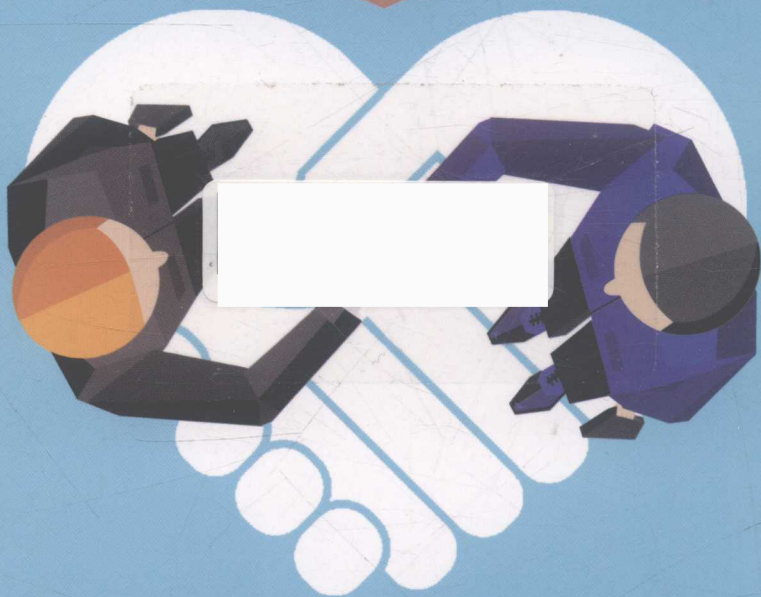


让你大受欢迎的 社交 心理学

彩云心理◎编著



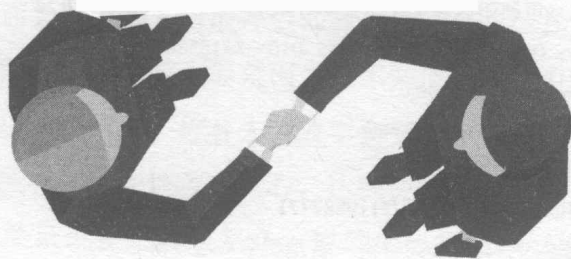
运用社交技巧和心理学知识,赢得好感,获得机会。

克服社交恐惧,让烦恼一扫而光
解决心理谜团,让成功近在咫尺

 中国纺织出版社

让你大受欢迎的 社交 心理学

彩云心理◎编著



内 容 提 要

在现代社会中,我们每个人都要与人打交道,然而,人心难测,我们只有了解社会心理策略,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,从而收获事业的成功和生活的幸福。

图书在版编目(CIP)数据

让你大受欢迎的社交心理学/彩沅心理编著.--北京:中国纺织出版社,2017.12
ISBN 978-7-5180-4431-3

I. ①让… II. ①彩… III. ①心理交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第313495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

2017年12月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:14

字数:205千字 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

前言

preface

现代社会，竞争日益激烈，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，不管你是身居高位，还是市井平民；不管是生意场，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%是由于专业技术，85%要靠人际关系与处世技巧。”交际中蕴含了许多机会，拒绝社交就是拒绝机会，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，这并非易事。生活中的你，在社交中是否遇到了这样的困扰：工作认真努力、为上司鞍前马后却得不到晋升？把同事当成合作伙伴却惨遭背叛？对朋友掏心掏肺却得不到信赖？对长辈嘘寒问暖却得不到疼爱？让客户介绍体验各种产品，客户却甩袖而去？对爱人百般疼爱却抓不住缘分……其实，造成这些结果的原因，并不是因为做得不够，而是因为你不知道对方心中所想，不知道对方需要什么。要解决这一问题，你首先就要学会变通，我们要学会洞察交往对方的心理需求，才能有的放矢地攻克人心，达到交际目的。

的确，人际关系说复杂也很复杂，说简单也很简单，纵然与我们打交道的人各色各异，但无论是地位高者还是地位低者，无论是朋友还是敌人，只要我们能掌握对方的心理，并采取相应的心理策略，那么，要处理好人际关系并非难事，你还能从人际关系中达到自己的目的。

我们可以说，人际交往，做人做事，都和心理学有着千丝万缕的联系，



中国古代兵法云：“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。”这一兵法尤其在现代社交中大有用武之地，如果不懂心理学，即便你口若悬河、煞费周章，也可能南辕北辙、毫无效果；相反，如果懂得心理学，可能只需付出一点点，便能洞悉对方内心世界，从而先入为主，占尽社交先机，达到交际目的。

