Social Psychology

刘佰龙 ◎编著

心理学与社交策略

千人千面，千面千心
知人、知面、知心的心理技巧集萃

破解人际交往的心理密码，呈现行为背后的心理奥秘
走进内心深处，把握心理脉搏
应用心理策略，突破社交障碍

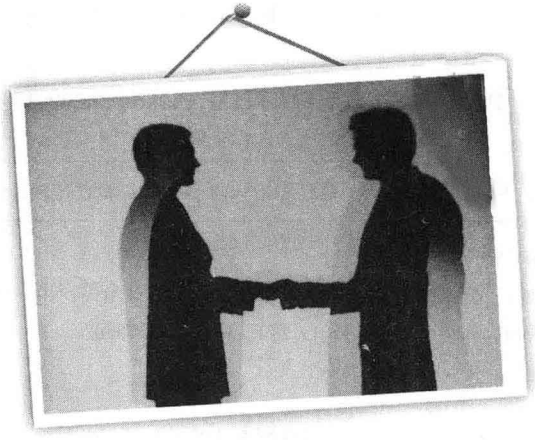
中国纺织出版社

Social Psychology

刘佰龙 ◎编著

心理学与社交策略

千人千面，千面千心
知人、知面、知心的心理技巧集萃



破解人际交往的心理密码，呈现行为背后的心理奥秘
走进内心深处，把握心理脉搏
应用心理策略，突破社交障碍

中国纺织出版社

内 容 提 要

人际沟通能力是年轻人闯荡社会的基本技能。与人交流，有丰富的心理学知识作为基础，能够帮你提高沟通的成效，提高做事的效率。

本书从心理学和社交技巧两方面入手，教会读者理解行为心理学、认识心理学、大众心理学中的普遍规律，并联系现实生活给予阐释，提升读者与人交流和沟通的能力。书中丰富的案例为读者展示了如何受人欢迎、取得信任、有效沟通、消除隔阂的方法，帮助读者借用心理学的内容，提高社交能力，成就精彩人生。

图书在版编目（CIP）数据

心理学与社交策略 / 刘佰龙编著. --北京：中国纺织出版社，2014.2
ISBN 978-7-5180-0109-5

Ⅰ.①心… Ⅱ.①刘… Ⅲ.①心理交往—社会心理学
Ⅳ.①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第249618号

策划编辑：闫 星　　责任编辑：曲小月　　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　邮政编码：100124
邮购电话：010—67004461　传真：010—87155807
http：//www.c-textilep.com
E-mail：faxing@c-textilep.com
三河市华丰印刷厂印刷　各地新华书店经销
2014年2月第1版第1次印刷
开本：710×1000　1/16　印张：18.5
字数：245千字　定价：35.00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

人是群居动物，人类社会的绵延和发展离不开各种社会活动，然而一切社会活动的基础就是人与人之间的接触和交往。每个人都会与人打交道，这并不是一件难事，但是能够很好地处理自己的人际关系却不是每个人都能做到的，如同做任何事情一样，会做和做得好往往有天壤之别。

据统计，在一年内失去工作的人中，只有10%的人是因不能胜任工作而被解聘，其余90%的人则是因为不能很好地处理各种关系而丢了工作。所以，无论在日常生活中还是在商场和职场，轻松驾驭人际关系的方法是每个人都应该尽快掌握的。懂得社交心理学的知识，更能使你在工作和日常交际中与他人更好的交流和相处，构建融洽的关系。

社交并不是简单地与人说话，这其中有很多道理和奥妙，想要在社交场上如鱼得水，除了要掌握一些基本的社交理念、交际技巧之外，运用适当的心理策略也是迅速达成自己目的捷径。

在人际交往的过程中，我们必须要注意的是，社会是复杂的，人心是难测的，你会碰到各种各样的人和事，如果没有一点防范意识，就很容易在明枪暗箭的攻击下中招落马。社交策略正是一种用来洞察和分析他人，以顺利达成自己目的的方法和手段，它是一种为人处世的智慧和谋略，是保证你的人生旅途开阔平坦所必须具备的。在处理各种事情的时候，懂得用心理策略来做润滑剂，困难的事情往往就会变得简单起来。

