

日本当红心理学作家**原田玲仁**
最新超实用力作

“每天懂一点”
轻悦读书系⑧
拒绝乏味，拒绝浅薄
也拒绝非正牌！

——将人际烦恼一扫而光的心理书——

每天懂一点 人际关系心理学

マンガでわかる人間関係の心理学

[日]木瓜制造/原田玲仁 著 郭勇 译

CIS

湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

博集天卷
CS-BOOKY

日本亚马逊
对人心理类第一名

建立人际关系 → 加深人际关系 → 修复人际关系

教您百试百灵的心理技巧，
轻松建立和谐、深入、亲近的关系！

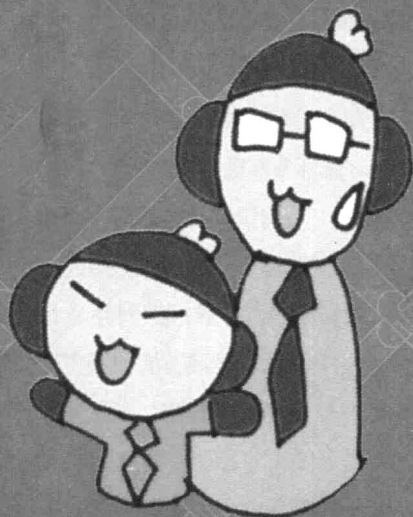
首度附赠“样本猴”
周边创意卡贴！





每天懂一点 人际关系心理学

[日]木瓜制造 / 原田玲仁 著 郭勇 译



CS
Publishing & Media
中南出版传媒

湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

博集天卷
CS-BOOKY

图书在版编目 (CIP) 数据

每天懂一点人际关系心理学 / (日) 木瓜制造, (日) 原田玲仁著; 郭勇译.

—长沙: 湖南文艺出版社, 2012.4

ISBN 978-7-5404-5377-0

I. 每… II. ①木… ②原… ③郭… 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 (2012) 第 026518 号

著作权合同登记号: 18-2012-81

上架建议: 心理学

MANGA DE WAKARU NINGENKANKEI NO SHINRIGAKU

© 2010 Pawpaw Poroduction

All rights reserved.

Original Japanese edition published in 2010 by SOFTBANK Creative Corp.

Simplified Chinese Character translation rights arranged with SOFTBANK Creative Corp.

through Owls Agency Inc. and Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

每天懂一点

人际关系心理学

著 者: (日) 木瓜制造 / 原田玲仁

译 者: 郭 勇

出 版 人: 刘清华

责任编辑: 丁丽丹 刘诗哲

监 制: 蔡明菲 潘 良

策划编辑: 李彩萍

装帧设计: 张丽娜

出版发行: 湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编: 410014)

网址: www.hnwy.net

印刷: 北京尚唐印刷包装有限公司

经销: 新华书店

开本: 880mm × 1230mm 1/32

字数: 170 千字

印张: 6.5

版次: 2012 年 4 月第 1 版

印次: 2012 年 4 月第 1 次印刷

ISBN: 978-7-5404-5377-0

定价: 29.80 元

(若有质量问题, 请致电质量监督电话: 010-84409925)



前言

“我怎么就是和上司相处不来呢？”

“为什么一见到陌生人，我就不会说话了呢？”

“我和老公已经很久没有说话了……”

“人际关系”上的问题，每天都在纠缠着我们。公司、家庭中的人际纠纷，甚至已经严重到了让我们寝食难安的程度。为什么我们会终日“为人所困”、“为人所劳”呢？

这本书，就是专门为帮助朋友们消除人际关系中的烦恼而编写的。我将为大家解说人类行为的心理和背景，从中找出解决烦恼的线索。“心理学”是贯穿本书的基本原理，而作为辅助，还会穿插一些“脑科学”和其他学科的知识。

下面，简单地为朋友们介绍一下章节的设置和各章的内容。

序章，人为什么会为人际关系问题烦恼？在集团生活中，人际关系方面的烦恼实际体现在哪些方面呢？

第一章“人际关系从‘相遇’开始”，人与人初次相遇时，留给对方的第一印象至关重要。那么，又如何给对方留下一个美好的第一印象呢？方法就在本章中。对于那些无法与初次见面的人建立良好关系，以及害羞、不善言辞的朋友，我还特意准备了一些消除这些烦恼的小技巧哟。

