

# 吸引

CAPTIVATE

「美」瓦妮莎·范·爱德华兹◎著  
李佳蔚◎译

## 与人成功交流的科学

The Science  
of  
Succeeding with People

魅力关键

信任迹象

性格线索

隐藏情绪

爱的因子

权力信号

财富500强企业人际智商教练、人类行为密码的破解者

亲授14项行为密技，让你人际智商飙升，提升你在社交互动中的吸引力

美国有线电视新闻网、美国全国公共广播电台

《华尔街日报》《今日美国》《赫芬顿邮报》等媒体广泛报道

CS

湖南文艺出版社

CS-BOOK

博雅天卷

CS-BOOK

C A P T I V A T E

# 吸引

【美】瓦妮莎·范·爱德华兹◎著

李佳蔚◎译

与人成功交流的科学

The Science of Succeeding with People



湖南文艺出版社



博集天卷  
CS-BOOKY

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

吸引：与人成功交流的科学 / (美) 瓦妮莎·范·爱德华兹著；李佳蔚译。  
—长沙：湖南文艺出版社，2018.5  
书名原文：CAPTIVATE: The Science of Succeeding with People  
ISBN 978-7-5404-8594-8

I . ①吸… II . ①瓦… ②李… III . ①人际关系学—通俗读物 IV . ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 045904 号

© 中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可，任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容，违者将受到法律制裁。

著作权合同登记号：18-2017-330

CAPTIVATE

Copyright © 2017 by Vanessa Van Edwards

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with the Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

上架建议：商业·成功励志

XIYIN:YU REN CHENGGONG JIAOLIU DE KEXUE

吸引：与人成功交流的科学

作者：[美] 瓦妮莎·范·爱德华兹

译者：李佳蔚

出版人：曾赛丰

责任编辑：薛健 刘诗哲

监制：蔡明菲 邢越超

策划编辑：李彩萍

特约编辑：朱冰芝

校译支持：柯 晗

版权支持：文赛峰

营销支持：李 群 张锦涵

版式设计：梁秋晨

封面设计：刘红刚

内文排版：百朗文化

出版发行：湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编：410014)

网 址：www.hnwy.net

印 刷：三河市中晟雅豪印务有限公司

经 销：新华书店

开 本：880mm × 1230mm 1/32

字 数：286 千字

印 张：10.5

版 次：2018 年 5 月第 1 版

印 次：2018 年 5 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5404-8594-8

定 价：45.00 元

若有质量问题，请致电质量监督电话：010-59096394

团购电话：010-59320018

只要掌握正确的方法，  
与他人交谈甚欢并不是什么难事。

## 序言

| PREFACE |

嘿，我叫瓦妮莎，是一个正在康复中的社交焦虑患者。

在学校的舞会上，我宁愿去做看酒水的工作人员。成长过程里，要是和坏孩子不小心相撞，我都会不由自主地打嗝。家里刚接上网络的时候，我第一个即时通信的好友是学校的护士。在二年级的时候，我还想着以更年期不适的理由申请永久不上体育课。那时我想，我要是只靠谷歌搜索引擎过活，该多好。

要是不信，我可以证明给你看，当时的我面对社交焦虑有多么痛苦。这是我在 1993 年前后拍的一张照片。

正如你看到的，我剪了一个“头盔式发型”，但我并没有参加什么真正需要戴上头盔的运动——或者，老实说我没参加任何运动。我固执地相信没有什么比运动背心更能搭配身上这件宽大的 T 恤了，还是件格纹背心，毕竟在运动商店里没什么可挑的。

在社交焦虑特别严重的日子里，走进校门前我就会长满荨麻疹，于是我不得不穿上长袖长裤来掩盖住四肢红肿发痒的皮肤。你大概也猜到了，遍布脸和头皮的荨麻疹并没有影响我的人气排名。

不过，我的世界也没那么灰暗。至少在情人节那天，我还收到了老师给我的慰问卡片呢。



大约 1993 年的我

## 与人相处的应对技巧

要是说我没有与生俱来的社交技能的话，那就太低调了。我必须刻苦地攻克这些难题，才能在这里用轻松的方法教会你们。艰难的过程是这样的：早些时候，我就知道人类行为知识就像数学或外语一样，可以通过学习获得。我制作过面部表情卡片，寻找闲聊的模式，还试图挖掘老师隐藏的情绪——虽然最后一个做法有时会惹来不少麻烦！

我学习了所有能搜寻到的人类行为知识，包括心理学教材、社会学研究，以及出版的所有人类行为书籍。最终，我开始建立自己的测试和实验。在一个小实验里，我设计了一套基于多巴胺研究的开场白卡片，把它放在我的钱包里。通过与陌生人的实验互动，分类搜集这些陌生人的反应。另外一个实验里，我学着用猩猩的肢体语言做出类似动作，观察是否有人会学我的动作（并没有）。还有一个实验，我在一个商业提案竞赛中运用说服技巧，看我这方法能不能在这个游戏规则里奏效。

