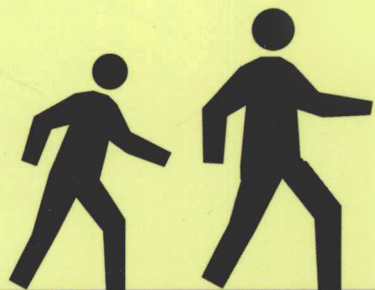


在竞争激烈的今天，随着生活和工作节奏的加快，人们的压力也与日俱增，自身成长，事业发展，情感经营等方面都会在内心发生冲突，如何有效化解这些冲突，则都可以在心理学中找到答案，以实现内心的平衡和心灵的飞跃。

为人处事 活用心理学



为人处事

活用心理学



当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

为人处事活用心理学/高峰编著. -北京:当代世界出版社,

2010. 11

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0687 - 0

I. ①为… II. ①高… III. ①人间交往 - 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 199992 号

书 名: 为人处事活用心理学

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

(010) 83908423 (邮购)

经 销: 新华书店

印 刷: 三河南阳印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 250 千字

印 张: 14.5

版 次: 2010 年 11 月第 1 版

印 次: 2010 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0687 - 0

定 价: 28.00 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻版必究; 未经许可, 不得转载!

前 言

心理是生物对客观物质世界的主观反应。心理学是研究心理现象和心理规律的一门科学。看似深奥莫测的心理学，只要能活学活用，就能领略其真谛，并享受其为生活服务的乐趣。

世界上最难懂的莫过于人心。长久以来，心理学总被蒙上一层神秘的面纱。其实，心理学就在我们身边，充斥于我们的日常生活当中，正如罗丹所说的一样，“生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛”，只要我们停下脚步来静静地思考，我们就会发现那些心理现象。有些心理学现象一直存在于我们的潜意识里，我们可能没有注意到，当你总结或者反思的时候就会发现，这是一个多么奇妙的现象，过去的某一天你和某个人的交往，竟与这条规律是如此地相符。你可能会发出这样的感慨：众里寻她千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。

心理学与我们的生活息息相关，无论是日常沟通、社会交往，还是职场应酬、事业发展或者是调控情绪、健康养生，抑或是日常生活、婚恋爱情都会受心理学的影响。如果我们能掌握心理学的精髓，活学活用心理学，我们就能掌握生活的节奏，轻松解决各种问题。活学活用心理学可以让自己在社交应酬、工作事业、健康养生、家庭爱情等诸多方面游刃有余，占尽优势。

但凡成功者都具备良好的心理状态。只要懂得心理，掌握方法，就能胸有成竹，气定神闲，谈笑间办成你梦寐以求的事情。

面对大千世界，我们每一个人的心理状况随时随地都会发生各种各样的

变化。如果你的人生之路屡遭挫折，而自己却又不知去如何面对时；如果你目前正春风得意，好运连连，却患得患失时；如果你平凡了一路，孕育已久的小宇宙迟迟不能爆发时，那么翻开此书，书中的方法和技巧会让你顿感醍醐灌顶。本书通俗易懂，贴近生活，涉及说话、社交、职场、成功、情绪、健康、生活、爱情等方面的心理学，案例生动，语言精炼，内容丰富，具有很强的趣味性和实用性。

作者希望本书能对所有渴望灵活掌控心理的人有所启迪和帮助，如果真的起到了这样的作用，将使作者感到莫大的欣慰。作者融合日积月累的一些阅世感触于本书当中，不免集思广益，旁征博引。在此，对被引用文字材料的作者，谨致谢忱。

编者

目 录

第一章 为人处世活用说话心理学

分析心理，说好开场白	3
抓住内心，产生共鸣巧沟通	5
察言观色，掌握最佳说话时机	9
利用“心理效应”回应弦外之音	12
能言善辩也需谙知对方心理	15
说话要注意场合的心理变化	16
适时沉默，给对方表达内心的机会	18
将心比心，拒绝他人莫伤感情	21
把握心理底线，玩笑不可过头	23
换位思考，恰当处理争执	25

