

心理学走进生活丛书

处世

要懂

心理学

你可以没有学问，但不能不会处世。一个人究竟能取得多大成就，说到底，取决于他如何做人 and 处世。过分的方正 is 固执，会四处碰壁；过分的圆滑是世故，也会众叛亲离。所以，处世的制高点是心理学中的潜规则，点点滴滴，尽是睿智。



林左辉 / 著



海潮出版社
Hai Chao Press

处世

要懂

心理学



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

处世要懂心理学 / 林左辉著. —北京:海潮出版社,
2009.5

ISBN 978-7-80213-735-6

I. 处… II. 林… III. 人间交往—社会心理学—通俗读
物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 059412 号

书 名:处世要懂心理学

作 者:林左辉

责任编辑:王惠平

封面设计:红十月

责任校对:韩红月

出版发行:海潮出版社

社 址:北京市西三环中路 19 号

邮政编码:100841

电 话:(010)66969738(发行) 66969736(编辑) 66969746(邮购)

经 销:全国新华书店

印刷装订:北京 宏伟双华印刷有限公司

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:17

字 数:350 千字

版 次:2009 年 6 月第 1 版

印 次:2009 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-735-6

定 价:32.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

前 言

我们生活在一个纷繁多变的社会中，每天要面对形形色色的人，而如何与他们和谐相处，是我们必须要掌握的一门艺术。在与人相处的过程中，有的人能够和各个年龄层次、学历不同、背景不同、工作性质不同的人成为至交，因此建立了良好的人脉，或是在事业上获得了帮助，但有的人却走到哪里，都是“孤家寡人”，做什么都失败。为什么会出现截然不同的两种情况呢？这是因为前者能在处世中运用各种心理技巧，从而成功地赢得了人们的信任和尊重，而后者却不懂得在处世中运用心理学，以至于失去人心，也就无法获得友谊与支持了。

可见，我们与人的相处，实际上是与人的心理沟通。所以，了解并掌握一些与处世有关的心理学知识，是处世顺利的关键。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。

本书从处世中的心理效应与策略；低调处世的哲学；难得糊涂的处世智慧；和谐之道；说话讲究技巧；沟通要懂得的八大心理策略；办事要有分寸；如何利用心理策略巧办事；与不同类型人相处的心理策略；平和处世；自我调适的心理学等方面详细地阐述了与人相处的最有效的心理规则，并结合生活中的事例，给出了具有操作性的实际指导方法。比如印象管理认为：在与人相处时，一定要重视个人形象，要以对方的喜好整饰自己，要学会取悦他人，懂得隐藏真实的自我，才能使对方对你产生好感，并激发继续与你保持交往下去的意向。

总之，本书既阐释了在处世中应该掌握和运用的心理法则，又更深入地

阐述了我们在处世过程中遇到难题时应该采取怎样的心理应对方式，并有针对性地提出了一些切实可行的方法。

当你阅读本书时，你会发现在处世中遇到的难题，都能在这里找到答案，同时，本书还能帮助你掌握一些使对方乐意接受的说话技巧，办事过程中如何运用心理策略，如何与不同的人相处的心理应对方法等。当你能娴熟地运用处世中的心理法则和效应时，你就已经具备了卓越的处世能力。你在获得人心的同时，也能够获得事业上的巨大成功！

前言

第一章 处世中的心理效应与策略

1. 印象管理——给人留下美好的印象 3
 - 重视个人形象 3
 - 取悦他人 4
 - 隐藏自我 6
2. 主动效应——主动才不会被动 8
 - 主动出击，克服消极等待的心理 9
 - 掌握主动交往的技巧 10
3. 中心品质法则——热情是人与人之间最好的介绍信 11
 - 热情是赢得友谊的前提 12
 - 最让人无法抗拒的魅力是热情 12
 - 主动热情，但不卑下 13
4. 戈夫曼理论——扮演好自己的角色 15
 - 给自己的角色正确定位 15
 - 不喧宾夺主 16
5. 氛围效应——合适的氛围有助于情感交流 18
 - 注重营造环境氛围 18
 - 学会创造和谐的气氛 19
6. 近因效应——最近的行为影响以往的看法 21
 - 消除不利的近因效应 21
 - 创造积极近因效应的技巧 22
7. 个人空间定律——保持适当的距离 24
 - 疏者密之，密者疏之 25
 - 尊重他人的“空间防卫区” 26
8. 自己人效应——人们喜欢那些和自己相似的人 27

