

心理学普及丛书·微心理漫画版

文卿意◎著

小心理 大道理

人际关系心理学的智慧

人际关系
心理学
精华选读本

缺乏友谊的生命终会枯萎，
不懂友谊的人终究会失去友谊。
本书将告诉你所有人际关系的秘密。



电子工业出版社

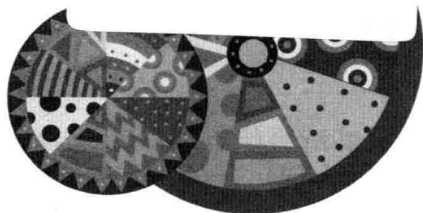
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

心理学普及丛书·微心理漫画版

文卿意◎著

小心心理 大道理

人际关系心理学的智慧



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内容简介

本书汇集了人际关系心理学的研究成果。友谊对于我们的人生发展、内心的幸福等来说，都是不可或缺的——每个人都需要友谊，都需要更好的人际关系。但是，人际关系究竟该怎样建立？在这个过程中，我们究竟会犯怎样的错误？我们又该如何处理人际关系中的各种问题？这本书将为你揭开谜底。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

小心理大道理. 人际关系心理学的智慧 / 文卿意著. —北京: 电子工业出版社, 2013.7

(心理学普及丛书. 微心理漫画版)

ISBN 978-7-121-20467-8

I. ①小… II. ①文… 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 (2013) 第 106385 号

责任编辑: 戴 新

特约编辑: 黄悦佳

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司

装 订: 三河市鑫金马印装有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 17.5 字数: 210 千字

印 次: 2013 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。



SEE WOW! 享受悦读

一本书的温暖和美好，是一份惊喜。

“哇唔图书”精心呵护生活。她坚守一份沉静，在美好的时光中，为你准备这样一份阅读享受——与你一道发现生活的快乐、人性的光芒、智慧的庄严。

我们用心做书。每一本书、每一段文字、每一个句点，我们都希望赏心悦目，温暖动人。就像一份精美的礼品，献给你生命中的远行。

我们知道，阅读是有趣的。我们更知道，阅读有时也是无趣的。

因为不是每一本书都会让人感动，不是每一本书都会捕捉到心灵的颤动。于我，这是一个挑战，于你，这是一份期待。

为此，我们拒绝平庸，拒绝粗糙和泛滥，坚守真实的生活、清新的个性、优雅的气质，只为在你来的路上，等你发现。

我们希望，“哇唔图书”不仅有着专业上的执著、精粹，更有动人的生活情趣，在当下，在轻松的阅读体验中，让你的生活更加简约、有力。

我们希望听到来自你心底的“哇唔”声。

就像一次梦想中的旅行。在这样的远足中，体验别致的愉悦，发现思想的美好，感受来自心灵的惊喜和欢呼：

“WOW！”这是我们的约定！

“哇唔！”这是我们的暗号！

让我们一起在书的世界中遇见生活，遇见欢乐。





读者朋友们，在过去的很多年里，华通咨询公司的心理学研究中心出版了很多优秀的、受到读者肯定的心理学图书产品。对此，我们华通咨询的所有成员都深感欣慰。

曾在一次心理学讲座上，有学员问我：“你们是做管理咨询的公司，为什么要研究心理学，出版心理学图书？”我的回答很简单：心理对人的影响是如此巨大，以至于我们不得不把心理学的研究纳入公司关注的领域中来。

事实上，工作和生活中的无数问题，都需要通过心理的手段加以疏导。这也意味着，读者朋友们——无论 you 是一名管理者，还是一名普通职员，无论 you 是一名家长，还是一位丈夫或妻子，了解心理学都是必要的。

这正是我们想传达的意图：我们今天处在一个高度社会化、人文化的环境中，在这个社会化、人文化的环境中，我们每天都与各式各样的人交往，产生各种各样的心理问题，同时，我们每天也都碰到各种各样的心理困扰……这些问题和困扰，牵一发而动全身，它总是既影响我们的工作、社会生活，也影响我们的家庭生活。

换句话说，我们每一天所遭受的那些心理上的困扰，都不是孤立的，对我们的影响都是全方位的。同样地，要改变我们的工作状态、生活状态或者社会交往状态中的任何一方面的问题，我们也都必须深入到工作、家庭和社会人生活的各个方面，用系统的方法探究我们为什么会碰到这样或那样的难题、困扰，探究我们之所以如此是出于什么原因。找到原因，我们也就可以寻找对策了。

说到底，心理学研究的是心理活动客观规律的学科。但是，它的目的要积极得多——心理学的研究几乎毫无例外地把目的集中在从人性深处揭示“我们为什么会这样”及“我们怎样才可以变得更好”。华通咨询公司的心理学研究和出版工作正是立足于这样两个基本目的的。

