

一部百科全书式的人际关系心理学必读书

迄今为止最全面、最实用、最具珍藏价值的版本，集古今中外心理战术之大成，帮助千万人轻松斩获成功的心理法则。

# 心理操纵术 大全集

蒋先润 邱丽丽◎编著

超值  
白金版

内容更全面，剖析更深刻，  
引证更科学，方法更实用。



江西人民出版社

# 心理操纵术

## 大全集

蒋先润 邱丽丽◎编著

江西人民出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

心理操纵术大全集 / 蒋先润, 邱丽丽编著. -- 南昌: 江西人民出版社, 2010. 4

ISBN 978 - 7 - 210 - 04441 - 3

I. ①心… II. ①蒋… III. ①心理学 - 通俗读物

IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 045031 号

**心理操纵术大全集**

蒋先润 邱丽丽/编著

责任编辑/王华

出版发行/江西人民出版社

印刷/北京京晟纪元印刷有限公司

版次/2010 年 5 月第 1 版

2010 年 5 月第 1 次印刷

开本/787 毫米 × 1092 毫米 1/16 24 印张

字数/380 千

书号/ISBN 978 - 7 - 210 - 04441 - 3

定价/39.80 元

---

如有印装质量问题,请寄回印厂调换

在这个世界上，打交道最多的是人，最难捉摸的也是人。因为每个人的内心世界，不但波谲云诡，而且千差万别，难以把握。有的人看上去弱不禁风，可内心刚烈异常；有的人看上去大大咧咧，可内心温柔体贴；有的人，在强者面前示弱，却在弱者面前逞强；有的人，泰山崩于前而神色不改；有的人，鸡毛蒜皮的小事也能令其望而生畏。

可以说，不同的人就有不同的心理，心理决定着一个人的想法，也决定着一个人的品行。在人际交往中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。

心理学是打开他人心理之门的一把钥匙，懂得心理学的人知道什么时候该说什么，什么时候该做什么，能够察言观色、见机行事，从而达到影响对方行为和态度的目的。

心理操纵术是一门人际关系心理学的实用技术，它把心理学的知识和规律变成我们可以影响别人的武器。我们不但要善于学习，更要善于运用这门技术，以此来解决我们在日常的工作和生活中遇到的难题和困惑，达到改变自己、影响别人的目的，使我们变得更加圆融练达，更加左右逢源，更加光彩四射，更加叱咤风云。

心理学家经常让学生做这样一个关于心理操纵术的实验：找一个你平时比较害怕的人交谈。在与其交谈的过程中，你只需要在对方每次讲话时做一个动作——稍稍摇头——即可。切记，一定不要点头，摇头的动作也不要过于夸张。

你会发现，刚开始，对方可能会表现出若无其事，或者根本就是看不起你的样子，这时，你一定要保持冷静，一边继续听他讲话，一边还要适当地摇头。过一段时间，你也许就会发现，对方的神情变得不自然起来，而且声音也会有所变化。同时，在一些问题上，他还会做出一些毫无必要的说明和解释，即使你根本就没有提问，那这时，我们就可以肯定——他已经掉进你的圈套。

接下来，如果你再坚持摇头，对方可能就会冒汗，有的还可能面红耳赤，也可能语无伦次。这时，你千万不能放弃，只管摇头便是。就这样一直持续到实验结束。如果这个实验完成，你会发现，对方以后会对你客气很多。将来再有和你交谈的机会，他可能会对你不时地流露出征求意见的表情，到那时，你偶尔的一次点头就会产生出

乎你意料的神奇效果，也许他会对你关照有加，甚至非常倚重你。看看，你是不是已经在无形之中操纵了他人的心理呢？

这个心理操纵的方法还可以在他人演讲的时候加以利用，只不过需要摇头的人数较多一些，动作协调一致即可。而这样做，完全可以操控演讲台上的人的心理，让他变得摇摆不定，甚至出现非常夸张的举动。

这是什么道理呢？因为，每个人心理都有渴望得到对方认同的需求，哪怕对方只是个无名小卒。几乎所有人都会对摇头这个动作敏感，因为摇头代表着你对他所说的表示怀疑或否定。这种持续不断地怀疑或否定足以催毁他内心的自信和自重感，尤其是当他在和你交流之前还十分确信自己能够说服你的话。

