

剖析行为心理，解码社交秘密，通过外在表现，洞察复杂人心
每种行为背后，都自有意义……

心理学 与 社交技巧

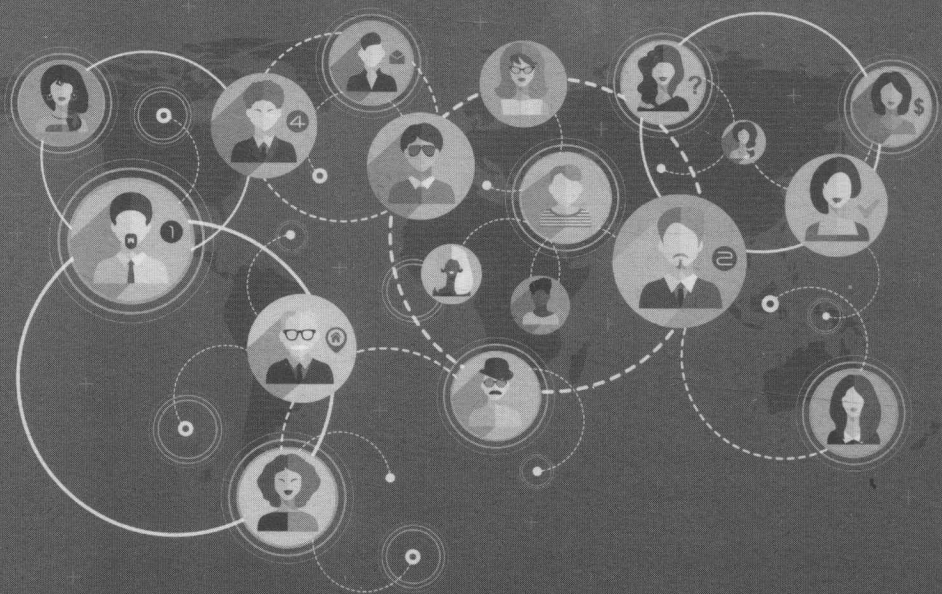
社会心理的百科全书，高效社交的必备指南

彩云心理 编著



心理学 与 社交技巧

彩云心理 编著



 中国文联出版社

内 容 提 要

本书巧妙地将心理学和社交技能融为一体,分析了洞察内心、结交朋友、收获支持、消除敌意、说服他人等多方面的技巧,对生活中有可能出现的种种心理博弈做了具体阐述,并提供了具有实战效用的解决思路与方法,旨在帮助读者提升社交技巧和能力,获得成功与幸福的人生。

图书在版编目(CIP)数据

心理学与社交技巧 / 彩沅心理编著. —北京: 中国纺织出版社, 2018.4

ISBN 978-7-5180-4593-8

I. ①心… II. ①彩… 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(2018)第 014777 号

责任编辑:闫 星 特约编辑:王佳新 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>

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2018 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:13

字数:145 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



生活中,人际交往是无法避免的。通常情况下,人们会运用一定的方式传递信息、交流思想,以达到某种目的的社会各项活动。现代社会,人与人之间的交往显得更加重要,人们只有不停地与不同人进行交往和信息沟通,才能不断地丰富自己、发展自己、扩充自己。

日常交际中,我们常常会看见这样的情况:同样一句话,良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒;同样一件事,不同的人做出来,结果却有明显的差别。然而,交际无处不在。朋友会面、聚会,职场生活,等等,个体是无法脱离社会而单独生存的。每一天都处于交际之中,而一个人拥有良好的人际关系将会助其在生活和事业上赢得成功。那么,如果我们想要在交际中说好话,做好事,拥有良好的人际关系,建立丰厚的人脉资源,那就必须深谙社交中的心理学。

社交需要心理博弈,因为客观事物的变化,往往会引起个体心理的发展变化。当社交活动一旦开始,外部信息源源不断地输入,那人们心理就随之引起变动,不可能停留在原来的状态上,当两个人在进行交际时,情绪、心理的变化,这就是心理学在社交中的运用。当一个人深谙心理学之后再进行社交活动,他的一言一行便有了影响他人的各方面活动的作用,甚至会在某种程度上制约对方的交际行为方式。

