

READ
SOCIAL
PSYCHOLOGY
EVERY DAY

每天读点
社交心理学



李凤云 编著



吉林出版集团股份有限公司

心理学 (PSC) 自助指南

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

(吉林出版)

(吉林出版)

每天读点 社交心理学

李风云 编著

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

吉林出版集团股份有限公司

图书在版编目(CIP)数据

每天读点社交心理学 / 李凤云编著. — 长春: 吉林出版集团股份有限公司, 2019.1

(读书会)

ISBN 978-7-5581-6197-1

I. ①每… 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 (2018) 第 280431 号

MEITIAN DUDIAN SHEJIAO XINLIXUE

每天读点社交心理学

作 者: 李凤云

出版策划: 孙 昶

责任编辑: 金佳音

装帧设计: 周 正

出 版: 吉林出版集团股份有限公司 (www.jlpg.cn)

(长春市人民大街4646号, 邮政编码 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(http://shop34896900.taobao.com)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728/85671730

制 作:  (www.rzbook.com)

印 刷: 北京文昌阁彩色印刷有限责任公司

开 本: 710毫米×1000毫米 1/16

印 张: 16

字 数: 220千字

版 次: 2019年1月第1版

印 次: 2019年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5581-6197-1

定 价: 49.00元

营销分类: 励志

版权所有·侵权必究

本书若出现印装质量问题, 请与我社联系调换

电话: (010) 82021443

前言

在复杂的人际交往中，每个人都选择把自己层层包装起来，生怕泄露了内心的秘密和对自己不利的信息。可是，越是在这样的情况下，我们越是必须准确了解对方的心思；否则，在不了解人心的情况下说话办事，你就准备好跟麻烦、误解、碰壁生活在一起吧。

比如说，在日常生活中，你无法看透爱人的真实想法，即便你是出于好心说的话，也可能被对方误解，从而让家庭战争一触即发；求朋友办事，却没有领会朋友的真实意思，结果双方友情有了裂缝，世交也变成了冤家。在社交场合中更是如此，不知道对方想要什么，本来十拿九稳的合作，也可能付诸东流；请求上司的理解，忽略了上司的暗示，最后只惹来上司的一顿训斥。

长此以往，你不仅距离成功越来越远，而且连日常的小问题都可能变成人生的梦魇。

所以我们需要一种工具，使我们能准确把握对方心理，并在此基础上进行正确决策，使自己始终处于相对优势的地位。

“读心术”就是这样一种工具，它是藏在我们日常生活中的“指南针”，可以帮助你很轻松地从对方的语言、神态、表情、姿势等方面及时捕获对方最真实的想法和最有用的信息。了解了这些，你就可以有重点、有针对性地说对话、做对事，不做无用功，只做高效事。最终，在人际交往中左右逢源，无往不胜。

亚伦·皮斯正是凭借着这样一套出色的“读心术”，从推销海绵的业务员做起，在21岁时就成了全澳大利亚最年轻的百万保险销售员，并晋升为百万圆桌协会会员。乔·纳瓦罗也是凭借着这样一套了不起的“读心术”，成为FBI（美国联邦调查局）反间谍情报小组中最优秀的情报人员。

对此，你还有什么迟疑吗？

这是一本全面讲解“读心术”这一高效交际工具的书。针对众多读者渴望使用“读心术”促进人际交往，却又苦于无法全面了解、准确把握、正确使用该工具的矛盾心理，该书进行了全面、详尽、生动的解读。其内容广泛，涉及社交礼仪、言谈举止、协商谈判等方面的内容，且内容生动、流畅，再现了各种交际场合中的典型案例，具有极强的可读性和可操作性。

可以说，这是一本助你走向成功的实用交际宝典，也是众多交际心理学著作中的集大成之作。

越来越多的社会人士都开始在自己的交际活动中运用心理学理论，并且取得了极明显的效果，这无疑是对一些“后来者”的严峻考验和冲击。如果你想比他们更早步入成功者的行列，那么，现在就翻开这本书吧。

