

# 社交 心理学

知己知彼，  
你才能迎来开挂的人生

苏雨秋◎编著

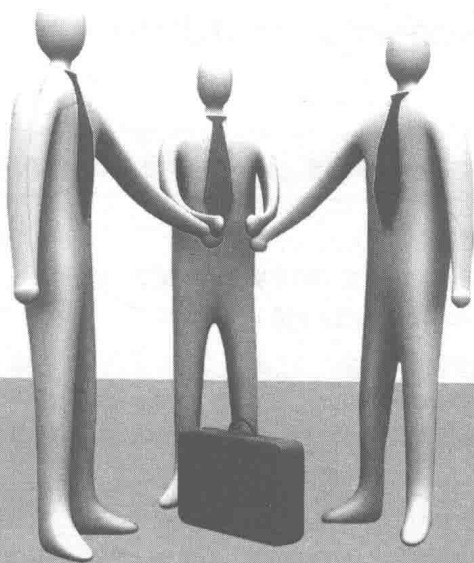


教你学会如何快速掌握并运用心理学知识，  
让你成为众人眼中的“社交达人”

 中国纺织出版社

# 社交 心理学

苏雨秋◎编著



 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

人是社会人，我们每个人都需要与人打交道，然而，人心难测，我们只有掌握社会心理策略，才能轻松驾驭人际关系，解决各种社交问题，从而更好地与人交流和相处，构建融洽的人际关系。

本书正是从心理学的角度入手，从职场、商场、婚恋和家庭等角度，介绍了实用、有效的沟通方法和社交技巧，从而帮助你在社交场合极大地扩展你的影响力，让你赢得更广泛的信任和支持，收获更多的友谊与合作，从而获得事业的成功和生活的幸福。

### 图书在版编目 ( CIP ) 数据

社交心理学 / 苏雨秋编著. —北京: 中国纺织出版社, 2018. 3  
ISBN 978-7-5180-4821-2

I. ①社… II. ①苏… III. ①心理交往-社会心理学  
IV. ①C912.11

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第050102号

---

责任编辑: 闫 星      特约编辑: 李 杨      责任印制: 储志伟

---

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010-67004422 传真: 010-87155801

http: //www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http: //weibo.com/2119887771

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2018年3月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 13

字数: 260千字 定价: 36.80元

---

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



瞬息万变、竞争激烈已经成为当今社会的一大特点，物竞天择、适者生存的自然法则更是迫使人们为成功而奋斗，为人生而规划。但要做到这些，就不得不和形形色色的人打交道，不管是身居高位，还是市井平民；不管是身处生意场，还是身处职场，我们都不可避免地要涉及交际。这正如卡耐基所说的：“一个人的成功，15%来源于专业技术，85%要靠人际关系与处世技巧。”交际中蕴含了许多机会，这些机会无论对个人还是对将来工作的开展都有百利而无一害。所以，拒绝交际就是拒绝机会，拒绝成功！

因此，学会如何与他人相处和交往是贯穿我们一生的重要课题。然而，令人遗憾的是，在我们的学校教育中却找不到这类课程，人们只好在社会实践中摸索前行。

的确，现实生活中，人们出于各种原因，或是出于善意的自我保护，或是为了征服他人，更有可能是包藏祸心，他们会选择隐藏自己的内心。对于你每天面对的那些人，你真的了解他们吗？他们是表里如一还是信口雌黄？对于自己的领导或同事，你又知道多少？

西方心理学的开山鼻祖弗洛伊德曾经说过这样一句经典名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。虽然他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。”可见，任何人的内心都是有

迹可循的，不管他掩盖得多么严实，只要我们用心观察，都会不经意地从各种动作细节中发现蛛丝马迹。另外，在具体环境下，我们最好要学会实施一些心理小计策，无论是在职场、社交场合还是恋爱中，掌握他人的心理动态，然后对症下药，就能让我们说对的话、做对的事，然后达到预期效果。

可见，在这个社会上，只有掌握社交心理学，你才能在交际中左右逢源，你才会占领博弈的制高点，赢得与对手的对决。从而，我们才会拥有一个圆满幸福的人生。

可以说，本书就是一本实用的心理学教程。翻开这本书，你会发现，它是非常详尽的读心术指导手册，它会教你在与人交往的过程中如何用一双眼睛洞察周围的事物和周围人的想法，从而用一种正确的方式来应对周围形形色色的人，助你到达成功的彼岸，赢得幸福的人生！