通过大量实验，心理学家发现，世界上所有的人都有可能陷入操纵关系中，操纵者借助各种情绪、言行和心理游戏控制对方。心理操纵术可以帮助你了解这种关系是如何产生的；帮助你在这种操纵关系中摆脱被动局面、占据主导地位；帮助你学会如何利用行之有效的方法，从心理层面去影响与控制他人。

人心是世界上最复杂的东西，人与人之间的关系也是世上最复杂的关系，洞察别人的心理，是一种战术，需要我们仔细观察、正确判断，正所谓观其行，察其心，掌握人心就能掌控一切。

人与人交往，常常是心理与心理的较量。不是你影响他，就是他影响你，而我们要想成功，一定要培养自己的影响力，只有影响力大的人才可以成为最强者。

也许你会认为这些心理操纵的技巧神秘至极，不易操作，可是通过上面的实验，你会发现，心理操纵其实也很简单，实质上都是一些非常普通的方法和技巧，只要我们能够掌握这些技巧，并熟练地运用，就能让你掌握人心的奥秘，进而操纵自己和他人的，实现预设的目标！

本书分为上、中、下三篇，分别为“心理洞察术”、“心理操纵术”和“心理博弈术”，层层深入地讲述了如何运用相应的心理学小技巧来处理人际关系中的大问题。首先，从别人的言行举止中洞察其心理和本性，做到知己知彼；其次，运用相应的心理学技巧处理交往中的各种问题，从而达成融洽的人际关系；最后，进行求胜防败的心理博弈，进入一个无往而不胜的全新领域。总之，这些心理操纵术将帮助我们更好地处理人际关系，应付在日常生活和工作中遇见的人和事。

一个人的心理决定了其行为模式，因此，如果你能掌控他人的内心世界，就可能决定掌控他的言行举止；而掌控他的言行举止，就可能掌控人际交往的主动权；而掌控了人际交往的主动权，就更可能拥有强有力的人脉资源；而拥有了强大的人脉资源，就可能成就伟大的事业；如果成就了伟大的事业，那还有什么不可能实现的呢！

## 上篇 心理洞察术

心理洞察术是心理操纵术的基础篇，知己知彼方能百战不殆。本篇教你如何从他人的衣着服饰、表情变化、言行举止等方面洞察他人的心理变化和内心真实的想法和意图。

<b>第一章 察言观色的心理策略</b> .....	3
□习惯成自然：口头禅体现出人的个性特征 .....	3
□听话听音：从声音里听出对方的“弦外之音” .....	6
□言语可以掩饰，眼睛无法假装 .....	9
□不仅要听其言，更要观察其嘴部的动作 .....	11
□手比嘴会说话：手是人内心震颤的传感器 .....	14
□最容易被忽视，却是最诚实的身体部位：腿和脚 .....	17
□只要行骗就有迹可查，看谁还敢说谎 .....	20
<b>第二章 慧眼识人的心理策略</b> .....	23
□映射效应：从对方喜好的宠物可判断其个性 .....	23
□以帽可以取人：一个人的服饰是真实自我的外化 .....	25
□书籍潜移默化影响性格：从读书喜好可以读人 .....	28
□音乐是内心的声音：通过对方喜好的音乐了解对方 .....	30
□色彩是感情的语言：对颜色的偏好反映其性格 .....	33
□饮食影响精神：食品的偏好反映出一个人的性格 .....	38
□酒后吐真言，深藏心底的愿望会袒露无遗 .....	41
□不经意流露的秘密：通过打电话的姿势洞悉人心 .....	44

<b>第三章 剖析人性的心理策略</b> .....	47
□晕轮效应：人们不可避免地会以偏概全地看待他人 .....	47
□鸟笼逻辑：人们总是屈服于强大的惯性思维 .....	49
□情感效应：人做任何决定都深受感情方面影响 .....	52
□面子对有的人来说，比生命还要重要 .....	55
□“饥饿疗法”：人们对得来不易之物会愈加珍惜 .....	57
□对比效应：人们下意识总会拿一事物与另一事物作比较 .....	60
□酸葡萄心理：对想得到但无法得到的东西，人们会贬损它 .....	62
□欺软怕硬心理：老好人会让人得寸进尺 .....	65
<b>第四章 鉴别人品的心理策略</b> .....	67
□权力面前，看他是否能自控 .....	70
□利益面前，看他是否清廉 .....	70
□危难面前，看他是否会忠诚 .....	72
□紧急期限，看他是否守信用 .....	75
□朝夕相处，看他是否懂得恭敬 .....	77
□咨询计谋，看他是否有学识 .....	79
□频繁使唤，看他是否有能力 .....	82
□盘根究底，看他是否机智 .....	84
<b>第五章 洞悉人心的心理策略</b> .....	87
□用闲聊宠物的方式，可知对方性格特征 .....	91
□编造相似故事，从反应判断他是否有所隐瞒 .....	91
□假借第三人的身份，让对方开口说真话 .....	93
□以话套话，用假信息打探出你要的信息 .....	94
□故意激怒对方，让其暴露出本来面目 .....	96
□制造竞争关系，从他的态度改变看其欲望高低 .....	98
□饭局之中，暗含测试对方的“三重门” .....	100
□付款买单，金钱观与人品的探测器 .....	102
□与异性打交道，可见对方的能力与定力 .....	104

