

A SPY'S
MIND READING

苏苏 编著

间谍读心术

读懂对方就是掌握了主动权



译林出版社

A SPY'S
MIND READING

苏苏 编著

间谍读心术

读懂对方就是掌握了主动权

图书在版编目 (CIP) 数据

间谍读心术 / 苏苏编著. —南京: 译林出版社, 2016.6
ISBN 978-7-5447-6331-8

I. ①间… II. ①苏… III. ①心理交往—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 (2016) 第088144号

书 名	间谍读心术
作 者	苏 苏
责任编辑	陆元昶
特约编辑	苑浩泰
出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 译林出版社
出版社地址	南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009
电子信箱	yilin@yilin.com
出版社网址	http://www.yilin.com
印 刷	三河市华润印刷有限公司
开 本	710×1000毫米 1/16
印 张	14.25
字 数	225千字
版 次	2016年6月第1版 2016年6月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5447-6331-8
定 价	36.00元

译林版图书若有印装错误可向承印厂调换

心理学是一门探索心灵奥秘的学科，它揭示了人自身心理现象的发生和发展规律。它对于研究人的内心活动及外在行事作风等具有很好的指导作用。心理学所涉及的领域越来越广泛，诸如教育、医疗等，同时对于个人而言，企业管理、工作学习、人际交往、恋爱婚姻等都需要了解人的心理，都离不开心理学。可以说心理学与我们每个人的生存及发展息息相关。

每个人都是独立的个体，我们只有懂得心理学中的一些规律才能了解他人，也只有掌握了一定的技巧才能更多地了解他人。现代社会生活节奏越来越快，人们很少能静下心来去感受他人。由于竞争激烈，人们又不得不去关注周围人的动向。人们越来越关注自己的形象，越来越看重自己在他人心中的印象。鉴于此我们编写了这本《间谍读心术》，旨在为读者轻松、快速地掌握一些心理学的方法，在人际交往中，做一个不动声色的间谍，看穿他人的心思，用自己的方式打动人心，从而收获幸福与成功。

当一个间谍就要看穿人心，也就是要洞悉人性，洞察人心。人具有非常丰富的多面性，在不同的时间、不同的地点，面对不同的人、事、物，会有不同的表现。人性也有非常多的方面，并且不能一概而论。这就为我们与人沟通与交往设置了重重障碍。现代人喜欢看星座，这也是我们了解他人的一种方式，但是每个人都有不同，十二星座把全世界的人分为十二种，似乎过于简单了。其实，一个人的思维习惯与行事作风都是有章可循、有一定规律的。这也就是心理学所研究的主要方向之一。因此，了解点心理学，可以依据既定的心理学规律，透过语言、日常行为、甚至是穿衣打扮等表象，来看穿他人的心理，洞悉人性，了解他人。也只有这样，才能灵活变通地与人沟通，与人交往，掌握对方的弱点，看到对方的优点，找到自己通往成功的道路。

间谍看穿人后，怎么能取得成功呢？卧底间谍看穿人心后要赢得对方的信任，让他人有认同感才能打动人心，才能使交际更有效果。在看穿人心的基础

上，打动他人，与不同的人交往，要用不同的方式。但是首先要培养自己能够打动人心的能力。有了这种能力，才能圆通处世、知晓方圆。一个专业间谍从不庸庸碌碌，美国前总统西奥多·罗斯福说过：成功的要诀就是懂得如何搞好人际关系。我们生活在社会编织的网络中，同他人的合作与竞争几乎成了生活的全部。拥有能够打动人心的能力，才能够让人际交往更加有效，更好地同上司、下属、家人、朋友进行良好的沟通，先知而后行地把握机遇。

本书《间谍读心术》共分为上下两部。第一部“间谍怎样快速看透别人心中的秘密”，第二部“间谍怎样快速得到别人的信任”。每一部分为五章三十五小节，每一节都有一个主题，思路清晰方便读者查阅。从刷牙、抽烟的习惯等日常角度入手，有针对性地模仿专业间谍的观察力，在生活中观察人心，从做事方法，承认错误等方面切入，使读者在不经意间培养自己打动人心的能力。本书试图让专业心理学更加贴近生活，更加具有实用价值。

