

一本教你如何与人

相处的心理指南



学点心理学玩转人际关系

郑学宾 编著



吉林出版集团
时代文艺出版社



学点心理学玩转人际关系

郑学宾 编著



吉林出版集团
时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

学点心理学玩转人际关系 / 郑学宾编著. — 长春 : 时代文艺出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5387-3199-6

I. ①学… II. ①郑… 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(2010)第183412号

出品人 张四季

责任编辑 苗欣宇、解雪

图书策划 冯广翔

执行统筹 李京

封面设计

装帧设计

张四季 自行著

本书著作权、版式和装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专用使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可

本书任何部分不得以图表、电子、影印、缩拍、录音和其他任何手段

进行复制和转载, 违者必究

学点心理学玩转人际关系

郑学宾 编著

出版发行/吉林出版集团 时代文艺出版社

地址/长春市泰来街1825号 吉林出版集团 时代文艺出版社 邮编/130062

总编办/0431-86012927 发行科/0431-86012939

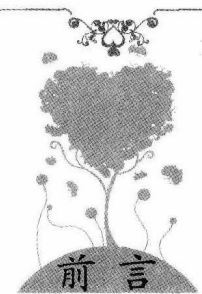
网址/www.shidaichina.com

印刷/北京画中画印刷有限公司

开本/787×1092毫米 1/16 字数/128千字 印张/16

版次/2010年10月第1版 印次/2010年10月第1次印刷 定价/29.80元

图书如有印装错误 请寄回印厂调换



P R E F A C E

心理学研究者们曾经做过这样的实验：找出两个中学班级做对比，一个是专门接受批评的班级，不管学生做得好不好，老师都会批评、责怪他们，并且老师故意在学生间制造不团结的氛围；另外一个班是以鼓励为原则，老师对待他们充满了热情，而且从来不批评他们。三个月后，第一个班退学、厌学、出走的很多，另外一个班的学生们则是学习成绩越来越好。所以，我们在和别人打交道的时候，一定要以肯定和表扬为主。再譬如两个邻近的卖菜摊，以前生意一直挺好，怎么最近突然没有顾客来了呢？有一个心理现象出现了：菜贩甲想，我要降价才行，旁边那个家伙一见到顾客就和顾客吵架，都没人敢来买菜了，我得降价吸引顾客。菜贩乙想，最近我旁边这个人有点古怪，可能明天会降菜价，明天他要是卖四毛半我就卖四毛，一定要把他镇住，看谁能坚持到最后。到了第二天，两人终于为了价格而大吵了起来……他们就没想到，或许两个人一起喝喝茶，一起出去走走，然后谈论一下菜卖不出去的原因，共同找出解决的方法，这样明天才会越来越好。就像一个瓶子里放进三个小球，若想将这三个小球同时倒出来是不可能的，因为三个小球合到一起其体积就大于瓶口了，所以只能被堵住，一个也出不去。怎么办呢？只能是一个一个往外倒，最终才能将三个小球全部取出。这就是所谓的退一步海阔天空，各自谦让一些，就有可能实现双赢。

对待不同的人和事，就要用不同的方式，“一招鲜，吃遍天”这种情况只有小说里才会出现。比如说层级管理相当严谨的组织，叫工作取向型组织。在机关里只有三到四个人就搞工作取向型，有位处长，有位副处长，再设一个科长，看起来权责分明，但是反而会让工作效率更低。在心理学上，是不主张人数较少

的单位采用工作取向型的组织方式的，人数多的单位才能够采用工作取向型；人数少的时候用人情取向型，这样能够更好地调动组织内人员的积极性。相反，有的企业家创办的是家族企业，但是如果公司规模扩大到上千人之后还是感情取向型的组织，那么多人又怎么用情感取向型？当领导的要去家访，怎么家访？天天家访一年也不能够访365家，所以，只能用工作取向型组织方式。面对不同的事情，就是要采用不同的心理策略。