社交更需要一定的技巧,诸如职场交际技巧、应酬攻略、送礼技巧,这些技巧将会形成较好的人际交往能力。这样,人们便会拥有妥善处理内外关

系的能力,与周围环境建立广泛联系和对外界信息的吸收、转化能力,以及正确处理上下左右关系的能力。

美国卡内基工业大学曾对一万多案例记录进行分析,结果发现“智慧”“专门技术”和“经验”只占成功因素的 15%,其余的 85%决定于人际关系。戴尔·卡耐基认为:个人成功=15%的专业技能+85%的人际关系和处世技巧。这并非巧合,良好的人际关系可以说人生生活事业成功的需要。不管人们从事什么职业,若拥有良好的人际关系和正确的处世技巧,将有助于个人在生活事业上的成功。不仅如此,良好的人际关系还是人身心健康的需要,更是人生幸福的需要。而融合了心理学的社交技能,将是每一个渴望成功的人的必备生存法则。

编著者

2017 年 12 月

目 录

第1章 首因效应,留下完美的第一印象	1
初次见面,得体的社交形象	2
一颦一笑,绽露个人风采	4
迷人发型,增添加分值	6
妆出风采,展现个性	7
服装穿着与搭配技巧	10
培养你的不凡风度	12
微笑效应,有效打动他人	15
人际交往中的肢体语言	17
社交场合忌讳的不良行为	20
第2章 洞悉人心,察言观色辨别真伪	23
解码语速与音色的秘密	24
言在此,而意在外	25
从口头禅读懂对方的性格	27



人如其装,装如其人	29
洞悉不经意的一个眼神	32
揣摩对方的坐立行的姿态含义	34
 第3章 社交情商,坚持本心智慧做人	37
不动声色,情绪不外露	38
把优越感送给对方	39
化解尴尬,巧打圆场	41
所以情商高,就是看破不说破	43
说话,就是给自己留有余地	46
善意的谎言,适时才行	48
学会不卑不亢地做人	51
肯吃亏的人,才是智者	52
适当给予对方一些言语暗示	54
 第4章 瀑布效应,良言一句三冬暖	57
审时度势,说话得分场合	58
换位思考,说对方想听的话	60
可口可乐效应,赞美的话都爱听	62
言语风趣,逗乐众人	65
沉默是金,无声更有声	67
言语救场,和谐气氛	70
拒绝的话,动听地说	72
有时“请将”不如“激将”	74



谨言慎语, 绕开沟通雷区	76
第5章 南风效应, 以心换心暖人真情	79
人情多储蓄, 来日好办事	80
低调做人, 更容易博得对方好感	82
学会包容, 换来对方真心相待	84
乐于助人者得厚报	86
善于倾听, 给予对方回应	88
不藏不躲, 真诚坦率	90
人脉需要耐心经营	92
第6章 蝴蝶效应, 细微小事不容忽视	95
正确的握手礼仪	96
寒暄致意, 留下好印象	98
容易忽略的关门礼仪	100
精彩的自我介绍, 深入人心	102
找一个好的聊天话题	104
别吝啬礼貌话语	107
倾听的基本礼仪	109
用心记住他人的名字	111
深谙接打电话的礼仪	113
第7章 交心策略, 运筹帷幄决胜千里	117
探明心意, 再展开沟通	118



同理心效应,拉近彼此距离	120
暴露缺点,让对方更亲近	122
不按常理出招,占据先机	124
互惠互利,关系更长久	126
给对方更多暴露自我的机会	129
主动出击,迫其被动	131
不鸣则已,一鸣惊人	134
第8章 互惠效应,不可逾越的社交距离	137
尊重对方,就是尊重自己	138
相信自己,才能坦然面对他人	140
说话好听,人自然也受欢迎	142
偶尔糊涂,凡事不必太较真	145
别总是习惯性否定他人	147
做人做事,注意把握分寸	149
为人谦逊,更易获得好感	151
不计较眼前利益,目光放长远	154
第9章 社交博弈,或攻或守见招拆招	157
面对暴脾气,以柔克刚	158
对方尖酸刻薄,绕道而行	160
如何应对吝啬鬼	162
对方蛮横无理,灵巧应对	164
面对疑心病,想办法赢得信任	166



