

人人都有了解他人内心的愿望，
本书不仅能满足此种好奇心，还包含有助于人际关系的实用性。
阅读之际最好还能自忖是否也具有该种心理倾向，以求达到自知的目的。

麦凡勒◎编著

知己知彼 心理学



心理专家以最轻松、最高效、最简明的方法为您解读人际交往的秘诀。

有效解决人际关系的**最佳读物**。

中國華僑出版社

【台灣】麥凡勒◎編著

知己知彼

心理學



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

知己知彼心理学 / 麦凡勒编著. —北京: 中国华侨出版社, 2014. 11

ISBN 978-7-5113-4972-9

I. ①知… II. ①麦… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 253065 号

知己知彼心理学

编 著 / 麦凡勒

策 划 / 周耿茜

责任编辑 / 文 蕾

责任校对 / 高晓华

装帧设计 / 顽瞳书衣

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16 印张 / 14 字数 / 180 千字

印 刷 / 北京中印联印务有限公司

版 次 / 2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4972-9

定 价 / 26.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前 言

在日常生活中，我们免不了与许多人接触。这时，人们透过自己以往的人生体验，凭着直觉去了解对方的心理趋势，从而采取适当的应对方法。尽管如此，人们彼此之间仍不免有误会存在，朋友、上下级、同事、生意对象之间常有不愉快的事发生。究其原因，不外乎是误解了对方心意，或虽理解了对方的心意，却采取了错误的应对方法所致。

人类具有一定的反应类型，因此，若仅想以一般的方式来了解对方，大都是以表面行为来看待对方。所以人与人之间常常会产生误会而引起不必要的麻烦，真是叫人感到困扰！

现代社会已趋向复杂化，人们对刺激的反应也变得曲折、多样化。仅以一种反应来轻易判断对方心意，常会发生误解，将人际关系搅得一团糟。

下围棋时，不仅要理解对方下的每步棋，还得预见到对方后面的五六步棋，有时还须留意对方的弃子，绝不能只顾眼前的一步或

暂时的得子即以为胜券在握，如此，便可能大意失荆州。对方小小的一个动作、若无其事一句话，都可能是掩饰，或口是心非的表现。如以这类表现去揣测对方，就会受蒙蔽。这也就是说，不能仅从表面去了解他人。

除了针对心理方面的深入探讨，本书也尽可能撷取许多典型事例逐一说明。读者阅读之际，也许会发现新大陆似的说：“啊！这例子跟某人很像！”读来便备感亲切。

人人都拥有了解他人的愿望，本书不仅能满足此种需求，还有助于处理人际关系。对于文中种种范例，阅读之际最好还能思忖，自己是否也具有该种心理倾向，以求达到自知的目的。所谓心理学，不仅是他人的问题，也涉及自我了解的问题，知己知彼，才能有效解决各方面的问题。

我们与他人接触时，应首先了解自己的心理动向，同时勿受偏见所蒙蔽，亦即避免以有色眼光看人，从而用客观的态度判断对方的反应。

目 录

Contents

001 / 第一章	1. 你是否活在充满了误解的世界 / 002
必须与人相处的世界	2. 你到底会不会看人 / 004
	3. 在恐惧中逃避权威 / 006
	4. 打破心中的壁垒 / 008
	5. 心理机制的盲点 / 010
	6. 第一印象准确吗 / 013
	7. 本意语言和原则语言 / 016
	8. 表情和态度 / 018
	9. 行为密码 / 020
	10. 肢体语言 / 022
	11. 职棒选手和婴儿 / 024
	12. 教人变迷糊的恋爱 / 026

029 / 第二章 口头禅代表的意义	13. 喜欢讲“我”的人 / 030 14. 经常用“绝对”的人 / 033 15. 批评他人“冷漠”的人 / 035 16. 把“像个男人”挂在嘴边的人 / 037 17. 滥言“让它过去吧”的人 / 039 18. 口口声声“我好忙”的人 / 041 19. 经常会喃喃自语的人 / 043 20. 强调“健康要紧”的人 / 045
049 / 第三章 个性与心性	21. 出国无门的“国际通” / 050 22. 老是一味自夸的人 / 052 23. 我们身边的流行病——八卦 / 054 24. “此话只对你说”的人 / 057 25. 老是贬低自己妻子的人 / 059 26. 谎言的背后 / 062 27. 说话态度傲慢的人 / 064 28. 因为关心你，所以唠叨不停 / 066 29. 随意附和对方的人 / 068 30. 开场白冗长的人 / 070 31. 不愿正视对方的人 / 072 32. 喋喋不休、欲罢不能 / 074 33. 高谈阔论、眼中无他 / 076 34. 轻声细语、我行我素 / 078

