

心理三术

XinLiSanShu
Dongchashu Caozongshu Tiaojieshu

牧之◎编著

洞察术 操纵术 调节术

经典实用 全本珍藏

- 关于人性密码的深层揭秘
- 加强人际交往的心理指南
- 提升心智情操的自助读本

慧眼识人，做解读人性真相的心理学家。
知人善任，做人际博弈中的赢家。
修炼心境，做自己的心理专家。
玩味读心秘诀，体验心有灵犀的美妙。
利用人性的弱点，满足心想事成的愿望。
关注心理健康，实现心旷神怡的境界。



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

心理三术

洞察术
操纵术
调节术

牧之◎编著

XinLiSamsShu
Dongchashu Caozongshu Tiaojieshu

经典实用 全本珍藏



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

心理三术:洞察术 操纵术 调节术 / 牧之 编著. —武汉:华中科技大学出版社,
2010.9

ISBN 978-7-5609-6395-2

I. 心… II. 牧… III. 人间交往-社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 127727 号

心理三术: 洞察术 操纵术 调节术

牧之 编著

责任编辑: 娄一镛

特约编辑: 张晓萍

封面设计: 李尘工作室

责任监印: 熊庆玉

责任校对: 孙 浩

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址: 武昌喻家山

邮政编码: 430074

电 话: 027-87556096 010-84533149

网 址: <http://www.hustp.com>

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

开 本: 720mm×1000mm 1/16

印 张: 20.5

字 数: 340 千字

版 次: 2010 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 35.00 元

(本书若有印装质量问题, 请向出版社发行部调换)

P R E F A C E

前 言

在错综复杂的人际关系面前，如果单凭表面上的交往很难看出彼此情感关系的远近和深浅，什么人值得信任和交往，什么人应当远离和提防，都是需要认真思考和谨慎对待的问题。

人心叵测，识人心难。尽管人心深藏不露，却依然抵挡不住众多心理学家研究人的心理活动的兴致。实践证明，一个人的外貌特征、言谈举止、不经意间的小动作、话语中的潜台词等等，都会泄露其内心活动的秘密；情感趋向、思维模式、人生态度以及行为方式等，也可以作为探寻对方心路历程的根据。所以，人虽然是复杂矛盾的综合体，但探究其内心也并非无章可循。一个人城府再深，也不可能完全掩饰自己的真面目；一个人本性再虚伪，也终究会有露出马脚的时候。只要平时多观察，多体会，透过表面挖掘内心，甚至破译对方性格的密码，摸透任何人的心理都将轻而易举。

一、玩转人际先掌控人心

，每个人都有独特的性格或个性，而人性又是共通的，某些特质如自私心、自尊心、攀比心、同情心、虚荣心等是人类共有的。如果想跟别人建立起互动和谐的关系，进而塑造成功的人际关系脉络，就应先了解人性的共同特质，懂得人的



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

心理规律，并加以运用，进而设法用心感知其性格特征，以采取有效的应对方法，则可稳操胜券。

可以说，人与人之间的交际活动都是建立在心理基础上的，抓住了对方的心理，也就掌控了整个人。

二、心理三术

洞察术、操纵术和调节术，是每个人都应具备的心理三术。

敏锐的眼力来自于对心理规律的熟谙，搞不清一些行为的秘密，就无法猜透对方的心理。从他人的谈吐中推断其修养，从习惯中洞察其人生态度，都需要练就一番慧眼识人的功夫。可以说，洞察人心是为人处世首要掌握的本领。

得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。透过现象看本质，把握人的内心活动，认清心理现象的本质规律，是一个人在社交活动中占据主动优势、操纵别人而不被人操纵的有力武器。面对纷纷扰扰的人际关系，你时常感叹为什么有些人那么有心计、有手腕，而自己总是傻乎乎地处于被动的境地。其实，心机虽高明却并不神秘，只要你懂人性，知人心，就会明白人与人之间的操纵与反操纵的关键所在。

