



PSYCHOLOGY
AND
SOCIAL

畅销3版

王丽晶 / 著

京师心智 / 组编

心理学与 社交技巧

情商、智商、社交商 帮你提升个人吸引力

爱情、事业、交际场 助你拓宽人际关系网

Psychology and Social Skills

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与社交技巧/王丽晶著. —3版. —北京:中国法制出版社, 2020. 8

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5216 - 1191 - 5

I. ①心… II. ①王… 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 (2020) 第 124075 号

策划编辑: 薛强

责任编辑: 薛强 秦智贤

封面设计: 周黎明

心理学与社交技巧

XINLIXUE YU SHEJIAO JIQIAO

著者/王丽晶

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16 开

版次/2020 年 8 月第 3 版

印张/12.75 字数/278 千

2020 年 8 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5216 - 1191 - 5

定价: 39.80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 010 - 66033393

传真: 010 - 66031119

编辑部电话: 010 - 66010406

邮购部电话: 010 - 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社印务部联系调换。电话: 010 - 66032926)

— 前 言 —

想成为人见人爱、左右逢源的社交达人吗？那就学点心理学吧！提升自己的心理学素养，可以强化社交能力，在工作、生活和人际交往乃至恋爱、婚姻中更加游刃有余。

你知道如何洞察对方内心的真实想法吗？对方的习惯性动作、信手涂鸦、喜欢的宠物，甚至是签名风格、兴趣爱好、喜欢的发型、偏爱的色彩都会给你准确的提示，让你走进对方的内心世界。

你知道如何在社交场合让自己魅力四射吗？迷人的笑脸、热情的态度是必备的基本功；选择适合的话题、激发对方的共鸣，能拉近彼此的心理距离；幽默的谈吐、巧妙的自嘲可以增加你的人气。当然，千万别忘了对方的名字。

你知道如何让自己更受欢迎吗？满足他人的表达欲望，做一个忠实的听众；适当暴露自己的缺点，完美的人让人敬而远之；要学会换位思考，这样你才能在别人最需要帮助的时候伸出援手；给别人留余地，就是给自己留后路。

怎样才能拥有更多的朋友？偶尔欠朋友一个人情，对方会更喜



欢你；多给朋友一点好处，一定不要驳了对方的面子；朋友之间也要保持一定的距离，但记得给朋友恰当的反馈，别让他觉得被忽视；朋友之间要经常见面，友谊之树才能常青，不过，如果你对朋友有什么忠告，一定要注意场合和方法，忠言不一定要逆耳。

在恋爱中，在婚姻中，在家庭中，在职场中，心理学还能给我们哪些启示和帮助呢？还是翻开这本书吧，里面一定有你需要的东西。

— 目 录 —

第一章 洞察心理，了解对方

通过眼神识人心 / 001

随手涂鸦显个性 / 004

从习惯性动作看性格 / 007

通过细节识谎言 / 010

从兴趣爱好看志向 / 013

聊宠物试探性格 / 016

从签名看处世态度 / 018

透过头发看性格 / 019

透过色彩看内心 / 020

心理测试：你经常得罪人吗 / 023

第二章 展现魅力，赢得好感

留下完美的第一印象 / 025

服饰颜色透露的信息 / 028

展现迷人笑脸 / 030

贴上热情的标签 / 033



巧妙地选择话题 / 035

引起对方共鸣 / 038

学会巧妙自嘲 / 040

幽默必不可少 / 043

满足他人的要求 / 045

记住他人的名字 / 048

心理测试：你留给他人什么样的第一印象 / 051

第三章 完善自己，赢得人心

在他人最需要的时候出现 / 054

要乐于倾听 / 057

有一些小缺点比完美更好 / 060

适当地敞开心扉 / 064

站在对方的角度考虑问题 / 068

学会调整自己适应他人 / 072

给别人留余地 / 074

懂得适当迎合 / 077

心理测试：你是否善于交际 / 080

第四章 读懂异性，赢得爱情

了解择偶心理 / 086

恋爱中男女的心理差异 / 089

你适合与什么类型的人谈恋爱 / 092

- 恋爱中的男女攻守 / 094
- 女人最“吃”男人哪一套 / 098
- 男女交往中的“三S”效应 / 100
- 男女交往中的异性效应 / 103
- 心理测试：你会爱上哪种人 / 106

