

小心理蕴藏大道理 小技巧展示大奥妙

一本书掌握 社交心理

讨别人喜欢、让他人敬重的心理奥秘
拉近彼此距离、化解矛盾的交往秘籍

汪建民◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

一本书掌握社交心理 / 汪建民编著. — 北京:北京工业大学出版社, 2014. 8

ISBN 978 - 7 - 5639 - 3985 - 5

I. ①一… II. ①汪… 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(2014)第 139388 号

一本书掌握社交心理

编 著: 汪建民

责任编辑: 丁 娜

封面设计: 冀之扬设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010-67391722(传真) bgdebs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 17

字 数: 160 千字

版 次: 2014 年 8 月第 1 版

印 次: 2014 年 8 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 3985 - 5

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄回本社发行部调换 010-67391106)

前言

人生的美好在于和谐地与人相处，每个人生活的幸福、工作的成功都离不开与他人的交往。如今，在这飞速发展的信息时代，人际关系变得越来越重要。成功学大师卡耐基说过：“一个人的成功，15% 取决于他的专业知识，85% 则取决于他的社交能力。”也就是说，无论我们做什么事情，都必须先学会与人交往。要知道，只有掌握并且拥有丰富的人脉资源，我们才算是迈出了成功的第一步。

一个人只有懂得与人交往的方法和技巧，读懂交往对象的心理，并运用一定的心理策略，才能赢得别人的信任和喜欢，拥有好人缘，从而使自己的生活和工作一帆风顺。

要想建立良好的人际关系，就必须了解社交心理学的相关知识。社交心理学全称为社会交往心理学，顾名思义就是指人与人交往时的心理变化及在社交中人的思维惯性。人们的社会交往就其本身而言，不仅是一项重要的社会实践活动，还是从事其他社会活动的基础和前提，因此，如何进行社会交往成为人们所关注的问题。

那么，在与人的交往中，每个人都难免会碰到这样或那样的问题，比如：如何给人留下好印象；如何拉近与对方的距离；如何化解人际矛盾；如何保持良好的友情；如何克服社会交往中遇到的难题；有哪些必须知道的人际交往禁忌……这一系列的问题如果不能很好地得到解决，就会影响我们的人际交往的成败，甚至影响事业的成功。

《一本书掌握社交心理》是我们专门针对人际交往中经常碰到的问题精心编写而成的。本书采用精彩的小故事与心理学理论相结合的方式，分别从人际、爱情、友情等多个与人们生活息息相关的方面，讲述了社交的基本知识和运用技巧，让读者在轻松的阅读中，掌握社交的主动性，帮助读者迅速提高社会交往能力，避免挫折和失败，从而获得事业的成功和人生的幸福。

目录

第一章 心理定律，社交中不可不知的奥秘·····001

诚信定律——人无信则不立·····002

赞美定律——每个人都希望得到赞美·····003

面子定律——给别人一个台阶·····005

谎言定律——善意的谎言是美丽的·····008

相关定律——通过相关的人认识某个人·····011

忍让定律——忍让创造人际和谐·····012

双赢定律——双方各有所得的益处·····014

异性效应——男女的相互吸引作用·····016

互惠定律——让对方产生负疚感·····019

互补定律——性情互补产生吸引力·····021

第二章 洞察人心，读懂他人的心理奥秘·····025

从穿着风格洞察对方心理·····026

从妆容透视心理·····029

表情是解读心灵的密码·····031

从眼神分析对方的心理·····	034
肢体语言，内心世界的真实反映·····	036
打电话的动作暴露性格特点·····	038
说话的语气显露心情·····	042
从交换名片的方式探知对方心态·····	044
通过握手方式探知对方心情·····	046
从酒后行为看透对方性格·····	049
如何从谈判中洞悉对方心理·····	051

第三章 博得欣赏，给人好印象的心理奥秘·····055

良好的第一印象很重要·····	056
形象影响你的社交吸引力·····	058
好性格给人留下好印象·····	060
细节是给人好印象的工具·····	061
礼貌用语给人留下好印象·····	063
善于倾听是赢得好感的关键·····	066
顺应他人情绪的社交技巧·····	068
积极主动的人拥有更多人脉·····	070
柔和的谈吐令人信服·····	072
待人热情惹人喜爱·····	074
用“近因效应”留给对方好印象·····	076

