

心理困惑一网打尽

读人心，
会交际，
成大器

社交苦恼一扫而光

活学活用 社交心理学

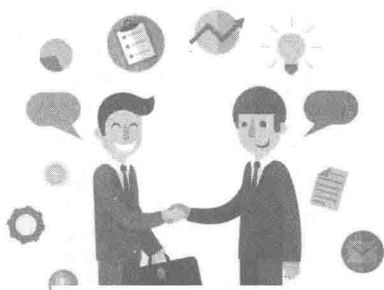
王月升◎编著



一句话让你成功脱颖而出，一本书教你变身社交达人

活学活用 社交心理学

王月升◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

社交是一种社会活动,作为社会人,我们不可避免地要与周围的人打交道,因此,懂得社交心理对于建立良好的人际关系十分重要。

本书从举止礼仪、说话技巧、气场提升、为人处事、谈判应酬等多个方面进行阐述,对生活中可能出现的种种社交心理做了具体地分析,并提供最简便实用的应对技巧。内容丰富,语言清新明快,侧重实用,希望能够帮助大家找到新的自我定位,让每个人都能轻松掌握社交心理学,不再为社交发愁。

图书在版编目(CIP)数据

活学活用社交心理学 / 王月升编著. —北京: 中国纺织出版社, 2017. 12
ISBN 978-7-5180-4253-1

I. ①活… II. ①王… 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264797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

三河市延风印装有限公司印刷 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: 226千字 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

生活在社会上，我们要做很多很多的事情，我们每个人既相同又不同，我们每天都在忙忙碌碌地生活，都要面对一系列的问题。出门和别人交际、在家和家人相处、在办公室和同事共事、上班、投资、做生意……

同样是生活，为什么有些人过得逍遥洒脱、满面春光，而有些人却是处处不顺心、忧愁苦恼呢？为什么有些人做起事情来游刃有余，而有些人做起事情来却是处处碰壁？其实，这主要是因为他们不懂交际，更不知如何运用心理技巧在交际中站稳脚跟。

那些在人际关系中出现问题的人，多多少少都会存在一些与人交往的心理障碍。在与人交往的时候，他们通常会更多地表现出自负、自卑、多疑、嫉妒等消极心理，从而导致了人际交往中的次次挫败。因此，为了解决社交中的困惑，研究人际关系的心理学就应运而生了。

拿破仑·希尔指出：“有魅力的人，人人都爱和他交友。和有魅力的人相处总是愉快的，他好像雨天的太阳，能驱除昏暗。人人都乐于为他做事，他也能让一个人做别人做梦都想不到他愿意做的事。一个人能否成功与他是否有个人魅力有密切的关系，那些能够成功地创造财富的人往往拥有招财进宝的个性。良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。”魅力从何而来？魅力来自一个人的修养、学识、能力、处世、人品……



一个人如果不会社交，就无法传达自己的魅力；一个人如果不懂心理，就不会塑造自己的魅力，那他是很难谈得上魅力四射的。在这个世界上，只有那些擅长于社交的人才会通过自己的笑脸，通过自己的三寸不烂之舌，通过自己胜人一筹的社交本领，更有机会获得成功。

要想让自己的社交更顺利，最应该掌握的是和不同人打交道的人际交往策略。如果你想你的家庭能够幸福美满，那你就应该学会温暖爱的小窝；如果你想在工作中不断高升，你就应该明白如何与领导打交道；如果你想和同事和谐相处，那你就应该知道职场相处的法则；如果你想和朋友保持永久亲密，你就应该懂得如何浇灌友谊之花；如果你想在竞争中不断前进，就应该知道如何和对手相处。知道了这些知识，并将其运用好了，你才能更有效地和他人交往。

大千世界，瞬息万变，五光十色的人生充满着各种酸甜苦辣。对每一个人来说，如果能够掌握成功社交的法则，学会各种处世哲学，缓和矛盾，处理好人际关系，便能将痛苦化为欢乐、失败化为成功、哀伤化为喜悦。学好社交心理学，势在必行。