全书内容丰富，可读性强。最为用心的是，为读者提供了“间谍快速读心法”“间谍快速赢心法”两块内容，旨在方便读者了解心理学的同时，更能知道如何运用。实用是本书的一大特征。本书以理论联系实际，以事例作为佐证，不但涉及名人故事、小说人物，而且注重在生活中可能出现的任何事，读者没有遥不可及的感觉。本书贴近生活，循序渐进地介绍了心理学的基本知识及运用心理学的方式方法。教你看穿他人心思、洞察人性的同时，趋利避害拥有打动人心赢得对方信任的能力。

日常生活中无论何时何地，都充满了心理学的较量，间谍与反间谍在生活中不断上演。有时只是我们没有察觉而已。阅读本书，你就能利用心理学的规律和技巧学会了解他人，解决生活中的问题，得以轻松驾驭自己的生活；拥有健康的家庭、满意的工作、友好的人际关系以及良好的心态，从而去面对困难，承担责任，创造幸福的生活。

上 部 间谍怎样快速看透别人心中的秘密

第一章	间谍教你破译容貌特征里的心理密码	3
	从眼睛开始解开心理密码	5
	笑容是心理的延伸信号	7
	神色中破译敌人的真实想法	10
	嘴部的细微动作所表达的情绪	12
	眉毛的动作是心理动向的暗示和表征	14
	研究面相的学问能够看穿人的本质	16
	从发质和发型破译他人的自我意识	18
第二章	间谍如何从言谈洞悉他人的真实企图	23
	由话题识别他人价值取向	25
	语气语调中把握他人泄露的情绪	27
	语速揭开对方想要掩盖的事实	29
	洞悉他人措辞习惯中的秘密	31
	学会方法论，突破笑声的烟雾看穿人心	32
	揪住错话脏话研究他的潜意识	34
	闯入语言风格这一精修的门面	37
第三章	间谍搜寻行为举止外的大脑信号	41
	动手指头证明对方有心理冲突	43
	抓住头部动作传递的多重信号	45
	搜寻座位与坐姿暗藏的玄机	47
	小动作所反应的大脑信号	49

睡姿是他人潜意识的表征	51
解析各种走路姿态，探寻心理规律	53
托下巴是自我保护欲望的心理映射	56
第四章 间谍从衣着穿戴的蛛丝马迹看穿人	59
穿衣风格看穿他人的自我表现欲望	61
服饰颜色能够揭开心理色彩	63
识破妆容这一面具看穿人心	65
从领带的佩戴看男人的心理需求	66
观察穿鞋的方式探寻心理轨迹	68
手表是时间观念与价值观念的体现	70
从包包的功用和装饰效果看穿人心	72
第五章 间谍揭开自己潜入他人生活习惯的最终意图	75
观察挤牙膏的方式揭开他人真实心理	77
刷牙的方式是生活态度的绝佳体现	79
看人是享受型还是进取型，要看洗澡方式	81
食色性也，吃饭看穿他人的性格特征	82
窥视房间摆设，有助于了解他人性格	84
从他人吸烟习惯看性格，寻找自己的契机	87
喝酒的人心理都有些许的因由	89

下 部 间谍怎样快速得到别人的信任

第一章 间谍用语言赢得信任的心理操纵术	95
掌控全局要主动营造气氛，让他人“需要”你	97
找到关键点，帮助他人解围一句话就做到	100
赞美还是吹捧要拿捏分寸，别适得其反	103
心有灵犀一点通，学会快速领略他人意思	106
巧妙的安慰话能直达人心	109
要事重点一言蔽之，直接明了一语中的	112
“意见”变“建议”，“不满”变“鼓励”，赢得人心	115
第二章 间谍教你以心交心做值得信任的事	119
默默帮扫他人门前雪，帮别人亦是帮自己	121
事先准备，复杂思考简单做事	124
攻心之术贵在细心，瞄准他人“软肋”	126
急人所急雪中送炭，快捷赢得信任的策略	129
灵活变通知晓方圆，打动人心赢得信任	132
以他人的意愿优先，“同感”让对方放弃敌对立场	136
先检讨自己的错误，赢得认可获得力量	139
第三章 间谍以心赢心展现能打动人心的魅力	143
让你的笑容光芒万丈第一时间打动人	145
利用“异性效应”，女人要柔中取胜	148
显露男人独特的风度，赢得人心	152
沧桑历练，学着像老人一样智慧	155

