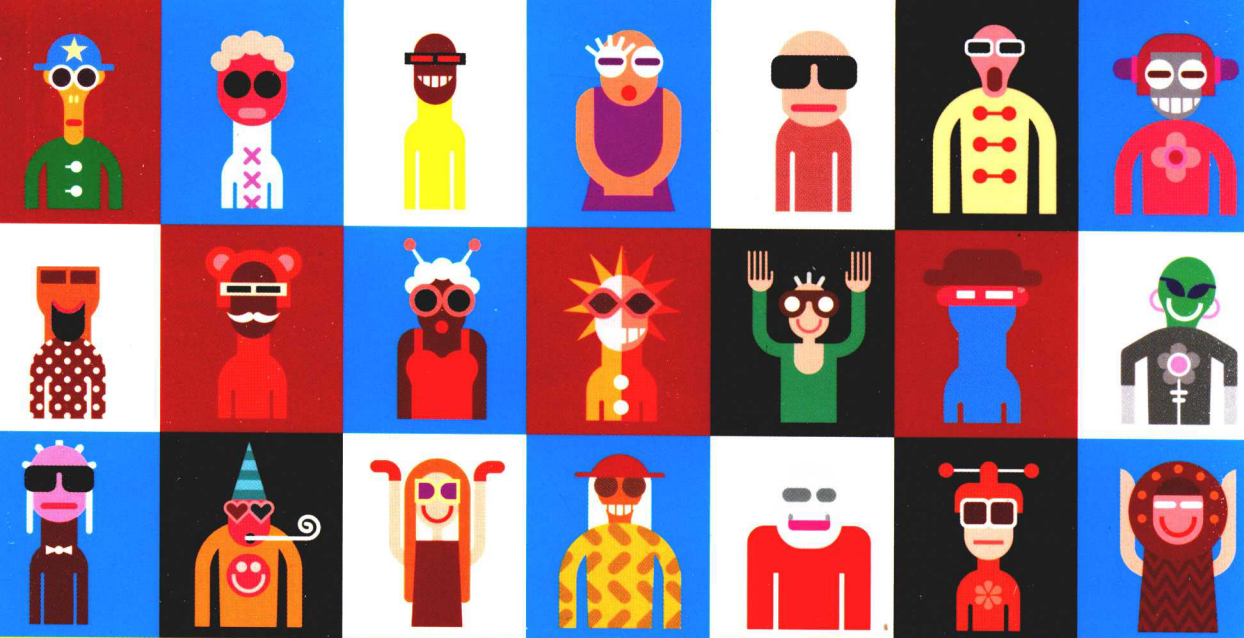




滑 志◎著

拿来就用的 实用心理学

洞悉微妙的表情真相，读心识人准到骨子里



无意识、下意识、潜意识无不暗藏着内心的真正意识

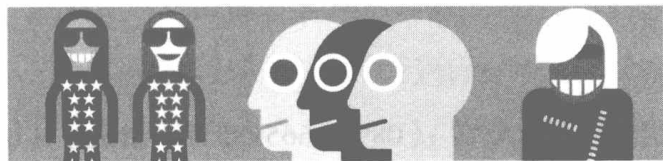
秒解对方内心，能在任何场合表现出异于常人的洞察力！

本书教你将复杂的生活简单化，将心理学融于实践，让恋爱和工作变得更加顺达。

南海出版公司

拿来就用的 实用心理学

洞悉微妙的表情真相, 读心识人准到骨子里



滑 志◎著

南海出版公司

2016·海口

图书在版编目 (CIP) 数据

拿来就用的实用心理学 / 滑志著. — 海口 : 南海

出版公司, 2016.1

ISBN 978-7-5442-8170-6

I. ①拿… II. ①滑… III. ①心理学—通俗读物

IV. ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 271022 号

NALAI JIU YONG DE SHIYONG XINLIXUE

拿来就用的实用心理学

作 者 滑 志

策划编辑 王可飞

责任编辑 张 媛 雷珊珊

封面设计 彭明军

出版发行 南海出版公司 电话 : (0898) 66568511 (出版) (0898) 65350227 (发行)