人际交往里重要的一条原则，是必须判断交流的对象属于什么阶层、所从事的职业以及其年龄，当了解对方之后，你就能很坦然地跟他进行交流。每个职业从业人员都有因职业不同而产生的不同表现，不要随便给某个事情下结论，但是你可以研究一般心理的规律。比如说，工人一般比较团结，因为工人是流水线作业，前面的工作没做好，后面的工作就没有办法继续。用马克思恩格斯的原理来说，大工业的发展使工人阶级团结起来。一般农民比较狭隘，事不关己高高挂起，他的谋生手段是以个人为主的，他只能有这样的心态，这是他的职业造成的。对于知识分子来说，虽然他们嘴巴上也说金钱很重要，但心底认为尊严更重要，需要你尊重他。一般在海上工作的渔民、船工，喜欢蹲着吃饭。我们小时候一去茶楼吃饭就知道谁是搬运工，他们一坐下就会把右边的脚放在凳子上，有时候嫌不舒服就干脆把两条腿都放到凳子上，知识分子、干部就不是这样坐的。这里不是说这样不对，这只是职业的习惯，是一种文化。语言也有习惯，周立波要是在赵本山出生的铁岭长大，周立波也会拥有赵本山那样的语言、语境；赵本山如果在上海长大，他的说话方式也会变成周立波这样的说话方式，因为环境的熏陶会塑造一个人的表达方式。所以，周立波说赵本山是草根文化，自己是喝咖啡的。但实际上，并不是谁更牛的问题，这就是两种不同的文化。所以，一个人生活在什么样的背景下，就会给他带来什么样的文化表现、心理表现，在与之相处时，一定要学会判断。

人际关系的打造说简单也很简单，了解对方的需求，读懂对方的心理，很容易就可以成为一个受欢迎的人、一个人际圈子特别广的人。了解别人，玩转人际关系，从本书开始，轻松愉悦地开始吧。

目录

contents

第一章：了解你自己

人格分析——九型人格	2
性格分析——心理测试	19
你处理问题的能力吗?	25
自测成功心理倾向	28
测测你的潜意识	31
你在哪方面最自信?	33
你是否懂得换位思考?	35
从自画像测试你隐藏的性格	37
测测你的挫折感与自卑感	39
测测你的独立性强不强	41
测测你的领悟能力指数有多高	43
测测你的心理抗灾能力有多强	45
你是容易感情用事的人吗?	47
测测你的成功潜质	49
测测你是否具有领导力	50
野心小测试	52

第二章：你不得不知的心理定律

不值得定律	55
跳蚤定律	57
皮格马利翁效应	59
海格力斯效应	61
布里丹毛驴效应	63
墨菲定律	65
二八定律	67
马太效应	68
手表定理	70
彼得原理	71
管理原理	75
破窗理论	77

奥卡姆剃刀定律	79
水桶效应	81
多米诺骨牌效应	83
蝴蝶效应	84

第三章：人际交往中的心理地位

我好，你也好（I+U+）	88
我好，你不好（I+U-）	89
我不好，你好（I-U+）	90
我不好，你也不好（I-U-）	91

第四章：人际印象

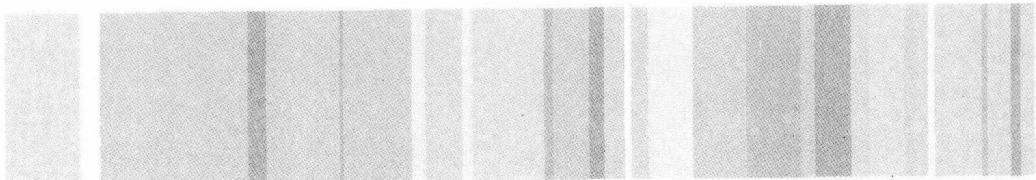
人际印象及其影响	93
人际印象的形成模式与特点	96
人际印象形成中的心理效应	103

