

一本书

掌握

心理学

万小遥◎编著

最权威、最实用、最卓越的心理学全书

实际应酬与为人处世的心理策略，心理健康与自我调节的实用指南。

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。本书从心理学的角度教你如何做到对自己有一个清

楚定位、积极面对生活、精于为人处世。



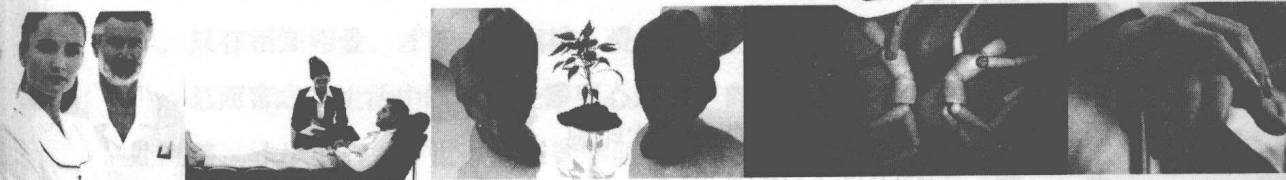
外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS



心理学

一本掌握的书

万小遥◎编著



B84-49
W045



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

一本书掌握心理学/万小遥编著.

—北京: 外文出版社, 2010

ISBN 978-7-119-06294-5

I. 一… II. 万… III. 心理学—通俗读物 IV.①B84—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 042853 号

策 划: 中文项目组

责任编辑: 钟 文

装帧设计: 天下书装

印刷监制: 冯 浩

一本书掌握心理学

万小遥/编著

©2010 外文出版社

出版发行: 外文出版社

地 址: 中国北京西城区百万庄大街 24 号 邮政编码 100037

网 址: <http://www.flp.com.cn>

电 话: (010) 68320579/68996067 (总编室)

(010) 68995844/68995852 (发行部)

(010) 68327750/68996164 (版权部)

制 版: 北京中印联印务有限公司

印 制: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店 / 外文书店

开 本: 700mm×1000mm 1/16

印 张: 19

字 数: 200 千字

装 别: 平

版 次: 2010 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-119-06294-5

定 价: 32.00 元

建议上架: 心理学

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 68995852)

一本书掌握 Yibenshu
ZhangwoXinlixue

心理学

一本教你如何运用心理学与心理战术
战胜自己、也战胜别人的智慧宝典。

前言

心理学是一门揭示人类自身的心理活动规律的科学，是一门能让人更加智慧的学问。生活中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕、密不可分的联系。一旦掌握了相关的心理学知识，诸多问题便无所遁形，即可迎刃而解。但是，生活中很多人并没有具备优秀的心理判断和自我心理支配能力，这一能力的缺乏就是导致我们出现或轻或重的人际心理危机的主要根源。

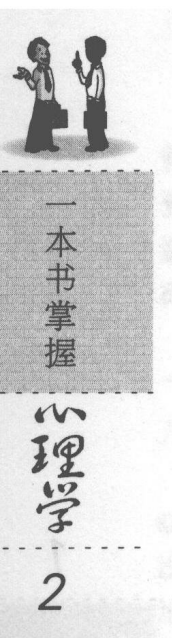
事实上，在生活中心理学无处不在，如社交要懂心理学，交际是现实社会中的每一个人都不能脱离的活动，懂得运用各种心理技巧，才能成功地赢得了人们的信任和喜爱；职场要懂心理学，八面玲珑、上下通融，才能成为一个好领导、好同事、好员工；“逢人说人话，遇鬼唠鬼嗑”，说话要懂心理学，方能有的放矢，开口是金赢人心；婚恋要懂心理学，只有相知相爱，才能相扶相携，爱情之树方能常青……

总而言之，生活中时时处处需要心理学。离开了这种智慧，可谓是处处碰壁，寸步难行。“世事洞明皆学问”，只要懂得心理学常识，洞悉心理现象，你就会成为一个智慧、练达之人，你的人生亦必将与众不同！

本书不拘泥于心理学的理论体系，不是从纯理论的角度探究人类心



理活动的奥秘，而是从人们的日常生活出发，力图尝试从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活案例，对为人处事中可能遇到的各种心理现象进行分析，并提供了操作简便的解决思路与方法，帮助人们在了解各种人际关系现象背后的深层心理原因。使你在获得人心的同时，也能够生活、事业、爱情等方面取得巨大成功！



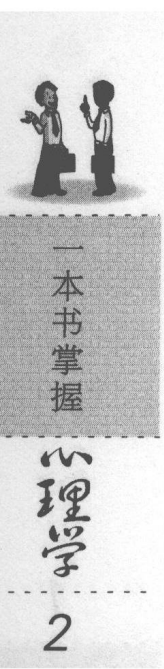
第一章 社会交往中的人际吸引

用第一印象征服他人	3
微笑最富感染力	6
让自己生动起来	9
充分展示你的个人魅力	12
优雅的举止更能博得欣赏	15
恰当致意更能赢得喜欢	18
有涵养才能有人缘	20
炫耀自己不如秀他人	22
倾听比倾诉更让人倾心	25

