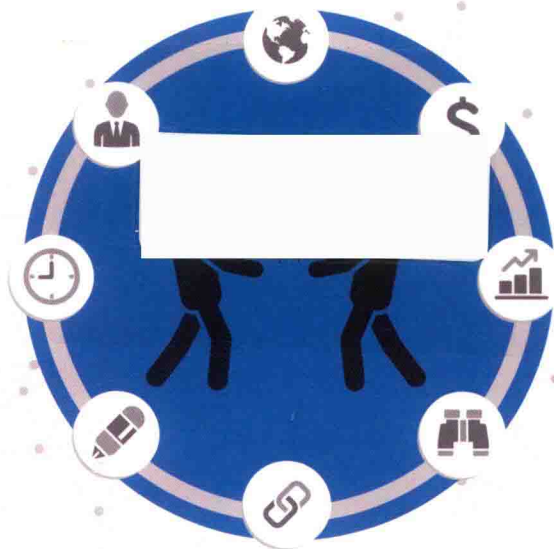


建立亲密关系的社交技巧
快速打动人心的交际攻略

人际关系 心理学

用简单的道理解决难题 用灵活的方法化解冲突
一本书，让你爱上交际

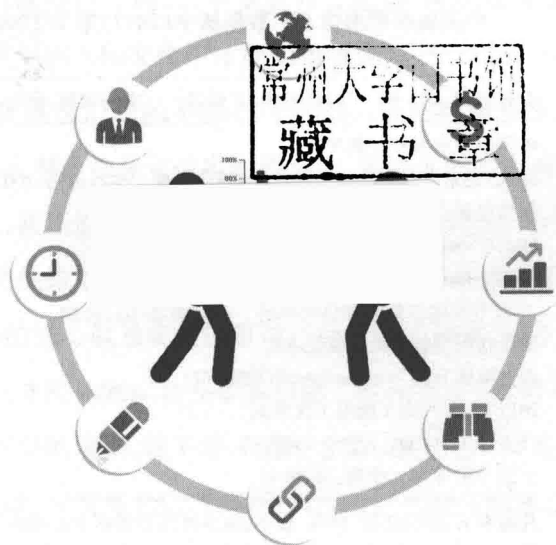
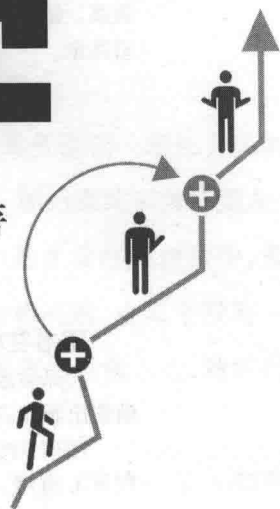
彩云心理/编著




 中国纺织出版社

人际关系 心理学

彩云心理/编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

亲子关系、两性关系、亲戚关系、朋友关系、上下级关系、同事关系、朋友关系……生活在各种关系日益复杂的现代社会,“人际关系”问题时刻都在困扰着我们,甚至对工作与生活造成困扰。

《人际关系心理学》分析了人际关系问题原因,揭示了不良人际关系的诱因,并提供了一种循序渐进的方法,帮助你处理错综复杂的人机问题,指导你如何与他人建立真诚的人际关系。运用心理学,解决交际难题,从而将人际关系处理得游刃有余。

图书在版编目(CIP)数据

人际关系心理学/彩云心理编著.—北京:中国纺织出版社,2017.12

ISBN 978-7-5180-4295-1

I.①人… II.①彩… III.①人际关系学—社会心理学 IV.①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第272788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

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

2017年12月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:13

字数:250千字 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



在现实生活中,每一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,这就免不了要与各种各样的人打交道。我们要结实新的朋友,要与上司打交道,要与同事相处,要与朋友相知。但是在交往的过程中,没有一个人的内心世界与另一个人的内心世界是完全相同的,也几乎没有一个人对另一个人是完全敞开心扉的。这时候,就需要我们读懂人心,然后再打动人心,如此才能牢牢地掌握交际的主动权。

读懂人心,需要我们在瞬息之间看透身边的人和事,辨清一个人的真伪,洞察其内心深处隐藏的玄机,以不变应万变之势,成功地探察出对方的情绪变化。这样,我们在人际交往中才能如鱼得水,应付自如。可是,“识人难,难于上青天”,难道我们真的不能在见面的一瞬间读懂对方的心理吗?弗洛伊德说:“任何人都无法保守他内心的秘密,即使他的嘴巴保持沉默,但他的指尖喋喋不休,甚至他的每一个毛孔都会背叛他!”其实,每个人的心理都是可勘探的,即使他掩盖得很严实,也会从各个细节不经意流露出来。

