

极简人际关系心理学

左岸◎编著



改变千万人命运的心理交际法则

成功没有捷径，圆融的人际关系，让你少走弯路
把脉他人心理，做到知己知彼，你就能在复杂的关系网中游刃有余

中国商业出版社

激励大师安东尼·罗宾说：“人生最大的财富便是人际关系，因为它能为你开启所需能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。”



策划编辑：周耿茜

责任编辑：武文胜

封面设计：胡椒设计

投稿邮箱：dongfangwenhua66@sina.com



极简人际关系心理学

人际关系心理学是纠正人性弱点和培养人性优点的学科，认识到人性的优缺点后，我们就可以在心理上占据上风，就可以随时把握对方的心理活动，从而为建立良好的人际关系奠定基础。

本书针对人际交往中普遍存在的心理现象，通过对人际关系心理学的探讨和分析，帮助读者找到与他人正确交往的途径，从而提升自己的交际能力，让自己的人生赢得更多精彩。



中国商业出版社微信公众号

上架建议：畅销·心理学

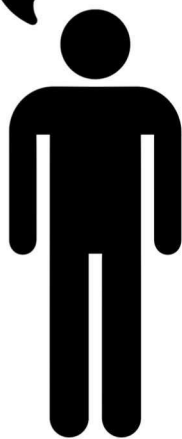
ISBN 978-7-5044-9802-1



9 787504 498021 >

定价：39.80元

极简人际关系 心理学



左岸◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

极简人际关系心理学 / 左岸编著. —北京: 中国
商业出版社, 2017. 4

ISBN 978-7-5044-9802-1

I. ①极… II. ①左… III. ①人际关系学—社会心理学
IV. ①C912. 11

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 069319 号

责任编辑: 武文胜

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www. c-book. com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京中印联印务有限公司

★ ★ ★ ★ ★

710 × 1000 毫米 1/16 14 印张 179 千字

2017 年 6 月第 1 版 2017 年 6 月第 1 次印刷

定价: 39.80 元

★ ★ ★ ★

(如有印刷质量问题可更换)

前言

Preface

心理学将人际关系定义为人与人在交往过程中建立的直接心理联系，这种联系包括方方面面，通常指朋友之间的关系、亲属之间的关系、同学之间的关系、师生之间的关系、同事之间的关系、雇佣之间的关系等。面对如此纷繁复杂的关系，我们需要用智慧的方式去处理。也就是说，要想让自己的人际关系变得和谐融洽，我们在日常交往过程中，必须了解对方的心理动机，只有这样才能够将关系处理得井井有条，从而为我们的人生增光添彩。

现实生活中我们不难发现，有的人自身能力并不突出，但是他们做事时却显得游刃有余，别人费了很多力气、想了很多办法也无法完成的事情，而他们只需一个电话或一次约谈便轻而易举地将其搞定。这种人之所以能将难办的事情办好，主要在于他们的人际关系，是人际关系帮了他们。

法国著名作家罗曼·罗兰曾说：“人类的一切活动，其实就是心理的

活动。”的确不假，我们从事的任何活动，都是心理活动的外在表现。在人际交往过程中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能拥有主动权；谁读懂了对方的想法，谁就能够稳操胜券。所以，通过对心理活动的观察与分析，能够帮助我们解读人心、剖析人性、俘获人心，进而有效主导人际关系的脉络，让自己在职场上、商场上、亲友圈中成为最有分量、最受欢迎的人。

我们知道人类的心理是非常复杂而奇妙的，前一秒钟的想法可能会被后一秒钟否定，一个小动作或看似不经意的眼神均昭示出心理变化的过程。我们在人际交往过程中，要想拥有良好的人际关系，必须了解对方或他人的心理活动规律。一旦懂得了人际关系心理学，你可能不会成为一位心理学专家，但一定能够成为一位心理高手，一定能够时刻读懂对方的心理变化。

本书从人际交往中存在的普遍心理现象入手，通过对人际心理学的探讨和分析，帮助读者找到与他人正确交往的途径，从而扩大自己的人脉圈，让自己的人生更加精彩。在书中，我们在透析心理的同时也关注自身素质的建设。换句话说，要想让他人认可我们、亲近我们、愿意与我们交往，我们首先要有良好的心理素质和人格品质，因为在人际交往过程中，人们都喜欢与性格阳光、正直、善良的人交往；而那些性格阴暗、自私、善妒的人，人们常常是避而远之。

