

人际交往的黄金法则
混迹于职场经久不衰的金规铁律

人际交往 心理策略

因势利导 策略为上 赢得先机

邓兮 编著



中国纺织出版社

人际交往 心理策略

邓兮 编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

二十几岁的年轻人精通心理策略,并将之运用于现实生活与工作中,将会受益颇多。它能够让你洞悉人心,揣摩人情,了解他人真实意图,最终教你如何与人相处,从而生活事业双丰收。

本书全面介绍了读懂人心的各种技巧,以及与人相处的方法。深谙各种心理策略,能够帮助年轻人在日常交际中如鱼得水,游刃有余,从而建立良好的人际关系,赢得美满的人生。

图书在版编目(CIP)数据

人际交往心理策略 / 邓兮编著. —北京: 中国纺织出版社, 2018.7

ISBN 978-7-5180-4945-5

I. ①人… II. ①邓… III. ①人际关系—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第079335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

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2018年7月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 13

字数: 197千字 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



年轻人需要学点什么呢？知识、思维、能力……年轻人需要学的东西太多，但是首先应该重点学习的是心理学。二十几岁的年轻人，应该精通一系列心理策略，这是年轻人游走社交场合、驰骋职场的必备资本。

年轻人出了校门，涉世未深，这时正需要精通一些识人的心理策略。毕竟在社会中每个人都不是单独的个体，而是生活在一定社会关系网中的一员。年轻人不管是找工作还是交朋友，都免不了与各种各样的人打交道。又因为年轻人自身比较单纯，很容易被别人的表象所迷惑。如果年轻人学习了一些识人心理学，通过他人的习性、行为、形象、言语、姿势、嗜好、服饰等方面，有效洞察其真实性格，就能作出应对自如的交际反应。

那些初生牛犊不怕虎的年轻人在交际中往往因耿直的个性或内敛的性格而无法顺利展开社交。这时候，则需要学习一些交际心理策略。初次见面时，如何展现自己，给对方留下一个深刻的印象；再次见面时，又如何通过沟通来赢得对方的青睐；在后面的一步步交往中，如何肯定对方，满足其自尊心，又如何大方吐露请求，轻松获得帮助……这些都是年轻人需要深谙的社交技能，而年轻人只需要精通一些心理策略，一切问题都可以迎刃而解。



年轻人在人际交往中，如果不能有效地识别人心，不懂得与人交往的原则，把握不好与人交往的分寸，就会在激烈的社会竞争中处于不利位置，就会在繁复的人际关系中受制于别人，使自己处于被动的不利局面，甚至会出现人际危机、事业危机，或是陷入别人设计好的圈套，让自己的人生遭遇挫折。

精通心理策略，有助于年轻人在与人交往时通过对方的言行举止、生活习惯、兴趣爱好等方面洞悉人心，迅速揣摩对方的真实想法，赢得人际交往的主导权。不仅如此，年轻人还可以通过言语沟通攻破对方内心，使对方打开心扉，从而使自己轻松获得支持、帮助，这对于年轻人未来的人生路途是非常有益的。

编著者

2017年12月

目录



第1章 习性，判断对方的真实个性 001

购物习惯反映真实性格 002

花钱方式体现其认知 004

从开车习惯看人品和性格 007

办公桌是一个人的“脸面” 009

读书折射一个人的内心世界 012

第2章 行为，探寻动作背后的秘密 015

从握手了解对方的心理 016

习惯性小动作暴露潜意识 019

吃相泄露出的个性秘密 023

微表情隐藏的真实意图 025

打电话姿势暴露人心 029

第3章 形象，辨别对方真实本性 033

解读女人的化妆行为 034

从领带的佩戴看男人的心理需求 036

手提包揭示女人的性格 039



从珠宝首饰看懂女人心·····	041
头发潜藏的奥秘·····	043
通过香水识别女人的性格·····	046
 第4章 言语，解读他人的言外之意 ·····	051
话中有话，意在言外·····	052
仔细聆听，以声辨人·····	055
揣摩对方说话的语气·····	056
“口头禅”是性格的一种标志·····	059
语速反映对方的情绪状态·····	061
有些客套话只是说说而已·····	063
 第5章 姿势，解语各种体态语言 ·····	067
头部姿势大有“乾坤”·····	068
不容忽视的手势语言·····	071
一个人的走姿与内心·····	074
站姿透露内心的秘密·····	077
从下意识的睡姿看性格·····	080
从坐姿看穿性格秘密·····	083
 第6章 嗜好，窥探对方的为人态度 ·····	087
透过色彩判断对方性格趋向·····	088