第二章“讨人喜欢的话与招人厌恶的话”，说话是一门艺术，怎样说话才有助于增强彼此之间的关系？又该采取怎样的态度来听别人说话呢？对别人的话，我们该如何正确作出反应呢？本章总结了一些不管是对初次见面的人还是彼此熟识的人都非常有效的说话方法和心理技巧。

第三章“加深关系的心理学要素”，总结了一些加深彼此之间关系的方法。另外，还介绍了一些增强人际关系的心理学知识，以及自我训练的方法。

第四章“人际关系的修复方法”，有时我们会不小心破坏人际关系，那么如果彼此的关系一旦破坏，以后该如何相处呢？该怎么样做才能弥补、进而修复破损的人际关系呢？答案就在这一章中。

第五章“职场上百试百灵的心理技巧”，职场中的人际关系将左右我们事业的成败，本章为您介绍的是改善职场中人际关系的方法以及说服对方的谈判术。

第一章 初次见面的交际方法、不害羞的方法



第二章 巧舌如簧的方法



第三章 加深关系的方法



第四章 已经破坏的人际关系如何修复



第五章 人际关系技巧 / 应用篇

您可以选择对自己最有帮助、自己最需要的章节阅读，当然也可以一口气从头读到尾。

根据心理学的知识，我们可以分析出人的心理倾向、行为倾向以及行为模式。所以，如果能够掌握心理学知识，了解人的行为背后隐藏的东西，便可以更加和谐地与人交往，建立良好的人际关系。另外，根据脑科学的知识，我们可以弄清楚“人为什么会这样做”，即行为的原理。结合心理学和脑科学两方面的知识，我们还可以从“现状”和“理由”两方面来研究人际关系的问题。

最后，为读者朋友们介绍一下插画中出场的嘉宾小猴子。它们头上戴花，花的颜色代表当时的心情，我称它们为“样本猴”。“样本猴”是“日本猴”的亚种，而且是一种稀有动物。关于它们的生活习性我们知之甚少，只知道，它们也有人类的一些毛病。它们以集团的方式生活在一起，也经常受到“猿际关系”的困扰。在此，对它们的精彩表演和卖力解说表示特别的感谢！

木瓜制造 / 原田玲仁

CONTENTS

前言

序章 人为什么会为人际关系问题烦恼？

您属于哪种类型？ / 2

人为什么以集团的方式生活？ / 6

人际关系与心理学 / 8

大家都为人际关系所烦恼 / 10

人际关系中的“弱点”

- 不好意思开口和人说话 / 12
- 无法与人构筑亲近的关系 / 14
- 各种纷争不断的人 / 16

第一章 人际关系从“相遇”开始

“相会方式”的重要性 / 20

第一印象形成的原理

- 第一次第一印象 / 外表 / 22
- 第二次第一印象 / 表情 · 视线 · 声音 · 说话方式 · 姿势 · 动作 / 24
- 第三次第一印象 / 说话内容 / 26

良好第一印象的制造方法 / 外表、气质

- 时刻留意自己的外表 / 28
- 设定目标，塑造形象 / 30
- “仪容”中必须注意的要点 / 32
- 人最在意的地方还是“脸” / 36
- “气味”是个盲点 / 38
- 提升形象的“色彩战略” / 40

良好第一印象的制造方法 / 表情、视线

- 笑容是一张无敌的名片 / 44
- 笑容的效果 / 46



- 笑容的练习 / 48
- 注视对方的时间 / 50
- 不可轻视“视线” / 52

良好第一印象的制造方法 / 声音、说话方式

- 语速快慢和声音大小 / 54
- 注意说话的声音 / 56
- 美妙声音训练法 / 58
- 优美的措辞和需要注意的“习惯用语” / 60

良好第一印象的制造方法 / 姿势、动作

- 端正的姿势给人一种可靠感 / 62
- “脚”所表现出来的态度 / 64
- 揣摩自己与他人之间的“距离” / 66

良好第一印象的制造方法 / 说话的内容

- 谈话时，“话题的多少”比“深度”更重要 / 68

平日里多积累杂学知识 / 70

良好第一印象的制造方法 / 总结 / 72

专栏 握手的力量 / 74

CONTENTS

第二章 讨人喜欢的话与招人厌恶的话

谈话中的基本“礼节” / 76

第一次见面，绝对要记住对方的名字 / 78

“会说”不如“会听” / 80

听上司讲话，最好做笔记 / 82

谈话的基本态度是和对方产生“共鸣” / 84

让对方感到愉快的“共鸣反应”

