

全 面 揭 秘 操 控 大 众 心 理 的 真 相

DU
XIN SHU

读心术

人际关系中的心理操纵与生存博弈策略

透视人心，无往不胜，无坚不摧，

时时处处的交际制胜宝典

人生是一场心理博弈，生活是一场心理较量。

能取得社交的主动权，能看穿他人的心理诡计，能避开无谓的心理陷阱，全面实现交际制胜，才能获得事业的成功，生活的幸福。

从表面上、心理上、思维上、战术上

全面**看透**对方，**影响**对方，**引导**对方！



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

DU
XIN SHU

读心术

人际关系中的心理操纵与生存博弈策略

| 文 柯◎编著 |

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

读心术 / 文柯编著. —北京:新世界出版社,
2010.6

ISBN 978-7-5104-1011-6

I. ①读… II. ①文… 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 091702 号

读心术:人际关系中的心理操纵与生存博弈策略

作 者:文 柯

责任编辑:残 阳 曲静敏

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

版权部电子邮箱:frank@nwp.com.cn

印 刷:北京华戈印务有限公司

经 销:新华书店

开 本:710×1000 1/16

字 数:350 千字 印 张:21.5

版 次:2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-1011-6

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



你是否曾被别人牵着鼻子走,被摆布,被欺骗,被利用?
你是否曾在乱成一团的人际关系中焦头烂额举步维艰?你是否
否常感叹别人的心计和手腕,灰心丧气,自叹不如?

让本书帮你结束这一切!扭转这一切!改变这一切!

相信现实中的很多人都希望改善自己糟糕的人际关系
现状,却又苦于没有良策;想提高自己交际的能力,但又不知
怎么做才好。其实,要打好人际交往这张牌,就要了解交际的
实质。

每个人的生活都离不开交际,而交际的实质却是心理策
略的博弈。如何在博弈中脱离被动,掌握主动,进而牵制他
人,制胜之道在于心理操纵。心理操纵的关键是懂人性,知人
心,掌控他人的心理秘笈,看透他人的内心世界。

在竞争日益激烈的时代,掌握他人的长短优劣,在细微
之中察人于无形,从而控制他人,是追求成功人士必须要牢
牢掌握的杀手锏。

想让他人按你的意愿行事吗?想完善自我,看穿他人,驾
驭人心,支配环境吗?让本书来告诉你如何做到这一切。

这本《读心术——人际关系中的心理操纵与生存博弈策
略》会成为你有力的思想武器,在这里,你首先可以学习到如
何一眼看透他人。正所谓“纵心先识人”,察言观色是一切人
情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色,等于不知风
向便去转动舵柄,在现实生活中,我们需要和形形色色的人





打交道,面对非常复杂的人群,我们必须练就一双慧眼,能够准确地读懂他人的内心,如此一来,很多人的小心思就难逃你的法眼。

当然,光看透别人还不够,提升自我也是当务之急,强人必先强己,本书会告诉你如何避免掉进别人设定的陷阱,如何避免生活中的习惯心理效应的错误引导等等。

接下来就进入双方的博弈时间了。“如何消除他人的戒备、绝对说服他人、取得他人的信任、摆脱讨厌对象、让他人喜欢和亲近自己……”本书对此做了详细的阐述,并一一传授玩转职场、情场、商场和官场的实战经验。

愿本书能帮助你成为交际的最终赢家。

上 篇

瞬间看透你周围的“他”——纵“心”先“识”人

Chapter 1

○ 相由心生：观其外表看透对方

眼睛是灵魂的忠实解释者	4
一眼从脸型看出性格	6
从“头”开始获取对方信息	9
头发暗含人的个性	11
穿不同颜色的衣服反映不同的性格	15

Chapter 2

○ 言表心声：由他的言辞辨他的为人

说话方式“隐藏”着他的习性	20
将金钱扯入话题的人过于倾向现实主义	23
对他人性单纯下结论的人缺乏变通性	25
喜欢嚼舌根的人不过是希望引人注目	27
“电话魔”疯狂地打电话并非是在乎你	28
找借口是把自己的缺陷正当化	29
口头禅是人内心对事物的一种看法	31
对对方称呼的变化体现性格	36

