

超值白金版

29.80

□桑楚 主编

全面解析人际交往中的心理学法则

人际关系 心理学

用心理学建立完美人际关系

人际关系的成败，与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，工作和生活中的许多难题就能迎刃而解，进而建立起完美的人际关系。



黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社

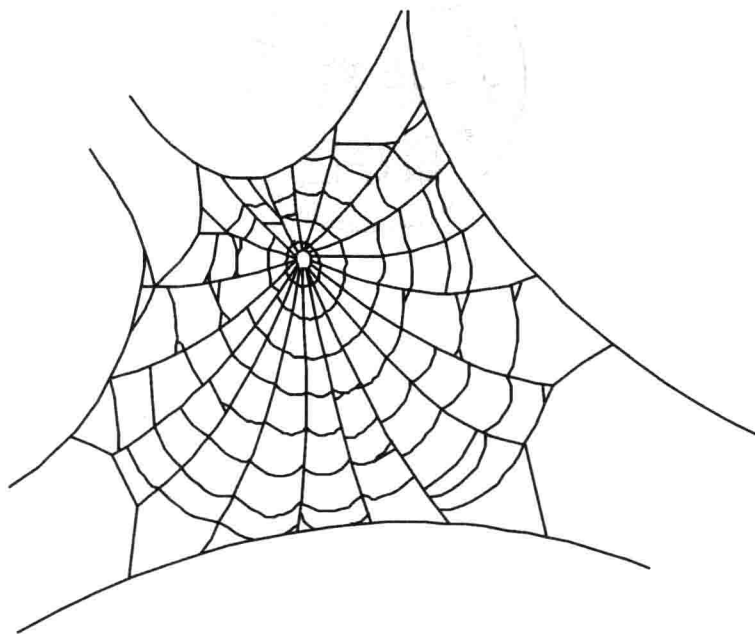


全面解析人际交往中的心理学法则

用心理学建立完美人际关系

人际关系 心理学

桑楚 主编



黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人际关系心理学：用心理学建立完美人际关系 / 桑楚主编. — 银川：宁夏人民出版社，2014.3

ISBN 978-7-227-05742-0

I. ①人… II. ①桑… III. ①人际关系学—社会心理学 IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 058221 号

人际关系心理学：用心理学建立完美人际关系

桑楚 主编

责任编辑 丁 佳

封面设计 李艾红

责任印制 李宗妮

黄河出版传媒集团 出版发行
宁夏人民出版社

地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦 (750001)

网 址 <http://www.yrpubm.com>

网上书店 <http://www.hh-book.com>

电子信箱 renminshe@yrpubm.com

邮购电话 0951-5044614

经 销 全国新华书店

印刷装订 北京中创彩色印刷有限公司

印刷委托书号 (宁) 0013367

开 本	1020mm × 1200mm	1/10
印 张	44	
字 数	751 千	
印 数	10000 册	
版 次	2014 年 4 月第 1 版	
印 次	2014 年 4 月第 1 次印刷	
书 号	ISBN 978-7-227-05742-0/C · 143	
定 价	29.80 元	

版权所有 翻印必究



前言

任何人都无法孤单地活在世上，在信息如潮奔涌，人际关系越来越重要的现代社会更是如此。每一个人生活的幸福、工作的成功都离不开与他人的交往。但是为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？其实很简单，这些差别都来自日常生活中人们对人际关系的建立与经营。可以说，优质的人际关系是一个人迈向成功的稳固基石。

在与人的交往中，如果一味想着自己舒服，慢慢地你便会走向孤独；若是只想着让别人舒服，总有一天你会心力交瘁；若是双方都不舒服，将会波及更多的人受到伤害。唯有在你和对方都舒服之间找到一个平衡点，这才是最好的人际关系。然而，在人际交往的过程中，我们难免会碰到这样那样的问题，比如：如何塑造良好的第一印象？怎样才能克服人际交往的心理障碍？有哪些必要的人际交往技巧需要及时掌握？人际交往有哪些禁忌？……如果不能很好地解决这些问题，就会影响人际交往的成效，影响人际关系的建立与发展，甚至影响事业的成功。

