

商 / 界 / 心 / 理 / 学 / 丛 / 书

一个寻找人生航向的指南针!

CLASSIC
精华版
CLASSIC

人际关系

心理学

Relationships
PSYCHOLOGY

全集

何国松◎主编

要想从波诡云谲的人生之海中，绕过波涛汹涌的暗流，驶过错综复杂的险滩，寻找一个指引人生航向的指南针，就必须学习和掌握相关的心理学知识。

具有了解他人心理
变化与动向的本领



商 / 界 / 心 / 理 / 学 / 丛 / 书

人际关系 心理学全集

何国松◎主编

 吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

人际关系心理学全集/何国松主编. —长春:吉林大学出版社, 2010. 1
ISBN 978-7-5601-5125-0

I. ①人… II. ①何… III. ①人际关系学: 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(2009)第 215076 号

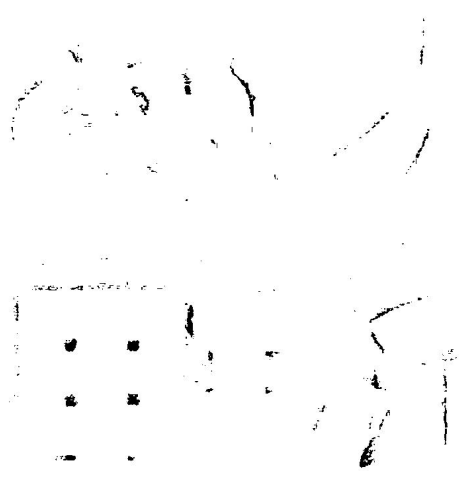
书 名: 人际关系心理学全集
作 者: 何国松
责 任 编 辑: 王世林
责 任 校 对: 王世林
封 面 设 计: 创品牌
出 版 发 行: 吉林大学出版社
社 址: 长春市明德路 421 号
邮 编: 130021
发行部电话: 0431-88499826
网 址: <http://www.jlup.com.cn>
E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn
印 刷: 三河市冠宏印刷装订厂
开 本: 710×1000 毫米 1/16
印 张: 20
字 数: 240 千字
版 次: 2010 年 1 月 第 1 版 第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5601-5125-0
定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究

前言

现代社会，纷繁复杂、瞬息万变，每一个人无时无刻不在与他人进行沟通和交往。要想从这波诡云谲的人生之海中，绕过波涛汹涌的暗流，驶过错综复杂的险滩，寻找一个人生航向的指南针，就必须学习和掌握相关的心理学知识，具有了解他人心理变化与动向的本领，具有认清环境和辨别他人的能力，从而摆脱无所适从的困惑，使你在风云突变之际，能从容地让心灵栖息在生命的港湾。

本书尝试从心理学的角度，运用心理学原理，结合实际生活事例，对为人处事中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。以帮助人们在了解各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，能更好地成为职场上、商场上、情场上、亲友圈，乃至社会中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。从而掌控人际交往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。



商/界/参/理/学/丛/书
不轻取说让您升级为通街高手!

不轻易允许其升格为通商口岸。

销售心理学全集

CLASSIC

何国松◎主编

改善人际关系 提升销售业绩



商/界/经/理/学/丛/书
本书是作者多年从事工商管理工作的经验总结

其外還提到建議中在清生堂

推销心理学全集

CLASSIC
精 华 版
CLASSIC

何国松◎主编

適合所有行业的
推销人员阅读



画/界/心/理/学/丛/书
一个寻找人生意义的旅程

一个道理人生就像他们做的那样：

人际关系心理学全集

何国松◎主編

具有了解他人心理 变化与动向的本领



责任编辑：王世林

封面设计：

创品牌
Mb:13810181671

Mb:13810181671

袁剑锋(北京)品牌设计机构

目 录



目 录

第一章 人脉是金，悉心构建和谐的人际关系

- ★关系之路无限广，万条大路通罗马.....1
- ★关系让你不再单打独斗.....2
- ★关系可载人，关系也可覆人.....4
- ★沟通关系成就事业.....5
- ★成功在于好关系.....7
- ★有关系就有金矿.....9
- ★关系是强大竞争力.....11
- ★播下种子就有收获.....13
- ★多个朋友多条路.....15
- ★应酬要有分寸.....17
- ★应酬要注意小节.....18
- ★掌握应酬场面上的主动权.....20
- ★应酬场上不可厚此薄彼.....22

