

活学活用 洞察术 攻心术

教你第一时间看透隐密心理
让你从容操纵攻克心术

凹凸/编著

传授一学就会的洞察人心技巧
解析各种人际情境的攻心秘籍

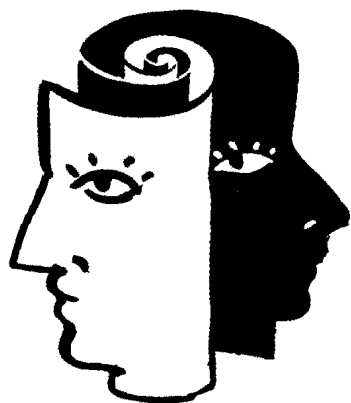


印刷工业出版社

洞察术 攻心术

活学
活用

凹凸 / 编著



印刷工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

活学洞察术,活用攻心术/凹凸编著. —北京:印刷工业出版社,2013.2

ISBN 978-7-5142-0579-4

I. ①活… II. ①凹… 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(2012)第 268198 号

活学洞察术,活用攻心术

凹凸/编著

责任编辑:赵英著

执行编辑:蔡亚林

责任校对:郭平

责任印制:张利君

责任设计:张羽

出版发行:印刷工业出版社(北京市翠微路2号 邮编:100036)

网 址:www.keyin.cn www.pprint.cn

网 店:pprint.taobao.com

经 销:各地新华书店

印 刷:尚艺印装有限公司

开 本:710mm×1000mm 1/16

字 数:280千字

印 张:16.5

印 次:2013年2月第1版 2013年2月第1次印刷

定 价:29.80元

I S B N:978-7-5142-0579-4

◆如发现印装质量问题请与我社发行部联系。发行部电话:010-88275602



在这个充满竞争和利益诱惑的社会,人与人的接触频繁又缺乏足够的真诚,为了保护自己的利益、达到自己的目的,每个人都掩藏着内心。同时,由于人性的弱点,人们在欲望和利益的驱使下,为了更容易与人打交道,往往会对自已进行伪装,把自己真实的性格和意图隐藏起来。因而,当我们与周围人打交道的时候,往往是处在一个谎言和欺骗交织的人际网中。想要在这样的环境中立足并且达成自己的目的,掌握一些洞察人心的本领和攻心的手段是极其必要的。

市面上社交心理方面的定律、法则非常多,这些神奇的理论,可以解释人生活中的诸多现象,使人们能够洞悉世事。如若你能够熟练掌握这些理论,它将能够指导你如何去更好地展开社交行为,如何去改变自己的命运:如怎样揣摩领导的心理,如何迎合他人,让周围的人更喜欢自己;如何与他人拉近关系,在社交场上如何占尽先机,如何让他人主动帮助自己;如何化解他人的敌意,如何让别人喜欢自己,等等。无论是在工作生活中,还是在人际交往中,这些法则和定律都在起着决定性的作用,无论我们是谁,无论我们从事什么职业,我们都需要知道这些法则和定律。

本书从心理洞察术和心理攻心术两个方面对社交知识进行了全面的分析、解释,以求通过讲述洞悉人心的种种方法,使大家能够从对方的外貌、穿

着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙地看透人心,而使自己立于知己知彼的不败之地,并且帮助你更多地了解社交对象的真实心理,从而走进对方的内心深处,并自信自如地与他们交往,从而营造和谐的人际关系。本书还从展现自己正面形象、让他人喜欢自己、获得他人支持等方面对如何攻心进行了细致的表述,相信通过本书的具体阐释,你一定对心理洞察术和心理操纵术有一个全面的了解。如果能够在本书的指导下,亲身运用到实际社交中,你一定会受益匪浅,令自己在社交场上如鱼得水!

编 者
2012 年 6 月

目 录

上篇 活学洞察术

第1章 心灵之窗,眼神会泄露你的秘密	3
透过目光了解对方所想	4
识别人心,从眼神开始	5
通过眼神探究对方的内心活动	7
小心眼球的转动出卖你	8
注视双眼,瞳孔能够映射心灵	11
捕捉视线,眨眼间破解一切	13
眼部的小动作是穿透内心的	15
第2章 无声之语,肢体诉说真实内心	17
从双臂动作判断对方心理	18
站姿展现一个人内心风貌	20
坐姿破解性格心理密码	23
走路姿势反映人的情绪世界	24