人际关系的成败，与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，工作和生活中的许多难题就能迎刃而解，就能建立起完美的人际关系。《人际关系心理学：用心理学建立完美人际关系》旨在帮助读者能够运用心理学的知识和技能，建立完美的人际关系。全书分为8章：人际关系定成败、人际关系中的心理学原理、人际关系从第一印象开始、打通人际关系的绝妙手段、经营人际关系的心理学要素、人际关系的修复、打造职场黄金关系网、人际关系与恋爱心理，分别从人际关系的重要性、交往心理学、职场、爱情等与人们生活息息相关的方面讲述人际关系中的心理学知识和技巧，深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示人们内心深处的行为动机，以期帮助读者迅速提高说话办事的能力，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。

千人千面，每一面孔后面都有一颗搏动的心。人与人之间的关系是最“没那么简单”的，不论是生活还是工作，我们每一刻都要与人打交道，都要应对一颗颗奥妙的心。只有采取恰当的人际交往心理策略，走入他人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，才能赢得人心！





目录

第一章 人际关系定成败

第一节 得人脉者得天下	2
成功者绝对不会忽视人际关系的重要性	2
人际关系搞好了，机遇就不会远.....	3
成功，人际关系很重要.....	4
读 MBA，搞好人际关系.....	5
存储人脉胜过存储黄金.....	6
人际关系影响输赢.....	7
人脉的力量能帮你战胜困难.....	7
离开了人际关系，你就无法生存.....	9
成大事者都是善于运用人际关系的人.....	9
第二节 你的命运掌握在他人手中	12
成功可以抄近路.....	12
学富五车为何仍然怀才不遇.....	13
五个朋友决定你的一生.....	14
君子善假于物.....	15
了解他人助你走向成功.....	16
巧用人际关系才能办成大事.....	17
单打独斗，早晚会败下阵来.....	18
他人的建议也许会让你一生受益.....	19
与他人互动，就要懂一点人际交往之道	20
自助者人助，人助者天助.....	21
别输在人际关系上.....	23
第三节 人际关系网，早搭建早成功	24
努力搭建你的人脉网络.....	24
六大策略助你成功搭建人际关系网.....	25
被你忽略的人也许是个“重磅炸弹”.....	26
失去朋友，生命将一片荒芜.....	27
人际交往需要拿捏“最佳距离”.....	28



拥有成功人际关系的三句话秘诀.....	29
第四节 聪明人会打造黄金人际关系网.....	31
拓展人际关系，顺藤摸瓜.....	31
利用熟人，可把难办的事办好.....	32
主动与人交往，路才能越延越长.....	33
利用“资源”，把人脉网络拓宽.....	34
第五节 管好人脉“资本”，才能拿到“利息”.....	36
互动，让你的人脉活跃起来.....	36
小心先入为主的刻板效应.....	37
拔掉交往中的杂草，让你的人脉永葆生机.....	38

第二章 人际关系中的心理学原理

第一节 身体永远不会说谎.....	40
你了解自己身体的信息吗.....	40
身体最懂你的心——身体可以告诉我们什么.....	41
福尔摩斯和卓别林的启示.....	42
姿势与动作：袒露心迹的两大途径.....	43
玄之又玄的第六感.....	44
天生的、遗传的还是学来的.....	44
基本姿势源于何处.....	45
随年龄变化的身体语言.....	46
当身体与言语相矛盾.....	46
受外界条件影响的身体语言.....	47
解读身体语言的基本规则.....	48
身体语言的性别差异.....	49
精神和生理是一个硬币的两面.....	49
任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动.....	50
激活肌肉就会激活相应的情感.....	51
面对面的沟通中，说话内容很重要.....	52
声音表现态度.....	53
肢体语言意义重大.....	54
第二节 面部表情是内心世界的荧光屏.....	57
情感的产生源于人的生存本能.....	57
所有人都具有同样的基本情感.....	58
颜色的巧妙运用能影响人的情绪.....	58
天气也会触发人不同的情感.....	60
无意识的表情是探测真情实感的线索.....	61
轻微表情、局部表情与微表情.....	61
七种全球通用的表情模式.....	62
爱撇嘴唇——你的傲慢可能会引人反感.....	63