寻找和他人相似的地方	28
让对方觉得你是“自己人”	29
9. 互惠原理——获得友谊的不二法门	30
给别人好处，你才能得到好处	31
不妨给别人一个小小的人情	32
对他人的付出要懂得回报	33
测一测：你懂得建立“感情账户”吗	34
10. 留面子效应——人们都有为对方保留面子的倾向	37
想得“寸”，先要“尺”	37
要面子又要给面子	38
测一测：你是一个处世高手吗	39
11. 名人效应——用他人的威望提高自己的影响力	42
攀龙附凤，为自己添光增彩	42
借他人的名望造大自己的声势	43
测一测：你是个有影响力的人吗	44
12. 海格力斯效应——爱产生爱，恨产生恨	50
宽恕比责罚更有力量	51
善待他人，不以牙还牙	52
宽恕伤害过自己的人	54
13. 互补性原则——优势互补能形成强烈的人际吸引力	56
性格互补能够增加吸引力	57
与不同性格的人配合默契	58

第二章 低调处世的哲学

1. 该收敛时收敛，该隐忍时隐忍	61
不与强者争锋	61
一事当前忍为高	63
2. 不显摆，把聪明藏起来	65

不要到处显山露水	65
大智若愚	66
要聪明，但不能太外露	67
3. 学会融通，让一步才能进两步	69
争会两败俱伤，让则和谐安详	69
得理也要让人	71
赢得对方好感的几种让步策略	72
4. 给人台阶，就是给自己留退路	73
主动给别人台阶	74
拆人台阶，就是断自己后路	75
不要咄咄逼人，要给人回旋的余地	76
5. 尊重他人，不飞扬跋扈	77
平等待人，不因位高而歧视对方	78
不要伤害他人的自尊	80
6. 放下身段，保持低调	81
抑制优越感，不要耍派头	81
不张狂，不炫耀	82
不可瞧不起任何人	83
多给别人表现的机会	84
7. 做人要老实	85
不要掩饰自己的错误	85
别以为撒个小谎是聪明	86
8. 向竞争对手表示敬意	88
向竞争对手表示感谢	88
原谅你的“敌人”	89
9. 谦虚为人，谨慎处世	91
位尊而端恭	91
不要妄自尊大	92
自大会让别人对你敬而远之	94

第三章 难得糊涂的处世智慧

1. 大智若愚，大巧若拙	97
偶尔装点糊涂	98
“露巧”不如“守拙”	98
精明处世	99
2. 吃亏是福	101
不妨吃一点亏	101
不做喜欢占小便宜的人	103
3. 遇事潇洒点，处世糊涂点	105
该糊涂时就糊涂	105
有时“糊涂”是明智之举	106
4. 坦诚处世，宽容待人	108
对待朋友应该宽容一些	109
不责人小过，不念人旧恶	110
5. 知而示愚，在迟钝中掌握主动	112
外钝内精	112
迟钝比敏感更有利	113
6. 得失不必挂心上，不争才能无争	116
换个角度看得失	117
不争才能无争	119
不要追求绝对的公平	120
7. 淡化自己的优位，显君子风度	121
用谦和有礼的言行去淡化自己的优位	121
不宜在优位者的熟人面前特意夸奖优位者	122
不要在同性中谈及敏感的事情	122

第四章 和谐之道

1. 水满则盈 127
 - 行高于人，众必非之 127
 - 个性不能够太强 128
 - 给别人表现的机会，一枝独秀不是春 130
2. 不厚此薄彼，平等待人 132
 - 和任何人都平等相处 133
 - 恰到好处地帮助人 133
 - 善待身边的人 134
 - 与人和睦相处 135
3. 大智若愚，才能如鱼得水 137
 - 学会低头，才能保全自己 137
 - 克制忍让，才能息事宁人 137
 - 不让自己的行为太招摇 138
 - 不要攻击他人 140
4. 办事适可而止 141
 - 做事要把握好度 142
 - 不过不及，恰到好处 143
5. 顾全大局，甘当“梯子” 145
 - 甘当“配角”的人，才有机会当“主角” 145
 - 切忌自扫门前雪 146
 - 学会和周围的人拧成一股绳 148
6. 不要把他人的友善当作软弱 150
 - 切忌太挑剔 150
 - 没有人喜欢别人指责自己 151
 - 重视人和而非处处树敌 152
7. 洁身自好，不争名夺利 154
 - 别把心思和精力全部放在个人利益上 155