第五章：如何获取信任

从他人最感兴趣的事着手	115
关心他人最关心的事情	119
如何吸引他人的注意力	122
运用他人最熟悉的语言	126

第六章：人际关系中的心理策略

不要成为别人的敌人	132
了解他人的需求	136
利用他人的虚荣	150
让别人心甘情愿为你做事	157



第七章：学会沟通

沟通的层次 163

沟通的艺术 168

站在对方立场 189

第八章：让他成为自己的朋友

结交朋友的第一要务是了解他 192

尽可能地尊重他 195

投其所好没什么不好 203

第九章：洞察他人的心理

从小处观察他人 211

透过行为的表象 217

了解对方所有的信息 219

养成研究他人的习惯 220

第十章：隐藏自己

放一个“烟雾弹” 230

隐藏自己的情绪 232

隐藏自己的动机 235

严格保守秘密 237

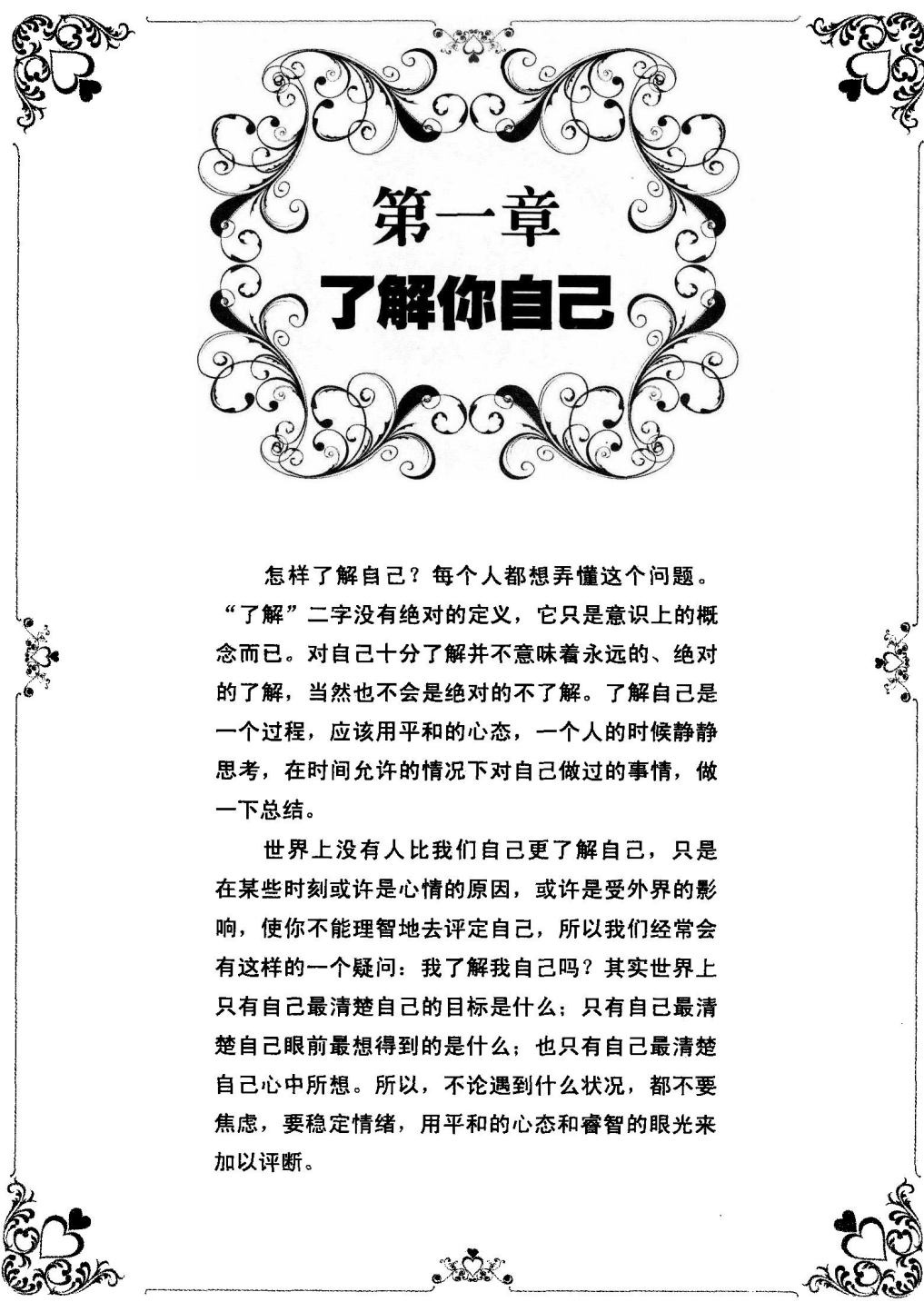
隐藏自己的弱点，适当地吹嘘实力 240

虚张声势又何妨 243

先让他人开口 245

后记：善待他人，善待自己 247



A decorative border with floral and scrollwork patterns surrounds the page content. The border is composed of four corner pieces and four side pieces, all featuring intricate designs. The title is centered within this border.

