

人际交往

心理学

RENJI JIAOWANG
XINLIXUE

李世强◎编著

你一定要读的交往技巧

成功社交心理学：会识人懂社交



一本书贴近芸芸众生；一本书写尽社会交往

提升社交手段的智慧宝典，行走江湖的独门交际手册

成为社交达人，从象牙塔走向人生“金字塔”

台海出版社

人际交往

心理学 | RENJI JIAOWANG
XINLIXUE

李世强◎编著

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往心理学 / 李世强编著 . — 北京 : 台海出版社 ,

2016.5

ISBN 978-7-5168-1013-2

I . ①人… II . ①李… III . ①心理交往 - 社会心理学

— 通俗读物 IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 098340 号

人际交往心理学

编 著 : 李世强

责任编辑 : 俞滢荣

装帧设计 : 尚世视觉

版式设计 : 博 文

责任校对 : 柴一兵

责任印制 : 蔡 旭

出版发行 : 台海出版社

地 址 : 北京市朝阳区劲松南路 1 号 邮政编码 : 100021

电 话 : 010-64041652 (发行 , 邮购)

传 真 : 010-84045799 (总编室)

网 址 : www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail : thcbs@126.com

经 销 : 全国各地新华书店

印 刷 : 北京天正元印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本 : 787*1092

1/16

字 数 : 200 千字

印 张 : 17

版 次 : 2016 年 7 月第 1 版

印 次 : 2016 年 7 月第 1 次印刷

书 号 : ISBN 978-7-5168-1013-2

定 价 : 29.80 元

版权所有 侵权必究

前言

社会犹如一个江湖，从来没有人能够离开这个江湖生活，也从来没有人能够在这个江湖中与人老死不相往来。俗话说：“常在江湖漂，哪能不挨刀。”身在江湖，就会有在江湖中的身不由己；身在江湖，就要遵循这个江湖中的很多规则。

在这个江湖中，首先要学会的就是生存，若想要生存，就得学会如何和江湖中的其他人相处。而在这里，每个人都有每个人的性格，每个人都有每个人的思想。和每一个人打交道，都有着不同的门道。因此，如何社交，如何结交朋友，如何为人处世，在这里，就显得非常重要。

对于初入江湖的很多人来说，都有着一个孤傲的心，都有着一份雄心壮志，觉得这是自己的天地，觉得这是自己的江湖。但在象牙塔中的你真正进入到社会中后，会发现，没有人会以你为中心，没有人会一切顺从你的意愿去行事。你，只是这个社会当中的一员，而非唯一。当你遇到困难时，你需要朋友的帮忙；当你寸步难行时，你需要向其他人求助；当你略有成就时，你需要谨记不要得意忘形……

要想在这个江湖中生存，不懂得如何在这里社交、不懂得如何在这里



处世、不懂得如何在这里察言观色，那你只有乖乖地再次回到象牙塔，当你单纯的“孩子”。

本书不是教给读者如何在社会中去耍心计，如何去勾心斗角，只是告诉读者，在这个社会中一些基本的生存之道。对于已经在这个地方摸爬滚打多年的“老炮儿”来说，本书所讲可谓肤浅，但对于刚刚走出象牙塔的单纯的“孩子”来说，这是他们成为“老炮儿”的一个经验索取之物。希望本书能够对一些朋友有所帮助，也希望每一位在江湖拼搏的朋友，能够闯出自己的一番天地。

目 录

第一章 第一次见面，让对方成为最熟悉的陌生人

第一次见面，就走进对方的心里	3
牢记对方的名字，在哪儿都受欢迎	6
礼仪是打动陌生人的第一要素	8
晕轮效应：好的开始是成功的一半	13
到什么场面，都说些场面话	16
第一次见面，掌握好问题的尺度	21

第二章 你已经不是孩子，没有了“童言无忌”的免死令牌

课本里的心直口快，已不属于你成人的世界	27
---------------------------	----



会说话是一门学问，也是门艺术	29
被一个人喜欢是一种幸福，被所有人喜欢是一种骄傲	31
一句赞美的话，能让我不吃不喝活上一个月	35
聊天要懂投其所好，更要懂得察言观色	37
懂点幽默，你的世界更加精彩	41
把话说得委婉，人人都会喜欢	43
察言观色，说到别人心坎上	47
祸从口出，莫要做个“冒失鬼”	51

第三章 这是个看“脸”的世界，没形象如何来的地位

形象好，眼缘自然就会高	59
品格，是人生的桂冠和荣耀	61
行为是一面镜子，每一个人在它面前都显露出真实面貌	64
美是一朵鲜艳的花，风度是一棵常青的树	67
好的形象，是成功的开始	69
气度需要培养，装不出来	71

第四章 社会是个舞台，想成为主角就得会“作秀”