把扬名的机会让给他人	155
不是你的功劳，千万不要占有它	156
8. 居安思危，懂得防患于未然	159
做事要注意后果	160
居安思危，有备无患	161
9. 你赢，也要让对方赢	163
学会补人之劣、扬我之优	163
不图近利，实现双赢	164

第五章 说话讲究技巧：沟通要懂得的八大心理策略

1. 正性刺激——挥动赞美的“艺术棒”	169
不妨在语言中加点“蜜”	170
好头不如好尾，谈话结束时的夸奖更有效	170
赞美要符合对方的“评价需求”	171
2. 超限效应——说话不要没完没了	174
谈话应该三言两语见好就收	174
猜疑与唠叨是婚姻的掘墓者	175
该说的就说，不该说的不说	176
3. 椰壳效应——把批评变得“可口”	179
批评与表扬并用	179
把批评的话用“一层蜜”包起来	180
批评和责备人要注意方式方法	182
4. 逆反心理——不要引爆语言的“火药桶”	184
变强硬命令为模糊暗示	184
谈话时用尊重的语气而不是一味傲慢、冷漠	186
不要把自己的意见强加给别人	187
5. 激将效应——用语言巧妙地激起对方的好胜心	189
请将不如激将	189

巧妙地用语言激起对方的好胜心	190
运用“激将效应”要注意的几个细节	191
6. 青蛙效应——温和地、不知不觉地说服对方	193
不说露骨的话，温和的语气胜过直言	193
借题夸张，间接地表明自己的观点	195
7. 牢骚效应——沟通渠道要畅通	197
给别人说话的机会	198
安静地听别人说，更能获得他人的好感	199
8. 飞镖效应——谈话没有重点容易引起他人的反感	201
谈话要切中要害，不宜笼统抽象	201
长话短说，拣重点说	202
表达的语言要“精而准”	203

第六章 办事要有分寸：如何利用心理策略巧办事

1. 利用人们渴望获得尊重的心理把事情办好	207
2. 利用人们知恩图报的心理把事情办好	209
3. 利用人们喜欢平等互利的心理把事情办好	211
4. 利用人们不喜欢欠人情债的心理把事情办好	213
5. 利用人们的老乡情结把事情办好	215
6. 利用人们反感“泡蘑菇”的心理把事情办好	216
7. 利用人们攀高的心理把事情办好	218
8. 利用人们的同情心理把事情办好	219

第七章 与不同类型人相处的心理策略

1. 与固执己见型的人相处的心理策略	223
2. 与狂傲型性格的人相处的心理策略	225
3. 与性格内向的人相处的心理策略	227

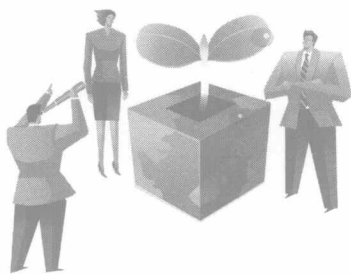
4. 与任性的人相处的心理策略 229
5. 与心胸狭窄的人相处的心理策略 231
6. 与嫉妒心强的人相处的心理策略 233
7. 与踌躇满志的人相处的心理策略 235
8. 与沉默寡言型的人相处的心理策略 237

第八章 平和处世：自我调适的心理学

1. 莫生气，好脾气是处世顺利的关键 241
2. 克服敏感，做一个宽宏大量之人 244
3. 平和处世，以平常心待人 245
4. 学会自制，给情绪装个“安全阀” 247
5. 消除猜疑，信任是构建人际关系网的基础 249
6. 远离嫉妒，随和处世 251
7. 理智地选择，潇洒地放弃 253
8. 不固执，虚心承认自己的不足 255
9. 甘于平淡，不贪图名与利 257
10. 容忍别人的短处，不要追求完美 259