目 录

|第一章| 想成功，不了解人心怎么行

- 不了解他，就不可能有更深的交情 / 2
- 最初瞬间决定了整个交往过程的基调 / 5
- 给他一个理由，他才会照你的意愿做 / 8
- 人首先关心的是自己，而不是你 / 11
- 攻破对方的心理防线是了解对方的第一步 / 13
- 再自负的人也有“己不如人”的自卑心理 / 16

|第二章| 别对我说谎，我能看得到

- 知人的最难之处，莫过于辨别真伪 / 20
- 为什么越是会撒谎的人越容易受欢迎 / 23
- “眼色”是交谈中最应关注的重点 / 26
- 别让他的表情骗了你 / 29
- 注意他的脚：那是最真实的信息 / 32
- 重要的不是他是否撒谎，而是为什么撒谎 / 35
- 不违反原则地装傻也是保卫幸福的武器 / 38

| 第三章 | 这些话让你看透人心

人爱讲大话，而且比自己意识到的讲得更多 / 42
 从语速、谈吐方式判断对方是否性急、易怒 / 45
 如何从他人的话语中找出自己需要的信息 / 48
 相信他的话，你就大错特错了 / 51
 像学生向师长请教一般与对方交谈 / 54
 越是轻易获得的信息，越是不可信 / 57
 永远不要试图发现别人不想告诉你的事 / 60

| 第四章 | 化解他人敌意的心理策略

只有弱者才无敌人 / 64
 “陌生人的敌意”是引起冲突的重要心理原因 / 67
 对自己有明确定位，何必怕外界的风吹草动 / 70
 避免恶性竞争 / 73
 坚守你的立场，无论如何都不改变 / 76
 得到的肯定越多，越能为自己争取主动权 / 79
 无论多亲密，也要给对方私人空间 / 82
 保持适当的沉默，你的影响力将胜过千军万马 / 84

| 第五章 | 顺应人性，你能更招人喜欢

迎合对方的习惯，让他感觉自己独一无二 / 88
 曲解对方所精通的事是引导他人说话的好方法 / 90
 保留你的若干看法，这才是智者所为 / 93
 想让人帮你做事，先要让他尝到胜利的滋味 / 96
 谈点他的“得意之作”，你会事半功倍 / 99
 令他人合作的策略之一就是预测并牢记他人的意图 / 102
 即便心里不认同，也要用钦佩的语气赞同对方 / 105
 如果 10 分钟内对方毫无兴趣，立即结束谈话 / 108

|第六章| 接受别人的世界，一切都会不同

- 善用同理心，进入他人的精神领域 / 112
- 避免把自己的想法强加于人 / 115
- 了解对方近况，借以搜集有效信息 / 118
- 别抬高“自我”，而要抬高对方的“自我” / 121
- 运用对方熟悉的语言，使他迅速理解你的意思 / 124
- 巧用镜子连环效应，这是一种有效的商务战术 / 127
- 主动把“没关系”变成“有关系” / 130

|第七章| 如何一说话就获得更大优势

- 学会巧妙地自我展示，引起强烈共鸣 / 134
- 积极主动：先下手的人总是抢先靠近机会 / 137
- 讲“废话”也是一种能力 / 140
- 初次见面，掌握对方的信息越多越有利 / 144
- 记住对方的名字，并频繁使用 / 148
- 聊点长远的，让对方觉得你有长期交往价值 / 151
- 如何完美地结束与他人的谈话 / 154

|第八章| 让对方信赖你，就是成功的第一步

- 要尽可能地赞同对方 / 158
- 夸张地表达出你的赞同 / 162
- 话多不如话少，话少不如话好 / 165
- 一双灵敏的耳朵胜过十张能说会道的嘴 / 168
- 多打问候电话，少打商业电话 / 171
- 少计较对方说什么，多注意自己说什么 / 175

|第九章| 成为沟通高手

- 故意说错话，把说真话的机会留给对方 / 180
- 利用地理优势，营造让对方吐露真话的氛围 / 183
- 向对方吐露秘密或重要信息，与之平等互换 / 186
- 让对方从第三者的角度发表评论 / 189
- 让对方惧怕你，这很有必要 / 191
- 通过一对一的谈话使对方感觉心里没底 / 194

|第十章| 心理操纵：让对方没法说“不”

- 转移法：控制交谈的方向 / 198
- 进入正题前，引导对方多说“是” / 201
- 预先告知话题，掌控对方注意力 / 204
- 引导法：一步步朝着理想的成交方向努力 / 207
- 让对方在感激中成为你的忠实“粉丝” / 210
- 暂时后退是为了更好地前进 / 213
- 通过表情和姿势控制对话 / 216

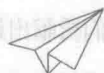
|第十一章| 掌控主动权，就有了决定权

- 简短、精准的话能让对方感觉到你的气势 / 220
- 提前准备对方根本答不上来的问题 / 223
- 避重就轻，转移话题，方可转败为胜 / 226
- 要想更具气势，就需常说肯定形式的话 / 229
- 如何从滔滔不绝的人手中夺回发言权 / 233
- 先说好听话，再说难听话 / 237
- 影响对方的某些行动，他将对你唯命是从 / 241
- 出错前先道歉，仍然不失主动地位 / 245