社 址 海南省海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 : 570206

电子邮箱 nhpublishing@163.com

经 销 新华书店

印 刷 三河市双峰印刷装订有限公司

开 本 710 毫米×1000 毫米 1 / 16

印 张 17

字 数 190 千

版 次 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5442-8170-6

定 价 32.80 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

CONTENTS

目 录



CHAPTER 01 // 社会交往中的人际吸引

人际交往中的首因效应……001

微笑赢得他人好感……004

让自己生动起来……007

充分修炼你的个人魅力……010

优雅的举止更能博得欣赏……013

有涵养才会有人缘……015

炫耀自己不如秀他人……018

倾听比倾诉更重要……020

CHAPTER 02 // 赢得人心的关键细节

真诚最动人……025

宽容是赢得人心的关键……028

平等是最易被感知的尊重……030

调整心态，适应环境……033

学会必要的感情投资……034

谦虚的人更能赢得友谊……037

亲和力是最强的魅力磁场……038

热情是良好人际关系的增值点……040

认真但不要太较真……044

吃亏也是一种隐性投资……046



- 化解怨恨，善待对手……049
- 赞美，先要发现他人的闪光点……051
- 守信的人才能游刃有余……053
- 退让是一种大智慧……056
- 以低姿态出现在他人面前……058

CHAPTER 03 // 开口是金的说话技巧

- 幽默是调节气氛的鸡尾酒……061
- 尝试着委婉地表达……063
- 谨言慢口，逢人只说三分话……067
- 必要时一定要据理力争……071
- 隐约含蓄，巧妙拒绝……073
- 知己知彼，以实攻心……076
- 撩拨心弦，调动对方的表达欲望……080
- 精心布局，赢得胜利的筹码……084
- 以退为进才能达到说服目的……088
- 迂回曲折，绕个弯子巧说话……091
- 抛砖引玉，诱其真言……095

CHAPTER 04 // 透过习惯洞察他人心理

- 察“眼”观色，透视心扉……099
- 从面部表情洞察对方的一切……102
- 巧用“察言”分析对方的心理变化……105
- 从细微之处辨别敌友……108
- 不以貌取人，识人要看内心……110
- 从言行中揣摩对方心思……113

通过表情判断对方的性格……116

巧试探，找出对方最真实的想法……119

CHAPTER 05 // 左右逢源轻松应对职场

掌握原则，巧对上司……123

善做皆大欢喜的“和事佬”……127

初入职场的必杀技……130

要有人情味，让忠言不再逆耳……133

保持低调，不露锋芒……135

福不尽享，功不独占……138

给别人面子，就是给自己面子……142

不要替上司做主……145

永远不要挑战上司的权威……148

学会换位思考……150

服从命令，不被动应付……153

要忠诚但不盲从……156

CHAPTER 06 // 两性关系中的和谐之道

有尊重才有幸福……159

学会给爱留一点空间……161

感情不是束缚对方的绳子……163

爱情需要新鲜感……165

避免争论，加强沟通……167

妙拒恋人的不合理要求……170

夫妻间最重要的是爱……173

信任是和谐关系的不二法门……174



给爱情放个假……	176
幸福需要一个支点……	178
互补才能欣赏，欣赏才能长久……	180
不做互相伤害的恋人……	181
理解与支持会让爱情走得更远……	183
爱情应当有节制地给予……	186
若即若离，保持神秘感……	187

CHAPTER 07 // 与陌生人交往的心理应对

初次见面，保持安全距离……	191
创造与对方共鸣的情境……	193
交流的前提是尊重……	194
称呼要得体，切莫太随意……	198
“没话找话”，打开话匣……	200
坦诚表达，避免虚伪……	202
别拿“世故”当“成熟”……	206
摸清对方性格，见机行事……	208
关怀体贴，以情感人……	210
控制交往节奏，不可操之过急……	213
旁敲侧击，点到即止……	214
恰当恭维，博得好感……	217
让对方感觉自己很重要……	219
善解人意，体谅他人……	221
与人方便就是与己方便……	225