35. 为什么老是不让别人说话 / 080

36. 这家伙老是喜欢插嘴 / 082

085 / 第四章

工作场合中的形形色色

37. 不准时的人到底怎么了 / 086

38. 喜欢叫别人的昵称 / 088

39. 薄脸皮的人不等于谦虚 / 090

40. 过于规矩的讨人嫌 / 092

41. 非得准时下班的人 / 094

42. 拒绝上学与不想上班的人 / 096

43. 频频对人诉说自己身体不好的人 / 098

44. 劲头十足是哪种人 / 100

45. 轻率介绍朋友的人 / 102

46. 最大的敌人乃是自己 / 104

47. 别让新规则断送旧规则 / 106

48. 处处注重面子的人 / 108

49. 洗手间里的交流 / 110

50. 在上司面前提心吊胆的人 / 112

51. 助人为乐的“傻”主意 / 114

52. 再三叮咛是怎么回事 / 116

53. 面面俱到并非民主 / 118

54. 机器人制造者 / 120

55. 盛气凌人的懦弱者 / 122

56. 丧失领导者的资格 / 124

57. 是安乐王，还是无能者 / 126

58. 不可一概而论地漠视 / 128

131 / 第五章

辨析对方的一举一动

59. 喜欢强词夺理的人 / 132

60. 喜欢轻易许诺的人 / 134

61. 老是喜欢强行相邀的人 / 136

62. 没受邀就会恼怒的人 / 138

63. 喜欢刻薄与讽刺的人 / 140

64. 注意对人表现得特别恭敬的人 / 142

65. 聚会时会突放异彩的人 / 144

66. 异常注重服饰的人 / 146

67. 胸襟不豁达的人 / 148

68. 过分肤浅幼稚的人 / 150

69. 老是喜欢请客的人 / 152

70. 十分念旧的人 / 155

157 / 第六章

人的个性像个万花筒

71. 特别好吃的人 / 158

72. 吝啬的人 / 160

73. 固执的人 / 162

74. 喜欢卖弄知识的人 / 164

75. 希望改变身份的人 / 166

76. 好奇心强的人 / 168

- 77. “喜欢”挨骂的人 / 170
- 78. 经常更换朋友的人 / 172
- 79. 一醉就想打电话的人 / 174
- 80. 旅途中吃个不停的人 / 176
- 81. 过分谦虚的人 / 178
- 82. 舍不得女儿出嫁的人 / 180

183 / 第七章

从人类基本心理开始观察

- 83. 探究人的深层心理 / 184
- 84. 人格的形成过程 / 186
- 85. 母亲的决定性作用 / 189
- 86. 依赖心的心理构造 / 191
- 87. 决定性格的关键 / 193
- 88. 反抗行为的由来 / 195
- 89. 一丝不苟或一毛不拔 / 197
- 90. 去势不安心理期 / 199
- 91. 性别倒错和同性恋 / 201
- 92. 坚强的自我 / 204
- 93. 心理反应七原则 / 207

210 / 结语

知己方能知彼

● 必须与人相处的世界

第一章

1. 你是否活在充满了误解的世界
2. 你到底会不会看人
3. 在恐惧中逃避权威
4. 打破心中的壁垒
5. 心理机制的盲点
6. 第一印象准确吗
7. 本意语言和原则语言
8. 表情和态度
9. 行为密码
10. 肢体语言
11. 职棒选手和婴儿
12. 教人变迷糊的恋爱

1. 你是否活在充满了误解的世界

无论你喜欢或不喜欢，我们总是生活在多元的社会之中。在社会上不管你是什么人，你可能是一个普通上班族或单位主管，也可能是公务员或政府官员，但同时你又是家庭里的一分子，还可能是大学同学会或青商会、狮子会等团队的成员。

一个社会组织内的人际关系，可以说是形成这种团队的基础。如果我们可以妥善地处理周遭的人际关系，进而确知对方心意，那么你就已经成功了一半，起码在团队中你并不会令人反感！

每一个人都具有自负心理和自恋倾向，往往认为只有保持自身的独立主观性，才不会人云亦云经常误解他人。可是，自立倾向过强的人却又很难与人融洽相处，并常常闹得不欢而散，这是任何人都曾体验过的。

仅这件事，便足以说明我们日复一日的生活，大都在彼此误解对方心理的环境中不停地循环……

误解，常招致意想不到的损失。换句话说，正确洞悉对方心意，对自己的人生实有莫大助益。历史的名人和成功企业家们的所作所为，为我们提供了明证。这些人自年轻时代起即刻苦耐劳，体

会种种经验，探究出人际关系的道理，从而做到了真正的自立。

而未能达到此种境界的人们，则经常由于误解他人而彼此产生齟齬从而使心情不愉快，甚至还会失去朋友与合作的对象，而受害匪浅。

更有甚者，有时还可能因此而错失热切期待的升迁调职、一笔或数笔的生意等良机。此外，假如误解了下属的心意，将使他们无法充分发挥所长，让他们生活在牢骚抱怨之中，白白糟蹋他们的才华。这岂不是人才的浪费？

因此，正确了解对方心理，无论对自己或他人，均是极为重要的事。

我们每天都要接触许多人，不仅仅是在工作场所，也不仅仅在家庭中，还有些有着一面之缘的人，如计程车司机、超市店员、餐厅的服务生等。即使在这种暂时性的交往中，我们也仍会不停地力图理解对方心意，只是自己可能未曾察觉而已。当然，对方同样也在试探我们的心理。一旦发生误解就会造成不愉快，甚至造成莫大的困扰。因此，正确理解他人的心意，实可谓妥善处理人际关系的秘诀。