调节术就是要求人们能够适度地表达和控制自己的情绪。人有喜、怒、哀、乐等不同的情绪，不愉快的情绪必须释放，以求得心理上的平衡；但也不能过分发泄，否则既会影响自己的生活，又会加剧人际矛盾，对身心健康无益。

知人者智，自知者明。在人际交往日益重要的今天，更加需要知人和自知的智慧。只有做到准确地识人识己，才可以在为人处世的过程中得心应手，处变不惊。

三、关于本书

本书在揭示心理学奥秘时，不但会教你如何洞悉他人的心理，熟知他人行为，还会告诉你如何进行自我调节。全书以心理为主线，将洞察人心、操控人心



和调节心理三方面进行了全面而系统的分析和总结。从细微处入手，穿插生活实例，采用以点带面、对比阐述的思路，深入而准确地分析个人的心理活动和状态，便于读者从中把握人际交往中的玄机，及平衡和协调自身的心理和心态。

掌握了本书的心理学规律，相信你也会具备一双慧眼，懂得衡量说话的分寸的尺度，从每个人的言谈举止中捕获他们的性格特征、生活习惯，从生活细节中了解他们的气质秉性、所思所想；你也会有说服别人的潜力，可以不再接受他人暗示、冲动地顺从他人；你还会做自己的心理医生，使自己始终以积极的心态去迎接挑战，获得成功的人生。

CONTENTS

目录

洞察术

察言观色：相由心生，言表心声

- 面部五官折射心理信息，肢体语言泄露心灵秘密 4
- 服饰是情趣的外现，饰物是个性的风标 8
- 说话方式外显个性，说话习惯隐含生活习性 12
- 弦外之音含真意，谎言背后的心理揭秘 16
- 笑型给人美感，笑声令人舒畅 19

由表及里：看千姿百态，探知心底奥秘

- 体型反映性格，神态揭露内心 23
- 坐姿带出秉性，站姿表现精神 26
- 走姿表露内心活动，睡姿再现心态 29
- 吃相展现本性，醉态暴露真性情 33
- 沉思中流露心迹，小动作中隐藏玄机 37



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

见微知著：从一点一滴入手，洞察习性态度

- 从无聊时做的事看透生活态度，随手涂写透析心灵密语 42
- 从生活习惯上看做人态度，从兴趣爱好中察个人情趣 46
- 礼物诠释品位，名片反映个性 51
- 笔迹流露心迹，签名反映性格 55
- 从小错误中检测人品，从细微之处探察心理 58

由虚探实：看你来我往，识人情心意

- 洞察上下级的“微妙”关系，看穿同事间的“复杂”心理 62
- 打招呼方式显示心理距离，座位选择暗示亲疏关系 65
- 交谈态势反映内心秘密，话题内容流露心理变化 68
- 坦坦荡荡真君子，警惕“小人”变脸术 72
- 谈判中洞悉对手心理，警惕交际危险期 76

操纵术

刚柔并济：礼让与争取的艺术

- 争利非斤斤计较，让功会赢得更多 84
- 不为自己的失误找借口，多宽容别人的过失 87
- 不给别人强加意志，不让自己勉为其难 90
- 爱情中既要取悦于人，又不能迷失自己 93
- 改造自身的不足，适应别人的缺点 97

