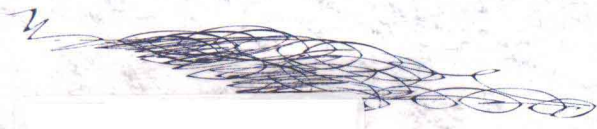


普  
华  
文  
化

# 社交达人 修炼手册

——完全图解社交心理学

张鹤◎编著



懂得社交心理 驾驭人际关系

如何与陌生人打交道？如何与同事、领导相处？  
阅读本书，让你在社交生活中如鱼得水



 人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

# 社交达人修炼手册——完全图解社交心理学

张鹤 编著

人民邮电出版社  
北 京

## 图书在版编目(CIP)数据

社交达人修炼手册：完全图解社交心理学 / 张鹤编  
著. -- 北京：人民邮电出版社，2013.10  
ISBN 978-7-115-33219-6

I. ①社… II. ①张… 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(2013)第224374号

## 内 容 提 要

本书结合心理学，从人际认知、人际印象、人际魅力、人际冲突和人际沟通等多个方面出发，详尽解读了各种人际交往行为背后的心理原因，帮助读者在人际交往中，透过表象行为读懂对方的内心。

本书以通俗的语言讲解了心理学专业知识，有效地降低了阅读难度。同时，本书图文并茂，增加了内容的生动性和趣味性。通过阅读本书，读者能够在较短的时间里，掌握交际的终极技能，快速成为交际达人。

本书适合所有职场人士及其他对人际交往心理学感兴趣的读者阅读、使用。

---

◆ 编 著 张 鹤

责任编辑 乔永真

责任印制 杨林杰

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本：700×100 1/16

印张：13.5

2013年10月第1版

字数：110千字

2013年10月北京第1次印刷

---

定价：29.00元

读者服务热线：(010) 67129879 印装质量热线：(010) 67129223

反盗版热线：(010) 67171154

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

## FOREWORD

# | 前言 |

一个人不是孤立存在的，在社会交往中必然要与他人建立各种各样的关系，包括亲属关系、朋友关系、学友（同学）关系、师生关系、雇用关系、战友关系、同事及领导与被领导关系等。在建立这些关系的过程中，人们借助思想、情感的交流以及行为互动来与他人发生联系。这些关系因对象不同，也会指向不同的发展方向。

良性的关系是吸引与合作的；但由于环境影响、性格因素、心理因素等原因，许多人处理不好人际关系，难免会陷于矛盾与痛苦之中。当事人如果没有足够的智慧去化解由此带来的内心冲突，则会陷入人际关系的危机之中，甚至会出现人际交往的心理障碍，从而降低自己生活的幸福指数。

长期以来，心理学总是蒙着一层神秘的面纱。实际上，心理学就存在于我们的日常生活中，只是我们没有停下脚步来细细地思考那些心理现象。在社会交往中，懂得心理学的人知道什么时候该说话，什么时候不说话，知道在什么场合下说什么话，能够从一个人的小动作、表情观察到其心理，做到相机行事。只有懂得社交心理学才能更好地驾驭人际



关系。

本书不仅能帮助你有效化解人际冲突与矛盾，成为社交达人，还会让你的心智更加健康。同时，本书也会让你在人际交往中更加理性，用宽容、大度的心态对待亲人和朋友。

本书每一章都是一个独立的主题，每一章都重点解决一个交际问题。如果你喜欢按部就班，从头读到尾，你可以制订一个阅读计划，每天按计划阅读；如果你喜欢快速阅读，你可以按照自己的兴趣，挑选其中几个专题来阅读。本书涵盖的内容比较丰富，你在学习人际心理学的过程中，可把本书作为即查即用的工具书，翻开本书，你会在很短的时间内找到你想要的答案。

在这本书的写作过程中，作者得到很多朋友的帮助和支持，他们分别是李金梅、张昔涛、张腊梅、吴玉昌、李维帮、周志强、逯菊英、何艳平、李秀梅、许才科、蔡瑞萍、李玉梅、胡志太、张福德、张玉英、扬丽平、张万菊、许开荣。在这里，作者谨向他们的辛勤工作表示由衷的感谢。