- 富于变化的“点头” / 86

- 大声“笑”出来 / 88

- 大胆表现出“吃惊”和“感动” / 90

- 共鸣语言的使用方法 / 92

当谈话陷入僵局时，如何“提问”？

- 用提问打破沉默 / 94

- 与谈话内容相关的询问 / 与对方相关的询问 / 96

- 与对方相关的询问 / 一般询问 / 98

使用积极的语言与人交流 / 100

谈话中适当自嘲，加深别人对自己的印象 / 102

这样的说话方式会招人讨厌的 / 104

第三章 加深关系的心理学要素

“第二印象”也不能失败 / 110

“赞美”对方是基本功 / 112

有效的“赞美”技巧 / 114

常用的“赞美之词” / 外表 / 120

常用的“赞美之词” / 内涵、行为 / 124

保持适当的距离 / 128

敞开心扉，让关系向深层发展 / 130

磨炼“共鸣能力”，拉近彼此距离

- 不知对方心里所想的人 / 132
- 理解别人心情的原理 / 134
- 提高共鸣能力的训练方法 / 136

增进关系、拉近距离的方法 / 总结 / 138

专栏 请求与距离的关系 / 140

第四章 人际关系的修复方法

为人际关系烦恼的人们 / 142

“不忍耐”、“不强求” / 144

改变视角、转换思维方式 / 146

先“和谈”，然后“道歉” / 148

感觉两个人的关系出现裂痕时，可以请对方吃饭 / 150

修复关系的话题 / 152

学会说感谢的话 / 154

对自己讨厌的人进行分析 / 156

根据公司人际关系的类型，制定相应的攻略

- 如何应对麻烦的人

总喜欢在细枝末节上找碴儿的人 / 158

喜欢自吹自擂、说大话的人 / 159

没有干劲、吊儿郎当的人 / 160

喜欢听闲话、说闲话、传闲话，干扰工作的人 / 161

朝令夕改的人 / 162

失败之后马上推卸责任的人 / 163

家庭中修复关系的方法

- 结婚后夫妻间的纠纷是我们大脑中既存的一种系统 / 164
- 丈夫应该专心倾听妻子说话 / 166
- 正确的吵架方法 / 168

专栏 神经元与人际关系 / 170

CONTENTS

第五章 职场上百试百灵的心理技巧