<b>第六章 识破谎言的心理策略</b> .....	106
□不要轻信别人的话，结合他的行为做出判断 .....	109
□口误有可能表达的是他的真实意图 .....	109
□“善意”提醒你的人，可能来者不善 .....	111
□绝口不提他人是非的人，往往胸有城府 .....	114
□以“老实说，……”为口头禅的人并不老实 .....	116
□表面上赞美你的人内心打着自己的小算盘 .....	118
□强调“最后机会”的人，多半想迫使你马上行动 .....	120
□一味强调事情难办，实际想让你感恩戴德 .....	122
□指控别人耍诡计的人，通常是玩心计的高手 .....	124

## 中篇 心理操纵术

心理操纵术是心理操纵术的的实战篇，攻城为上，攻心为上。本篇讲述了众多操纵对方心理的技巧，对社会交际和为人处世中可能遇到的各种心理现象进行了详细的分析，并提供了简便的解决思路与方法，掌握人际关系的主动权，从而赢得对方的认同和支持。

<b>第七章 塑造形象的心理策略</b> .....	126
□形象包装可以迅速提升你的价值 .....	131
□给别人质疑你的机会，更容易脱颖而出 .....	131
□给自己贴个著名的标签，别人会马上对你另眼看待 .....	133
□与众不同的你，不鸣则已，一鸣惊人 .....	135
□适度矜持，否则招之即来会让你的身价大打折扣 .....	137
□你的出镜次数越多，被关注的机会就越大 .....	139
□无论何时，都要让别人觉得你很忙 .....	141
□成为在某一方面不可或缺的人物 .....	143
□尽量成为最后一个发言的人 .....	145
<b>第八章 赢得信任的心理策略</b> .....	147
□曼狄诺定律：微笑可以带来黄金 .....	150



□换位思考：不懂得换位思考，距离永远是三万英尺 .....	150
□皮格马利翁效应：期许与赞美能使白痴变天才 .....	153
□赞美具体化，会收到更好的赞美效果 .....	156
□适度地贬低自己，能相对地捧高对方 .....	158
□反手正用：请求对方帮个小忙，可以激发对方的自尊心 .....	161
□人人都想结交于自己有用之人 .....	164
□坦率地承认自己的错误，抱怨就不会再升级 .....	166
□吃亏是福，吃小亏占大便宜 .....	169
<b>第九章 赢得友谊的心理策略 .....</b>	<b>171</b>
□伟大的人都喜欢愚钝的人，所以不妨“愚钝”一点儿 .....	175
□不要揭穿对方的谎言，尤其是善意的谎言 .....	175
□善用对方优点的同时，也要包容对方的缺点 .....	177
□懂得真诚地关心别人，就能够赢得很多朋友 .....	179
□平等而友善地对待身边的每一个人 .....	181
□适当地吐露自己的隐私，令对方产生亲切感 .....	183
□保持一点神秘感，增加对方对你的持久兴趣 .....	185
□懂得知恩图报，别让关系一次就用完 .....	187
□关心对方的工作，帮助对方取得成功 .....	189
<b>第十章 说服人心的心理策略 .....</b>	<b>192</b>
□选择对方疲惫的状态时说服，其效果会更好 .....	196
□重复对方的话，会让人觉得你是在认真倾听 .....	196
□互惠原则：在做出让步的同时，要求对方给予回报 .....	198
□沉默战术：适时地沉默，在对方在压力之下就范 .....	201
□接种效应：提前打好预防针，将负面影响减至最小 .....	203
□单一诉求效应：集中一点式的强调可以大大加深人们的印象 .....	206
□使用精确的数字而不是整数，能使对方更重视 .....	208
□图像比嘴会说话，故事比道理更动听 .....	211
□破窗效应：利用环境条件，进行暗示和诱导 .....	213
<b>第十一章 操纵人心的心理策略 .....</b>	<b>216</b>
□对不同性格之人，采用不同应对之策 .....	219

