

人际关系的百科全书

文柯◎编著

每天学点



心理学
读心术
沟通术

心理学改变生活：

人类的一切生活都离不开心理学

读心术决胜人际：

洞穿并掌控这个世界的人与事

掌握360度沟通：

与沟通无效、矛盾从生说再见

每天学点

文柯◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

每天学点心理学,每天学点读心术,每天学点沟通术/文柯
编著. —北京:新世界出版社, 2011.2
ISBN 978-7-5104-1614-9

I. ①每… II. ①文… III. ①人际关系学: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(2011)第 005926 号

每天学点心理学,每天学点读心术,每天学点沟通术

作 者:文 柯

责任编辑:余守斌 刘丽刚

责任印制:李一鸣 黄厚清

出版发行:新世界出版社

社 址:北京西城区百万庄大街 24 号(100037)

发行部电话:(010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总编室电话:(010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

本社中文网址:<http://www.nwp.cn>

本社英文网址:<http://www.newworld-press.com>

版权部电话:+8610 6899 6306

版权部电子信箱:frank@nwp.com.cn

印 刷:北京华戈印务有限公司

经 销:新华书店

开 本:787×1092 1/16

字 数:450 千字 印 张:24

版 次:2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-1614-9

定 价:35.00 元

版权所有,侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

客服电话:(010)6899 8638



目 录

世事洞明,人情练达之——懂点心理学

生活压力大,做自己的心理医生 / 2

心理体验:你的心理健康吗 / 2

我们都有“病”:正视正常的心理问题 / 2

让人避而远之的病态心理 / 5

心病还需心药医,业余更要专业 / 7

锤炼心理素质,打开成功之门 / 10

打开成功之门的健康心理训练 / 10

心理定律,真理改变生活 / 13

莫让心理效应破坏平衡生活 / 21

不做温水中的青蛙:生于忧患,死于安乐 / 21

额外关注外加心理暗示会使丑小鸭变成白天鹅 / 22

权威人物不一定是正确的楷模 / 24

不要让别人的期待成为羁绊 / 25

实例解析 / 27

身有病还是心有病 / 27

生活乱糟糟——小宇的烦恼 / 28

生活离不开心理学,到处皆是心理学 / 30

喜怒哀乐皆生活:情绪心理学 / 30



情绪是心灵的外现 / 30

情绪受理智支配,驾驭生活中的负面情绪 / 32

情绪密码:表情是情绪最好的播报员 / 36

有良好的情绪管理能力,才会理解自己与他人的情绪 / 39

生活离不开应酬:应酬心理学 / 41

没有应酬,就谈不上现代生活 / 41