从电视节目看人的心理	091
音乐喜好与人格类型	093
从宠物偏好观察对方性格	096
喝什么透露一个人的品位	099
从收藏发现一个人的生活追求	101
 第7章 服饰，嗅出装扮里的品位	105
衣如其人，着装风格的学问	106
衣服是思想的形象	108
一件内衣暴露她的性格	111
小小帽子透露真实心理	113
职业着装的语言符号	115
从他佩戴的眼镜看其性格	117
 第8章 沟通策略，让对方畅所欲言	121
让话题围绕对方展开	122
合适的称呼，让对方倍感亲切	124
倾听是表示友好的一种方式	126
认同效应，多谈一见如故的话题	129
微笑，最好的身份证	131
适时鼓励，激发对方潜能	134



第9章 迎合策略，赢得对方的好感	137
点滴善意，足以打动人心	138
宽以待人，有容乃大	140
请求他人的小帮助	143
迎合对方特别的习惯	145
善于与人分享功劳和荣耀	148
 第10章 肯定策略，让对方心花怒放	151
先认可对方，满足其心理需要	152
懂得正确赞美的人更受欢迎	155
给予对方更多的肯定	157
诚实而真挚地赞美	160
适时恭维，满足其虚荣心	163
 第11章 信任策略，拉近彼此感情	167
自嘲的艺术，营造和谐气氛	168
少说“我”而多用“你”	171
完美中带点小缺憾，更受人欢迎	173
打消对方顾虑，赢得信任	175
给对方一些好处，让人觉得你贴心	178
偶尔的缺点让人更亲切	180



第12章 形象心理，给对方留下好印象	183
以诚待人，守护一份信誉	184
适时作出决定，切勿自作主张	186
恰当展示迷人个性	188
把握机遇，推荐自己	191
把人格魅力当作资本	194
扬长避短，展现自己的闪光点	195
参考文献	198

第1章

习性，判断对方的真实个性

一个人的反复行为会形成习惯，而各种各样的习惯又反过来塑造其独特的性格。正如美国心理学家威廉·詹姆斯所说：“播下一个行动，你将收获一种习惯；播下一种习惯，你将收获一种性格；播下一种性格，你将收获一种命运。”由此可见，性格与习惯之间的联系极为密切。人际交往中，如果能够从习惯入手，了解他人的性格特征，你也可以轻松识人，成为社交场上的高手。



购物习惯反映真实性格

心理学家指出，人们在长期的购物过程中，会形成相对稳定的消费行为。它包括对某种商品的偏好、对商品品牌的偏好，以及对某种购物行为方式的偏好。我们知道，当一个行为反复出现的时候，就会成为习惯，而习惯是与人的个性分不开的，因此不同的购物习惯反映着不同的心理和性格，观察一个人的购物方式也是我们了解他的好机会。

（1）喜欢和同龄人一起购物，喜欢大家都买同一品牌甚至同一种款式的衣服，以此显示彼此的深情厚谊。这样的人通常性格多疑，不轻信他人，付出感情时喜欢做表面功夫，常常是面子上看起来很好，实际上心里并没有与别人有多亲近。

这样的人一般都是独生子女，即便不是，也不知道手足情深的真正含义。虽然他们热衷于金兰结义，但实际上只是用形式来捆绑、表现所谓深厚感情，并没有真的用心经营。和这种人交往时不要期望太高，他们能共富贵却不愿共患难，表面的亲密并不能掩盖他们内心的疏离。