挤压嘴唇——压力和不安.....	64
读懂鼻子发出的无声“语言”.....	64
微笑是一种顺从信号.....	65
几种常见的笑容.....	66
真笑还是假笑，看眼周的变化.....	67
愤怒、悲伤时人也会笑.....	67
会传染的微笑.....	68
女孩嫣然一笑含义深.....	69
笑到哭为止.....	69
从笑容看对方的个性.....	70
内向者与外向者的笑.....	71
第三节 感官特征暴露内心想法.....	72
感官记忆既负责回忆也参与创建.....	72
不同的感官创造不同的思维方式.....	73
人们所偏好的感官记忆各不相同.....	74
开放式提问和言行节奏告诉对方的思维模式.....	74
行为特征是主导感官作用的综合表现.....	75
感官决定我们是谁——从职业来判断.....	76
要给别人留下好印象，就要注意自己的身体语言.....	77
美丽红利——你的形象价值百万.....	78
穿得好未必出众，举止优雅才能脱颖而出.....	78
想要成功，就要看起来像个成功者.....	79
塑造自我魅力，提升影响力.....	80
怎么说比说什么更重要.....	81
声音是人际交流中最有力的武器.....	82
第四节 读懂人心才不会雾里看花.....	83
亲善，是一切交流的基础.....	83
良好的人际关系加速成功的进程.....	83
多一分理解，就能少一分摩擦.....	84
读懂人心才不会雾里看花.....	85
解读表情的能力是人际和睦的关键.....	86
听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行.....	87
“应该心理”.....	87
每个人都喜欢与自己相似的人.....	88
模仿对方的动作，拉近心理距离.....	89
模拟对方的表达方式，提升亲密度.....	90
调整你的声音，建立一致性.....	90
适当重复对方的话，获得好感.....	91
配合对方的精神状态，增加沟通效率.....	92



第三章 人际关系从第一印象开始

第一节 良好的形象有助于构建人际关系网	94
形象赢天下	94
好的形象是成功的潜在资本	95
工作再忙也要注意自己的形象	96
好的形象能让你晋升为“魅力领导人”	97
有几身像样的行头	98
西装让你风度翩翩	99
休闲装让你洒脱惬意	100
适当的打扮是对人的尊重	100
好的开“头”助你一臂之力	102
让别人从你的眼神里读出真诚	103
双手是你的名片	104
第二节 让陌生人成为朋友的锦囊妙计	107
对社交恐惧症说不	107
树立正确的社交观念	108
用心结识陌生人	109
自我介绍要潇洒	110
首因效应，第一回合就要赢	111
初次见面，礼仪不可少	112
把一句话说得扣人心弦	113
第一次就记住他的名字	114
社交中微笑的神奇作用	116
别小看肢体语言	118
打开话匣子	119
与人交谈，切忌自己说个不停	120
寻找与陌生人的共同话题	121
与陌生人主动握手就是送他的见面礼	122
第三节 让更多人认识你	124
给自己设计一张抓人眼球的名片	124
“秀”出个人信息收获巨大成功	125
别小看一通电话或是一封信件的作用	126
瓜甜就是要吆喝	127
不做默默无闻的小草	128
积极争取机会	129
巧借名人曝光自己	130
渲染气氛，吸引别人的注意	131
善于利用现有的资源	132
有才华，就要展现	133



木秀于林，风可助之.....	134
过多地展现自己反而得不到认可.....	135
第四节 “你就是你穿的”.....	137
色系不同性格不同.....	137
追求时尚者从众心强，不求时尚者个性较强.....	138
不同款式折射性格差异.....	139
喜欢华丽花哨服装的人自我表现意识强.....	140
领带花纹的语言.....	141
T恤上的文字和图案.....	141
总是穿相似款式鞋子的人不爱冒险.....	142
穿着另类的人，与众不同.....	143
穿衣风格是思想的形象.....	143
节俭穿鞋的男人很保守.....	144
鞋子折射女人心.....	145
以节约原则为主的人注重实际.....	146
第五节 淡妆浓抹有玄机.....	147
发型变化大的人有大幅改变生活的想法.....	147
喜欢神秘忧郁香水的女人追求完美的爱情.....	148
从眼镜的样式解读“希望改变自己的程度”.....	148
全身珠光宝气，没有自信.....	149
爱化浓妆的女人喜欢成为关注的焦点.....	150
唇彩的颜色暗示性格.....	152
从发丝中读懂对方的心理.....	153
不同的发型，不同的性格.....	154
戴戒指的喜好凸显本人的情感.....	155
不同的首饰，不同的内心.....	156
项链的款式彰显性格.....	156
提包的样式反映一个人的心理特点.....	157
戴帽：欲盖弥彰的遮掩.....	158
从手表样式看时间观念.....	159
从袜子的选择推测女人的为人处世.....	160
耳环：芳心的玲珑点缀.....	161