CHAPTER 08 // 轻松管理好自己的情绪

- 别让烦恼牵着鼻子走……229
- 摆脱冲动，置冷静于心……232
- 不要让愤怒毁了你……234
- 铲除欲望的种子……235
- 坏情绪是健康杀手……237
- 勿在他人观点中迷失自己……239
- 希望和信念不可丢弃……241
- 向忧虑挥手说再见……244
- 与其抱怨，不如改变……246
- 御空虚于心门之外……248
- 自我安慰很有必要……250
- 控制压力，摆脱压力……252
- 莫让外因影响了情绪……254
- 远离嫉妒，随和处世……257
- 自信才能与众不同……259

Chapter 01

社会交往中的人际吸引

社会交往是人与人之间的互相接触、彼此在心理或行为上互相影响、互相作用的过程。在这个过程中，由于人们在社交中其心理因素是复杂的，从而造成了有的人在人际交往过程中产生了心理障碍。不过，只要能够了解并能熟练地运用人际交往中的心理原则，这些障碍就可以通过心理调适来解决，从而进行成功的社交。

人际交往中的首因效应

生活中，我们大多数人都有过这样的经历：与某人初次见面，发现对方言谈不得体或是衣着打扮与身份不相称时，我们对这个人的感觉就往往不会特别好。为什么会出现这种现象呢？这就与心理学上的第一印象有关。在社会心理学中，由于第一印象的形成所导致的在总体形象上最初获得的信息比后来获得的信息影响更大的现象，称为首因效应，也叫最初效应。

心理学研究发现，与一个人初次会面时，45 秒钟之内就能形成对这个人的第一印象。这一最先的印象会对人们的社会知觉产生较强的影响，并



且在头脑中形成并占据主导地位，即我们常说的“先入为主”。所以，在日常交往过程中，尤其是与别人初次交往时，我们一定要尽可能给对方留下良好的第一印象，使对方对我们产生好感，愿意继续与我们保持交往。

一些初次约会的男女青年，总是打扮得衣冠楚楚，彬彬有礼，为的就是在一开始吸引住对方；当我们准备到一个新单位入职时，身边的家人朋友都会叮嘱一句：“第一次一定要给领导、同事留下一个好印象。”

“新官上任三把火”也是因为领导们深谙第一印象的重要性。

从第一印象我们可知：在公众场合第一次与人交往时，给对方留下的第一印象是好是坏决定着双方之间是否能够继续交流下去，也影响着日后双方之间交情的深浅。

在生活中，很多有才华的人却没有好的人缘，这其中的原因很有可能就是在与人第一次见面时给对方留下了不好的印象。

某公司因业务扩展需要招聘大量职员，两个漂亮的女孩同时来面试。一个女孩穿着得体的职业装，画着淡淡地职业妆容，给人一种大方优雅的视觉享受。而另一个女孩穿着一双休闲鞋，一身合体但不太职业的休闲装，头发随意地扎到脑后，背着双肩包就来到公司面试。人力资源部的经理首先就在仪表分上给了第一个女孩 20 分，另一个穿休闲装的女孩子在面试着装上则吃了大亏。由于这个女孩给面试官的第一印象不像一个求职者，因此在两个女孩能力相差无几的情况下，录用了第一个女孩。

一个人要想得到上司的肯定，首先不能够忽略自己的个人形象，如果个人形象不注意，很有可能会影响到未来的发展，也会影响到人际关系。

如果你是一名普通的公司职员，良好的第一印象将有助于你获得升迁；如果你是一名销售人员，良好的第一印象将有助于你获得别人的好感，从而促成更多的成交机会；如果你是一名管理者，良好的第一印象将有助于你提高你在公司中的影响力；如果你是一名演员、歌星或者公众人物，良

好的第一印象会帮助你提升事业，获得更多人的喜爱。

第一印象在人们的交往中起着非常微妙的作用，只要能准确地把握它，一定能为你营造出良好的人际关系氛围。既然第一印象如此重要，怎样才能做到这一点呢？最重要的就是要注重仪表举止。

一般情况下人们都愿意同衣着干净整齐、落落大方的人接触和交往。如果你是职场人士，装束总的要求应该是：配合自己的工作职位，着装合体，讲究线条，化妆适当，展现出正统而不呆板、活泼而不轻浮的气质。具体地说，男性和女性的装束要求又各有差异。

