

# 人际交往心理学

安子◎编著



外在形象，留下良好第一印象；注重细节，提升人际交往水平；  
学会珍惜，用行动向目标迈进；个人品牌，充分展现自我价值。

 辽宁人民出版社

# 人际交往心理学

INTERPERSONAL PSYCHOLOGY

安子 / 编著

©安子 2018

## 图书在版编目(CIP)数据

人际交往心理学 / 安子编著. —沈阳: 辽宁人民出版社,  
2018.11

ISBN 978-7-205-09424-9

I. ①人… II. ①安… III. ①人际关系—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 222301 号

---

出版发行: 辽宁人民出版社

地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮编: 110003

电话: 024-23284321 (邮 购) 024-23284324 (发行部)

传真: 024-23284191 (发行部) 024-23284304 (办公室)

<http://www.lnpph.com.cn>

印 刷: 三河市德鑫印刷有限公司

幅面尺寸: 147mm × 210mm

印 张: 8.5

字 数: 160 千字

出版时间: 2018 年 11 月第 1 版

印刷时间: 2018 年 11 月第 1 次印刷

责任编辑: 高 丹

封面设计: 末末美书

版式设计: 薛桂萍

责任校对: 王玉坤

书 号: ISBN 978-7-205-09424-9

---

定 价: 42.00 元

## 前言

### ■ Preface

我们都生活在社会中，成年后，几乎每个人都要走进社会，都要成为社会的一员。在社会中，决定成败的往往不是学历、出身、容貌、身高，而是我们的人际关系，也就是大家常常说的人脉。

一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要靠他的人际关系和他的处世技巧。软和硬是相对的，专业技术是硬本领，善于处理人际关系的交际本领则属于软本领。那么，如何营造自己的人脉，如何成为人际交往中的胜利者呢？

从人性的角度来看，人际关系学可以说是关于人情世故的学问，是对人情世故洞察的结晶，是帮助人们良好交往的理论指导术。由此可以认定，人际交往的成功，也一定是对人情世故洞察并合理满足的结果。

任何人都不能孤独地生活在世界上，人际关系决定了事业是否成功，生活是否幸福。人生中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，人际交往更是如此。如何让别人愿意和你交往，如何让自己受欢迎，人际交往心理学，是你迈向成功的必修课程。

本书教你如何实现有效社交，如何跟任何人都聊得来，如何突破人际交往的瓶颈，做一个魔力四射的高段位沟通者。不仅要通过形象、举止等方面的外在修炼，让自己成为受欢迎的那一个，还要修炼自己的内心，珍惜身边的人，了解人际交往的心理密码，打造自己的人际圈。了解人际心理学，才能赢得获得他人支持的内在支点，从心理学角度构建朋友圈，最终成为你的圈子里最闪耀的明星。

第一篇 让自己受欢迎的外在修炼

第一章 你的形象价值“千金” / 002

- 第一节 好形象决定好人脉 / 002
- 第二节 如何确立良好的外在形象 / 008
- 第三节 把自己装扮成一个受欢迎的人 / 012
- 第四节 透过镜子看自己 / 017
- 第五节 好气色好人脉 / 022
- 第六节 你有最适合自己的一套衣服吗 / 026
- 第七节 拉近关系的西装和裙子 / 031
- 第八节 别让鞋子煞了风景 / 035
- 第九节 永远保持迷人的风度 / 039
- 第十节 礼仪是通行四方的推荐书 / 043

第二章 千万别让一些小事毁了你的交际圈 / 047

- 第一节 谨防形象杀手：脏话 / 047
- 第二节 不做没有热情的机器人 / 052
- 第三节 如果被踩到，请做宽容的紫罗兰 / 057
- 第四节 贬低别人并不会抬高自己 / 061
- 第五节 不要总说别人的责任 / 065

