

良好的人际关系，成就美好的未来人生

人际交往心理学

跟任何人都能交朋友
Interpersonal psychology

宋璐璐 著



人际交往的成功与否，决定着一个人的幸福感和成就
成功85%靠人际关系，15%靠专业知识

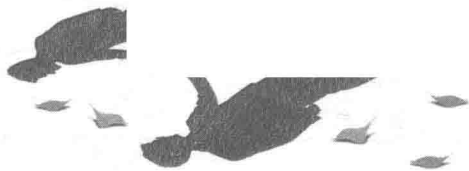
光明日报出版社

良好的人际关系，成就美好的未来人生

人际交往心理学

跟任何人都能交朋友

宋璐璐 著



光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往心理学：跟任何人都能交朋友 / 宋璐璐著.

-- 北京：光明日报出版社，2016.12

ISBN 978-7-5194-2559-3

I. ①人… II. ①宋… III. ①人际关系 - 社会心理学

IV. ①C912.11

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016)第030276号

人际关系心理学：跟任何人都能交朋友

作 者：宋璐璐

责任编辑：许 怡

策 划：王 生

封面设计：尚世视觉

责任校对：傅泉泽

责任印制：曹 诤

出版发行：光明日报出版社

地 址：北京市东城区珠市口东大街5号，100062

电 话：010-67078241（咨询），67078870（发行），67019571（邮购）

传 真：010-67078227，67078255

网 址：<http://book.gmw.cn>

邮 箱：gmcbs@gmw.cn xuyi@gmw.cn

法律顾问：北京德恒律师事务所龚柳方律师

印刷装订：三河市金泰源印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：165×235 1/16 印 张：14.25

字 数：236千字 印 数：1-3000册

版 次：2017年3月第1版 印 次：2017年3月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5194-2559-3

定 价：32.00元

目 录

第一章 你首先要掌握的——
人际心理策略

第1节 心方人圆方能纵横于世.....	002
第2节 柔绵里面藏钢针，收效往往更显著.....	003
第3节 刚柔并济，方能贤亲佞畏.....	004
第4节 以“内韧”纵横人际场.....	005
第5节 好事做尽，人缘也到头.....	006
第6节 不争才是上争，共生才能安生.....	007
第7节 未到出头时能而有度.....	009
第8节 恩威并施，才能贤佞皆服.....	010
第9节 分散小权才能独揽大权.....	011
第10节 气势夺人，从心理上震慑他人.....	013
第11节 适时施“苦肉计”，将对手制伏.....	014
第12节 因势利导，轻取成功.....	015
第13节 忽略面子上的事，实际才能无障碍.....	016
第14节 顺势装糊涂，谬释其意解责难.....	017
第15节 处世还需“和稀泥”，既得人心又成事.....	019
第16节 倚弱卖弱，用“不争”来换取别人的信任.....	020
第17节 遇事模糊表态，成就不败人生.....	022
第18节 事贵应机，兵不厌诈.....	023

第19节	适时低头，才能留得青山有柴烧.....	024
第20节	声东击西，让对手难辨真伪.....	026
第21节	瞒天过海，利用麻痹心理击败对手.....	027
第22节	制造无他选的困境，让对方别无选择地顺从.....	028
第23节	掩盖自己的锋芒，放低身价做人.....	029
第24节	以退为进，有屈才有伸.....	030
第25节	做不挨枪子的出头鸟.....	031
第26节	打探消息，首先隐藏你的真实动机.....	033