有人说:“处事的核心就是要通过事情打动人心。”的确,对于办事来说,需要我们打动人心,才能达到成功办事的目的。在生活中,我们常常会有这样的烦恼:得不到领导的赏识,得不到下属的尊重,朋友之间交流很少,恋人之间问题很多。或许,在疑惑之后,我们会问自己:“到底是哪里出了问题?”其实,究其根源,在于我们无法打动对方那颗冰冷的心,生活和工作中的抱

怨和指责只会阻碍我们的事业,扰乱我们的生活,其结果就是一事无成。这时候,我们需要换一种沟通策略,从细微处打动对方,赢得他人的好感。

在人际交往中,如果不懂得识别人心,打动人心,不懂得与人交往的原则,没有把握好与人交往的分寸,就会在交际中处于下风的位置,就会受制于人,随时使自己处于被动局面,进而出现人际关系危机、事业危机,甚至稍有不慎就会掉进别人的陷阱和圈套,使自己的人生遭到重创。我们在与人交往时,要善于通过对方的言行举止、生活习惯、兴趣爱好等各方面来读懂其心理,这样才能迅速地洞悉其内心的真实想法,打动人心,取得人际交往中的主动权。

本书全面介绍了读懂人心、打动人心的各种技巧与方法,可以有效地帮助你通过对方的外表特征和不经意流露出来的内在特征洞悉对方内心的真实想法,从而达到打动人心的目的。全书分为上下两篇,上篇教你如何读懂人心,所谓“知人知面更知心”,包括从言行举止、吃喝态度、生活习惯、兴趣偏好、行为特点、职场表现以及交往细节等来读懂对方的真实心理。下篇教你如何打动人心,主要是通过分析了解人的不同行为特征,来打动人心。诸如同事、朋友、上司、下属、恋人,由于他们的身份不同,与我们的关系亲疏程度不同,所以,我们在与他们相处的时候,更需要“对症下药”,这样才能达到打动人心目的,才能在交往中如鱼得水、游刃有余。本书的特点是理论研究 with 经验总结统一,行文简洁明了,通俗易懂,通过读懂人心和打动人心两方面的详细介绍,使读者在人际交往中能够应对自如,从而建立良好的人际关系。

编著者

2017年8月

目 录

上篇 读懂人心

第一章 察人于无形,决胜于千里	3
第一节 识人言观人貌,让你轻松看透他人真伪	4
第二节 察人心通人性,让你在交际场上左右逢源	6
第三节 洞悉人心等于知己知彼,可谋定而动	9
第四节 洞察力是识别人心的基础能力	10
第五节 分析能力是识别人心的关键能力	13
第六节 知人知面更知心,牢牢掌握交际主动权	16
第二章 从外形容貌了解他人性格	19
第一节 不同体型显示不同习性	20
第二节 双手显示出一个人的生活态度	23
第三节 衣服颜色透露一个人的心理状况	25
第四节 配饰风格显露一个人的行事作风	28
第三章 从言行举止了解他人品行	31
第一节 一言一行都是一个人内心的影射	32



第二节	说话方式显露出心理倾向性	34
第三节	语言风格透露对方个性	37
第四节	谈话主题透露对方兴趣点	39
第五节	日常用语显露对方真实品性	42
第六节	坐立行走透露对方的秘密	45
第七节	通过握手感知对方个性	47
第四章	了解同事心理	51
第一节	从打电话方式看出同事性格	52
第二节	从办公桌看出同事的条理性	55
第三节	几种简单方法识别离间术	58
第四节	谨慎应对同事夸张的赞美和恭维	60
第五节	小动作透露同事内心	63
第六节	从送礼洞悉同事性情	66
第五章	了解上司心理	69
第一节	签名方式体现上司性格	70
第二节	讲话时的手势体现领导个性	73
第三节	常说“没错”的上司需要下属的认可	75
第四节	说“怎么都行”“随便”的人其实有着强烈的愿望	78
第五节	语速平缓的上司不容易与下属亲近	80
第六节	说话夹杂外语,是上司优越感的显示	82
第六章	了解下属心理	85
第一节	如何识别将要离职的下属	87
第二节	信件处理方式透露下属的工作态度	89
第三节	精神面貌隐藏下属的潜在实力	92