第六节 可以有善意的谎言，但不要谎话连篇 / 069

第七节 微笑会带来好人脉 / 073

第八节 别让判断力阻碍你交友 / 077

第九节 自控力会为你除掉心中的藤蔓 / 081

## 第二篇 缔结良好人际关系的心理密码

### 第三章 身边的圈子决定你的价值 / 086

第一节 你能走多远，看与谁同行 / 086

第二节 快速“套近乎”的诀窍 / 092

第三节 你的价值取决于你对圈子的影响力 / 095

第四节 亲密也是一种障碍 / 099

第五节 必要时刻睁一只眼闭一只眼 / 104

第六节 成全他人的好胜心 / 108

第七节 主动起来，一切都会主动 / 112

第八节 经营好自己的职场圈子 / 116

第九节 组建你的亲友圈 / 124

### 第四章 不要让你的心蒙上“灰尘” / 130

第一节 人际交往也是一种享受 / 130

- 第二节 让烦恼随自我中心主义一同消失 / 134
- 第三节 放下清高，接上生活的“地气” / 138
- 第四节 羞怯会让你吃大亏 / 142
- 第五节 告诉自己“先等一等” / 147
- 第六节 不抱怨的人生才有吸引力 / 152
- 第七节 比较，只会让我们贬值 / 156
- 第八节 不怕麻烦，才会有更多的朋友 / 162
- 第九节 来点自嘲，也能为自己增彩 / 166

## 第五章 你要学会珍惜 / 170

- 第一节 学会珍惜身边的每个人 / 170
- 第二节 学会赞赏别人，等于提升自己 / 174
- 第三节 只有行动起来，才是最好的珍惜 / 179
- 第四节 懂得珍惜的人，也会勇敢地放弃 / 184
- 第五节 珍惜你的时间，提高你的效率 / 188
- 第六节 珍惜当下，一旦错过永远错过 / 192
- 第七节 懂得珍惜的人，会从错误中崛起 / 197
- 第八节 自爱之人，才会珍惜这个世界 / 201
- 第九节 做一个感恩的人 / 203

### 第三篇 获得他人支持的内在支点

#### 第六章 学会理财加入理财圈 / 208

- 第一节 理财是社交必备的专题聊资 / 208
- 第二节 改变你的金钱观 / 214
- 第三节 树立正确的金钱观 / 218
- 第四节 动物界的理财人生 / 222
- 第五节 人脉是无形的财路 / 225
- 第六节 人脉圈不是拜金圈 / 228
- 第七节 享受理财的过程 / 232
- 第八节 勇往直“钱”：大家一起向“钱”冲 / 235

#### 第七章 从心理学角度构建朋友圈 / 238

- 第一节 学习用积极的心理开拓朋友圈 / 238
- 第二节 与心理阴暗的熟人的相处之道 / 242
- 第三节 朋友圈中的 A 型性格和 B 型性格 / 245
- 第四节 规划好职业生涯，你才能持续维系人脉 / 248
- 第五节 做一位最有价值的朋友 / 252
- 第六节 提高你的核心竞争力 / 255
- 第七节 自信与自卑的平衡 / 258
- 第八节 成为你的圈子里最闪耀的明星 / 261



## 第一篇 让自己受欢迎的外在修炼



从人性的角度来看,人际关系学可以说是关于人情世故的学问,是对人情世故洞察的结晶,是帮助人们良好交往的理论指导术。由此可以认定,人际交往的成功,也一定是对人情世故洞察并合理满足的结果。

任何人都不能孤独地生活在世界上,人际关系对一个人事业是否成功、生活是否幸福有很重要的作用。人生中的很多问题,都与心理学有着千丝万缕的联系,人际交往更是如此。如何让别人愿意和你交往?如何让自己受欢迎?人际交往心理学,是你迈向成功的必修课程。

## 第一章 你的形象价值“千金”

### 第一节 好形象决定好人脉

形象，是指一个人在公众场合给人留下的整体印象，它是通过穿衣打扮、言谈举止所反映出的生活态度。一个人的形象，跟工作、前途息息相关，更跟人际交往关系密切。任何不专业的形象，都可能让这个人看起来不够称职；任何不友好的形象，都可能拒人于千里之外。

好的形象，传达出积极向上、友好合作的精神状态，以及专业细致的工作态度。好的形象，表现了个人的学识、修养，展现出个人的上进心和自信心。

英国BBC电视台曾经播放过这样一个节目：有一个心理学家，为了证明一个人的外在形象对个人生活的巨大影响，选择了一组陌生人，进行了一次有趣的试验。

试验在一家咖啡馆里展开，心理学家在宽大的咖啡馆里仅仅放了三张桌子，每张桌子前仅安排一个人。这三个人的形象和性格大相径庭——第一位是一名心态乐观、干净利落、热爱生活的中年男子，他的胡子剃得干干净净，衣服整齐洁净，身上还散发着淡淡的男士香水的味道。第二位外表英俊潇洒，但性格忧郁腼腆，总喜欢皱着眉头，一脸没精打采的样子，虽然年轻，却毫无活力。最后一位是一名不喜言谈，只对专业知识感兴趣的秃顶老教授。

