

社交心理

与

社交技巧

徐正言 沈建中 周膺 张国生



59.88
XZY

社交心理

与

借书 1 期表

社交技巧

徐正言 沈建中 周膺 张国生

福建科学技术出版社

1990年·福州

社交心理与社交技巧

徐正言 沈建中 周 膺 张国生

*

福建科学技术出版社出版

(福州得贵巷27号)

福建省新华书店发行

福建惠安县印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 9印张 2插页 185千字

1990年6月第1版

1990年6月第1次印刷

印数: 1—10,000

ISBN 7—5335—0356—2/Z·35

定价: 3.30元

序 言

关于交际方面的书，几乎是出滥了。从表情语言到交往心理，从友谊到爱情，从“公关”到学会说“不”，从大街上的书店到图书馆的书架，到处可见。的确，它们使我获益匪浅。但每当我掩卷之时，不免要问使用这些交往的技巧为了什么？对不同的人又该使用什么技巧？回顾我周围的人和事，他们交往的失败究竟缺少了什么？

我们以生长在这块黄土地上的切身感受，在中国共产党长期教育培养下形成的观念和思想方法，融会我们所掌握的社会学和心理学的知识，通过商讨、争论，以及深入调查研究取得的材料，写成了此书，企图对上述问题作出回答。

我们认为社交活动的最富于生命力的底蕴在于个人为实现他社会价值的不懈追求。所以必须从社会的需求出发去研究社交活动。离开了社会条件，离开了我们所处的社会文化背景空谈什么社交技巧是缺少价值的。试问你使用了最高超的技巧与一位异性成了婚，由于社会生活的准则迥异，这样的婚姻会幸福吗？同理，最终使彼此受损的社交决不是我们所应追求的。因而当我们在进行社交时，首要的问题是对谁，为什么要进行交往。

只有使双方均能有所得益的社交才是成功的。以利己为唯一出发点的社交决不是我们应取的态度。在我们的社会里，重要的是利人。退一步，也决不能损人。这就要涉及社

交的原则了。抛开人际相处的基本准则去玩弄技巧，到头来不是愚弄了你的朋友，就是坑害了自己。“机关算尽太聪明”不是我们所希求的，因为到头来，本质被人识破，将落得个“反误了卿卿性命”的下场。

在目标正确、态度端正的前提下，我们也要讲究方法，良好的方法是达到目标的保证，是态度的具体体现。掌握和运用社交技巧的目的也就在于此。

社交是人与人的往来。孙子兵法说：知己知彼，百战不殆。认识和了解对方，是选用社交技巧的前提，是社交技巧获得成功的保证。要做到知己知彼，就要把握心理学的原理，以及个人在社会中的种种特征，并且在实践活动中去探索、去研究、去总结。因而也需要知道一些研究的方法。）

基于对社交的上述认识，我们安排了本书的内容。我们从中国的特定文化背景出发，从伦理、道德的角度阐述了社交的原则。以人际心理学研究成果为理论指导，介绍了影响人际关系的要素。对社交技巧作了相应的介绍。我们研究了不同年龄阶段、不同性格类型、不同职业、不同的人际关系对社交的一般态度和典型特征，希望它能有助于读者选择社交对象、交往内容和交往技巧。交往过程，以及进行交往的人，都是不断发展变化的，所以介绍了交往进程中各环节应着重注意的方面，以及为帮助对方并发展友情所需要的影响对方的技巧。最后附带介绍了与外国人交往的要点。

本书的原稿由沈建中、周膺、张国生所写。后来我在原稿的基础上作了较大的增删。本书的草稿又经多人传阅，他们提出了很多宝贵的意见，最后写成了现在的样子。所以这本书实在是青老年合作的产物，是专业工作者与业余工作者

合作的产物，是理论者与实践者共同研讨的结果。但限于我们的学识与水平，挂一漏万处不少，谬误之处谅也不免，恳望读者指正，并对成书给予过帮助的人致以深切的谢意。

最后特别要指出的是，由于本书以芸芸众生为素材写成，在成稿之余，每每念及以奉献为生存第一需要的英豪，不禁面颊。愿读者与我均以此共勉，在社交中作出更多的奉献，通过社交造福中国社会、造福人类。