本书涉及生活中常碰到的一些社交难题及处世的合适方法。但是社交始终是一件需要真枪实践的事情，光靠理论是不够的。所以，书中加入了大量案例，让读者通过案例学习成功者的处世法则。大家应该明白，一个人的成功与他们高超的处世手段和丰富的社交经验是分不开的。

一个人完美的社交能力不是与生俱来的，我们完全可以通过后天的学习和历练使自己能言善辩、处世自如。所以，从现在开始培养自己的社交能力吧，相信日后的你一定会成为交际场上的高手！

王月升

2017年4月

序 篇 你有人际关系方面的烦恼吗

人际关系问题，你是否很烦忧	002
不好意思开口和人说话	003
难以与人建立亲近的关系	004
有些人身边总是纷争不断	006

第一篇 初 识

第01章 相遇相识，人际关系从初次见面时开始	010
请相信第一印象的神奇魔力	010
千万不要忽视了自己的外表	012
让微笑时刻挂在你的脸上	014
初次见面，请注意你的口头禅	016
你知道如何开始一个话题吗	019
第02章 举止礼仪，你的风度决定你形象的高度	022
送出真诚问候，为自己的形象加分	022



守时，社交中最基本的礼貌	024
交换名片，交往的关键一步	026
握手的礼仪是从掌心开始的交流	028
重视对方，请先记住他的名字	030
第03章 读懂对方，透过细节看清真实的他和她	033
小的习惯动作能看出一个人的性格	033
透过妆容，看出你想了解的对方	035
懂得试探，掀开对方的心思	037
透过破绽，巧妙识破对方谎言	039
第04章 悦心言语，懂心理会寒暄才能讨人喜欢	042
记得多说谢谢，感激也是一种赞美	042
寒暄很重要，它是交往的敲门砖	044
称呼恰当，别人才会喜欢你	047
说场面话，为交际添光加彩	049
恭维话说到位，沟通简单又有效	051
真诚表达，语言更入人心	054
第05章 提升气场，展现才华与能力去吸引对方	056
坐拥强大气场，你需要自信	056
遇事不慌，把镇定当做习惯	058
击中要害，把话说到点子上	060
适度高调，吸引更多注意力	062
一个有追求的人更有魅力	064



第二篇 交 往

第06章 心明眼亮，学一些结交益友的心理策略	068
益友还是损友，请你先分清楚	068
知己如珍宝般珍贵，请务必珍惜	070
时常问候，感情需要用心经营	073
和谁在一起，真的很重要	075
第07章 把握分寸，说话做事点到为止不伤人心	077
嘲笑易伤人，别做贬低自己的事	077
处处揭人短，是没素质的体现	079
小心伤人心，开玩笑要有底线	081
触碰他人隐私的话，千万不能说	083
第08章 和气生财，给别人留面子给自己留退路	086
先赞美几句，批评的效果会更好	086
拒绝时要委婉，适当用点小策略	088
主动化解矛盾，解开心灵的疙瘩	090
得理也饶人，日子就会一团和气	092
第09章 巧装糊涂，社交场上的来往不必太算计	095
大事不糊里糊涂，小事不过分计较	095
留点瑕疵，犯点小错更可爱	097
适当装傻，不必事事刨根问底	099
第10章 随机应变，灵活变通才能做到左右逢源	102
知进退是一种灵活的应变智慧	102
懂得随机应变的人处事更顺畅	104
有爱的谎言，你需要说出口	106