心理学家在这三个人面前各放了一杯咖啡，并让他们各自拿着当日的相同的报纸，坐在桌子前低头看报。在后面的试验中，站在吧台后的心理学家，看到了非常有趣的景象：在一上午的时间里，咖啡馆里先后走进了六名顾客，这六名顾客在购买了咖啡之后，对于究竟坐在哪张桌子前喝咖啡，做出了大体一致的选择——六名顾客中，只有一名顾客坐在了老教授旁边，其余五名顾客都坐在了那位积极热情、周身散发着淡淡的男士香水味道的中年男子身旁，其中还有两位顾客主动与他攀谈。

测试结束后，心理学家分别对六位顾客进行了调查，发现他们之所以选择坐在这位干净利素的中年男子身边，就是因为他“看

起来很舒服”。

心理学家紧接着又对这三位测试对象进行了调查，他发现，中年男子确是一个非常幸运的人——他热爱生活、积极乐观、工作顺利，经常和朋友们一起购买体育彩票，偶尔还会中奖。而那个忧郁的小伙子，缺乏自信，工作不算顺利，个人情感更是一塌糊涂。而那个只对专业知识感兴趣的老教授，平时就很少与人接触，缺少与人沟通的经验。

这个试验证明，一个人的精神面貌，能够通过外在形象表现出来。好的外在形象，能够“替”你说话，“替”你交友，“替”你争取到更多的成功。

在日常生活中，我们无法去窥探一个人的内心世界，在面对一个陌生人的时候，我们无从知晓对方的生活背景，我们只能够通过肉眼所能捕捉到的对方的形象特征，来判断对方是一个什么样的人。外在形象，就是人际交往的敲门砖。

人们常说“相由心生”，有关我们自身的种种信息，都会通过我们的衣着、发型、举止、谈吐等方式流露出来。有些人认为，只要自己不说出跟自己有关的事情，别人就无从知道。其实，在你走出家门的那一刻，你已经通过自己的外在形象，将自己的生存状态和内心状态传达了出去。

你的形象，直接影响着别人对你的判断甚至喜恶。正如心理

学家在试验中所证明的那样——积极的外在形象会吸引积极的人，而消极的外在形象则会排斥所有的人。当你发现你身边的人都不愿接近你时，你就该好好地检讨一下了，很可能是你的形象出了问题。

罗伯特·庞德说过，“大多数不成功的人之所以失败，是因为他们首先看起来就不像成功者”。虽然很多人都说以貌取人是不对的，但是当你面对一个陌生人时，在不了解对方的情况下，能够获知对方信息的第一种途径就是外在形象。

尽管以貌取人肤浅易错，又不够公平，但人们还是无法拒绝自己本能的反应，并继续“以貌取人”。尤其在竞争激烈的职场，如果你不能以良好的形象取得领导和客户的信任，那就不要怪别人不给你证明能力和机会。所以，好形象决定好前途，外在形象的好坏，直接决定着一个人的内在才华是否有施展的机会。因此，一定要随时注意自己的形象，不要让你的形象影响别人对你的正确判断，从而影响你的前途。

英国著名的形象公司 CMB 曾对 300 名世界著名的金融公司的决策人进行过调查，结果发现在公司里，地位越高的人越注重形象，并且在他们挑选和提拔新人时，也会首先选择那些拥有出色的外表、展现了良好形象的人。

而且，很多人力资源管理的决策人，都非常注重面试者的形象。

他们表示：“应聘者的学历不是最重要的，重要的是面试者的形象。因为员工的形象代表的是公司的形象和产品的形象，所以，比起那些外表邋遢的人，我们更倾向于选择那些干净整洁、乐观开朗、积极向上的人。”