第四章 以心交心，拉近彼此距离的心理奥秘·····079

巧妙示弱增强亲切感·····	080
谈对方感兴趣的话题·····	082

不要忘记换位思考·····	083
尽量避免使用“我”字·····	085
记住对方的名字很重要·····	087
恰当的自我暴露·····	089
学会在背后说人好话·····	091
多提供见面的机会·····	094
相互信任可拉近彼此间的距离·····	095
赢人更要赢心·····	097

第五章 真诚待人，获得别人敬重的心理奥秘·····101

尊重别人就是尊重自己·····	102
真诚待人才能获得尊重·····	104
不要揭露别人的短处·····	106
展现自己却不贬低别人·····	107
谦虚但不让人感到虚伪·····	109
懂得感恩的人让人敬重·····	111
按时赴约受人敬重·····	114
放低姿态方能赢得尊敬·····	116

第六章 以和为贵，化解人际矛盾的心理奥秘·····119

冒失使你丧失机会·····	120
用宽容的心对待别人·····	122
放弃以往的恩恩怨怨·····	124
学会用逆向思维解决问题·····	126
不要总把错误推到别人身上·····	128

注意记忆上的疏忽·····	130
运用幽默减少矛盾·····	132
沉默是化解冲突的利器·····	133

第七章 察言观色，塑造和谐语境的心理奥秘·····137

面对恶语要迂回反击·····	138
摸透对方心理再说话·····	140
把话说到对方的心坎儿里·····	142
察言观色，把话说得恰到好处·····	144
以情入话，话入人心·····	146
说话时避免言过其实·····	148
旁敲侧击不伤人·····	150

第八章 悉心呵护，博得爱人欢心的心理奥秘·····153

学会欣赏你的爱人·····	154
给她无伤大雅的虚荣·····	155
相互信任使婚姻更牢固·····	157
不要揭露对方的隐私·····	159
距离产生美·····	161
巧妙地跟恋人说“不”·····	164
不要总是针锋相对·····	166
用甜言蜜语感动对方·····	168

第九章 用心经营，保持良好友情的心理奥秘.....171

- 亲兄弟也要明算账.....172
- 不要过分依赖朋友.....174
- 晴天留人情，雨天好借伞.....176
- 遵循交换对等定律.....178
- 学会倾听朋友的牢骚.....180
- 要尊重朋友的隐私.....183
- 沟通是保持友情的桥梁.....185
- 要时刻记得兑现诺言.....187
- 及时巧妙地弥补友谊的裂缝.....189
- 交朋友不能认死理.....190
- 与异性相处的智慧法则.....192
- 谨记“女士优先”原则.....194

第十章 保持距离，与小人交往的心理奥秘.....197

- 与小人保持一定的距离.....198
- 以其人之道，还治其人之身.....199
- 不奉承，也不得罪小人.....202
- 对付小人要“以毒攻毒”.....205
- 怎样对待搬弄是非的人.....207
- 必要时软硬兼施.....210
- 识别爱打小报告的同事.....212

第十一章 充分发挥，克服社交难题的心理奥秘·····215

- 被人误解时要及时化解·····216
- 矛盾来临时要学会宽容·····218
- 陷入尴尬时要急中生智·····220
- 遭人拒绝时要鼓足勇气·····221
- 被人捉弄时要因势利导·····223
- 面对反对时不妨绕道而行·····225
- 果断拒绝无理纠缠·····228
- 道歉时要选好恰当的时机·····230
- 安慰别人的时候用词要得体·····232
- 求人办事受冷落了怎么办·····233
- 打破谈判僵局有技巧·····235

第十二章 趋利避害，掌握社交禁忌的心理奥秘·····237

- 与人对话切莫口无遮拦·····238
- 不能对任何人都有求必应·····239
- 不要当众向对方提出忠告·····241
- 热情过度未必是件好事·····243
- 约会时的说话禁忌·····244
- 抛弃不该有的愤怒情绪·····247
- 社交中要避免过于腼腆·····249
- 不要对任何人有偏见·····251
- 不可与朋友轻率绝交·····253
- 开玩笑不能过了头·····255