方圆配合，你的人生就会左右逢源	108
-----------------------	-----

第三篇 策 略

第11章 自我推销，大胆秀出自己才能抓住机遇	112
-------------------------------------	------------

提升自己，让他人对你刮目相看	112
想脱颖而出，先打造好自己的形象	114
毛遂自荐，让贵人快点看到你	116
懂得自夸，“好酒也怕巷子深”	118

第12章 有所保留，任何时候都不丢掉防人之心	121
-------------------------------------	------------

别随便和人交心，保持应有的警惕	121
嘴上把好门，关系再近说话也要有分寸	123
小心被利用，不可泛滥同情心	125
眼明心亮，看清周边的小人	127

第13章 对症下药，求人办事先从对方心理入手	130
-------------------------------------	------------

巧妙磨人，让他乐意帮助你	130
了解对方的喜好，看人下话碟	132
利用同情心，求人办事好说话	135
脑袋灵活一点，问题才会更简单	137

第14章 储备人脉，礼尚往来学会积累关系资本	139
-------------------------------------	------------

相信你的热情一定会打动对方	139
点滴积累，建立你的人脉圈	141
自己更有价值，他人才会更喜欢你	143
多交朋友，扩大你的交际圈	145
分享人脉，让“一”变成“多”	147

第15章 修复关系，悦纳他人不为裂痕嫌隙烦忧	150
-------------------------------------	------------



矛盾不用怕，幽默来帮你化解	150
错了，那就真诚地说一句“对不起”	153
及时化解矛盾，打开彼此的心结	155
求同存异，容下生活中的不同点	157

第四篇 职 场

第16章 职场心机，百试百灵的实用心理小技巧	162
表扬下属，让关系更进一步	162
培养和所有人打成一片的性格	164
会灵活做人，才能人见人爱	167
步步推进，巧用登门槛效应	169
第17章 小心陷阱，与人相处避开雷区护好自己	172
主动承认错误，以免自己孤立无援	172
不依赖他人，独立的你更优秀	174
远离长舌妇，以免被陷害	177
同事可做盟友，但不能做死党	179
谨慎一点，躲开爱挑拨是非的人	181
第18章 谈判应酬，妥善进退练就人见人爱本领	184
拿下关键人物，谈判自然水到渠成	184
谈话礼在先，有礼走天下	186
投石问路，善用试探性提问	188
第19章 商务往来，真诚相交得人心方能得客户	191
讲诚信，赢得对方长久的信赖	191
利益互补，共赢让彼此交往更顺畅	193
为对方着想，对方才能相信你	196



不争之争，才是争之上上策.....	198
第20章 提升自我，竞争力永远是你的核心价值	202
竞争意识，时刻都不能忽略.....	202
用心工作，是提升自我的前提	204
把小事当成大事做，你才能更优秀.....	207
精益求精，千万别马虎糊弄.....	209
多充电，时刻跑在别人的前面	211
参考文献	214

序 篇

你有人际关系方面的烦恼吗





人际关系问题，你是否很烦忧

丽丽大学时读的是数学系，由于性格内向，不善交际，不仅在班上没有朋友，而且还被许多人误会过。丽丽的内心充满矛盾和烦恼，凡事往坏处想的时候多，常常是自寻苦恼，同时她经常感到迷惘和失望，时不时地给自己增加心理压力。

后来，丽丽结婚了，但是她还是这样的性格。她的一位单身好友小罗常去丽丽家玩，并与她老公阿龙聊得很挺投机，每次聊完后，如果晚了，丽丽还会主动让阿龙送小罗。这样的生活差不多持续了一年。

有一次，丽丽小两口来到小罗家里坐客，午饭之后，丽丽让阿龙先走，自己有点事待会走。之后，丽丽便向小罗讲了一堆让小罗缓不过劲儿来的话：“小罗，我想问一下，你是不是喜欢上阿龙了啊？这段时间以来，我发现你跟他走的很近，而且你们在一起非常投机，当你们如此亲近的时候，请问你考虑过我的感受吗？阿龙也知道我难过的原因，可是他的脾气很执拗，就是不承认，觉得自己什么也没做错，所以他不愿意收敛什么。我真的非常心痛，我只能跟你坦言了。”

此刻，小罗简直是蒙了，她完全没想到丽丽竟然说出这些话，竟然如此



误会自己，她不知道自己在丽丽心里竟然如此龌龊。小罗很无语，她说：“丽丽，想不到你竟然这样看待我和龙哥，我很惊讶，也很失望。我和龙哥只是同行而已，每次咱们一起说说笑笑，只是朋友，我因为与你亲近，才觉得大家直接相处自然一点没什么。或许我性格比较直爽，让你误会了什么，但是我只想说，你想多了。”话虽是如此说，但小罗从此再也不敢轻易地去丽丽家了，丽丽也失去了唯一的女性朋友。