徐正言

1990 1

目 录

第一章 社交是一门科学	(1)
一、社交心理与社交心理学	(2)
(一) 社交心理学研究的对象和任务	(3)
(二) 社交心理学的由来	(3)
(三) 研究社交心理学的必要性	(4)
(四) 社交心理学的研究方法	(5)
二、社交的原由与社会学	(7)
(一) 社交是人的本性之一	(7)
(二) 社交是个体与社会的相互要求	(8)
第二章 获取社交成功的原则	(13)
一、社交的目的	(13)
(一) 索取心理和给予心理	(13)
(二) 社交成功的标志——互补与感情沟通	(15)
二、平等相处是社交的准则	(19)
(一) 平等是成功社交的必要条件	(19)
(二) 努力消除社会因素导致的不平等	(20)
三、肯定对方是社交的润滑剂	(23)
四、归属感是交往的凝聚剂	(25)

五、真诚待人是成功交往的核心·····	(28)
六、难以交往的人·····	(30)
(一) 总想超越对方的人·····	(30)
(二) 不追求自身价值的人·····	(32)
(三) 自私的人·····	(33)
(四) 情感缺损的人·····	(34)
第三章 取得社交成功的其它条件·····	(36)
一、内在的社交素质·····	(36)
(一) 社交期望与社交能量·····	(36)
(二) 认知能力与认知水平·····	(40)
(三) 情绪·····	(43)
二、外显的社交行为·····	(47)
(一) 习惯行为·····	(47)
(二) 社交场合中的礼节·····	(49)
(三) 表达能力·····	(54)
(四) 交往方式·····	(55)
三、影响人际关系的诸因素·····	(56)
(一) 印象的形成·····	(57)
(二) 晕轮效应·····	(59)
(三) 氛围的影响·····	(60)
(四) 交往频率·····	(61)
(五) 地域的影响·····	(63)
(六) 再谈人际距离——相悦·····	(64)
第四章 不同年龄的社交特点·····	(69)

一、社交萌芽期	(71)
(一) 生物性与好奇心	(71)
(二) 交往的不稳定性	(73)
(三) 被重视的愿望	(74)
二、社交过渡期	(76)
(一) 社会性与探求欲	(76)
(二) 性心理的影响	(78)
(三) 强烈的自尊心	(79)
三、社交高潮期	(81)
(一) 自我实现与探究社会	(82)
(二) 社交峰巅	(84)
(三) 人与人之间的相互尊重	(85)
四、社交成熟期	(88)
(一) 互助与成就欲	(88)
(二) 社交对象的变更	(91)
(三) 社交原则的良好体现	(93)
五、社交转折期	(95)
(一) 稳定与维持	(96)
(二) 不难不易的社交者	(97)
六、社交衰退期	(99)
(一) 回顾与孤独	(99)
(二) 老年人的交往特点	(101)
第五章 性格类型及其社交表现	(105)

一、几种较有代表性的性格分类·····	(106)
(一) 机能分类·····	(106)
(二) 荣格的八类型·····	(107)
(三) 社会生活分类·····	(109)
二、按社交素质的性格分类·····	(110)
(一) 优越外倾型·····	(110)
(二) 失意外倾型·····	(116)
(三) 进取内倾型·····	(122)
(四) 自卑内倾型·····	(127)
三、性格偏向·····	(131)
(一) 复合的性格·····	(132)
(二) 稳定性与可变性·····	(133)
第六章 职业特征对社交心理的影响·····	(136)
一、职业行为和心理状态·····	(136)
(一) 职业行为是一种主要的社会行为·····	(136)
(二) 环境的反射性·····	(137)
二、职业偏见·····	(140)
(一) 职业分类是产生职业偏见的根本原因·····	(140)
(二) 导致职业偏见的心理原因·····	(141)
(三) 抛弃职业偏见·····	(142)
三、入乡随俗·····	(145)
(一) 容忍职业习惯·····	(145)
(二) 克服不良的职业习惯·····	(147)