秀出自己，秀出属于你的天地	77
---------------------	----

迎难而上，也未必柳暗花明	79
没有推广，谁知道你的酒香还是不香	82
注意场合，话到嘴边先思量	85
好人可以当，好人当“滥”了只有自己受罪	87
当你吃了个亏，要让全世界都知道	90
没有一个人，能做到“全能冠军”	92
打造自己，让你也成为品牌	95
别让春风得意冲昏头脑，看清自我最重要	98

第五章 社会犹如江湖，做个天下第二也挺好

一时的成绩不代表永久的成功	105
不要为一点小小的成绩就沾沾自喜	107
狂妄自大，最终只会让自己头破血流	111
良贾深藏若虚，君子盛德，容貌若愚	114
堵住痛苦回忆的唯一方法就是原谅	117
泰山不让土壤，故能成其大	119
所谓低调，就是不去炫耀自己的得意	122
年轻人，不要太以自我为中心	124



第六章 想要成功，就要学会为对方着想

急人之所急，别人才会想你之所想	129
真心付出，是一种长期的情感投资	131
扩展自己朋友圈，贵人多了好办事	134
人际交往的一个基本原则就是互利	137
付出真心虽好，但也要懂得保护自己	139
争辩，赢了观点输了朋友	141
打圆场，是社交场上的独门绝技	144
每个人都有不想被触碰的“污点”	147

第七章 来到职场，就要懂得职场的规则

眼高手低，职场怎会容纳你	155
放低姿态，做一个虚心的“雏儿”	157
虚心请教，前辈毕竟还是前辈	160
自己像个成功者，才会有优秀的人向你靠拢	163
学历再高，那也只是一张纸	165
打破心理极限，没有什么“不可能”	168
及时沟通，擅自越权要不得	171
和老板交流，绝不是随随便便的聊天	175

第八章 员工难当，领导也不是个休闲活儿

优秀的管理者，不会是个“管家婆”	183
既然授给员工权力，就要给予更多的信任	186
让有能力的人也有权力	189
下属的忠心是金钱买不来的	191
放下你的“官架子”，当个不摆谱的领导	193
属下有些“缺点”，当领导的要懂得宽容	196
激励员工的潜能，给他们施展才能的平台	199
当领导的，对属下不要吝啬你的赞美之词	202

第九章 商场如战场，想要成为最后的胜利者要学会 并肩作战

多个朋友多条道，多个敌人多堵墙	207
小商品中往往蕴含着大商机	209
机遇永远不会主动找你，只有你用一双慧眼去扑捉它	212
世事洞明，人际交往有技巧	215
每一个成功者，都是一位冒险王	217
帮助别人，是对你人情的积攒	220
商场交际，让谁都与你很亲近	223



自己人效应：拉近距离好办事	227
---------------------	-----

第十章 社会需要有些手腕，婚姻也需要有些“调剂”

在平淡中，守护着一生的幸福	233
婚姻当中，有的不仅仅是爱	237
婚姻之中，也需要一点小花招	240
婚姻比公司更难经营	243
莫把洁癖，带入到你家的天地	245
同在一个屋檐下，还计较什么公平不公平	248
别把家当成你的辩论场	252
爱情，有时也需要一些谎言来“调剂”	255
两个人的未来，携手一起创造	258

第一章 第一次见面， 让对方成为最熟悉的陌生人



第一次见面，就走进对方的心里

很多人认为认识一个人或者了解一个人需要很长的时间，而忽略了第一次见面时自己的言谈举止和衣着打扮。其实，当两个陌生人见面后，第一印象往往会影响着你在对方心中的形象。

亚瑟是美国心理学家，根据他的有关第一印象的研究，今后形成的印象往往与第一印象一致。

小白是一个技术人员，他也算是“白领”一族，工作能力很强。但是他对自己的外在形象却不太在意，总是一身破牛仔服，给人极其不正式的感觉。他自己从没想过外在形象这个问题。

一次，他和朋友聊天时说，他在来我们公司前，去过另一家公司面试，面试时依旧是那身装扮。这便引起了招聘人员的反感，不一会儿，就被对方下了逐客令：“对不起，我们公司需要的是工作态度和态度都很严肃的人！”

由上述案例可以看出，一个人留给别人的“第一印象”是非常重要的，别人对你，或你对别人都是一样。第一印象如果不佳，在应酬中，便很难挽回，所以在生活中我们要努力克服不修边幅的毛病。

看看我们身边那些受人尊敬与信赖的人，他们并非靠才气风发，语



出惊人赢得别人的喜爱。反之，他们中的一些人言辞犀利，却无法赢得人们的尊重与敬佩。如果你想彰显自己新潮的思想，不妨加入自己的亲身体验，不趾高气扬，无疑会让谈话的氛围变得轻松愉快。

