

心理学走进生活丛书

社交

人与人的交往，实际上是人与人之间的心理交往。当你能娴熟地运用人际交往中的心理法则和效应时，你就已经具备了卓越的社交能力。

林左辉 著

要懂心理学



海潮出版社
Hai Chao Press

心理学走进生活丛书

社交

要懂心理学

林左辉 著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

社交要懂心理学 / 林左辉著. —北京:海潮出版社,
2009. 1

ISBN 978-7-80213-633-5

I. 社… II. 林… III. 人间交往—社会心理学 IV.
C912. 1

中国版本图书馆CIP 数据核字(2008)第 186627 号

书 名:社交要懂心理学

作 者:林左辉

责任编辑:王惠平

特邀编辑:李 剑

封面设计:红十月

责任校对:韩红月

出版发行:海潮出版社

社 址:北京市西三环中路 19 号

邮政编码:100841

电 话:(010)66969738(发行) 66969736(编辑) 66969746(邮购)

经 销:全国新华书店

印刷装订:北京宏伟双华印刷有限公司

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:18

字 数:350 千字

版 次:2009 年 1 月第 1 版

印 次:2009 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-633-5

定 价:35.00 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

前 言

社交是人类特有的相互沟通和相互作用的基本行为方式，是现实社会中的每一个人都不能脱离的活动。在生活 and 工作中，我们每天都要走出家门和办公室，去和熟悉的或是陌生的人交往。在这个过程中，有的人人际关系网越“织”越牢固，朋友越来越多，不管在什么场合，不管和什么样的人交往，都能洒脱自如，但有的人却没有什么朋友，而且还经常和周围的人闹矛盾，以至成了“孤家寡人”。为什么会出现截然不同的两种情况呢？这是因为前者能在社交中运用各种心理技巧，从而成功地赢得了人们的信任和喜爱，而后者却不懂得在社交中运用心理学，以至于失去人心，也就无法建立起自己的人际关系网了。

可见，我们与人的交往，实际上是与人的心理交往。所以，了解并掌握一些与社交有关的心理学知识，是成功社交的关键。但是，生活中很多人并没有具备优秀的心理判断和自我心理支配能力，这一能力的缺乏就是导致我们出现或轻或重的人际心理危机的主要根源。

本书从社交心理与社交吸引，社交中常见的心理效应与定律，异性交往的心理异趣，与陌生人交往的心理应对等方面，详细地阐述了与人交往的最有效的心理规则，并结合社交心理学的基本原理，给出了进行人际交往的实际指导方法。比如首因效应认为：最初的 45 秒钟产生的第一印象有可能影响你的一生，因此在日常交往过程中，尤其是与别人的初次交往时，一定要尽可能设计、塑造良好的第一印象，使对方对你产生好感，并激发继续与你保持交往的意向。

再比如男女交往的异性效应认为：当在社交和工作中有异性介入时，如

果灵活运用异性效应，就可以让许多事情达到事半功倍的效果。其益处有：第一，增强内部凝聚力。男女搭配，可以使一个群体的成员增强感情依托感，增进友谊、荣誉感和凝聚力，还能够使工作气氛活泼，从而提高工作效率。第二，取长补短，完善个性。在有异性的群体中，男人一般表现出性格开朗、行事果断、勇敢刚强、不计较得失、行为主动等优点。而女人往往性格文静、感情细腻丰富、举止文雅、遇事容易优柔寡断等。男女在一起，就能够优势互补。

总之，本书既阐释了在社交中应该掌握和运用的心理法则，又更深入地阐述了我们在社交过程中遇到难题时应该采取怎样的心理应对方式，并有针对性地提出了一些切实可行的方法。

亲爱的朋友，当你阅读本书时，你会发现自己在社交中遇到的难题都能在这里找到答案，同时，本书还能帮助你掌握一些改善人际关系的心理技巧。当你能娴熟地运用人际交往中的心理法则和效应时，你就已经具备了卓越的社交能力。

前言

第一章 社交心理与社交吸引

1. 社交吸引的原则 3
 - 审美观原则——以貌取人是人的思维定势 3
 - 性格特质原则——真诚是交际深化的基本心理动力 4
 - 相似性原则——我们通常喜欢那些也喜欢我们的人 5
 - 互补性原则——独立性强的人,喜欢和依赖性强的人在一起 6
 - 交往频率原则——交往越多越容易形成稳固的交往关系 7
 - 邻近性原则——距离越近,交往的频率可能就越高 7
2. 测一测:你是一位社交高手吗? 8
3. 人际交谈能力专项测试 11
4. 取悦他人潜能的专项测试 14
5. 人气指数高低的专项测试 18