应酬是智慧的天才体现,也是苦差事 / 42

告诉你我们为什么要应酬 / 43

实例解析 / 44

勇敢面对焦虑,消除心理困扰 / 44

患上了强迫性精神官能症 / 45

职场心理学:告别职场上的那些纠结 / 48

迷失的羔羊:职场人的心理调整 / 48

遭遇职场不健康风暴 / 48

职场路艰,赶路先扫雷 / 50

白领心理问题,请对号入座 / 53

高级打工者,路在何方 / 55

职场“心理奴隶”:创可贴自救 / 57

与同事相处:知己才能知彼 / 59

竞争与合作:多“同流”少“合污” / 59

办公室社会:要实力不要派系 / 61

与领导相处:做个“心理体察者” / 63

职场不通车:没有绝对的公平可言 / 63

忠诚没错,但不惟命是从 / 65

实例解析 / 66

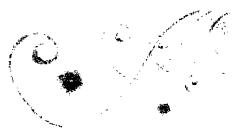
择业矛盾:我到底该去哪一家企业 / 66

压力,让人几乎不能呼吸 / 68

工作——挥之不去的厌倦和头痛 / 69

经商心理学:让你纵横商场的绝对宝典 / 72

狭路相逢“智”者胜:商战的心理素质 / 72



走出歧途,商战心理防误区 / 72	
风云莫测:商务谈判要讲心理策略 / 74	
客户是上帝,从心理上让他折服 / 76	
让客户感觉是在帮他们解决问题而不是在推销 / 76	
控制局面,在心理上战胜顾客 / 78	
克敌制胜,勇战商场心理学 / 80	
先入易为主,后来难居上 / 80	
如果你墨守成规,等待你的只有失败 / 82	
实例解析 / 84	
南京冠生园月饼事件:危机管理的无知 / 84	
肯德基“苏丹红”事件:巧妙转移,化危机于无形 / 85	
恋爱心理学:了解恋爱心理,成就美好爱情 / 88	
恋爱心理的百科全说 / 88	
初恋不懂爱情:初恋心理 / 88	
精神相悦的热恋:热恋心理 / 90	
择偶识人:时间是最好的“检验师” / 91	
男人来自火星,女人来自金星:恋爱面面观 / 93	
女人对男人的十大误解 / 93	
男人应学会的爱情保鲜处方 / 94	
女人应学会的爱情保鲜处方 / 96	
大龄白领苦恼多:步入“剩男剩女”时代 / 97	
未婚白领的尴尬:我不结婚的N个理由 / 97	
大龄女性在恋爱婚姻上的烦恼 / 99	
高知女性的择偶落差 / 101	
实例解析 / 102	
绝望的女孩:30岁了,我还没有初恋 / 102	
好想好想谈恋爱,但是为什么进不了状态 / 104	
婚姻心理学:幸福的婚姻需要经营 / 106	
好家庭是“磨合”出来的:家庭心理学 / 106	



- 婚前有功课——物质、心理准备两手抓 / 106
- 婚前婚后两性的心理变化 / 107
- 山一样的父亲:父亲角色对家庭成员的心理影响 / 109
- 水一样的母亲:母亲角色对家庭成员的心理影响 / 110
- 家庭成员相互间的心理影响 / 111
- 婚姻中的“盲点”:不和谐婚姻心理障碍 / 112
- 结婚了,当初只是那样想——不健康的结婚心理 / 112
- 因小失大——不能忽略的家务事 / 114
- 七年之痒——婚姻中的厌倦心理 / 115
- 透视不和谐婚姻类型 / 116
- 实例解析 / 122
- 婚姻的“七年之痒” / 122
- 别让唠叨伤害你们的婚姻 / 124