从服装上看，男性以穿深色或色调柔和、款式稳健的西服套装为宜，系上领带。领带与西装的颜色对比不要太强，领带的颜色一般要比西服深一些，主色调应一致。如天气较热，也可只穿衬衫。衬衫一般以色调明朗、柔和为佳，面料以棉、麻、混纺为宜。鞋子应视服装而定，穿西装最好配皮鞋，另外袜子不能太短。最需要注意的是无论是服装还是饰品，在正式场合切忌穿戴假名牌，如果让别人看出来，你的形象就会大打折扣。

而穿着对于女士而言，就要更严谨一些，至少应该在以下三个方面表现出和谐美。

第一，应与场合、身材相和谐

假如一个热爱运动的女人穿了一套运动服去上班，不管她看起来多么年轻有活力，恐怕也是会招人笑话的。另外服装也要与身材、相貌、性格、气质、肤色、年龄等自然因素和谐。如果是一个身材有点胖的女人，却选了横条纹的上衣或者裤子，只会更加放大她的缺点。

第二，应与性格相和谐

一个人穿着得体，可以给人美的享受，尤其当服饰十分贴切地体现了人的性格时，更会加深美感度。反之，如果服饰成为一种强加物，与穿着者性格反差较大，就会破坏这种美感度。比如性格开朗、热情好动的人适宜选择色彩鲜艳、对比度较强的服装效果会更好。



第三，应与年龄、季节相和谐

年轻的女性适宜选择色彩明艳的服装，这类服装色彩的跳跃性较强，视野空间比较广，色彩的心理流动速度也较快，加上修饰线条较多，可以给人以热情与振奋的感觉。而如果一个三十多岁的成熟女性穿了一件过于青春年少的衣服，即便那件衣服再好看，也与穿衣服的人不搭。

当然，好印象可不仅仅只限于穿着的问题，想要给人良好的第一印象，还要时刻注意自己的一举一动，包括：走路时挺直双肩昂首阔步；说话时要从容不迫，表达清晰，语气要坚定自信，底气十足；不自我贬低，也不过分的谦虚；眼睛与别人直视；坦然地接受别人的赞扬；在打电话时，应该先对自己微笑，用有力的声音讲话。要避免的不雅仪态有：当众挖鼻孔或掏耳朵、当众挠头皮、当众打哈欠、在公共场合大声喧哗等。

当我们注重了给别人的心理留下良好的第一印象时，社交才有可能获得成功。

微笑赢得他人好感

微笑是一种最简单、最直接表示对他人友好的方式，是人际交往成功的一大秘诀，因此，有人把微笑称为人际交往的魔力开关。面对陌生人，只要你展颜一笑，已经胜过千言万语。微笑能消除对方的戒备心理，同时也能使你魅力倍增。

微笑之所以能赢得他人的好感，这是因为一个微笑里面含有“我喜欢你”“你使我感到快乐”“我很高兴遇见你”等信息。当你遇到陌生人，并对他真诚地微笑时，也等于同时向对方传递了你的善意。所以，他们乐意接受你，乐意与你作进一步的交流。

如果你冷若冰霜，别人也一定会拒你于千里之外；如果你对他微笑，

他就像是你面前的一面镜子，也会向你微笑表示友好。懂得微笑的人在任何场合都会受欢迎，那些表情亲切温和的人让人感觉如沐春风，人见人爱。

一个人的面部表情亲切、温和、充满喜气，远比他穿着一套高档、华丽的衣服更引人注目。笑容能照亮所有看到它的人，像穿过乌云的太阳，带给人们温暖。用你的微笑去欢迎每一个人，那么你就会成为最受欢迎的人。

大卫·史汀生是美国一家小有名气的公司总裁。他还十分年轻，他几乎具备了成功男人应该具备的所有优点，他有明确的人生目标；有不断克服困难、超越自己和别人的毅力与信心；他大步流星、雷厉风行、办事干脆利索、从不拖沓；他的嗓音深沉圆润，讲话切中要害；而且他总是显得雄心勃勃，富有朝气；他对于生活的认真与投入是有口皆碑的，而且，他对于同事们也很真诚，讲求公平对待，与他深交的人都为拥有这样一个好朋友而自豪。