第二章 社交中常见的心理效应与定律

1. 圈子效应——人没有圈子就会缺乏人脉 23
 - 每一个收入阶层的人都有自己的圈子 23
 - 建立人际圈的3个要点 24
 - 圈里人集会时有哪些禁忌 25
2. 首因效应——最初的45秒钟有可能影响你的一生 28
 - 第一次一定要留下好印象 28
 - 巧妙运用第一印象征服他人 29
 - 测一测:你通常给人留下什么样的第一印象? 30
3. 约哈里窗户理论——恰如其分地暴露自己可快速缩短心理距离 34

自我暴露的层次越高，说明双方交往的程度越深	34
自我暴露的 4 个层次	35
4. 皮格马利翁效应——人性最深切的渴望就是得到别人的赞美	37
不吝啬赞美，多肯定他人	37
恭维的话要说得恰到好处	39
赞美的话要说到点子上	40
测一测：你是一个赞美他人的高手吗？	41
5. 熟人链效应——只需通过 7 个人，你就能认识你想认识的人	45
善待你遇见的每一个人	45
曲线投资更容易被人们接受	46
6. 刺猬法则——距离产生美	48
适当压制自己的激情以控制距离	48
不要与上司走得太近	50
4 个心理距离对应的现实空间距离	51
7. “代名词”效应——尽量避免使用“我”字	53
少说“我”，多说“我们”	53
记住并叫出对方的名字	54
8. 双赢定律——把荣耀的桂冠戴在他人的头上	56
我们所拥有的东西，也是别人所羡慕的	56
“独享荣耀”必然引起他人的不愉快	57
9. 马斯洛定律——要尊重所有的人，包括那些不喜欢你的人	59
你希望别人怎么对待你，你就应该怎么去对待别人	60
给他人面子，就是给自己面子	61
10. 沉默定律——沉默可以调节说话和听讲的节奏	62
威望因寡言而得到提升	62
少说多听常点头	63
55%的信息都是通过身体语言来传达的	63
11. 蘑菇定律——当你学会埋头时，你离出头之日就不远了	65

埋头是为了更好地修炼自己	65
不要让别人知道你比他更聪明	66
12. 让步定律——在狭窄的路口处，不妨让别人先行	67
退让不是怯懦，而是处世的一种大智慧	67
和为贵	69
13. 危险定律——生活中的危险有时是来自于身边亲近的人	71
远离卑友，拒绝损友	71
和品德高尚的人交朋友	72
能够结交到“畏友”，是人生的一大幸事	73
测一测：你属于哪种类型的朋友	75
14. 社会角色心理效应——认清自己在社交舞台上的角色	77
角色定位模糊不清，导致社交失败	77
消除角色冲突的实用方法	78
15. 苏菲定律——说自己知道的话，干自己应干的事，做自己想做的人	80
不要因为别人而改变自己	80
测一测：你的个性属于摇摆不定的“墙头草”吗？	82

第三章 洞悉对方心理，一眼就把人看透

1. 从习惯动作识别他人的性格	87
2. 随手涂鸦显个性	89
3. 从口头语探秘对方心理	91
4. 从不同的笑声来观察对方	93
5. 根据小动作判断一个人是否在说谎	95
6. 通过整理办公桌的方式巧识人	97
7. 通过签名看他人处世的态度	99
8. 从头发长短判断他人的魅力	102
9. 以衣着巧识人	104

10. 从佩带饰物的类型判断他人 106
11. 从男性放手机的习惯洞悉他的内心 108
12. 从握手方式了解他人的信息 110

第四章 社交讲究方法，说话要留心眼

1. 把话说到别人心窝里 115
2. 自我解嘲避免尴尬 118
3. 装糊涂示弱避开冲突 119
4. 此时无声胜有声，用肢体说“不” 121
5. 看人说话，不要哪壶不开提哪壶 123
6. 先镇住对方，有效传递自己的力量 125
7. “和稀泥”要“和”得妙、“和”得巧 127
8. 人们通常原谅主动认错的人 129
9. 人们通常喜欢积极主动的人 131
10. 要推销自己，但不能太过分 133
11. 不阿谀，也不得罪小人 135

第五章 赢得人心的 12 个心理技巧

1. 获得他人好感的技巧 139
2. 说话讨人喜欢的技巧 141
3. 受同事欢迎的技巧 143
4. 增强幽默感的技巧 145
5. 增加与他人的亲密感的技巧 147
6. 让别人感觉你可以信赖的技巧 149
7. 面对不喜欢的人时，也要表示尊敬 151

8. 学会调整自己适应他人	153
9. 处世要认真但不能太较真	155
10. 主动退一步，给别人留余地	157
11. 适当地迎合能得到对方的支持	160
12. 保持低调，不显山，不露水	162