第二章 人际交往必知的——21个心理学定律

第1节	“得寸进尺”的好办法——门槛效应.....	036
第2节	为什么好的越好，坏的越坏——马太效应.....	038
第3节	小蝴蝶也能引起大海啸——蝴蝶效应.....	039
第4节	你会举一反三吗——迁移效应.....	041
第5节	为什么要取长补短——木桶效应.....	042
第6节	“第一印象”——首因效应.....	043
第7节	难忘当年离别情——近因效应.....	045
第8节	千里之堤，溃于蚁穴——破窗效应.....	046
第9节	发挥失常是常事——詹森效应.....	047
第10节	人为什么会随大流——从众效应.....	049
第11节	你迷恋星座预测吗——巴纳姆效应.....	051
第12节	人为何会产生偏见——月晕效应.....	052
第13节	“先入为主”是怎样来的——定位效应.....	053
第14节	批评的艺术——三明治效应.....	055
第15节	人真的会“喜新厌旧”吗——多看效应.....	056
第16节	三个和尚没水喝——责任分散效应.....	058
第17节	你被贴“标签”了吗——标签效应.....	059

第18节	缺点才“完美”——出丑效应.....	061
第19节	如何选择赞扬和批评——阿伦森效应.....	062
第20节	你听到了你要听的——鸡尾酒会效应.....	064
第21节	“假药”也可治病——安慰剂效应.....	065

40

第三章 一眼读懂他人表情——面部心理学

第1节	无意识表情比口头语言更真实.....	068
第2节	认识轻微表情、局部表情与微表情.....	070
第3节	眼睛传递的非语言信息.....	071
第4节	对方延长眨眼时间，是不感兴趣的信号.....	072
第5节	精准识别出真假表情.....	074
第6节	嘴部表情解密内心想法.....	075
第7节	眉毛也会“说话”.....	077
第8节	习惯性皱眉的人，需要感性诉求.....	079

15

第四章 谈话间隐藏的秘密——阅人心理学

第1节	说话时身体动作夸张的人性情飘忽不定.....	082
第2节	代词的使用很大程度上流露出他的真实想法.....	083
第3节	回应慢半拍的人没有在听你说话.....	084
第4节	话题的转变暗藏玄机.....	086
第5节	名字还是昵称，疏远还是亲近.....	088
第6节	说话夸张的人渴望与人交流.....	090
第7节	面对面的交流，注意对方目光的转换.....	092
第8节	总挑太太刺的男人烦恼.....	093
第9节	对感官记忆的偏好不同，使用的词汇也不同.....	095

第10节	问出真意的两个战略：穷追猛打、突然袭击	098
第11节	不质问只暗示，就能判断对方是不是有所隐瞒	099
第12节	从开放式的问题开始，逐渐缩小范围	101
第13节	反应比回答更重要	102
第14节	思维方式因感官不同而有异	104
第15节	三个快捷问题，让你迅速了解他	106
第16节	从局外人身上获取他的信息	107
第17节	聆听的技巧	109

40

第五章 博弈论没有诡计——借力成事心理学

第1节	建立合理的团队分享机制	114
第2节	用有效承诺，赢得合作	115
第3节	临危不乱，以机智赢得生机	116
第4节	正面难入手时，就从侧面出击	118
第5节	让对手不攻自破	119
第6节	连横合纵，将天下资源为我所用	120
第7节	洞察对方所需，打开成功之门	122
第8节	无事也要常登“三宝殿”	123
第9节	放长线，钓大鱼	125
第10节	苹果从好的吃起	126
第11节	老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人	127
第12节	策略欺骗	129

23

第六章 办公室相处之道——职场心理学

第1节	留下美好第一印象的九大金科玉律	132
-----	-----------------------	-----

第2节	假装自己已经能够胜任	135
第3节	别和上司走得太近	136
第4节	适时退让一步	137
第5节	受赏识时要懂得分寸	139
第6节	如何处理与上司的关系	140
第7节	敬同事一尺	141
第8节	就座时身体所指的方向	143
第9节	重新安排办公室的摆设	144