第一章

处世中的心理效应与策略



生活中，不管我们和哪个层次的人相处，要想相处得愉快，要想获得他人的尊重和友谊，我们不能仅凭借自己的资历、学历、财力，尽管这些也很重要，但更重要的是你在与人相处时，要懂得运用心理策略去和对方打交道，掌握了对方的心理特点，才能知道说什么话可以打动对方，做什么事才会受到他人的欢迎。

1. 印象管理——给人留下美好的印象

印象管理，有时又称印象整饰，印象管理是心理学家库利、戈夫曼等人提出的，是指人们试图管理和控制他人对自己所形成的印象的过程。一般情况下，人们总是倾向于以一种与当前的社会情境或人际背景相吻合的形象来展示自己，以确保他人对自己做出愉快的评价。

印象管理是社会互动的一个根本方面。每种社会情境或人际背景都有一种合适的社会行为模式，这种行为模式表达了一种特别适合该情境的同一性，人们在交往中总是力求创造最适合自己的情境同一性。如一项调查结果显示，93%的人相信在首次面试中，求职者会由于不合适的穿着和举止而遭到拒绝。而有相当多的求职者会在面试之前预备将出现的问题的答案，然后对着镜子精心“演练”自己的一言一行……这各式各样的努力，都是为了给别人留下一个好印象。

理解他人对自己的知觉与认知，并以此为依据创造出积极的有利于我们的形象，将有助于我们成功地与人交往。

重视个人形象

心理学家鲁钦斯认为，一个人最先出现的信息对总印象的形成具有较大的决定力，所以，重视个人形象是给人留下美好印象的关键。

仪表是一个人自我形象的外部表现，是一个人在交际处世中最好的个人“名片”，也是能传递个人信息的无声语言。如一个仪表很好的人，往往能够在未开口时就赢得周围人对他的好感，从而奠定了个人良好的交际环境。因

此，在与人相处时，我们都应该重视仪表美。

人的仪表主要包括长相、身材、容貌、服饰等方面，不过，仪表的组成则实际上是由先天和后天两方面的因素所组成。先天的也就是自然形成无法改变的，如身材、长相等；后天的也就是说通过修饰、打扮等可以加以改变和优化的，如服饰的讲究、面部的美容等。

既然先天的身材、相貌我们无法改变，那么，我们就应该在后天的服饰等方面下工夫，使自己无论是在公众场合还是在私人住所，都能够给别人留下一个好的印象，要做到这一点，在服饰打扮上，就应该遵从国际公认的“T.P.O”原则。

所谓“T.P.O”原则，是 Time、Place 和 Object 的简写。T (Time) 指时间，即服饰打扮必须根据时间来决定，这是个广义的概念，既指时令、季节，又指具体的月、日或星期几，也可具体到一天内的白天、黑夜等。如在冬天时，如果你还穿着秋装，结果在很多场合因为没有暖气而冻得瑟瑟发抖，甚至是打喷嚏、流鼻涕，你身边的人肯定是无法忍受你的。

P (Place) 指地点、场所、位置、职位，即服饰打扮应与所处的场合相协调。如你受邀请去参加一个高级晚会，就应该穿符合这个晚会主题的得体的晚礼服，如果你随便穿一条有汗渍的短袖衫，一条皱巴巴的休闲裤，一双沾满尘土的运动鞋去参加这样的晚会，是肯定不会受欢迎的。

O (Object) 代表目的、目标、对象，试图通过穿着打扮来达到给对方留下一个什么样的印象的目的，有目标地来选择服饰。如你是去某公司面试，就要尽量穿符合该公司企业文化的服饰，不要穿太暴露的衣服，也不要穿得太拘谨。

总之，衣着打扮要优先考虑时间、地点和目的三大要素，努力使穿着打扮的各方面与时间、地点、目的保持协调一致，才能给别人留下美好的第一印象。

取悦他人

为了给他人留下好的印象，从而达到交往的目的，就应该学会取悦他人。