世事洞明,人情练达之——学点读心术

瞬间看透你周围的“他”——纵心先识人 / 128

相由心生:观其外表看透对方 / 128

眼睛会说话,眼睛是灵魂的忠实解释者 / 128

性格写在脸上,一眼从脸型看出性格 / 130

从“头”开始获取对方信息 / 133

摸摸头发,透视个性的秘密 / 134

人天生的自然性选择色彩的本能体现在日常穿着中 / 138

盲表心声:由他的言辞辨他的为人 / 141

说话方式“隐藏”着他的习性 / 141

将金钱扯入话题的人过于倾向现实主义 / 145

对他人个性单纯下结论的人缺乏变通性 / 146

喜欢嚼舌根的人不过是希望引人注目 / 148

“电话魔”疯狂地打电话并非是在乎你 / 149



找借口是把自己的缺陷正当化 / 150

口头禅是人内心对事物的一种看法 / 151

对对方称呼的变化体现性格 / 156

喜好看人:通过兴趣爱好识透对方 / 158

去不同地方喝茶的人有不同的品性 / 158

爱车反映他的性格 / 160

喜欢的书籍类型能反映一个人的个性 / 161

用他喜欢的音乐诠释他的性格 / 164

“酒”是变换个性的一个开关 / 167

青少年时期喜欢抽烟是内心的矛盾纠葛 / 171

不同的运动方式是人心理活动的外露 / 173

益智游戏表露出的微妙心理学 / 177

行为识人:观其举止识别内心世界 / 179

行走姿势是个性的速写 / 179

双臂交叉抱于胸前的人防卫心强 / 181

不自觉地抖脚是内心紧张的表现 / 182

初次见面就以碰触对方身体打招呼的人过分自信 / 183

喜欢碰触自己身体背后的秘密 / 184

搓鼻子是欲盖弥彰的动作 / 185

别小看说话时喜欢指手画脚的人 / 186

经常以手托腮者有偏离现实的倾向 / 187

洞透人心先强己,你要比对手更强大 / 188

防不胜防:小心掉进别人设置的陷阱 / 188

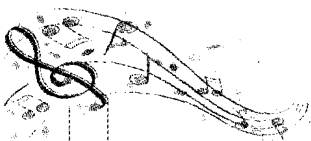
避免走入“囚徒困境” / 188

小心被别人牵着鼻子走 / 190

“看上去很美但并不实用”的圈套 / 192

逞口舌之快,你就是傻瓜 / 194

害人之心不可有,防人之心不可无 / 195



深藏若虚：树大招“风”须韬光养晦 / 197

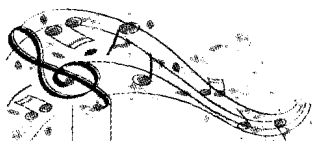
- 炮弹总是射向暴露的目标 / 197
- 故意示弱是制敌而非制于敌 / 199
- 外愚内智才会真正保全自己 / 200
- 羽翼未丰时，万不可轻易崭露头角 / 202
- 沉默是金，多言必多事 / 203
- 磨圆棱角：为人要灵活处世趋利避害 / 205
 - 博得同情可避开祸害 / 205
 - 彼此的自尊是人际交往的底线 / 206
 - 得意不忘形才会站得更高 / 208
 - 唱罢黑脸唱红脸，黑脸红脸都要唱 / 210
 - 可以温和，但不可以软弱 / 212
 - 没能耐就当个老好人，老好人两不得罪 / 213

一切尽在掌握：人际关系中的心理操纵生存博弈策略 / 215

- 打开对方心扉，消除心理戒备的心理策略 / 215
 - 反复给予暗示，表示自己是朋友而不是敌人 / 215
 - 讲究坐的位置和姿势可以消除戒备心 / 216
 - 对方看到你的缺点，会松懈戒备心 / 218
 - 积极向对方表示关心可唤起对方相同的回应 / 219
 - 从对方无意识的行为入手可让其开口说话 / 220
 - 站在对方的立场上思考问题 / 222
 - 叫别人的名字，是打开坚厚戒备心的钥匙 / 223
 - 热情地打招呼可拉近彼此的距离 / 224
 - 牺牲个人的“自我”，提升他人的“自我” / 225
- 消除他人疑虑，获取他人信任的心理策略 / 226
 - 先别急着为自己申辩 / 226
 - 乐于倾听赢得对方信任 / 228
 - 用诚意冰释对方心灵深处的不信任感 / 229



- 毫无保留地告诉对方你知道的所有信息 / 230
- 选择对方指定的场所会谈 / 231
- “爱屋及乌”轻松拉近彼此距离 / 232
- 遇到不信任感深的人先“冷却一段时间” / 233
- 善于寻找话题,变陌生为熟悉 / 234
- 绝对说服他人,改变对方想法的心理策略 / 235
- 劝说是为对方着想,一切就会迎刃而解 / 235
- 说服的最高境界就是“不说” / 237
- 对方来势凶猛,你就送个“棉花糖”上去 / 238
- 改变顽固人的想法是把赞美说到他的心里 / 239
- 在充分尊重对方的基础上提出自己的要求 / 240
- 故意贬低对方从而实现说服的目的 / 242
- 以兴趣为切入点说服对方 / 244
- 软磨硬泡,对方就会倾向同意 / 246
- 低调建议才可被接受 / 248
- 劝说他人尽量用肯定的信息 / 249
- 巧妙摆脱不喜欢的人的心理策略 / 250
- 讨厌他就与他保持刻意的距离 / 250
- 刺激不配合者周围的人激发其参与意识 / 251
- 用忽略并无谓的态度直面自以为是的人 / 252
- 让对方内疚就可堵住他的嘴 / 254
- 对“宰熟”的朋友,敬而远之 / 255
- 回避与无聊之辈的针锋相对,就意味着你的胜利 / 257
- 把逐客令说得美妙动听一些 / 258
- 撒个小谎拒绝别人的邀请 / 259
- 摆脱对方只需要一句“我还有事” / 260
- 让他人喜欢和亲近自己的心理策略 / 261
- 善意的谎言比真话更能拉近彼此距离 / 261
- 不当众指责他人的过错,他人会由此尊重你 / 263
- 欲使人信服,请不要将自己的意见强加于人 / 264