第一章

心理定律，社交中不可不知的奥秘

社交场可以说是磨炼人的战场，有些人总能打赢这场仗，这是因为他们懂得社交心理定律中的奥秘。心理定律是人际交往中较为常见的心理现象和规律，对一个人的行为起着不小的作用，它还能引起其他人产生相应变化或连锁反应。我们每个人都应该掌握其中的奥妙。

诚信定律——人无信则不立

早年，在喜马拉雅山南麓，尼泊尔的一个小村子里，很少有外国人涉足。后来，许多日本人到这里观光旅游，据说这是源于一位少年的诚信。

一天，几位日本摄影师请当地一位少年代买啤酒，这位少年为此跑了三个多小时。第二天，少年又自告奋勇地再替他们买啤酒。这次摄影师们给了他很多钱，让他买十瓶啤酒，但直到第三天下午那个少年也没回来。于是，摄影师们议论纷纷，都认为少年把钱骗走了。第三天夜里，少年却敲开了他们的门。原来，少年在一个地方只购得四瓶啤酒，于是，他又翻了一座山，蹚过一条河才购得另外六瓶，返回时摔坏了三瓶。他哭着拿着碎玻璃片，向几位摄影师交回零钱，在场的人无不动容。这个故事使许多外国人深受感动。后来，到这儿的游客就越来越多了。

故事中的小男孩的确是个诚实的孩子，正是因为他的诚实，才赢得了几位摄影师的信任，也使这个小村子在这位少

年的影响下，成了旅游观光的胜地。我们从这个故事中看到了这样一个定律——诚信定律。

诚实守信是一种优秀的道德品质，是做人的基本要求，更是一种崇高的人格魅力。社会交往是人类必不可少的活动，而诚实守信就是交往的名片，是人的保护伞、护身符。

一个人遵循诚信定律，他才能像“信得过”产品一样成为“信得过”的人，得到他人的信任，从而有效地进行社会交往。只有诚信，才能建立与他人友好的交往关系，才能获得社会关系为人们带来的种种便利和好处。

相反，如果哪个人急功近利、弄虚作假、伪善欺诈，那么这个人也就失去了诚信，从而导致他与别人之间的互不信任、相互欺骗，严重破坏人与人之间的真诚坦白、和睦友善的关系，从而使人陷入怀疑一切的境地。这种结果是非常不利于自身发展的。

赞美定律——每个人都希望得到赞美

一位母亲带着孩子来到了心理学家的家里，孩子的母亲说：“我这个孩子几乎没有任何优点，让我伤心透了。”于是，

心理学家开始从孩子身上寻找某些他能给予赞许的东西。结果他发现这孩子喜欢雕刻，并且工艺很巧妙。但在家里，孩子曾因为在家具上雕刻而受到惩罚。

心理学家便为他买来雕刻工具，还告诉他如何使用这些工具，同时赞美他：“你知道，你雕刻的东西比我所认识的任何一个儿童雕刻得都好。”不久，他又发现了这个孩子几件值得赞美的事情。一天，这个孩子使每一个人都大吃一惊：没有任何人要求他，他就把自己的房子清扫得干干净净。当心理学家问他为什么这样做时，他说：“我想你会喜欢的。”

美国著名企业家夏布先生曾经说过这样的话，“批评和否定最能够让一个人丧失志气。我从不批评我的下属，我只会鼓励和赞赏他们。我相信，鼓励和赞赏是一个人工作的原动力。如果你问我喜欢什么，那就是真诚、慷慨地赞美他人”。

在这个故事中，为什么起初孩子没有任何闪光点呢？这是因为他的母亲只看到了孩子的缺点，而没有看到他身上的任何优点，而且从来没有赞美过自己的孩子。那么，为什么在心理学家的帮助下，孩子的情况变得和以前大不相同了呢？毋庸置疑，是因为心理学家挖掘了孩子身上的闪光点，并且常常赞美他，使他得到了赏识，从而激发了孩子的原动力，让他开始变得积极、乐观向上。

赞美别人是一门艺术，一句话能把人说笑，也能把人说跳。学会赞美别人，是我们在人际交往中必须要知道的一个

道理。美国的一位心理学家这样提醒人们：“努力去发现你能对别人加以夸奖的极小事情，寻找你与之交往的那些人的优点和那些你能够赞美的地方，要养成一种每天至少五次真诚地赞美别人的习惯。这样，你与别人的关系将会变得更加和睦。”