# CONTENTS

## | 目录 |

<b>第 1 章 人际交往中必知的四个心理学效应</b>	<b>1</b>
首因效应——你不得不注意的第一印象	2
巧妙运用首因效应去打动他人	3
近因效应——让自己变得越来越完美	8
晕轮效应——交往中的“爱屋及乌”	11
克服晕轮效应的弊端	13
投射效应——指望别人和自己一样	14
<b>第 2 章 五个心理定律帮你改善人际关系</b>	<b>19</b>
双赢定律——人人都想结交有益于自己的人	20
双赢就是各取所得	20
马斯洛定律——充分尊重对方	21
沉默定律——与人交往需要沉默和忍耐	23
沉默是一种技巧	24



言多必失是社交黄金法则	26
让步定律——智慧的社交策略	27
让步要让在明处	28
微小让步策略	29
危险定律——危险也可来自于你身边的朋友	31
交友的原则	31
<b>第3章 习惯动作中的玄机</b>	<b>39</b>
小动作会毁了你的形象	40
习惯透露出你的性格	42
根据小动作识别谎言	45
打电话的动作透露心理秘密	47
从握手动作获得控制权的秘密	51
<b>第4章 掌握身体的奥秘</b>	<b>55</b>
眼睛是心灵的窗户	56
手是人内心震颤的传感器	59
嘴巴能灵活地表达心理变化	62
声音里听出对方的心音	65
腿和脚是最诚实的身体部位	68
<b>第5章 从言谈中破译对方的心理密码</b>	<b>71</b>
不同性情，不同言谈方式	72



闲聊可破译心理密码	76
“你喜欢狗吗”	79
话语方式隐藏的内心密码	81
“幽默”泄露性格密码	81
恭敬语泄露内心密码	83
口头禅隐藏的秘密	84
<b>第 6 章 掌握说话的技巧</b>	<b>89</b>
皆大欢喜的说话技巧	90
避免负面效应的说话技巧	91
打破谈话僵局的说话技巧	93
让对方开口说话的技巧	96
<b>第 7 章 识破谎言的心理策略</b>	<b>99</b>
洞察行为背后的真实意图	100
矛盾的言行——通过身体语言识别谎言	102
交谈的线索	106
说话的线索	108
口误是揭示谎言最直接的方式	111
常说“老实说”的人并不一定老实	113
善意提醒背后隐藏的谎言	115
编故事判断谎言	116





<b>第8章 首次见面，成功交际</b>	119
<b>首次见面，消除自己紧张的心理策略</b>	120
注视对方，形成对等	120
与内心进行积极地对话	120
换位思考	121
<b>给对方留下美好印象的心理策略</b>	124
着装得体	124
控制不良情绪，用积极情绪感染对方	125
阳光般的微笑	126
<b>使对方敞开心扉的心理策略</b>	128
认同对方，引起共鸣	128
寒暄得当，话题不断	129
<b>首次见面，如何让人喜欢</b>	131
真心喜欢对方	132
恰当地赞美对方	133
<b>首次见面的社交礼仪</b>	135
文雅而得体的握手	135
名片礼仪，形象学问	137
站坐行走，风度翩翩	139
<b>首因效应，正确对待</b>	142
<b>控制节奏，成功交际</b>	143
<b>第9章 运用心理战术说服他人</b>	145
<b>说服的两大战术——疲惫战术和接种战术</b>	146



疲惫战术	146
接种战术	148
<b>增强说服力的两大原则</b>	150
知己知彼，百战百胜	150
站在对方的角度看待问题	153
<b>消除对方戒备心理</b>	155
用友好的态度和语调讲话	155
缩小物理距离，拉近心理距离	156
<b>隐秘说服术</b>	158
亮出高尚的动机	158
制造出一个绝大多数人都持相同意见的环境	160
<b>对不同的人采取不同的说服术</b>	160
让上司同意你观点的说服术	161
让下属服从你命令的说服术	163
让朋友接受你意见的说服术	165
<b>第 10 章 运用心理策略，有效化解冲突与矛盾</b>	167
海格力斯效应——怨恨像气球	168
奇妙的“南风效应”，低调处理矛盾	169
忍让是明智与成熟的表现	170
遇事肯退一步，才能更好地进一步	171
示弱是讲策略的表现	172
向矛盾对方道歉的技巧	174



