我暴露——人之相识,贵在相知;人之相知,贵在知心 /18
8. 互惠定律——社交的基础就是礼尚往来 /20
9. 投射效应——以己之心,度人之腹 /23
10. 相似心理——人们如何产生好感? /26
11. 互补定律——交往中的相互学习与补充 /29
12. 相互吸引定律——人总是亲近喜欢自己的人 /31
13. 攀比效应——人们喜欢模仿和攀比别人 /33





7

天让你读懂社交心理学

第2天 一分钟,让别人喜欢你——建立良好的第一印象

心理学把彼此陌生的人初次见面时所形成的直观感受叫做第一印象。良好的第一印象是交往成功、和谐人际关系的良好开端。因此在与人的初次交往过程中,要注意给人以良好的第一印象。该怎么做呢?请跟随本章内容一起寻找“一分钟的奇妙”。

- 14. 首因效应——在第一次亮相就得到喝彩 /39
- 15. 近因效应——保持你的新鲜感 /42
- 16. 魅力与心理——迈好社交第一步 /45
- 17. 好感与信任——接触的最初4分钟 /48
- 18. 影响力与吸引力——成功来自完美的第一印象 /51
- 19. 晕轮效应——仪表是第一张名片 /54
- 20. “7/38/55”定律——关于容貌的修饰 /56
- 21. SOLER模式——好的言谈举止让你脱颖而出 /60
- 22. 握手与心理——握手定格第一印象 /63
- 23. 外在与内涵——神形兼备才是最佳形象 /67
- 24. 告别印象——临别加深印象术 /69
- 25. 诚实与可信——给你的第一印象加分 /71

第3天 做受欢迎的人——左右逢源的心理秘诀

有谁不希望被人喜欢?应该不会有人希望别人都讨厌自己吧!可是,让人喜欢好像并不是那么容易。你每天所接触的人,老板、同事、客户、家人、朋友,人人都喜欢你吗?恐怕未必吧!就连自己心爱的人,男女朋友、丈夫妻子,有时我们也不免怀疑,他们是不是真的喜欢自己。

“喜欢”是一种微妙的感觉,本章将告诉您让别人喜欢也是一种可以

学习的心理技巧。

- 26. 完美感觉——完美的人不如有缺点的人可爱 /77
- 27. 让人喜欢的感觉——什么人最受欢迎 /79
- 28. 成功者的印象——让别人感觉你“很成功”的社交细节 /81
- 29. 让别人信任——让别人感觉你“可以信赖”的社交细节 /85
- 30. 积极与热情——让别人认为你“做事很积极”的社交细节 /93
- 31. 才干的展示——让别人感觉你很有才干的社交细节 /100
- 32. 亲密感——增加与他人的亲密感的社交细节 /109
- 33. 幽默感——增强你的幽默感的社交技巧 /113
- 34. 好感——获得他人好感的社交技巧 /118
- 35. 为下之道——受领导赏识的社交技巧 /123
- 36. 职场生存——受同事欢迎的社交技巧 /128
- 37. 适度原则——谨防社交中的“过度投资” /135
- 38. 异性相处原则——两性相处把握度 /138

第4天 社交心理障碍的克服——为人处世中的心理调节技巧

拆除了心中的篱笆墙,走出了自我封闭圈,这是迈向成功交际的第一步。人们往往对自身存在的社交障碍缺乏清醒的认识,因而在社交中难以做到左右逢源。本章将从心理角度来分析常见的社交障碍,以及自我调节和克服的方法。

- 39. 腼腆——如何大方地与人相处 /143
- 40. 嫉妒——使人失去心理平衡的毒素 /145
- 41. 猜疑——害人害己的祸根 /147
- 42. 偏见——让人看不到真相的有色眼镜 /149
- 43. 消极思维——影响人们的判断能力的思维方式 /151
- 44. 社交恐惧症——大胆地与人交往 /153





7

天让你读懂社交心理学

45. 孤独——有追求,就不怕寂寞 /155

46. 庸俗——交友要有原则 /158

47. 轻率——提高自己的修养 /160

48. 情绪波动——做情绪的主人 /162

第5天 察言观色识人心——瞬间看破人心的心理方法

“人情练达即文章,世事洞明皆学问。”从社交心理学的角度来看,这二者是有关联的;人情练达可以说是社交活动追求的效果,而世事洞明却是做到人情练达的前提,或者说是手段。

