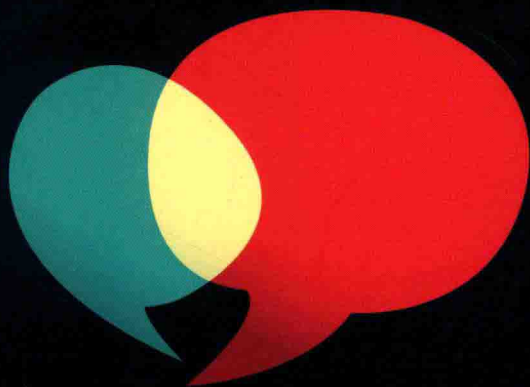


掌握大众心理学中的普遍规律 探寻行为背后的心理秘密 提升社交与沟通技能

心理学 与社交技巧

Psychology and social skills

阳知行◎编著



解读人性、看透人心，全方位了解对方是建立成功人际关系的秘诀。
心理学知识与社交技巧密切结合，把握交际的主动权，从而获取信任、赢得人心。

中国商业出版社

心理学 与社交技巧

Psychology and social skills

阳知行◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与社交技巧/阳知行编著. —北京: 中国商业出版社, 2018. 3

ISBN 978-7-5208-0361-8

I. ①心… II. ①阳… 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 (2018) 第 102997 号

责任编辑: 武文胜

中国商业出版社出版发行

010-63180647 [www. c-cbook. com](http://www.c-cbook.com)

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店经销

北京时捷印刷有限公司印刷

★ ★ ★ ★ ★

710 × 1000 毫米 1/16 14 印张 172 千字

2018 年 8 月第 1 版 2018 年 8 月第 1 次印刷

定价: 39.80 元

★ ★ ★ ★ ★

(如有印刷质量问题可更换)

心理学与社交技巧： //////////////////////////////////

从最细微的行为、动作揭秘人类内心最隐蔽的心理活动。

从心理学的角度分析人的行为、情绪、情感、本能、思维、言语、习惯和人格。

从行为分析、洞察内心，再到结交朋友、收获支持、消除敌意、说服他人等，全面掌握社交技巧。

////////////////////////////////



策划编辑：周耿茜

责任编辑：武文胜

封面设计：

合作联系：dongfangwenhua66@sina.com

前言

美国著名作家、商界知名人士查尔斯·哈奈尔说：“我们生活在一个可塑的、深不可测的精神物质海洋之中。”在这个精神物质海洋中，我们每个人都能够感受到一种神奇而强大的力量，它支配我们的行动，时而让我们充满力量，时而又让我们沮丧不已，时而带给我们幸福和快乐，时而让我们备感痛苦与烦恼……这便是操控人类的神奇力量——心理。

对多数人而言，心理可能是一种看不见、摸不着的东西，离自己的生活极为遥远。但实际上，心理和心理现象是每个人每时每刻都在体验着的，也是一个人社交、生存所必需的，一个人只有真正地洞悉自己和他人的心理，才能去规正自己的行为方式，才能将事情做到恰到好处，赢得人心。在很多时候，心理学与社交是密不可分的一个整体，一方面我们的社交行为受心理学的支配，另一方面我们要依靠心理学去洞悉人心，纠正自己的社交行为。所以，我们要想在工作、生活、职场、商场乃至恋爱、婚姻中更加游刃有余，成为人见人爱的社交达人，就必须懂得运用心理学来提升自身的社交素养，强化社交能力。

如何通过完善自我，提升自我的受欢迎度？如何了解他人的个性、

洞察他人内心的真实想法？如何运用交际“妙方”，让自己在职场上实现升职加薪的心理诉求？如何才能拥有更多的朋友？在恋爱中，在婚姻中，在家庭中，心理学能为我们提供怎样的启示和帮助呢？

为了帮助大家更好地掌握运用心理学知识来指导自己的社交行为，我们特地编写了本书。本书从我们现实中经常遇到和经常关注的实际社交问题出发，从社会、生活、职场、商场、家庭、消费等方面出发，用最贴近生活的通俗语言，运用各种心理学常识阐述了人类行为背后隐藏的行为奥秘，并指导读者如何运用这些心理学去提升自己的社交能力。为了方便那些没有心理学基础的读者，本书还特意将深奥的心理学知识融会贯通于一个个妙趣横生、饱含人生哲理的故事中，形象地分析了行为背后的心理动机，深入浅出地提炼了心理学带给我们的社交启示，以指导我们更好地趋利避害。

