

受益一生的 社交心理学

Social psychology for the benefit of life

王富军◎著

懂点心理,帮你提高社交商,让你更受欢迎。

其实人与人的交往,实际上就是人心与人的交流。

生活、工作、旅行、逛街……一个社交高手不论什么场合,都能尽情地运用巧妙的心理策略。

其实**社交**并不难,你欠缺的只是一个**心理策略**。

中国商业出版社

受益一生的
社交心理学

Social psychology for the benefit of life

王富军◎著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

受益一生的社交心理学 / 王富军著. — 北京 :
中国商业出版社, 2016.8
ISBN 978-7-5044-9444-3
I. ①受… II. ①王… III. ①心理交往-社会心理学
-通俗读物 IV. ①C912.1-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 115542 号

责任编辑:姜丽君

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
010-63180647 www.c-cbook.com
新华书店总店北京发行所经销
三河市三佳印刷装订有限公司印刷

*

710×1000 毫米 1/16 开 20 印张 270 千字
2016 年 9 月第 1 版 2016 年 9 月第 1 次印刷
定价:39.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

懂点心理，你可以更受欢迎

正如美国成人教育之父、著名的人际关系学大师卡耐基所说：“一个人的成功，只有15%是由于他的专业技术，85%则是要靠人际关系和他的做事技巧。”尤其是在现代社会，人脉圈和交际能力被视为最核心的“生存能力”之一，在这样的社会大背景下，一个人的交际能力和水平显得更为重要，甚至直接决定着其职业发展和取得成功的机会。

年轻人闯荡社会，多个朋友多条路，多个敌人多个坑。善于结交朋友，建立丰富的人际关系，能让你在办事时如鱼得水。人际沟通能力是年轻人闯荡社会的基本技能。与人交流，有丰富的心理学知识作为基础，可以帮你提高沟通的成效，提高做事的效率，懂点心理，你就可以在社交场上更受欢迎。尽管人人都知道结交朋友的重要性，但并不是每个人都可以轻松搞定所有的社交活动。

“只要在公众场合说话，我就紧张得要命，本来灵活的舌头就像生锈了一样，变得结结巴巴。”你是否也曾有过这样的经历？抵触与陌生人说话，每次公开发言都恨不得钻进地缝躲起来，一紧张就脸红哆嗦……其实，你并非天生不适合社交，那些“社交达人”也曾饱受“社交恐惧症”的困扰。如果你想克服这种内心的社交恐惧，那么你就需要懂点心理学，知道如何去克服它。

“为什么非要走出去参加各种社交活动呢？我就喜欢‘宅’在家里，这样似乎也没什么不好。”如果你恰好是资深“宅男宅女”，那么就更要引起注意。人毕竟是社会群体性动物，一旦脱离了人群，与人交往的能力自然也会随之退化，千万不要指望“宅”着也能编织出一张四通八达的人脉网，如果你还想在社交场上做点什么，如果你还想依托人脉的力量获取点什么，那么还是果断走出去吧！走出去了，才

能结识更多志同道合的人。

著名心理学家荣格提出了“人格面具理论”，他认为：“一个人公开展示的一面，其目的在于给人一个好的印象，以实现个人的目的。”换句话说，我们在社交场上看到的面孔，都是人们有意识地伪装出来的“面具”。不懂点心理，怎能炼就火眼金睛，看穿别人伪装面具下的真实意图？不懂点心理，又如何分辨谎话与箴言？

在公开场合，直接撕碎他人的伪装“面具”并不是一件明智的事情，一个深谙心理学的人，必定知道人都是爱面子、有尊严的生物，“当众拆穿”除了会树敌和制造尴尬以外，并没有任何积极用途，所以聪明的社交达人们都知道哪些事情可以开口，哪些事情需要讳莫如深。

不管社交场上的人如何伪装，他们的一言一行都会无意识地传达其真实意图。瞳孔大小的变化、随口而出的口头禅、无意识的习惯性小动作、外表穿着、个人喜好……这些细小的信息都是非常有用的“社交”信号。如果发现对方在看到“珠宝”时瞳孔迅速放大，眼神流露出兴奋之意，那么很显然，他们对“珠宝”等贵重东西非常感兴趣。这时候你谈论与“珠宝”有关的话题，自然就能够轻而易举地获得对方的好感。在社交场上，懂点“心理学”，可以帮助你与他人的相处更加紧密和融洽，可以让你更受大家欢迎。

你是一个不会察言观色的人吗？对方明显一脸不耐烦，你还在喋喋不休；对方每次回应都非常敷衍，你依旧选择继续；对方想听的是赞美之语，你却在大谈他的缺点与不足……在现实生活中，有相当多的人饱受“社交”之苦，明明想达到某种目的，结果采用的社交方式和技巧却驴唇不对马嘴，结果只能是南辕北辙，离目标越来越远了。