要想在社交活动中得到别人的信任、欣赏和支持,你就必须了解别人的心理需求、心理波动、性格特点、喜好兴趣等,而这都包含在“世事洞明”的学问之中。

49. 揣摩心理——社交高手必善体察人心 /167

50. 了解、尊重、迎合——对待他人的三种态度 /169

51. 观察力——培养社交中观察人的能力 /171

52. 立体洞察——听其言、观其行、察其心 /173

53. 观察人的眼睛——眼神里的心理学 /177

54. 不同的性格——通过性格了解交际对象 /182

55. 不同的对象——根据交际对象的类型改变交际策略 /187

第6天 沟通是一种心灵的互动——社交语言的心理学规则

在社交场上,你一定会被口若悬河、侃侃而谈的人所折服,你一定会对幽默风趣、富有哲理的人由衷钦佩。这就是口才的魅力。想一想自己,能否谈笑风生,擅于辞令。如果你觉得不太自信的话,那赶紧丢掉这些想法,耐心读完本章,你就会发现,你也能和他们一样做得很好!

- 56. 先抑后扬——把肯定留在最后 /193
- 57. 情感征服——情感有时比利益更能打动人心 /196
- 58. 交际氛围——和谐的社交需要融洽的气氛 /199
- 59. 称呼得体——在交流开始就让对方得到满足 /202
- 60. 寒暄得当——打招呼是交谈的润滑剂 /205
- 61. 自我介绍——如何让别人记住自己 /208
- 62. 介绍——如何使双方都满意 /210
- 63. 常用语——百用百灵的几个词 /213
- 64. 表达方式——开口说话至关重要的一个环节 /217
- 65. 自我辩解——通过交际表示自我尊重的艺术 /220
- 66. 赞美——永远别忘记表扬他人 /222
- 67. 知己知彼——如何赢得“舌锋之战” /225
- 68. 投其所好——把话说到心坎上 /227
- 69. 陌生恐惧感——让陌生人成为朋友 /230
- 70. “问”与“答”——说话的基本技巧 /233
- 71. 说话细节——社交口才的实用技巧 /241
- 72. 场合口才——社交口才的专项技巧 /251

第7天 避免尴尬与矛盾处理——应对社交难题的心理技巧

在社交活动中,遇到言行失态和尴尬场面,实在是在所难免,处理不当,既损形象,又伤和气。所以,如何避免人际矛盾也是社交中的一门大学问。

- 75. 拒绝别人——顾及面子又不失和气 /261
- 74. 应付攻击——如何面对别人的指责 /265
- 75. 面对错误——如何向别人道歉 /267
- 76. 保持和谐——如何避免争吵 /270
- 77. 得体批评——如何得体地指出别人的缺点 /272





7

天让你读社交心理学

- 78. 冰释前嫌——翻脸后如何重修旧好 /276
- 79. 调解矛盾——怎样劝架才有效 /279
- 80. 学会示弱——消除他人不满和嫉妒的妙方 /281
- 81. 怎样安慰别人——做雪中送炭的人 /283
- 82. 应对尴尬——怎样对付“揭短” /285
- 83. 应对嘲讽——如何面对别人的讥讽 /288

第1天

社交要读心理学——人们总是 被互相影响着

生活中的每一天，我们总是在与他人打交道，我们在影响着别人而同时别人也在影响着我们。生活离不开社交，社交离不开心理，而研究社交心理学必须先明白人们是怎么互相影响的。

本章作为社交心理学的基础知识，为您展现生活中常见的现象，让您了解社交中的心理影响。

社交与心理——影响 人际关系的心理因素



探析社交与人际关系中的心理学,我们首先应该明确什么是人际关系。

人际关系有广义和狭义之分。广义上,人际关系是指人与人之间的关系,包括社会中所有的人与人之间的关系,以及人与人之间关系的一切方面。但此定义没有揭示出人际关系的特殊性。狭义上,人际关系是指人们在物质交往与精神交流中发生、发展和建立起来的人与人之间的直接的心理关系。人际关系是社会关系的一个侧面。从历史上考察,它是同人类起源同步发生的一种极其古老的社会现象,其外延很广,包括亲子关系、夫妻关系、朋友关系、同学关系、师生关系、同事关系等等。