第四章 打通人际关系的绝妙手段

第一节 知己知彼，百战不殆.....	164
摸清对方性格再行动.....	164
看清对象再说话.....	165
瞄准目标，说话一语中的.....	166
发掘共同爱好，增进彼此感情.....	167
掩盖自己的锋芒，放低身架做人.....	168



以退为进，有屈才有伸.....	168
投石问路，掀开对方底牌.....	169
形势不利；通过让步化险为夷.....	171
和为贵，让步中实现双赢.....	171
以退为进，促成胜局.....	172
第二节 积极主动，叩开“自己人”的门.....	174
积极主动才能结交朋友.....	174
多说“我们”很重要.....	176
高明地插话，拉近距离.....	177
乡音是最动听的语言.....	178
亲戚亲戚，越走越亲.....	179
远亲不如近邻.....	180
求同存异，找到利益的契合点.....	181
尊重“老前辈”惊喜自己来.....	182
树大好乘凉.....	183
活用父母的关系网，扩展自己的关系网.....	183
第三节 会赞美才能得赞美.....	185
夸赞他人才能成全自己.....	185
赞美是一种美德.....	186
自己得意事放心里，对方得意事挂嘴边.....	187
找到闪光点，赞美起来省力又见效.....	188
从细微处开始.....	189
赞美女孩，要能力和优点双管齐下.....	190
真诚地夸赞，才能动人心弦.....	191
养成赞美他人的习惯.....	192
赞扬也可以别具匠心.....	193
背后的赞美更动听.....	194
推测性地捧，给对方“妙上加妙”之感.....	195
用谦卑的心去赞美.....	197
赞美要高低有“度”.....	198
第四节 场面人就要懂场面艺术.....	200
场面话，可说不可信.....	200
让人给面子，自己就要像个成功者.....	201
敬酒礼节，不可不知.....	202
热嘴化冷场，打破交际中的僵局.....	203
察言观色，把话说得恰到好处.....	205
用谐音把话说圆.....	205
宴请看场合，吃饭分档次.....	206
点菜得有点“硬功夫”.....	207
怎样饮好宴会开头两杯酒.....	207
红、白脸轮番唱，软、硬对手全拿下.....	208



巧妙说“不”，三招让对方知难而退.....	210
展现优雅舞姿，让他情愿与你为伍.....	211
商务“概念饭”，吃得巧胜于吃得好.....	212
细节决定成败.....	213
第五节 抓住那只看不见的手	214
交际场上既要自尊，更要坚韧.....	214
沾亲带故，多个关系多条路.....	215
人情需要礼尚往来.....	216
小心，别透支人情.....	216
对于人情的投资切勿过度.....	217
别让祸从口出.....	218
方中有圆，圆中有方.....	219
应对自如才能游刃有余.....	220
方圆合璧让你无往不利.....	221
以柔克刚，滴水穿石.....	222
未出头时能而有度.....	223
言拙意隐，辞尽锋出.....	224
该刚则刚，当柔则柔.....	225
绵里藏针，柔中带刚.....	226
乱其心智，不战而屈人之兵.....	227
圆通，无伤害地实现目的.....	228
顺势而为，用最省力的方式取胜.....	229

第五章 经营人际关系的心理学要素

第一节 说话的艺术——会说话，行天下	232
口不择言闯大祸.....	232
说出来的永远少于需要说的.....	233
响鼓无须重锤敲.....	234
掌握火候，说笑间得“笑果”.....	235
巧用暗示，拒绝也不得罪人.....	236
放枚“糖衣炮弹”，批评奏效不伤人.....	237
近话远说，迂回入题正切题.....	238
亡羊没关系，迂回去“补牢”.....	239
实话要巧说，坏话要好说.....	240
安慰，好话一句三冬暖.....	242
批评不忘留台阶.....	243
难说的话，可以顺水推舟.....	244
赞美也要讲规则.....	245
赞美也要讲究“度”.....	245
赞美也要讲创新.....	246