第二章 为人处世活用社交心理学

第一印象至关重要	31
了解对方所需，打开方便之门	34
欲擒故纵，保持一定的距离	36
他人快乐，自己会获得更多快乐	38
不要让自己比别人高	40

熟知社交的心理变化规律	42
忍让给对方带来的心理变化	44
要学会给人面子	46
多在背后说人好话	49
“自嘲”的心理效应	51
深入内心才有莫逆之交	55

第三章 为人处世活用职场心理学

抱怨是一种消极的心理暗示	61
细节是事业成败的关键	63
从容面对心理压力	67
忠诚远比能力更重要	69
激情助你事业走向成功	72
调节心态，勇敢战胜挫折	77
摆正位置，把风头“让”给上司	80
老板面前不妨适当贬低自己	82
真诚待人，让同事看似比你强	84
出头的椽子先烂	87
录用靠智商，升职靠情商	89
读懂上司的心，他才能赏识你	90

第四章 为人处世活用成功心理学

良好心态是成功者的基本素质	95
练就火眼金睛，识别对方的谎言	99
知己知彼，把对手作为镜子	102
拓宽思路，跳出思维定势	104

只有你想不到的，没有你做不到的	107
成功离不开“求异”心理	109
简单易行的“微笑胜利法”	112
用做大事的心态做好小事	115
贵在坚持，笑到最后才是成功	119
拖延的“懒惰心理”	123

第五章 为人处世活用情绪心理学

心平气和是一种心理品质	129
工作情绪化，你将一事无成	131
摒弃消极情绪，获得积极的心态	132
分清主次，工作就会事半功倍	135
控制情绪，遇事则能化险为夷	136
摒弃浮躁，让自己的心保持平静	138
与抑郁绝缘，做自己的心理按摩师	141
培养定力，情绪不受他人影响	146

第六章 为人处世活用健康心理学

心态的变化影响所处的“环境”	151
对症下药，心病还须心药医	153
放松心灵，及时排解压力	155
乐观开朗方能延年益寿	158
从容是一种心理上的优势	161
有好心情才能有好生活	163
时常给自己的心理减压	165

第七章 为人处世活用生活心理学

把握住自己的命运	171
盲目从众的心理反应	173
对秘密要三缄其口	176
不要被异性吸的晕头转向	178
千万经典，孝义为先	180
正确疏导要把握孩子的心理	182
不可轻易得罪他人	185
施爱于人，维护良好的近邻关系	189
“不知足”的心理是百祸之源	191
对他人常怀感恩之心	196

第八章 为人处世活用爱情心理学

距离产生美，适当来点小别	201
爱人之间要留有空间	205
把握恋人交往的尺度	208
如何表达充满爱意的语言	210
相互理解，做心灵上的伴侣	212
女人要学会掌控男性的心理	214
在他自吹的时候假装很崇拜他	216
假装酸溜溜地吃他一回醋	220

为人处事

活用心理学



第一章 为人处世活用说话心理学



分析心理，说好开场白

多年以前，伟大的建筑学家弗朗克·赖特在匹兹堡曾做过一场演讲。他的开场白非常奇特：“这是我所见过的最为丑陋的城市。”此言一出，令在场的每一位匹兹堡市民大吃一惊——他们从头到尾都认真地听赖特道出个中缘由。

据说，当时所做的一项社会调查显示，匹兹堡市是全美最有吸引力的城市之一。赖特深知，如果循规蹈矩地像其他人一样开场：“女士们、先生们，下午好，今天我很高兴站在这里，”或者仅仅为了幽默而以一个不相干的玩笑开场，都不会引起听众的注意。他揣摸了市民的心理，乘用不拘一格的开场白，一开始就将自己置于所有听众的对立面，但却收到了立竿见影的效果。

王明是郑州一家图书公司的销售部经理，一次王明去长春见几个非常重要的客户。刚下飞机，他就对前来接他的客户抱怨说：“哦，老天，我不敢想象你们是怎么在这个城市生存的。这鬼天气，简直要把人给冻成冰棒了。”他的客户，一位长春人，顿时感到非常受挫，刚才的热情霎时就变得和长春的天气一般。但是，他还是很有礼貌地附和他，和他一样抱怨长春的天气。接下来，王明谈到他们公司新出版的书是多么新颖，多么出色，但是客户却对他说的所有话没有一丝兴趣。