因此，生活中的每一个人，都应该懂点社交心理学，而本书就是这样一本实用心理学教程，内容涉及社交生活中的方方面面。阅读本书，可以使你摆脱无所适从的困惑，帮助你处理好各种纷繁复杂的人际关系，打造成功人生。

编著者

2017年8月

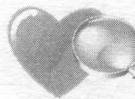
目 录

contents

第1章 明眸慧耳，交际场上瞬间看懂他人真心	001
语言节奏与音色，听出来的真实心理	002
即刻听出对方言语当中的话外音	004
口头禅表现出对方的潜在心理	006
捕获某一个眼神，洞穿对方心理	008
小小手势表现其内心活动	010
坐、立、行的姿态表现对方个性	012
吃相醉态暴露对方真品性	014
一个微表情透露了他的真心	017
由情趣与爱好了解他的心理	019
第2章 寒暄打破陌生，热情是走进人心的第一步	023
必要的寒暄打开交际的场面	024
用适宜的开场白建立起人际关系	026
运用寒暄将对方带进话题空间	028
到位的称呼让寒暄变得更为自然	030
寒暄中了解对方的兴趣方向	032



有尺有度，寒暄的话也要说得有分寸	034
寒暄中的禁忌不要触犯	036
第3章 主动了解对方，利用外围关系包围主要关系	039
善于倾听，把控沟通的主方向	040
交谈中了解对方的兴趣爱好	041
观察小动作了解对方真性情	043
让对方多说，获知更多信息	045
悉心洞察，识破对方话语虚实	047
发现对方的“利用价值”	049
第4章 架起沟通之桥，你来我往打开他人心门	051
用幽默创造氛围，感染他人	052
沟通讲技巧，让谈话舒服自然	054
制造共鸣才能建立成功的沟通	056
说点自己的秘密，让对方感到被信任	058
多听少说，让对方做谈话主角	060
积极地反馈，让对方感到被重视	062
第5章 拉近人际关系，社交场上就是要交到朋友	065
朴素真诚的赞美永远能打动人心	066
态度平和，急功近利会让他人远离你	068
让诚信成为自己的“招牌”	070
广交朋友，慎选贴心友人	072
别被熟悉的朋友欺骗	074
不要随意与陌生人开玩笑	076



第6章 用心倾听，无声之中聚集你的人气·····	079
倾听有道，方能无声胜有声·····	080
在他人说话时，插话有技巧·····	082
用心倾听让自己更有魅力·····	084
如何用沉默的倾听打动对方·····	086
倾听时要学会抓住有价值的信息·····	088
第7章 掌控全局，获得信赖拉近关系·····	089
掌控交际主动权·····	090
赏心悦目，打造好形象赢得他人好感·····	092
投其所好，制造与对方的共鸣·····	094
让对方看到你的可“利用之处”·····	095
换位思考，把话说到对方心坎上·····	097
第8章 以退为进巧装傻，学会糊涂让你赢得人心·····	099
交际场上“太精明”反而遭排挤·····	100
学会隐藏情绪，不要表现得很计较·····	101
旁观者清，让对方当主角·····	103
适时暴露些小缺点，更能赢得倾心·····	106
平日吃点小亏，来日才能成功·····	108
装得糊涂点，消除对方的戒备心理·····	110
以柔克刚，装得弱一点获得更多帮助·····	112
第9章 增进感情热度，人情关系需要持续巩固·····	115
保全朋友面子，尊重是最好的情意·····	116
关键时刻帮朋友打圆场，令其不胜感激·····	118



包容对方，令感情更加牢固	120
亲密有间才能让关系更可靠	122
互诉衷肠中拉近彼此的心理距离	124
记住关于朋友的趣事	126
第10章 运筹帷幄，懂些交际策略令你百战百胜	129
学会试探，不要轻易开门见山	130
站到同一战线，共鸣拉近心理距离	132
适度表达缺陷，有助拉近与对方的距离	134
出人意料才能获得先机	136
利益互惠，长存之道就是利益之道	138
给对方更多机会，令其主动败露	140
适时主动出击，掌握交际主动权	142
蓄势待发，学会悄悄地养精蓄锐	144
第11章 深谙规则，不可逾越的交际界限	147
说好听的，逢人减岁，遇物加价	148
不必太较真，学着糊涂点	150
不要总否定他人，多给点肯定得人心	152
知尺度讲分寸，待人对事尽在掌握	154
别给自己戴上“势利眼”的帽子	156
别让自己成为“大嘴巴”	158
第12章 能攻会守，交际难缠之人自有妙招	161
跟暴脾气的人打好太极	162
小心避开尖酸刻薄之人	163
碰到抠门的小气鬼该怎么办	165