假借他人之口进行赞美.....	247
切合对方实际，给他最想要的赞美.....	248
第二节 要说也要听——给他人吐露心声的机会.....	250
与人交际注意“两只耳朵一张嘴”法则.....	250
尽量引导对方多说.....	251
从倾听中抓住最有用的信息.....	252
在改变他人想法前先做一个好的倾听者.....	252
好的倾听就是一种说服.....	253
听完对方的基本主题再插话.....	254
恰到好处的沉默胜于雄辩.....	255
适时附和更容易讨人欢心.....	256
适当地自我揭露，鼓励对方说出心里话.....	257
营造让对方吐露真心的氛围.....	257
三个问题让你迅速了解一个人.....	258
漏斗法则：从开放式的问题开始，逐渐缩小范围.....	259
重要的是反应而不是回答.....	260
不妨从局外人身上寻找信息.....	261
第三节 主动结交的艺术——巧妙俘获人心.....	262
交往主动一点，结交就会多一点.....	262
带着微笑与人结交.....	263
告诉对方“你很重要”.....	263
准备多个剧本，努力让对方演主角.....	264
用热情加固你们的缘分.....	265
让对方知道你了解他、包容他.....	265
结交朋友要懂得“投其所好”.....	266
没事也要常联系.....	267
打动对方最亲近的人.....	268
笑出你的善意，赢得对方好感.....	269
吸引，以己之长巧“迎”他人之短.....	270
两个非语言技巧，让他乐于顺从.....	270
激发对方的情绪，让他滔滔不绝.....	272
五个技巧让“闷葫芦”开口.....	273
给对方一些“意外”，改变他的想法.....	273
意识唤醒法，使他走出悲伤阴影.....	275
迎合自尊心，顺势将他改变.....	276
适时自嘲，化解尴尬.....	277
第四节 交人交心——获得他人共鸣.....	279
细微动作拉近与陌生人的距离.....	279
运用认同术是达成共识的有效方法.....	280
助人为乐，得助亦乐.....	281
掌声响起来，为对方喝彩.....	282



你的笑容价值百万	283
如果能被对方需要，你也会变重要	284
激起“心理共鸣”，互帮互助	285
让合作者生活得更好，你也能更好地生活	286
帮别人的同时，也是在帮自己	288
不报复对方，路越走越宽	289
被别人需要是一种肯定	290
告诉他“你很重要”，回报定比器重多	291
主动吃亏，糊涂处世	292

第六章 人际关系的修复

第一节 外拙内精，难得糊涂	294
顺势装糊涂，谬释其意解责难	294
处世还需“和稀泥”，既得人心又成事	295
静中韬光养晦，退中方求全身	296
用“不争”来换取别人的信任	296
遇事模糊表态才能成就不败人生	297
适时糊涂，交际场上好生存	298
不要点破他人的心思	299
不要把事情说得太明白	300
糊涂是做人的智慧	300
第二节 “吃亏”是一种隐性投资	302
做隐性投资，舍小取大	302
大舍才能换大得	302
予人玫瑰，手留余香	303
有舍才有得	304
吃亏是福	305
不做鼠目寸光的人	305
聪明人是不怕吃亏的“笨蛋”	306
有时吃亏不是亏	306
第三节 主动示好，挽回局面	308
即便内心不满，也要积极去拥抱你的对手	308
巧用“背后鞠躬”策略，消除对方的敌意	309
站在对方立场说话，才能消除对方的戒心	310
尊重敌人，使其成为自身的动力	310
以德报怨，让对方的敌意如冰消逝	311
为对手鼓掌，化干戈为玉帛	312
第四节 把握尺度，拿捏分寸	313
让一步海阔天空，争一步穷途末路	313
得理也要让三分	314



关键时刻也要当仁不让.....	314
做最坏的打算，才能确保最终的胜算.....	315
晓之以理，诱之以利.....	316
以奖励唤醒人性的优点.....	317
不在失意的人面前谈论你的得意.....	318
即使对方再谦虚，也要保持应有的低调.....	318
万事皆有度，过犹不及.....	319
第五节 摆正心态，化解僵局.....	321
主动“开涮法”解决冷场.....	321
正话反说，吐逆耳忠言.....	321
谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境.....	322
善于周旋，总能化干戈为玉帛.....	323
因势利导，错中求胜缓解危局.....	324
打圆场要让双方都满意.....	324
冷场时主动打破沉默.....	325
“善意的谎言”能讨人喜欢.....	326
如何挽回触及他人痛处的话.....	326
遭遇尴尬时故意说痴话.....	327