王明之所以失败，在于他根本不知道开场白的重要性。他和客户见面的第一句话就让别人觉得心里很不舒服，对他的印象也大打折扣，而且很难再做出任何改变。所以，后来的谈判不成功也就在情理之中了。试想，如果王明下飞机后对客户说的第一句话是：“哦，这边天气实在是太冷了，我真佩服你们有这么强的意志力。”可能接下来的事情会是另外一番情景了。

生活中，很多人外表并不让人讨厌，但是开口说话的时候，第一句话往往就让人厌恶不已，立马就想从他身边走开。但是，有的人开口说完第一句话，你总是会迫不及待地等他说下去。造成两种截然不同现象的原因何在？是因为后者一开口就抓住了对方或好奇或亲近等不同心理，在短短的一两分钟内就吸引住了他们，让他们把注意力都集中在自己接下来所要讲的话上。

毕业晚会上，轮到系主任给大家讲话时，他走上演讲台说：“我本来想趁这个机会祝福大家以后的人生一帆风顺，但开口的时候又觉得这个祝词不妥。”一句话，让大家疑惑丛丛，不知道系主任葫芦里卖的到底是什么药，于是都屏气凝神地听了下去。系主任接着说：“我觉得说祝你们人生道路一帆风顺就像祝某人万寿无疆一样，这是一个美丽而又空洞的谎言。人生漫漫，必然会遇到很多困难和挫折……”

很多年后，当年的学生们还对系主任的话记忆犹新，而且给他们留下了非常深刻的启示。众所周知，“一帆风顺”是生活中最常见的吉祥语，但是系主任却“反弹琵琶”，从它的对立面阐述了一个深刻的道理。最重要的是，他的第一句话宛若平地惊雷，起到了震撼人心的效果。

因此说，当我们开口与人谈话的时候，第一句话是十分重要的。如果我们能够一开口就留给别人一个好印象，让他觉得你不错，有十分想和你交谈下去的强烈愿望。如此，也就意味着你这次的谈话成功了一半。反之，如果你没有意识到这一点，或者意识到了，但没有注意说话的技巧，也许一说话就注定了你的结局。

一句好的开场白常常可以开始一场非常成功的谈话，因为第一句话常常是别人对你判断的标准。如果在与对方交谈的时候，对方有时候揣摩不透你真正的意图所在。此时，你最好能够一开始就说明你的目的，这样一方面消除了对方的疑虑，另一方面又显示你的坦诚，对方会不自觉的对你产生信任；还有在开口说话之前，如果发现听众的心理非常紧张，可以适时地幽默一把，让他们紧张的心理变得轻松。如此，他们不仅会对接下来的话题有兴趣，还会觉得你整个人很随和，容易让人亲近。

1965年11月，美国友人安娜·路易斯·斯特朗女士在中国庆祝她的80寿辰，周恩来总理特意在上海展览馆大厅为她举行了盛大的祝寿宴会。周总



理的开场白是：今天，我们为我们的好朋友、美国女作家安娜·路易斯·斯特朗女士庆贺40“公岁”诞辰（参加宴会的祝寿者为“40公岁”这个新名词感到不解）。在中国，“公”字是紧跟它的量词的两倍。40公斤等于80斤，40公岁就等于80岁。

周总理巧妙的解释在几百位祝寿者中激起了一阵欢笑，斯特朗女士也高兴得流下了眼泪。

开场白的套路有很多种，但并不都是通用的。因为你要面对的听众并不是固定的某一种类型，他们有着各种各样的心理。这时候你就需要根据眼前听众心理的不同来选择不同的开场白。我们知道，听众对普通平庸的论调大都不屑一顾，但是如果你能够发人未见，用别人意想不到的见解引出话题，听众的好奇心就会膨胀起来，他们会迫不及待地听下去。

开场白是否成功，在很大程度上影响着谈话的成败。对开场白的基本要求是简洁而富有吸引力。如果你能够在说第一句话之时准确地把握住对方的心理，把话说到他的心坎里，那么，就意味着你与对方的谈话已经迈向成功。

