


# 人际交往 心理学入门

(完全图解版)

A GUIDE TO PSYCHOLOGY

[日] 涩谷昌三 著

王晓蕊 译

 中国纺织出版社

# 人际交往 心理学入门

(完全图解版)

A GUIDE TO PSYCHOLOGY

[日] 涩谷昌三 著  
王晓蕊 译

 中国纺织出版社

HITO NO KOKORO GA YOMITORERU SHINRIGAKU NYUMON

Copyright © 2013 Shozo Shibuya

All Rights Reserved.

Original Japanese edition published by KANKI PUBLISHING INC.

Complex Chinese translation rights arranged with KANKI PUBLISHING INC.  
through Timo Associates Inc., Tokyo and Shinwon Agency Beijing Representative  
Office, Beijing.

Simplified Chinese edition published in 2016 by China Textile&Apparel Press

本书中文简体版经Shozo Shibuya授权，由中国纺织出版社独家出版发行。

本书内容未经出版者书面许可，不得以任何方式或任何手段复制、  
转载或刊登。

著作权合同登记号：图字：01-2014-8492

### 图书在版编目（CIP）数据

人际交往心理学入门：完全图解版 / （日）涩谷昌  
三著；王晓蕊译. --北京：中国纺织出版社，2016.1  
ISBN 978-7-5180-2095-9

I. ①人… II. ①涩… ②王… III. ①心理交往—社  
会心理学—图解 IV. ①C912.1-64

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第258955号

---

责任编辑：王 慧 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

北京佳诚信缘彩印有限公司印刷 各地新华书店经销

2016年1月第1版第1次印刷

开本：787×1092 1/32 印张：6.5

字数：113千字 定价：32.80元

---

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

您是否希望能够读懂人心？

“如果能够像透视一样读懂人的心，该是多好的一件事啊。”

“如果能够读懂人心，就可以不再受人际关系之苦了吧……”

——您是不是曾经有过类似这样的想法呢？

人心确实是可以被“读懂”的。

这并不是超能力或者透视，而是通过心理学进行分析。

心理学可以帮助我们揣摩对方的心思，从而构建更加良好的人际关系。

人的内心可以通过各种形态呈现在你的眼前。

因为心会遵从一定的法则。

不经意的小动作，穿衣风格以及随身携带的东西，说话的方式以及表情，从这些方面入手观察，结合对方的成长环境和立场，就能看出“心”的倾向。

本书将通过简单易懂的方式，详细讲解心理学的基本思考方式以及可以在生活中发挥作用的实用技巧，作为一本“读懂人心的入门宝典”，就算刚刚开始接触心理学的人士也可以理解。

外在形象、习惯动作、喜怒哀乐的心理，处理工作、恋爱、家庭关系需要掌握的要点，为了能够让您读得开心，本书在内容

上进行了严格筛选。

只要掌握了书中的这些技巧，复杂的人心百态将会在您眼前展露无遗。

如果通过运用书中的知识，能够使您的实际生活更加精彩，那将是我的荣幸。

涉谷昌三

人际交往  
心理学入门  
目录  
Contents

## 第1章 通过小动作看心理

● 小测试：你在他人眼中的好感度 / 2

● 从服装入手解读深层心理 / 8

● 通过视线读懂对方的心理 / 10

Column 腿部动作和身体姿势是不会说谎的 / 12

● 腿部动作与真实心意 / 14

● 手部动作泄露出来的不安心理 / 16

● 从口头禅看性格倾向 / 20

● 不良习惯折射出的心理状态 / 22

● 从小动作看穿谎言 / 24

● 从对金钱的态度解读深层心理 / 28

● 你是喜欢听音乐还是喜欢看书 / 30

Column 读懂人心的性格测试 / 32



## 第2章 通过外表解读内心

- 喜欢的颜色与性格倾向 / 36
- 讨厌的颜色与性格倾向 / 38
- 从发型看女性的自我表现欲 / 40
- 从雨伞看男人的事业心 / 42
- 从领带看男性的自我表现欲 / 44
- 通过眼镜彰显自我形象 / 46
- 从饰品看人的潜意识 / 48
- 隐藏在鞋和包中的深层心理 / 50
- 从喜欢的饮品看一个人的工作态度 / 52
- 从日程记事本看性格 / 54