一个人城府再深，也不可能完全掩饰自己的心思；一个人再虚伪，也会通过细节暴露本性。《心理学与社交策略》这本书运用大量生动有趣的案例展开分析，从心理认识和社交技巧两个方面教会你从细枝末节处辨析

他人的想法，运用小策略轻松获得他人的信任与好感，达成自己的目的。希望读者朋友通过对本书的阅读可以在为人处世的过程中得心应手、游刃有余，可以在自己的事业上成绩卓著、一帆风顺。

编著者

2013年11月

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目 录

第1章　眼明心亮，结交益友的策略 ……001
多多去结识对自己有所帮助的人 ……001
不要轻易错过偶然遇到的“关键人物” ……003
心里要有谱，朋友就是有“三六九等” ……006
知己难寻，遇到志同道合者一定要懂得珍惜 ……008
时常问候，不要等有事求人的时候再联系 ……011
分清坦诚直言的真朋友与刻薄的损友 ……013
吃喝玩乐的朋友，可以结交但要有所距离 ……015

第2章　相识了解，读懂对方的策略 ……018
展开细节询问识破对方谎言 ……018
征求建议时看对方的真心程度 ……020
表达喜好，看对方与你是否志同道合 ……023
吐露点隐私探出对方的真心忠诚度 ……024
聊聊宠物话题，试探对方心地 ……027
杯子技巧，测出你和对方的心理距离 ……029

第3章　防人之心，与人相处留心避开陷阱 ……032
小心那些对你过分热情的人 ……032
远离那些总爱说别人隐私的人 ……034
互诉衷肠时留点分寸，别把老底儿都说出来 ……037

小心他人“挑唆”你说出对别人不满的话……039
说话做事留有余地，别被他人抓住把柄……041
不要总依赖别人，否则会被人利用……043
对逆反心重的人，不如来个“就坡下驴”……046

第4章　入目悦心，面容装束要多花心思……049
穿着用点心思，让人一看就留下好印象……049
深色的正装出席严肃场合，让人对你更信任……052
浅色亮色服饰增添你的亲切感……054
用点小饰品凸显个性，让他人一下记住你……057
穿出自己的风格，令人对你过目不忘……059
鞋与包的选择让人了解你的品位……061
会穿高跟鞋的女人更有魅力……063

第5章　注重细节，让自己不落被动的策略……066
一再出击的人往往以失败收尾……066
言多必失，少说话的人才是真聪明……068
忍住自己的脾气，看清事态再出手……070
别狂妄，能力再强也要低调行事……072
等待时机，用强大的耐心获取最后胜利……074
不必针尖对麦芒，转移对方视线巧迎战……076
选择熟悉的环境才会更有优势……079

第6章　无声暗示，用身体语言影响对方……081
握手礼能将情感传递给对方……081
用眼神与他人建立一种有效沟通……083
笑容的功效令你意想不到……086
小小手势能够加强表达的效果……088

双腿的姿势体现你的权威感……090
手臂的动作表现主导与自信……092
适时点头让对方更有意愿多说……095

第7章 展现魅力，轻松赢得好感的策略……098
首因效应：巧妙留下完美第一印象……098
适度顺应对方，获得他人的好感……100
积极的态度，令他人乐于与你交往……103
让对方多说话，善于聆听迅速赢得人心……105
多说一些对方感兴趣的话题……107
巧妙自嘲让对方感到你容易亲近……109
善于听从意见但不失主见……111

第8章 心理效应，赢取对方信任的策略……114
鸟笼效应：用给予的方式令对方就范……114
边际效益：在他人最需要帮助的时候出现……116
透露点秘密让你赢得知心朋友……119
反射法则：你想要人怎样对你，就怎样对人……121
同理心：与对方达成共识的秘密……123
对比效应：利用对比触动对方的心……125
登门槛效应：问问题要步步深入……127