社交很容易，人人都会打招呼，但社交又很困难，与陌生人建立相互信任的友好关系并没有那么容易。那么，怎样才能能在社交场上赢得更多的信任与支持呢？

所谓“画人画形难画骨，知人知面不知心”，很多时候我们并不了解身边的“人”，不知道他们在想些什么，不知道他们的言谈之间是否有什么不可告人的秘密，不知道他们葫芦里卖的是什么药。如果不想

在“社交”上栽跟头，就必须要学会“识人之术”。看人不能光看表面，要学会运用心理学知识去窥视他们的内心，如此一来自然能够避开“小人”，并找到真正值得结交之人。

有人的地方就是江湖，人与人的交往，也是一场心与心的较量，当你与客户进行商务谈判时，当你力图说服他人同意自己的观点时，当你去寻求朋友的帮助时，都需要懂点“心理博弈之术”。

社交就是与人打交道，其实，这就是一个解读人心、看透人心、掌控人心的过程。换句话说，了解人的心理活动是建立成功人际关系的秘诀，我们只有掌握了这种把“心理学”与日常社会交往活动紧密结合起来的本领，才能更好地掌控与人交往的主动权，从而在各种社交场合都做到如鱼得水。

懂点“心理”，你就可以毫不费力地找到对方感兴趣的话题，你可以知道什么时候说恭维夸奖的话更恰当，还能犹如“占卜师”一样巧妙地避开对方的忌讳与雷区。懂点“心理”，你可以轻松识破对方的谎言，可以一眼看穿对方隐藏在内心的真实目的，因此再也不会被对方营造的“假象”所蒙蔽。

如果你想在社交场上更受欢迎，如果你想躲开社交场上的“明枪暗箭”，那么本书不可不读。不管是克服社交恐惧，还是如何看透人心，抑或是不同场合的心理博弈，都需要懂点“社交心理学”，本书对赢得信任、说服他人、心理操控、化解敌意等方面的技巧都有涉猎，并对其不同社交场合的心理博弈进行了非常具体的阐释，并给出了最简便实用的方法，希望能够对广大读者有所启迪。

目 录

上篇 不懂心理，怎么做“社交达人”

第一章 心态很重要，大胆对社交恐惧说“不”

21 世纪，不懂交际怎么混社会？社交能力是现代人工作、生活的基本技能，如果你还在心存“障碍”，害怕走出家门，那么从现在开始调整心态吧！

1. 心态对了，交际就对了 / 4
2. “宅”是因为你恐惧社交 / 6
3. 什么是社交心理障碍 / 8
4. 社交心理的自我调节术 / 10
5. 保持“开放性”的社交心态 / 12
6. 用自信搭建人脉平台 / 14

第二章 营造好印象，迈过社交的第一道心理坎

良好的开始等于成功的一半，这句话在社交场上同样适用。要想拥有一个好人缘，初次见面时就一定要塑造一个好印象。

1. 首因效应：别让第一印象左右了你的判断 / 18
2. 穿着打扮一定要用点“心思” / 20

3. 眼神+笑容，帮你轻松赢得好感 / 22
4. 用肢体语言传达你的友善 / 24
5. 善于聆听的人更能迅速赢得人心 / 26
6. 暴露小缺点，更能增加你的社交魅力 / 28

第三章 提升好感度，世上最有效的钓“人”术

在社交场上，人人都希望获得他人的好感，但“好感”可不是凭空而来的，它需要我们做出多方面的努力。

1. 焦点效应：给对方戴上主角光环 / 32
2. 人对示弱者更易产生好感 / 34
3. 喊对“称呼”，让好感度不断上升 / 36
4. 多聊对方感兴趣的事 / 38
5. 帮忙：赢得好感的不二法门 / 40
6. 小礼物的神奇“效用” / 42
7. 真诚是打动人心的诀窍 / 44

第四章 增加亲密度，你可以赢得更多信任

人与人之间的关系，可近可远，可亲可疏，如果你希望获得他人更多的信任，那么从现在开始增加你们的亲密度吧！

1. 共情效应：找到双方兴趣的共同点 / 48
2. 让别人快速把你当自己人 / 50
3. “自我暴露”有助于增加亲密度 / 52
4. 分享秘密是强化信任的好办法 / 54
5. 换位思考，学会理解他人的难处 / 56
6. 反射法则，给予信任才能收获信任 / 58
7. 多问候才能成为亲密好朋友 / 60
8. 如何测出你和对方的亲密指数 / 62

