



人际交往心理学

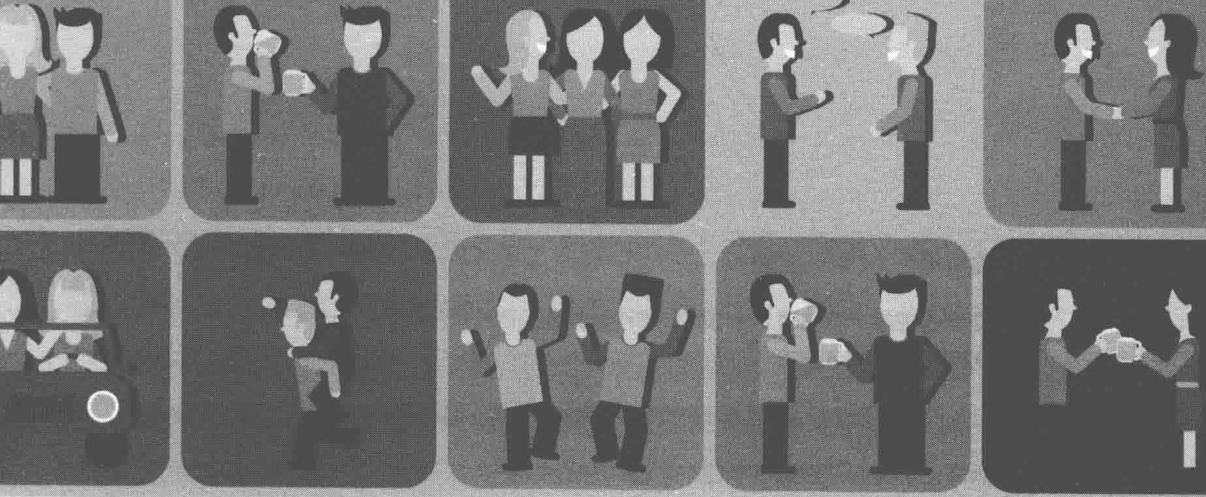
拆穿行为的层层表象 挖掘隐秘的内心世界

掌握人际交往的技巧 你的圈子不再孤独

李楠◎主编



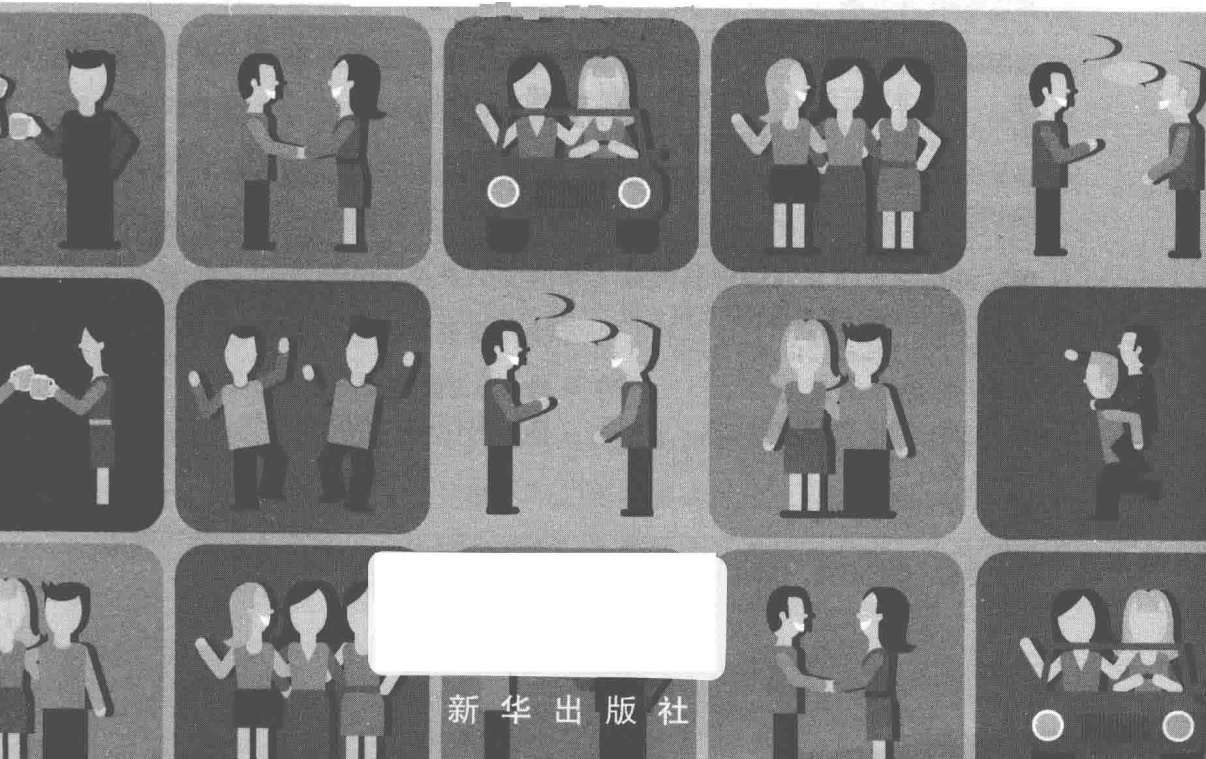
新华出版社



人际交往心理学

拆穿行为的层层表象 挖掘隐秘的内心世界

李楠◎主编



新华出版社

图书在版编目(CIP)数据

人际交往心理学 / 李楠著. — 北京: 新华出版社, 2017. 7

ISBN978-7-5166-3428-8

I. ①人… II. ①李… III. ①心理交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912. 11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第198787号

人际交往心理学

作 者: 李 楠

责任编辑: 陈光武

封面设计: 荣景苑

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路8号 邮 编: 100040

网 址: <http://www.xinhupub.com>

经 销: 新华书店、新华出版社天猫旗舰店、京东旗舰店及各大网店

购书热线: 010-63077122

中国新闻书店购书热线: 010-63072012

照 排: 荣景苑

印 刷: 永清县晔盛亚胶印有限公司

成品尺寸: 170mm×240mm 1/16

印 张: 16

字 数: 20 万字

版 次: 2017 年 12 月第一版

印 次: 2017 年 12 月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5166-3428-8