恩威并举：管理与拥护的艺术

- 用魅力征服人心，用信任换取忠心 102
- 说服靠“理”，笼络用“情” 106
- 用激励造就动力，用奖励满足需求 109





冷面掌大权，分权给下属	112
先用冷水降温，再用温水感化	115
有隐有显：隐藏与展示的艺术	
展现自己良好形象，隐藏内心真实想法	119
交谈时多让他人做主角，自己不妨当“捧哏”	122
把优越感让给对方，把骄傲心理在心里	125
给人帮助莫张扬，他人好话广传颂	129
帮对方遮丑，为对方添彩	133
亲疏相宜：亲密与距离的艺术	
既互相取暖，又要保持距离	137
进入对方的“私人乐园”，少占对方的个人空间	141
不过分逢迎，不吝啬赞美	144
记住对方的名字，忘掉自己的身份	148
多向贵人借力，不向朋友借钱	152
有舍有得：施恩与受惠的艺术	
请求对方帮小忙，日后奉还大人情	156
不占尽所有好处，多给对方尝甜头	159
明确自己的需求，预测对方的需求	162
把别人的帮助记在心上，把自己的帮助看成理所当然	165
别人的感激要收下，对人的感激要表达	168
一正一反：说服与反说服的艺术	
打消对方的顾虑，顺着自己的意图	173
正劝导，反激将	177
“二选其一”别无选择，“有是无否”难寻机会	181
利用虚荣心获得支持，利用逆反心理出奇制胜	184
欲擒故纵让对方入套，用反的说法达到正的目的	187





攻守有度：前进与防守的艺术

退避三舍，后发制人	191
低头隐忍，厚积薄发	194
用直言让对方明白，用暗示让对方知趣	198
给自己设退路，为对方留余地	201
“套近乎”操纵别人，保护自己避免被操纵	204

调节术

一张一弛：通畅心路，打开心结

作茧自缚令人压抑，敞开心扉心旷神怡	210
懈怠了给自己施压，疲惫了给自己减压	214
闲适时自得其乐，郁闷时找人倾诉	217
别对他人太计较，别跟自己过不去	220
心空虚是因为做得少，心太累是因为想太多	223

有轻有重：留下重要的，珍惜拥有的

大事不能差，小事不能丢	227
选择最重要的事做，放弃无意义的执著	230
贪心是个无底洞，知足是个聚宝盆	234
拿不起放不下是折磨，拿得起放得下是从容	237
忘掉过去的痛苦，享受此刻的幸福	240

有缓有急：忙得有条不紊，闲得乐不思蜀

享受工作中的愉悦，积累娱乐中的收获	244
看清前方的目标，欣赏沿途的风景	248
制定一下计划再做，校正一下方向再跑	252





给自己一个繁忙的理由，给自己一点独处的时间	255
该沉着时不浮躁，该行动时不坐等	259
亦庄亦谐：生活要规律，日子要丰富	
有兴趣时找乐趣，无兴趣时养精神	263
用音乐愉悦身心，用自然陶冶情操	267
在阅读中静心，在运动中纵情	270
花钱享受休闲，节俭以防后患	274
理性地思考，幽默地调侃	278
有峰有谷：笑看成败，得失两便	
得势不得意，失势不失态	282
顺境乘风，逆境破浪	285
可以顺其自然，不能随波逐流	288
悲观是成功的陷阱，乐观是幸福的通道	291
为对手的成功喝彩，对失败的自己微笑	294
有圆有缺：没有最完美的，只有最适合的	
用完美的眼光要求自己，用不完美的态度接纳别人	298
爱情是“拾麦穗”，婚姻是“拖大树”	301
羡慕别人是“最美的”，不如追求自己“最好的”	305
把梦想现实化，把生活理想化	309
美满在平淡中积淀，缺憾在美丽中升华	313

洞察术

人总是善于掩饰自己，但是人性最自然的流露却经常无法遮掩。任何一个人都会隐藏自己的内心，或深或浅，或是善意的自我保护，或是老谋深算。因此，生活在这个竞争无处不在的时代里，我们必须学会阅人读心。

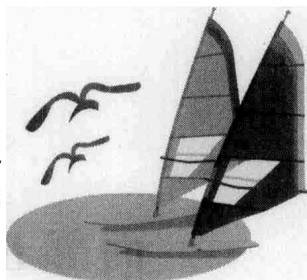
洞察人心，讲究的是对人的外观形象和内心活动的探察，从一个人在生活中表现出的各种细节去解读其心理，进而把握其真实的思想，洞悉其内心深处的秘密。