优雅气质的成熟妇人能够感染人	158
发挥你的幽默与情趣，擅长沟通以心赢心	161
分享你的爱好与特长，“长袖善舞”吸引人	164
第四章 间谍企图以德服人的心理诡计	169
“乐道人之善”，感化人的同时赢得信任	171
恪守信用能够赢得长久的信赖	174
困难当前带头前进，让对方依赖你	177
承担责任决不退缩，发挥最大的影响力	180
实话实说以诚示人推倒交际障碍	183
面对脏活累活不能退避三舍	186
事先表明利益归属，“吹毛求疵”能互惠互利	190
第五章 间谍韬光养晦的自我操纵术	195
平和的心态是稳中求胜的关键	197
将心比心首先就要善解人意	200
训练自制力，自我操纵大有作用	203
谦逊在前请求在后，让对方主动的操纵术	206
乐观的性格能让他人卸防主动靠近	209
积极主动有时能够通达方圆趋利避险	213
先于他人化解矛盾，“化干戈为玉帛”	216

上
部

间谍怎样快速看透别人心中的秘密

第一章

间谍教你破译容貌特征里的
心理密码

从眼睛开始解开心理密码

一个人的眼睛会表露出他的情绪和心理活动吗？当然会。一个专业间谍首先要拥有敏锐的观察力，看穿他人心中的秘密，观察眼睛是第一步。

人人都会尝试伪装自己，但是眼睛最难伪装。有科学研究表明，人的主观意识无法控制瞳孔的大小变化。（当一个人情绪有强烈波动时，在交感神经的作用下，瞳孔会有放大的迹象，同时伴随心跳加速、血压上升等现象。因此，一个人在撒谎或兴奋时，他的瞳孔都有可能略微扩张。但也有例外，人在极度恐惧时，瞳孔会瞬间缩小。）

虽然瞳孔的变化能够暴露一个人内心的想法，但是毕竟我们不能一直盯着人的眼睛。这样非但不是专业间谍做的事，还有可能让人唯恐避之不及，连看穿他人的机会都没有了。那么如何做到在他人不知情的情况下，看穿他的秘密呢？答案：观察对方的眼神、视线变化、眼部活动这些较明显的“信号”来了解他们。

哪些是可资利用的信号？

神经语言程序学认为，眼球向不同的方向转动，代表着不同的意义与心理特征。例如，当一个人的眼睛转向左上方时，表明他正在回想一些曾经看到过的事情；当他的眼睛转向左中方时，表明他正在回想一些听到过的事情；当他的眼睛转向左下方时，表明他正在进行某些理性思考。当他的眼睛转向右上方时，表明他正在思考未来；当他的眼睛转向右中方时，表明他正在想象某种声音；

当他的眼睛转向右下方时，表明他正在想象某种身体上的感觉。

理论都管用吗？

以上理论是经过测试的，具有现实意义。在面试时，面试官可以通过观察应聘者的眼神来判断他是否说谎。例如询问应聘者“你上个月实习时发生了什么印象深刻的事？上司怎么评价你？”若对方不假思索就马上回答，这个答案很有可能是早已准备好的，说谎的可能性大。但若他的眼睛先向上方转动，再向左转动，表示他正在回忆，说真话的可能性大。如果他的眼睛先向右上方转动，表明他有撒谎的企图。

当然，这种理论虽然适用于大部分人，但不能涵盖所有人，凡事都有例外。例如，对方是左撇子，他眼睛转动方向所代表的意义也会相反。

通过这种观察，我们有可能在最短的时间内分析对方当前的情绪。

我们还能通过眼神，来判断对方是属于哪种性格特征的人。一般初次见面，双方相视一段时间，先移开视线的人，其性格倾向于外向主动。我们为了占据优势地位，可以在最初的30秒与对方进行视线接触，然后先移开目光，观察对方的反应。如果对方因此表现出了忐忑和不自然，说明他还不够自信，害怕被人牵制。如果对方从不集中视线与你谈话，只看你的额头或眉心，就得小心应对了。因为这表明他善于掌控局面，更为自信，善于掩藏情绪，能言善辩。

但我们不可能从眼睛看出一个人绝大部分的心理活动。

一般情况下，眼神的变化是短暂且转瞬即逝的，若你不是一个细致的观察者，仅仅依靠观察对方的眼睛，不可能准确洞悉他人心理。单方面依靠理论和前人经验就能看透一个人，那是以讹传讹。