定 价: 32.80 元

版权所有, 侵权必究。如有质量问题, 请与出版社联系调换: 010-63077101

前言 | PREFACE

常言道：“有人的地方，就有是非。”在现实社会中，我们每一个人都不可能回避与人交往，倘若不懂得人际交往心理学，那么不管是工作中，还是生活里，就可能会经常出错，甚至无法得到他人的尊重。建立良好的人际关系，有助于打开成功的大门。

在与人际交往的过程中，我们难免会遇到各种各样的问题，比如，如何纵横于世？如何与人和谐相处？人际交往有哪些心理学定律？如何读懂别人的面部表情？

如何破解说话间隐藏的秘密？如何借力成事？如何更好地与同事、恋人相处？如何让自己的婚姻更美满？等等。倘若不能顺利地将这些问题解决，那么将会对我们的生活与工作造成巨大的影响。针对这些人际交往中经常遇到的问题，我们编写了这部《人际交往心理学》。

本书包括八章内容，分别为：“踏入社会要掌握的心理技巧”，主要讲述为了扩展人际网的长度与宽度，我们需要做些什么；“人际交往必知的21个心理学定律”，主要讲述如何帮助我们更好与人进行心理沟通与交流的比较典型的心理学定律；“一眼读懂他人表情——面部心理学”，主要讲述如何快速读懂他人的表情，轻松掌握他人的心理变化；“谈话间隐藏的秘密——阅人心理学”，主要讲述在与人交谈时，如何在明白对方所说话的表层意思的基础上看懂对方话语间所隐藏的秘密；“博弈论没有诡计——借力成事心理学”，主要讲述如何借助外力，做成事情；“办公室相处之道——职场心理学”，主要讲述在办公室中，如何与同事和睦相处；“先走进眼里，再走进心里——人际关系与恋爱心理学”，主要讲述与恋人相处的诀窍；“婚姻定好位，爱才有地位——婚姻心理学”主要讲述在婚姻殿堂中，如何才能爱得明白，活得轻松，把握住自己的终身幸福。