一时兴起，我把自己作为实验对象的经历都放在博客“人际科学”（scienceofpeople.com）上。出乎意料，我发现自己并不是唯一一个有人际交往困扰的人。我们的文章开始出现在各大网站上，视频也开始被疯传。就连美国全国公共广播电台（NPR）、*Inc.*（美国杂志）和《福布斯》杂志也报道了我这种独特的研究方法。也是在这时，我决定把实验规模扩大，将博客“人际科学”变为一个人类行为实验室。

在实验室里，我们力求将最新的科研成果转变为真实生活中的人际实验与策略。然后把研究成果分享给读者和学生，并让他们做测试。因此，书中的每项技能都已经被成千上万的学生在现实生活中检验过，并通过反馈和修改达到完善。

这种方法就是我们的秘诀：

步骤 1：找出大家感兴趣的研究。

步骤 2：结合研究设计现实生活中可行的策略。

步骤 3：测试、调整和完善。

重复以上 3 步。

我把我们的方法称为人际“秘诀”。在过去的 8 年里，我已经发展出了与各类人相处的捷径、套路和蓝图。我们独特的方法已通过在线课程和工作坊的形式，影响了数百万学生。我帮助财富 500 强企业的工作团队提升成员的人际交往能力，协助单身男女在速配讲习班里找到另一半，指点企业家利用科学的应对技巧赢得商业比赛。全世界希望改善人际关系的人都能在《赫芬顿邮报》《福布斯》和美国有线电视新闻网（CNN）看到我的专栏或访谈。

我们把所有研究成果都精简为一个通用框架，最终写成了这本书。书中的章节会依次为你呈现 14 个人际秘诀。这些方法非常简单，却效果奇佳，你可以用来提升你的职业生涯，改善人际关系，增加你的收入。

## 你可以学到什么

这本书将告诉你人类是如何行动的。如果你确切地知道人类行为的原理，你就可以优化你的行为、与人的互动和人际关系。与人相处，要是毫无章法、套路，就像盲目地脱离方程来解决数学问题。我知道盲目的探索让人际问题如同登天，你也必定在这过程中遭了不少的罪。这本书会告诉你学校里从没教过你的人际交往技巧。

尽管表面看起来千人千面，但其实人类的内部运作方式即便不能精确预测，其中套路也是非常相似的。人类的行为有一些隐藏的规则，我们要做的只是找到这些规则。

书中的第 1 部分会帮你掌握任何互动的前 5 分钟——开始交谈、建立

好感。“第一印象”是我能教你的最基本原理。

第2部分，我会教你一些技巧，在任何互动的前5小时里好好认识眼前人。不管是在约会场合，还是会议场合，我的“快速阅人”和“行为解码”技巧都能给你提供帮助。我将之称为人的“矩阵”——它与《黑客帝国》里的基努·里维斯无关，但也很酷。这就是你想在非正式关系中与人更深入交流时，所发生的事。

第3部分涉及与人交往的前5天。为在更深层次上了解他人，你必须学会如何影响别人，领导团队，并在互动中提升你的存在感。这是与人连接的最高水平，也是与人互动的最后一步，也是最先进的一步。

你也可以在章节中穿插的“小事实盒子”中了解我在推特（Twitter）的投票或网上调查的结果，就像这样：

### 小事实盒子

推特民意调查显示，96%的用户认为，与专业技术相比，人际交往技能对事业成功的贡献更大。



Vanessa Van Edwards

COACH

Follow

我认为事业成功最重要的因素是：

4% 专业技术

96% 人际交往技能

71 票有效投票

（推特上发起的民意调查）

你也会看到我们提供的电子附录，包含章节里相应的视频、图片和练习，来帮助你学习。你可以在以下网址找到所有的资源：

[www.scienceofpeople.com/toolbox](http://www.scienceofpeople.com/toolbox)。

相信我：学习人际交往技能可以改变你的一生。开发你的人际智商就像是在你酝酿成功之时添加的催化剂。看完这本书，你就能跟任何一个人开展



令人难忘的对谈。你会知道如何给客户、同事和朋友留下良好而持久的第一印象。在你的所有人际互动中，你会变得更自信、更有掌控力和魅力。

- 研究表明，高人际智商的人比处于平均水平的人每年多赚 29,000 美元。
- 90% 的顶级商业人士都有较高的人际智商。
- 人际沟通能力强的人，他们的快乐指数比能力一般的人高出 42%，他们的生活更快乐、更充实。