很多人不懂交际，于是在处理人际关系方面特别苦恼，很容易因为自己的狭隘思想或者是行为举止得罪于人，其实，丽丽就是这样一个例子。

很多人曾发出这样的心声：“我现在感到很孤独、寂寞，在学校同学们都不愿意和我交往，课间也没有人约我一起玩”“我在公司很无助，遇到问题也没人帮忙，跟人亲近也不知道如何交谈”“我面对客户非常紧张，不知道如何交谈才能拿下这笔生意”“我与孩子隔阂太深，孩子总是不听我的劝告，他的生活我总是一无所知”……

其实，这都是一些交际的苦恼，因为不懂得交际规则，不懂得为人处事，所以他们总是陷入困境。所以说，懂点交际技巧是非常重要的，懂点心理策略也是一项必备技能。

总之，尽管人心难测，但其喜怒好恶总会在一定条件下显露出来，游说者要善于营造足以导致对方泄露其情的环境，然后察言观色，投其所好以试探，从而掌握对方心理。反之，不讲策略，不讲技巧，仅凭主观随意性与对方周旋，只能碰得头破血流。

不好意思开口和人说话

有很多人在要说话的场合面红耳赤，胆战心惊得一句话也说不出，我们戏称这个是“说话恐惧综合征”。其实这是一个属于心理学范畴的问题，患有这个病的人主要就是因为克服不了心里对说话的恐惧。朋友们，试想一下，



如果你连话都说不好，那你如何与人打交道？如何好好地工作与生活呢？所以说，及时克服这种心理，你才能恢复好的生活。

阿霞就陷入了不敢说话的苦恼中，在工作中进退两难。

阿霞是个性格内向的女孩，在学校里一直寡言少语，但在那个学习成绩决定大家能否毕业的时候，她的沉默和努力成就了她，阿霞的成绩一直都很优秀，最后她顺利从大学毕业，同时和家人介绍的男友结婚了。不久，阿霞就有了宝宝，因此她一直没有出去工作，全心全意地守在家里围着宝宝转了3年。后来宝宝上了幼儿园，家人帮阿霞在电视台找了一份工作。在这个喧闹繁杂的工作环境中，她看别人忙得风风火火，谈天说地好不热闹，阿霞也想加入进去，但内向的她就是不知怎么张口，不知该说什么话。她也不会公共场合，如部门会议的发言中展示自己。就这样几个月过去了，她一直默默无闻，没有朋友，工作也没有什么业绩，她感到焦虑不安，心里只剩下一个念头：逃离这个工作岗位。

像阿霞这样的人在我们周围大有人在，很多人因为性格的原因，无论何时遇见陌生人时，心里都会七上八下，不知怎样才能打开话匣子。

“沉默是金”“羞答答的玫瑰静悄悄地开”“君子当讷于言而敏于行”的时代已经成为过去，当今时代呼唤有口才的人才，呼唤用口才改变自己的命运。所以，每个人都应当大胆地表达自己，信心十足地在众人面前展示自己，做一个敢想、敢说、敢做的合格人才。

朋友们，如果想克服演讲的紧张心理，不妨先弄清自己为什么害怕当众说话，只要对症下药，只要肯多下工夫，就会把它变成一种助力，而不是一种阻力了。

难以与人建立亲近的关系

职场招聘中，不少企业在招聘的过程中都会关注这样一个问题，你具备



团队精神吗？因为团队精神是一个人亲和力的表现。宣传活动中，不少企业、基金会、机构都会推选亲善大使来做宣传推广，在活动中也要评选最具亲和力奖。“亲和效应”在现代社会确实已经举足轻重了。