第五章 读懂亲人，赢得温馨家庭

- 婚姻不是爱情的坟墓 / 108
- 为什么夫妻俩老吵架 / 111
- 不同类型的夫妻如何相处 / 114
- 消除与父母之间的代沟 / 117
- 知道孩子在想什么吗 / 120
- 教育不同类型的孩子 / 123
- 和孩子一起成长 / 126
- 心理测试：你对婚姻伴侣的要求是什么 / 129

第六章 重视朋友，赢得完美友情

- 偶尔欠人情可拉近距离 / 131
- 保持适度距离才能更进一步 / 133
- 让对方多占点“便宜” / 135
- 处处给别人留面子 / 136
- 善于赞赏，取悦人心 / 139
- 说出去的话，泼出去的水 / 141

- 见面长不如常见面 / 144
- 提建议要讲究方法 / 146
- 避免发生正面冲突 / 149
- 心理测试：你是个受欢迎的人吗 / 151

第七章 读懂职场心理，轻松升职加薪

- 与常见的三种类型的上司相处 / 154
- 巧妙汇报工作，上司更信任你 / 158
- 认清不可追随的五种上司 / 161
- 适当贬低自己，照顾上司的自尊心 / 165
- 推功揽过更容易创造奇迹 / 167
- 远离“小团体” / 169
- 怎样应付“揭短” / 172
- 怎样消除嫉妒 / 174
- 心理测试：从《灰姑娘》童话故事看你的为人 / 177

第八章 社交达人必须掌握的心理定律

- 互补定律：我们会喜欢与自己形成互补的人 / 179
- 蘑菇定律：埋头是为了更好地修炼自己 / 181
- 苏菲定律：不要因为别人而改变自己 / 184
- 以貌取人定律：人们会对容貌美的人更有好感 / 186
- 约哈里窗户理论：透露点秘密给对方 / 188
- 圈子效应——人没有圈子就会缺乏人脉 / 192
- 心理测试：你有社交恐惧症吗 / 195

—— 第一章 ——

洞察心理，了解对方

通过眼神识人心

文艺复兴时期，意大利伟大艺术家达·芬奇说：“眼睛是心灵的窗户。”眼睛直接传递出一个人最真实的一面，透过眼睛，可以窥探一个人内心微妙的情感。《蒙娜丽莎》以其永恒的微笑倾倒了无数欣赏者，透过画像逼真的眼睛，人们读到了不同的情感，有浅浅的笑意，有淡淡的忧郁，甚至难以言表的内心世界。

现实生活中，眼睛的威力也不容小觑。一位建筑家曾画过一幅“皱着眉头的眼睛”的抽象画，镶于大透明板上，然后悬挂在几家商店前，想借此减少偷窃行为，果然，偷窃率大大降低。虽然并不是真正的眼睛，但对做贼心虚的人来说，却构成了威胁，极力想避开画面上的视线，以免有被盯梢的感觉，因此不敢进入商店内。

心理学认为，人心里的想法和欲望最先反映在视觉上，视线的移动、方向等都表达着不同的心理活动。态度、表情、行为、举

止等都可以通过后天修炼来伪装，而眼神是最难掩饰的。这是由于瞳孔的变化是人不能自主控制的，瞳孔的放大和收缩，真实地反映着复杂多变的心理活动。一个人感到愉悦、喜爱、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到平常的四倍；相反，一个人感到生气、厌恶时，他的瞳孔会收缩得很小；一个人对所看到的对象漠不关心或者感到无聊时，瞳孔不发生变化。