施恩给那些与你产生矛盾的人	176
软硬兼施化解矛盾	179
有效反驳、制胜对方	181
<b>第 11 章 与领导交往必知的心理策略</b>	<b>183</b>
诚恳地接受批评	184
公众场合不让领导难堪	186
不要居功自傲	187
不要擅自替领导做主	188
代领导受过	190
不可独享荣誉	193
<b>第 12 章 与同事交往必知的心理策略</b>	<b>195</b>
合理对待竞争	196
积极对待同事之间的矛盾	197
嫉妒心理适可而止	197
量力帮助同事	199
重视同事之间的应酬	200
智慧应对同事的“黑状”	201
攻破谣言的技巧	204

Chapter 1

## 第 1 章

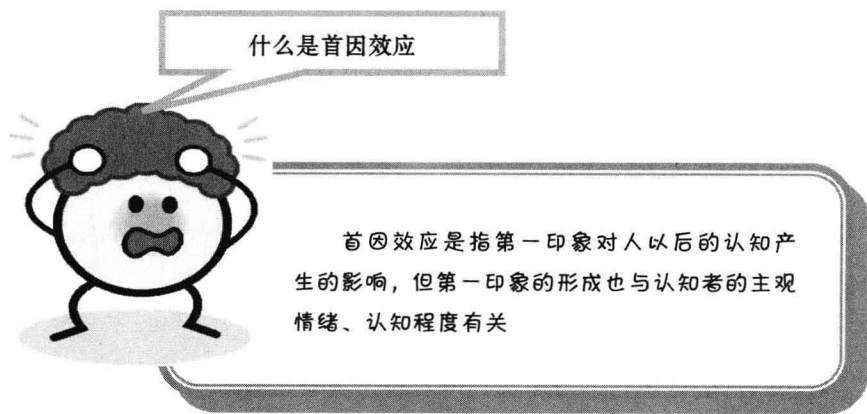
# 人际交往中必知的四个心理学效应

首因效应告诉我们，与人交往给人留下美好的第一印象很重要。而近因效应则告诉我们，在以后的每次交往中，都要好好表现自己，如若不然，再好的第一印象也会被颠覆。晕轮效应和投射效应则告诉我们在与他人交往中要理性。



## 首因效应——你不得不注意的第一印象

我们在谈论起一个人的时候，对他的印象往往会是第一次交往时对方在自己心中所形成的印象。这是因为，最先从对方那里得到的信息与某些特征最容易留在我们的记忆里，这就是心理效应中的“首因效应”。