第一章

了解你自己

怎样了解自己？每个人都想弄懂这个问题。

“了解”二字没有绝对的定义，它只是意识上的概念而已。对自己十分了解并不意味着永远的、绝对的了解，当然也不会是绝对的不了解。了解自己是—个过程，应该用平和的心态，一个人的时候静静思考，在时间允许的情况下对自己做过的事情，做—下总结。

世界上没有人比我们自己更了解自己，只是在某些时刻或许是心情的原因，或许是受外界的影响，使你不能理智地去评定自己，所以我们经常会有这样的一个疑问：我了解我自己吗？其实世界上只有自己最清楚自己的目标是什么；只有自己最清楚自己眼前最想得到的是什么；也只有自己最清楚自己心中所想。所以，不论遇到什么状况，都不要焦虑，要稳定情绪，用平和的心态和睿智的眼光来加以评断。



人格分析 九型人格

九型人格，又名性格形态学、九种性格。它近年来备受美国斯坦福等国际著名大学MBA学员推崇并成为现今最热门的课程之一，近十几年，已风行欧美学术界及工商界。全球500强企业的管理阶层均开始研习九型人格，并以此培训员工、建立团队、提高执行力。

九型人格不仅仅是一种精妙的性格分析工具，更重要的是为个人修养与自我提升、历练提供了深入的洞察力，与其他性格分类法不同，九型人格揭示了人们内在最深层的价值观和注意力焦点，它不受外在行为变化的影响。它可以让人真正地知己知彼，可以帮助人们明白自己的个性，从而完全接纳自己的短处、展现自己的长处；可以让人明白其他不同人的个性类型，从而懂得如何与不同的人交往、沟通以及融洽相处，与别人建立更真挚、更和谐的合作伙伴关系。