编著者

2017年4月



## 第1章 懂心理心明眼亮，看清朋友善结益友 001

- 分清坦诚直言的真朋友与刻薄的损友.....002
- 偶然遇到贵人，不要轻易错过.....004
- 为你的朋友分个“三六九等”.....006
- 知己难寻，珍惜与你志同道合的朋友.....009
- 酒肉朋友，可以结交但要与之拉开距离.....011

## 第2章 懂心理提升洞察力，有的放矢把握人心 ..... 015

- 以宠物话题试探，了解对方心地.....016
- 善用杯子技巧，探测出彼此的心理距离.....018
- 征求建议，看对方是否真心.....020
- 表达喜好，了解对方是否与你否志同道合 .....022
- 故意透露点隐私，以探出对方的忠诚度.....024

## 第3章 懂心理观微妙细节，从举手投足间展现出交际品质... 025

- 低调点，能力再突出也要低调行事.....026
- 言多必失，少说话才是真智慧.....028
- 控制你的情绪，最后一刻再出手.....029

等待时机，用强大的耐心获取最后胜利·····	031
何必针锋相对，而应转移对方视线巧迎战·····	033
选择熟悉的环境，占尽心理优势·····	035
<b>第4章 懂心理避开陷阱，巧妙地与小人展开智慧博弈·····</b>	<b>039</b>
防备四处传播的“小喇叭”，始终维护自己的名声·····	040
懂得保护自己，躲开城府深的“老油条”·····	042
机灵一点，别因为他人的“挑唆”而说出对别人不满的话·····	044
说话不说满，以免被他人抓住把柄·····	046
一味地依赖别人，容易被人利用·····	048
对逆反心重的人，不如“顺势下坡”·····	050
<b>第5章 懂心理把握人心，让事情更加顺利的策略·····</b>	<b>053</b>
巧装糊涂，消除对方的戒备之心·····	054
聪明的人往往大智若愚·····	056
强弱点，展现你的威信让对方听从于你·····	058
弱弱点，让对方主动伸出援手·····	061
装出身份品位，让对方想去接近你·····	063
学会适度炒作，让自己受人瞩目·····	065
假意出错，探出对方真实心意·····	067
<b>第6章 懂心理敢于表现，迅速增加在他人心中的分量·····</b>	<b>071</b>
首因效应：在对方心中留下良好的第一印象·····	072
没有人喜欢被否定，适度顺应对方·····	074



积极表达，令对方产生与你交往的欲望·····	076
多说不如多听，善于聆听才能迅速赢得人心·····	078
从对方感兴趣的话题开始说起·····	080
适时自嘲，让对方感到你的可爱·····	082
适时听从，但也要表达自己的主见·····	084
<b>第7章 通晓心理策略，迅速赢得对方的信任·····</b>	<b>087</b>
鸟笼效应：先给予，再一举拿下·····	088
边际效益：在对方最需要的时候出现·····	090
主动透露点儿秘密，换取对方的信任·····	092
反射法则：你怎么对待他人，他人就怎么对待你·····	094
同理心：通过小秘密，与对方达成共识·····	096
对比效应：利用对比触动对方的心·····	098
<b>第8章 懂心理震慑人心，提升自身气场的策略·····</b>	<b>101</b>
有追求有目的，做起事来才有气场·····	102
勇敢表达观点，让他人刮目相看·····	104
处变不惊，展现你的强大气场·····	106
话不在多，而要言简意赅·····	108
适度地高调让你与众不同·····	110
展现你的才华与能力，才能更吸引对方·····	113
<b>第9章 懂心理无声语言，妙用心理暗示达成你的交际目的··</b>	<b>115</b>
用眼神与他人有效地沟通·····	116