人类情感上的需求之一是期望被赞美、钦佩、尊重。别人的尊重和赞美，就如同食物和空气一样对我们很重要。马斯洛的需求层次理论也指出：人在满足温饱之后，最希望得到的就是“自我实现”。可见，喜欢被赞美是人的天性。听到别人赞扬自己的优点，就会觉得自身价值得到了肯定。

当然，赞美别人并不是随意附和，更不是信口开河，那种毫无诚意的赞美只会令人生厌，因此，赞美别人要真诚，而且要迎合对方的心理需求，赞美的话要具体、诚恳。

面子定律——给别人一个台阶

琼斯好不容易找到了一份在高级珠宝店做售货员的工作。虽然不是特别令人满意的工作，但还算不错，所以，琼斯分外珍惜这个机会。

一天，琼斯在整理戒指时，看见另一边柜台前站着一个男人，高个子，白皮肤，年龄大约30岁，但他脸上的表情吓了琼斯一跳，这几乎是20世纪初的贫民缩影：一脸的悲伤、愤怒、惶恐，好像一只掉进陷阱中的野兽。剪裁得体的法兰绒服装已经褴褛不堪，似乎在诉说着主人的悲惨遭遇。他用一种企盼而绝望的眼神盯着那些宝石。

琼斯的心中因同情而涌起一股莫名的悲伤，这时电话铃响了，琼斯急忙去接电话，当她急急忙忙跑出来时，衣袖碰落了一个碟子，六枚精美无比的钻石戒指滚落到地上。琼斯慌忙四处寻找，捡起了其中的五枚，而第六枚却怎么也找不到了。

琼斯想，一定是滚落到橱窗的夹缝里了，就跑过去细细搜寻。没有！她突然瞥见那个高个男子正向出口走去，顿时，琼斯明白戒指在哪儿了。碟子打翻的一刹那，他正好在场。

当男子的手将要触及门把手的时候，琼斯柔声叫住了他：“对不起，先生！”那男子转过身来，两人相视无言，足足过了一分钟。“什么事？”他问，脸上的肌肉在抽搐。

琼斯深知在这个社会上生存有多么艰辛，还能想象得出这个可怜人是以怎样的心情看待这个社会：一些人在购买奢侈品，而他却食不果腹。

“先生，这是我的第一份工作，现在找个事做很难，不是吗？”琼斯神色黯然地说。男子久久地审视着她，终于，一丝柔和的微笑浮现在他的脸上。“是的，的确如此。”他回答，

“但是我能肯定，你一定会干好这份工作。”停了一下，他向前一步，把手伸给了琼斯，说道：“我可以为你祝福吗？”琼斯也立刻伸出手，两只手紧紧地握在了一起。她用低低的但十分柔和的声音说：“也祝你好运！”

男子转过身，慢慢走了出去，琼斯目送他的身影渐渐远去，转身来到柜台，把手中握着的第六枚戒指放回了原处。

这篇名为《第六枚戒指》的感人故事中，琼斯明知道戒指是那位落魄的男子拿走的，但她没有大声叫喊或当众指出是男子拿走了戒指，而是采用平和的方式，用简单的几句话触动了男子的心灵，让他主动将戒指还给自己。琼斯的这种做法告诉我们一个道理：给对方一个台阶，让对方不失面子是多么重要。

面子定律是指在社会交往中，要懂得尊重对方，特别是在公开的场合，不要为一些小事情而让对方觉得颜面尽失。如果那样做，对双方都没有任何好处。

纵使别人犯了错，我们也应该做到“得饶人处且饶人”。如果不能为别人保留面子，那么可能会使别人陷入尴尬境地，甚至会毁了一个人的前途。时时想到保全他人的面子，这是何等重要的事情！而我们却很少有人考虑到这个事情。许多人常常喜欢摆架子、我行我素、挑剔……在众人面前指责别人，却没有考虑到这是否伤了别人的自尊心。只要我们多考虑几分钟，讲几句关心的话，为他人设身处地想一下，就可以缓和许多不