但初次见到他的人却对他少有好感，这令熟知他的人大为吃惊。为什么呢？仔细观察后才发现，原来他几乎没有笑容。

他深沉冷峻的脸上永远是炯炯的目光、紧闭的嘴唇和咬紧的牙关。即便在轻松的社交场合也是如此。他在舞池中优美的舞姿几乎令所有的女士动心，但却很少有人会主动去同他跳舞。公司的女员工见了他更是畏如虎豹，男员工对他的支持与认同也不是很多。而事实上他只是缺少了一样东西，一样足以致命的东西——一副动人的、微笑的面孔。

因为微笑是一种宽容、一种接纳，它缩短了彼此的距离，使人与人之间心心相通。喜欢微笑着面对他人的人，往往更容易走入对方的天地。难怪学者们总在强调：“微笑是成功者的先锋。”

成功的人士总是脸上带着微笑，因为他们知道微笑的力量。一个表情不友好的人会让别人退避三舍，反之，一个脸上经常带着微笑的人，就会



使人感受到亲近，使人忍不住想了解你，这样的人往往更容易俘获人心，自然也更容易成功。

佩斯是某公司的职员，平时的工作非常紧张，因此他的脾气非常不好，一天都难得有一点笑容；而且在整个公司里，他总会因脾气暴躁和他人经常发生冲突。

佩斯为此也非常苦恼，朋友善意地提醒佩斯，他人缘不好的主要原因是与人相处不够冷静，缺乏笑容。要让自己冷静下来，让脸上要常常挂着微笑，才能更容易与人交往。朋友还教他一些微笑的技巧，并要求他时刻记住面对他人时脸上始终要带着微笑。

一个月之后，佩斯又找到他的朋友，他这一次满面春风、信心十足，与一个月之前的样子大相径庭，好像变成了另外一个人。

“我学会了微笑的技巧，这改变了我的人生。我现在不但自己很快乐，也给别人带来了快乐，我感觉自己离成功一点儿都不远。”

佩斯并没有在能力上有太大的提高，也没有特别的手段让业绩提升，只是用了最简单最容易的微笑，就给自己的生活提供了便利，可见微笑的重要性。

微笑让人变得快乐而富有，微笑让人拥有友谊和幸福，微笑是上帝赐予人类最美好的礼物。它能缓和剑拔弩张的气氛，能使当事者双方取得共赢的效果。美国一位著名的心理学家曾说过这样的话：“微笑可以办好事，微笑能办成事，这是一个永远不变的真理，任何有经验的成功人士都明白。”

查理·威利有一句名言：“挂着笑容你才算是穿戴整齐。”我们要懂得微笑的价值、微笑的魅力。微笑是最富感染力的表情，它能够感染周围的人，为社交创造温馨的气氛。

其实微笑是可以培养的，只要适当练习，用微笑来为自己树立一个良好的形象将不是难事。如我们可以经常照照镜子，观察一下自己微笑时的

神态，找出最适合自己特点的微笑，勤加练习，就会收到理想的效果。

另外，我们还可以用“心”微笑。用心微笑就是展露自己真诚的笑容。当你眼神中流露出温和、体贴、慈爱时，会给人以诚心诚意的感觉，真心的笑容是最美丽的。

还有，笑容要能够收放自如。有节制的微笑才能够表现你的魅力。笑时要既不张狂也不故作，不要笑起来就一发不可收拾。只有恰到好处的微笑才能够为自己的形象加分。

成功者都是那些“倾洒微笑”的人！因此，请把微笑始终挂在脸上，这样你才会受到所有人的欢迎。

让自己生动起来

如果有两个陌生人，一个闷闷不乐，一个生动有趣，你会主动跟哪个人打交道呢？毫无疑问，任何人都喜欢跟生动有趣的人打交道。生动，我们从词面上可以理解为有活力、有感染力。一提到生动，也许你脑海中就会闪过一个人的面孔，想起他热情洋溢的笑容，幽默风趣的话语。

我们总能在电视、电影里看王子被灰姑娘所吸引的桥段，究其原因，就是灰姑娘比贵族小姐们要生动有趣。

生动虽然只是一个小小的细节，但它却是调节人际关系无往不利的润滑剂。当你和一群陌生人打交道时，那些生动的人是不是会更容易被你记住，而且你也会更喜欢他们？之所以会出现这样的情况，是因为情绪效应在起作用，我们的大脑对生动的信息加工得比较快，因此容易记住。

