

无时无刻的心理战，只有看透摸透，才能赢得人心

懂心理 做事 就是合人心意

彩沅心理/编著

一本教你说话有底气的心理指导宝典



中国纺织出版社

懂心理 做事 就是合人心意

彩沅心理/编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

做事是一门学问,也是一种智慧,会做事的人在人际交往中得心应手、如鱼得水,人生一片坦途;而不会做事的人,即便满腹经纶,也无处施展,空留遗憾。

本书从心理学的角度出发,引用诸多贴近现实生活的案例,从人际交往、身心修炼、职场竞争、家庭婚姻等方面进行阐述,剖析受人欢迎的做事技巧,帮助读者提升社交能力,成为社交赢家。

图书在版编目(CIP)数据

懂心理,做事就是合人心意/彩沅心理编著.—北京:
中国纺织出版社,2018.1

ISBN 978-7-5180-4404-7

I. ①懂… II. ①彩… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第302866号

责任编辑:闫 星 特约编辑:王佳新 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2018年1月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:13

字数:194千字 定价:36.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言



生活中的你,不知道是否有这样的苦恼:跟陌生人在一起,总找不到热场的话题;心里明明对领导很敬重,但却因为说话不知分寸而得罪了他;朋友遭遇不幸,你很同情但又不知如何劝慰;与客户谈判,却无意中让对方识破了自己的底线……这都是因为不懂做事之道。

相反,那些懂得做事之道的人,人们都愿意接近他、与他做朋友,他的人脉资源也会越积越多。因此,我们可以说,懂得做事之道的人,往往比其他人更容易成功。

可能也有一些人会感叹,做事实太复杂了,仿佛用尽浑身力气,也无法达到完美。其实,做事是一门艺术,正如我们追逐成功一样,如果我们找不到中间的方法和门道,那么,无论你再努力,也是徒劳。

你一定要明白:你若希望拥有“得道多助”的人际关系,拥有畅通的职场晋升渠道,拥有和谐的家庭关系,你就要学习做事。因为你要面对的是现实的社会,而不是幻想中的童话王国!你只有适应它,学会做事的方法,才能避免处处碰壁。

然而,人际交往,做人做事,都和心理学有着千丝万缕的联系。中国古代兵法云:“用兵之道,攻心为上,攻城为下;心战为上,兵战为下。”这一兵法尤其在现代社交场合大有用武之地,如果不懂心理学,即便你口若悬河、煞费周章,也可能南辕北辙、毫无效果;相反,如果懂得心理学,可能只需付出一点点,便能洞悉对方内心世界,从而先入为主,占尽社交先机,达到交际目的。

本书立足现实,全方位地为生活中的人们指出如何处理在工作和生活遇到的问题,如何改变自己的命运,如何看清周围的人和事,以不变应万变,从而收获幸福人生。本书值得我们每个人用心阅读,翻开本书,你会感觉其好似一位前辈在那里娓娓道来而又言之有物;书的章法严谨,逻辑顺畅,只要你认真阅读,细心体会,就能学会一些实用的做事之道,从而更易被人接纳、尊重并获得帮助,让你在工作 and 生活中更顺心,最终实现自己的人生目标。

编著者
2017年8月

目 录



第一章 会哭的孩子有奶吃,掌握表现自己的心理策略	1
打造良好形象,赢得他人好感	2
诚实守信,才能交到朋友	4
言谈幽默风趣,祝你成为社交焦点	6
主动交往,用热情感染他人	8
先克服自身缺点,借此更好地展示自己	10
始终保持微笑,微笑是你展示自我的最佳名片	12
第二章 建立自己的人脉网,掌握拓展圈子的心理策略	15
善借朋友,铺设财富之路	16
多个朋友多条路,多结交朋友	17
借助恩师这个强大的后盾	19
善待弱者,获得意外收获	20
留心观察,别错过你生命中的贵人	22
结交成功者,走进成功者的圈子	24
第三章 立场坚定,把握心理原则,远离虚伪小人	27
远离搬弄是非的人	28



对猜疑心重的人要坦然面对	29
遇到尖酸刻薄的人,尽量少来往	31
和敏感的人说话,要三思后言	33
面对脾气暴躁的人避免正面冲突	35
应对城府深的人要小心谨慎,保护自己	37
面对骄傲自负的人要敬而远之	39
第四章 眼光放长远,与人方便,就是与己方便	41
帮助别人,也是为自己留方便之路	42
多给别人机会,就是给自己机会	44
能帮忙时就别只扫自家门前雪	46
别戴着有色眼镜看人	47
推功揽过,不争不抢	49
成人之美,展现君子风度	51
尊重他人,才能获得尊重	53
大肚能容,包容他人的敌意	55
第五章 褪去不足,改正缺点,让自己更优秀的心理策略	59
独善其身,绝不做乱嚼舌根的长舌妇	60
铲除嫉妒这颗“毒瘤”	61
放下面子,死要面子只能活受罪	63
舍不得小便宜,成就不了大事业	65
事不做绝,话不说满	67
凡事三思而行,勿让自己后悔	69