笑容的功效令你意想不到.....	118
小小手势能够加强表达的效果.....	120
双腿的姿势能够体现你的权威感.....	122
手臂的动作能够表现主导与自信.....	124
适时点头让对方更有意愿多说.....	126
<b>第10章 懂心理适时变通，遇事不慌不乱巧妙化解.....</b>	<b>129</b>
临危不乱，遇事巧变通.....	130
未雨绸缪，行动之前做多手准备.....	132
帮对方打个圆场，令对方感激万分.....	134
遭遇恶意挑衅，淡然面对.....	136
被质疑时，要选对时机再解释.....	138
巧用自嘲打趣，化解各种尴尬.....	140
<b>第11章 懂心理拒绝要巧，否定他人又不伤人心.....</b>	<b>143</b>
不懂拒绝，只会让你陷入被动境地.....	144
拒绝的话要说得有情有义，才不会令对方心生怨恨.....	146
巧用暗示，对方自会明白你的拒绝.....	147
善用“拖延时间”法拒绝小人.....	149
适时“抬高”他人，令对方不好再请求.....	151
拒绝他人后，给对方一个“台阶”下.....	153
<b>第12章 懂心理化解矛盾，解开心结改善关系.....</b>	<b>155</b>
产生矛盾后要及时化解.....	156



背后赞美，令关系迅速破冰·····	158
温情关怀，令对方心中暖意融融·····	160
伸出援手，真诚地帮助以消除矛盾·····	162
低调谦卑的态度可以消除对方的不满·····	164
多给予认同，让对方打消反对意见·····	166
<b>第13章 懂心理求人办事，让对方心甘情愿帮助你的心理博弈</b>	<b>169</b>
示弱法可以巧妙地博得对方同情·····	170
给对方戴顶“高帽子”，让其不敢摘下来·····	172
展现自己的求人“利用价值”，让对方觉得“有利可图”·····	174
软磨硬泡，对方终会答应·····	175
展开情感攻势以让对方乐意效劳·····	177
如果害怕被人拒绝，不妨先说个“大要求”·····	180
<b>第14章 懂心理朋友好处，关系再近也要善加维护</b>	<b>183</b>
关系再好，也不要对朋友无所顾忌·····	184
无论如何也不要伤朋友的面子·····	186
刺猬法则，距离产生美·····	188
共生效应：朋友之间最好有共同的圈子·····	190
近因效应：不良印象要尽快消除·····	192
适时让他人占点儿“便宜”，会使你朋友更多·····	194
<b>参考文献</b> ·····	<b>197</b>

## 第1章

懂心理 心眼亮，看清

朋友善结益友

常言道：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”人是群居动物，离不开社会，更离不开与人打交道。在生活中，每个人都有朋友，但是，现代社会生活的节奏越来越快，人们接触的信息面也越来越广，所以，人们周围的朋友也越来越复杂。其实，朋友分为很多种，例如，知己、普通朋友、酒肉朋友等。那么，怎样才能快速识别一个人，从而确定是否应该与他结交呢？其实，慧眼识人是有技巧的。

## 分清坦诚直言的真朋友与刻薄的损友

一段时间，唐霞很郁闷，因为她有一个朋友，总是喜欢给她泼冷水，让她原本挺好的心情变得越来越沮丧。

唐霞是一个公司的前台，中等长相，为人比较开朗。虽然公司里有很多人追唐霞，但是她一个都看不上眼，因为她给自己定下了目标，要找一个“有房有车、月薪过万”的男朋友。在唐霞讲出这个条件之后，公司里的很多小伙子都被吓跑了。在北京这个城市，房子是一般的外地人不敢想象的奢侈品。很多女同事都在背地里嘲笑唐霞，觉得她的目标不切实际。的确，唐霞长相一般，虽然找对象不是难事，但是以她提出的标准来找对象，却很困难。在将近一年的时间里，唐霞都把眼睛盯在了来公司的客户身上。的确，这些客户都是成功人士，不仅有房有车，而且有老婆有孩子。找了将近一年之久，唐霞渐渐地降低了标准，与一个“无房无车、底薪三千”的做销售的小伙子谈起了恋爱。这个时候，很多与唐霞要好的人心里都松了一口气，觉得她终于走上了正常的轨道，眼睛不再只盯着房子、车和钱了。唐霞也挺高兴的，毕竟年轻人谈恋爱，感情应该放在第一位。这时候，唐霞的一个女性朋友龚花荣见了唐霞之后，询问唐霞男朋友的情况，唐霞如实告知，龚花荣说：“你不是说要找有房有车、月薪过万的嘛？现在怎么也接受无房无车、底薪三千的了？你这个男朋友条件可不怎么样啊，还不如我们家××（她的老公）呢！”听了这话，唐霞的脸色突然变得很难看，龚花荣却仍然准备自顾自地说下去，这时，旁边的一个朋友小米赶紧打圆场，说：“你知道什么呀，这是我们唐霞具有献身主义，愿意和一个一无所有的男孩子一起开创他们的未来，想当初，咱们不都是从一穷二白过来的嘛！”