成功的社交活动离不开对别人的观察，很多时候都需要根据对方面部表情的变化来调整自己下一步的行动，面部表情中最有特点的就是眼睛。眼睛是五官中最敏锐的，被称为“五官之王”。所以，一个人内心有什么变化，有什么事情，都会在眼睛中折射出来，眼睛里流露出的是真情实感。看眼睛，重在眼神，通过细致的观察，敏锐感知眼神的变化，了解对方，决定自己的行为 and 进退，这样才能在人际交往中如鱼得水。那么，如何慧眼识人呢？

一、通过眼神分辨品行和善恶

想要了解一个人的心地、人品、德行和善恶，没有比观察他的眼睛更好的方法了。一个真诚实在的人，其眼神如晴空之朗月，给人一种憨厚感；一个心地纯善的人，其眼神如澄澈之湖水，给人一种慈眉善目之感；一个阴险狡诈之人，眼睛虽然清澈，但游移不定，似睡非睡，似醒非醒。如果眼睛闪闪发光，表明他精神焕发，是个精力充沛的人；如果目光呆滞黯然，表明他没有斗志、索然无味；如果目光飘忽不定，表明他三心二意、拿不定主意或紧张不安；如果不敢正视或回避别人的眼神，表明他内心紧张不安或言不由衷、有所隐藏。

二、通过眼神来识别性格和为人

一般情况下，人们发怒或激动的时候，眨眼的频率就会加快，这说明频繁而又急速的眨眼行为是由内疚或恐惧的情绪引起的。眨眼也常被当作一种掩饰情感的手段。

眼神安详平静，表明对方内心沉稳有主见，有城府；目光敏锐犀利，生机勃勃有朝气，表明对方有胆识，锋芒外露，心思单纯；眼神似睡非睡，似醒非醒，总是像惊鹿一样惶惶不安，表明对方深谋图巧又怕别人窥探。

三、通过眼神窥探喜恶和情意

从他人的眼神中可以读到自己是受欢迎还是被拒绝，是被喜爱还是被厌恶，对方是真心还是假意，对方是喜悦还是忧伤，并由此决定自己下一步的行动。当一个人喜欢你，愿意亲近你时，多半会有凝视行为，眼神十分专注。眼睛滴溜溜地转动表明对方有机会就见异思迁；眼神飘忽不定表明对方心不在焉，有敷衍之意。

四、通过眼神猜测内心想法

与人初次见面时，通过观察对方的眼神，能猜测对方的内心想法。交谈时视线向下大多是胆小怯懦的表现，他可能在年龄、社会地位、能力上都不够自信，有一种紧张感。视线向上大多是自信的表现，他可能对自己的地位、能力有极大的自信，性格也比较外向。

交谈时，注意看对方的眼睛或视线，可以判断出对方心里的想法和下一步的意图。视线飘移不定即表示内心不安；呆滞眼神常见于情绪低落的时候，表示失去安定感，或者在思考某些事，对诸事

漠不关心；一动也不动的眼神，通常表示受到某种沉重的打击，或者怀有强烈的敌对心理。温和而内向的人，视线若左右游移即表示拒绝。要学会判别各种眼神的含义，在交谈时保持自身内心的宁静，察言观色，随机应变。

随手涂鸦显个性

感到无聊或心情烦躁的时候，人们喜欢在纸上随手乱画，宣泄情绪。为什么人们喜欢涂鸦呢？这些信手拈来的图形有什么含义呢？这些涂鸦能否揭开人们的情绪密码呢？

第一个关注这些涂鸦图案的是心理学家弗朗索瓦·絮尔热，他列举出了 50 种经常出现的图案，这些图案大都是非常基础的形状，有某些象征意义。他曾说：“涂鸦是一种发泄的方式，常常能让人放松、兴奋，或者帮助人们集中精力，它的作用有点像‘抽烟’，能把人们从压力和情绪中解放出来。”他认为，信手涂鸦总是表明人们在某个特定时段的精神状态和情绪。絮尔热提出了涂鸦经常出现的四种心理学场景。