本书从心理策略、心理学定律、表情、语言、职场、恋爱、婚姻等不同的方面讲述了人际交往中的心理学知识与技巧，深入地发掘出了藏在人性背后的心理秘密，巧妙地展现了人们内心深处的行为动机，希望能够帮助广大的读者更好地认识自己，了解他人，掌握绝妙的心理策略，逐渐地落实自己的人生计划，在事业上收获成功，在生活中拥抱幸福！

不过，由于时间比较仓促，再加上编者水平有限，本书在内容安排与语言表述方面可能会有不足的地方，敬请广大的读者、学者们能积极地提供宝贵的意见。

编者

目录

第一章 踏入社会要掌握的心理技巧

第 1 节 心方人圆方能纵横于世	3
第 2 节 柔绵里面藏钢针，收效往往更显著	4
第 3 节 刚柔并济，方能贤亲佞畏	5
第 4 节 以“内韧”纵横人际场	6
第 5 节 做好事不能踩过界限	7
第 6 节 不争才是上争，共生才能安生	9
第 7 节 未到出头时能而有度	10
第 8 节 以德服人需技巧	11
第 9 节 舍小未必不能得大	13
第 10 节 气势夺人，从心理上震慑他人	14
第 11 节 适实施“苦肉计”，将狡猾的他制伏	16
第 12 节 因势利导，嫁接成功	17
第 13 节 忽略面子上的事，交际才能无障碍	19
第 14 节 做人在于难得糊涂	20
第 15 节 自古圆滑得人心	21
第 16 节 倚弱卖弱，用“不争”来换取别人的信任	23
第 17 节 先做的决定不一定是好决定	24
第 18 节 输未必一直输	26
第 19 节 适时低头，才能留得青山有柴烧	27
第 20 节 为自己赢得最好机遇	29
第 21 节 利用习惯心理赢取胜利	30
第 22 节 制造无他选的困境，让对方别无选择地顺从	31

第 23 节 放低身架做人	32
第 24 节 以退为进，有屈才有伸	34
第 25 节 做不挨枪子的出头鸟	35
第 26 节 打探消息，首先隐藏你的真实动机	36

第二章 人际交往必知的 21 个心理学定律

第 1 节 “得寸进尺”的好办法——门槛效应	41
第 2 节 为什么好的越好，坏的越坏——马太效应	43
第 3 节 小蝴蝶也能引起大海啸——蝴蝶效应	45
第 4 节 你会举一反三吗——迁移效应	47
第 5 节 为什么要取长补短——木桶效应	48
第 6 节 “第一印象”——首因效应	49
第 7 节 难忘当年离别情——近因效应	51
第 8 节 千里之堤，溃于蚁穴——破窗效应	52
第 9 节 发挥失常是常事——詹森效应	54
第 10 节 人为什么会随大流——从众效应	55
第 11 节 你迷恋星座预测吗——巴纳姆效应	57
第 12 节 人为何会产生偏见——月晕效应	59
第 13 节 “先入为主”是怎样来的——定位效应	60
第 14 节 批评的艺术——三明治效应	62
第 15 节 人真的会“喜新厌旧”吗——多看效应	64
第 16 节 三个和尚没水喝——责任分散效应	65
第 17 节 你被贴“标签”了吗——标签效应	67
第 18 节 缺点才“完美”——出丑效应	68
第 19 节 如何选择赞扬和批评——阿伦森效应	70
第 20 节 你听到了你要听的——鸡尾酒会效应	72
第 21 节 “假药”也可治病——安慰剂效应	73

第三章 一眼读懂他人表情——面部心理学

第1节 无意识表情比口头语言更真实.....	79
第2节 认识轻微表情、局部表情与微表情.....	81
第3节 眼睛传递的非语言信息.....	82
第4节 对方延长眨眼时间，是不感兴趣的信号.....	84
第5节 精准识别出真假表情.....	85
第6节 嘴部表情解密内心想法.....	87
第7节 眉毛也会“说话”.....	89
第8节 习惯性皱眉的人，需要感性诉求.....	91