【间谍快速读心法】

眼神沉静：表明此人倾向于个性沉稳，或早已成竹在胸，对眼前的事情稳操胜券。

眼神散乱：表明此人情绪惶然，如果有急事要他处理，可能问了也是白问，不如对他提出意见或者帮他拿主意。

眼神横扫，略显凌厉：表明此人性格冰冷，或者此时心情不爽，

对人冷淡。这时若向他提出请求，可能无法成功。有坏消息时也不适宜在这时候说。如果他只是对你有这种眼神，那么你可能是在某方面得罪了他，应想办法找到原因，努力补救。

眼神阴沉凶狠：表明此人不好相处，你需要小心翼翼应付，不要出错，不要说错话。

眼神流转不停：表明此人可能在思考什么阴谋诡计，你最好不要踩上他的尾巴，以免一不小心被他的陷阱所害。

眼神呆滞冷然：表明此人有事情不能解决，但不愿表现出来，可能需要他人帮助。

眼神里带有怒气，眼角向下：表明此人正在隐忍怒火，如果不想就此得罪他，与他发生争执，应当立刻转移话题，略微妥协，尽量避免正面冲突。

眼神恬静温和，眼睛周围没有太多动作：表明此人心情不错，对某件事可能非常满意，但不想刻意表露出来。这时适合提要求和建议，对他表达赞美他会很高兴。

眼神不集中，看起来焦点总在转移：表明此人对于目前的沟通有了厌倦和不耐烦，没有认真听进去。会议开久了，员工们的眼神就是这样的。

眼神集中，伴随点头动作：表明此人在认真倾听，对于你的话有接纳的倾向。

眼神不稳，视线不断下垂，伴随埋头动作：表明此人正在经受痛苦，心里有事说不出来只能独自烦恼，这时旁边的人应当说一句安慰的话，或让他一个人静一静。

眼神不断上扬，伴随仰下巴动作：表明此人有些不屑倾听对方谈话。此时应当改变说法方式和内容，引起他的兴趣。

笑容是心理的延伸信号

笑是人与人之间沟通交流最古老的方式之一，每一个婴儿甚至不会说话就已

经掌握了这门艺术。笑有时候是幽默的体现，有时是礼貌，有时是别有用心
的表面伪装。一个专业间谍在面对一个人的笑容时，将怎样判断出是善意或
只是面具呢？

如果说眼睛转动的方向，瞳孔大小是对方眼睛所传达的信息，那么“笑
容”的信息载体是什么？是笑的时候面部肌肉牵引的幅度以及笑时所伴随的
声音。19世纪法国解剖学家杜齐尼研究确认，一个真实笑容的产生，是由额
头下面的肌肉延伸牵引到眼角肌肉而产生的。为了使这一问题具有切实可靠
的现实依据，他进行大量的人体笑容试验：在研究对象的面部安装电极，麻
醉后用电流刺激，记录人体在笑的过程中所产生的肌肉收缩情况。他的结论
是：真实笑容的标志是眼睛周围肌肉的收缩。

例如：两个有利益关系的人相视一笑，大多嘴角撇开，而眼睛是上下打量
且眼睛周围没褶皱出现，如果这时把对方的嘴遮住，只看眼睛是完全看不出是
在笑的。这种笑容是表面求和，内心激烈争斗的表现。判断一个人的笑容要综
合多方面的考虑，如：环境氛围、人际关系，甚至是教育背景，抑或只是举手
投足之间所展现出的心理活动。

笑容往往能令人感觉愉快，但是也不都是如此。记得菲律宾劫持人质的事
件中，面对残酷的救援惨剧，菲律宾总统在视察的时候，竟然面带笑容，这使
得中国人民异常愤怒，这是对生命的蔑视，也是对中国人民的蔑视。一个领导
人在公开场合有此举动，正表明他对于中国的态度是如此的不屑。不是间谍的
人都可以看出来的事，证明他是明目张胆的，因此也就更加令大众愤怒。

【间谍快速读心法】

没有笑容：没有笑容也就是没有显露出任何情感变化的迹象。从
正面讲，这给人以一种严肃和可以控制场面的印象；从负面讲，可以
被看做冷酷以及没有同情心。这时应试图征求其意见多让其表现，从
说话和表情中判断性格。

善意的笑：不出声，有时候会出现唇部向上移动，略呈弧形，但
牙齿不会外露。大多是比较真诚的，旨在表示接受对方，待人友善。
这种人相处起来比较亲和，表明个性自得其乐，充实满足，没有太大