（2）喜欢逛商场，对很多东西都感兴趣，却拿不定主意买什么的人。这类人通常待人热情，工作积极能干，追求新事物，对流行津津乐道。他们在初步交往时会给人留下热情、健谈、外向的不错印象，但是一旦深入了解或有利益冲突时，其心胸狭窄和斤斤计较的本性就会暴露



出来，这将成为阻碍他们事业发展的硬伤。

(3) 与人购物时喜欢商量，如质量如何，价钱如何，是否正品等。这样的人独立性差、不成熟，性格有些懦弱、畏缩。由于缺乏主见和领导能力，他们只能成为他人的追随者、服从者、执行者，而不能在事业上有很大建树，属于“听话做事”的人。

(4) 喜欢独自购物的人，往往独立，有主见，感情内敛，处世成熟。假如是在买便宜东西时才选择独自前往，则显示了其性格里虚荣的一面。这样的人就是我们通常说的“报喜不报忧”的类型，他们永远不会告诉别人自己现在面临的困境和挫折，更不会让人看到自己的落魄和穷困，非常在意自己在他人眼中的形象。

(5) 有些女性在与男朋友一起购物时，会毫不忌讳地买降价商品。这种尚在恋爱阶段就迫不及待地向对方展示自己朴素勤俭的一面的女性，实际上是伪善、功利主义者。因为这样很可能给对方带来消费压力，而这样做的人只想着在他人面前表现自己，而不去考虑对方的感受，反映了其性格里自私的一面。

(6) 有计划地购物的人，总是把什么事情都规划清楚，他们十分理性，个性保守，变通性较差。他们习惯进行有计划的投资，只买必要的衣物，而且通常会穿很久。这类人创新能力较差，且缺乏探索精神，做事比较中规中矩，给人可靠、稳重的感觉。变化是一成不变生活的活化剂，建议这样的人多给自己一些尝试新事物的机会，将生活变得多姿多彩。

(7) 购物时喜欢精打细算，却常常入不敷出的人，他们总是凭直觉去买东西，无论是第一眼看中的东西，还是商场打折、促销活动时的商品，他们都会因为第一眼喜欢，或者觉得价格便宜而冲动地将其买回家。而且通常他们的自控能力也比较差，会管不住自己的行为，对自己



的缺点比较放纵。这类人也许在逛街之前并没有什么想买的东西，却能在逛完之后大包小包地提回家，是典型的冲动型购物者。这种冲动型的购物方式很可能使他们陷入经济上的困境，而且会因为买了太多不需要的东西而造成金钱上的浪费，其理智控制情绪冲动的能力需要加强。

除了行为习惯，人们在购物过程中对颜色的选择也会显示出一定的性格偏好。心理学家认为，一个人所偏好的颜色常常带有其性格和感情的色彩。

善于观察的人不会放过任何一个洞悉别人心理和性格的机会，哪怕是在购物这件平常的事情上。购物虽是再平常不过的事，却也流露出你的真实性情、习惯。平常事不平常，小事不小，认真观察，不放过任何细节，你也能慧眼识人。

花钱方式体现其认知

消费是每一个人每天都可能进行的事情，因为各自的年龄、性别、心态等方面不同，因而消费的对象和方式也会截然不同。从把钱花在哪些方面、花钱时的态度等方面，可以看出一个人的性格特征。人际交往中，如果能够仔细观察一个人的花钱方式，就可以从中了解对方的性情特征。想要从一个人的花钱方式来透视一个人的内心，具体应从以下几个方面来分析。

第一，从钱的用途来看人的性格。

1. 把钱用在旅游与探险的人

这种人往往富有冒险精神，他们的人生价值在于取悦自己和挑战极



限。这种性格的人往往喜欢亲近自然，欣赏大自然所呈现的秀美景色。他们往往性情温和，平易近人，接受新事物的能力通常很强，敢于冒险，因此极有可能获得成功。

2.把钱花在珠宝、服饰上的人

这种类型的人往往追求过于华美的东西，他们的人生价值在于展现出自己的完美。生活中这类人通常是理想主义者，对于他们来说，无论做什么事情，他们都希望能够达到理想中的完美状态。