做能力之内的事,别逞匹夫之勇	71
第六章 低调做人,高调做事,学点平步青云的心理智慧	73
做人低调些,人生之路才能坦荡	74
做事高调,不遗余力才能收获满满	75
低调委任,才能保护自己	77
张扬狂妄,容易导致处处碰壁	79
思想再高调,行为也要低调一点	81
不要因为工作琐碎而减少热情	82
成功的智慧就是想要好事先做好人	85
第七章 难得糊涂,学点明哲保身的社交智慧	87
小聪明耍不得,适当糊涂才可明哲保身	88
明知故问,是一种糊涂智慧	89
糊涂一点,太过精明未必是好事	91
会装糊涂的人更容易受到大家的欢迎	92
揣着明白装糊涂,心如明镜	94
看破不说破,是真正的智者	96
第八章 世事洞明皆学问,社交场上学会隐藏真心	99
保持适度距离,说点客套话	100
适度展现出你的小缺点,让你更可信	102
转移话题,避开敏感话题	104
恰当示弱,不为自己树立敌人	106



始终微笑，隐藏好你的情绪	108
不要把自己的真实想法全盘托出	109
再痛苦，也不要写在脸上	111
第九章 得“深藏”知道“露”，与上司相处的社交诡计	113
时刻表达你的敬意，让上司心情愉悦	114
学习上司的做法，创新前要得到他的认可	115
“曲线救国”，有不同意见要委婉指出	117
转让光彩，把功劳让给上司	119
上司的面子比什么都重要	121
巧妙表现自己，别总是埋头苦干	123
不要当众指出领导的错误	125
第十章 左右逢源，让你在职场上受人拥护的做事策略	127
办公室谈话禁忌有多少	128
别在背后议论同事的是非八卦	129
背后赞美他人，更显诚意	131
多欣赏同事的优点和长处	133
不参与职场纷争，做好分内工作	135
同事之间有矛盾，巧妙为其化解	136
职场异性同事，把握好交往的度	138
第十一章 真诚结交，让友谊之树常青的心理智慧	141
提升自己，去结交更多优秀的朋友	142



再亲近的朋友关系也要维护	144
真正的友谊经得住苦难的考验	145
尊重每个朋友的每个想法	147
区别对待你的朋友	149
产生矛盾,主动道歉	151
亲密有间,别什么事都找朋友	153
第十二章 甜言蜜语,让爱情甜蜜的心理智慧	155
距离产生美,适度距离能让爱情保鲜	156
爱他(她),就要宽容他(她)	157
说点饱含真情的蜜语,让爱情更甜蜜	159
恰当的亲密接触让爱情得到升华	161
吃点醋,让对方感受到被重视	163
别在爱情中迷失自己	165
一同成长,不要一味地迁就	166
第十三章 经营幸福家庭,让婚姻和谐美满的心理策略	169
夫妻沟通,说点情话让爱意更浓	170
信任对方,婚姻里最忌猜忌	171
与儿女相处,适时转换角色	173
夫妻吵架,没有隔夜仇	175
给家人来点惊喜,让家庭氛围更轻松	177
全员下厨房,享受厨房里的天伦之乐	179
爱护和关心你的家人	181



想要浪漫婚姻，需要用心经营	183
第十四章 多个朋友多条路，学会化敌为友的心理策略	185
主动示好，变敌为友	186
感恩竞争对手，让你获得成长	188
学会示弱，消除他人的警惕	190
无须硬碰硬，巧施心理策略扰乱对方思路	192
取人之长补己之短，提升自己	194
做事留点余地，别把对手逼上绝路	195
参考文献	198

第一章

会哭的孩子有奶吃， 掌握表现自己的心理策略



对年轻人来说，社会是一个高深的学府，这个学府不像学校，因为它直接影响年轻人以后的工作和事业、交往和生活。作为年轻人，要想让以后的社交更加成熟，首先应该为自己打造一个良好的社交形象。因为形象的好坏，直接关系到他人对我们印象的好坏，并会影响日后对方和我们的交往。



打造良好形象，赢得他人好感

个人形象的成败往往决定一个人社交的成功与否。18岁以后的我们即将步入社会，甚至有的已经步入了社会，独立闯荡。要想让我们的社交有个好的开端，首先应该树立一个良好的个人形象。