每个同意的选项加1分，累积以后看各个号的分数，分数多的就是主体性格，其次的是倾向的性格，和当前的压力状态等因素有关。测试的可靠性比较好。

[9号] 1 我很容易迷惑。

[1号] 2 我不想成为一个喜欢批评的人，但很难做到。

[5号] 3 我喜欢研究宇宙的道理和哲理。

[7号] 4 我很注意自己是否年轻，因为那是找乐子的本钱。

[8号] 5 我喜欢独立自主，一切靠自己。

[2号] 6 当我有困难时，我会试着不让别人知道。

[4号] 7 被人误解对我而言是一件十分痛苦的事。

[2号] 8 施舍比接受会给我更大的满足感。

[6号] 9 我常常设想最糟的结果而使自己陷入苦恼中。

[6号] 10 我常常试探或考验朋友及伴侣的忠诚。

[8号] 11 我看不起那些不像我一样坚强的人，有时我会用种种方式羞辱他们。

[9号] 12 身体上的舒适对我而言非常重要。

[4号] 13 我能触碰生活中的悲伤和不幸。

[1号] 14 别人不能完成他分内的事，会令我感到失望和愤怒。

[9号] 15 我时常拖延问题，不去解决。

[7号] 16 我喜欢充满戏剧性、多彩多姿的生活。

[4号] 17 我认为自己非常的不完善。

[7号] 18 我对感官的需求特别强烈，喜欢美食、服装、身体的触觉刺激，并纵情享受。

[5号] 19 当别人请教我一些问题时，我会巨细无遗地分析得很清楚。

[3号] 20 我习惯推销自己，从不觉得难为情。

[7号] 21 有时我会放纵和做出僭越的事。





[2号] 22 帮助不到别人会让我觉得痛苦。

[5号] 23 我不喜欢人家问我比较广泛、笼统的问题。

[8号] 24 在某些方面我有放纵的倾向（如食物、药物等）。

[9号] 25 我宁愿适应别人，包括我的伴侣，也不会反抗他们。

[6号] 26 我最不喜欢的一种品质就是虚伪。

[8号] 27 我知错能改，但由于执著好强，会让周围的人感觉到压力。

[7号] 28 我常觉得很多事情都很好玩、很有趣，人生真是快乐。

[6号] 29 我有时很欣赏自己充满权威，有时却又优柔寡断，喜欢依赖别人。

[2号] 30 我习惯付出多于接受。

[6号] 31 面对威胁时，我会变得焦虑，也会对抗迎面而来的危险。

[5号] 32 我通常是等别人来接近我，而不是我主动去接近他们。

[3号] 33 我喜欢当主角，希望引起大家的注意。

[9号] 34 别人批评我，我也不会回应和辩解，因为我不想和人发生任何争执与冲突。

[6号] 35 我有时期待别人的指导，有时却忽略别人的忠告径直去做自己想做的事。

[9号] 36 我经常忘记自己的需要。

[6号] 37 在重大危机中，我通常能克服自己对自己的质疑和内心的焦虑。

[3号] 38 我是一个天生的推销员，说服别人对我来说是一件轻而易举的事。

[9号] 39 我不会相信一个我一直都无法了解的人。

[8号] 40 我喜欢依照惯例行事，不大喜欢改变。

[9号] 41 我很在乎家人，在家中表现得忠诚和包容。

[5号] 42 我被动而优柔寡断。

[5号] 43 我很有包容力，彬彬有礼，但跟他人的感情互动不深。



[8号] 44 我沉默寡言，好像不会关心别人似的。

[6号] 45 当我沉浸在工作或我擅长的领域时，别人会觉得我冷酷无情。

[6号] 46 我常常保持警觉。

[5号] 47 我不喜欢要对人尽义务的感觉。

[5号] 48 如果不能完美地表态，我宁愿不说。

[7号] 49 我的计划比我实际完成的还要多。

[8号] 50 我野心勃勃，喜欢挑战和登上高峰的经历。

[5号] 51 我倾向于独断独行并自己解决问题。

[4号] 52 很多时候我会感到被遗弃。

[4号] 53 我常常表现出十分忧郁的样子，充满痛苦而且内向。

[4号] 54 初见陌生人时，我会表现得很冷漠和高傲。

[1号] 55 我的面部表情严肃而生硬。

[4号] 56 我很飘忽，常常不知自己下一刻想要做什么。

[1号] 57 我常对自己很挑剔，期望不断克服自己的缺点，以成为一个完美的人。

[4号] 58 我感受特别深刻，并怀疑那些总是很快乐的人。

[3号] 59 我做事有效率，也会找捷径，模仿力特别强。