第四章 谈话间隐藏的秘密——阅人心理学

第1节 说话时身体动作夸张的人性情飘忽不定.....	95
第2节 代词的使用很大程度上流露出他的真实想法.....	96
第3节 回应慢半拍的人没有在听你说话.....	98
第4节 话题的转变暗藏玄机.....	100
第5节 名字还是昵称，疏远还是亲近.....	102
第6节 说话夸张的人渴望与人交流.....	104
第7节 面对面的交流，注意对方目光的转换.....	105
第8节 总挑太太的刺的男人.....	107
第9节 对感官记忆的偏好不同，使用的词汇也不同.....	108
第10节 问出真意的两个战略：穷追猛打、突然袭击.....	111
第11节 不质问只暗示，就能判断对方是不是有所隐瞒.....	113
第12节 从开放式的问题开始，逐渐缩小范围.....	115
第13节 反应比回答更重要.....	116
第14节 思维方式因感官不同而有异.....	118
第15节 三个快捷问题，让你迅速了解他.....	120
第16节 从局外人身上获取他的信息.....	122

第 17 节 聆听的技巧 123

第五章 博弈论没有诡计——借力成事心理学

第 1 节 建立合理的团队分享机制 129

第 2 节 用有效承诺，赢得合作 130

第 3 节 临危不乱，以机智赢得生机 131

第 4 节 正面难入手时，就从侧面出击 133

第 5 节 让对手不攻自破 134

第 6 节 连横合纵，将天下资源为我所用 136

第 7 节 洞察对方所需，打开成功之门 138

第 8 节 无事也要常登“三宝殿” 139

第 9 节 苹果从好的吃起 141

第 10 节 老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人 142

第 11 节 善于识别策略欺骗 144

第六章 办公室相处之道——职场心理学

第 1 节 留下美好第一印象的 9 大金科玉律 149

第 2 节 告诉自己已经能够胜任 152

第 3 节 别和上司走得太近 153

第 4 节 适时退让一步 154

第 5 节 受赏识时要懂得分寸 156

第 6 节 如何处理与上司的关系 157

第 7 节 敬同事一尺 159

第 8 节 就座时身体所指的方向 160

第 9 节 重新安排办公室的摆设 161

第七章 先走进眼里，再走进心里——人际关系与恋爱心理学

第1节 迈出成功的第一步	167
第2节 她选择你的第一条件	168
第3节 十招让女人疯狂爱上你	170
第4节 触碰男人的泪光	173
第5节 女人的温柔无坚不摧	175
第6节 男人要亲密空间，更要自我空间	178
第7节 制造中间地带，恋爱进退自如	180
第8节 “小别胜新婚”，距离产生美	183
第9节 如何面对恋人的隐私	185
第10节 尊重恋人过去的感情经历	188
第11节 警惕恋爱疑心病，营造信任天堂	192
第12节 恋爱了，就该牺牲掉朋友吗	194
第13节 把温情坚持下来，才能打爱情持久战	196
第14节 打造情调细节，才能营造浪漫	198
第15节 爱需要包容与自由	200
第16节 恋爱需要双方共同经营，一起分享	202
第17节 让“不平等”爱情保持均衡	204
第18节 吸引力会消失，但也可以制造	207
第19节 提前识破分手预兆	208
第20节 敢爱也要会分	210
第21节 向对方说分手的学问	212
第22节 分开后，应该把对方置于什么位子上	213
第23节 付出的感情怎么收回来	215
第24节 调整心态，看重自己	217
第25节 走出失恋有绝招	218

第八章 婚姻定好位，爱才有地位—婚姻心理学

第1节 婚姻不是包治百病的灵药	223
-----------------------	-----

第2节 理想和婚姻并不冲突	225
第3节 道不同的男女，更和谐	227
第4节 现代婚姻，还需要门当户对吗	229
第5节 面对父母反对的婚姻，何去何从	231
第6节 爱情的生命力有限，理智开启婚姻之门	232
第7节 婚姻是让爱情延续下去	234
第8节 爱情不是美满婚姻的唯一要素	235
第9节 成熟的感情才能建立美满的婚姻	237
第10节 婚后不做“回家”主妇	239
第11节 女人，婚后一定要独立	241
第12节 为什么有些夫妻无法齐头并进	243