生活是为了要理解他人，而不是误解别人。

2. 你到底会不会看人

曾有一个刚进公司不久的年轻人，这个年轻人竟然患有不想上班的精神症，后来录用他的老板才发现。一般人大都很熟悉儿童不想上学的心理，而从几十个应征者中，这个老板却挑中了一个无意上班的新人。

这个老板有次与朋友聊天谈到这事，他不免有点尴尬说：“这个家伙，应征时面试表现优异，我们认为是公司不可或缺的人才，于是录用了他。谁知……”

对这位新人而言，身为社会成员却无法面对现实和挑战，当然是一项问题。但是，管理人员在面试时竟然未能充分理解这位应征者的心理和性格倾向，这更是管理人员是否称职的一大问题。

精挑细选出来的人才，竟然是个不想上班的人，公司方面必定会感到颇为困惑。而被录用的年轻人，其心理自然更为矛盾和烦恼，他与公司同样都是受害者。

领导者深切理解下属心理的重要性，并不局限于这种选用人才的时候。一般领导者往往在不知不觉中，透过自己未臻成熟的体验以及价值观等有色眼光去理解下属的心理。偏见导致误解，与下属

的人际关系就容易产生破绽。普通人大多会把符合自己眼光的人视为好人，把不顺眼的人排斥在外。

有一定的年纪的领导者，在经历了漫长的人生体验之后，几乎都已拥有自己的人生哲学和价值观。但这些人之中，也不乏将这些价值观或哲学观融入自己的性格之中，亦即仍在不知不觉中认为唯有依自己的人生经验，才能窥破对方的心理。

其实，这种方式不仅无法了解具有多元化价值观和生活方式的年轻部下的心理，而且还可能彼此产生不愉快而形同陌路。如此一来，领导者纵有天大的统御力也无法发挥。

遇到这类难题，有些领导者为了与下属沟通感情和意见，会请下属喝咖啡。这固然是一个办法，但收效甚微，唯有确切把握对方心绪，方能彼此真诚地交换意见，做到开诚布公。

有些领导可说是千锤百炼、炉火纯青。这些人思想方式具有弹性，能正确地不以有色眼光看人，十分客观地洞察对方心理。因此，他们的人际关系良好，极易获下属和周围人们的爱戴和赞扬。如此，下属就会拆除自我防卫的围墙，在领导人面前自然地袒露自己的真实想法，领导人则借此对下属心绪有更加确切的把握。

不要让经验的判断，成为领导者的陷阱。

3. 在恐惧中逃避权威

在公司中，同事之间反目成仇的情况，经常可见。既属同一个公司，目标当然是一致的，各部门都要同心协力，如果彼此间不和谐，必然影响工作效率；而对他们自身的将来，甚至也会产生不良影响。

导致反目的重要原因之一，是这些同在一个工作环境中的同事之间，彼此均误解了对方心理，并往往以“想当然”的判断去行事。

尤其是每天见面的同事，如果误解了对方言语行动的含意，便极可能连思考的方式都全盘皆错，相互憎恶就可谓是一必然的。对一名工薪阶层的成员来说，这种现象不仅不利于同事间的关系，就是与下属或上司之间的人际关系也可能难以顺利开展。

人们一提到自己的上司、老前辈，大多会感到头痛，这可以解释为由于文化和出身背景的不同，如今却要共处于一个团队，这种现象可谓多矣。

对于拥有绝对权威和尊严的上司、老前辈等，我们除了尊敬的感情和强烈的憧憬之外，心中也会产生由权威联想而来的压迫感、

压抑感和恐惧感。

为逃避因权威而生的压抑感和恐惧感，逃避这些足以削弱自己气势的外来压力，我们普通人大多会巧言令色装出讨好的外表，或是竭力避免与权威者接触或见面。

一般的上司，往往为了让人承认其权威与伟大，便对下属摆出一副高高在上的姿态。可是，这类上司大多不会感觉到自己的下属们在受他压抑和恐惧他之余，内心深处却怀着嗔怒和憎恶之感。

当然，上司不可否认地掌握着下属将来的命运。尤其是大的公司，上司握有绝对的强权。因此，部下对上司往往存有敬畏之心。因为，绝大多数的上班族都会有一个或更多数的上司，因而尽力维持良好人际关系就极有必要。首先要去除对上司的偏见，也即摘下对权威感到恐惧、压抑的有色眼镜。他们在职务上虽高居上司之位，但终究也只是个普通人而已。理解这一点，是非常重要的秘诀。

每一个人的言行举止都会表现出隐埋于内心深处的冲动和欲望，透过这些言行举止，我们就能了解上司的心理。

身为上司者，常常在出乎一般人想象的孤独状态中，他们甚至会感到在工作场所中，没有一个人理解他内心的真正心情。因此，只要能确实掌握上司的心理，了解他们的感受，即能获得良好的上下级关系。

身处在高位的人，他的孤独是必然的。