海乐是一个热情的人，也是一个刚进入公司不久的新人。

海乐的爸妈都是做生意的，一直以来，对于生意场上的那些处事方法他都有所耳濡目染。走入职场以后，他从小接触的这些给他带来了很大的帮助。在社交方面，他很有自己的方法，能力很快就获得了大家的认可。

作为公司的一名销售，海乐需要经常出差，和不同的人打交道。海乐的嘴甜，即使是对第一次见面的陌生人，他也能侃侃而谈，迅速与人变得亲近，给对方留下一个好的印象。因为这个特点，他有机会认识更多的人，顺利地拓宽了自己的业务范围。

有一次，海乐接到一个很大的单子。客户之所以选择海乐这家公司，原因特别简单，就是因为他们在第一次和海乐接触之后，就对海乐留下了很深的印象，觉得跟他交谈非常亲切。在一家酒店里，客户又一次遇到了海乐。海乐不但能够准确叫出他们的名字，还记得他们公司的特点。这一点让客户觉得自己特别受重视，他们很快就和海乐所在的公司展开了合作。

海乐对这个结果感到有一点儿意外，在他看来，自己当时只是奉行着主动热情的一贯作风。很快，海乐就成为公司的一个地区代理。这对于他来说，事业上已取得了很大的进步。

朋友们，很多人都烦恼交际，有一部分原因是他们不懂得与人亲近，每次交谈都是冷冰冰的，也不知道如何热情的与对方攀谈，试想一下，如果你是对方，你愿意与这样的人合作吗？想必答案也是否定的。

如果你不懂得如何亲近他人，那就先试着做一个喜欢微笑的人吧。对待他人，多点微笑，就会多一点暖意。微笑可以融化人们之间的陌生和隔阂。当然，这种微笑必须是真诚的，发自内心的。微笑将为你打开通向友谊之门。如果我们想要发展良好的人际关系，保持积极的心态，那么我们一定要懂得真诚和发自内心的微笑。



有些人身边总是纷争不断

小敏和陈哥是一对小夫妻，他们两个人虽然感情非常好，但是他们的脾气都非常暴躁，总是因为鸡毛蒜皮的小事吵来吵去。最近一段时间，丈夫的工作不够顺心，所以脾气更加不好。周末那一天，小敏在家里忙着做家务，陈哥则在客厅沙发上看电视，虽然小敏已经很累了，但是知道丈夫最近心情不好，所以默默忍受着，一个人独自忙着。

可是，在整理房间的过程中，发生了一件不愉快的事情：小敏不小心把陈哥最喜欢的那个瓷器摆件给打碎了。当时小敏吓了一跳，非常紧张。这时，本来失落的陈哥一下子火了起来，张口大骂小敏。小敏本来就很委屈，索性也爆发了，两人就这样争执了起来。

争吵变得一发不可收拾，矛盾愈演愈烈，最后两人拳脚相向，失去控制的两人打碎了家里很多东西。等两人回过神来时，一切都已经晚了，不仅东西无法复合，而且两人的感情也出现了难以愈合的裂缝。最终，小敏和陈哥感觉性格不合，走向了离婚的道路。

吵架，是生活中很正常的事情，但是你也应该有个底线，否则后果一发不可收拾。如果彼此懂得谦让，懂得为对方着想，懂得改改自己的臭脾气，懂得用心去维护彼此的感情，那么，很多矛盾就不会升级，很多悲剧也不会出现，你的身边也会少一些争吵，多一个朋友。我们无需评论谁对谁错，生活中很多事情是无需讲道理的，只要做好自己，尽力提升自己的修养，少一点责备与自私，或许，我们的交际会更为顺畅。

在生活中，我们与其他人难免会发生一些摩擦和误会，如果肩上扛着仇恨、心中装着仇恨，那么生活就如负重登山，举步维艰。最后，只会因为无休止的争吵，把自己的路堵死。生活的经验告诉我们，不管我们的理由如何，争吵总是不值得的。

可是，又有几个人知道，这样的人其实心里并不好受。因为他们总要与别人争论，心里充满了愤恨，因此心态自然波动异常，终日生活在急躁之中。