如今，很多年轻人都喜欢标榜个性，喜欢根据自己的喜好打造自己的形象，却浑然不知，很多时候，正是因为不恰当的外表形象，导致自己与成功擦肩而过。

许霞是一家保险公司的主管，从业十几年来，工作一直不太顺利，手下的员工常常耽搁她分派下来的工作，还有的员工甚至动辄就顶撞她，这让她非常头疼。几个月前，许霞无意中经过一家形象设计公司，出于好奇，她走进了这家公司，经过形象设计师的指点，她才意识到，自己的装扮是多么不适合自己的。

许霞四十出头，身高不到一米六，身材娇小，可她还偏爱可爱的蕾丝裙和漂亮的公主裙，她最喜欢的就是蕾丝的粉色长裙。粉色本身就是一种柔嫩的颜色，传达给人的信息就是柔弱简单，加上许霞身材娇小，看起来就像一个没长大的孩子。试问，有谁愿意听从一个看起来像长不大的孩子的人的吩咐呢？

在日常生活中，你可以随意穿着、追求个性，可在职场中，一定要寻找适合自己的形象诉求的服装，穿衣打扮要根据不同场合的需要来决定。选择适合自己的职业服装，才能给人以专业的

形象，以此衬托你的职场威望，打造你的职业价值，让自己立于不败之地。

良好的外在形象，能够辅助一个人在事业上的发展和成功，外在形象的力量不可低估。拥有良好的外在形象，往往能比别人更快地取得先机、赢得信任，能比别人更容易得到客户和上级的认同，从而不断攀升，为自己赢得施展才华的良好平台。

在这个飞速发展的商业时代，好形象如同将军的盔甲，能够让你叱咤职场、所向披靡。好形象无时无刻不在传达一个信息——我是最好的、最有能力的、最棒的。拥有好的形象，才能够拥有好人脉。

## 第二节 如何确立良好的外在形象

我们谈了这么多好形象的作用，那么，究竟如何做，才能确立一个良好的外在形象呢？

### 步骤一：改善自我形象

人人都想成功，都希望自己拥有良好的人脉，那么，就先从服饰、仪表方面开始进行自我改善。这是你树立新形象的良好开端，因为服饰和仪表，是外在形象最直接最简单的表达途径。

服饰的品位，代表着你的审美观点和性格特征，甚至反映了你的生活状态和生活品位。如果你的服装式样老旧过时，人们就会认为你刻板守旧、生活质量不高；而如果你的服装样式过于超前，又会让人觉得你轻率简单、不够稳重。所以，不合适的服饰，会严重影响你的个人形象。

如果你是销售员，想要让顾客感觉你的产品可靠耐用，那么，你的着装必须稳重大方，让人感觉你本人可靠踏实。同样，如果你希望和别人交朋友，想让对方感觉你是诚实可靠的人，那么，你的着装也必须稳重大方。

所以，要改善自我形象，比如衣着整齐干净、大小合身；服装和配饰的颜色、风格协调一致，给人舒适可亲的感觉。在社交场合，你既不能穿得过于随便，也不能穿得过于隆重。恰到好处的形象，



能够恰如其分地表现你的内在品质，比如诚恳、负责、积极上进、热情、大方、坦然、胆识过人、机智、勇敢等等，能够让人一眼就感受到你是可以交往的人。

### 步骤二：确立形象目标

每个人都有自己独特的气质，所谓气质，就是外在形象的综合体现。那么，你究竟想要怎样的外在形象呢？想要知性美？感性美？还是高贵、大气的外在形象？在改善了自己的形象之后，确立一个明确的形象目标，才能够逐渐形成自己独有的气质。

气质的形成有先天的因素，也有个人后天的培养。家庭出身、知识积累、个人教养、言谈举止等都是构成气质的基本元素，你可以通过日常修炼来提升自己的气质。

告诉你一个简单的方法——每天早上站在镜子前，大声对自己说：“我是知性的，我是知性美女，我是知性佳人。”或者说：“我很帅、我很帅、我很帅。”热情地对自己说上三遍，然后再从衣柜里找衣服穿，看哪一件衣服可以体现你想要展示的气质。找到合适的衣服穿上，然后对镜子里的自己微笑，自信地出门，相信你的感觉肯定会与往日不同。

### 步骤三：根据形象目标修正言谈举止

外在形象的表现，除了穿衣打扮，还包括言谈举止。得体大方的言谈、开朗热情的态度，让人感觉随和亲切、容易接近。