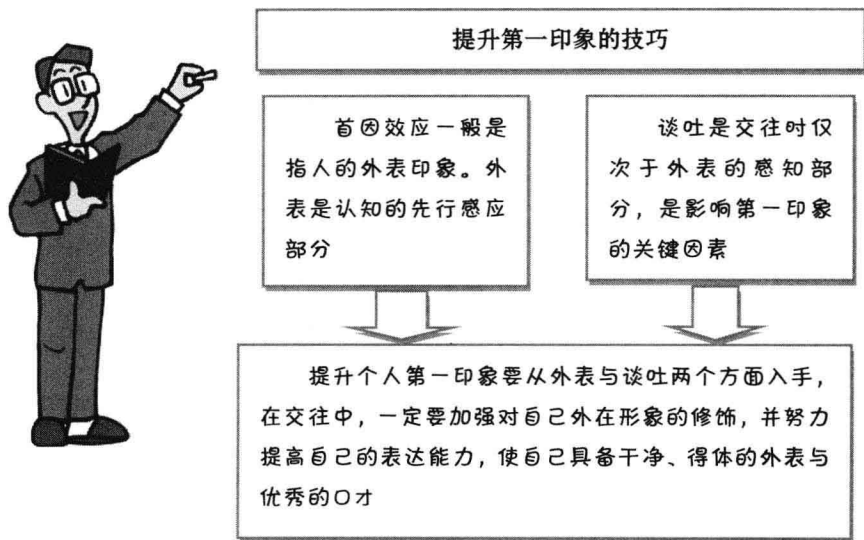


心理学家通过大量的统计得出，新认识的人在交往中，第一印象的形成只需要四分钟，而就是这短短四分钟形成的印象，往往会在日后成为交往双方评价对方的主要标准。

举例来说，一个知识渊博的人对那些知识贫乏、没有修养的人从心理上就会有一种排斥感。即使这些人后来通过不断努力学习，获得了很多知

识，但这个人也通常会认为他们获得知识的行为纯属意外。

第一印象一旦形成就很难改变，而第一印象也是建立长久交往关系的基础。因此，注重第一印象是交往成功的先行条件。



## 巧妙运用首因效应去打动他人

首因效应是通过第一印象起作用的，那么，我们如何才能给他人良好的第一印象呢？



### 注重仪表风度

几乎所有人都喜欢跟衣着干净、落落大方的人交往。如果你是一个职



场白领，你的仪表应该是：穿着合体，化妆适当，表现大方但不呆板，表情活泼但不轻浮。

#### 男性职场穿着要求

男性以深色或色调柔和、款式稳重的西服套装为宜，要系上领带。  
领带与西服的颜色对比不要太强烈，要保持与主色协调  
天气炎热时，也可以穿衬衣，衬衣的颜色要明朗、柔和，面料以棉、麻或混纺为佳。鞋子搭配要得体



#### 女性职场穿着要求



女性穿着以大方、得体的裙装为主。天气冷时，可以穿外套  
不要穿运动装、牛仔裤和T恤，以免让人觉得你不够庄重。更不要穿薄纱裙或吊带裙，以免让人被你的性感所扰而忽略你的才能，或者把你看成是一个轻浮的人  
服装的颜色以米黄色、奶黄色、蓝色或白色等淡色为主。  
鞋子以中跟较为合适



#### 注重言行举止

第一次与人见面或交往，如果你能做到言词幽默，不卑不亢，一定会给他



留下一个美好的印象。但是千万不可为了吸引他人的注意，故意讲一些不雅的笑话或拿别人的短处来开玩笑。

### 心理测试：你通常给人留下什么样的第一印象？

1. 初次与陌生人见面，你如何表现？
  - A. 热情诚恳、大大方方
  - B. 大大咧咧、漫不经心
  - C. 紧张局促、羞怯不安
2. 与初次见面的人交谈，你会选择何种坐姿？
  - A. 两膝靠拢
  - B. 两腿叉开
  - C. 跷起二郎腿
3. 与初次见面的人交谈，你选择的话题是什么？
  - A. 两人都喜欢的
  - B. 对方感兴趣的
  - C. 自己熟悉、感兴趣的
4. 与人初次见面，经过一番谈话后，你能从对方的言行举止等作出准确的评价吗？
  - A. 能
  - B. 或许可以
  - C. 不能
5. 你说话时有肢体语言吗？
  - A. 从不使用肢体语言





- B. 偶尔做些手势
- C. 常用姿势补充言语表达
- 6. 如果别人谈到了你不感兴趣的话题，你会如何？
  - A. 认真听，并偶有附和
  - B. 沉默
  - C. 打断对方，说自己感兴趣的话题
- 7. 与初次见面的人寒暄后，能找到双方都感兴趣的话题吗？
  - A. 是的，很容易
  - B. 很难
  - C. 必须经过较长一段时间才能找到
- 8. 和他人告别时，下次相会的时间地点由谁提出？
  - A. 我提议
  - B. 对方提出
  - C. 谁也没有提到这事
- 9. 你的语速如何？
  - A. 语速适中，不快不慢。
  - B. 频率相当高
  - C. 十分缓慢
- 10. 你与他人讲话时眼睛望向哪里？
  - A. 直视对方的眼睛
  - B. 盯着自己的衣服
  - C. 看着其他的東西或人
- 11. 和别人说话时你的声音如何？