此后，唐霞的心情一直很郁闷，脑海中总是回想着龚花荣说的话，觉得非常刺耳。当然，既然选择了，就是经过深思熟虑的，她当然不会因为龚花荣这几句话就与男友分手。不过，她渐渐地疏远了龚花荣，很少再与她见面、打电话了，即使偶尔碰见了，也只是寒暄几句，对自己的私事闭口不提。

在上述这个案例中，龚花荣无疑就是典型的损友。其实，大家都知道唐霞之前的择偶观是错的，对人品没有任何要求，而只是要求对方有房有车、月薪过万，这是典型的拜金主义，这与商品待价而沽又有什么区别呢？后来，在找寻一段时间无果后，唐霞渐渐地转变了自己的观点，踏踏实实地找了一个彼此之间有感情的男孩子谈恋爱。不管是谁，看到了唐霞身上的这种转变都应该觉得高兴，都应该鼓励唐霞。但是，龚花荣却偏偏哪壶不开提哪壶，非要往人家的伤口上撒盐。说是朋友，其实，龚花荣的话比敌人的话还尖酸刻薄。这种人，不是损友又是什么？相比之下，虽然小米未必是坦诚直言，但她的话最起码是有一定道理的。如今，在大城市，想与男友一起为未来奋斗的女孩子越来越少，而更多的女孩子梦想着能一步登天，坐享其成。虽然没有任何经济基础的奋斗的确很苦，但是最起码能够收获爱情；虽然坐享其成很轻松，但是依赖别人生活并没有想象中那么容易和幸福。所以，在选择男朋友之前，女孩子一定要考虑清楚自己到底想要什么。

在现实生活中，像龚花荣这样的损友很多。虽然每个损友的动机和表现形式不一，但是目的却大同小异，即让对方变得不快乐、郁郁寡欢。大多时候，这些损友之所以口下不积德，都是因为妒忌。在这里，我们必须分清楚妒忌与羡慕的不同之处。所谓妒忌，会严重地破坏朋友之间的关系，怀有妒忌之心的人一般喜欢争强好胜，事事都想强过别人，而一旦看到别人过得比自己好，他就抓耳挠腮，坐立不安。例如，你换了辆十几万的车，但是他家的车却是四万块的奇瑞QQ，那么，妒忌的人甚至会说：“哎呀，其实在市区里面没有必要开好车，因为即使你开一百多万的宝马也只能和我们家四万块的QQ开得一样快。”这就是典型的、不加掩饰的妒忌，看不得人家比他强，所以才会说出如此赤裸裸的话来。与妒忌不同，

羡慕你的朋友虽然也想变得像你一样或者拥有你所拥有的，但是，他会真诚地祝福你、赞美你，然后把你当成一个榜样或者是对他的一种激励，然后通过与你竞争来超越你。

那么，在生活中，如果发现自己身边有这种损友应该怎么办呢？其实，如果对方的话只是出于妒忌，而没有明目张胆地进行人身攻击或者是恶意诅咒，那么，你最好不理他。就像龚花荣一样，这种损友一般都喜欢逞口舌之快，如果你说他一句，他肯定会有十句话等着反驳你，从而更深地伤害你。所以，为了保护自己，我们要默默地疏远他，不给他破坏心情的机会！

## 偶然遇到贵人，不要轻易错过

李景全是香港著名的实业家，曾经荣获香港“十大杰出青年”的称号。其实，李景全原本只是一个非常平凡的人，不仅一文不名，而且默默无闻。但是，因为偶然遇到了生命中的“关键人物”，并且得到了对方的帮助，所以他才发展了自己的事业，并且渐渐地走向了成功。李景全的成功之路给人们带来了启发。