第五章 交人即交心，如何成为最受欢迎的人

如何成为社交达人？如何成为社交场上最受欢迎的人？其实交人就是交心，只要我们摸准了对方的心思，成为朋友只是早点或迟点的事。

1. 满足他人的好为人师心理 / 66
2. 多一点顺从，就会多一些人气 / 68
3. 人人都有虚荣心，别吝啬你的赞美 / 70
4. 少欠人情，多给回报 / 71

第六章 人性大讲堂，读懂人性才容易看透人心

贪婪、自私、嫉妒……尽管我们不愿意承认，但每个人的身上都掩藏着这些“人性弱点”，在与人交往的时候，唯有看懂人性才好看透真实的人心。

1. 别指望人人都有感恩的心 / 76
2. 不要抱怨他人的自私 / 77
3. 请原谅那些善于嫉妒的人 / 79
4. 世界险恶，一定要有防人之心 / 81
5. 人心易变，小心遭遇暗算 / 83
6. 遭遇背叛，与其愤怒不如一笑 / 85

中篇 识人识“心”，教你巧妙结交天下朋友

第七章 眼明心亮，谁才是值得结交的益友

有些人很热衷于交朋友，哪怕是陌生人也能称兄道弟，其实我们身边并不是人人都值得结交，睁大眼睛找出那些值得结交的益友才是关键。

1. 不是每个人都值得结交 / 92
2. 益友与损友的初步甄别术 / 95
3. 酒肉朋友不可深交 / 97
4. 忠言逆耳，珍惜直言之人 / 100
5. 多与心态积极的人交友 / 102
6. 一定要远离“负能量”携带者 / 104
7. 无底线奉承者，最好远离 / 107
8. 不要轻视那些“不起眼”的人 / 109

第八章 六大原则，“好人缘”是这样炼成的

从现在开始，你不必再羡慕那些“人缘好”的社交宠儿，只要你掌握了六大社交原则，“好人缘”也可以手到擒来。

1. 分享原则：不要一个人吃“独食” / 114
2. 吃亏原则：对待朋友要多付出 / 116
3. 平等原则：唯有“平等”才能产生友谊 / 118
4. 互惠原则：双赢胜过自己单方受益 / 120
5. 回报原则：滴水之恩必要以涌泉相报 / 122
6. 低调原则：地低成海，得意之时不可张扬 / 124

第九章 心理效应，你就是社交场上的“明星”

爱屋及乌、顽固的第一印象、攀比之风……其实在我们的日常社交活动中，有着很多心理效应，如能很好地运用它们，你也可以成为社交场上的“明星”。

1. 登门槛效应：结交贵人不可操之过急 / 128
2. 晕轮效应：识人最忌“以偏概全” / 130
3. 人们为什么对容貌美的人更有好感 / 132
4. 情感往往比金钱更能打动人心 / 134
5. 反射效应：想获得什么对待，就怎么去对人 / 136

6. 从众效应：不要让自己变成“异类” / 138

7. 对比效应：巧用对比触动人心 / 141

第十章 灵活变通，不做死脑筋的木头人

冷场时不知所措，尴尬时只会坐立不安，总是直言直语得罪人……其实你只是脑筋不够灵活，不懂变通而已。

1. 谁说“拒绝”一定会伤人 / 146

2. 批评声也可以变得“动听” / 148

3. 遭遇尴尬，你能灵活化解吗 / 150

4. 计划赶不上变化，应变能力很重要 / 152

5. 打圆场的“社交”艺术 / 153

6. 不按常理出牌，往往能出奇制胜 / 155

第十一章 心理操控，帮你轻松达到社交目的

你想让对方听从你的指示吗？其实操控对方的言行并非不可能，暗示、威逼、诱导、震慑、清醒催眠……总有一款社交操控术适合你。

1. 强势一分，对方的顺从就会多一分 / 160

2. 亮出身份，则轻松引人主动接近 / 162

3. 欲震慑对方，那么不妨适时表达愤怒 / 165

4. 装糊涂，解除对方戒心的灵丹 / 167

5. 想获得帮助就一定要先示弱 / 170

6. 糊涂一点才能结交聪明人 / 172

7. 暴露“弱点”，是麻痹对方的绝佳手段 / 175

8. 适时威胁，可以令对方妥协 / 177

第十二章 防人防心，如何避开社交中的人为“陷阱”

社交场上有君子，同样有小人，俗话说，“害人之心不可有，防人之心不可无”，面对无事献殷勤、挑拨离间等小人行径，你可要小心应

对哟！

1. 过分热情的人要小心 / 182
2. 莫要被人“蛊惑”“挑唆” / 184
3. 不参与纷争才能独善其身 / 186
4. 远离谈论隐私的人及各种话题 / 188
5. 恭维背后很可能有阴谋 / 190
6. 不要总依赖别人，小心被利用 / 192