以前有一位公司的老板曾就上班迟到问题做了一个很好的回答：“如果你迟到了，无论是因为吵架、身体不适，或者只是因为闹钟没把你叫醒，一定别赶着去上班，要不然你走进议论纷纷的办公室时，身上处处显示着你碰到了麻烦。如果已经迟到了，不如索性就多花些时间，精心梳洗打扮一番，这样看起来会和别人不一样，然后有条不紊地去上班，这样定会弥补上班迟到的不良印象。与其迟到那么一小会儿，不如迟到得坦然些。”

朱宁是个刚刚进入公司的年轻人，他性格开朗，为人直率，进入公司后和同事们相处得也都不错。由于公司有内部食堂，所以中午同事们大都聚在一起吃饭，嘻嘻哈哈，特别热闹。朱宁刚进公司，一脑袋的主意和意见，正愁没地儿去说。于是，经常能在中午的餐桌上，听见朱宁慷慨激昂地点评公司的政策、现状、客户，甚至公司许多其他同事的情况。慢慢地，朱宁发现自己的饭桌上越来越冷清了。有的时候，他特意跟别人坐一桌，别人也会只低着头吃饭，吃完就走。而且他还发现，自己跟同事们的关系也慢慢冷淡了下来。

有一次，公司一位快退休的人告诉朱宁：“小伙子你人不错，就是话多了点，说实话，你的话有些我不太爱听。我不爱听还没啥关系，要是换成你的顶头上司或者跟你有利益冲突的同事，那你就得多小心了。可能，小伙子你还没有‘上路’，就因为话太多而得罪了别人遭到他人的报复。年轻人，少说点话没关系，千万别多说。”听了这位老前辈的话，朱宁觉得很困惑，难道自己真的错了吗？

综上所述，可以看出第一印象是多么的重要，那么我们在日常生活中如何给别人一个良好的第一印象呢，下面这几种方法可以帮助你。

约束自恋倾向

你是否会在刚认识的朋友面前滔滔不绝地谈论你新买的车？心理学家认为这会严重破坏你的第一印象，虽然我们都有炫耀的冲动和理由，但必须顾及别人的感受。所以应让别人谈谈他们自己，然后给予真诚的回应。

控制焦虑情绪

即使你对某些话题不甚熟悉，你依旧可以给别人留下美好的第一印象。你只需做的就是关注对方，这样会减轻压力，切记不要盘问刚认识还不怎么熟悉的人。在特别紧张时，一定要放慢语速。

拿出明媚心情

在初次交往中，认知专家和心灵自助导师都建议“做真实的自己”，但是面对新朋友时，应该将坏情绪收起来。也许你只是一时不快，但这样会给你的新朋友留下整日发牢骚的印象。这些不良情绪有可能还会波及他人，所以要尽量营造轻松愉快的交流氛围，然后，再和对方一起谈谈困扰你的问题。

接触对方眼神

如果你想对一个陌生人有所了解，只要看着他的眼睛，即可破解他的肢体语言。与对方初次相遇时，眼神接触、微笑等都是至关重要的环节。如果对方眼睛闪着光，这个时候你可以肯定对方是个善意的人，你应该还以微笑，好的气氛就是这样营造出来的。

与对方同步化

主动对身体姿势和语言作调整，以此来达到适应新朋友的目的，因为人都是被彼此间相互的特质所吸引的。如果你用与对方相似的语速说话，



他们就会有所反应，当新朋友点头或摇头时，你也做出同样的动作回应，马上就会营造出和谐的气氛。

适时恭维对方

人们总是喜欢听别人说自己的好话。我们应关注对方所取得的成绩和成就，给予适当的鼓励和赞美，这样才不会让人觉得是在故意拍马屁。

每个人，做什么事情都有“第一次”。不论和某人认识多久，“第一次”只有一次，那一次是永恒的，就算是后来有很大的改观，“第一次”的印象总是最深刻的，所以第一印象非常重要。既然如此重要，我们更应该注意自己留给别人的第一印象。

牢记对方的名字，在哪儿都受欢迎

戴尔·卡耐基说：“一种既简单又最重要的获取好感的方法，就是牢记别人的姓名。”这就是名字暗示的特殊魔力，无论对于谁，传递给他的最甜美、最重要的声音就是他的名字。记住对方的名字，是一种最真诚的赞美，是获得对方好感的最简单、最重要的一个方法。

李雪是一个很有心的女孩子。每年，她都会把小学、中学、大学的毕业照拿出来，看着那些熟悉的同学的脸庞，一一说出他们的名字，这似乎成了她每年必做的“功课”。正因为时常有“复习”，所以碰上多年未见的同学，一时想不起名字来的尴尬事从没发生在李雪身上。