2015

第七章 先走进眼里，再走进心里—— 人际关系与恋爱心理学

第1节	迈出成功的第一步	148
第2节	她选择你的第一条件	150
第3节	10招让女人爱上你	151
第4节	触碰男人的泪光	154
第5节	女人的温柔无坚不摧	155
第6节	男人要亲密空间，更要自我空间	158
第7节	制造中间地带，恋爱进退自如	161
第8节	“小别胜新婚”，让距离产生美	163
第9节	如何面对恋人的隐私	165
第10节	尊重恋人过去的感情经历	167
第11节	警惕恋爱疑心病，营造信任天堂	171
第12节	恋爱了，就该牺牲掉朋友吗	173
第13节	把温情坚持下来，才能打爱情持久战	175
第14节	打造情调细节，才能营造浪漫	176
第15节	爱需要包容与自由	179
第16节	恋爱需要双方共同经营，一起分享	180

第17节	让“不平等”爱情保持均衡.....	182
第18节	吸引力会消失，但也可以制造.....	184
第19节	提前识破分手预兆.....	186
第20节	敢爱也要会分.....	188
第21节	向对方说分手的学问.....	189
第22节	分开后，应该把对方置于什么位子上.....	191
第23节	付出的感情怎么收回来.....	192
第24节	调整心态，看重自己.....	194
第25节	走出失恋有绝招.....	195

20

第八章 婚姻定好位，爱才有地位—— 婚姻心理学

第1节	婚姻不是包治百病的灵药.....	200
第2节	理想和婚姻并不冲突.....	202
第3节	道不同的男女，更和谐.....	204
第4节	现代婚姻，还需要门当户对吗.....	206
第5节	面对父母反对的婚姻，何去何从.....	207
第6节	爱情的生命力有限，理智开启婚姻之门.....	209
第7节	婚姻是让爱情延续下去.....	210
第8节	爱情不是美满婚姻的唯一要素.....	211
第9节	成熟的感情才能建立美满的婚姻.....	213
第10节	婚后不做“回家”主妇.....	215
第11节	女人，婚后一定要独立.....	217
第12节	为什么有些夫妻无法齐头并进.....	218

A decorative graphic consisting of two L-shaped brackets, one solid black and one light gray, positioned around the chapter title.

第一章

你首先要掌握的—— 人际心理策略

聪明的人都知道，在人际交往过程中，掌握人性丛林生存心理策略是极其重要的，它决定着你的人际网的长度与宽度。那么，你需要做些什么呢？其实，答案并不难。你只需要懂得：心方人圆，方能纵横于世，柔绵里面藏钢针、刚柔并济，方能贤亲佞畏；以“内韧”纵横人际场……

内方外圆

第1节 心方人圆方能纵横于世

方中有圆，圆中有方，是为人的因果定律，也是大自然的法则。在这里，圆，象征着运转不息、周而复始的天体；方，象征着广大旷远、宽厚沉稳的地象。

晚清重臣张之洞就是一位善用方圆之道处世交际的人。

张之洞少年时很聪慧，身形似猿，传说为将军山灵猿转世；榜中探花，历任湖北、四川学政，山西巡抚，两广、湖广、两江总督，官至体仁阁大学士、军机大臣。

张之洞可算是一位性格刚烈、铁骨铮铮的人，然而他办事却十分圆融。在他就任山西巡抚时，当时泰裕票号的孔老板表示要送一万两银子给他。张之洞婉言谢绝了孔老板的好意。当他考察了当地的情况之后，发现山西受罌粟的茶毒很是严重，于是决心铲除山西的罌粟，让百姓重新种植庄稼。而改种庄稼需要一笔费用，但山西连年干旱、歉收，加上贪官污吏中饱私囊，拿不出救济款发放给老百姓。这时，他第一个想到的就是孔老板。

他想，如果说服孔老板把银子捐出来，为山西的百姓做善事，以银子换美名，他或许会同意。经过商谈，孔老板表示愿意捐出五万两银子，但必须满足他的两个条件：一是让张之洞为他的票号题写一块“天下第一诚信票号”的匾，二是要捐个候补道台的官衔。