第二章 用诚心和关爱去对待身边的每一个人

- ★真正关心和喜欢别人的人会无往不胜.....24
- ★用真情和爱心创造朋友之爱.....27
- ★努力用行动去表达你的爱.....28
- ★对他人感兴趣就能够和别人愉快相处.....32
- ★请别人给你帮忙，使对方觉得自己重要.....34
- ★牢记他人的名字是获得好感的简单方法.....35
- ★让别人“正确”，使自己快乐.....36
- ★将“吹毛求疵”作为一个坏习惯注销掉.....37
- ★善于检讨自己，而不是追究别人的错误.....38
- ★了解女性需要什么样的爱，增进和巩固爱情关系.....40
- ★男女对爱情的理解和态度是有差异的.....42



★成功地进行恋爱应讲求的技巧	43
★男人应该表示出对女性的赏识和赞美	46
★设法满足她的需求和欲望以获得妻子的忠诚和爱	47
★女性一定要学习一些和男性相处的技巧	48
★保持情感交流的畅通	53
★处理好婚姻中必然要遇到的人际问题	55
★积极化解夫妻间的矛盾，维持家庭和谐	62
★努力防止产生“爱情厌倦”心理	64
★从今天起，做一个会撒娇的妻子	68
★注意观察顾客的举止，窥透他们的心理	70
★成功的推销者必须注重应酬的技巧	73
★首先运用“美言”迂回地深入主题	74
★抓住感情链中的一环，征服对方的心	77
★尽量满足顾客在商品之外的心理需求	79
★夸大抗议后果的严重性，以削弱对方的气势	80
★让你的热忱影响自己和别人	81
★成为受欢迎的员工	84
★参加平等交流，进行富有成效的讨论	87
★必要时得体地安慰同事	88
★和上司谈话必须注意的问题	90
★注意提建议的各种忌讳	91
★“捧”着领导帮你办事	92

第三章 从动作和表情洞悉人心

★通过行为习惯洞察人心	94
★从小变化洞察人心	97
★从小迹象看破人心	98
★从小习惯识破人心	99
★看他眼神的摇曳	100
★看他表情的风云	101
★看他鼻子的表演	103
★看他眉毛的动态	104
★看他动作的习惯	105
★看他手势的伸展	106
★看他嘴唇的张合	108
★看他走路的姿态	109



- ★看他坐姿的表态..... 110
- ★看他说话的方式..... 111

第四章 从服饰装扮看透人心

- ★从衣着颜色上看性格..... 114
- ★从穿衣服的风格来看性格..... 116
- ★从选择内衣的风格上看性格..... 118
- ★从鞋子的风格看性格..... 120
- ★手提包彰显个性..... 122
- ★领带透视男人魅力..... 124
- ★帽子遮不住思想..... 126
- ★从T恤风格看人的个性..... 128
- ★从所带的手表观察对方性格..... 130
- ★从戒指探析心灵..... 132

第五章 闻声识人

- ★从语速的快慢看性格..... 135
- ★从交流的话题判断本性..... 137
- ★从谈吐方式识人..... 140
- ★从“笑”识人..... 145
- ★从声调来识人..... 147
- ★从语气识人..... 149
- ★口头语能听出个性..... 151
- ★通过语言态势洞察人心..... 154
- ★通过语言内容洞察人心..... 155

第六章 识破谎言的诀窍

- ★人们为什么会说谎..... 160
- ★如何看待谎言..... 161
- ★面部表情会泄密..... 162
- ★窥破他眼底深藏的秘密..... 164
- ★从言辞看穿他的谎言..... 165
- ★看透说谎者常用的方式..... 167
- ★自相矛盾的话是谎言..... 169



人

际心理
关系学
全集

REN JI GUAN XI XIN LI XUE QUAN JI

★轻易说出的承诺和秘密多是谎言	170
★卸掉说谎者的武装	172
★利用证据揭穿谎言	173
★利用他的心虚点破谎言	174
★逼他说出真心话	176
★堵住说谎者的嘴	177
★将计就计识谎言	178
★识别恋人说谎的讯号	180

第七章 突破人际交往的心理障碍

★怯场的心理特征与心理调适	183
★你和别人的关系为什么会紧张	186
★澄清人际沟通中的三个错误观念	188
★树立正确的人际沟通理念	189
★跨越人际沟通的障碍	190
★通过谈心进行有效的沟通	192
★通过对话达到相互理解的目的	194
★如何克服腼腆	195
★如何克服嫉妒	196
★如何克服猜疑	198
★如何克服偏见	199
★如何改变消极思维	200
★如何远离社交恐惧症	202
★如何战胜孤独	203
★如何克服社交中的庸俗习气	205
★怎样杜绝社交中的轻率态度	206
★如何控制社交中的情绪波动	207