第四节	从兴趣爱好挖掘下属的优势	94
第五节	通过消费状况了解下属的价值观	97
第六节	对待工作差错,体现下属的品格	99
第七章	了解对手心理	103
第一节	从面部表情读出对手的心	104
第二节	打好心理战识破对手的真实意图	106
第三节	如何看穿对手的谎言	108
第四节	识别不同气质特征的生意对手	110
第五节	喜欢指手画脚的对手有着较强的好胜心	113
第六节	视线里隐藏着对手的微妙心理	116
第八章	了解朋友心理	119
第一节	分清朋友的类型	120
第二节	不同喜好可看出朋友的品位	122
第三节	娱乐方式可透露朋友的心理	124
第四节	酒后喜欢打电话的朋友比较孤独	126
第五节	经常请客的朋友自我满足感强烈	129
第六节	客套说辞体现对方的在意之处	131
第九章	了解恋人心理	135
第一节	领带结泄露男人的心理信息	136
第二节	从对酒的喜了解男人	138
第三节	如何识别“骗子”男人	140
第四节	从香水读女人的“女人味”	143
第五节	从妆容观察女人的个性	145
第六节	从细节察觉女人的心思	147



下篇 打动人心

第十章 展现形象魅力,瞬间赢得对方的好感	153
第一节 给对方留下良好的第一印象	154
第二节 微笑是最简单最有效的示好手段	156
第三节 用自信打动对方	159
第四节 坐立行走皆显优雅风范	161
第五节 一个招呼可以增加你的被认可度	163
第六节 独特的气质能吸引他人	165
第十一章 谦虚诚恳,快速获得对方的认同	169
第一节 学会“以退为进”,让对方主动认同自己	170
第二节 营造良好的谈话氛围很重要	172
第三节 承认自己的劣势有助于对方获得优越感	175
第四节 失言后谨慎面对	177
第五节 急于称赞,迟于寻错	180
第六节 诚恳地致歉,赢得他人好感	182
第十二章 巧观察妙迎合,及时拉近双方关系	185
第一节 用热忱软化对方的冷面孔	186
第二节 满足对方的猎奇心理	188
第三节 学会在合适的场合“制造”幽默	190
第四节 多围绕对方展开话题	192
第五节 学会察言观色,适时沉默	194
第六节 适时说好场面话,拉近彼此的距离	196
参考文献	199



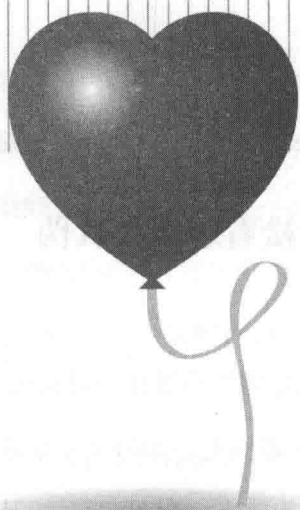
上篇

读懂人心

○○○○○○

人就像是一本书，需要我们去读懂，但在现实生活中，没有多少人能够真正地读懂人心。与人相处并不像我们想象中的那么简单，为人处世，更需要多费心思。生活在现代社会，我们需要与各种各样的人打交道，这是不可避免的。这就要求我们具备一双能读懂人心的慧眼，尽量准确地判断人、识别人，从而远离那些奸诈的小人，亲近可交之人，掌握交际中的主动权，使自己成为交际中的大赢家。

○○○○○○



第一章

察人于无形，决胜于千里

//////////

在日常交际中，每个人都戴着面具，扮演着符合自己的角色。但人们的一言一行不仅仅表现出其性格特点，而且还直接泄露了其心理。面对那些戴着面具的人，唯一的应对之策就是从细枝末节之处读懂他。只有读懂了人心，才能使自己占据主动位置。我们可以通过言谈举止、外形容貌等各方面来揣摩、判断对方的心理，达到读懂人心的目的。所谓“察人于无形，决胜于千里”，只有读懂人心，再运用正确的迎合策略，才能真正地掌握交际中的主动权。