用“表扬”来促进部下成长，加强彼此间的信任感 / 172

和部下一起喝酒吃饭，该“掏钱请客”还是“AA制”？ / 174

必胜谈判法

· Foot in the door 技巧（登门槛技巧，或阶段性请求法） / 176

· Door in the face 技巧（留面子技巧，或让步性请求法） / 178

· 谈判必胜战略 / 180

塑造人见人爱的性格

· 培养和所有人都能打成一片的性格 / 184

想要说服、带动、推动别人，最重要的是什么？ / 188

后 记

人为什么会为 人际关系问题烦恼？

人际关系的烦恼可以说是一个大烦恼，几乎每个人都会遇到。那么，人到底为什么会为人际关系而烦恼呢？而且，为什么说学习了心理学知识后，有助于改善人际关系呢？





您属于哪种类型？

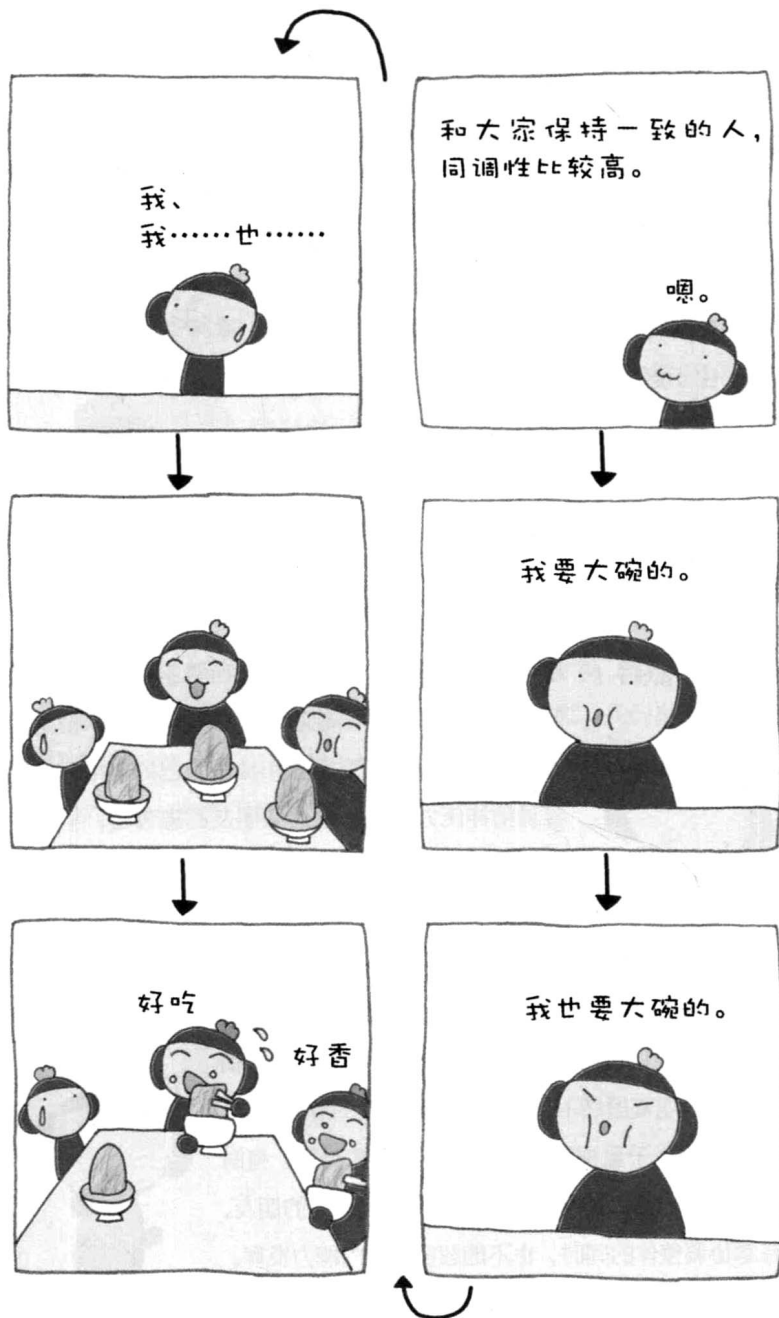
~ 从同调性看人际关系（1）~

首先，请允许我问大家一个问题。请读者朋友们回想一下自己平时的行为后再作答。

问题：假设您和职场上的同事（或者学校同学）去饭店聚餐，您发现菜单上有您想吃的菜。此时，服务员走来开始点菜，但有同事先您一步报出自己想点的菜。请问，这种情况下您会怎么办？

1. 不理睬别人点什么，按照自己平时的喜好点自己爱吃的菜；
2. 放弃自己想吃的菜，和前面的人点同样的菜；
3. 最后参照大家点的菜，尽量和大家点同样的菜；
4. 最后会参照大家点的菜，如果条件允许的话，会点自己爱吃的菜。

通过这个问题，可以大体了解一个人的“同调性”。即使有自己的意见或希望，也会首先参照周围人的意见或行为行事的人，就是“同调性较高的人”。在上面的问题中，选择2或3的人，同调性就比较高；选择1的人同调性比较低；选择4的人处于前两者之间。不过，有一点需要注意，同行之人的地位、人数等，也会给选择造成较大的影响。如果是和业务上的客户或公司上司一起吃饭的话，那我们可能会表现出较高的同调性；而如果都是同辈的朋友的话，那么一般就会比较随便，想吃什么就点什么。由此可见，人会根据现场条件表现出不同的同调性，但根据上面那个问题，我们大体可以了解一个人同调性的倾向，了解他在人际交往中所属的类型。