- 换位思考,设身处地为他人着想 / 266
- 适度赞美别人是处世法宝 / 267
- 以心换心才会得到别人的真心相待 / 270
- 给予别人高度的重视,事情就会迎刃而解 / 271
- 舍弃暗藏着另一种获得,分享意味着共同拥有 / 273
- 只有付出我们的关怀,别人才有可能关怀我们 / 274

世事洞明,人情练达之——强化沟通术

沟通方式全在善于表达:欲沟通先学会说话 / 278

做一个能言善辩的高手 / 278

说话和其他才能一样,要日积月累 / 278

提高“语商”,以恰当的方式和技巧来表达 / 280

恰当用字的威力:历史就是由具有震撼力的语言推动的 / 282

合理运用谈话资料,表达自己的看法和态度 / 283

动人的谈吐需要内外兼修 / 284

充实谈资:胸无点墨的人不会在谈话中应对自如 / 284

巧妙运用身体语言:身体语言能弥补有声语言的不足 / 286

与别人交谈时,一定不可忽视自己的声音 / 289

信言不美,最朴实的东西才最具有生命力 / 290

学会简洁明了地表达,不要浪费彼此的时间 / 291

善于表达使你成为真正的赢家 / 292

告别羞怯,敢说话是成功的第一步 / 292

消除内心的紧张情绪 / 294

敢于表达自己,创造被赏识的机会 / 295

沟通需要技巧,沟通是一门艺术 / 297

说话是一门学问 / 297

与他人谈话之前,应先了解对方可能感兴趣的话题 / 297



话总是说给别人听的,先看对象再动口 / 299

说话要选对时机,该出口时才出口 / 301

说话要获得效果,语言和环境要适应 / 303

说话前观衣着,看其装而表其意 / 304

把话说得恰到好处 / 305

学会少说精说,说话要三思而后言 / 305

话由旨遣,明确说话目的 / 308

结束谈话,做个意味深长的收尾 / 309

找不出其他话题时,不妨就地取材 / 312

不能直言时,暗示也不失为一种办法 / 313

巧言应对特殊场合 / 313

对话无法继续时,请转移或更换话题 / 313

针锋相对伤和气,对付羞辱有技巧 / 315

提高应变能力,应付棘手问题 / 316

遭遇问难,来点弯弯绕 / 317

沟通制胜:如何成为交际场上最受欢迎的人 / 319

八面玲珑的交际语言艺术 / 319

好的态度如磁石:制造融洽的交谈气氛 / 319

适当的提问,能使人明知其难也喜欢回答 / 320

让别人以最舒服的方式和你交流 / 321

有理不在声高,似水柔言却力胜千钧 / 324

幽默与机智,在交际上的功用是“出奇制胜” / 325

初次见面的交谈技巧 / 328

初次见面,要打破无话可说的沉默 / 328

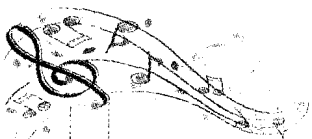
给对方良好的第一印象 / 330

初次见面说好第一句话 / 332

自我介绍让人印象深刻,是双方正式谈话最重要的第一步 / 333

找出最适当的称呼:人们对称呼是否恰当十分敏感 / 334

消除沟通中的障碍 / 335



绕过沟通中的雷区 / 336

- 赞美不要太肉麻,能表达意思就够了 / 336
- 不要沾沾自喜而大肆渲染 / 337
- 特殊场合有约定俗成的说话规则 / 339
- 同语异义运用不好会带来麻烦 / 340
- 别开没有分寸的玩笑 / 341
- 不要说容易得罪人的言辞 / 342