## 第3章 喜怒哀乐心理学

Column 你是外向型还是内向型？——荣格的类型理论 / 60

Column 从体型判断恼怒类型 / 66

- 达尔文提出的“表情”定义 / 68

- 从手上动作看YES和NO / 72

Column 双手抱在胸前的动作隐藏着两种心理 / 74

- 内心动摇时的动作 / 80

- 性格异常者的10种类型 / 84

Column 突然感到肚子疼是因为什么？ / 88

- 中老年男性五种复杂而敏感的性格 / 90

Column 害怕被别人讨厌 / 92



## 第4章 职场心理学

Column 办公位置影响职场交流 / 98

- 从发火时的表现看三种上司类型 / 102

Column 道歉的时候适宜穿治愈色的衣服 / 108

- 抓准开始和结束对话的时机 / 114

Column 解读具有强大约束力的集体心理 / 118

## 第5章 伴侣心理学

- 恋爱的色彩理论 / 124
- 解读两人之间亲密程度的方法 / 134
- 解读离婚夫妻的心理倾向 / 138

Column 在公共场所化妆或者与恋人秀恩爱，这些行为背后的心理暗示 / 140

## 第6章 家庭心理学

- 每个人都从婴幼儿时期开始就具有性冲动 / 146

Column “妈妈控”是这样形成的 / 148

Column 长子与独生子更容易感到寂寞 / 152

Column 独生子女有哪些特征？ / 156

Column 说谎是自立的开端 / 160

Column 如何解开婆媳之间的心结 / 164

## 附录

读懂人心的心理测试 / 167



第

1

章

# 通过小动作看心理

## 小测试：你在他人眼中的好感度

自己在意的人，到底是如何看待自己的呢？  
对方在和你说话的时候有哪些小动作，用YES或NO来判断看看吧。

1 总是注视着你



2 用两只手支撑着下巴

3 和你说话的时候，会选择一些安静的场所

4 把双手在耳后交叉



5 请你看他（或她）的照片和个人网页等

6 避免与你的视线相交

7 在桌边或者吧台边落座的时候会坐在你旁边



8 经常用手指蹭鼻子



9 用舌尖舔嘴唇

10 用手指按压额头中间的位置



11 脱掉上衣或者解开纽扣、领带

12 和你说话的时候，脸不朝着你的方向



13 表示同意时点头一到两下

14 用手遮住嘴部，或者频繁地把手伸到嘴部附近

15 当你走进房间的时候，对方会从椅子上站起来



- 16 在你说话的时候，闭着眼睛或者频繁眨眼



- 17 重新系鞋带或者把皮带扣稍微调松一点



- 18 用手摸头发或者脸

- 19 表情没有紧张感，嘴巴略微张着

- 20 拿走粘在衣服上的线头或者脏东西



- 21 除了追随你的动作之外，  
基本坐着不动

- 22 表示同意时连续  
点头三下以上



- 23 和你说话的时候手机响了，  
会显得不好意思



- 24 用手指或者笔指着你

- 25 在思考事情的时候眼睛望向天花板

- 26 双腿不交叉，而是紧紧地并着膝盖

- 27 和你做相同的动作



- 28 在你说话的时候，总是摆弄  
桌子上的东西



测试结果如何呢？如果奇数号码的问题答案是YES，说明对方对你抱有好感。如果偶数号码的问题答案是YES，说明对方想要和你保持距离。如果12个以上奇数问题答案是YES，那么对方对你抱有好感的可能性很高。

### 人们会选择与着装相符合的言行

美国的社会心理学者菲利普·津巴度（Philip Zimbardo）表示，服装到底会对人产生多么大的影响，通过实验完全可以证明。把10名参加实验的人员分成两组，分别扮演囚犯和监狱看守人员，通过几天的时间进行观察。

扮演囚犯的人要模拟被警察逮捕，再接受简单的审问，穿上囚服后被投入监狱。而扮演看守者的人则穿上制服拿着警棍，负责监视。在整个过程中，并没有人指示他们要做出与自己“角色”相适应的行为。

但是接受实验者在穿上各自的服装之后，扮演看守者的人立刻开始用命令的语气说话，而扮演囚犯的人则态度变得卑微。随着日子一天天过去，这样的倾向性越来越明显。

在工作场所实际上也是一样的。平时性格开朗、举止活泼的女性，一旦穿上正式的礼服，行为举止立刻变得高雅起来，如果穿上警服、消防服或者军装，气质又会发生相应的改变。

### 喜欢穿制服的人具有权威主义倾向

制服，或者是类似这样的衣服，可以隐藏穿着者的个性。也就是说，喜欢穿制服的人并不希望表现自我。如果一个人总是穿着比较正式，说明他有很强的意识想要借助服装的力量，这种人



## 制服会改变性格？



人们会选择与自己所穿的制服  
相适应的言行

具有权威主义倾向。

正式的服装，本身就散发着一种“社会能量”。

与穿着随便的人相比，身着西服的人说起话来更容易让听众信服，这就是“社会能量”的作用。

有些人就算休息日也不怎么穿休闲服，不系领带就会觉得不自在，他们的权威主义倾向就格外明显。