本书将每个心理问题都分析得透彻、清晰，以帮助我们摆脱假象的迷惑，在错综复杂的人性海洋中找到正确的行事方法，让我们更加游刃有余地融入社会交往，面对各种挑战。读完本书后，你会发现，读懂他人，赢得人心，原来就是这么简单！

目录

第一章

完善自我，为印象“加分”：提升你的受欢迎度

印象的好坏，取决于交流开始前的“半分钟” / 002

焕发出你的“热情”：用正能量去感染他 / 004

迅速赢得对方的好感：呼名不唤姓 / 007

多说“咱们”，让对方感觉你是“自己人” / 009

向对方表达出真诚的“友善”与“兴趣” / 011

制造点“麻烦”，去撬开他人的心理“关卡” / 014

交流话题很关键：找准对方的“兴趣点” / 016

打动人心的诀窍：留心别人的“小需求” / 018

有技巧的赞美，让人心底乐开花 / 020

给对方来一点“意外的惊喜” / 023

来点“幽默”，焕发出你的人际“磁场” / 025

第二章 先了解个性，再对“症”下药：赢得人心的关键

话语中隐藏的“个性特点”，你是否读得懂 / 030

与冷漠的人交往：你要表现出足够的真诚 / 032

与“独断专行”的人相处：尽量满足他的控制欲 / 034

与高冷的强硬者沟通：攻陷他的自尊心 / 036

与“负责认真型”的人交往：要时刻规范你的行为 / 039

对待沉默寡言型的人：要施予足够的“耐心” / 041

与顽固的人谈合作，学会适当晾一晾他 / 044

与急性子者交谈：讲话说关键，别婆婆妈妈 / 046

与博学型的人相处：提升你的专业素养 / 048

与标新立异型的人结交：要对其“个性”给予赞赏 / 050

第三章

洞察心理：先读懂人性，再平衡好人际

对方眼神里的“百样心事”，你能否读懂 / 054

先抓住对方的“心理特点”，再运用语言艺术 / 056

逢物往“贵处说”，逢人往“年轻讲” / 058

人人都想被重视：让对方获得“成就感” / 060

在交谈中，透视对方隐藏的“心理” / 062

从“口头禅”中窥探对方的内在心思 / 065

听懂对方声音中的“弦外之音” / 067

“礼貌”，既能拉近距离也能疏远关系 / 070

妙用“晕轮效应”：爱屋及乌，关心他所关心的人 / 072

开门不要“见山”：找准时机再巧开口 / 074

唠叨，是你人缘恶化的“头号暗礁” / 076

第四章 掌握交际“妙方”，升职加薪自然水到渠成

先给上司一个台阶，再谈加薪 / 080

将请求融到“幽默”中，在谈笑间谈加薪 / 082

向上司请示工作，遵循“恰到好处”原则 / 085

指出上司的错误之前，先“赞美”一番 / 087

拒绝上司讲方法：妙用比喻，委婉说“不” / 090

功劳面前要学会说“低头话” / 092

表功有技巧：讨蛋糕时，要让他人闻个香 / 094

忠言也要说得不“逆耳” / 096

巧说“体贴话”，表达你对上司的关心 / 098

巧妙应对“干活还受气”：让上司明白你的困难 / 100

夸赞上司讲方法：最深入人心的赞美法 / 102

第五章 赢得友情，怎一个“诚”字了得

再好的友谊，也经不起你的过分直白 / 106

与朋友争执，是一场“只输不赢”的比拼 / 108

别过于算计人情：不将朋友欠你的人情挂嘴边 / 111

交叉不交财：关系再好的朋友，也要明算账 / 113

多说贴心话，温暖朋友的心 / 116

亲密有“间”：该客气时也须客气 / 119

和朋友开玩笑，要把握好“度” / 121

给朋友留面子：点到为止，别令人难堪 / 124

积极主动，问候的电话要常打 / 127

朋友是用来“麻烦”的：互帮互助，关系才能越来越好 / 129

必要时，拿出“秘密”这张话语王牌 / 133

想增强你的话语威力：拿准确的数据出来 / 136

对方迫使你让利：那就坐下来，仔细与对方算笔账 / 138