第十三章 敌意来袭，化干戈为玉帛的社交心理术

有人的地方就会有矛盾与争端，如果在与人交往的过程中遭遇敌意怎么办？爆发冲突显然不是什么明智做法，可是怎样才能化干戈为玉帛，避免正面冲突呢？

1. 他人不满时，切记态度要谦卑 / 196
2. 有了矛盾一定要及时说开 / 198
3. 以德报怨，赞美不友好的人 / 200
4. 表达你的认同，化解敌对关系 / 201
5. 自曝其短，让对方主动偃旗息鼓 / 203
6. 避重就轻，转移对方的关注点 / 205
7. 表达强硬态度，让对方知难而退 / 208

下篇 人心博弈，不同场合的社交之道

第十四章 搭讪：快速与陌生人成为朋友

生活、工作、旅行、逛街……一个社交高手不论什么场合，都能尽情地发挥自己的“搭讪”技能，其实与陌生人成为朋友并不难，你欠缺的只是搭讪技巧。

1. 放不下面子，搭讪怎能成功 / 214

2. 探知对方心理，提高搭讪成功率 / 216
3. 三分钟快速成功搭讪法 / 218
4. 开场白直接关系搭讪成败 / 220
5. 你不知道的十大“搭讪礼仪” / 222
6. 如何避开搭讪误区，防止尴尬 / 224

第十五章 谈判：让“心理学”帮你搞定对手

一个社交达人往往也是谈判高手，坐在谈判桌前，如何才能彻底搞定对手？所谓知己知彼方能百战不殆，只要我们能摸透对方的心理底牌，胜利还会远吗？

1. 一眼找出谈判里的“关键人物” / 228
2. 言多必失，少说话的人才是真聪明 / 230
3. 欲得“寸”不妨先进“尺” / 232
4. 教你打破对手的心理防线 / 234
5. 学会使用互惠双赢的谈判战术 / 236
6. 巧用“沉默”给对手施压 / 238
7. 心理诱导，让对手妥协并不难 / 240

第十六章 职场：没点心计，你靠什么生存

“职场”是一个弱肉强食的世界，是一个充满竞争与尔虞我诈的世界，一个毫无心计的人怎么混？要想在职场中如鱼得水，你得先学点心理学。

1. 千万不要与上司抢功劳 / 244
2. 发表不同意见最好用建议式 / 246
3. 多请教领导，容易被器重 / 248
4. 太强势的人很难搞好同事关系 / 250
5. 为下属担责任，轻松赢人心 / 252
6. 赞美是职场上的最好社交工具 / 254

第十七章 交友：保持适当距离才能更亲密

两只刺猬离得太近，只会在无意中刺伤彼此，人与人之间的交往也是如此，所以越是好朋友越要保持适当的距离。

1. 心理距离效应：交往过密只会伤害彼此 / 258
2. 与人交往，一定要保持适度距离 / 260
3. 越是好朋友越要若即若离 / 262
4. 对朋友的秘密一定要守口如瓶 / 264
5. 不要主动挖掘朋友的隐私 / 266
6. 再好的朋友也不可什么话都说 / 268

第十八章 求人：不被拒绝的心理策略

人生在世难免要求人办事，要想达成所愿，不被拒绝，不仅要有足够的耐心，还要有过硬的心理素质，并善于运用巧妙的心理策略。

1. 诉苦，激起对方的同情心 / 272
2. 戴高帽，让对方无法开口拒绝 / 274
3. 软磨硬泡能迫使对方妥协 / 276
4. 展现自身价值才好获得更多帮助 / 278
5. 求人办事不如激“将”上阵 / 280
6. 以“口”求人不如以“情”求人 / 282

第十九章 推销：攻“心”有道才能纵横商海

很多销售人员抱怨业绩难出，却并没有意识到真正的原因。其实只要攻克了客户的“内心”，没有什么比签单更容易。

1. 关心客户关系最亲近的人 / 286
2. 适时让利，满足客户的占便宜心理 / 288
3. 教你给客户“清醒催眠” / 290

4. 针对“心理痛点”的推销最有效 / 292
5. 永远不要攻击你的竞争对手 / 294
6. 站到客户的角度展开说服 / 296
7. 巧用最后通牒效应，让客户签单 / 298

上 篇

不懂心理

怎么做“社交达人”

心态很重要,大胆对社交恐惧说“不”

营造好印象,迈过社交的第一道心理坎

提升好感度,世上最有效的钓“人”术

增加亲密度,你可以赢得更多信任

交人即交心,如何成为最受欢迎的人

人性大讲堂,读懂人性才容易看透人心