全书结构严谨，分八章对人际关系进行诠释。第一，要想建立良好的人际关系，就要进行自我提升；第二，我们将告诉读者如何让他人成为我们人际关系中的一部分；第三，主要讲如何吸引对方及扩展人脉。相信读者通过阅读本书，能够快速理清生活及工作中各种复杂的人际关系，让自己科学有效地管理人际关系，并由此扩大自己的人际关系网。毫不夸张地说，人脉决定命脉，当你通过人际关系心理学建立起庞大的关系网后，你就能够成为强大的自己，梦想会因此而展翅飞翔！

目录

Contents

001

第一章

内外兼修：为高品质人际关系打下基础

形象改变人际关系的走向 / 002

任何时候都不要忘记微笑 / 004

用声音“迷”住对方 / 007

眼睛能帮你说话 / 010

让适当的手势，为人际关系锦上添花 / 013

别让小动作毁了自己 / 016

有气场，何愁没有人际关系 / 018

彬彬有礼让你的魅力更添一层 / 022

人人都想被赞美 / 026

投其所好赢得对方的好感 / 030

听出对方的言外之意 / 033

忠言更要顺耳 / 036

关心的话，最能温暖人心 / 039

把话说到对方心坎里 / 042

一分安慰，赢得十分信任 / 045

话多不如话少，话少不如话好 / 048

超越自卑，用自信去吸引和打动他人 / 054

告别悲观情绪，做真正的自己 / 057

猜疑没了，人际关系就顺畅了 / 061

唯有行动起来，才能战胜害羞心理 / 065

变身强者，浇灭心头的嫉妒之火 / 068

不狂妄自大，自然拥有好人缘 / 071

永远别让报复的念头出现 / 074

不冲动，理性能帮助我们赢得人际关际 / 076

得人心者，善于“共情” / 082

有点小缺点比完美更可爱 / 086

“小事”往往能感人 / 089

关键时刻伸出手，更能征服人心 / 091

通过细节赢得人心 / 095

凡事让人三分，有理也要饶人 / 098

永远不要争论，谁都赢不了这场“战争” / 101

第五章

自我完善：建立更加和谐的人际关系

尊重他人是交际的前提 / 106

宽容能使人和睦相处 / 109

吃亏是福，斤斤计较伤人伤己 / 113

热情的人，到处受欢迎 / 115

用乐观维护人际，人生才有快意 / 118

亲和力能帮助我们广结人缘 / 121

谦逊低调更容易让人接受 / 124

有涵养，人际关系就能达到一个高度 / 128

和为贵，巧妙化解与他人的矛盾 / 131

信任是获取支持的基础 / 136

逃避解决不了问题，修补关系要及时 / 139

只有真心才能换来真心 / 142

感情投资，必有回报 / 144

被人喜欢，其实很简单 / 148

别被玩笑毁掉关系 / 150

想得到朋友，就让对方超过我们 / 153

主角不是好当的，配角更能彰显内在美 / 156

第一印象很重要 / 162

把握对方心目中的那杆秤 / 165

用好心情感染身边人 / 167

不做“囚徒困境”中的“囚徒” / 170

把对方变成“自己人” / 172

有事没事多走动 / 175

人与人之间保持适当的距离 / 178

任何时候都不要以己度人 / 181

互利互惠，使其回报人情 / 185

第八章

扩展人际：短时间内征服陌生人

放下心理负担，从陌生人开始 / 190

克服恐惧心理，和陌生人聊得来 / 192

初次见面时，使双方关系瞬间升温的技巧 / 196

这样与陌生人沟通最有效 / 198

与陌生人寻找共同点 / 201

“催眠”潜意识，迅速打开他的心扉 / 203

让陌生人感觉到被认同 / 206

会搭讪，与陌生人就没有距离 / 208

第一章

内外兼修：为高品质人际关系打下基础

在现代文明社会里，人与人之间的交往日益密切和频繁，一个人要想在社交场所应付自如，就需要内外兼修，只有拥有高雅的仪表风度、完善的语言艺术、良好的个人形象、非凡气质修养的人，才能够在社交中赢得他人尊重，才能让自己的人际关系变得更好。