您属于哪种类型？

~ 从同调性看人际关系 (2) ~

回答前面的问题时选择 1 的朋友，与和大家保持协调一致相比，会优先考虑自己的感受。这样的朋友考虑问题时，会“向前看”，执行能力强，具有一定的领导资质。然而，由于这样的朋友不容易和别人达成一致的意见，所以人际关系上的问题时常发生。给这些朋友的忠告是，应该根据具体的人和情况，适当采取温和的态度。

主食，就吃
面条吧！



选择 2 的朋友属于同调性较高的类型。不过，
随便！都行！ 这个类型的朋友容易随大流，自我主张比较弱。他们害怕人际关系中出现纷争，总是希望寻求稳定的人际关系。由于经常压抑和抹杀自己的情绪，他们容易精神压力过大。给这些朋友的忠告是，学会表达自己的意见、展现自我的姿态。



搓手 搓手

选择 3 的朋友，同调性稍高，属于善于考虑整体协调的人。他们视野宽、协调能力强，但自我主张稍弱。这样的朋友虽然不容易陷入人际关系的麻烦之中，但由于他们过于重视整体的协调，会压抑自己，有时甚至会使自己陷入精神紧张的状态。建议这样的朋友，在注意协调整体的同时，也不能忽视自己的能力发挥。

嗯，
就听
大伙的吧！



选择4的人，是平衡感最优秀的类型。他们可以读懂现场的气氛，和

今天，面条和
菜粥都要！



他人协调一致，也可以根据情况提出自己的主张。他们总能想别人之所想，因此可以很好地避免人际关系中的纠纷。他们具有协调型的领导资质。不过，其中也有决断力比较弱的人，建议多多磨炼自己的决断力。

那么，经过上面的测试，您的同调性如何呢？当然，仅凭这一个测试，对一个人同调性的高低是无法作出定性判断的。不过，我们至少可以了解一个倾向。同调性，不仅仅是一种替别人着想的温和态度的表现，也是一种免受对方攻击的防卫行为。

我们都生活在公司、家庭、朋友圈子等集团当中。在集团中生活，很多情况下都需要我们的协调性和同调性。而且，当人意识到自己是集团的构成成员时，其同调反应就有增强的倾向。同调性低，并不单单是个人性格方面的问题，还可能是由于自己是集团一员的意识比较淡薄造成的。



人为什么以集团的方式生活？

~ 集团生活与人际关系纠纷 ~

和他人保持协调一致，有助于建立良好的人际关系。但这样做，就需要压制自己的主张，顺从对方。总是考虑对方的想法，自己会很累，由此也会产生精神压力。

那么，人到底为什么要以集团或组织的形式生活呢？如果脱离集团，每个人都单独生活的话，那不就不会出现人际关系方面的问题了吗？

实际上，脱离集团，我们人类是很难单独生存下去的。而加入集团或组织，可以给我们带来很多好处。集团中有细化的社会分工，可以使我们享受到高效、便利的日常生活。不仅如此，在集团中，我们更容易找到“另一半”（配偶、恋人），使繁衍和养育后代不再那么困难。因此，从传宗接代的角度来看，集团生活也给我们提供很多好处和便利。此外，很久以前，我们的祖先就选择以集团的方式生活，并在漫长的历史演进过程中，确立了这样的社会基础。因此，让我们脱离集团去单独生活，已经非常困难了，而且几乎是不可能的。

集团生活虽然带给我们很多好处和便利，以及多样的生活形态，但同时也给我们造成很多精神上的压力。其中，人际关系纠纷，就是重要的精神压力来源之一。而且，随着社会的发展和社会生活的多样化，出现了新型的人际关系纠纷。例如，当移动电话、因特网等新型通信工具普及之后，人与人之间的交流方式也随之发生了改变。我想，这也是促成新型人际关系纠纷产生的原因之一。虽然时代进步了、交流方式改变了，但人们对于交流的思维方式和理解程度，却丝毫没有发生改变。所以，人际关系纠纷不断增加，也是理所当然的事情。

我们有必要从各个角度去探索现代人人际关系的背景、心理、大脑活动等方面的知识。这将有助于我们更好地了解对方，对建立良好的人际关系也能起到至关重要的作用。