第七章 打造职场黄金关系网

第一节 先礼后兵，趋利避害.....	330
没有好人缘等于把自己逼入“死胡同”.....	330
结交“实力人物”的身边人.....	331
注意维护人情的生态平衡.....	331
第二节 注重沟通，灵活借势.....	333
诚信是一种有持续性回报的投资.....	333
给他人一个头衔，让他鼎力相助.....	334
利用对方计策达到自己的目的.....	334
把虾米联合起来，能吃掉大鱼.....	335
第三节 谋取主动，优势谈判.....	337
没有“金刚钻”，别揽“瓷器活”.....	337
向对方发出调整的指令，然后保持沉默.....	338
“讷者”却是最杰出的谈判家.....	339
釜底抽薪，直逼要害.....	340
单刀直入，开门见山.....	341
委婉下达“最后通牒”.....	341
第四节 赢得肯定，捷径是弯的.....	343
凡事做到位，但不要越位.....	343
脑子里是“意见”，出口是“建议”.....	344
主动沟通，不自作主张.....	345



如何要求升职加薪.....	346
第五节 “独立”紧扣“依赖”，与同事相处如鱼得水	348
与同事多“同流”少“合污”.....	348
团结同事，互帮互助.....	349
坚守和谐共处四项原则.....	349
必要时刻，给对手“一记响亮的耳光”.....	350
与同事相处的四大原则.....	351
第六节 宽与严之间，拿捏分寸	353
任人有道，各司其职.....	353
站着指挥，不如干着指挥.....	354
授权在先，监督在后.....	354
怨气，要疏不要堵.....	355
学会为下属的每一个进步喝彩.....	356
批评要婉言，激励是目的.....	357

第八章 人际关系与恋爱心理

第一节 先走进眼里，再走进心里	360
迈出成功的第一步.....	360
她选择你的第一条条件.....	361
专注的男人有魅力.....	362
自信的男人吸引人.....	362
幽默的男人有生活情调.....	363
乐天派男人更适合现实的生活.....	364
十招让女人疯狂爱上你.....	365
触碰男人的泪光.....	366
女人的温柔无坚不摧.....	367
自信，是女人魅力的资本.....	369
善良的女人是朵纯洁的百合花.....	370
坐姿是一种艺术.....	371
完美步态走进他心里.....	372
人要衣装佛要金装.....	373
第二节 为爱保留空间，为关系留有余地	374
男人要亲密空间，更要自我空间.....	374
制造中间地带，恋爱进退自如.....	375
“小别胜新婚”，让距离产生美.....	377
如何面对恋人的隐私.....	378
尊重恋人过去的感情经历.....	379
警惕恋爱疑心病，营造信任天堂.....	381
恋爱了，就该牺牲掉朋友吗.....	382



第三节 恋爱要慢慢培育，才有可观的风景	384
把温情坚持下来，才能打爱情持久战.....	384
打造情调细节，才能营造浪漫.....	385
爱需要包容与自由	386
恋爱需要双方共同经营，一起分享.....	387
怎样区别处理爱情的外部力.....	388
让“不平等”爱情保持均衡.....	389
别在恋爱的开始就功利地“爱”人.....	391
男人为何不愿倾听女人说话.....	392
与爱人同做一件事情.....	393
吸引力会消失，但也可以制造.....	394
第四节 收放和取舍的智慧	396
提前识破分手预兆.....	396
敢爱也要会分.....	397
向对方说分手的学问.....	398
女人说分手，不是真心话.....	399
分开后，应该把对方置于什么位子上.....	400
分手之后，两人是否还是朋友.....	401
付出的感情怎么收回来.....	402
分手后男人更痛苦.....	403
调整心态，看重自己.....	403
走出失恋有绝招.....	404
如何开始新的感情生活.....	405
第五节 婚姻定好位，爱才有地位	407
婚姻不是包治百病的灵药.....	407
理想和婚姻并不冲突.....	408
道不同的男女，更和谐.....	409
现代婚姻，还需要门当户对吗.....	410
面对父母反对的婚姻，何去何从.....	411
爱情的生命力有限，理智开启婚姻之门.....	412
婚姻是让爱情延续下去.....	413
爱情不是美满婚姻的唯一要素.....	413
成熟的感情才能建立美满的婚姻.....	414
条件与爱情如何搭配才能成就不后悔的婚姻.....	415
感性与理性并非水火不容.....	416
婚后不做“回家”主妇.....	417
女人，婚后一定要独立.....	418
为什么有些夫妻无法齐头并进.....	419