《第一章》

踏入社会要掌握的心理技巧

聪明的人都知道，在人际交往过程中，掌握人性丛林生存心理策略是极其重要的，它决定着你的际网的长度与宽度。那么，你需要做些什么呢？其实，答案并不难。你只需要懂得：心方人圆方能纵横于世、柔绵里面藏钢针、刚柔并济，方能贤亲佞畏、以“内韧”纵横人际场……



第1节 心方人圆方能纵横于世

方中有圆，圆中有方，是为人的因果定律，又是大自然的法则。在这里，圆，象征着运转不息、周而复始的天体；方，象征着广大旷远、宽厚沉稳的地象。晚清重臣张之洞就是一位善用方圆之道处世交际的人。

张之洞少年时很聪慧，身形似猿，传说为将军山灵猿转世；榜中探花，历任湖北、四川学政，山西巡抚，两广、湖广、两江总督，官至体仁阁大学士、军机大臣。

张之洞可以算是一位性格刚烈、铁骨铮铮的人，然而他办事十分圆融。在他刚刚就任山西巡抚时，当时泰裕票号的孔老板表示要送一万两银子给他，张之洞婉言谢绝了孔老板的好意。当他考察了当地的情况之后，发现山西受罌粟的茶毒很是严重，于是决心铲除山西的罌粟，让百姓重新种植庄稼。而改种庄稼需要一笔费用，但山西连年干旱、歉收，加上贪官污吏的中饱私囊，根本拿不出救济款发放给老百姓。这时，他又想到了孔老板。

他想，如果说服孔老板把银子捐出来，为山西的百姓做善事，以银子换美名，孔老板说不定会同意。经过商谈，孔老板表示愿意捐出五万两银子，但必须满足他的两个条件：一是让张之洞为他的票号题写一块“天下第一诚信票号”的匾，二是要捐个候补道台的官衔。

刚开始张之洞觉得孔老板的这两个条件都不能答应，因为自己对他的票号一无所知，又怎么能说它是“天下第一诚信票号”呢？第二，他认为捐官是一桩扰乱吏治的大坏事。可是如果他不答应孔老板，又到哪里去弄五万两银子呢？

经过反复思考，张之洞决定采用折中迂回的手段，答应为孔老板的票号

题“天下第一诚信”的匾，这六个字意味着：天下第一等重要的美德就是诚信二字，并不一定是说他们泰裕票号的诚信就是天下第一。

至于孔老板的第二个要求，张之洞最后给自己找了一个台阶：一来，捐官的风气由来已久，不足为怪；二来，即使孔老板做了道台也不过是得了个空名而已；三来，按朝廷规定，捐四万两银子便可得候补道台。于是，张之洞以这种退让的方式为山西百姓募到了五万两银子。

《易经》中反复强调“天圆地方”，众人为天，天圆就是处世要圆融，要有智慧；心田为地，地方就是心地方正，要有操守。

第2节 柔绵里面藏钢针，收效往往更显著

春秋时期的晋灵公生活作风奢侈腐化。某年他下令兴建一座九层高的楼台，群臣纷纷劝说阻拦。于是，他又下了一道命令：敢劝阻建九层台者斩首。这样一来，便没人敢说话了。

有一个叫荀息的大臣很讨灵公的喜欢。他告诉灵公说他能将九个棋子摆起来，上面还能再摆九个鸡蛋。灵公听了，觉得这事儿挺新鲜，立即要荀息露一手让他开开眼界。荀息也不推辞，就把九个棋子摆在一起，接着又小心翼翼地往鸡蛋上摆，放第一个，第二个……