人际交往是生活中的润滑剂。当你了解了人类行为的法则时，你会发现一切都变得顺利许多：

在职场上，你将知道如何与老板谈涨薪，与同事拉近关系，在社交场合建立融洽关系，做一场精彩的电梯演讲。

在社交上，你会给人留下难忘的第一印象，减少摩擦，拥有更深厚和相互支持的友谊，能和每一个人愉快相处。

在情感上，你可在约会中给对方留下良好印象，加深你们的关系，表达真情实感，避免和爱人在沟通上的误解。

因此，如何赢得朋友好感、对他人产生影响，目前已有科学方法供你学习。要是你愿意学习，你的互动方式将会得到巨大改变。

那就让我们开始进入人际探索当中吧！

## 测试你的人际智商

在每一项必须要做的工作里，有它有趣的一部分。你得找到其中的乐趣，工作本应是一场游戏。

——电影《欢乐满人间》

我设计了一套小测试来检验你的人际交往技能，或叫作人际智商。这个测试将帮助你评估你目前的人际智商水平。好消息是：人际智商能得到改进、延展和应对练习。无论你目前的水平在哪里，这本书里的每一个技巧都能帮你提升人际智商。

在本书结尾，你可以再做一次这个测试，我的目标是帮助你把分数提高至少 50 分。

准备好了吗？我们这就开始。

### 人际智商测试

#### 1. 哪位的微笑是真实的？

A



B



C



D



#### 2. 在社交活动场所里，哪里是最有利的位置？

- A. 活动会场的入口
- B. 可以坐下来和人交流的餐桌附近
- C. 出口位置
- D. 和认识的人待在一起

### 3. 这张脸代表什么表情？



- A. 快乐的
- B. 悲伤的
- C. 无聊的
- D. 鄙视的

### 4. 以下哪种说法最正确？

- A. “异性相吸”
- B. “物以类聚，人以群分”
- C. “一颗老鼠屎，坏了一锅粥”
- D. “不要恩将仇报”

### 5. 我们的性格有多少取决于基因？

- A. 很少，我们的性格主要取决于抚养方式
- B. 35% 到 50%
- C. 55% 至 75%
- D. 很多，性格主要由基因和 DNA 决定

**6. 表达你的关心的最好方式是：**

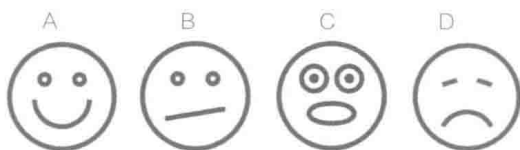
- A. 想方设法告诉他们很棒
- B. 给他们送礼物
- C. 将与他们相关的事放进待办事项里
- D. 以上皆是
- E. 方法因人而异

**7. 以下哪个描述最符合这个面部表情？**



- A. 这里闻起来有点不对劲
- B. 这让我很生气
- C. 我很困惑
- D. 我很害怕

**8. 哪个表情插画能代表这张照片的脸？**



9. 假设图片中的男人走进你的办公室，你猜猜他是什么性格的人？  
(下列只有一个性格是最符合他的)



- A. 他是个内向的人
- B. 他是个外向的人
- C. 他是个放松自然的人
- D. 他是个安静的人

**10. 当我们在谈论什么的时候，脑部最为活跃？**

- A. 迷恋对象
- B. 最新的八卦
- C. 我们自身
- D. 最新的惊悚片

**11. 这张脸表现了什么？**



- A. 兴奋
- B. 轻率
- C. 很感兴趣
- D. 惊讶

12. 在一般谈话里，人们保持眼神交流的时间一般占谈话时间多久？

- A. 31%
- B. 51%
- C. 61%
- D. 91%

13. 让他人与你在谈话中保持相同步调的最好方法是哪个？

- A. 给对方讲个故事
- B. 称赞对方
- C. 嘲笑对方
- D. 说些能引起别人惊讶的事

14. 这张脸代表什么？



- A. 惊讶
- B. 憎恨
- C. 害怕
- D. 困惑

**15. 哪些小习惯最让人讨厌？**

- A. 太过健谈
- B. 太过沉默
- C. 虚伪
- D. 炫耀

**16. 人们在什么地方会花更多钱？**

- A. 他们朋友也买的东西
- B. 医生建议的东西
- C. 符合他们个性的东西
- D. 定制的东西

**17. 当你第一次遇见某人，最难猜到的是哪个？**

- A. 他的外向程度
- B. 他的焦虑程度
- C. 他对新事物的开放程度
- D. 他的智商
- E. 他是否有条理

**18. 判断你同事的神经质程度最快捷的方式是哪个？**

- A. 张贴励志海报
- B. 上班第一天的每一场会议都提早到场
- C. 见面时立刻先介绍自己
- D. 等你自我介绍，再介绍自己



19. 这张脸的表情代表什么？



- A. 尴尬的
- B. 困惑的
- C. 愤怒的
- D. 厌恶的

20. 什么感受是让人心情变好的最佳方法？

- A. 被夸耀奉承
- B. 充满魅力
- C. 受到重视
- D. 充满力量

答案：

好了！现在你终于可以为自己评分了。以下是这套题的标准答案，请在每一题前写下分数。回答与标准答案相符，给 10 分；反之，给 0 分。