人际关系和社会关系有不可分割的联系:一方面,人际关系是社会关系中较低层次的关系,受生产关系和政治关系的决定和制约;另一方面,人际关系渗透到社会关系的各个方面之中,是社会关系的“横断面”,反过来影响社会关系。

人际关系受到认知、情感、人格、能力等四种心理因素和行为举止因素的影响。





◎ 认知因素

认知因素是人际知觉的结果,包括三个方面,即自我认知、对他人的认知和对交往本身的认知。对自我的认知会影响人际交往中的自我表现,对他人的认知会左右对他人的态度和行为,对交往本身的认知影响交往的目的、广度和深度。人际交往是双方彼此满足对方心理需要的过程,不能只考虑自己的满足而忽视对方的需要,否则会引起交往障碍。

◎ 情感因素

人际交往中的情感因素,是指交往双方相互之间在情绪上的好恶程度、情绪的敏感性、对交往现状的满意程度以及对他人、对自己成功感的评价态度等。

人际交往中的情感表现应该适时适度,随客观情况的变化而变化。不良情感反应会影响交往。比如,如果交往中反应冷漠,对常人可因之而喜怒哀乐的事情无动于衷,会被他人认为你麻木、无情,不宜交往;如果情感反应过于强烈,不分场合和对象地恣意纵情,别人会觉得你轻浮不实;如果情感不够稳定,变化无常,也会让人觉得你不宜交往。

◎ 人格因素

人格因素对人际交往有至关重要的影响。一些不良的人格特征,如虚伪、自私自利、不尊重人、报复心强、嫉妒心强、猜疑心重、太过苛求、自卑、自傲、孤独、固执等等,容易给人留下不愉快的感受乃至一种危险感,会影响人际交往。因此,好的人际交往离不开双方良好的人格品质。

◎ 能力因素

交往能力欠缺是影响人际交往的原因之一。比如有些人,交友愿望强烈,然而总感到没有机会;想表现自己,却出了洋相;想关心他人,但不知从何做起;想赞美他人,可怎么也开不了口;想调解他人的矛盾,可好心经常办坏事,等等。人际交往的能力不是固定不变的,可以通过有意识的锻炼来提高,关键要多进行交往实践、多动脑筋。

◎ 行为举止

交往行为举止,包括交往的举止、气度、表情、手势以及言语等所能测定与记载的一切量值。适度、优雅的交往举止,会给人留下好的印象,有效改善人际关系。行为举止的决定因素是交往心理,当然,培养锻炼也是很

重要的。

在上述几个因素中，情感因素起着主导作用，制约着人际关系的广度、深度和稳定度。通常所言的“友情”、“亲情”、“人情”都是着重从情感方面来说的。可以说，情感的相互依存是人际关系的首要特征。但一般来说，在非组织关系中，是情感成分承担着主要的调节功能；而在正式组织关系中，行为举止是调节人际关系的主导成分。



社交心理学关键词

人际关系直接影响着群体内聚力的大小、人们的心理环境和社会环境的好坏。我们每个人都生活在各种各样现实的、具体的人际关系之中。

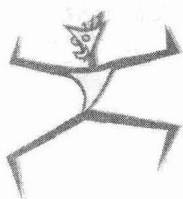
第1天

社交要读心理学——人们总是被互相影响着





动机与期望——人际交往的心理原则



尽管人际关系纷繁复杂,每个人的交往动机、要求和期望差别巨大,但仍然有共同的心理原则可言。

◎ 交互原则

大量研究发现,人际关系的基础是人与人之间的相互重视与相互支持。因此,社会心理学家指出:人们在人际交往过程中,必须首先遵循交互原则。

古人言:“爱人者,人恒爱之;敬人者,人恒敬之。”人际交往中,喜欢与厌恶、接近与疏远是相互的。几乎没有人会无缘无故地接纳和喜欢另外一个人,被别人接纳和喜欢必须有一个前提,那就是我们也要喜欢、承认和支持别人。一般地,喜欢我们的人,我们才会喜欢他们;愿意接近我们的人,我们才愿意接近他们;疏远、厌恶我们的人,我们也会疏远、厌恶他们。

为什么会存在这种交互原则呢?心理学家研究发现,每个人都有维护自身心理平衡的本能倾向,都要求人际关系保持一定程度的合理性和适当性,并力图根据这种适当性、合理性解释自己与他人的关系。在这种本能倾向的作用下,当他人做出友好姿态以示接纳和支持我们时,我们会觉