(三) 利用职业习惯·····	(149)
四、同行间的吸引与排斥·····	(151)
(一) 相斥性·····	(151)
(二) 吸引力·····	(152)
(三) 同行交往的技巧·····	(155)
五、不同行业的交往艺术·····	(156)
(一) 排斥力·····	(156)
(二) 吸引力·····	(157)
(三) 寻找共同点·····	(159)
第七章 同事、邻里、亲属之间的交往·····	(161)
一、同事之间的交往·····	(161)
(一) 贡献是单位内社交的核心内容·····	(162)
(二) 竞争对交往的影响·····	(165)
(三) 同事——可爱的伙伴·····	(167)
(四) 真实是同事间交往的第一要点·····	(168)
(五) 领导与被领导的交往·····	(169)
二、邻里交往·····	(172)
(一) 邻里关系以日常生活为交往核心·····	(173)
(二) 邻居之间相处的准则——和为贵·····	(175)
三、亲属交往·····	(178)
(一) 源于家庭的亲属·····	(179)
(二) 亲属之间交往应持的态度·····	(181)
四、对各类交往对象的比较·····	(183)
(一) 交往的强迫性与主动性·····	(184)

(二) 交往对象的选择·····	(186)
第八章 交往进程 ·····	(188)
一、社交前的准备·····	(188)
(一) 心理准备·····	(188)
(二) 行为习惯的良好训练·····	(192)
(三) 学会分析自己·····	(193)
二、初次交往·····	(195)
(一) 直觉印象·····	(195)
(二) 第一印象·····	(198)
三、继续交往·····	(202)
(一) 归因分析·····	(202)
(二) 确定交往目标·····	(209)
(三) 对交往对象应持的态度·····	(211)
四、知 交·····	(213)
(一) 知交的由来·····	(213)
(二) 如何获得知交·····	(216)
(三) 知交间的交往原则·····	(218)
五、交往深度的逆转·····	(219)
(一) 淡 化·····	(220)
(二) 破 裂·····	(222)
第九章 人际影响的原则和方法 ·····	(225)
一、行为变化的基本规律·····	(225)

(一) 心理学界对行为变化原因的几种看法·····	(226)
(二) 我国教育工作者的经验总结·····	(227)
二、向交往对象施加影响的原则·····	(229)
(一) 虚心诚恳·····	(229)
(二) 有利于社会·····	(231)
(三) 有利于交往的发展·····	(232)
三、施加影响的技巧·····	(233)
(一) 人际交往中的几种心理效应·····	(233)
(二) 施加影响的常见技巧·····	(239)
第十章 与外国人交往的技巧·····	(248)
一、与外国人交往的现实性和必要性·····	(248)
二、外国友人的社交心理特征·····	(249)
(一) 验证需求·····	(249)
(二) 探新需求·····	(250)
(三) 交流的需求·····	(252)
(四) 被尊重需求·····	(253)
三、与外国友人交往的个人素质·····	(254)
(一) 文化修养·····	(255)
(二) 余暇活动技能·····	(256)
(三) 道德观念·····	(256)
(四) 知法守法·····	(257)
(五) 语言得体·····	(258)
四、学一点国际交际礼节·····	(259)

(一) 尊重各国风俗习惯·····	(260)
(二) 见面时的礼节·····	(261)
(三) 服 饰·····	(262)
五、把握外国人的心理偏向·····	(263)
(一) 心理状态分类·····	(263)
(二) 心理状态的特点·····	(265)
六、我与外国朋友·····	(266)
(一) 与外国专家和教师交往·····	(266)
(二) 与外国官方人员交往·····	(268)
(三) 与外国商人交往·····	(269)
(四) 与外国游客交往·····	(270)
(五) 与外国留学生交往·····	(272)