蛮横无理的小人巧应对	167
对方疑心重重,你该如何取得信任	169
对付挑拨离间者先要谨慎言行	171
如何让骄傲自大者收起锋芒	173
对那些“伪君子”避而远之	175
平和对待完美主义者的“挑刺儿”行为	177
打开不爱说话者的“话匣子”	179
遇到性情豪迈的人,你该如何交际	181
 第13章 处变不惊,变通中灵活交际棘手之事	183
当谈话“卡壳”,怎样让交流继续畅通	184
遭人拒绝,如何自然化解尴尬	186
起了冲突,该怎样给现场“降温”	188
自己受到冷遇该如何是好	190
被误会或误会别人,滋味都不好受	192
如何应对他人责怪与批评	195
遇到过分的请求,让拒绝也顺人心	197
 第14章 巧用心思造气氛,交际中的氛围要把控好	201
忍耐他人挑衅,自嘲打消尴尬	202
一旦冷场,巧妙让饭桌重返热闹	203
适时沉静,气氛火爆但不可过火	206
饭桌上需要“好”的话题	208
懂礼仪,别让“不雅”行为破坏了气氛	209
讨论不争论,拒绝饭桌上的火药味	211
 参考文献	214

第1章

明眸慧耳，交际场上瞬间看懂他人真心



中国自古以来就是一个以关系为本的社会，正如有人说：“人生的美好是人情的美好，人生的丰富是人际关系的丰富。”“行为失谐，尚可挽正；人际失谐，百事无成。”是否具有良好的人际关系，直接关系到一个人人生的成败。而任何人际关系都建立在对交际对象的了解之上的。知己知彼，百战百胜，我们只要学会慧眼识人，把握人心，就能在交际场上准确地掌握对方的内心世界，然后对自己的交际决策作出妥善的规划，赢得交际的成功！



语言节奏与音色，听出来的真实心理

人际关系的确越来越受到人们的重视，可是，如何掌握交际中的技巧和切入点，却成为一个难题。只有具备明眸慧耳，看清你的交际对象，才能作出正确的交际决策，避免陷入很多误区。

人们常说：“言为心声”“听声识人”等，可见，要想看清别人，就要从他的语言节奏、说话方式以及语调着手。一个人的性格、爱好、人品等方面一般都会外露在语言上。

曾经有个人这样回忆他和周总理之间的一段奇遇：“1972年8月3日夜晩，我在马路上骑自行车，一不留神插进了快行线。突然一声紧急刹车，一辆大型“红旗”轿车紧贴着我身体的左侧，“嘎”地停住了。我刚扭过头，这辆车后座旁的窗帘“唰”地拉开了。这时候，周总理那慈祥的面容立即跃入了我的眼帘。我仔细看看，真是我们敬爱的周总理。周总理正亲切地注视着我，目光中充满了关切，充满了爱护，像在询问：‘同志，碰着了吗？受伤没有？’这时，总理的司机走下车来，站在我身旁问我：‘同志，碰着没有？’我赶忙回答：‘没事儿！没事儿！’有关人员迅速察看了现场，决定留下另一辆‘红旗’轿车送我去医院检查，总理的车才开走。其实，我只是让汽车刮了一下，衬衫刮破了，后背蹭破了一点皮，有啥要紧？自己回家上点药就行了。可是，遵照周总理指示留下处理这件事的工作人员，却坚持让我坐进‘红旗’轿车，并且脱下衬衫叫我穿上，他自己只穿个背心。我百感交集，思潮翻滚。一个普通工人，由于自己的不慎，蹭破点皮，却受到这样的关怀、照顾。”

这是一个普通工人的回忆，周总理的那句关切的话可能永远激励着他，



这也正是周总理人格魅力的写照。

另外，在生活中，我们也能从别人的声音和语调看出他的人格、品性以及他在与你交谈时的情绪等。而留意了他的语调语速变化，你就留意到了他的内心变化。有些语调变化是故意的，那是他想向你传达某些信息；而某些语调变化是潜意识的，你可以借此发现他的情绪变化，以便随时调整你的说话内容。