□ “人质策略”：让对方不知不觉被“软性套牢” .....	219
□若要让人追随你，就要给他足够的自信 .....	222
□进入对方的个人空间，巧妙地控制对方 .....	224
□缺氧效应：不可对一个人太好 .....	226
□放人一马，则有望控人一生 .....	228
□做出对方意想不到的反应，使其心理上处于被动 .....	231
□冷静能够挫败任何一个愤怒的对手 .....	233
□冷热水效应：提出高于预期的要求，更易于达到最初的目的 .....	235
□“黑脸——白脸”战术：软硬兼施、刚柔并用的心理控制术 .....	238
<b>第十二章 笼络人心的心理策略 .....</b>	<b>240</b>
□笼络人心的基本要诀就是赞美之后再赞美 .....	244
□赞美要及时，当场立即表达显得更有诚意 .....	244
□换个角度，他的缺点亦可被称赞为优点 .....	245
□没什么长处的人，就称赞他的内在美 .....	248
□夸奖其附属优点，可避免过度赞美 .....	250
□即使你等了对方很久，也要笑意盈盈 .....	252
□对待总是与你作对的人，就多找他商量吧 .....	253
□当着瘸子不说短话，失意人面前勿提得意事 .....	255
□一个拥抱比十句安慰的话更有力量 .....	257

## 下篇 心理博弈术

心理博弈术是心理操纵术的进阶篇，狭路相逢勇者胜。本篇教你在心理博弈中如何获胜。在竞争日益激烈的现实生活中，每个人都在自觉或不自觉地掌握一定的心理操纵技巧，这时候双方往往需要进行心理博弈，如何看穿对方心理的小算盘，识破对方的心理陷阱，攻进对方的心理防线，需要更高深的心理技巧。

<b>第十三章 铁腕震慑的心理策略 .....</b>	<b>259</b>
□对于他人过分的行径，坚决做出反击 .....	265

□重复同一个理由更容易拒绝不合理要求 .....	265
□面对故意刁难你的人，直接戳他死穴 .....	267
□出示证据比极力辩解更能帮你洗刷冤情 .....	268
□不按常理出牌反而会让对方惶恐不安 .....	270
□一旦遇人不淑，定要割袍断义 .....	272
□用“意外动作”暂停谈话，有助于你夺回话语权 .....	274
□利用他的自我一致性要求，让其乖乖就范 .....	276
□如果不想帮忙的话，任何小请求都要坚决说“NO” .....	278
<b>第十四章 博弈制胜的心理策略 .....</b>	<b>280</b>
□求同存异，正路不通就走侧路 .....	283
□用否定提问来扭转被动局面 .....	283
□如果怕被拒绝，干脆放大要求 .....	285
□棘手问题冷处理，不要强攻猛打 .....	287
□越是充满诱惑力的事情，越要不动声色 .....	289
□用事实打破闲言碎语，让流言止于智者 .....	291
□摆脱骚扰的最佳方法就是让对方更不舒服 .....	293
□反用恶意中伤的言论比极力否认更有力量 .....	294
□别人挑衅你的借口，就是最好的还击武器 .....	296
<b>第十五章 人情投资的心理策略 .....</b>	<b>298</b>
□拓展人脉的第一步就是要记住更多的名字 .....	300
□在没有利益关系时，进行情感投资和储蓄 .....	300
□助人不可施舍状，一定要顾及对方的心理感受 .....	302
□积极献计献策，但不要强求他采纳 .....	304
□乘虚而入，在他心灵受伤时出现 .....	306
□慰问他的亲人更容易让对方萌生亲近感 .....	307
□建立一个人脉档案，常常翻阅时时更新 .....	309
□将朋友的人脉纳入你的人情帐户 .....	311
<b>第十六章 韬光养晦的心理策略 .....</b>	<b>313</b>
□实力不可尽显，以免遭来麻烦 .....	316