Chapter 3

○ 喜好看人:通过兴趣爱好识透对方

去不同地方喝茶的人有不同的品性	40
爱车反映他的性格	41
喜欢的书籍类型能反映一个人的个性	42
用他喜欢的音乐诠释他的性格	45
“酒”是变换个性的一个开关	49
青少年时期喜欢抽烟是内心的矛盾纠葛	53
不同的人会热衷于不同的运动	55
益智游戏表露出的微妙心理学	59

Chapter 4

○ 行为识人:观其举止识别内心世界

行走姿势是个性的速写	64
双臂交叉抱于胸前的人防卫心强	66
不自觉地抖脚是内心紧张的表现	67
初次见面就以碰触对方身体打招呼的人过分自信	68
喜欢碰触自己身体背后的秘密	69
搓鼻子是欲盖弥彰的动作	70
别小看说话时喜欢指手画脚的人	71
经常以手托腮者有偏离现实的倾向	72
日常小动作让你一眼看穿他	73

中篇

克敌制胜,“你”要比对手高一点——强人先强己

Chapter 5

○ 防不胜防:小心掉进别人设置的陷阱

避免走入“囚徒困境”	78
小心被别人牵着鼻子走	80
信息不对称中的陷阱	82
在“沉没成本”上追加投入会加大亏损	84
不要被“自我求证”的心理暗示蛊惑	86
“看上去很美但并不实用”的圈套	88
逞口舌之快,你就是傻瓜	90
害人之心不可有,防人之心不可无	91

Chapter 6

○ 潜移默化:莫让心理效应破坏生活平衡

切莫让安乐麻木自我	96
额外关注外加心理暗示会使丑小鸭变成白天鹅	97
权威人物不一定是正确的楷模	99
不要让别人的期待成为羁绊	100
无法知晓的,比接触到的事物更牵动人心	102
我们总会去不由自主地关注别人	104

Chapter 7

○ 深藏若虚：树大招“风”须韬光养晦

炮弹总是射向暴露的目标	108
故意示弱是制敌而非制于敌	109
外愚内智才会真正保全自己	111
善于伏藏是智者制胜的关键	113
藏锋敛迹，在暗中使劲	114
关键时刻该装傻就装傻	116
沉默守拙，寡言保身	117

Chapter 8

○ 磨圆棱角：为人要灵活处世趋利避害

博得同情可避开祸害	120
彼此的自尊是人际交往的底线	121
得意不忘形才会站得更高	123
唱罢黑脸唱红脸，黑脸红脸都要唱	125
可以温和，但不可以软弱	127
枪打出头鸟，为人得低调	129
没能耐就当个老好人	130
知人知面未必就能知心	132
势不用尽也须防	133

下篇

鹿死谁手的对决——人际关系中的心理操纵与生存博弈策略

Chapter 9

○ 打开对方心扉,消除心理戒备的心理策略

- 反复给予暗示,表示自己是朋友而不是敌人 138
- 讲究坐的位置和姿势可以消除戒备心 139
- 对方看到你的缺点,会松懈戒备心 140
- 积极向对方表示关心可唤起对方相同的回应 142
- 从对方无意识的行为入手可让其开口说话 143
- 站在对方的立场上思考问题 145
- 叫别人的名字,是打开坚厚戒备心的钥匙 146
- 热情地打招呼可拉近彼此的距离 147
- 牺牲个人的“自我”,提升他人的“自我” 148

Chapter 10

○ 消除他人疑虑,获取他人信任的心理策略

- 先别急着为自己申辩 152
- 乐于倾听赢得对方信任 153
- 用诚意冰释对方心灵深处的不信任感 155
- 毫无保留地告诉对方你知道的所有信息 156
- 选择对方指定的场所会谈 157
- “爱屋及乌”轻松拉近彼此距离 158
- 遇到不信任感深的人先“冷却一段时间” 159
- 善于寻找话题,变陌生为熟悉 160

Chapter 11

○ 消除他人成见, 矫正彼此关系的心理策略

用“新的成见”推翻旧的成见	164
设法将对方的“主观”变成客观	165
以良好的第一印象示人	166
经常表现出与刻板印象相异的行为来	167
不要说破对方的成见	167