对挑拨离间者要少说多听	168
远离那些虚伪小人	170
对自负的人,避其锋芒	172
平静应对完美主义者的故意挑刺	175
对沉默寡言者,让其滔滔不绝	177
第 10 章 变通策略,从容不迫应付自如	181
如何应对冷场情况	182
被拒绝时别那么在意	183
机智语言化解难堪氛围	185
淡定应对他人的质问	187
有效化解矛盾和冲突	189
巧妙应对冷遇境况	191
尽量别让“误会”发生	194
参考文献	198

第 1 章

首因效应,留下完美的第一印象

交际应酬中,良好的形象更容易让人一眼产生好感,给人留下极佳的第一印象,让人产生急于与之交往的欲望。现代社会中,应酬更加频繁,想要给人留下深刻、良好的第一印象更加困难,形象在应酬中的作用也更加重要。良好的形象来自于得体的着装、优雅的举止、迷人的微笑、亲切的态度等,塑造大方得体的外在形象就能够更轻易地打开应酬大门,扩展人脉,赢得好前程,成就更广阔的人生。



初次见面,得体的社交形象

形象作为一种视觉上的标识,对于人们的社会交往应酬起着至关重要的作用。好的形象本身就是一种魅力,吸引着人们接近你、了解你,最终决定是否和你进行深一步的交往,成为朋友或者合作伙伴等。

形象在人们的第一印象中扮演着至关重要的角色,而第一印象往往是很难更改的。很多人都有这样的经历,当两个人非常熟悉以后,谈起第一印象,也许会和平时的你大相径庭,而对方在很长时间内都难以改变对你的评价。当时的第一印象就是关键,决定着人们是否有意愿和你进一步交往。

好形象还是社交最有力的潜在资本,人们对此有着近乎直觉的反应:如果提到一个人,人们首先浮现在脑海里的是一个邋里邋遢或者畏畏缩缩或者溜须拍马的小人形象,人们就会对他的信任打折;而如果是一个愚笨木讷的形象,人们就会质疑他的能力;如果圆滑有余而质朴不足,大家想必随时都会防止被其算计。而如果提到一个人,大家对他的印象是一个风度翩翩的有志气的人,着装得体,谈吐自如,仪表不凡,一举手一投足都显露出一个成功人士的威仪,即使他只是一个小职员,大家也会认为他必非池中之物,将来必能成大业。

应酬中的形象还代表着一个人对待周围人的态度,如果他对所应酬的人是尊重、尊崇的,他的形象就会严肃得体;如果他希望受到欢迎,受到瞩目,他的形象就会光彩照人;如果周围都是他所熟悉的人,他的装扮就会随意,语意亲切;如果他对所应酬之人不耐烦,他的形象就会马虎,语意不耐。

人们对此都有着清醒的认识,所以,形象不仅仅是个人品位和面子问题,还直接影响着你在应酬中的地位、你是否能够被人们接受、你在人群中的影响力,以及你是否能够达到应酬目的。



因此,要提升一个人的魅力,打开应酬大门,必须从塑造自身形象开始,应该从内外两方面着手,打造崭新形象。外部即从一个人的着装、谈吐、表情、姿态、配饰、妆容等方面进行塑造和改变;内部即从气质、修养、礼仪、风度等方面进行修炼。总之,形象不仅仅是简单的衣着、长相、发型……而是综合的全面素质,是外表与内在结合给人留下的印象,内容宽广而丰富,包括穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次等。

合适的形象,能清楚地为你下定义——你是谁、你的教育背景、你的社会地位、社会关系、你如何生活、你的发展前景、你可能获得的应酬人群……

想要树立良好形象,首先要从着装入手,服装是一个人个性的代言,会给人留下最为完整的印象。根据不同的场合、你需要达成的目的,搭配不同的服装,可以让你整个人更有立体感,更能轻易吸引他人的注意力。着装上,亮丽出彩不是唯一标准,尤其在某些严肃场合,越是传统规矩的着装越容易达到目的,这时的耀目就是致命伤。因此,着装最应注重得体二字。