第二章 赢得人心的关键细节

真诚是沟通心灵的桥梁	31
宽容是赢得人心的关键	33
平等是易被感知的尊重	36
调整自己以适应他人	38
学会必要的感情投资	40
谦虚是牢固友谊的根本	42
亲和力是最强的魅力磁场	44
热情是良好人际关系的第一要素	46
认真但不能太较真	49





吃亏是一种隐性投资	51
化解怨恨，善待对手	54
赞美他人如同向他人洒香水	56
守信容易给人留下深刻印象	58
退让是一种大智慧	62
以低姿态出现在他人面前	64

第三章 开口是金的说话技巧

幽默的谈吐能拉近距离	69
将意思委婉地包含在话语中	71
谨言慢口，逢人只说三分话	75
必要时一定要据理力争	79
隐约含蓄，巧妙拒绝	83
知己知彼，以实攻心	86
投其所好，把话说到对方心窝里	90
巧设迷局，给自己增加神秘感	94
以退为进才能达到说服目的	98
迂回曲折，绕个弯子巧说话	101
抛砖引玉，诱其真言	105

第四章 透过习惯洞察他人心理

察“眼”观色，透视心扉	113
从面部表情洞察对方的一切	115
根据话题判断对方的心理变化	118
从细微的变化中洞察他人	121
不以貌取人，识人要看内心	125
察言观行，揣摩对方的心意	127
通过表情判断对方的性格	131
用言语试探能看出对方内心的反应	134

第五章 左右逢源轻松应对职场

掌握原则，巧对上司	141
-----------------	-----



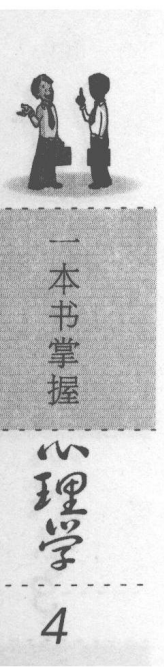
巧“和稀泥”，游刃有余	145
融洽相处，尊重他人	148
要有人情味，让忠言不再逆耳	151
保持低调，不露锋芒	154
福不尽享，功不独占	158
给别人面子，就是给自己面子	161
不要代替上司做主	165
永远不要挑战上司的权威	168
学会换位思考	170
服从命令，不被动应付	173
要忠诚但不盲从	176

第六章 婚恋中的和谐之道

有尊重才有幸福	181
学会给爱留一点空间	183
不要把感情当成束缚对方的绳子	185
爱情需要不断制造新鲜感	186
避免争论，加强沟通	189
妙拒恋人不合理的要求	192
维系夫妻关系的关键因素是爱	195
信任是和谐关系的不二法门	196
给爱情放个假	199
用杠杆原理来协调关系	200
互补才能欣赏，欣赏才能长久	202
保持距离适当才不会相互伤害	204
理解与支持让爱情走得更远	206
有节制地给予，才能保持爱的长久	209
若即若离，保持神秘感	210

第七章 与陌生人交往的心理应对

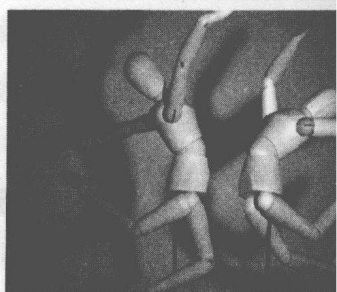
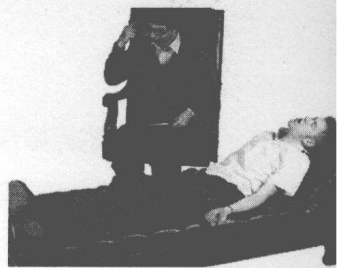
初次见面，保持安全距离	217
-------------------	-----



创造与对方共鸣的情境	219
尊重，是交流的前提	221
称呼要得体，切莫太随意	225
“没话找话”，打开话匣	227
表达坦诚，避免虚伪	229
别把“世故”当做“成熟”	233
分析对方性格，见机行事	235
关怀体贴，以情感人	237
控制交往节奏，不可操之过急	240
旁敲侧击，点到即止	242
恰当恭维，博得好感	244
让对方感到自己很重要	247
善解人意，体谅他人	249
与人方便就是与己方便	253

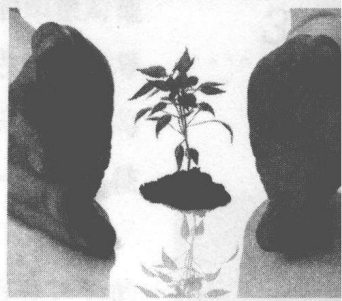
第八章 管理好自己的情绪

别让烦恼牵着鼻子走	259
摆脱冲动，置冷静于心	262
不要让愤怒毁了你	264
铲除欲望的种子	266
坏情绪是健康的杀手	267
勿在他人观点中迷失自己	269
希望和信念不可丢弃	272
向忧虑挥手说再见	275
与其抱怨，不如改变	277
御空虚于心门之外	280
自我安慰是很有必要的	282
控制压力，摆脱压力	284
莫因外因影响情绪	286
远离嫉妒，随和处世	288
自信才能与众不同	291