俄罗斯总统普京由一个刻板的人转变成为一个魅力四射的人，这个改变的过程就值得我们借鉴。

短小的身材、无表情的面孔、呆板的语言表达能力，没有哪一点能表



明他具有总统的素质和才干——这就是俄罗斯总统普京当选后给人们的印象。但出人预料的是，普京在很短时间内就用自己的行动改变了人们的看法。他很会和各种人打交道，没有明显的意识形态，办事务实，从而赢得了各派的支持；他经常走出去跟普通人打交道，比如，穿柔道服摔跤，穿海员服出海，穿滑雪服滑雪。更让人惊讶的是，他还亲自驾驶战斗机上天。他的口才也有了很大提高，在许多场合，他的幽默常常引人捧腹大笑；而在另一些场合，他的言语则显得很犀利。渐渐地，很多人开始喜欢上这位生动的总统。

普京之所以成功赢得俄罗斯民众的心，关键在于他改变了自己呆板无趣的形象，将自己包装得生动、亲切。正陷在人际泥潭中的你当然可以效仿普京的做法，让自己从里到外都变得更生动起来。

生动的肢体语言和生动的话语，都是打动他人的“最佳武器”。因此，我们需要通过掌握各种技巧，让自己成为一个生动的人。

第一，让肢体语言生动起来

在与陌生人打交道的过程中，除了积极有效的交谈之外，最重要的还有肢体语言的交谈，我们和对方交往的过程中，大部分交谈都是非口头语言形式的。因此，要让对方觉得你是一个生动的人，首先要做的就是让自己的肢体语言生动起来，其细节如下。

1. 头部微微倾斜。最经典的优雅姿态表现就是头部姿势微微倾斜，让你的目光从肩膀上越过与对方保持视觉接触，这样做的目的不仅能让对方看清你颈部的曲线，还能充分证明你在认真地关注着对方。

2. 不时点头，给予对方足够的注意力。如果你们正在交谈，请不要分散你的注意力，要认真聆听对方讲话。

3. 适当模仿对方的肢体语言。当你欣赏一个人的时候，就会不自然地对他的声音、姿势和其他动作加以模仿。如果你要博得对方的好感，就尝试着去模仿对方的表情或姿态。需要提醒你的是，有些动作是不能模仿的。

比如，他摸了摸头发，你也摸；他喝水发出怪声，你也那样，他就会对你反感了。

4. 适当碰触对方。握手能帮助你降低对方的意识力，为交谈创造相互尊重的气氛。而初次见面的人都会握手，一定要利用好这一碰触对方的机会。

5. 目光接触，眼神交流。你需要通过眼神将所有正面的信息反映给对方。在与人打交道时切记，千万不要眼神呆滞。正确的方式是微笑地看着对方的眼睛，保持 6~7 秒，然后微笑着移开眼神。

6. 保持你的微笑。微笑几乎是人际交往中最重要的肢体语言，可能你根本什么都不用说，只需要微笑就能给对方留下好印象。

生动的肢体语言可以传递出很多正面信息，让别人更愿意靠近你。如果你能够有意识地按照上面的方法进行肢体语言训练，相信一定会能够取得很好的效果。

第二，软化自己的语言

你有没有遇到这样的困惑，同一件事让不同的人来说会收到不同的效果，比如，说同样的笑话，相声艺术家能赢得满堂喝彩，你却会造成冷场；而同样是女人，林志玲小姐无论说什么都会比别的女人有吸引力。想和他们一样吗？那就请注意下面的小技巧。

1. 柔和的语气。粗鲁的人才会大呼小叫，而有修养的人说话总是很温和的。在日常生活中，柔和的语气能让对方觉得很放松，给人美的享受。

2. 不紧不慢的语速。说话的语速非常重要，它决定对方是不是有耐心继续听你说话，是否能听懂你说话。当说话方的语速越来越快，那么，倾听方的眼睛就会越睁越大，因为他们会惊讶对方如何做到像机关枪一样说话的，而忽略对方在说些什么。而有些人说话则太慢条斯理，往往让那些急性子的人按捺不住。所以，要时刻调整自己的语速，做到不紧不慢。这样才能让自己的语言生动有活力。