第9章 震慑人心，提升自身气场的策略……130
提升自信才能让你的气场更强……130
有追求有目的，做起事来才有气场……133
勇敢表达观点，让他人刮目相看……135
遇事不慌，泰然处之显强大气场……137
言语虽少，但出口就能击中要害……140

适度地高调让你与众不同……142
展现你的才华与能力，更吸引对方……144

第10章　把握心理，让事情更加顺利的策略……147
巧装糊涂，让对方对你解除戒心……147
聪明的人往往看起来最迷糊……149
强势点，让对方听从于你……152
弱势点，让对方主动帮助你……154
装出身份品位，让对方想去接近你……156
学会适度炒作，让自己受人瞩目……159
假装说错话，探出对方真实心意……161

第11章　人情世事，礼尚往来稳固自身社会地位……164
心里有本人情账，学会积累关系资本……164
向值得交往的人主动施惠……167
过量偿还规则：滴水之恩当涌泉相报……169
偶欠人情也是拉近距离的方法……171
不要总欠人情，否则处处受束缚……173
交换朋友资源，双方都能得利……174

第12章　适时变通，棘手事件处理游刃有余……177
遇事不乱，能伸能屈巧变通……177
未雨绸缪，做事之前先设计好多条出路……180
帮他人打个圆场，令对方感激你……182
遭遇他人挑衅，学会打好淡然棋……184
他人质疑你，解释要选对时机……186
巧用自嘲打趣化解各种尴尬……188
顺水推舟，用“太极之道”应对……190

出其不意，巧用逆向思维……192

第13章　危机化解，打消心结改善关系……195

矛盾不能拖延，及时说开化解误会……195

间接背后赞美的方式化解敌意……197

温情关怀融化心中彼此的冰冻……200

当他人落魄时，用善意的帮助消除矛盾……202

低调谦卑的态度消除对方的不满……204

多给予认同，让对方和你不再敌对……206

找到共同喜好拉近彼此的距离……208

第14章　拒人之道，委婉暗示令对方知难而退……211

不懂拒绝他人的人，令你事事处于被动……211

拒绝别人不要太直白，否则会令对方心生怨恨……213

巧用暗示语，让对方自行领会你的拒绝之意……215

对于死缠不放的小人不能得罪，学会用拖延时间来拒绝……217

用“抬高”他人的方式来巧妙拒绝对方……219

拒绝他人时，学会给对方一个“台阶”下……221

拒绝领导的时候，要更为委婉……223

第15章　求人之道，活用心理策略获取对方帮助……225

诉说苦楚，激发对方同情心……225

称赞对方，令其对你的要求难以拒绝……227

求人前先体现自己的“利用价值”……230

软磨硬泡的方法使对方“屈从”……231

运用情感联系，让对方乐意效劳……233

处理难办事情，先激起对方的挑战欲……235

害怕被人拒绝，就先说个“大要求”……237

第16章　朋友相处，善用策略让彼此更亲近 ……240
朋友常维护，日久才能生情 ……240
无论怎样也不要伤朋友的面子 ……242
刺猬法则，保持适度距离才能更进一步 ……244
共生效应：有了圈子生活可以更好 ……246
近因效应：尽快消除对方对你的不良印象 ……248
让对方多占点“便宜”，会使你朋友更多 ……251

第17章　职场有道，锦绣前程要靠点滴运筹 ……254
推功揽过，让领导感到你很可靠 ……254
巧妙汇报工作，领导更信任你 ……256
赞美领导，话要说到心坎里 ……259
多向领导请教，谦虚赢得器重 ……260
关怀同事，但也要保持距离 ……263
少谈他人私事，远离“小团体” ……265
关键时刻打圆场，让领导心存感激 ……268

第18章　交际妙招，自如应对令你满盘皆赢 ……271
寒暄客套，巧说话让气氛暖起来 ……271
接近你的贵人，为自己的前途铺路 ……273
尴尬冷场时，学会巧妙炒热气氛 ……275
见机行事，让你在应酬中巧得人心 ……278
你一定要学会的祝酒辞 ……279
如何应对他人的劝酒攻势 ……281
和气生财，在交际中创造机遇 ……283