第八章 人际交往中不可不知的心理学效应

★增减效应：从否定到肯定能使你赢得人心	208
★改宗效应：大多数人赞同的时候，反对者更具价值	212
★首因效应：第一印象是长期交往的基础	215
★近因效应：最新的认识会掩盖了以往的评价	215
★定势效应：为什么老用“老眼光”来看“新问题”	216
★互惠效应：得到别人的好处后，会感到有回报的义务	216



★相似效应：我们会因为对方和我们相似而喜欢对方	218
★互补效应：我们会喜欢与自己形成互补的人	220
★相互吸引效应：我们通常喜欢那些也喜欢我们的人	221
★皮格马利翁效应：热切期望的事总会发生	223
★攀比效应：人们喜欢模仿和攀比别人	225
★异性定律：两性在一起与同性在一起有很多不同	227

第九章 分清环境，把话说对

★对不同身份的人说不同的话	229
★有效说服别人的几种简单技巧	230
★用巧妙的表达技巧来增强说服力	231
★面对异议，成功地推销你的主意	234
★把握好赞美同事和朋友的分寸	236
★称赞不漂亮女同事的4大秘诀	237
★赞美上司时要得到理想的效果	240
★巧妙地暗示对方注意自己的错误	241
★减少和同事间不必要的争论	242
★学会多听、多看、多学、多思、少说	245
★沉默有时是最安全的交往策略	247
★说话应力求简洁	248
★克服发言时怯场心理	251
★谈吐幽默也是一种能力	252

第十章 因人制宜，善于与各种人相处

★理解和开导性格孤僻的人	253
★小心对待深藏不露的人	255
★勇敢反击不择手段的人	256
★小心防备心胸狭窄的人	258
★谨防外柔内奸的伪君子	259
★若即若离搬弄是非的人	261
★拒绝亲近愤世嫉俗的人	262
★不要被心机深重的人利用	263
★防范忘恩负义的人	264
★宽容对待贪小便宜的人	266



人

际关系心理学全集

REN JI GUAN XI XIN LI XUE QUAN JI

第十一章 低处修心，高处成事

- ★得势时不要咋咋呼呼.....268
- ★正确对待错误的态度是知过能改.....269
- ★低姿态绝不是懦弱和畏缩.....270
- ★身价飙升时别忘悠着点.....271
- ★低调做人是一种修养.....274
- ★暂时匍匐是为了长久直立.....275
- ★“装傻”可以很好地保护自己.....278
- ★放下架子，平和相处.....280
- ★自嘲能为你赢得更大的荣耀.....281
- ★肯坐“冷板凳”，理智地对待困境.....283
- ★成为一个“不战而胜”的聪明人.....284
- ★保持低姿态更容易获得别人的认同和支持.....286
- ★要想“高人一筹”，先学“低人一等”.....288

第十二章 不可不知的中国人心理特性

- ★听话不如“看”话.....291
- ★“随便”并不随便.....293
- ★不反对并非赞成.....295
- ★防人之心不可无.....297
- ★凡事都追求合理.....299
- ★圆通而不圆滑.....301
- ★遇事先求自保.....303
- ★就怕吃亏上当.....306
- ★爱占小便宜.....307
- ★自私又爱面子.....309



第一章 人脉是金，悉心构建和谐的人际关系

★关系之路无限广，万条大路通罗马

时代在发展，通讯工具在进步，使得人们可以随时随地无障碍地进行交流。不论你在教室、会议室、工作站或实验室，打电话给自己的同学、同事、战友或朋友，互相交换一下意见、想法，甚至认识彼此的朋友，都十分便捷。

认识的人越多，获得信息的过程也越快，掌握的信息也越广泛，越准确。在这个信息发达的时代，拥有丰富的信息，便拥有发展的机遇。你的人际关系便是你的情报信息站。你的人际关系有多广，信息就有多广，人际关系是你事业发展的平台。

具备信息共享能力可以增进经营的成果。在南京化学公司服务的柯维博士，就强烈支持建立个人通讯网络的做法。“假如同事之间由于没有内部的通讯系统而导致彼此缺乏沟通，没有丰富而充足的信息资源，很多研究计划都可能因为重复而白白地浪费掉。”

前国民党主席连战，不仅是重要的政治人物，还拥有数百亿新台币的资产。连战与父亲连震东在投资股票和房产时，巧用人际关系，避免了投资的失误，使得个人财富不断地提升。由于他们知道个人掌握的理财知识和理财信息是十分有限的，而多结交几位这方面的良师益友，便可以开阔自己的视野，提高自己的水平。