高尔基在其著作《马特维的一生》中曾说道：“世界上的人从外表上看来是各色各样的，但是如果把内心稍稍揭开，那种无所寄托和不安的情况则彼此相同。”当你掌握了读心术之后，你将发现结识人、琢磨人、了解人是一件多么有趣的事情。对方再多的掩饰也只是为你提供更多的佐证，供你把其内心研究得更加透彻。你不妨耐心地看完其拙劣或虚伪的表演，细细分析其心理状态和弱点，然后决定，是投其所好，还是敬而远之；是真心以待，还是敷衍了事；是以退为进，还是小心提防。



察言观色：

相由心生，言表心声



阅人之术，其精妙在于明察秋毫。一个人的外貌特征、言谈举止、穿衣佩饰、情趣喜好，甚至是饮食习惯都会泄露他内心的秘密；对方每一次不经意的小动作，都是他的情感趋向、思维模式以及行为方式的外现，由此便可推断出他的真实意图。因此，察言观色是一种处世能力，既需要眼睛的洞察力，又需要大脑的综合判断能力。





面部五官折射心理信息， 肢体语言泄露心灵秘密

通过一个人的面部表情可以看穿一个人的心理，看透他是什么样的人，因为每个人的表情背后是他的生活经历、学识修养、心态人格；肢体则可以通过动作和造型来表达情感。面部和肢体就犹如心灵和表象、隐秘和暴露那样存在着本质的差异。

人的表情会说话

人的身体构造及社会环境决定了人的生理功能和心理活动，而这些功能和活动影响着人体的外部特征和行为表现。因此，我们可以从这些外部表征和活动行为中，按照一定的规律总结归纳出一些类型。推理分析各类型与人们生理和心理活动的关系，有助于了解人的内在活动状态，这也是古代人“面相说”有一定根据的地方。所以，我们通过人面部的表现能在一定程度上“读懂”人的内心活动。

比如，一个人心里正在打什么主意，会通过他的眼神忠实地告诉别人。当一个女人对男人充满好感的时候，她的眼睛会说出嘴上不能说出的话，就是睁大她充满活力的眼睛；当一个女人表示拒绝的时候，她就会用愤怒的、或是轻蔑嘲笑的眼神，来表示她嘴上不愿说出的话；当一个女人用从上到下或者从下到上的眼光扫视一个人的时候，表示对对方的轻蔑和审视；时而移开目光直视远处，这表示根本不关心你在说什么；当你看到对方黯淡的眼神，就应该想到对方有不顺心的事或发生了什么意外的事情；而当你和对方交谈时，对方的眼睛突然明亮起来，则表示你的话触动了对方的心灵或激发了对方的兴趣。常常有这种情况，有



些人口头上极力反对，眼睛里却流露出赞成的神态；有些人花言巧语地吹嘘，可是眼神却表现出他是在撒谎。

眼睛是心灵的窗户，它毫不掩饰地展现你的学识、品性、情操、趣味、审美观和性格。一个敏锐的人总是善于捕捉人们瞬息万变的眼神，洞察对方的内心。

人的耳朵也有着透露内心的玄机。假如你想对情人说几句悄悄话，是对着他（她）的左耳说呢，还是右耳说？如果是前者，你会收到更好的效果。美国的西姆教授道出了个中的奥秘：无论男女，与右耳相比较，左耳更喜欢甜言蜜语，听到的情话最容易令人动心。因为人的左耳是由右半脑控制的，而右半脑恰恰就是负责处理情感的半脑。同时，左耳对声音刺激的反应更灵敏，甚至包括音乐的和弦及曲调。而如果你要想让对方牢牢记住你说的话，则应对着对方的右耳说，因为人用右耳听的话比用左耳记得要牢。右耳听到的信息汇入左半脑，左半脑比右半脑更具记忆优势，这种优势常随着年龄的增长而得到强化。因此，听不同的话用不同的耳朵，效果大不一样。