3.把钱花在名贵轿车上的人

有这种爱好的人，往往有上进心，他们的人生价值表现在实现自己既定的人生目标上。他们中绝大多数人都有渴望成功的心理欲望，同时也具备坚持不懈的精神和百折不挠的毅力。因此，无论是生活还是工作中遇到难题，他们都会坚持到最后，正是这种敢于拼搏的精神，使他们具备了获得成功的条件。

4.把钱花在豪宅上的人

有这种喜好的人，通常自我意识不够强烈，成长的道路上可能缺少关注，使他们在与他人交往的时候总是渴望得到别人的肯定与认可。这类人的人生价值观往往不够明显，只是通过别人对其的评价来体现。

花钱的方式还体现在花钱时的态度上，从这个方面也可以看出人的性格。

第二，花钱的态度与人的性格关系。

1.把钱积攒起来，舍不得花钱的人

这种类型的人，通常没有长远眼光，找不到自己想买东西，他在购物前总喜欢观察、分析，反复思量之后才作决定。这种性格的人往往思想保守，生活方面勤俭节约。



2.花钱谨慎的人

这种类型的人通常善于观察和思索。他们在做任何事情之前总会经过认真的观察和周密的思考。他们在与人交往时，行为举止十分谨慎，有时候也会设身处地替对方考虑。

3.喜欢一个人花钱的人

这类人通常比较自私，有坚强的意志，无论是在生活还是工作中都比较独立自主。工作中，这类人往往有很强的工作能力，不足之处在于对待别人缺少必要的关心，只在乎自己的感觉。

4.只为中意的商品花钱的人

这类人通常个性鲜明，且性格坚毅。无论是在工作还是生活中，他们的目标十分明确，不会因为外界的干扰而改变自己的态度，因此更容易获得成功。

5.有钱必花的人

这种类型的人在买东西时，不会考虑是否实用或商品的价格，只要是自己中意的就一定会买。所以，这类人往往比较任性，且情绪变化较大，做事时容易冲动，思考不足，因而在事业上很难获得成功。情绪不稳、喜怒无常会令周围的人不敢接近他们，因而也不可能有很好的的人际关系。

6.喜欢快速花钱的人

这种类型的人往往性格豪爽，做事干脆利落。他们往往开朗大方，且活力四射。无论是在生活还是工作中都喜欢直来直去，不喜欢拐弯抹角。正是由于缺乏缜密的思考，他们做事情容易后悔，却不能从中吸取教训。他们开朗的性格可以为自己争取很好的人缘。

透过生活中的习惯，可以看出一个人的性格特征。花钱，看似一件



平常的事情，但我们同样可以从中获得一些重要的信息。人际交往中，只有善于观察，你才能得到更多的收获，只有不断地积累，你才能慧眼识人，成为一个社交达人。

从开车习惯看人品和性格

开车与人的个性似乎沾不上边吧？如果你这样认为，那就大错特错了。只要细心观察一下那些驾驶汽车的人，你就会发现不同性格的人开车的方式绝对不一样。心理学家认为，从开车的方式完全可以看出一个人的个性特征与内在心理。通过一个人的开车方式来了解他的性格特征，具体分析如下：

1.按规定车速行驶的人

这种类型的人往往思想保守。人际交往中，这类人通常采取中立的态度。无论是生活还是工作中，这类人都缺乏冒险精神，对于新鲜的事物缺乏尝试的精神。对这类人而言，汽车不过是将人运到某地的一种交通工具罢了。这类人往往真诚实在，为人憨厚老实，做事严格遵循原则，遵纪守法，对工作上的事情更不会马马虎虎。与人交往时，这类人比较容易获得他人的认可，因此往往人缘较好，能够与周围的人建立良好的人际关系。

2.比规定速度慢的人

这类人往往性格胆小怕事，做人谨小慎微，有时候会让身边的人失望，尽管他们也会觉得苦恼，但是无能为力。生活中这类人通常嫉妒心较强，看到比自己优秀的人，内心会升起嫉恨，但由于缺乏足够的自