第一章 社交是一门科学

世界是人类活动的大舞台，在这个舞台上，每个人都得充当众多的角色：他是儿子、又是父亲，是教师、也是学生，是顾客、也是店员，是听取说教的人，同时也是宣扬道理的人……。在现今社会中，要担任如此众多的角色，即使皓首穷经、学富五车，不依赖他人的信息，也只能是沧海一粟。若不能与他人搭档同台演出，那么世界舞台只能把他除名，什么角色也做不成。没有和他人交往，又哪里会有什么健全的个性。

（依赖人际交往，我们才成其为人：有人的认识、人的思考、人的个性、人的情感，以及以人的方式生存与繁衍。在人际交往中，思维的火花迸溅，发出了创造之光；在人际交往中，感情的暖流回荡，奏鸣出心灵之声。在人际交往中，他人的评价如同明镜高悬，影射出自己模样；在人际交往中，众人的协同赛过天神巨力，翻换着社会风貌。没有交际能力的人，是陆地行舟，永远不会向前；没有交际能力的人，是死海枯木，只能漠然死亡。在朋友的围绕中，我们才会认识和发挥自身的价值；在朋友的围绕中，我们才会感受和焕发生命的意义）

怎样才能交到更多的朋友？怎样才能使我们的交往更有成效？那是一门科学，一门涉及面极广的学问。

一、社交心理与社交心理学

个体在社会交往活动中的心理活动，称为社交心理。社交心理学，是一门运用心理学的原理来探索社交时的心理活动规律，以及个体心理活动如何影响社交关系的科学。

当我们在进行社交活动时，当然要“知己知彼”。即一方面知道自己为什么要这样做，应该怎样做；另一方面也要知道对方为什么会如此表现，可能会向什么方向发展。就具体某项社交活动或某个社交对象而言，当然是千变万化的。但是，在这万变之中，必有“不变”所在，这个“不变”就是客观规律，如果我们把握住这一“不变”，就有可能以“不变应万变”。这就是说，为了使社交获得预期方向的发展，并取得成功，我们应该剖析自己并力图了解对方的心理活动。掌握社交心理学的知识是“剖析”和“了解”双方心理活动的认识基础。

社交技巧是社交活动中所使用的方法和手段，它一方面受制于社交双方的心理活动，另一方面又受制于人际交往的基本伦理道德规范。所以，社交技巧的正确且正当的使用，既有赖于对社交双方心理活动的理解，又有赖于自身的道德修养。

本书将以社交心理学作为基点来阐述种种社交心理，并就中国特定的文化背景下形成的社会伦理道德规范制约下介绍一些社交技巧。

由于社交心理学是社交心理和社交技巧的一门重要知识，所以先对社交心理学作一简要的介绍。

（一）社交心理学研究的对象和任务

社交心理学主要研究交往双方心理活动的演变及相应的行为表现；研究影响社交心理和行为变化的各种因素，由此导致对社交手段作用的讨论。

就我们的社交活动而言，应该不断地去探讨社交者应具备哪些心理素质和个性结构才易于使社交获得成功；各种社交行为的利弊得失；社交对象的兴趣、期望及其表达方式；群体习俗（如某一阶层人的一般心理特点，处世态度、行为习惯、社会偏见、社交礼仪等）对社交的影响。

社交心理学产生于社会实践，又服务于社会实践。尽管社交心理学是由很多原则和规律来构成的，但真正学好它，并成功地应用于实践之中，在很大程度上依赖不断探索和经验的积累。

（二）社交心理学的由来

社交心理学是随着社会不断朝现代化方向发展和人类跨入信息时代的进程中，为适应多层次、多方位的交往需要，在心理学、社会学、伦理学、民族学的基础上产生的。它的某些内容早就见诸于哲学家的论述中了。如孔子所述：“诚以待人、德以感人”、“己所不欲，勿施于人”；荀子说：“人生不能无群”；亚里士多德说：“不能过社会生活的个体，或者自以为不需要因而不参加社会生活的个体，不是鲁莽就是上帝”。在古代，这些论述尚未成为一门系统的关于社交的科学理论，但已指明，个体间相互交往的重要性，以及某些交往的原则和技巧。