第六章 异性交往中的 10 个心理异趣

1. 男女交往中的“异性效应”	165
2. 恋爱中的男人喜欢“攻”，女人喜欢“守”	167
3. 女人最“吃”男人哪一套	170
4. 女性比男性对语言环境更敏感	172
5. 恋爱中的男女为什么爱较劲	174
6. 男女交往最讨厌的两问一答	175
7. 女人最爱的是脸，男人最在乎的是面子	177
8. 无论男女，都喜欢向异性诉说心里话	178
9. 男女交往中的“三 S”效应	180
10. 男人的红颜知己和女人的蓝颜知己	182

第七章 与陌生人交往的 5 个心理应对

1. 情境同一性原理——创造能够引起对方共鸣的情景	187
说好第一句话，引起对方的共鸣	187
找到感情的触发点，使双方一见如故	188
2. 情绪效应——能控制自己的情绪，就能获得好人缘	191
坏情绪是影响人际关系的“无形杀手”	191
微笑是消除他人戒备心理的灵丹妙药	192

3. 得寸进尺效应——心急吃不得热豆腐	194
欲速则不达	194
控制节奏的技巧	195
4. 钥匙理论——只有心与心的交往才能产生共鸣	197
善用攻心战，用关怀融化沟通的坚冰	198
让对方的心为你而动的秘诀	199
5. 换位思考定律——站在对方的立场考虑问题	201
站在他人的角度考虑问题	201
体谅对方，善解人意	202

第八章 读懂上司心理，轻松应对职场社交

1. 说“肯定没错”的上司需要员工的认同	207
2. 经常怀疑员工的上司患有“心理综合征”	209
3. 从上司选择T恤看他的偏好	211
4. 爱屋及乌，不要忘记上司身边的人	212
5. 学会与常见的三种类型的上司共事	213
6. 做个有心人，主动为上司解困	216
7. 适当贬低自己，照顾上司的自尊心	217
8. 读懂上司心理，把握好说话的时机	219
9. 言为心声，认清不可追随的五种上司	221

第九章 怎样对待不同类型的人

1. 怎样对待城府很深的人	225
2. 怎样对待渴望安慰的人	226
3. 怎样应付爱找麻烦的人	228

4. 怎样对待挑拨离间的人	229
5. 怎样对待嫉妒心强的人	231
6. 怎样对待素质比自己高的人	233
7. 怎样对待好色的人	235
8. 怎样对待戒心重的人	237
9. 怎样对待爱抱怨的人	239
10. 怎样对待攻击性强的人	241
11. 怎样对待固执的人	243
12. 怎样对待不拘小节的人	246
13. 怎样对待敢摸“老虎”屁股的人	248

第十章 以心理之矛，攻社交之盾：巧妙化解社交中的难题

1. 如何向别人道歉	253
2. 如何使对方接受你的意见	255
3. 如何反驳别人最有效	257
4. 如何面对他人的指责	259
5. 如何说服有抵触情绪的人	261
6. 如何化干戈为玉帛	263
7. 翻脸后如何重修旧好	265
8. 如何处理反对意见	267
9. 谈话时如何避免负面效应	269
10. 如何拒绝他人的要求	271
11. 如何打破谈话的僵局	273
12. 如何让“闷葫芦”开口说话	275

第一章

社交心理与社交吸引



社会交往是人与人之间在相互接触中，彼此在心理或行为上互相影响、互相作用的过程和联系。在这个过程中，由于各种原因，人的心理会产生羞怯、愤怒等不良因素，从而造成了人际交往障碍。不过，这些障碍是可以通过心理调适来解决的，只有了解并熟练地运用人际交往中的心理原则，才能够成功地进行社交。

1. 社交吸引的原则

在社交场合里，有的人仅通过一面之交就令对方印象深刻；有的人经常见面却形同陌路；有的人能被周围的人喜爱和尊重；有的人却被周围的人厌弃和疏远；有的人彼此一见，从此成为生死之交；有的人同在一个屋檐下数载却彼此不了解……之所以会出现这些情况，是因为人们在社交过程中其心理因素是复杂的，这其中包含有认知、情绪和行为的成分，即包含对某人的喜欢和讨厌，表现为社交吸引。

那么，何为社交吸引呢？社交吸引是比亲近更深一层的亲和行为，是社交活动中人与人相互接纳和喜欢。人际关系的好坏反映了人和人之间相互吸引的程度，心理上的距离越近，相互之间越吸引，反之亦然。在人际交往过程中，是什么原因使一个人吸引另一个人？我们如何提升自己的社交吸引力呢？心理学家在对这一问题的研究中总结出了人际吸引的原则。