我们确实可以让自己变得更好。

如果一个管理者能够理解员工为什么会懈怠、会消极，那么他无疑可以调整自己的工作方式，更好地激发员工的积极性——这也正是心理学家们研究组织心理学的一个重要动力。

一个职业工作者，如果他知道自身什么时候容易冲动，容易情绪化，以及在与他人合作过程中，合作伙伴为什么不支持他，那么他无疑也可以修正自身的工作方法，让对方更愉快，更好地配合自己——这也是职业心理学研究的重要内容。

如果婚姻中的一方知道对方为什么会生气，知道什么情况下沟通会让对方更容易理解自己的心意，他可能就不会贸然地与对方发生冲突——这也正是婚恋心理学研究的重要内容。

心理学研究的每一个领域都与我们的生活息息相关。而我上面所

列举的这些事例，只是简单的陈列。显然，心理学研究的内容要比我上面的陈列丰富得多。

如上所述，我们确实希望读者朋友们经由心理学的学习，达到积极改善自我的目的。华通咨询公司也将矢志不渝地推进心理学知识走进大众读者的生活之中。你现在所看到的这些书，我们不敢说它们是最好的，它们可能仍然有瑕疵，可能仍然与你个人的具体情况有出入，不过，我们不会停止脚步，与读者朋友的需求紧密结合，毫无疑问是我们接下来要不断努力、不断完善的方向。

再次谢谢读者朋友们的支持。

让我们以更健康的心理品质、更好的生活质量为追求，在前进的道路上共勉！

华通咨询 总经理 孙科炎

2012年11月 北京



心理学是一门学科，但也是一门实性的科学。说到底，心理学可以帮助我们更好地了解人的心理，了解自己的心理，做到知己知彼，然后更有效地应对人与人之间那些复杂的问题。

毫无疑问，心理学对我们的生活是有用的。

但是，现今的读者朋友确实很难抽出系统的时间，来了解心理学的奥秘，研习心理学的方法。这不能不说是一个遗憾。

正是了解到读者朋友们的这个困扰，所以，从更便于阅读，减少读者朋友们在阅读上的压力这一角度出发，我们设计了《小心理大道理》这样一套书系。

就目前来看，这套书系包括四本独立的图书。

1. 《小心理大道理——职业心理学的奥秘》

本书汇集了职业心理学的研究成果。工作是我们大部分人生命中最重要的事情之一，而心理学对职业生活的研究也有很深的见地，了解点职业心理学，无疑对我们的工作会有很好的借鉴意义。

2. 《小心理大道理——积极心理学的力量》

本书汇集了积极心理学的研究成果。从积极心理学的角度出发，

我们探讨了幸福的真相，如何更好地处事，如何更有效地获得成功等等。简单点说，成功和幸福并非幸运，而是可以通过有效的设计和调节获得的。

3. 《小心理大道理——婚恋心理学的启示》

本书汇集了婚恋心理学的精华。现在，我们通常都说，爱一个人很难，或者热恋很容易，但是相处却很难。事情真的是这样吗？为什么绝大部分相爱总是不能持久？这本书为我们揭开了爱恋中的心理面纱。

4. 《小心理大道理——人际关系心理学的智慧》

本书汇集了人际关系心理学的研究成果。友谊对我们的人生发展、内心的幸福等等，都是不可或缺的——每个人都需要友谊，都需要更好的人际关系。但是，人际关系究竟该怎样建立？在这个过程中，我们究竟会犯怎样的错误？我们如何处理人际关系中的各种问题？这本书为你揭开谜底。

目前这四本书是我们经过挑选后确立的四个主要的心理学应用领域。换句话说，心理学对这四个领域有非常深刻的研究，同时这四个方面也与我们的个人生活息息相关，因而是读者朋友们普遍关心的。如果我们这一尝试有幸获得读者朋友们的欣赏，我们后面也许还会增加不同的领域加以讨论，这是后话。

这套书之所以叫《小心理大道理》，原因在于这套书的内容并没有长篇大论的自我叙述，也没有那种看似严谨实则教条的理论解析，我们的重点是把相关心理学研究的要点，一条一条地呈现出来，同时结合我们生活的问题加以简洁的说明。

说到底，我们的目的很简单：我们希望读者朋友们即使是用非常零碎的时间阅读其中的某个小段落，也能够掌握相对完整的知识，有完整的收获。这样，学有所用，读有所获，也就不枉我们的一番心血了。