刚开始张之洞觉得孔老板的这两个条件都不能答应，因为自己对他的票号

一无所知，又怎么能说它是天下第一诚信票号呢？第二，他认为捐官是一桩扰乱吏治的大坏事。可是不答应孔老板，又到哪里去弄五万两银子呢？

经过反复思考，张之洞决定采用折中迂回的手段，答应为孔老板的票号题“天下第一诚信”的匾，这六个字意味着：天下第一等重要的美德就是诚信二字，并不一定是说他们泰裕票号的诚信就是天下第一。

至于孔老板的第二个要求，张之洞最后给自己找了一个台阶：一来，捐官的风气由来已久，不足为怪；二来，即使孔老板做了道台也不过是得了个空名而已。再者按朝廷规定，捐四万两银子便可得候补道台。于是，张之洞以这种退让的方式为山西百姓募来了五万两银子。

《易经》中反复强调“天圆地方”：（众人为天，天圆就是处世要圆融，要有智慧；心田为地，地方就是心地方正，要有操守。）

第2节 柔绵里面藏钢针，收效往往更显著

春秋时期的晋灵公奢侈腐化。某年下令兴建一座九层高的楼台，群臣劝说阻拦。他火了，干脆又下了一道命令：敢劝阻建九层台者斩首。这样一来，便没人敢说话了。

有一个叫荀息的大臣很讨灵公喜欢。他告诉灵公说他能将九个棋子摆起来，上面还能再摆九个鸡蛋。灵公听了，觉得这事儿挺新鲜，立即要荀息露一手让他开开眼界。荀息也不推辞，就把九个棋子摆在一起，接着又小心翼翼地把鸡蛋往棋子上摆，放第一个，第二个……

荀息自己紧张得满头大汗，战战兢兢，看的人也大气不敢出一口。如果荀息不能把鸡蛋摆好，就犯了欺君大罪，是会被杀头的。

这时，灵公也憋不住了，大叫：“危险！”荀息却从容不迫地说：“这算什么危险，还有比这更危险的事哩！”灵公也被勾起了好奇：“还有什么比这更

危险？”

荀息便掂掂手中的鸡蛋，慢吞吞地说：“建九层台就比这危险百倍。如此之高台三年难成，三年中要征用全国民工，使男不能耕，女不能织，老百姓没有收成，国家也穷困了。而国家穷困了，别国便会趁机打进来，大王的江山也就难保了。您说这不比往棋子上摆鸡蛋更危险吗？”

灵公吓得出了一身冷汗，立即下令停工。

荀息让晋灵公看了一场不成功的杂技表演，更受了一次形象生动的批评。正在气头上的人，是难以与他正面争辩的，何况他还有无上的权威支持。然而，“绵里藏针法”每每在这样的关键时刻，能起到逆转乾坤的作用。

庄重显力量，风趣显风度。在论辩中做到既庄重又风趣，可以让对方无力招架，自叹弗如。庄重为绵，风趣为针，是为绵里藏针。

一般来说，绵里藏针，话里藏话，总体上有一个基本功能：那就是能委婉含蓄地表达自己，话要说得很艺术，让听话之人心领神会，明白你话中的锋芒所在。

所以，在日常的交际、辩论时，如果不方便直接使用刚的策略，不妨将刚置于柔中，采用绵里藏针的策略，往往收效显著。

第3节 刚柔并济，方能贤亲佞畏

在我国古代，极具智谋的军师诸葛亮，就深谙刚柔并济的成功之道。

公元214年，刘备夺取四川后，诸葛亮在协助刘备治理四川时，立法“颇尚严峻，人多怨叹者”，当地官员法正提醒诸葛亮，对于初平定的地区，大乱之后应“缓刑弛禁以慰其望”。诸葛亮认为自己的做法并没有错，他对法正说：“四川的情况，与一般不同。自从刘焉、刘璋父子守蜀以来，‘有累世之恩，文法羁縻，互相奉承，德政不举，威刑不肃。蜀土人士，专权自恣，君臣之道，渐以陵