李景全自立门户的时候刚刚18岁，创业的艰难是不言自明的。不过，他现在已经不再对曾经的艰难生活念念不忘了，而是时刻牢记着大贵人曾文忠在他的创业历程中对他的种种帮助。18岁辍学的李景全迫于生计，首先来到一家电子公司当电子零件推销员。说得好听叫推销员，其实就是一个送货员。这份工作虽然很辛苦，但却使李景全接触到了很多电脑行家，其中就包括大贵人曾文忠。

在做电子零件推销员的时候，李景全渐渐地对电脑业产生了浓厚的兴趣。终于，他拿出自己的所有积蓄——2万港元和别人合伙开了一家小公司，主要负责替电脑商装嵌电脑面板。然而，自己创业当老板要比想象中难多了。因为缺乏经验，再加上合伙人对他的轻视，最后，李景全退还了合伙人2万港元，与合伙人分道扬镳。从那之后，公司就完全属于李景全



一个人的了，与此同时，他也开始了孤军奋战的日子。虽然公司在名义上属于李景全一个人，但是，他欠下了10多万港元的债务！为了集思广益、走出困局，李景全找来昔日要好的同学们帮忙出主意。同学们纷纷出谋献策，终于帮助李景全在半年的时间里还清了所有债务。不过，公司的生意却始终不见起色，直到他再次遇到曾文忠为止。

此时，曾文忠已经是香港著名的电脑商了，在电脑界一呼百应、举足轻重。曾文忠很想扩展公司的业务，于是就想开厂进行生产。他觉得李景全是一个很理想的合作伙伴，因为李景全不仅年轻有朝气，而且踏实肯干。就这样，身陷困境的李景全遇到了事业上的贵人。双方一拍即合，不久就签订了合作协议。与曾文忠合作后，在曾文忠的支持和提携下，李景全的公司渐渐步入正轨，业务量芝麻开花——节节高。没过多久，李景全就来到深圳开厂，而且还招揽了很多台湾业务。1990年，李景全的建超实业成了香港生产小型电脑板的厂家之一，公司每年的营业额高达7000万港元。

在上述案例中，李景全和曾文忠既不是亲戚，也不是朋友，只是因为偶然的时机，他们认识了。也正是因为这个偶然的时机，李景全才有机会得到曾文忠的认可和信任，他们才会成为合作伙伴。在实力上，李景全无疑与曾文忠相差甚远，但是，曾文忠看重的是李景全身上优秀的品质。因此，李景全才有机会成就自己的事业。由此可见，不要轻易错过偶然遇到的关键人物，很多时候，正是他们改变了你人生的轨迹。

在生活中，每个人都向往成功，都希望自己能够事业有成。然而，成功是需要很多条件的。古人云，天时地利人和。在现代社会，要想成功，同样需要很多必不可少的条件。其中，人脉关系是成功必不可少的重要因素之一。很多人的人脉关系的范围很广。有的人认为人脉关系就是指自己的亲戚、朋友，至多包括同事。其实，客户、萍水相逢的人都有可能成为助你成功的关键人物。例如，在上述案例中，曾文忠就是李景全的客户，后来，他们才发展成为合作伙伴。需要注意的是，在把握关键人物的时候，也是有章可循的。众所周知，人的时间和精力都是有限的，所以不可能全身心投入地和很多人交往，这就要求我们在与人交往时要有一定的目



的性。例如，你想在写作的道路上有所发展，那么，你就要尽量找机会认识更多的作家、记者等；如果你想成为一名儿童教育家，那么你可以多结识一些在研究儿童教育方面颇有建树的人；如果你想成为歌星、演员，那么，你就要想方设法地认识演艺圈内的人士或者结识著名的经纪人，这样才能获得引荐和包装，从而顺利地进入演艺界发展。如果你有针对性、目的性，再加上把握偶然认识的关键人物，那么无论做什么都会事半功倍。