希望我们的努力，能够让你在阅读本书时更轻松！能力有限，书中难免有不足之处，还望读者朋友们提出宝贵意见。

作者

2013年1月



Chapter 01

第一次见面要注意的东西 / 01

把握好人际交往中留给别人的第一印象，
让你们有一个良好的开始。

Chapter 02

你的吸引力来自哪里 / 13

什么样的人最具吸引力？
展现你的人际吸引力，吸引别人的注意。

Chapter 03

你的人际交往存在什么样的心理障碍 / 23

哪些心理会阻碍你的人际交往？
了解这些心理，克服它们，才能建立良好的人际关系。

Chapter 04

什么样的人更容易被人接受，成为朋友 / 31

并不是所有的人都会成为朋友，
什么样的人更容易与他人成为朋友，怎样做才能更容易与他人成为朋友呢？

Chapter 05

怎样建立和维持一段关系 / 41

建立和维持一段关系都需要掌握一些诀窍，
掌握一些小诀窍，让你的人际关系更加稳定。

Chapter 06

如何赢得人心 / 53

怎样做，才能在人际交往中赢得人心、获取别人的信任？

Chapter 07

环境对人际交往的影响 / 65

人际交往中两者所处的环境会对交往形式、效果等产生影响。
找对环境，让环境为你的人际交往服务。

Chapter 08

管理好自己的心理，理解别人的心理 / 75

人际交往，攻心为上。
理解每个人都会有的心理，管理好自己的心理。

Chapter 09

互动关系中的“投入与产出” / 87

人际交往中人与人之间存在着一种互动关系，
你想要有所收获，就要有所付出。

Chapter 10

掌控人际交往中的情绪 / 101

在人际交往中，彼此的情绪会对人际交往产生很大的影响。
所以，人际交往中，掌控好自己的情绪很重要。

Chapter 11

掌握别人的需求，管理好你的人际关系 / 111

满足了别人的需求，别人才会满足你的需求。

掌握别人的需求，才能利用好别人的需求管理好你的人际关系。

Chapter 12

守住他人的好感 / 123

人际相处中，哪些言行会让你被讨厌？

避开这些让你们关系恶化的言行，守住别人对你的好感。

Chapter 13

避免人际交往中的冲突与矛盾 / 133

冲突与矛盾往往会让你的人际关系受损，

了解冲突和矛盾的起因，避免这些冲突和矛盾，维护好你的人际关系。

Chapter 14

避免那些不经意的伤害，维护好你的人际关系 / 145

有时候，你会在不知不觉中伤害了别人。

为了维护好你的人际关系，请提高警惕。

Chapter 15

不要自作多情，为别人自作主张 / 155

你的想法不一定就是别人的想法，

不要自作主张，把你的想法强加给他人。

Chapter 16

积极有效的沟通很重要 / 165

人际交往少不了语言沟通，
利用积极有效的沟通促进你的人际交往。

Chapter 17

处理好人际沟通中的细节 / 177

人际沟通中，有很多细节是你没有注意到的，
处理好这些细节，让沟通变得更加顺畅。

Chapter 18

怎样说服他人 / 189

利用一些心理策略，
成功说服别人。

Chapter 19

人际圈带来的影响 / 203

良好的人际关系能够给人带来成功，
也会给人带来一些不好的影响。

Chapter 20

如何让别人往你想要的方向发展 / 217

利用你的影响力，
在人际交往中让事情往你想要的方向发展。

Chapter 21

错误的看法如何形成 / 229

你对别人错误的看法是怎样形成的，
怎样才能避免这些片面的、错误的看法？

Chapter 22

人际交往中应该避免的一些心理 / 241

让自己陷入困境的心理和行为，
应该在人际关系中避免出现。

Chapter 23

人际交往中那些你不知道的心理效应 / 251

人际关系中人们的心理活动远比你想象的复杂，
你了解还有哪些心理效应是你所不知道的吗？

Chapter 01

第一次见面要注意的东西

把握好人际交往中留给别人的第一印象，
让你们有一个良好的开始。



我想找个活泼点的，你不适合

我们是经朋友介绍相亲认识的，见面之前在网上聊了一年，聊得还不错，我对他很有好感，终于约定见上一面。

见面的时候，我很紧张，因为这是我人生中第一次相亲，所以说的话就比平时少。除了一开始对一些基本信息的询问与应答，后来基本上一直都是他在说话。

见面后介绍人跟我说，对方觉得跟我有点话不投机，说我太沉默了，可能他喜欢活泼点儿的，能够跟他谈得来的。我听了这个，心里很难过也很无语，天知道我平时是一个多么活泼的人，只不过因为那天见面的时候很紧张，所以才说话不多！说什么聊不来，在网上聊了一年，不都挺聊得来吗？

真的很可惜，本来对方对故事中的主人公应该是有好感的，否则就不会约定见面了。故事中的主人公的相亲失败是由于她未给对方留下良好的第一印象。心理学上把这种人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位的效应称为首因效应。

由于紧张，故事中的主人公在见面时显得有些沉默寡言，一直都是对方在说话。所以对方对她的第一印象是，她很沉默，彼此之间聊不来。这种第一印象，让对方觉得她是一个沉默的人，或者两人之间聊不来，所以对方拒绝与她进一步发展下去。因为对方想要的是一个