第一章 社会交往中的人际吸引

社会交往是人与人之间在互相接触中，彼此在心理或行为上互相影响、互相作用的过程和联系。在这个过程中，由于人们在社交中其心理因素是复杂的，从而造成了人际交往的障碍。不过，这些障碍是可以通过心理调适来解决的，只有了解并熟练地运用人际交往中的心理原则，才能够成功地进行社交。





用第一印象征服他人

生活中，我们大多数人都有过这样的经历：与某人初次见面时，如果发现对方言谈不得体或是衣着打扮与他本人身份不和谐，那么，我们多半不会继续再与这个人交往。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。

人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应被心理学家们称为第一印象。心理学研究发现，与一个人初次会面，45秒钟内就能产生第一印象。这一最先的印象对他人的社会知觉产生较强的影响，并且在对方的头脑中形成并占据着主导地位，即我们常说的“先入为主”。所以，在日常交往过程中，尤其是与别人的初次交往时，我们一定要尽可能给对方留下良好的第一印象，使对方对自己产生好感，使其愿意继续与自己保持交往的意向。

一些初次约会的男女青年，总是打扮得衣冠楚楚，彬彬有礼，为的就是在一开始就吸引住对方；当某人准备到一个新单位时，身边的朋友或是家人都会叮嘱一句：“第一次一定要留下好的印象”；“新官上任三把火”也是因为他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往下去，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，这其中的关键因素之一就是没有意识到第一印象的重要性，在与人第一次见面时给对方留下

了不好的印象。

2002年，BBC电视台记者采访英国反对党领袖伊恩·邓肯·史密斯时，史密斯目光茫然、说话有气无力。当记者问他：“你认为自己能出任下一届首相吗？”史密斯目光下垂，犹豫了一下说：“是的，我可以，但我需要努力争取。”这话听起来，完全没有自信，明显的底气不足。所以，他的回答引起了观众的普遍不满，甚至有观众说：“他自己都不相信自己能成为首相，让我们如何相信他可以做我们的首相呢？”

由于史密斯给民众留下的第一印象非常糟糕，所以民众自然也不会信任他、支持他了。

一个人要想得到别人的高看，首先就不能够忽略自己的形象，不然就会影响到你未来的发展，也会影响到你的人际关系。

如果你是一名普通的公司职员，良好的第一印象有助于获得升迁；如果你是一名推销人员，良好的第一印象将有助于你获得别人的好感，获得成交的机会；如果你是一名管理者或者领导，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，定能为自己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风度。

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，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、腈纶或混纺为宜。鞋子应视服装而定，穿西装最好配皮鞋。另外袜子不



能太短，更不能穿尼龙袜子；不能打花里胡哨的领带，颜色一般比西服深一些，不要穿“冒牌货”，虽然“水货”价廉，但在正式场合可千万别穿戴假名牌，无论是服装还是饰品，让别人看出来就会影响你的形象。

而穿着对于女士而言，就要更严谨一些，至少应该追求以下三个方面的和谐之美。

第一，服饰美与人体美的和谐

服饰美要体现在与人的关系上，体现在与人的其他部分的和谐上。一是与人的职业、身份、时代、传统习惯等社会因素的和谐。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。二是与身材、相貌、性格、气质、肤色、年龄等自然因素的和谐。假如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

人的性格多种多样，开朗、活泼、文静、稳重、直爽、温柔……服饰的美，可以给人以美的享受，尤其当服饰十分贴切地体现了人的性格时，更会加深这种美感的程度。反之，服饰如果成为一种强加物，与性格反差甚大，就会破坏人的美。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，其装饰线条或图案尽可能明朗一些……

第三，应保持与年龄、季节相和谐

服饰要有年龄感。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女人却选了一件过于青春的服饰，即便那件衣服再美，穿在她身上也会显得不伦不类。

当然，好印象可不仅仅是穿着的问题，想要给人以良好的第一印象，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，



不说不利于自己能力的话，不过分的谦虚；眼睛能与别人直视；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；接电话时，应该让电话铃响到第三声时，再去接；要避免的不雅仪态是：当众嚼口香糖、当众挖鼻孔或掏耳朵、当众挠头皮、当众打哈欠、在公共场合抖腿。

当我们注重了给别人的心理留下好印象时，社交才有可能获得成功。

微笑最富感染力

微笑是一种最简单、最直接表示对他人友好的一种方式，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，就胜过千言万语。微笑能消除对方的戒备心理，同时也能使你魅力倍增。

为什么微笑能赢得他人的好感呢？这是因为微笑包含着“我喜欢你”、“你使我感到快乐”、“我很高兴遇见你”等含义。当你真诚地向陌生人展示你的微笑时，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。

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。即使是遇到陌生人，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。

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，富于朝气。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、紧闭的嘴唇和紧咬的牙关。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，就会使人感受到一种亲近的感觉，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。

佩斯是某交易所的职员，在交易所工作是非常紧张的，因此他的脾气非常不好，一天都难得有一点笑容；而且在交易所里，他的脾气暴躁，经常和他人发生冲突。