我们可以通过说话语调把生活中的人分为以下几种类型：

1.高亢型

这类人个性多见粗犷豪放、不拘小节，并且为人真诚、坦率，但也有缺乏耐性、易暴躁的缺点。

2.深沉型

这种人低调沉稳，满腔抱负，且具备雄才大略，但因他们不屑流俗于世，对人际关系冷漠的他们只能“顾影自怜”。

3.弱气型

这种人因为身体虚弱，说话的时候会显得底气不足。他们一般具有良好的文化修养，谈吐优雅、说话谦逊。他们在为人处世上也是小心谨慎，怕惹祸上身是这类人狭隘的一面。

4.和气型

一般来说，这类人多为男性，他们心胸宽广，不计较小事。而这种类型的女性一般也善解人意，温柔贤淑。但他们的缺点也很明显，就是常表现得多愁善感，做事显得犹豫不决。

5.尖锐苛刻型

这种人说话尖酸刻薄，犀利苛刻，从不体谅对方的感受。交谈过程中，他们一旦发现对方言语的漏洞，就会毫不留情地攻击到底，直到对方理屈词穷，无地自容。他们一般都显得不怎么友善。

另外，在生活中，我们可以更微妙地领略语速语调中透露出的各种人的丰富心理变化。一个平常说话慢慢悠悠，不缓不急的人，面对一些人对他说犀利的话的时候，如果他用快于平常的语速大声地反驳，那么很可这些话都



是对他的无端诽谤；如果他支支吾吾，半天说不出话来，那么可能这些指责就是事实，他自己心虚、中气不足。当一个平时说话语速快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速，他一定在强调某种东西，想引起别人的注意。对于语调，人们在兴奋、惊讶等感情激动时说话的语调就高，反之，语调则低。

当我们得知这些以后，就能更深入地了解交际对象，从而方便我们作出轻松自如和正确的交际决策，在与人交际的时候如鱼得水，达到交际目的！

即刻听出对方言语当中的话外音

现代社会，是否会说话、能否掌握语言的艺术，无论是对于个人发展还是在日常交际中，毋庸置疑都，显示出了无可替代的重要性。戴尔·卡耐基说：“一个人的成功约有15%取决于技术知识，85%取决于口才艺术。”这就阐明了说话水平的高低已成为一个人的生活及事业优劣成败的关键因素。但要学会说话，首先应该学会“听”话。“听君一席话，胜读十年书。”会“听”话的人既能很好地领会、理解别人说话的意思，又能仔细地欣赏、揣摩别人说话的技巧，更能从别人的言谈中听出言下之意和弦外之音，然后“以牙还牙”，作出相应的交际对策。

有一个年轻人，去拜访苏格拉底，向他求教演讲术。苏格拉底刚开口没说几句话，这位年轻人不但不认真听，还打断老师的话，自己滔滔不绝讲了许多话，以显示自己的才能。苏格拉底说：“我可以教你演讲，但必须收双倍的学费。”年轻人问：“为什么要双倍呢？”苏格拉底说：“要教你两门课，除演讲外，还要上一门课——怎样闭住嘴听别人说话。”

从苏格拉底这段话里，我们也可以看出听与说的关系，听是说的前提，你要想更好地表达观点，就要建立在听清别人内心真实意愿的基础上。滔滔不绝并不是真的有口才，相反，如果你不懂得倾听，无法听出别人的言外之意，就会选择错误的对策，甚至造成无法挽回的恶果。古今中外，会说话的人很



多，如完璧归赵的蔺相如，使用离间计、以二桃杀三士的晏婴；同时，因嘴上功夫不足给自己带来祸害的人也数不胜数，如三国时期被曹操斩首的杨修、被孔明骂死的王朗等。

清朝的乾隆皇帝是一个善于听出别人话外音的人：

一天，乾隆皇帝在新任宰相和珅与三朝元老刘通训的陪同下，游山赏景。乾隆随口问了一句：“什么高、什么低，什么东、什么西？”饱有学识的刘通训随口即应：“君子高、臣子低，文在东来武在西！”和珅见刘通训抢在自己的前面，十分不快，随即相讥：“天最高、地最低，河（和）在东来流（刘）在西！”因为当时的皇家礼仪中，上首为东、下首为西，此话暗示：你刘通训再老、再有能耐，还在我和珅的下首。

刘通训知道和珅的用心，心里也极不满。当三人来到桥上，乾隆要他们各人以水为题，拆一个字，说一句俗语，作成一首诗。刘通训张口即来：“有水念溪，无水也念奚，单奚落鸟变为鸡（繁体为‘鷄’）。得食的狐狸欢如虎，落坡的凤凰不如鸡。”和珅一听，好呀！老家伙骂我是鸡！岂能饶过他：“有水念湘，无水还念相，雨露相上使为霜，各人自扫门前雪，休管他人瓦上霜！”告诫刘通训，给我当心点儿！