[1号] 60 我讲理、注重实用性。

[4号] 61 我有很强的创造天分和想象力，喜欢将事情重新整合。

[9号] 62 我不要求得到很多的注意力。

[1号] 63 我喜欢每件事都井然有序，但别人会认为我过分执著。

[4号] 64 我渴望拥有完美的心灵伴侣。

[3号] 65 我常夸耀自己，对自己的能力十分有信心。

[8号] 66 当周遭的人行为太过分时，我准会让他难堪。

[3号] 67 我外向、精力充沛，喜欢不断追求成就，并且自我感觉良好。





[6号] 68 我是一位忠实的朋友和伙伴。

[2号] 69 我知道如何让别人喜欢我。

[3号] 70 我很少看到别人的功劳和好处。

[2号] 71 我很容易知道别人的功劳和好处。

[3号] 72 我嫉妒心强，喜欢和别人作比较。

[1号] 73 我对别人做的事总是不放心，批评一番后，自己会动手再做。

[3号] 74 别人常常说我戴着面具做人。

[6号] 75 有时我会激怒对方，引起莫名其妙的争吵，其实是想试探对方爱不爱我。

[8号] 76 我会极力保护我所爱的人。

[3号] 77 我常常刻意保持兴奋的情绪。

[7号] 78 我只喜欢与有趣的人为友，对一些沉闷的人却懒得交往，即使他们看起来很有深度。

[2号] 79 我常往外跑，四处帮助别人。

[3号] 80 有时我会讲求效率而牺牲完美和原则。

[1号] 81 我似乎不太懂得幽默，没有弹性。

[2号] 82 我待人热情而有耐性。

[5号] 83 在人群中我时常感到害羞和不安。

[8号] 84 我喜欢效率，讨厌拖泥带水。

[2号] 85 帮助别人达致快乐和成功是我重要的成就。

[2号] 86 付出时，别人若不欣然接纳，我便会有挫折感。

[1号] 87 我的肢体硬邦邦的，不习惯别人对我热情地付出。

[5号] 88 我对大部分的社交集会不太感兴趣，除非是和我熟识的及喜爱的人一起。

[2号] 89 很多时候我会有强烈的寂寞感。



- [2号] 90 人们很乐意向我倾诉他们所遭遇的问题。
- [1号] 91 我很爱说但不会说甜言蜜语，因此别人会觉得我唠叨不停。
- [7号] 92 我常担心自由被剥夺，因此不爱许承诺。
- [3号] 93 我喜欢告诉别人我所做的事和所知的一切。
- [9号] 94 我很容易认同别人。
- [8号] 95 我要求光明正大，为此不惜与人发生冲突。
- [8号] 96 我很有正义感，有时会支持不利的一方。
- [1号] 97 我注重小节而效率不高。
- [9号] 98 我容易感到沮丧和麻木更多于愤怒。
- [5号] 99 我不喜欢那些侵略性或过度情绪化的人。
- [4号] 100 我非常情绪化，一天中的喜怒哀乐多变。
- [5号] 101 我不想别人知道我的感受与想法，除非我告诉他们。
- [1号] 102 我喜欢刺激和紧张的关系，而不是稳定和依赖的关系。
- [7号] 103 我很少用心去听别人的心情，只喜欢说说俏皮话和笑话。
- [1号] 104 我是一个循规蹈矩的人，秩序对我而言十分有意义。
- [4号] 105 我很难找到一种让我真正感到被爱的关系。
- [1号] 106 假如我想要结束一段关系，我不是直接告诉对方就是激怒他让他自己离开我。
- [9号] 107 我温和平静，不自夸，不爱与人竞争。
- [9号] 108 我有时善良可爱，有时又粗野暴躁，很难捉摸。

测试结果分析，哪种型号拥有记号数最多，你就有该种型号的性格趋向。

1号共计（ ）个记号 完美主义型





2号共计 () 个记号 助人型

3号共计 () 个记号 成就型

4号共计 () 个记号 自我型

5号共计 () 个记号 理智型

6号共计 () 个记号 疑惑型

7号共计 () 个记号 活跃型

8号共计 () 个记号 领袖型

9号共计 () 个记号 平和型

测试结果

第一型：完美型

欲望特质：追求不断进步。

基本思想：我若不完美，就没有人会爱我。

主要特征：原则性强，不易妥协，常说“应该”及“不应该”等口头语。黑白分明，对自己和别人要求甚高，做事追求完美，但感情世界很薄弱；希望把每件事都做得尽善尽美，希望自己和整个世界都能不断进步。时时刻刻反省自己是否犯错，也会纠正别人的错误。