第一节 识人言观人貌,让你轻松看透他人真伪

现代社会是一个充满了竞争的社会,为了更好地生存下去,人们往往会隐藏自己的心理,在他们的脸上就如同戴上了一副面具。如果你不能看穿人心,就没有办法判断出谁是你的朋友,谁是你的敌人。在我们身边,从来没有真正袒露心迹的人,也没有谁会告诉你“我是朋友”抑或“我是敌人”。一个人的一言一行、一举一动,甚至一个眼神,都在向他人传递着一些很微妙的信息,这些信息直接反映了其真实的心情以及真正的性格。但是,我们都知道,如果想要真正地去了解一个人,了解他心中的真实想法,并不是一件很容易的事情。对方或是出于防卫,或是出于欺骗,常常会把自己隐藏在一副无形的面具背后,不会让他人轻易地知道自己的真实心理和想法。但是,如果我们想要看透对方,就需要了解他真实的心理和想法,而这需要从他的一言一行、一举一动入手,通过细致观察,从那些细枝末节中了解他的内心世界。因此,要想轻轻松松地应对戴着面具的人,你就要学会识人言观人貌,识破他人的真伪,使自己时刻处于主动的位置。

弗洛伊德说:“任何人都无法保守内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默,但他的指尖却喋喋不休,甚至他的每一个毛孔都会背叛他!”虽然,每个人都想保守自己内心的秘密,但其实,每个人的内心所思所想都是有迹可寻的、有端倪可察的,哪怕他藏得再隐秘,我们也能从他的语言、外貌中窥探一二。一个人说话眉开眼笑,我们就知道他内心高兴;一个人面相奸诈,我们



就知晓其内心城府极深。总而言之，一个人的外在表现都是内心情感的一种流露，往往一个无意识的举动、一句不经意的话，都能成为我们识破人心的最好突破口。

唐朝的时候，有一个人叫卢杞，他与郭子仪一起在朝做官，两个人之间还有一些交情。那时候，卢杞还只是一个小官，但郭子仪已经成了当朝宰相，很是风光。郭子仪是个老江湖，看人往往能入木三分。他虽为丞相，对其他大臣都比较随便，唯独对卢杞很有礼貌。如果卢杞来家里拜访，郭子仪会先让家人全部到后面去，而自己穿好了朝服，正式地迎接卢杞。即便是在两人的交谈中，郭子仪也表现得十分谦卑有礼。

对此，郭子仪的家人感到很困惑：卢杞不过是一个芝麻大的小官，为何要如此礼遇？于是，郭子仪的家眷就好奇地问他：“你平日接见客人，无论多么重要的人物，你从来都不避讳我们在场，为什么今天一个后生过来，您却如此慎重？”郭子仪解释道：“我一生什么场面没有见过，什么样的人我没见过，因此，我看人看事都有自己的角度。比如，刚才那个年轻人，你们不要看他现在很普通，将来这人一定会爬上高位。但是，他最大的毛病就是小鸡肚肠，睚眦必报，稍有不慎，这人就会怀恨在心。他的长相极其吓人，半边脸是青的，如同庙里的恶鬼，你们女人见识不多，我猜想你们看见卢杞的半边青脸，一定会笑。这一笑定会深深地刺伤这个人的自尊心，等他日后得了权势，你们和我的儿孙，就会有灭顶之灾了，怎能不防？”

果然，卢杞后来也做了丞相，朝廷中那些曾得罪过他的官员，都被他想方设法地报复了。而因为郭子仪不曾得罪他，最终得以自保。

从历史上的记载可以得知，卢杞是一位相貌丑陋且心术不正的小人，不过，他很聪明，又懂得溜须拍马，最终竟得到权势。对于这样的人，如果现在



你得罪了他,他肯定会怀恨在心,日后必伺机报复。在日常生活中,处处都有像卢杞一样心术不正的人,如果稍有不慎,得罪了这类小人,就会为生活平添无数烦恼与困扰。所以,你只有通过练就一双“火眼金睛”,看穿他们的内心,认清他们的真伪,才能在生活中游刃有余,进退有据。

在纷繁复杂的人际交往中,有时候,前一刻还如胶似漆,彼此如同手足一般,但下一秒就翻脸不认人,彼此水火不容。其实,有这样的情景,就在于我们没能看透对方的真伪,没有掌握识人心的真正本领。君子坦荡荡的理想交际,是每一个人都期盼的,可在现实生活中,我们却很难找到一个吐露心事的人。俗话说“人心隔肚皮”。对方心里在想什么,对自己到底是真情还是假意,我们都无从得知。那么,如何才能分辨出对方的真伪呢?这就需要我们通过对方的日常言行、外貌入手,仔细揣摩他的言行,观察其貌相,从中窥探对方的真伪,真正地识破人心,从而牢牢地把握人际交往的主动权。