除此之外,配饰、举止、表情、姿态等都是必不可少的外部条件,必须要经过精雕细琢并和服装构成统一和谐的配套形象,才可能在人们心中留下一个鲜明、完整、和谐的印象。

除外部条件以外,人们最多谈论的就是一个人的“气质”,气质作为一个人内涵的外在表现,其影响可能要超过外表所造成的“印象分”。因为一个人的气质、气度,是其给他人留下的“感觉分”。可以想象,一个人如果被众人评价为气度雍容或者气质高雅,那么他的外表打扮必然是精雕细琢、无懈可击的,而如果一个人被评价为“瓷娃娃”、徒有其表,想必他的内涵还需要深化。

如果你的“印象分”和“感觉分”都不低的话,那么在应酬当中想必有不少人愿意和你结交。

塑造完美的个人形象在当今的社交中越来越被人们重视,而想要给对方留下深刻的印象,打开应酬的大门,就必须在外在形象上花费更多心思。



一颦一笑,绽露个人风采

一个人的精神风貌是区别于他人的最明显的特征,也是一个人心理和精神健康的标志,在应酬中人们往往先会关心一个人的精神风貌,重要人物更是如此。在仪表没有很大区别的场合,精神风貌更是人们观察的重点。

在关于重要人物的描述中,人们常常会看到这样的表达:他步伐稳健、目光炯炯、精神矍铄……然后才是他们的谈话与笑容,可见精神风貌作为形象最重要的一部分,向来受到人们的关注,在应酬中处于非常重要的地位。

一个人的精神风貌是其展露内心世界的最直接窗口,它能够表达健康、自信、乐观等,使和你交往应酬的人直接觉察到你的社会地位和内心世界。它甚至比外在形象更加引人关注,因为服装和外表能够伪装,而一个人的精神风貌却是最不容易伪装的。你对待一件事积极乐观还是消极颓废,可以从你的举动言谈、眼神表情等方面直接看出来。而你这个人整体上是积极的、热情的还是冷漠的,你的人生是灰暗晦涩还是一片光明,精明的人能够一眼就观察到,甚至连你将来会怎样也能够从你的神采中预测一二。

这些都足以成为人际吸引或者排斥的直接因素,人们会本能地躲避运气不好或者精神颓废的人群,尤其在应酬中,你周围的人都是精英的时候,你的精神风貌更为重要。那么,精神风貌主要表现在哪些方面呢?需要在哪些方面加以注意,才能不让小漏洞泄露你心底最隐秘的怯懦?

1. 步伐

一个人的步伐最能够反映他当前的精神状态,仔细观察会发现,如果一个人的经济状况良好,非常积极乐观,那么他的步伐看起来往往非常轻快、坚定,步子很大、很矫健但又不会太快,甚至还能看出带着一些踌躇满志或者隐藏不住的得意;而如果一个人心情沉重,或者烦事缠身,他的步伐必定



沉重、拖沓,步子较小或者比较急躁,甚至走路不稳;而如果一个人初入社交场合,涉世未深,他的步伐则很可能是小心翼翼的,甚至能觉察出他是在踮着脚尖走路,或者刻意隐藏自己平时的步态,表现出不自然的样子。

想要展现积极的风貌,就应该让自己的步伐不要太小,女人也最好不要走小碎步。步伐一定要坚定利落,速度不要太慢也不要太急,尽量自然匀速地行进。

2. 身姿

挺拔而舒展的身姿表明一个人内心自信而意志坚定,如果没有一定的涵养学识,很难有这样的身姿。挺拔但不要过于僵硬,身姿舒展、自然而然,强装出来的身姿不但僵硬无比,而且更易表露出内心的怯懦。

3. 眼神

眼神应坚定而真诚,闪烁的眼神常常代表一个人心虚或者自卑,直视对方或者从上而下地打量对方,表明你在众人面前常常扮演权威的角色。平视则会让人感觉亲切,不自觉地想接近。平时一定要多用平视的眼神、专注看对方的面部,当对方注视你的时候,应给予回应,注视对方的眼睛而不要躲闪。