审美观原则——以貌取人是人的思维定势

外貌对于社交吸引所产生的影响是毋庸置疑的，特别是和陌生人初次打交道更是如此。虽然我们都知道不应该以貌取人，但是在交友、求职等很多社会情景下还是在相貌的基础上对他人形成印象。如年轻人在找恋爱对象时，尽管大多数人的择偶标准重在人品上，但总希望选择一位外貌漂亮的异性。如果相貌普通，甚或有些丑陋，也未曾深交过，多数一见面就没有继续交往的兴趣。再如在求职时，在相同的学历、相同的工作经验的两个人之间，大多数考官会倾向于选择相貌较佳的那一位。

美国社会心理学家沃尔斯特研究发现，长相出众在社交吸引中具有相当的魅力，他在做了许多实验之后总结出以下几点：

1. 漂亮（英俊）的人看着舒服，能使人沉湎于美的满足之中。
2. 同漂亮（英俊）的人在一起，在别人面前就显得荣耀和光彩。
3. 人们习惯于用老框框看问题，那就是认为漂亮（英俊）的人还有其他方面好的属性，例如品德高尚、性格开朗等，这也就是社交心理中的晕轮效应。
4. 漂亮（英俊）的人，才值得爱。不论电视或是电影，被观众所喜爱的，绝大多数是漂亮（英俊）的人。

沃尔斯特等人还做过这样的实验：让男女大学生各 332 名，每两个异性一对，参加一个为时两个半小时的舞会，在此之前大家对各自的性格、学历等都已有所了解。但舞会结束时，希望再次相会的只是英俊的男生和漂亮的女生。

性格特质原则——真诚是交际深化的基本心理动力

性格在社交吸引中的魅力主要是指个人有促使人喜爱、尊敬并渴望接近的品质，如热情、诚实、善良、开朗等等。在生活中我们都有这样的经验，当一个外表漂亮但内心自私、唯我独尊的人和一个虽然其貌不扬但热情、真诚的人站在我们面前时，我们乐意和后者打交道，甚至成为好朋友，对前者我们会避而远之。可见，一个人的才华、外貌虽然在交际中占有一定的优势，但一个人的性格品质往往在交际中更显出其独特的魅力。

美国有个叫诺尔曼·安德森的心理学家，曾列举出 555 个描述人的品质的词，如真诚、热情、腼腆、孤独、贪婪、冷酷、虚伪等等，让学生们挑选。结果在八个评价最高的形容词中，有六个与“真诚”有关，他们是真诚、诚实、忠诚、真实、可信、可靠。而评价最低的是说谎与假装。由此可见，真诚可信的人最受人欢迎，最易交朋友，也容易获得发展的机会，而虚伪装假的人则不容易得到人们的认同。

鲁宗道在宋真宗在位时为官。一次真宗有事找他，使者到他家时，鲁宗道却不在家。过了很长时间，鲁宗道才从酒馆里回来。使者要先回宫向皇上汇报，就问鲁宗道商量：“假如皇上怪罪你来迟了，用什么事推托一下呢？”鲁宗道说：“就如实报告吧！”使者说：“要是这样，你会获罪的。”鲁宗道却说：“饮酒是人之常情，而欺君才是臣子的大罪。”

使者回去，将鲁宗道的话禀告真宗。果然，真宗反而认为鲁宗道忠实可靠，可以重用。鲁宗道以诚实赢得了皇帝的信任。

在与人交往的过程中，所谓诚实就是对朋友讲真话。这是人际交往中第一重要的因素，也是建立正常交际并使之深入发展的基础。相互开诚布公，实实在在，才能建立信任感与安全感。因为谁也不愿意在交际中上当受骗，或者被出卖、被愚弄。一些人好出风头，喜欢在交际中炫耀自己，或故弄玄虚，摆“花架子”，常常使人生厌。

诚心就是要有真心诚意。当朋友在工作中取得了成绩，在事业中获得了成功，你不是漠不关心，更不是妒忌，而是由衷地感到高兴，同朋友一起分享欢乐。当朋友遇到困难或遭到挫折的时候，你不是嘴上一套、背后一套，而是真心诚意地关心他、帮助他，使他奋进，帮他成功。真诚是交际深化的基本心理动力。

相似性原则——我们通常喜欢那些也喜欢我们的人

相似性原则认为人们往往喜欢那些与自己相似的人。这里所说的相似性是指我们能感知到的相似性，它包括外貌吸引力的相似性，年龄的相似性，社会地位的相似性，态度和个性品质的相似性，以及信念、价值观的相似性等等。所有这些相似性都能导致吸引。

美国心理学家纽加姆曾做过一个实验：他让彼此不相识的17名大学生住在同一间宿舍里，对他们的亲密化过程进行了近4个月的追踪研究。实验结果表明，在相处的初期，空间距离决定了他们互相之间的吸引，到了后期其相互吸引发生了变化，那些彼此之间态度和价值观越是相似的人，相互之间