□故意犯点小错误，将对方的警戒心化为安全感 .....	316
□诉说自己的辛酸事，化被嫉妒为被同情 .....	318
□以第三方为托词，委婉提出自己的反对建议 .....	320
□懂装不懂，永远都要比你的上司差一点 .....	322
□巧用“购物清单”声东击西，隐藏你的真实意图 .....	323
□反其道而行之，颠三倒四的表达更见奇效 .....	325
□身处人家屋檐下，就要学会低头走路 .....	327
□夸夸其谈的人一开口，你便装作什么都不知道 .....	329
<b>第十七章 以退为进的心理策略 .....</b>	<b>332</b>
□你能放人一马，他会感激你一生 .....	332
□不要随便批评别人，但也不能只做好好先生 .....	334
□让步要在明处，不能干吃哑巴亏 .....	336
□施加“恩惠”给那些让你难堪的人 .....	338
□公开赞美你的竞争对手，可把对手变成朋友 .....	340
□放弃“两头堵”的圆滑策略，坚守你的观点 .....	341
□点到但不点破，给对方留下面子 .....	343
□荐贤举能可谓一举两得，帮人即是帮己 .....	345
□巧用“罪己术”，收买众人心 .....	346
<b>第十八章 出奇制胜的心理策略 .....</b>	<b>349</b>
□购物清单法：目标分散可以隐藏自己的真实意图 .....	349
□帕金森定律：低调行事，不能让上司感到威胁 .....	351
□自嘲是摆脱窘境的一着妙招 .....	354
□示弱并非真弱，可以为你争取更多利益 .....	356
□“以退为进策略”：以退为进成大事 .....	359
□以话套话：故意说错话，探知对方真实的想法 .....	362
□人无贵贱之分，却有价值高低 .....	364
□该糊涂的时候糊涂，该明白的时候明白 .....	367
□留意细微处，从细微处识别对方情绪 .....	369

# 上 篇

## .....心理洞察术 >

心理洞察术是心理操纵术的基础篇，知己知彼方能百战不殆。本篇教你如何从他人的衣着服饰、表情变化、言行举止等方面洞察他人的心理变化和内心真实的想法和意图。



## 第一章

# [ 察言观色的心理策略 ]

### □ 习惯成自然：口头禅体现出人的个性特征

何志华在一家教育培训公司上班，在办公室里很受大家的欢迎。他为人谦和，处世活络，左右逢源，大家都愿意和他聊天。让人印象深刻的是他的那句挂在嘴边的“呵呵，还不错”的口头禅，在节奏紧张的职场中常常能起到缓解压力的效果。

有一天，同事赵大姐大汗淋漓地冲进办公室，丢下包，一屁股坐下，拿着手中的考勤卡边扇风边抱怨：“没见过这么肉的司机，今天我都比平时早 10 分钟出门，结果碰到个‘面瓜’司机，还几次都赶上红灯，害得我下车一阵猛跑，8:57 打的卡，真是太悬了！”“呵呵，还不错！”何志华的口头禅又冒了出来，“还好啊，没迟到，那位司机可是为您算好了时间呢，不然怎么正好富余 3 分钟时间呢？”说得赵大姐笑了起来：“嗯，就当是跑步减肥了。”

何志华的这句“呵呵，还不错”的口头禅无论是在公司，还是在家里，一天要说很多遍。遇到高兴的事，这便是锦上添花；遇到烦心的事，何志华的这句口头禅外加他那宽容、客观的劝解，无疑又是雪中送炭。难怪他的同事说，何志华是颗“开心果”，从中我们也可以看出，何志华在性格方面属于乐天派，是遇到什么事都习惯从积极方面思考的人。

“太好了”、“我相信”、“没问题”、“烦死了”、“有没有搞错”、“郁闷”、“靠”……日常生活中，各种各样的口头禅时常灌进我们的耳朵，几乎每个人都有自己特有的口头禅。有的口头禅表现得主观、张扬，相反，有的口头禅则委婉、谦虚。你可曾想过，从一个人的口头禅就可以快速地了解他的个性特点。心理学家经过研究发

现，口头禅就像人的习惯性动作一样，能间接地体现一个人的性格。

俗话说：“习惯成自然。”口头禅是人内心中日积月累形成的一种对事物的看法，是外界信息经过内心的心理加工，形成的一种固定的语言反应模式。当类似的情形再次出现时，它便脱口而出。口头禅作为一种下意识的表现，它反映了人的一种情绪，一种心态，所以间接地可以反映出一个人的性格。

那么，各种各样挂在嘴边的口头禅到底反映了人们什么样的性格特点呢？

#### 1. 习惯说“老实说”、“说真的”、“不骗你”、“的确”的人

这种人有一种担心对方误解自己的心理，因此性格有些急躁，内心常有不平。他会十分在意对方对自己所陈述事件的评价，所以会一再强调事情的真实性，希望自己的观点或意见被人认可，以得到大家的信赖。