参考文献 ……286

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

第1章

眼明心亮，结交益友的策略

常言道，画虎画皮难画骨，知人知面不知心。人是群居动物，离不开社会，更离不开与人打交道。在生活中，每个人都有朋友，但是，现代社会生活节奏越来越快，人们接触的信息面也越来越宽，所以人们周围的朋友也越来越复杂。其实，朋友分为很多种，例如知己、普通朋友、酒肉朋友等。那么，怎样才能快速识别一个人，从而确定是否应该与他结交呢？其实，慧眼识人是有技巧的。

多多去结识对自己有所帮助的人

李采在公司里担任业务骨干多年，一直梦想着成为销售部的主管，但是却始终没有晋升。今年，张副总调来主管公司的教学工作，因此，李采就把自己的前程寄托在了张副总身上。在工作上，事无巨细，他都要向张副总汇报、请示；在生活中，每逢过年过节，他总是拎着大包小包的礼品往张副总的家里跑；甚至张副总的孩子要小学升初中了，李采也搞得比自己家的孩子升学还要忙。

眼看自己马上就要在张副总的举荐下得到晋升，却突然爆出张副总因为几年前主管一个项目的时候资金上比较混乱，所以被公司调到研发部门搞管理工作了。实际上，这是公司把张副总打入冷宫了。

无疑，张副总如今已是泥菩萨过河自身难保，怎么可能还会扶持李采

呢？这个突如其来的变动使李采措手不及，眼瞅着煮熟的鸭子飞了。在追悔莫及之际，李采一改往日对张副总殷勤备至、阿谀奉承的样子，连正眼都不看张副总一眼。

已经成为研发部主管的张副总不由得慨叹人心莫测、世态炎凉。因为内交外困，所以他的心境低落到了极点。这时，研发部的小宋看到张副总失意的模样，非常同情张副总。趁着节假日，小宋偷偷地来拜访张副总。这让张副总深感意外："我哪里还是什么张副总啊，虽然名义上挂着个研发部主管的头衔，但是，我已经没有任何实权，你还来找我干什么呢？"

听着张副总伤感的言辞，小宋毫不介意地说："张主管，我并不是来求您办事的。我只是认为福祸相依，坏事也有可能变成好事。其实，公司把您调到了研发部，你正好可以借此机会搞搞研发，我听人家说您最早的时候可就是咱们公司里的顶尖专家啊！"

张副总似乎有些感动，自从落马以后，之前那些在自己身边鞍前马后的人都远远地躲着自己，根本没人这样安慰过他。然而，这个看上去还有几分稚气的小姑娘说的话确实很有道理。最后，小宋说道："实际上，很多时候环境是无法改变的，假如我们不能让自己完全妥协，至少我们可以决定自己面对逆境时的态度。不管在什么环境条件下，我们都应该尽自己最大的努力，这样才不会后悔。"张副总重重地点了点头，眼中似乎有泪光在闪动。

半年后，由张副总牵头的一个力学科研项目取得了重大突破，获得市级技术进步奖，为此，张副总被评为科技进步带头标兵。此后，好运接踵而来，从监察部门传来消息，张副总当年负责的工程账目已经理清了，事实证明，张副总非常清廉，没有任何经济上的问题。经公司董事会研究，任命张副总为公司主管科研的老总！

晋升没多久，张总进行了一番重大的人事调整，他升任小宋为研发部主管，把李采调到了后勤部门做协助工作。

在上述事例中，李采和小宋通过不同的起点到达了不同的终点：一

个与人交往功利性太强；另一个则在别人苦难的时候结识别人，终修得正果。不过，李采和小宋有一个共同点，即他们都结识了对自己有所帮助的人，所不同的是，他们与人交往的心态不同。在痛恨李采见风使舵的同时，我们不禁从心底欣赏小宋的智慧。不管怎么说，小宋抓住时间认识了有可能对自己有所帮助的人，从而使自己的工作更加顺利，前途更加光明。可以想象，如果李采不是那么势利，看到张副总被打入冷宫就马上见风使舵，那么，最终他也肯定能够得到张副总的提拔。