一是会议：在被动地听，没有机会或者不愿意发言的状态下，接受了某些信息并且下意识地通过写写画画来表达不同意或不满，并作出回应；二是谈话：尤其是打电话时，写写画画有助于厘清思路，圈定框架，或者确定目标；三是隐言：涂鸦可以表达所有不愿

向对方表明的事情，如生气、恼火、欲望等情绪；四是独处：一个人安安静静地独处时，思绪天马行空，涂鸦成了跟自己对话的一种方式，表达此刻内心的真实想法。

精神分析学家让·特里斯唐·贝尔纳在研究了弗朗索瓦·絮尔热列举的50种常见图案的使用情况后，总结说：“人类在婴儿的最初阶段就形成了一种几何学，这些符号代表着这种最初的几何图形。因此，从涂鸦中我们获得自己对形状的最早经验，是人内心本真的表达。”特里斯唐进一步解释说，涂鸦可以和各种感情联系起来，涂鸦时自然选择的图形唤起了不同的心理状态，这是一种通过重建自我认同的路径追寻自我的方式。所以，无意识的涂鸦往往能显示出人的个性，透过这些涂鸦可以解密对方的性格和情绪。

圆圈：一种自闭的信号，表达情绪化、敏感和寻找安全感。

四方形、三角形等有角的几何图：表明逻辑十分严密，善于思考，组织能力强。这类人大多数时候头脑清醒，思路清晰，有很好的判断能力和决策力，无法容忍别人改变或否定自己的意见。

单式折线：多出现在相对紧张的状态下，通常表明情绪不稳定，时好时坏；分析能力较强，思维敏捷，反应速度快。

栅栏：给人一种阻隔的印象。表明可能忍受着痛苦，觉得不自在或者拘束；也可能这是个很出众的人想藏起来，进行自我保护。

星号或星星：表示想闪耀、想散发热量；如果分叉过多而且离开了星星的主体，也可能代表一种溃散的危险。

锯齿：侵略性的象征，可能是积极的，代表斗志昂扬的精神；



也可能是消极的，代表怨恨或者恼怒的感情。

单词周围加框：肯定和信心的标志，可能显示一种完美主义，想战胜别人、战胜自己。这跟用笔在单词上重复描写非常相似。

堆起来的立方体：显示一种有条不紊的状态、一种前进的意愿或者一个正在形成的想法。

箭头：指向一个方向，体现了一种企图。箭头是否有尾翼、箭头加尖的程度所表现的这种企图的强度也不同。箭头的方向不同，其含义也不同，向高处——指向别人；向低处——指向自己；向左——指向过去；向右——指向将来。

格子：黑白相间，相反力量的对抗意味着犹豫不决，寻找自我，或者想要表示一种重要的挑战。

迷宫或螺旋：表示迷失自我，带有找寻方向的意愿，从左到右画，象征着非常谨慎；反之则表示敞开心扉。

一个方格内乱涂画不规则的线条：表明情绪低落，心理压力大，但不会悲观厌世，对人生还抱有希望，在想办法解脱，朝积极的方向努力。

各种不同面孔：笑脸，表示知足常乐；皱眉头则相反；扭曲变形的脸，表示内心痛苦和混乱不堪；大眼睛，表示生活态度乐观；用一个点代表眼睛，用一条直线代表嘴巴，则表示孤独。

三维空间的正方体、三棱锥、球体等几何图形：这类人大多深沉和稳重，也比较现实和实际，性格弹性很大，能收放自如。在面对不同的情况时，能够及时地调整自己。

飞机、轮船、火车：这是在发泄愤怒和挫折感。这类人时常会失去希望而陷入迷茫。自信心不强，较消极，总是把希望寄托在他人的身上。

总重复同一个图形：大多具有很强的获得欲望。这类人把希望变成现实的机会比较大，不屈不挠，一旦确定了目标，就不会轻易改变。他们遭遇挫折的时候绝对不会放弃，会用最快的速度调整好自己的心情，再去争取。他们有野心也有干劲儿，无论什么时候都知道自己在做什么。