4. 谈笑

一个人如果积极自信,往往会谈笑风生,音量适中,笑容自然或者略微夸张。绝不会有羞答答仿佛怕别人嘲笑地掩嘴笑,更不会语意犹豫,瞻前顾后。他们虽然不会旁若无人,但一定谈笑自如,不会出现语塞、顾左右而言他或者唯恐被嘲笑的状况。

自信的人根本不会惧怕别人的嘲笑和挑衅,也不可能看别人的眼色行事,谈笑是否狂妄不过是个人的修养如何而已。如果一个人说句话之后还要看别人的反应,笑之前还要考虑是否合时宜,那么他一定不是很自信。

所以,在应酬当中,谈笑自如、举止自然是最重要的,因为假装出来的高雅比庸俗更不堪。一个人精神风貌如何,主要看他的态度如何,无论何时,



打起十分精神,神采奕奕地进入各种场合中,并热情地和认识的人打招呼,那么他的形象就有 12 分的成功,他的应酬过程就会变得轻松而顺利。

迷人发型,增添加分值

发型作为个人形象的重要部分,在应酬中起着非常重要的作用。发型不仅可以修饰脸部的线条,还彰显着一个人的性格、职业等,所以说一种发型塑造一个人,一点儿也不夸张。

即使同一头发丝,也会因为发型的不同,而塑造两个完全不一样的形象。在刘德华的一部电影中,他因为落水被误认为偷渡者,此时,他留着往前趴的傻瓜头,人木讷而质朴;然而,当他以分头、西装的富豪形象出现在酒会上的时候,连他的女友都不敢相认。这时周旋在他周围的那些人,绝不会在他以落魄形象出现时与他交往。

人际交往往往也有其偏好性,积极上进的人不会屑于和怠惰懒散的人交往;乐观向上的人也不屑于和颓废之辈为伍;精明者很少能够容忍愚钝者;享乐者看到工作狂也会敬而远之。这并不是现实功利,而是很多人希望和跟自己持同一信念的人在一起,希望能够感染积极向上的力量,希望“近朱者赤”。人们常说“物以类聚,人以群分”是有一定道理的,无论出于现实的考虑,还是精神上的相近性,有上进心的人都会希望和比自己社会地位高、乐观积极、比自己能力更强的人在一起。而这些,往往通过一个人的形象就能够明显看出来,而发型更是表明这一点的要素之一。

一个工作作风严谨的人,他的头发不可能五颜六色,他的发型一定是层次分明、清爽利落的,显得整个人更神采奕奕。因此,根据自己的脸型、职业设计一个适合自己的发型,并根据场合的不同,适当改变一下发型,这是非常重要的。



1.保持头发清洁

带有头皮屑或者油腻腻的头发会给人怠怠的感觉,令人生厌并不希望与之交往,因此保持头发清洁非常重要。如果头发出油较多,或者属于干性发质,不宜多洗,可以在有重要应酬之前,立刻洗一下,然后吹干,这样头发会显得根根分明,清爽利落。

2.不要有异味

不要以为头发的油味才属于异味,劣质洗发水的香味、香水味、发蜡味、发油味同样属于“异味”。一头丝滑的秀发,却飘着呛鼻的啫喱或香水味,同样让人不敢恭维。使用无味的洗发用品或者气味清新的同一系列的洗发、美发产品才是明智之选。另外,头发上的气味,应与香水味相和谐,才能令人“闻香识人”。

3.选择适合自己的发型

有一定社会地位的工作者,无论男女,可留清爽分明的短发,不但好打理,也暗示着很强的工作能力。如果在工作场合或者商务聚会上,留长发者最好挽髻;在娱乐性的酒会或晚宴,短发女性也可以戴上假发,塑造妩媚形象;在正式社交场合,最好能够将一头秀发挽起来,配上晚礼服,才能显得更文雅庄重。男士可以根据场合决定头发是顺其自然蓬松着,还是上发蜡固定发型。一般来讲,越是正式场合,就越应该保持头发一丝不乱,发型固定。

头发在人体上处于最顶端的位置,发质的好坏、发型的选择,都会给一个人的形象造成重大的影响。修剪一个符合个人气质的发型,能够为一个人的形象增色不少,使之更受欢迎。

妆出风采,展现个性

每个人都不是完美的,但每个人都希望和较完美的人交往,因此应酬