人是群居动物，不可能脱离社会，而在社会上生活，要想成功，很难离得开别人的帮助。在生活中，人们经常说某人的成功是因为有贵人相助。其实，每个人都有贵人，而这个所谓的贵人，就在你的关系网中。在这个关系网中，你有很多各行各业的朋友，当你遇到困难的时候，他们可以从不同的角度为你提供不同的帮助。在初步交往中，你很可能看轻这种交往，因为你根本没有看到交往的价值。其实，生活中贵人无处不在，不管是你的亲戚、朋友，还是同事，甚至是萍水相逢的人，都有可能成为你的贵人，关键在于要你去结识他们，这样才能在需要的时候求助于他们，让他们助你一臂之力。很多时候，人们都希望“有贵人相助”。的确，不管对于谁来说，有贵人相助都是一件好事情，因为在贵人的帮助下，我们能够更快地、更顺利地向自己的目标靠拢。那么，什么叫贵人？很多时候，人们会尊称对自己有很大帮助的人为贵人。例如，我们平时常说的“出门遇贵人”，指的就是对自己有很大帮助的人。不管你从事什么工作，要想成功，就必须建立良好的人脉关系。

不要轻易错过偶然遇到的“关键人物”

李景全是香港著名的实业家，曾经荣获香港十大杰出青年的称号。其实，李景全原本只是一个非常平凡的人，不仅一文不名，而且默默无闻。

但是，因为偶然遇到了生命中的“关键人物”，并且得到了对方的帮助，所以他发展了自己的事业，渐渐地走向了成功。李景全的成功之路给人们带来了启发。

李景全自立门户的时候才刚刚18岁，创业的艰难是不言自明的。不过，他现在已经不再对曾经的艰难生活念念不忘了，而是时刻牢记着大贵人曾文忠在他的创业历程中对他的种种帮助。18岁辍学的李景全迫于生计，首先来到一家电子公司当电子零件推销员。说得好听叫推销员，其实就是一个送货员。不过，这份工作虽然很辛苦，却使李景全有机会接触到了很多电脑行家，其中就包括大贵人曾文忠。

在做电子零件推销员的时候，李景全渐渐地对电脑业产生了浓厚的兴趣。终于，他拿出自己的所有积蓄——2万港元和别人合伙开了一家小公司，主要负责替电脑商装嵌电脑面板。然而，自己创业当老板比想象中难多了。因为缺乏经验，再加上合伙人对他的轻视，最后，李景全退还了合伙人2万港元，与合伙人分道扬镳。从那之后，公司完全属于李景全一个人了，与此同时，他开始了孤军奋战的日子。虽然公司在名义上属于李景全一个人了，但是，却欠下了10多万港元的债务！为了集思广益、走出困局，李景全找来昔日要好的同学们帮忙出主意。同学们纷纷出谋献策，终于帮助李景全在半年的时间里还清了所有的债务。不过，公司的生意却始终不见起色，直到他再次遇到曾文忠为止。

此时，曾文忠已经是香港著名的电脑商了，在电脑界一呼百应、举足轻重。曾文忠很想扩展公司的业务，因此想开厂进行生产。他觉得李景全是一个很理想的合作伙伴，因为李景全不仅年轻有朝气，而且踏实肯干。就这样，身陷困境的李景全遇到了事业上的贵人。双方一拍即合，不久就签订了合作协议。与曾文忠合作后，在曾文忠的支持和提携下，李景全的公司渐渐步入正轨，业务量芝麻开花——节节高。没过多久，李景全就来到深圳开厂，而且还招揽了很多台湾的业务。1990 年，李景全的建超实业成为了香港生产小型电脑板的厂家之一，公司每年的营业额高达7000万港元。

在上述事例中，李景全和曾文忠既不是亲戚，也不是朋友，只是因为偶然的机会，他们认识了。也正是因为这个偶然的机会，李景全才有机会得到曾文忠的认可和信任，他们才会成为合作伙伴。在实力上，李景全无疑与曾文忠相差甚远，但是，曾文忠看重的正是李景全身上优秀的品质。因此，李景全才有机会成就自己的事业。由此可见，不要轻易错过偶然遇到的关键人物，很多时候，正是他们改变了你人生的轨迹。