抓住内心，产生共鸣巧沟通

伯牙从小就酷爱音乐，他的老师成连曾带着他到东海的蓬莱山，领略大自然的壮美神奇，使他从中悟出了音乐的真谛。他弹起琴来，琴声优美动听，犹如高山流水一般。虽然，有许多人赞美他的琴艺，但他却认为一直没有遇到真正能听懂他琴声的人。他一直在寻觅自己的知音。

有一年，伯牙奉晋王之命出使楚国。八月十五那天，他乘船来到了汉阳江口。遇风浪，停泊在一座小山下。晚上，风浪渐渐平息了下来，云开月出，景色十分迷人。望着空中的一轮明月，伯牙琴兴大发，拿出随身带来的琴，专心致志地弹了起来。他弹了一曲又一曲，正当他完全沉醉在优美的琴声之中的时候，猛然看到一个人在岸边一动不动地站着。伯牙吃了一惊，手下用力，“啪”的一声，琴弦被拨断了一根。伯牙正在猜测岸边的人为何而来，就

听到那个人大声地对他说：“先生，您不要疑心，我是个打柴的，回家晚了，走到这里听到您在弹琴，觉得琴声绝妙，不由得站在这里听了起来。”

伯牙借着月光仔细一看，那个人身旁放着一担干柴，果然是个打柴的人。伯牙心想：一个打柴的樵夫，怎么会听懂我的琴呢？于是他就问：“你既然懂得琴声，那就请你说说看，我弹的是一首什么曲子？”

听了伯牙的问话，那打柴的人笑着回答：“先生，您刚才弹的是孔子赞叹弟子颜回的曲谱，只可惜，您弹到第四句的时候，琴弦断了。”

打柴人的回答一点不错，伯牙不禁大喜，忙邀请他上船来细谈。那打柴人看到伯牙弹的琴，便说：“这是瑶琴！相传是伏羲氏造的。”接着他又把这瑶琴的来历说了出来。听了打柴人的这番讲述，伯牙心中不由得暗暗佩服。接着伯牙又为打柴人弹了几曲，请他辨识其中之意。当他弹奏的琴声雄壮高亢的时候，打柴人说：“这琴声，表达了高山的雄伟气势。”当琴声变得清新流畅时，打柴人说：“这后弹的琴声，表达的是无尽的流水。”伯牙听了不禁惊喜万分，自己用琴声表达的心意，过去没人能听得懂，而眼前的这个樵夫，竟然听得明明白白。没想到，在这野岭之下，竟遇到自己久久寻觅不到的知音，于是他问明打柴人名叫钟子期，和他喝起酒来。俩人越谈越投机，相见恨晚，结拜为兄弟。约定来年的中秋再到这里相会。

和钟子期洒泪而别后第二年中秋，伯牙如约来到了汉阳江口，可是他等啊等啊，怎么也不见钟子期来赴约，于是他便弹起琴来召唤这位知音，可是又过了好久，还是不见人来。第二天，伯牙向一位老人打听钟子期的下落，老人告诉他，钟子期已不幸染病去世了。临终前，他留下遗言，要把坟墓修在江边，到八月十五相会时，好听伯牙的琴声。

听了老人的话，伯牙万分悲痛，他来到钟子期的坟前，凄楚地弹起了古曲《高山流水》。弹罢，他挑断了琴弦，长叹了一口气，把心爱的瑶琴在青石上摔了个粉碎。他悲伤地说：“我惟一的知音已不在人世了，这琴还弹给谁听呢？”

这个“高山流水”的故事，是寻找共鸣的最高境界。我们阅读文学作品，或者欣赏艺术作品，都有过这样的审美经验：当我们阅读一部文学作品，到动情的时候，或者怦然心动，或者潸然泪下。当我们欣赏一幅艺术名画，比



如说，描绘大自然的背景的油画，这个时候我们可能瞬间感到天地万物与我合一，感到自己与大自然的一种契合。这正是共鸣的作用。

人们常说的一句话是“跟着感觉走”，虽然很多理智的人对此不屑一顾，但不得不承认的是，人无论做什么事，常常会被感觉左右着。交朋友也是如此，感觉对了，便继续交往，感觉不对，则淡淡相处。在人际交往的过程中，人们的态度、观点、文化背景、年龄、性别、兴趣、爱好、地位和经历等方面的相似性，可以增加彼此之间的吸引力。这种相似性类似于物理学上所说的“固有频率”，当两个物体之间的频率达到一致时，它们之间就会引起共鸣，这个频率就叫做“固有频率”。如果在与朋友进行交往时，能找到和对方一致的“固有频率”，就更容易交到好朋友。