我们中的很多人可能对此有疑问，个人形象真的那么重要吗？想想那些和我们初次见面的人，是不是他的形象会影响我们的判断？一个衣着得体、谈吐文雅的人和一个邋里邋遢、满嘴脏话的人，哪个更能让我们产生好感？结论是毋庸置疑的。虽然人们经常说，人不可貌相，但是人与人之间交往，尤其是初次见面时，只能从对方的外貌、打扮、谈吐上对其身份、职业进行大体的判断。

所以，要想让以后的人际交往更顺利，首先要塑造好自己的个人形象。良好的个人形象不仅是穿着的得体、打扮的适当等这些外在方面，还包括我们内在的文化素养以及文雅的举止。因此，要想塑造良好的个人形象，我们需要做到内外兼修。那么，作为刚步入社会的年轻人，应该如何塑造良好的个人形象呢？

穿衣打扮要得体：18岁的年轻人大部分还处在上学阶段，所以穿衣打扮要符合学生身份。穿衣要干净整洁，尺码合身，颜色风格相协调。身为在校学生，不能打扮得太过前卫，也不能太过随便，应该恰到好处。18岁的少女参与社交活动时，应该适当地化妆，但是又不能太过，略施粉黛的效果比浓妆艳抹更容易让人接受。进入职场后，很多公司要求女孩子必须化妆，化妆既是对自己形象的保持，也是尊重别人的表现。

言谈举止要大方：无论年轻人身在学校还是社会，都少不了要和别人打



交道。与人打交道时,最重要的就是举止大方。举止大方的人,别人才容易亲近你;举止大方的人,别人才愿意继续与你交往。一个人如果总是喜欢斤斤计较,总是喜欢占别人的小便宜,他的自私自利很容易伤害其他人的利益。一个宽容大方的人很容易被人接纳,一个斤斤计较的人很容易被人排斥。基于这个道理,我们现在就应该树立起宽容大方的个人形象。

说话办事和自己的身份、地位相匹配:作为青年人,我们应该有和自己年龄相符的心理,所以无论说话、做事还是思考问题,都不能再从孩子的角度出发,而是应该符合自己的身份和地位。太幼稚,显得做作;太成熟,显得老成。只有符合身份、地位的谈话、做事才能彰显个人的成熟和气度。也只有在这个基础上的人际交往,才会让别人觉得舒服,并有继续交往下去的愿望。

良好的个人形象,是青年人进入社会、和他人进行交往的前提,一个形象不好的人,不可能赢得他人的喜欢和支持,不可能建立起强大而结实的人脉网,不可能成就一番事业。良好的个人形象,不是一件不屑一顾、不值得花费时间和精力之琐碎小事,而是一件关系到我们未来的大事。一个不经意的细节,可能会让我们功亏一篑;一句有失身份的话语,可能会伤害别人。所以,虽然我们现在尚年轻,心理还不是很成熟,但是塑造良好的个人形象同样是我们应该做的。良好的个人形象,不仅可以展现我们的个人魅力,还可以引领我们走向人生的辉煌。

如果现在的你,还不知道怎么打造适合自己的良好个人形象,可以咨询老师,可以请教同学,可以询问父母。当你知道如何打造适合自己的良好形象时,再加上不断的努力,终有一天,你会以一个完美的个人形象出现在人生的舞台上,终会实现人生的飞跃,实现自我价值。



诚实守信，才能交到朋友

一个人立身处世，首先应具有的品德就是诚实守信。古人很早以前就告诉我们人无信不立，年轻人在踏入社会以后，首先应该树立起诚实守信的形象。只有讲诚信，才能交到更多的朋友；也只有讲诚信，才能最终成就一番事业。

诚信是我们为人处世、待人接物应当具备的品质。一个人是不是讲诚信与这个人的年龄、受教育程度无关，它直接反映的是这个人的品德问题。古代的人们非常看重自己的诚信，我们熟知的如“一言既出，驷马难追”“民无信者，行不果”“民无信不立”等关于诚信的古代名言，就是当时有志之士严格要求自己讲诚信的标准。

现代社会，同样要求人们讲诚信。诚信不仅是我们进入社会、造福国家的保障，也是我们广交好友的通行证。没有人喜欢自己的朋友是个不讲诚信、不守诺言的人。不讲诚信的人始终在围着自己的利益转，在他们的世界里，朋友同样是可以坑害的人。除了自己，其他人都是不能信的，时间一久，有谁愿意和这种时时想着算计他人的人交朋友呢？

诚信是一种社会道德规范，它指导着我们的行为方向。它要求我们能够以知行合一的态度对待自己身边的人和事。所以我们一定要从小就养成诚实守信的好品质，督促自己做个诚实守信的人。