沟通改变生活:教你各种社交场合下的沟通术 / 344

家庭沟通:营造和睦温馨的家庭氛围 / 344

- 谁家的烟囱都冒烟:夫妻争执有度,和好有方 / 344
- 甜言蜜语促沟通,婚姻生活更甜蜜 / 346
- 不要一味地批评指责对方 / 347
- 跨过代沟:说服父母的妙招 / 349
- 婆媳是“天敌”,做好沟通才能和谐共处 / 351
- 父母是孩子的第一任老师:与孩子沟通要注意言行 / 352
- 家庭成员相互称呼四忌 / 354

职场沟通:拓展职场人际的语言艺术 / 355

- 同一屋檐下,和同事沟通有技巧 / 355
- 意见分歧时,用温和的讨论代替争吵 / 357
- 不做“万人烦”:避免遭人烦的交流习惯 / 358
- 下达命令需要技巧和专长的微妙艺术 / 359
- 对下属报坏消息时,不要用伤感情的字眼 / 361

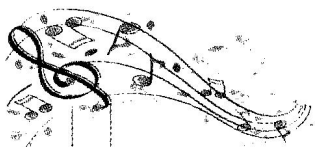
商场沟通:推销谈判的制胜技巧 / 362

- 稳操胜券的谈判法则 / 362
- 和“言”悦色的谈判韬略 / 363
- 说别人喜欢听的话,双方都会有收获 / 365
- 揽住顾客的心 / 366
- 勇于在顾客面前“示弱” / 368



世事洞明,人情练达之一——懂点心理学

心理学改变生活:人类的一切生活都离不开心理学



生活压力大，做自己的心理医生



心理体验：你的心理健康吗

我们都有“病”：正视正常的心理问题

正常的心理“问题”

有没有觉得自己的心理可能有点不正常？经常听到有人动辄将强迫症、焦虑症、偏执狂的帽子盖在自己头上，其实，这是过于执迷于理论了。因为正常人也有不正常的时候，只是这种不正常是短暂的，而不是“有病”。

我们所说的精神正常并不意味着没有一点问题，关键是这些症状的产生背景、持续时间、严重程度以及对个体和环境的不良影响如何。正常人也可能出现短暂的异常现象，时间短、程度轻，因此不能贴上精神病的标签。

错觉

正常人在光线暗淡、恐惧紧张及期待等心理状态下可出现错觉，但经重复验证后可迅速纠正。成语“草木皆兵”、“杯弓蛇影”等就是典型的例子。

幻觉（听）

正常人在迫切期待的情况下，可听到“叩门声”、“呼唤声”等。经过确认后，自己意识到是幻觉现象，医学上称之为心因性幻觉。正常人在睡前和醒前偶有幻觉体验，不能视为病态。



疲劳感

通常有相应的产生原因，持续时间较短，不伴有明显的睡眠和情绪改变，经过良好的休息和适当的娱乐即可消除。

焦虑反应

焦虑反应是人们适应某种特定环境的一种反应方式。但正常的焦虑反应常有其现实原因（现实性焦虑），如面临重大考试等，但随着事件结束会很快缓解。

强迫现象

有些脑力劳动者，特别是办事认真的人会反复思考一些自己都意识到没有必要的事，如是不是得罪了某个人，反复检查门是否锁好了等。但持续时间不长，不影响正常的工作和生活。

类似歇斯底里现象

多见于妇女和儿童。有些女性和丈夫吵架时尽情发泄、大喊大叫、撕衣毁物、痛打小孩，甚至威胁自杀。儿童可有白日梦、幻想性谎言的表现，把自己幻想的内容当成现实，这是由于中枢神经系统发育不充分、不成熟所致。