主要特质：忍耐、有毅力、守承诺、贯彻始终、爱家顾家、守法、有影响力、喜欢控制大局、光明磊落。

生活风格：爱劝勉教导他人，不愿表达愤怒，相信自己每天有干不完的事。

人际关系：你是典型的完美主义者，浅显易明。正因为你事事追求完美，你很少讲出称赞的话，很多时候只有批评，对自己或对身边的人



都是如此。又因为你对自己的超高标准，给了自己很大压力，所以很难放松自己去尽情地玩、开心地笑。

愤怒、不满：属于第一型的你，一定常有愤怒和不满的情绪，其实这些都是源自你超高的生活要求。当遇到一些不如意的事时，你就很容易感到愤怒和不满，觉得事情不应该这样发生……这种情绪不单是对自己，还有对周围的环境和人都是一样，因为你对他们一样带有超高的要求。但要注意，作为你的朋友，要承受你的愤怒情绪，的确不是一件容易的事，这也会对他们产生压力，所以要多加注意啊！

失望、沮丧：同样因为你事事追求完美的态度，让你常常碰钉子并感到生活不如意。除了对外发泄愤怒情绪，其实也在内心不断经历挫败和失望。这些情绪并不利于你的健康，必须积极处理。最有效的方法不是让自己做得更出色，而是调节对人和事的看法，让自己能轻松面对！

基本恐惧：怕自己做错、变坏、被腐败。

基本欲望：希望自己是正确的、是好的、贞洁的、有诚信的。

第二型：全爱型、助人型

欲望特质：追求服侍。

主要特征：渴望别人的爱或良好关系，甘愿迁就他人，希望别人需要自己，但常常自己却忽略了自己。很在意别人的感情和需要，十分热心，愿意付出爱给别人，看到别人满足地接受自己的付出，才会觉得自己活得有价值。

主要特质：温和友善、随和、决不直接表达需要，婉转含蓄、老好人、慷慨大方、乐善好施。

生活风格：喜欢报告事实，逃避被人帮助，乐于助人，否认问题的





存在。

人际关系：助人型顾名思义，你很喜欢帮助别人，而且主动，慷慨大方！虽然你对别人的需要很敏感，但很多时候却忽略了自己的需要。对你来说，满足别人的需要比满足自己的需要更重要，所以你很少向人提出请求。这样说来，你的自我意识并不强，很多时候要通过帮助别人来肯定自己。

自豪、骄傲：第二型的你，是否觉得这个形容很不贴切？觉得很惊奇？其实，一向以帮助他人为快乐之本的你，是通过热心帮助别人来肯定自己，接纳并欣赏自己的。所以当有朋友需要你的帮助时，你自是开心不已，也会有自豪和骄傲之感，因为在这个过程中，你会得到肯定和满足。

占有、控制：正因为帮助他人可以得到这么多的满足感，所以你很愿继续这样做下去，这个很正常，可是，你“投资”了越多的时间和心力，你也越希望得到更多的回报。而且很有可能，你会很希望朋友信任你，甚至是只相信你一个，事事对你倾诉，跟你分享。这一点就反映了你内心的占有欲，如果朋友不这样对你，你便会很失望，觉得他们背叛了你。甚至，你可能会对他们施加压力，以控制他们。这里当然不是说每个第二型的人都是这样子，但当我们的状态不佳、心情不太好时，的确有可能出现以上倾向。多留意自己的情绪反应，有助于控制及改善。

基本恐惧：不被爱，不被需要。

基本欲望：感受爱的存在。

第三型：成就型

欲望特质：追求成果。