替’。现在如果我用在他们心目中已失去价值的官位来拉拢他们，以他们已经熟视无睹的‘恩义’来使他们心怀感激，是不会有实际效果的。所以，我只能用严法来使他们知道礼义之恩、加爵之荣，‘荣恩并济，上下有节，为治之要’。”

这正如曾国藩所指出的：人不可无刚，无刚则不能自立，不能自立也就不能自强，不能自强也就不能成就一番功业。刚就是使一个人站立起来的东西。刚是一种威仪，一种自信，一种力量，一种不可侵犯的气概。由于有了刚，那些先贤才能独立不惧，坚忍不拔。刚就是一个人的骨头。人也不可无柔，无柔则不亲和，失和就会陷入孤立、四面楚歌。柔就是使人站立长久的东西。柔是一种魅力，一种收敛，总之，只有刚柔并济才可左右逢源。

第4节 以“内韧”纵横人际场

人要想成事，就要注意培养外柔内韧的性格。为什么呢？原因就在于这是社会的需要，性格刚强固然很好，但是如果你外表柔弱，内心却韧性十足，则既可以不得罪人而办成很多事，又能很好地把握和坚持自己的办事原则，降低别人的“防备系数”。

自古以来，高明的政治家都会选择用这种手法来从政，从不因为一时的气愤而自断生路。

宋朝开国时期的一位著名宰相赵普，曾在太祖、太宗时期为相数十年。这个人的性格非常坚韧，在举贤能方面也颇有作为。

宋代初年，遇某官出缺，太祖让宰相赵普拟名，赵普拟定一人，但太祖不喜欢这个人，因此拒绝了。哪知道接连几天，赵普每日都举荐这个人。太祖一怒之下，把这名纸撕了，扔在地上，显然是无声地骂赵普多事。赵普脸不红、心不跳，也没有羞愤不已，而是无声地把地上的废纸捡起来。

过一两天，太祖又要赵普拟，赵普早把前日捡起的破纸用糨糊粘贴了携带身

边，太祖一开口，赵普马上把这纸送上，立在那里一动不动。太祖惊讶地问道：“为何还是此人？”赵普遂解释这人的优点，太祖终于被说动了，起用了此人。

赵普劝太祖纳贤，虽然被拒绝了，但他并没有气馁，也没有选择用“据理力争”的方式来顶撞太祖，因为毕竟生杀大权在太祖的手里。他采取了软磨硬泡、无声抗议的方式，既显现了自己的坚决，又达到了让太祖纳贤的目的。他这种韧性十足、坚持不懈的心理素质，的确是为人应该培养的。不过运用这种“软磨硬泡法”也要注意分寸，以免伤害对方的情感，收到反效果。

好的心理素质，能让你成功地控制情绪，以适应各种生存环境，对于办事的成功与失败，有着举足轻重的影响。所以我们应该学会锻炼心智，做到处变不惊，遇变不形于色，才能更好地纵横于生活的各种圈子当中。

第5节 好事做尽，人缘也到头

小惠有位很好的朋友小莉。小莉的家庭生活并不幸福，她经常与婆婆产生摩擦，从而导致了与丈夫的关系也不和谐，夫妻俩经常吵架。每次听小莉声泪俱下地控诉完婆婆与丈夫的不是之后，小惠的心中也是一样难受万分，却没有办法来解决。眼看自己帮不了好朋友的忙，小惠也闷闷不乐，心情差到极点。

小惠也曾心里一遍遍劝诫自己：小莉有困难她自己会解决的，自己没必要也跟着痛苦不堪。然而，一遇到小莉有什么事，小惠却又烦躁不安。

这种过度为他人操心和受他人影响的心理情绪，在心理学上称为“心理卷入程度过高”。（心理卷入程度过高是指个人在心理上与环境信息的关联程度过高。例如，在人际交往中，有人会过分地关心朋友的事情，朋友遇到困难了，他比朋友还忧心忡忡；朋友办事出现失误，他比朋友还内疚和自责。