人际交往需要有共鸣的情境。每个人在与别人的交往中都存在“物以类聚，人以群分”的心理，人人都希望得到一种认同，而不是走到哪儿都听到别人反驳他。所以你如果可以找到两个人的共同点——你和别人相似的地方，你就可以继续进行下面的话题。

要引起他人的共鸣，达到接近对方的目的，首先就要知道如何使自己的“固有频率”和对方的“固有频率”一致，也就是要寻找共鸣点。

“方以类聚，物以群分”，每个人的社交圈，实际上都是以自己为圆点，以年龄、爱好、经历、知识层次等共同点为半径构成的无数同心圆。共同点越多，圆与圆之间重叠的面积越大，共同的语言也越多，也越容易引起对方的共鸣。因此，在与他人交流时，一定要留意共同点，并不断把共同点扩大化，对方谈起来才会兴致勃勃，谈话才会深入持久。

世界上没有两片完全相同的树叶，当然更不会有完全相同的两个人。即使是双胞胎，也不会完全相同。所以，想要找到一个和自己理想中的朋友完全一致的人，基本上是不太可能的事情，而且也是完全没有必要的。比如，虽然你的脾气与他不同，但你们的兴趣爱好相同，你们都喜欢体育比赛，谈起美国男子篮球职业联赛，你们就有说不完的话，这时，你们就要秉承“求大同存小异”的态度，忽略彼此间的不同之处，尽量找出两人之间的相似点，只有这样，双方才有可能感受到彼此的吸引力，进而产生想要接近和进一步交往的欲望。

一个度假的大学生和一位在法院工作的年轻人，在一个共同的朋友家聚餐，经主人介绍认识后，两人谈了起来，慢慢地两人都发现对社会上的不正之风看法有共同点，不知不觉地展开了讨论，他们从令人发指的社会现象，谈到这些现象产生的土壤和根源，从民主与法制的作用，谈到对党和国家的期望。越谈越深入，越谈双方距离越短，越谈双方的共同点越多。事后双方都认为这次交谈对两个人都有益处。

人与人之间的共同点是很多的，不要怕和一个陌生人找不到相同的话题，只要你认真地去询问就可以找到。也许在与人交谈的过程中，你就会发现你们是同样的人或者有着相似的经历，或者你与对方也许对某种东西或者某种观点有着类似的想法等。于是，当别人说的话正符合你的意见时，你一句很简单的“对啊！我同意”或者说“太好了”，就可以拉近你们的距离，找到你们共同感兴趣的话题。

你可以学会观察人，每个人的心理状态、精神追求、生活爱好等，都或多或少地要在他们的表情、服饰、谈吐、举止等方面有所表现，只要你善于观察，就会发现你们的共同点。再者你也可以根据第三者的介绍了解谈话人的爱好，或者是在你们的谈话过程中，学会揣摩，提出你的问题，探索你们俩之间的共同点。

当你想进一步了解一个人的时候，聊共同的话题，就会增加你们俩对事物的看法，更重要的是你会得到对方的认同，对方会觉得和你谈得来，有可谈之处。

寻找共同点的方法很多，譬如，面临的共同的生活环境，共同的工作任务，共同的行路方向，共同的生活习惯等。只要仔细发现，陌生人无话可讲的局面是不难打破的，这些方法都是简单有效的。

如果你去朋友家串门，遇到有陌生人在座，作为对于二者都很熟悉的主人，会马上出面为双方介绍，说明双方与主人的关系，各自的身份，工作单位，甚至个性特点、爱好等，细心的人从介绍中马上就可发现对方与自己有什么共同之处。

小孩子喜欢别人夸奖他的玩具和他的“小作品”；恋爱中的男女比较在意别人对自己恋人的评价，也乐于和别人谈论他们喜欢的人；对于刚刚做了妈