其实，在与人交往的过程中，我们可以通过很多方式和途径拓展自己的人脉圈，其中有一个重要的原则，就是不要轻易错过偶然遇到的关键人物。不管是萍水相逢的陌生人，还是有一面之交的普通朋友，我们都要好好地把握，发展彼此之间的友谊，这样才能在需要的时候得到对方的援助。机会，往往就在偶然之间！

## 为你的朋友分个“三六九等”

王潇和皮亚杰不仅是高中同学，而且还是大学同学。在学校的时候，王潇和皮亚杰就是非常好的朋友。每天，他们一起上课，一起放学，一起吃饭。寒暑假的时候，他们总是一起结伴回家。开学的时候就更不用说了，当然也是一起到校报到的。在同学们眼中，他们好得就像一个人一样，简直是如影随形。

巧合的是，大学毕业后，王潇和皮亚杰都成为了同一所中学的语文教师，而且都是从初中一年级开始教起。他们所在的省份对教育抓得非常严格，几乎每个学期，县教育局都要在各个乡镇进行评比，因此，每个乡镇也都要对各个基层中学进行教育评比，其中最主要的就是成绩排名。如果能荣获乡镇第一名，不仅有奖金，而且还会在大会上得到表扬；反之，假如不幸得了倒数第一名，不仅会被扣掉奖金，还要当着所有老师的面在大会上被点名批评。因此，王潇和皮亚杰两个人的压力陡然大了起来，再也不像上大学的时候那样无忧无虑了。值得欣慰的是，虽然他们都是刚刚走上工作岗位，但是因为在大学期间的基本功比较扎实，掌握了很多教学技





巧，所以，他们所在班级的成绩都是中等偏上，而且不相上下。

转眼间，一年过去了，县教育局要在全县树立典型，即在刚刚毕业一年的教师中选出前三名，颁发“优秀新人教师”奖。得知这个消息后，王潇和皮亚杰都异常兴奋，如果能够被选中，那可就在县城的教育界一举成名了。因此，这两个人都不分昼夜地准备着，都想被选中。在各项综合考查中，王潇和皮亚杰的实力不相上下。不过，还有最后一项，就是同事们的评价。其实，王潇的性格是偏外向的，喜欢和别人谈笑，优势是很活泼，与很多同事的关系都较好，但是，弊端在于他说话口无遮拦，所以也得罪了一部分同事。和王潇比起来，皮亚杰的性格比较稳重、内敛，不喜欢大声说笑，为人比较坦诚，工作勤勉负责，所以，也有很多同事欣赏皮亚杰。在最后一轮竞争中，起初，王潇的投票略微领先。但是，在最后一天投票中，皮亚杰的票数突然直线飙升、遥遥领先。同事们都很纳闷，皮亚杰自己也很纳闷。刚开始的时候，同事们议论纷纷，说什么的都有，大多数人都认为皮亚杰看着老实，其实却在背地里搞小动作。当皮亚杰顺利当选为优秀新人教师的时候，人们才知道，原来是王潇在背地里帮皮亚杰拉选票。很多人都不理解王潇为什么这么做。据知情人士说，王潇之所以这么做，其实很简单：王潇和皮亚杰不仅是大学同学，而且是高中同学，所以王潇知道皮亚杰的妈妈得了乳腺癌，而且已经扩散了。皮亚杰不仅经济压力大，而且精神压力也很大。如果能够让皮亚杰的妈妈在离开人世之前不仅知道自己的儿子有了一份稳定的工作，而且做得很好，甚至还获得了很大的荣誉，那么，皮亚杰的妈妈一定会感到欣慰和放心的。

如果说，有所谓真正的朋友，那么王潇与皮亚杰就是一对真正的朋友。在面对物质利益和荣誉的时候，王潇想的不是怎么取胜，而是站在皮亚杰的立场上考虑问题，为了使皮亚杰的妈妈能够在离开人世之前得到慰藉，王潇主动放弃了本该属于自己的荣誉。在这种情况下，能做出如此举动的，才无愧于朋友的称谓。古人云，十年修得同船渡，百年修得共枕眠。实际上，同学之间的感情也是很深的，因为在年少无知的时候相识，所以几乎没有尔虞我诈的阴谋和陷害，而只有两小无猜的纯真友谊。也正因为如此，在现代社会，同学间情谊才显得那么珍贵，真正的友情更是可