从台北中小企业银行的董事长陈逢源，到彰化银行董事长张聘山，都是连震东的老乡或同学，他们彼此都十分了解。连家通过丰富的人际关系资源，获得了丰富准确的投资信息，较好地选择了投资方向，避免了投资失误造成的损失，让连家的财产也得到了不断地提升。



人

人际关系心理学全集

REN JI GUAN XI XIN LI XUE QUAN JI

敞开胸怀，投入到人群，与他人分享信息，是实现个人与他人共赢的基础。

当你已为自己建筑了一个全面的人际关系网络时，你会发现好的人际关系对自己的事业和工作大有裨益。

有一种洗发水做了如下广告：“我告诉了两个人，她们又告诉了另外四个人……”接下来屏幕上出现了数不清的女性，个个都拥有漂亮而干净的秀发。女人由于人际关系而获得了美化自己的信息，知道了美发的奥秘；商人也由于人际关系而了解到更多的商业信息，把握了市场并抢占了机遇。

当你与人沟通、分享资源并建立一个庞大的人际关系网络时，你会发现这不仅使你有能力管理好自己的生活，更让你充分享受生活并应付当中的变化。

在决定选择这条路之前，仔细评估建立人际网络的好处，尤其明显的益处就是常说的“信息就是力量”。“人际关系好、信息广”，因此，我们有东西可以与他人分享——在工作中，人们可以通过公司的通知、报告以及自己所做的研究获得“正式”的信息；在生活中，通过同事、朋友间的闲聊所获得的非正式情报，也同等重要。

在商务工作中，朋友介绍的客户最可靠。如果你和新客户打交道，彼此不了解，想要业务成功，你们就得有个相互信任的过程。假若双方都坦诚守信，这个过程也许很短，但假若双方持一点怀疑的态度，那交往起来可能就十分困难了，这笔生意很有可能因此而泡汤。假如有朋友介绍，从中引荐，可以省略一些必要的考察过程，并且可信度高，双方能尽快达成一致。

在当今这个信息化社会，一个人思考的时代已经过去了，建立为你提供情报的品质优良的人际关系网，将成为决定你工作成败的关键。

★关系让你不再单打独斗

一个人的成功，在很大程度上取决于好的人际关系。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时落魄潦倒。包括很多知名大导演在内，没有人认为他会成为明星。有一次，道格拉斯乘火车，旁边坐着一位女士，漫漫旅途，时间难以打发，于是，道格拉斯便主动与身边的女士攀谈起来，没想到这一聊就聊出了一个重大机会，此后，他的人生开始改变。很



快，道格拉斯被邀请到制片厂报到——原来，这位女士是位知名制片人。道格拉斯因结交了这位女制片人，沟通了人际关系，才获得了一个良好的展现表演才能的机会，一切美梦才变为现实。

或许你觉得你的同事在水平、人品各个方面都和你不相上下，甚至有的地方还不如你，为何他会拥有众多的机遇，而你却没有呢？因为有人赏识他！为什么赏识的偏偏是他呢？

答案很简单——你的同事比你有人缘，获得升职加薪的机遇当然比你多！

2004年，中国百富榜上60%的企业家最看重的十大财富品质中，“机遇”排在第二位。而“机遇”的潜台词是“关系”，因为人际关系越好，机遇相对就越多。

我们总是要接触很多陌生人来完成自己的事业，成功的交往也许会给我们带来好运。要知道，一匹好马可以带领你到达你梦想的地方，好的人际关系可以带你实现自己的愿望。

年轻的寿险推销员杰克来自蓝领家庭，平时也没朋友。华特先生是一位很优秀的保险顾问，并且拥有很多十分赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。杰克与华特的世界根本就是天壤之别，因此，在保险业绩上也是天壤之别。杰克没有人际网络，也不知道该如何建立网络，如何与来自不同背景的人打交道，并且少有人缘。一个偶然的机会，杰克参加了开拓人际关系的课程训练，杰克受课程的启发，开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系，并且与华特建立了良好的私人关系，他通过华特认识了很多新领域的人，事业上的新局面自然也就打开了。

善于编织人际关系网的交际高手往往乐意雇用朋友的孩子，提携球友或牌友的女婿，拉拢将来可能对自己有利的人。这样，一旦自己需要寻求他人的帮助时，手上便有一堆现成的人情债可以讨，并且往往不费吹灰之力便能讨得到。