在生活中，每个人都向往成功，都希望自己能够事业有成。然而，成功是需要很多因素的。古人云，天时地利人和。在现代社会，要想成功，同样也需要很多必不可少的条件。其中，人脉关系是成功必不可少的重要因素之一。很多时候，人脉关系的范围很广。有的人认为人脉关系就是指自己的亲戚、朋友，至多包括同事。其实，客户、萍水相逢的人都有可能成为能够助你成功的关键人物。例如，在上述事例中，曾文忠就是李景全的客户，后来，他们才发展成为合作伙伴。需要注意的是，在把握关键人物的时候，也是有章可循的。众所周知，人的时间和精力是有限的，所以不可能全身心投入地和很多人交往，这就要求我们要有一定的目的性。例如，你想在写作的道路上有所发展，那么，你就要尽量找机会认识更多的作家、记者等；如果你想成为一名儿童教育家，那么你可以多结识在研究儿童教育方面颇有建树的人；如果你想成为歌星、演员，那么，你就要想方设法地认识演艺圈内的人士或者结识著名的经纪人，这样才能获得引荐和包装顺利地进入演艺界发展。如果你有针对性、目的性，再把握偶然认识的关键人物就会事半功倍。

其实，在与人交往的过程中，我们可以通过很多方式和途径拓展自己的人脉圈，其中有一个重要的原则，就是不要轻易错过偶然遇到的关键人物。不管是萍水相逢的陌生人，还是有一面之交的普通朋友，我们都要好好去把握，发展彼此之间的友谊，这样才能在需要的时候得到对方的援助。机会，往往就在偶然之间！

心里要有谱，朋友就是有“三六九等”

王潇和皮亚杰不仅是高中同学，而且还是大学同学。在学校的时候，王潇和皮亚杰就是非常好的朋友。每天，他们一起上课，一起放学，一起吃饭。寒暑假的时候，他们总是一起结伴回家。开学的时候就更不用说了，当然也是一起到校报到的。在同学们眼中，他们好得就像一个人一样，简直是如影随形。

巧合的是，大学毕业后，王潇和皮亚杰都成为了同一所中学的语文教师，而且都是从初中一年级开始教起。他们所在的省份对教育抓得非常严格，几乎每个学期，县教育局都要在各个乡镇进行评比，因此，每个乡镇也都要对各个基层中学进行教育评比，其中最主要的就是成绩排名。如果能荣获乡镇第一名，不仅有奖金，而且还会在大会上得到表扬；反之，假如不幸得了倒数第一名，不仅会被扣掉奖金，还要当着所有老师的面在大会上被点名批评。因此，王潇和皮亚杰两个人的压力陡然大了起来，再也不像上大学的时候那样无忧无虑了。值得欣慰的是，虽然他们两个人都是刚刚踏上工作岗位，但是因为在大学期间的基本功比较扎实，掌握了很多教学技巧，所以他们所在班级的成绩都是中等偏上，而且不相上下。

转眼间，一年过去了，县教育局要在全县树立典型，即在刚刚毕业一年的教师中选出前三名，颁发优秀新人教师奖。得知这个消息后，王潇和皮亚杰都兴奋异常，如果能够被选中，那可就在县城的教育界一举成名了。因此，这两个人都不分昼夜地准备着，都想被选中。在各项综合考查中，王潇和皮亚杰的实力相当，不相上下。不过，还有最后一项，就是同事们的评价。其实，王潇的性格是偏外向的，喜欢和别人谈笑，好处是很活泛，与很多同事都关系较好，但是，坏处在于他说话口无遮拦，所以也得罪了一部分同事。和王潇比起来，皮亚杰的性格比较稳重、内敛，不喜欢大声说笑，为人比较坦诚，工作勤勉负责，所以也有很多同事欣赏皮亚

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com