#### 2. 习惯说“应该”、“必须”、“一定会”、“一定要”的人

这种人自信心极强，说话办事较为理智，为人冷静。自认为自己对的时候，会极力将对方说服，令对方相信。不过，从另一方面看，“应该”说得过多时，反表现出其有“动摇”的心理。长期担任领导职务的人，易有此类口头语。

#### 3. 习惯说“听说”、“据说”、“听别人讲”的人

爱使用这类口头禅的人，在心理上，是想给自己的讲话留余地，以避免自己因过于自信，被对手抓住把柄而没有了退路。有这类口头禅的人要么是见识虽广，但决断力不够；要么就是处事圆滑，因其在办事过程中，他们需要时刻为自己留个台阶。

#### 4. 习惯说“可能是吧”、“或许是这样”、“大概是如此吧”的人

经常使用这类口头禅的人，自我防卫意识较强，轻易不会将自己内心的想法完全暴露出来。在为人处世方面会很冷静，所以工作和人际关系都不错。此类口语也有以退为进的含意，事情一旦明朗，他们会说“我早料到了这一点”。从事政治的人多使用这类口头禅，这类口头禅能隐藏自己的真实想法。

#### 5. 习惯说“但是”、“不过”的人

爱说这类口头禅的人大多观点鲜明，富有进攻性。为了不招致公众的攻击，又提出一个“但是”来为自己辩解，以平衡公众的情绪。“但是”、“不过”显得委婉、客观。从事公共关系的人常有这类口头禅。他们的职业要求他们要善于说旗帜鲜明的话，又要求他们注意公众的接受度和情绪，使用“但是”、“不过”就可以很好地使自己的发言符合身份和自己代表的利益。

#### 6. 习惯说“啊”、“呀”、“这个”、“那个”、“嗯”的人

爱说这类口头语的人一般词汇量小，或是思维慢，在说话时需要利用间歇的方法让自己思考。因此，有这种口头禅的人，一般是天生反应较迟钝，但如果是故意的话，



则会是比较有城府的人。有些骄傲的公务员爱用这种口头语，因怕说错话，需要有间歇来思考。这种人的内心常常是孤独的。

#### 7. 喜欢说“随便”的人

我们在餐厅点餐，一般会问对方想吃什么，经常听到的是“随便”这个词。如果对方与你不太熟识，这有可能是客气，但如果彼此都已经很熟悉了，还喜欢说“随便”的人，则表明这个人性情较为随和，这也意味着他在生活中比较没有主见。

#### 8. 喜欢说“绝对”的人

心理学研究表明，经常把“绝对”这个词挂在嘴上的人往往比较主观，容易以自我为中心。他们做事十分草率，经常会主观臆断，他们不是太缺乏自知之明，就是自知之明太强烈了。

#### 9. 经常说“这事挺难的”、“我不行”的人

这种人表面上给人的感觉很谦虚，但接触多了，你会发现，其实对方真的是能力有限。但总体来说，这种人比较诚实可信。

#### 10. 经常使用流行词汇的人

这种人喜欢赶时髦，热衷于随大流，对新事物的接受能力较强。不过，这样的人可能会有独立意识不强的倾向，在压力之下，容易放弃自己的立场。

#### 11. 喜欢在说话时使用外语的人

这种人一般虚荣心较强，好表现和夸耀自己。

#### 12. 经常使用地方方言，并且底气十足、理直气壮的人

这种人的自信心较强，视野开阔，有包容力，并富有独特的个性。

#### 13. 习惯说“郁闷”、“最近比较烦”的人

爱用这类口头禅的人，大多是公司职员、大学生等，小资情调比较重。他们有一定的文化素养，但压力也不小，于是用这些词幽默、平和地释放压力。事实上，他们大多乐观、开朗。

#### 14. 习惯说“靠”、“他妈的”的人

常常使用这类口头禅的人，性子比较急，脾气火爆，容易冲动。如果使用者文化教育程度较低，则一般是本身的素质较差；如果是文化教育程度较高的人，也常使用这类口头禅，则是他们直率性情的直接反映。

#### 15. 口头禅出现频率极高的人

这种人大多办事不干练，意志不坚定。有些人说话时没有口头禅，这并不代表他们之前从来未有过。可能以前有，但后来慢慢改掉了。这种情况下，则表明这个人意志力较强，说话讲究简洁、流畅。