从习惯性动作看性格

人的习惯性动作往往是泄露内情的标志，每个人举手投足间都能反映出他的心态和性情。这里所说的习惯性动作是一个人长期养成的、出现频率很高的动作，不包括那些偶然出现的，或在特定环境下发生的身体本能反应。

每个人都有自己的习惯性小动作，有些人紧张时会抠指甲、咬嘴唇、双手握拳；有些人说谎时会眼神飘移，双手背后；有些人焦虑时喜欢抓头发、挠耳朵……这些无意识的习惯性动作都从侧面反映出一个人的心理活动和性格。

摇头晃脑：这类人比较自信、自负，甚至唯我独尊，在社交场合很会抓住恰当的时机表现自己。

边说边笑：这类人大都性格开朗，对生活的要求简单随意，知足常乐。对友情、亲情特别珍惜，感情专一，人缘较好。

掰手指节：这类人通常精力旺盛，十分健谈，个性有点执着，比较挑剔，但如果是他们认准的事情，就会踏实努力地去干。

腿脚抖动：这类人比较自私，很少顾及别人。但他们非常善于思考，经常提出一些令人意想不到的问题和方法。

拍打头部：表示懊悔和自我谴责。这类人心直口快，为人真诚，富有同情心，愿意帮助他人，但守不住秘密。

摆弄饰物：这类人比较内向，感情不轻易外露，但做事认真踏实，心思细腻。

耸肩摊手：这类人大都热情诚恳，富有想象力；会创造、享受，追求和睦舒心的环境。

抹嘴捏鼻：这类人大都喜欢捉弄别人，爱哗众取宠，一般没有主见，很容易被人支配。

常常低头：这类人是慎重派，讨厌过分激烈、轻浮的事，为人勤勤恳恳，会不遗余力地帮助朋友。

摆弄头发：这类人较情绪化，常常感到郁闷焦躁，对流行趋势很敏感，但对任何事物都忽冷忽热，难有定性。

倚靠着某种物体：这类人属于独自奋斗型，有坚韧不拔的斗志，大多性格冷酷，但有较强的责任感。

手握手臂：这类人是保守派、非理性的，很少拒绝别人。

到处张望：这类人是社交乐天派，对什么事都有兴趣，心思单

纯，爱憎分明，会直接表现对他人的喜恶。

现代科学研究证明，手是人体中触觉最为敏感、肢体动作最多的部位，手可以充分表达感情，手指灵敏到可以感觉振幅只有0.00002毫米的振动。人的大脑皮层除控制面部表情外，绝大部分就是控制手的动作。人们习惯于说话时加以手部动作辅助，或者完全用手势语言来表达感情。所以，仔细观察一个人手势的变化，能敏锐地捕捉到对方的心理信息。

如果对方说话时不经意间有用手摸鼻子的小动作，这说明他有可能是在说谎。因为人在撒谎时，鼻子会因充血而膨胀，让人感到鼻尖发痒，会下意识地用手去摸。这个动作也可能是由于对方内心犹豫不决，未能作出明确的决断，精神上有点紧张。

喜欢把手放在嘴上的人性格敏感，是个秘密主义者。这类人常常喜欢嘴上逞强，但内心却非常温柔细腻。

两手交叉，双肘撑在桌上，体现了一种充满自信的心理状态。这类动作也隐含着拒绝的意思，表示对他人设立了心理屏障。

说话时把手插在口袋里或者背到身后，表明对方不够信任你或者有不愿暴露给你的一些秘密，有疏远之意。

无意识地十指交叉，是一种典型的防卫姿态，说明对方身体或精神上可能受过严重的伤害，存在心理阴影。而将十指相对做尖塔形状，说明对方对你所说的内容感兴趣，正在思考。

不停地用手搔头或摩挲别的东西，是不耐烦的表现，说明对方对你谈话的内容没有任何兴趣。这个动作有时也是思考的表现。