Chapter 12

○ 绝对说服他人, 改变对方想法的心理策略

劝说是为对方着想, 一切就会迎刃而解	170
说服的最高境界就是“不说”	172
对方来势凶猛, 你就送个“棉花糖”上去	173
改变顽固人的想法是把赞美说到他的心里	174
在充分尊重对方的基础上提出自己的要求	176
故意贬低对方从而实现说服的目的	177
先说服自己才能说服别人	180
以兴趣为切入点说服对方	182
软磨硬泡, 对方就会倾向同意	184
低调建议才可被接受	185
成功地说服别人帮你办事	186
劝说他人尽量用肯定的信息	188
以情为先, 攻心为上	189
请有身份的人帮自己进言	191

Chapter 13

○ 巧妙摆脱不喜欢的人的心理策略

讨厌他就与他保持刻意的距离	194
刺激不配合者周围的人激发其参与意识	195
让否定主义者跟着你的思维走	196
用忽略并无谓的态度直面自以为是的人	200
让对方内疚就可堵住他的嘴	201
改变推土机型人物就要让他们考虑其他的变通观点	202
给以专家自居的人摊开事实,表达自己的看法	204
巧妙地与“逃避主义者”周旋	207
摆脱难缠的上司并不是你所想像的那么难	209
对“宰熟”的朋友,敬而远之	210
回避与无聊之辈的针锋相对,就意味着你的胜利	213
把逐客令说得美妙动听一些	214
撒个小谎拒绝别人的邀请	216
摆脱对方只需要一句“我还有事”	217

Chapter 14

○ 让他人喜欢和亲近自己的心理策略

善意的谎言比真话更能拉近彼此距离	220
不当众指责他人的过错,他人会由此尊重你	221
记住,永远都不要强迫别人	223
设身处地为他人着想	225
适度赞美别人是处世法宝	226
以心换心才会得到别人的真心相待	229
给予别人高度的重视	230
与人为善广交天下友	232
懂得与别人分享你的所得	234

只有付出我们的关怀,别人才有可能关怀我们	235
幽默使你成为一个受欢迎的人	237
给别人留面子,别人就会感激在心	238

Chapter 15

○ 职场制胜:透视职场心理操纵策略

遵守职场同事规则,才能与之和谐相处	242
抓住同老板打招呼的机会荐己,机会来临老板就会想到你	244
抓住机会推销自己才会脱颖而出	245
以退为进,对方才会容易接受	247
深谙老板思考问题的方式,是你成功的捷径	249
不要试图改造上司,学会适应他的风格	250
记住,力量型老板不喜欢员工挑战自己的决定	251
仔细领会上司的潜台词,才有可能同上司达成默契	252
优先处理老板的新任务,会更得老板信赖	254
领导遭遇困难之际,正是表现之时	255
人在职场,凡事不要做绝	256
过分表现自己会得到同事的仇恨	258
积聚好人缘,为晋升资本加固	259

Chapter 16

○ 婚恋制胜:爱不是一个字这么简单

学会睁一只眼闭一只眼	262
强悍的命令远不如柔弱的姿态来得有效	263
爱情“半糖主义”为婚姻长跑补足动力	264
人和动物一样喜欢被“顺着毛摸”	266
每一个男人都需要一个忠诚的“信徒”	267
女人越指责,男人越逃避	268

男人渴望女人的柔情似水	269
毫无根据的猜疑是婚姻的大敌	271
面子对于男人来说比什么都重要	273
善解人意是女人的魅力之花	274
撒娇,能让任何坚强的男人为之融化	276
喋喋不休是幸福的致命杀手	274