历史上的很多仁人志士都是我们学习的榜样，他们将诚实守信作为自己的人生信条，他们也因此得到了朋友的赏识和称赞，这样的佳话至今流传不息。

秦末有个叫季布的人，一向说话算数，许多人都喜欢和他交朋友，因为



季布非常讲诚信,当时的社会上曾流传着这样的谚语:“得黄金百斤,不如得季布一诺。”后来,季布由于得罪了汉高祖刘邦,被悬赏捉拿,结果季布旧日的朋友根本就不受重金所惑,他们冒着灭九族的危险来保护季布,使他免遭灾祸。在这帮朋友的帮助下,季布平安度过了这一劫。

一个人诚实守信,自然就会有很多人愿意和他交往,也自然就会得到大家的支持和爱护。相反,如果一个人整天只知道围着自己的利益转,经常贪图小便宜,时间一久,自然就会失信于人。长此以往,虽然他得到了很多的小实惠,但是他的名誉却因此而毁了。一旦失信于朋友,就算这个人再优秀,也不会有人和他交往,因为他已经将自己最珍贵的品德丢失了。

年轻人正站在人生的岔路口上,如果被眼前的利益蒙蔽了双眼,就会作出错误的选择。很多年轻人在这个岔路口只看到了名利的辉煌,只看到了权力的耀眼,而看不到自己以后的形单影只,看不到自己以后的人生凄凉。如果一个人对自己的朋友都不讲诚信,试想一下,他能对陌生人讲诚信?他能对只有一面之缘的人讲诚信?甚至是对和他有利益瓜葛的人讲诚信?这真是天方夜谭。

朋友是一个人孤苦伶仃时的依靠,是一个人身处困难时的援助者,是一个人艰难打拼时的伙伴。朋友对自己的帮助,往往是不求回报的。年轻人正处在人生的关键时刻,此刻结交的朋友,往往是一辈子的朋友,因为彼此没有利益的干涉,没有权力的争夺,没有金钱的笼络,彼此之间的友谊是最纯洁、最纯真的,如果此时因为我们不讲诚信,让朋友远离而去,等到我们倍感孤独的时候,后悔已经来不及了。

诚实守信是一个人立身处世的根本,是一个人广交好友的基础和前提,也是一个人以后幸福生活的根本保障。我们现在即将进入社会,未来的一切都等待着我们去开创,不管是工作还是我们的日常生活,都是以诚信为基础的。没有诚信,不管拥有多么耀眼的成就,终会是海市蜃楼、空中楼阁,只有诚实守信,我们才能一步步地走向成功。



言谈幽默风趣，祝你成为社交焦点

幽默风趣的人，往往能博得众人的欣赏和喜欢，因为他的幽默风趣很容易让人消除陌生感，消除彼此之间的隔阂。年轻人同样应该学会让自己具有一定的幽默感，只有这样，我们才会成为受别人欢迎的人。

幽默感不是与生俱来的，而是在后天的生活中逐渐培养出来的。一个不懂幽默的人，往往会被人认为是单调、乏味、非常严肃、不好接近的；而一个懂得幽默的人，不管在什么场合，总能活跃气氛，让人们在哈哈一笑中愉快地进行沟通。

幽默风趣，在人际交往中的作用是不能低估的，幽默具有感染力，它能融洽人们之间的关系，活跃社交气氛，利于人们之间的交流。一句幽默的话，一个风趣的小故事，往往能让疲劳的人笑逐颜开。

幽默不仅可以活跃气氛，还能将教育、批评、不满包含其中，既能向对方提出不满，表达自己的意见，又能善意地批评对方，避免对方陷入尴尬局面。

一个顾客在饭店吃饭的时候，将米饭里的沙子一个个堆在了桌子上，服务员很尴尬地问道：“净是沙子，是吗？”顾客说道：“不，也有米饭。”“也有米饭”既很直观地表示了顾客的不满，也对饭店的不周提出了批评。

幽默风趣还能用来自嘲。在一些正式的场合，经常会出现一些难以预料的情况，直接承认自己的错误，很容易让当事人陷入尴尬的局面，而使用幽默风趣的语言，往往能让当事人在轻松愉快的气氛中，摆脱尴尬的处境。

一个节目主持人在上台的时候，突然跌倒了，所有的观众都在注视着她，只见她慢慢地爬起来，笑着对观众说道：“观众的热情实在是太高了，我情不自禁地为你们跌倒了。”一句话，令台下观众的掌声如潮水般响起。人们佩服主持人的聪明机智，更佩服她自嘲的勇气。

既然幽默风趣具有如此多的作用，那我们在平时的生活中该怎样让自