第一章

想成功， 不了解人心怎么行

你要是看不透他人的心思，本来十拿九稳的生意就可能被撤单；老实向领导汇报，可能迎来老板的一顿臭骂；向心仪的姑娘表白，可能被人家骂成傻瓜；想找朋友诉苦，一句话还没说完，人家就直跟你翻白眼。可见不了解人心者就是受气包。而了解了人心，以上问题大多可以得到圆满解决。



不了解他，就不可能有更深的交情

如果我们能够学会知人之长、避人之短、人尽其才、才尽其用，
便如同一个人能熟练操纵自己的手、足、七窍一般，
我们在社会中就能行动自如、无不顺遂。

纵览历史，我们不难发现知人善任在任何一个历史时期都关系到国家的兴盛与衰亡。同理，一个人的一辈子是兴还是衰，也与他能否知人，能否恰当用人与调配人际关系息息相关。可以试想，如果我们在任用一个人之前，连这个人最基本的状况都搞不清楚，我们能做成什么事呢？恐怕再好的计划也要功亏一篑。

正所谓“尺有所短，寸有所长”，每个人都有无法从其表面获悉的特长，只有在真正了解了一个人之后，才能够使他们充分发挥他们的才能，使他们贡献出最大的力量。

三国时期的诸葛亮堪称慧眼识人，但是在二出祁山时却犯下了不可弥补的大错——任用马谡为主将镇守街亭。

马谡其人，历史对他的评价是庸才，只懂得纸上谈兵。然而当时在很多人眼里，马谡是一个不可多得的谋士。平南蛮，马谡进言要以攻心

为上；在魏国任用司马懿统领雍凉人马时，马谡又献计，建议利用反间计让司马懿的兵权不攻自夺。这一条条妙计，每一条都在说明马谡是一个不可多得的谋士。

以用人见长的诸葛亮十分放心地将镇守街亭的重大任务交给马谡时，马谡为什么没能一如既往地发挥他出色的才能，不负诸葛亮的重托呢？原因其实很简单，因为诸葛亮犯下了一个很低级却足以致命的错误——在任用马谡之前，没有做好“知人”这个用人的最基本的功课。

历史可以证明马谡不是像某些历史评论家所断言的那样是个庸才，但是也不得不承认因为他的纸上谈兵才导致街亭失守。其实如果当时诸葛亮能够做到知人然后善任，那么相信就不会有后来的挥泪斩马谡，也不会有后来的事必躬亲直至累死的可悲可叹的个人命运了。

马谡确实是个不可多得的人才，然而正如蜀汉四英之一的蒋琬所称赞的那样，马谡只是“智计之士”，却不是将才。诸葛亮就是因为没能认识到这一点，不能很好地知马谡，发现他的谋才，将他当作运筹帷幄的谋士，而是错误地将他用作决胜千里之外的将才，才导致了两个人的悲剧命运。

由此我们不难看出，其实用人不难，难的是知人。

那么我们如何才能做到知人然后善任呢？自古人们就常常感叹人才难得，其实不然，难的不是人才难得，难的是知人不易。

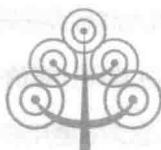
知人要抱着一种客观的心态，不要片面地断言一个人。

试想如果你碰到一个令你十分讨厌的人，而你又总是出于私心，戴着有色眼镜看他，那么相信你眼中看到的都是他的短处，又怎么能任他呢？更别说善任了！

换一种情况，如果你“情人眼里出西施”，相信即使你如诸葛亮般善用人，也会犯下任用马谡的错误。

俗话说“路遥知马力，日久见人心”，知人的同时还要时刻保持理智的头脑，不要因为时间的长短而感情用事。时间不代表了解，了解也不一定是时间够久了就能做到。要记住人不可貌相，还要记住知人最重要的是要综合考查。

这个社会上的通才、全才少之又少，然而只要你学会知人之长、避人之短、人尽其才、才尽其用，相信你的交际活动就能顺遂很多。



最初瞬间决定了整个交往过程的基调

/

求职或是交际，其实就那么几秒钟，赢得了这几秒钟，也许你能赢得许多意想不到的机会；相反，失去了这几秒钟，或许你要做很多事来弥补。

/

记得大学二年级那会儿，在大学生求职规划的第一节课上，一位上了年纪的老师告诉过我们：“其实你们每一次求职也好，做人也好，有时候只有几秒钟。”当时大家都不明白老师话中的深意，而当老师看到大家都无心他的课堂的时候，也并没有给我们做过多解释，只是微微地笑了笑，说：“相信你们以后会有亲身体会的。”