荀息自己紧张得满头大汗，战战兢兢，看的人也大气不敢出一口。如果荀息不能把鸡蛋摆好，就犯了欺君大罪，是会被杀头的。

这时，灵公也憋不住了，大叫：“危险！”荀息却从容不迫地说：“这算什么危险，还有比这更危险的事哩！”灵公也被勾起了好奇：“还有什么比这更危险？”

荀息掂了掂手中的鸡蛋，慢吞吞地说：“建九层台就比这危险百倍。如

此之高台三年难成，您要征用全国民工，使男不能耕，女不能织，老百姓没有收成，国家也穷困了。而国家穷困了，别国便会趁机打进来，大王您也就完了。您说这不比往棋子上摆鸡蛋更危险吗？”

灵公吓得出了一身冷汗，立即下令停工。

荀息让晋灵公看了一场不成功的杂技表演，更受了一次形象生动的批评。正在气头上的人，我们是难以与他正面争辩的，何况他还有无上的权威支持。然而，“绵里藏针法”却可以在这样的关键时刻，起到扭转乾坤的作用。

庄重显力量，风趣显风度。在论辩中做到既庄重又风趣，便可让对方无力招架，自叹弗如。庄重为绵，风趣为针，是为绵里藏针。

一般来说，绵里藏针，话里藏话，总体上有一个基本功能：那就是委婉含蓄地表达自己的意思，并让听话之人心领神会，明白你话中的锋芒所在。

所以，在日常的交际、辩论中，如果不方便直接使用刚的策略，不妨将刚置于柔中，采用绵里藏针的策略，以达到预期的效果。

第3节 刚柔并济，方能贤亲佞畏

在我国古代，极具智谋的军师诸葛亮，就深谙刚柔并济的成功之道。

公元214年，刘备夺取四川后，诸葛亮在协助刘备治理四川时，立法“颇尚严峻，人多怨叹者”，当地官员法正提醒诸葛亮，对于刚刚平定的地区，大乱之后应“缓刑弛禁以慰其望”。但是诸葛亮却认为自己的做法并没有错，他对法正说：“四川的情况，与一般不同。自从刘焉、刘璋父子守蜀以来，‘有累世之恩，文法羁縻，互相奉承，德政不举，威刑不肃。蜀土人士，专权自恣，君臣之道，渐以陵替’。现在如果我用在他们心目中已失去价值的官位来拉拢他们，以他们已经熟视无睹的‘恩义’来使他们心怀感

激，是不会有实际效果的。所以，我只能用严法来使他们知道礼义之恩、加爵之荣，‘荣恩并济，上下有节，为治之要’”。

这正如曾国藩所指出的：人不可无刚，无刚则不能自立，不能自立也就不能自强，不能自强也就不能成就一番功业。刚就是使一个人站立起来的东西。刚是一种威仪，一种自信，一种力量，一种不可侵犯的气概。由于有了刚，那些先贤们才能独立不惧，坚韧不拔。刚就是一个人的骨头。与此同时，人也不可无柔，无柔则不亲和，失和就会陷入孤立无援、四面楚歌的境地。柔就是使人站立长久的东西。柔是一种魅力，一种收敛，总之，只有刚柔并济才可左右逢源。

第4节 以“内韧”纵横人际场

人要想成事，就要注意培养外柔内韧的性格。为什么呢？原因就在于这是社会的需要，性格刚强固然很好，但是如果你外表柔弱，内心却韧性十足，那么不仅可以不得罪人而办成很多事，而且也能够很好地把握和坚持自己的办事原则，降低别人的“防备系数”。

自古以来，高明的政治家都会选择用这种手法来从政，从不因为一时的气愤而自断生路。

宋朝开国时期的一位著名宰相赵普，曾在太祖、太宗时期为相数十年。这个人的性格非常坚韧，在举贤任能方面也颇有作为。宋代初年，太祖遇某官出缺，他叫宰相赵普拟名，赵普拟定一人，但太祖不喜欢这个人，因此拒绝了。哪知道接连几天，赵普每日都举荐这个人。太祖一怒之下，把名纸撕了，掷在地上，显然是无声地骂赵普多事。赵普脸不红、心不跳，也没有羞愤不已，而是无声地把地上的破纸捡了起来。