心理卷入程度过高的人，很容易受到外界环境的影响，总是把自己和周围的

环境联系在一起，导致情绪波动大，行为控制不当，进而出现心理问题或人际关系障碍。）

心理卷入程度过高，主要是因为当事人不自信，比如特别在乎别人的议论、担心遭到别人的否定和排斥等。此外，由于个体心理独立性发展不完善，个人的状况和心理状态易受环境和他人的影响。再者，是因为缺乏必需的社会知觉和人际交往技巧，不会恰当地判断事件与自己的关联程度以及自己的行为可能给对方造成的影响。

解决心理卷入程度过高的问题，一是要信任别人，相信别人能为自己的事负责、能解决好自己的问题，不要越俎代庖，负自己不该负的责任。二是加强自信和独立性，有自我价值观与生活支撑点。只有消除在心理上对他人的依赖，才能驾驭自己的生活和情感。

许多初涉社交圈的人常犯的一个错误就是“好事一次做尽”，以为自己全心全意为对方做事会使关系融洽、密切，事实上并非如此。因为人不能一味接受别人的付出，否则心理会感到不平衡。“滴水之恩，涌泉相报”，这也是为了使关系平衡的一种做法。）

（“过度投资”，不给对方喘息的机会，会让对方的心灵窒息。留有余地，彼此才能自由畅快地呼吸。如果你想帮助别人，而且想和别人维持长久的关系，那么不妨适当地给别人一个机会，让别人有所回报，不至于因为内心的压力而疏远了你。）

第6节 不争才是上争，共生才能安生

在风景如画的美国加利福尼亚，年轻的海洋生物学家布兰姆做了一个十分重要的观察实验。一天，他潜入深水后，看到了一个奇异的场面：一条银灰色大鱼离开鱼群，向一条金黄色的小鱼快速游去。布兰姆以为，这条小鱼在劫难逃了。

然而，大鱼并未恶狠狠地向小鱼扑过去，而是停在小鱼面前，平静地张开了鱼鳍，一动也不动。那小鱼见了，便毫不犹豫地迎上前去，紧贴着大鱼的身体，用尖嘴东啄啄西啄啄，好像在吮吸什么似的。最后，它竟将半截身子钻入大鱼的鳃盖中。几分钟以后，它们分手了，小鱼潜入海草丛中，那大鱼轻松地追赶自己的同伴了。

此后数月，布兰姆进行了一系列的跟踪观察研究，他多次见到这种情景。看来，现象并非偶然。经过一番仔细观察，布兰姆认为，小鱼是“水晶宫”里的“大夫”，它是在为大鱼治病。

布兰姆把这条鱼“大夫”捉住，剖开它的胃，发现里面装满了各种寄生虫、小鱼以及腐蚀的鱼虫。小鱼为大鱼清除伤口的坏死组织，啄掉鱼鳞、鱼鳍和鱼鳃上的寄生虫，这些脏东西又成了鱼“大夫”的美味佳肴。这种合作对双方都很有好处，生物学上将这种现象称为“共生”。

在这个例子中，我们看到了生物之间彼此依靠、共栖共生的生存事实，特别是鱼“大夫”与其他鱼类之间那种温情脉脉的共存关系，不由得让人感到一丝温馨。与人相比，人类的种种行径却显得非常丑恶，为了一时的名利争得你死我活。合作是维持秩序、克服混乱的重要法则，一旦要各自居功、互不相让，这个法则必然遭到破坏，世间的秩序将无从谈起。

老子说：“只有无争，才能无忧。”利人就会得人，利物就会得物，利天下就能得天下。从来没有听说过独特私利的人能得大利的。所以善利万民的人，如同水滋润万物而与万物无争，不求所得。所以不争之争，才是上争的策略。庸人不知，所以乐与相安；明白人知道，却也不会怎么样。

“处处绿杨堪系马，家家有路到长安”，事事斤斤计较、患得患失，事事强出头，只会让自己活得更累。当你同别人争名夺利时，你也成了别人的眼中钉、肉中刺。