毕业那年我参加了很多招聘面试，我发现一个奇怪的现象，几乎每次面试时，如果面试官看你一眼对你感兴趣，整个面试过程中都会认真地盯着你；如果对你没兴趣，整个面试过程中都会心不在焉。面试如此，和人交往也是如此，“一眼万年”，交往的最初瞬间往往决定了整个交往过程的基调。所以如果你打算和陌生人进行交往，就一定要注意交往的最初瞬间，注意第一印象。

有人做过调查，发现了这样一个事实：人与人之间的交往，其实

很多时候关键在于最初的十秒钟。也就是说，当有人给你介绍新朋友，或者你的面前走来一个陌生人，你会不自觉地在十秒钟内做出判断：我喜欢不喜欢这个人啊，这个人怎么样啊，这个人的性格怎样啊……也许有时候十秒钟的判断并不准确，却能够决定一个人对另一个人的交往态度。

也许你会说这很不公平，这只能说明大家太注重外在了，而忽略了人的内涵，会失去很多朋友。然而我们不得不承认，这是一个效率至上的社会，这个社会有高度激烈的竞争，让人和人在交往时不再有足够的时间去慢慢认识彼此，对彼此的认识很多时候只是在有效的几秒钟的时间内形成，而这瞬间判断也就决定了以后整个交往过程的基调，并且一旦做出判定，在以后往往是很难有大的改变的。

有人做过这样一个心理实验：将同一个人的照片给不同的两组被试者，同时告诉第一组这是一个囚犯，告诉第二组这是一个教授，然后让两组各自分析手中照片上的人的性格。

第一组的结论是：这个人眼睛深陷，是性格凶恶的人的典型特征，而他高耸的额头也正说明了这个囚犯死不悔改的决心。

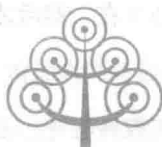
第二组的结论却是：他深陷的眼窝，说明他将一生都献给了教育，正像他掌握的知识一样深邃，他高耸的额头不也表明了一个老教授的智慧吗？

面对同一个人的照片，两组被试者的认识却截然不同，这不能不说

第一印象给人的心理暗示作用是不可想象的。

在心理学上，这种现象被称为“首因效应”，也叫作“最初效应”，也就是我们通常所说的“第一印象效应”。第一印象通常是瞬间根据对方的表面特征形成的，然而由于它带有的强烈的情绪色彩，所以能够在人的脑海中留下深刻的烙印。很多人都有这样的印象，当我们和一个人相处了一段时间，然后又分开很长一段时间，当我们再回想起对方的时候，脑海中浮现的往往是第一次见到对方时的样子，而不是以后相处中他的样子。

由此我们不难看出，由于交往的最初瞬间往往决定了以后交往的基调，所以当我们和人交往时，一定要重视首因效应，力求在陌生人面前，从仪表到谈吐，都展现一个完美的自己，让对方对你“一见钟情”。



给他一个理由，他才会照你的意愿做

/ 有谁会愿意无缘无故地帮你，完成你的远大梦想呢？

如果有人愿意，那一定是有原因的，请试着去找出这些原因，
找出的原因越多，你的人生中就会有越多的贵人。

/

中国历史上存在着这样一类人，人们称之为游说家。他们游走于各个国家之间，不是靠刀枪、金钱，而是仅仅靠着三寸不烂之舌为自己、为自己的国家赢得利益。遍观他们的游说，不难发现一个共同点：每一次的成功游说都是因为他们不是首先考虑自己的利益，而是先找到对方的利益所在，将对方的利益摆在对方面前，然后再摆明自己的目的。而这也正是他们成功的原因所在。

其实不只是游说家，历史上，无论是王侯将相，还是谋臣贤士，只要他们想达到某种目的，想得到别人的帮助、信任，或者让君主采纳自己的意见，哪一次不是先要找出促使对方帮忙、信任、采纳意见的原因，也就是要找到对方的利益所在，然后才能达到目的，让对方按照他们的意愿去做事呢？

《红楼梦》中“王凤姐弄权铁槛寺，秦鲸卿得趣馒头庵”一回，就