Chapter 17

○ 商战制胜:透视商战心理操纵策略

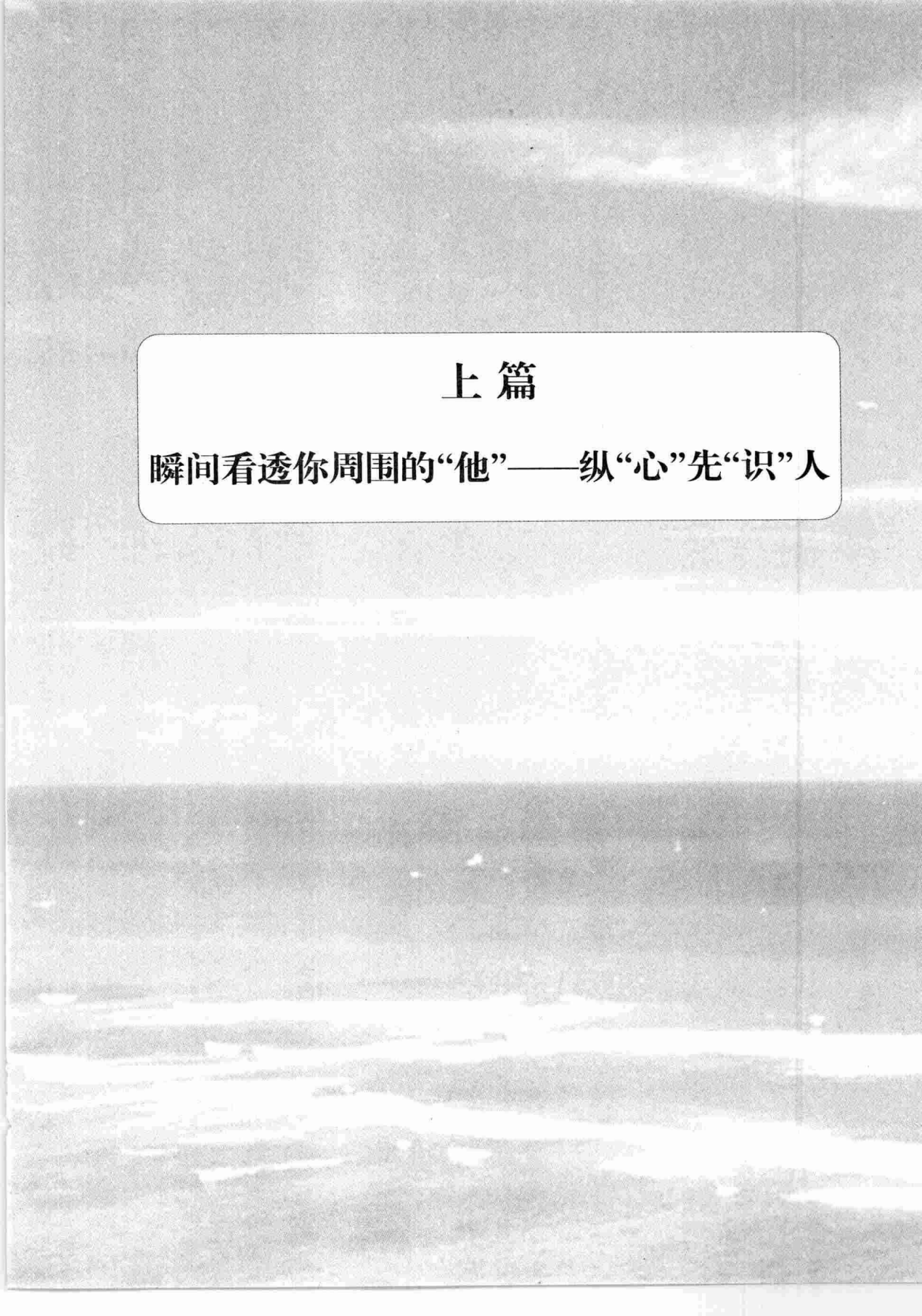
控制局面,在心理上战胜顾客	280
导致顺从的“留面子效应”	282
摸准对方的需求再下手	285
从众心理让大家疯狂	289
环环紧扣,逐渐靠近目标	290
当众拥抱“对手”使你站在了主动的地位上	291
限量经营,让客户自己来抢购	292
让客户感觉是在帮他解决问题而不是推销产品	294
先做朋友后做生意	296
让顾客觉得自己聪明	298

Chapter 18

○ 官场制胜:透视官场心理操纵策略

激起敌人的怜悯心,他就不会下毒手	302
佯装愚笨,后发制人	303
顺从他可使其心安	307
哄人高兴是一种权术	308
把功劳让给上司,上司才不会给你“居功自傲”的罪名 ...	311
强臣要知掩锋芒	313

不识别他人的诡诈,必陷入他人的阴谋	315
容人之过,必得他人奋力相报	317
实施“苦肉计”,制伏狡猾的对手	318
抓刀要抓刀柄,制人要拿把柄	321
收放结合,才能把人牢牢制住	322
与人无争,知晓进退	324
失去防人之心会受人摆布	325
与人为善,要分敌我	326



上 篇

瞬间看透你周围的“他”——纵“心”先“识”人