嘴巴不仅用来表达有声语言，还可反映人的情绪和心理活动。比如，嘴唇闭拢表示心态宁静、端庄自然；嘴唇半开或全开表示疑问、奇怪、有点惊讶；嘴角上扬表示善意、礼貌、喜悦；嘴角下垂表示痛苦悲伤、无可奈何；撅嘴一般表示生气、不满意；嘴唇紧绷，多半是表示愤怒、对抗或者决心已定；在交谈时，用牙齿咬住嘴唇，说明正用心地倾听他人的讲话，也可能是在认真地反省自己，等等。

我们常常在广告牌上看见电影明星或模特儿的侧面广告，几乎展示的都是左脸，这是为什么？再比如一张脸谱照片，左边为生气的表情，右边为微笑的表情，你看过后，会被左边生气的表情所吸引，并形成一种不易磨灭的深刻印象。

据科学家们研究发现，配合眼球的活动，感情在脸部的左边比较容易显现出来。如果从脸的同一边所合成的照片来看，左脸比右脸感情的流露更为明显。当你无法抓住对方心理时，下意识地看看他的左脸，大致可知一二。

看手“舞”足“蹈”，窥探内心秘密

我们在与人沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言





上伪装自己，但身体语言却经常会“出卖”他们，因此，解译人们的肢体言语密码，可以更准确地认识自己和了解他人。

手势是加强语言感染力的一种辅助动作。下意识的举动，如搔首弄姿、拉耳掰手，或甩甩铅笔、摆弄锁链之类，无非是掩饰一下内心的不安。如果把两手的手指交叉，则是情感和理智处于平衡的表现，是一种自我封闭的状态。双手摊平，表示坦诚、真实，同时也能鼓励对方坦诚相待；手势下劈，给人一种泰山压顶、不容置疑之势，使用这种手势的人，一般都高高在上，高傲自负，喜欢以自我为中心，他的观点不容许他人轻易反驳，伴随着这个动作的意思是“就这么办”、“这事情就这样决定了”、“不行，我不同意”等等；手势上扬，代表着赞同、满意或鼓舞、号召的意思，多用于演讲、公众发言或打招呼，这种手势动作幅度较大，容易使人产生比较鲜明的视觉印象。有些人主观上为加强语气，还特意采取某种手势动作，用以表示特定含义。

手势使用太多，会成为无意义的举动，这是一个人轻浮或狂妄的表现，在社交上极不得体。

腿脚的活动也能展露人心。在公司的销售工作奖评会上，当公司领导对销售经理的管理水平提出亟待提高及工作改进建议时，与会的销售经理坐在那里两腿交叉，神情呆滞，显示出种种表示异议和防御性的身体语言信号。十分有趣的是，当这位发言人转移了话题，开始讨论经理的作用与推销员的关系时，几乎所有的与会者都顿时振作起来，并将腿的姿势变成了一种美国式的腿部交叉姿势。显然，这些经理此时对领导的赞评表示认同，心情愉快。

通过肢体语言能够洞察对方的内心世界。在心急如焚的情况下，有的人多会咬手指、眼镜、铅笔或其他小物件，这种人往往性格过分内向，喜欢我行我素；有的人则多用指尖轻捋头发，轻搔面部或把食指放在嘴唇上，这种人往往性格达观，处世泰然；还有的人多抚摸下巴（一般是男人），这种人一般较为理智，处理问题老练、谨慎。

肢体语言是内在情感的外部表现。它通过手势等诸多无声的肢体语言形象化、生动化，以达到先“声”夺人、耐人寻味的效果。它能充分弥补语言表达的不足，并可帮助接受信息的人深刻、准确地把握对方的心态，有效地避免因言语表达的匮乏而带来的误解。比如，在长辈直言怒斥晚辈时辅以爱抚、安慰的眼神，会叫人心悦诚服；在妻子需要袖手旁观的丈夫帮忙做家务时，伴有一个亲