偏执和自我牵挂

任何人都有自我牵挂的倾向，即假设外界事物对自己影射着某种意义，特别是对自己有不影响时更容易出现这种感觉。如走进办公室时，人们停止谈话，这时往往会怀疑人们在议论自己。这种现象通常是暂时的，其性质和内容是与当时的处境紧密联系的，而且经过片刻的疑虑之后就会省悟过来，不算心理疾病。

恐怖和对立

表现为站在很高但很安全的地方时仍会出现恐怖感，有时也想到会不会往下跳，甚至于想到跳下去是什么情景。这种想法如果很快得到纠正不再继续思考，就属正常现象。

疑病现象

很多人都将轻微的不适现象看成是严重疾病，然后反复多次地检查，特别是当亲友、邻居、同事因某病英年早逝或意外死亡后更容易出现这种心理。但经检查后能排除相关疾病并能接受医生的劝告，则属正常现象。

自笑、自言自语

有些人在独处时会自言自语甚至边说边笑，但有客观原因，能选择场合，能自我控制，属正常现象。

看了以上的介绍和分析，就可以排除以前所认为的“心理疾病”了，也就可以不再担心、害怕因上述状况带来的紧张和恐惧了。



心理疲劳不是心理疾病

现代社会竞争日趋激烈，生活节奏加快，工作压力加大，疲劳将会比疾病更广泛地影响人们的学习与工作，如果自身不能通过良好的习惯或适当的放松建立一个有效恢复的机制，则人体的主要器官在长期的非常负荷下会出现效率低下，功能减退及暂时功能障碍等。不久前，世界卫生组织在一份报告中称：“工作紧张是威胁许多在职人员健康的因素。”这一结论明确指出了过度劳累对人体的危害。随着经济的高速发展、生活节奏的不断加快，“太累”、“太疲劳”已成为人们日常生活中的“流行词”，心理疲劳也逐渐成为现代人的“隐形杀手”。

医学心理学研究表明，心理疲劳是由长期的精神紧张压力、反复的心理刺激及复杂的恶劣情绪逐渐影响形成，如果得不到及时的疏导化解，时间长了在心理上会造成心理障碍、心理失控甚至心理危机，在精神上会造成精神萎靡、精神恍惚甚至精神失常，引发多种身心疾患，如紧张不安、失眠多梦、记忆力减退、注意力涣散等，还会引起诸如偏头痛、荨麻疹、高血压、缺血性心脏病、消化性溃疡、支气管哮喘、月经失调、性欲减退等疾病。

心理疲劳是不知不觉潜伏在人们身边的，它不会一朝一夕就致人于死地，而是到了一定的时间，达到一定的“疲劳量”，才会引发疾病，所以往往容易被人们忽视。那么，怎样才能有效地消除心理疲劳呢？下列方法值得一试：

1. 开怀大笑是消除疲劳的最好方法，也是一种愉快的发泄方法；
2. 高谈阔论会使血压升高，而沉默则有助于降压。在没必要说话时，最好保持沉默，倾听同样是一件惬意的事情；
3. 放慢生活节奏，把无所事事的时间也安排在日程表中；
4. 沉着冷静地处理各种复杂问题，有助于舒缓紧张压力；
5. 做错了事，要想到谁都有可能犯错误，从而不再耿耿于怀，继续正常地工作；
6. 要学会在适当的时候说“不”；
7. 夜深人静时，悄悄地讲一些只给自己听的话，然后酣然入梦；
8. 既然昨天及以前的日子都过得去，那么今天及往后的日子也一定会安然度过，多念念“车到山前必有路”；
9. 通过有意放松肌肉的训练，达到精神放松的目的。如有意暗示自己依次放松颈部、肩部、手部肌肉。要善于忙里偷闲，放松身心，适当放慢生活节奏，适当挤