探“底牌”有方法：不留痕迹地摸清对方家底 / 140

用好“最后通牒效应”，迫使对方下决心 / 142

搞定强硬谈判对手有秘诀：转移话题，曲线进攻 / 144

谈判桌上，四个常用的“制胜策略” / 147

巧妙提问，让对方不断回答“是” / 151

褒扬对方，贬抑自己：满足对方的自尊心 / 153

关键时刻，用“幽默”来打破僵局 / 155

软硬兼施：一个唱“红脸”，一个唱“白脸” / 157

第七章

窥探异性的隐秘心绪：与爱人交善的秘诀

恋上内向型的人，试试“诱导”恋爱法 / 162

赢得爱人心：屡试不爽的“欲擒故纵”法 / 164

用“欲扬先抑”法激发对方的爱意 / 166

恋爱中的“高原效应”：爱情终会归于平淡 / 169

妙用“淬火效应”：吵架也要吵出甜蜜来 / 171

用崇拜和赞美成全男人的“英雄情结” / 173

来点“俏皮话”，让爱情甜如蜜 / 175

将你的“建议”裹在“疼爱”中 / 177

有技巧地“吃醋”，增强彼此的感情 / 179

拒绝也要讲方法：不伤人感情的拒绝技巧 / 182

飞去来器效应：强行的说服，只会适得其反 / 186

自我暴露定律：敞开心扉，更容易赢得友谊 / 188

示弱效应：真正的社交能手更懂得示弱 / 191

互悦机制：要想让人喜欢你，首先去喜欢别人 / 194

多看效应：见面长，不如“常见面” / 196

视网膜效应：懂得欣赏自己的人，才能欣赏别人 / 198

互惠关系定律：善待别人，你也会获得别人的善待 / 201

登门槛效应：先“得寸”，再“进尺” / 203

留面子效应：“以退为进”更奏效 / 205

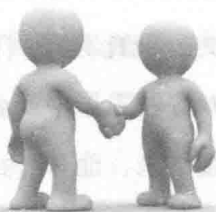
海格力斯效应：“以德报怨”总好过“冤冤相报” / 207

第一章

完善自我，为印象“加分”：提升你的受欢迎度

交际心理学中有一种现象叫“首因效应”，讲的就是一个人交际的成功与否，往往取决于他第一次与对方见面时，在对方心目中留下的印象。并且这种印象会在人心中留下牢固的烙印。所以，要获得交际的成功，提升你的受欢迎度，首先要完善自我，为给人留下美好的第一印象“加分”。

现实生活中，交友相亲或竞选应聘以及聚会之时，要想给人留下好的印象，实际上就要让人看到自己一些美好的道德品质，或者是看到自己一些出色的才能技术。如果能以自己出色的口才，带给别人深刻的好感，那么在以后的交往之中，他人往往就会以好的态度来看待你的一切，让你的交际顺利通达，让你的人生道路更为顺畅。



印象的好坏，取决于交流开始前的“半分钟”

“让别人喜欢上我，可是分分钟的事！”

“不就是让人产生好感吗，看我吧，一分钟就能搞定！”

.....

生活中，一些自命不凡的人总是会这样夸耀自己。分分钟，一分钟就能搞定，时间显得有些长。从心理层面上讲，能否给人留下好印象，让别人对自己产生好感，只是半分钟的事。也就是说，与人初次见面，能否获得对方的认同感和信赖感，只取决于交流开始前的半分钟。

在日常交际中，其实很少有人知道，人与人之间的交流，在他们还未开口谈话之前就开始了。人与人之间最起初的交往，是从印象、眼神和肢体语言开始的。这也意味着，面对这关键的半分钟，你要把一切能让人在瞬间对你产生好感的身体语言做到位：准时、目不斜视、展露微笑。对此，我们分别来说明：

第一，守时，并尽可能做到早到。如果你真的很重视与对方的洽谈或交涉，那么初次与对方见面，一定要守时，并尽可能做到早到。

一个比自己先到约会地点的人，一般人都不会讨厌，这既是对对方的一种尊重，也是在告诉对方：我比你早到，说明我比你更重视这次合作或洽谈。反过来，这也让对方在无形中产生一种心理压力：他/她确实比我早到，真的不好意思。接下来，他/她为了弥补自己内心的愧疚，便容易在洽谈中做出让步，或者很容易答应对方的请求。