	睡姿是一个人潜意识的显现	27
	藏在走路姿势里的秘密	29
	脚部的动作显示真正意图	30
第3章	十指玄机,手势透露着心声	33
	观双手,了解对方的生活	34
	简单握手测出对方对你的感觉	36
	打动对方,用手势传递真诚	38
	手部的微动作会暴露内心真相	40
	双手张合间诉出真心	43
	手势运用得当,才能合人心意	45
	常见手势分析,未开口知心意	47
第4章	弦外之音,言谈间流露真心	51
	说话的方式反映真实的性格	52
	不经心的话语往往最为真实	53
	聪明“听话”,听出弦外之音	55
	通过语速洞察对方心理状态	58
	用语音、语调破解语言密码	60
	口头禅背后的真实个性	61
	从客套话透视对方的心理	63
第5章	衣装表心,由穿戴看穿对方	67
	“着装”透出的个性和品位	68



人靠衣装,从穿着看人心	70
内衣样式暴露女人性格	72
领带系出男人的内心	74
帽子显露对方性情	76
眼镜背后的真实个性	78
看脚下的鞋,了解对方性情	81
第6章 见微知著,细节里掩藏的心理	83
信手涂鸦显露真性情	84
阅读习惯透露真实内心	86
鉴别笔迹,了解对方心理活动	89
办公桌上的摆设显露性格特征	90
从打电话的习惯看个性	93
“吃相”暴露本性	95
就座的选择,由座位看性格	98
第7章 生活点滴,喜爱偏好表达本性	101
解读卧室风格,了解主人心理	102
解析对方对待钱的态度	104
解风情,香水味道识人术	106
旅游观念与方式显现心理状态	108
收藏物品里看出对方的心理	109
从喜爱的宠物看人的真性情	112
从音乐喜好看做人风格	114



第8章 遇事显心,为人处事看其真品性	117
谈话之间,看穿对方性格与真心	118
从待人接物中透视对方的意图	120
听其朋友评判来了解他人品行	121
酒醉之后探出对方的真实心声	122
利益诱惑面前,看穿他的品性	124
团队协作中,看对方是否好相处	126
从对待下属的失误中看穿领导本性	128

下篇 活用攻心术

第9章 赢取好感,巧言妙语融化他人心	133
称呼对了,双方会倍感亲切	134
努力记住有关对方的小事	135
投其所好,让感情有所互动	137
寒暄时多谈有共鸣的话题	139
话题不要始终围绕自己	142
请求他人帮忙会赢得对方的好感	144
肯定对方,要把赞美说得特别一点	146
第10章 打破陌生,迅速拉近心理距离	149
不妨拿自己“开涮”	150
让对方尝到小甜头	152
及时打消对方顾虑	154



暴露自己的缺点可解除对方的戒心	156
犯点小错误,让对方更喜欢你	158
谈论对方的强项,打开话匣子	160
调节气氛,让谈话在和谐中进行	162
第 11 章 化解矛盾,打消敌意的攻心之法	165
尊重信仰,在求同存异中良性沟通	166
懂得适时收敛,避开嫉妒之火	168
及时弥补,巧用“南风法则”消除误会	170
谦恭为事,化解敌意赢得尊重	172
融化冰冷,精诚所至金石为开	174
睿智行事,学会以柔制刚	176
运用同理心,化解双方矛盾	179
第 12 章 用心说服,让对方对你深信不疑	183
利用他人力量,巧妙进行说服	184
权威效应的说服力,让对方深信不疑	185
先认可对方可获得支持	186
先设法让对方信任你	188
看清对方需求再给予适当“利诱”	191
用对方的观点说服对方	193
循序渐进,用试探话题引导对方	195



第 13 章 掩饰意图,攻心先要会藏心	199
神色平和,不要轻易喜怒行于色	200
巧妙激将,让对方先暴露自己	201
谨言慎行,学会控制情绪情感	203
藏起劣势,多展示长处赢得他人倾心	204
隐藏真心,不要轻易表露意图	206
思考周全,想别人所不能想	207
 第 14 章 操纵事态,扭转乾坤的攻心之道	 209
威慑策略:不战而屈人之兵	210
运用沉默的力量让对方方寸大乱	211
学会展示威力令对手有所畏惧	213
刺伤对方自尊就会变友为敌	216
让对方有优越感,攻破心理防线	217
流露情感,让对方内心柔软	218
善意的谎言制造不一样的结局	219
 第 15 章 办事艺术,与人交往要要点“小心计”	 223
顺势而为,求人要摸清对方喜好	224
给予对方“高头衔”令其心甘情愿做事	225
巧妙“套话”,让对方吐露“心声”	227
“小恩小惠”中打动人心	229
人情投资成本很低,但回报很高	231
巧妙实施策略,赢得他人支持	234