周末晚上别老待在家里，多出去参加一些社交活动。无论什么样的活动，只要加入并参与就够了。下班后不要急着回家，一下班就回家的人不是没钱在外面混，就是没有朋友，没有本事。多结识一些朋友，建立自己的人际关系网，对你的生活、事业将会有很大的帮助。

从现在起，与你周围的人架起沟通的桥梁，编织你的人际关系网吧！



★关系可载人，关系也可覆人

朋友是你的一面镜子，通过朋友不仅可以了解自己、了解社会、了解人生，还可以学到许多东西，这对于启发灵感及增长智慧很有帮助。失去了别人这面镜子，你将无法知道自己的真面目。朋友作为一种资源，不仅能在你需要帮助时伸手扶你一把，并且在相互交往中能使你学到很多东西，从人际关系的资源中获得一种受益终生的“人生资源”。

在与人交往中，我们可以学到以下三个方面的知识 & 经验。

第一，通过与朋友交往，你能够更加深入全面地了解社会。人们要想在这个社会 中生存发展，就必须了解这个社会。我们习惯于从日常生活中，从他人的生活经验、书报杂志和传播媒介中了解社会。

倘若仅仅从生活体验中获得社会知识，其知识面是十分的狭窄，会使我们难以做出准确的判断，这无疑是井蛙窥天；报纸和其他传播媒体所提供的也只不过是一张“地图”，地图的描绘毕竟与活生生的现实存在着千差万别。像这样由较狭隘的个人经验塑造出来的世界观，随着人际关系资源的扩大，将逐一得到修正。

13岁的南存辉由于父亲卧病在床，只好退学当了一名小鞋匠。南存辉一手出色的修鞋手艺，使他结交了十里八乡、走南闯北的生意人。南存辉从这些做生意的朋友那里了解到，社会正在发生着巨大的变化，国家开始允许个人经营了。当时全国五金电器市场资源短缺，柳市镇的很多人开始从事旧机器回收工作，他们将机器零件拆卸清洗，再当作零配件卖出。

南存辉感到自己开创新事业的时机已成熟。他拿出修鞋积攒的积蓄，和几个伙伴开了一个电器门市，从此，便一发不可收拾。十几年后，南存辉的小门市发展成了今天的大型企业集团正泰电器。

第二，通过与朋友的交往，你能够更加深入、全面地了解自己。以为自己最了解自己，是每一个人都容易犯的一个毛病。其实，我们对自己的认识极为有限，几乎无法具体地描述自己的个性、能力、长处和短处。一般，人们所认为的“这就是真正的自己”，只看到“有意识的自我”和“行动的自

人

际关系心理学

全集

REN JI GUAN XI XIN LI XUE QUAN JI



我”，而这些仅仅只是自我的一部分而已。

全面地认识自己就是拿自己与周围的人比较，或从与人的交往中逐渐看清楚他人眼中的自己。人们有时候必须在多次受到长辈斥责和朋友规劝之后，才能恍然大悟，真正达到自知之明。

贞观年间，魏征是唐太宗手下的一名能够犯颜直谏的臣子，即使太宗在大怒之际，他也敢据理力争，从不退让。

贞观十六年，魏征病逝，太宗亲自吊唁感叹道：“夫以铜为镜，可正衣冠；以古为镜，可见兴替；以人为镜，可知得失。我常保留此镜，以防己过。今魏征殁逝，遂亡一镜矣。”正是有了魏征等忠臣的帮助，唐太宗才开创了唐初的贞观盛世。

第三，通过与朋友的交往，你能够更加深入、全面地了解人生。在漫漫的人生旅途中，每个人无时不在受着他人的影响，这些人也许是父母、亲友，也可能是自己的上司或同事。从他们身上，我们不仅可以更全面地认识自己，还可以更好地了解整个社会，同时也会从他们的生活态度中认识人生的另一个侧面。

“三人行，必有我师”，身边的每一位朋友甚至路人，他们其实都可以成为我们人生中的老师，由于每个人身上都有各自不同的长处。我们要善于取长补短。我们可以从他们的处事、思维的角度，甚至一个细微的动作或表情，学到人生中细微的知识，这些是书本中学不到的“真金”。

朋友没有地域和年龄的限制。不同地域的朋友，都可以相互交往、相互了解各自的风俗习惯、人生态度，不同年龄的朋友，可以相互诉说人生经历，达到资源共享。

★沟通关系成就事业

人际关系就是一张无形的网，成就事业的前提就是要有一个好的人际关系。在人际交往中，人们之间的信息通路也有成千上万条，构成一张无形的网。

生活在社会中的人们都有自己的人际关系。其间的信息传递方式与人脑