第二节 察人心通人性,让你在交际场上左右逢源

社会的复杂,在于人心的复杂。在日常交际中,要想与人建立稳固的关系,首先就需要了解他人,识破对方的心思,看清周围的环境,只有这样,即使身处复杂的环境中,我们也能更好地保护自己,游刃有余地应付他人。在这个世界上,并没有独立存在的个体,因而,人与人之间的交际是不可避免的。随着经济日新月异的发展,人们的物理距离越来越近,甚至,彼此之间只有一堵墙或者一层楼板,但是彼此之间的心理距离却越来越远,我不知道



你所想，你亦不知道我所思，交往中总是觉得少了点亲近，多了份阻碍。其实，这种距离感，实际上就是人们之间互不信任、互不理解造成的。如此所带来的后果，不仅仅使人与人之间的关系变得越来越扑朔迷离，还会给我们带来麻烦与困惑，因为彼此戒备，交往势必更困难。那么，如何才能轻轻松松做一个交际达人呢？秘诀只有一个，即察人心通人性，识破他人的心理，再以相应的策略迎合，如此一来，才能使你在交际场上左右逢源。

当然，察人心并不能靠一面之词，还需要用眼睛、用心去辨认，这样，我们才不至于被假象所蒙蔽。如何识破那些隐藏起来的心理呢？有人归纳出了一个看透人的方法：“看一个男人的品位，要看他的袜子；看一个女人是否养尊处优，要看她的手；看一个人的身价，要看他的对手；看一个人的底牌，要看他身边的好友；看一个人是否快乐，不要看他的笑容，要看清晨梦醒时的一刹那表情；看一个人的胸襟，要看他如何面对失败及被人出卖；看两个人的关系，要看发生意外时，另一方的紧张程度。”虽然，这样的总结并不是那么准确，但对我们察人心多少有一些帮助。人心是一本书，一本复杂的书，读起来时的确会感到吃力，但是，唯有读懂了这本书，我们才能游刃有余地应付复杂的人际交往。

齐王后去世的时候，后宫有十位齐王宠爱的嫔妃，其中有一位将继任王后，但是，究竟是哪一位，齐王却不作明确的暗示。宰相田婴开始动脑筋了，他想：如果自己能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子，然后加以推荐，肯定能博得齐王的欢心，同时，还能赢得新王后的信任。不过，万一弄错了，事情反而会糟糕。于是，田婴准备想个办法，试探一下齐王的心意。

之后，田婴命工人赶紧打造了十副耳环，而其中一副做得特别精巧华贵。田婴把这十副耳环献给了齐王，齐王则分别赏赐给了十位宠妃。第二



天,田婴再拜谒齐王的时候,发现在齐王的爱妃之中,有一位戴着那副特别华贵的耳环。田婴明白了齐王的心意,赶紧向齐王推荐了那位戴着美丽耳环的妃子,果然,齐王大喜。不久之后,新王后继任,确实是那天田婴推荐的那位妃子。

田婴虽处于乱世,但由于他懂得处世之道,懂得识人心,就使得他没有被卷进是非之中,反而能够自我保全。为人处世,与人相处,30秒看穿人心极为重要,这样,我们才能在片刻之间,看透身边的人与事,看穿一个人的真伪,洞悉对方内心深处所隐藏的秘密;才能以不变应万变,窥探出其心理的微妙变化,让自己在交际场合中左右逢源、轻松自如。

纵观古今中外,凡成大事者,无一不是察人心的高手。不能识风浪,就不能扬帆沧海;不能察鸟兽,就不能纵横山林;不能察人心,就不能左右逢源。也许,你能够在职场驰骋纵横、无往不胜,但是面对纷繁复杂的人际交往,却一样会困惑、迷茫。在我们身边,没有人会完完全全地把自己呈现出来,他们将自己隐藏在面具后面,不过,其眼神、举动、行为、习惯都会暴露出心理与性格。而我们只需要找到这些透露出来的细枝末节,就能识破对方的心理。

一个善于识人心的人,他一定是一个观察力敏锐的人。如果你没有一定的观察能力,就无法察觉对方在表情、动作、语言上的变化,对方心里在想什么,你也根本无从知道。所以,要想看透他人,识破人心,就必须学会察言观色。由于没有一个人会完全地袒露自己,让自己处于人们的视线之下,所以,你必须练就较强的识人能力,拥有敏锐的观察力和缜密的心思,从而看透你身边的人:你可以在众人中不露痕迹地分辨出真朋友还是假朋友;你可以准确无误地判断出上司的意图;你可以在朋友的语调中读出他的隐衷;你可以在对你微笑的人一转身之间发现他的谎言,进而轻松应付复杂的人际交往。