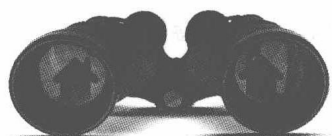


运用心理暗示让对方按期望发展	236
第 16 章 平步青云,事业蒸蒸日上的攻心策略	239
表现忠诚之心,让领导对你信任有加	240
摸清领导秉性,方能游刃有余	242
运用“南风法则”,融洽同事关系	244
职场之中学会适时表现自己	246
灵巧推功揽过,让对方感激你	249



活学洞察术

第1章



○○○○○○

心灵之窗,眼神会泄露你的秘密

每天,我们和形形色色的人打交道,这些人中,有的大方开朗很好相处,有的心胸狭隘则需格外小心。往往我们与对方视线交织时,大脑会自然有一种反应,告诉我们对方是心存善意还是居心叵测,这就是我们对眼神的初级认知。然而眼睛所能表达的情感和秘密远不止这些,怎样才能更好地读懂这些眼神呢?这一章将会讲到!



透过目光了解对方所想

有这样一个故事：

一个语文教师，她所带的班级有一个小女孩，一次，刚把语文试卷发完，这个小女孩就举手说要上厕所，老师有些不快地说道：“快去快回，别耽误了考试。”过了没多久，她的妈妈把她领回来了，她撒娇不肯进教室。于是，老师就有些生气地说：“你不是去上厕所吗？怎么跑回家去了？”这下她更不愿意进来了，最后经过妈妈的劝说才答应进来。最后她的试卷也没有做完。过了几天，班主任找到语文老师询问她有没有打过或骂过那个小女孩，为什么那个小女孩儿怕她。老师想了想，肯定自己从来没这样过。忽然间，语文老师想起来，自己瞪过她一眼。从那以后，那个小女孩就有点反常。后来，只要是语文课她就极力逃避。语文老师有点后悔自己没能及时地发现问题，只是因为一个眼神，让一个原本爱学习语文的孩子变得不爱学习了。一个小小的孩子，能够从老师的眼神读懂老师的心声。她有点不敢相信，但是这却是真的，正是因为如此，她一个厌恶的眼神让这个小女孩变得害怕语文。意识到自己的错误，语文老师决定想办法补救，经过她的努力，小女孩解除了对老师的恐惧，重新爱上了语文课。

在日常生活中，一个人的眼睛可以表达出他的心声。这个故事中，老师虽然没有用语言表达自己厌恶之情，但是小女孩却读懂了老师眼睛里的厌恶，从而害怕上语文课。确实如此，眼睛最能泄漏一个人的内心情感，最能袒露一个人内心的隐秘。

国外学者海斯曾写过一本叫《会说话的眼睛》的书，书中提到眼睛是人与人沟通中最清楚、最准确的讯号传达者。人际交往中，我们形容他人的眼睛机灵，常常会说他的眼睛会说话。人际交往中，眼球的转动、眼皮的张合、



视线的转移速度和方向,所传递出的“目光语言”,无时无刻不在传递着重要的信息。因此,透过视线的活动了解他人的心态,对人与人之间在交往中的心理沟通具有重要意义。

人际交往中,通过目光来传情达意,是一种很普遍的现象。用目光传递信息,在两性关系中尤为突出。比如:“暗送秋波”、“含情脉脉”、“眉目传情”等。虽然目光不是有声语言,但却可以随心所欲地传递内心想法。人们在社会生活中,如果内心有什么欲望或情感,必然会表露于视线上,透过人的视线,能够窥探出他人的内心活动。因此,人际交往中,如果想要了解一个人的内心想法,可以通过他的目光变化来了解。

英国著名作家劳伦斯在《捣蛋鬼》中,描述了斯托克斯小姐与一位年轻士兵目光接触后的爱慕之情:“当她仰起头,目不转睛地望他时,他仿佛感到她的目光,蓦地掉转身,那双深蓝色眼睛恰恰碰上她的浅蓝眼睛——直勾勾地盯住他。小伙子晃了一下,又掉过脸去,好像要从座上摔下来似的。那姑娘丰满而美丽的面孔上,泛起一丝红晕。她喜欢他。”

作品中,斯托克斯小姐用她那双浅蓝眼睛直勾勾地盯着那位年轻的士兵,表达了自己的爱慕之情。社交活动中,人们总会在目光接触中,流露出自己的内心语言。目光接触是社交活动中的无声语言,透过目光,准确地读懂他人的用意,是社交活动顺利进行的前提。

不同的目光,反映着不同的心理,只要仔细观察一个谈话者的目光,就会有許多有趣的发现。只要你能善于观察,通过观察谈话者的目光,你就能明白他的真正用意,从而有利于人际交往的顺利进行。

识别人心,从眼神开始

人活在世上,或图奋进,或求业成,识人与知人当是第一要则。识人、知