而乾隆听出了新老不和的弦外之音，二相不和，有损大清事业！于是，他一手拉一人，面对湖水中映出的三个人影说道：“二位爱卿听着，孤家也对上一道。‘有水念清，无水也念青，爱卿共协力，心中便有清。不看僧面看佛面，不看孤情看水情。’”二人听罢，心中为之一震，深为乾隆如此循循善诱而不降罪的龙恩所感动。和珅和刘通训立刻拜谢乾隆，当着皇上的面握手言和，结为忘年交。

乾隆皇帝是明智的，二位臣子表面上看是在吟诗作对，但实际上则是相互贬低。他听出了各种蹊跷，也明白臣子间不团结必有损大清事业。此时，如果他直接褒贬，一定会伤害一方的面子，致使双方的矛盾加深。因此，乾隆故意吟诗一首，通过诗歌来隐晦地传达自己希望二人和好的愿望，避免了对双方面子的伤害，收到了良好的效果。

生活中，我们在交际的时候，也应该善于听出别人的话外音。语言的精



妙之处就在于影射，此言可以达彼意，我们只有提高警惕，仔细琢磨对方的语言，才能适时地听出。而我们如若希望能有效地听出对方的言外之意，需要记住以下几点：

- ①思考问题时要经常站在别人的角度。
- ②从别人的思想态度来思考问题。
- ③结合当时的情景，作出必备的判断。
- ④根据平时对他的了解和与他的关系来判断。

口头禅表现出对方的潜在心理

生活中，人们都存在着这样或那样的语言习惯，其中，很重要的一项就是口头禅。“口头禅”一词来源于佛教的禅宗，本意指不去用心领悟，而把一些现成的经验挂在口头，装作有思想。演变到今天，口头禅已经完全成了个人习惯用语的意思。而且，按照现代心理学的观点，口头禅其实也不是完全不“用心”的，它背后隐含着一些心理活动和心理作用。

几乎不可避免的，每个人都有自己常用的口头禅，也许大家没有意识到，这些自己根本没注意到的习惯，已经悄悄地“出卖”了我们。因此，你不妨也从这个角度来好好分析一下身边的人，也许会使你对他们有更多的了解……我们可以根据不同的口头禅把它们分为以下几个方面：

1. “听说、据说、听人说”

之所以用此类口头语，是给自己留有余地的心理形成的。这种人的见识虽广，决断力却不够。很多处世圆滑的人，易用此类口头语。

2. “说真的，老实说，的确，不骗你”

这种人有一种担心对方误解自己的心理，性格有些急躁，内心常有不平。

3. “但是，不过”

这类人有些任性，因此，总是提出一个“但是”来为自己辩解。“但



是”语是为保护自己而使用的，也反映了温和的特点，它很委婉、没有断然的意味。从事公共关系的人常有这类口头语，因为它的委婉意味不致令人有冷落感。

4. “应该、必须、必定会”

此人自信心极强，显得很理智，为人冷静，自认为能够将对方说服，令对方相信。“应该”说得过多的时候，反映了此人有“动摇”心理，长期担任领导职务的人，易有此类口头语。

5. “啊、呀、这个、嗯”

通常是词汇少，或是思维慢，在说话时利用这些词作为间歇的方法而形成的口头语的习惯。因此，使用此类口头语的人，反应较迟钝。也会有骄傲的公务员使用这种口头语。

6. “可能是吧、或许是吧、大概是吧”

经常说这种口头禅的人，说话、做事都很冷静。他们一般不会将内心的真实想法告诉别人。他们处事周密，人缘不错。一般来说，从事政治的人多喜欢说此类口头禅。

著名心理学家威廉·詹姆斯说过：“播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。”口头禅反映了对某一类情形的反应模式。尤其带有消极词汇的口头禅，对认知和情绪都是一种消极暗示，所以，心理治疗师即使肯定别人，也很少说“不错”等带有双重否定的词汇。

那么，从我们自身讲，又该怎样避免口头禅为我们带来一些负面的效应呢？据有关专业人士介绍，有三类对人心理健康不利的口头禅应避免使用：

第一类，“我不行”“我面”“我怯场的”。在生活中，我们常可以听到这样的口头禅，这一类口头禅通过负面信息来不断强化对自己的否定评价，会导致人们产生自卑感，对心理健康实在是不利。

第二类，人们要摒弃那些会使人产生刻板印象的口头禅，诸如，“十商九奸！”“不塞红包能行吗！”因为从心理学角度而言，刻板印象是指人们在社会生活中根据先前的经验来为人处世，当这些固有的看法一旦形成，就