



心理学 与 读心术

*Psychology
and mind-reading* 

满江树◎著

职场人际的往来进退
谈判协商的攻防战守... ..

读懂对方

你将在各个领域无往不利



中国出版集团



研究出版社



做最有影响力的图书



中国出版集团



研究出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

心理学与读心术 / 满江树著. — 北京: 研究出版社, 2016.12

ISBN 978-7-5199-0028-1

I. ①心… II. ①满… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 289903 号

心理学与读心术

作 者 满江树 著

责任编辑 寇颖丹

出版发行 研究出版社

地 址 北京市东城区沙滩北街 2 号中研楼

邮政编码 100009

电 话 010-64257481 (总编室) 010-64267325 (发行部)

网 址 www.yanjiuchubanshe.com

电子信箱 yjcsfxb@126.com

印 刷 北京市玖仁伟业印刷有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 16

版 次 2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5199-0028-1

定 价 39.80 元

版权所有, 翻权必究; 未经许可, 不得转载



心理学 与 读心术

*Psychology
and mind-reading*

满江树◎著

职场人际的往来进退
谈判协商的攻防战守... ..

读懂对方

你将在各个领域无往不利



中国出版集团



研究出版社

第一章 瞬间转变对方想法，言语操控心理策略 // 001

- 1 最实用的心理语言 // 001
- 2 教你看人不走眼 // 003
- 3 熟悉心理语言，用言语操控对方 // 013
- 4 用赞美的方式改变他人的顽固 // 018
- 5 故意贬低对方，从而让对方转变想法 // 021
- 6 优化谈话的技巧，让对方改变对你的心理认知 // 023

第二章 捕捉眼球转动的信息，眼神操控心理策略 // 026

- 1 眼睛对于透析人性的意义 // 026
- 2 你的眼神会出卖你 // 030
- 3 挖掘眼光深处掩藏的真相 // 032
- 4 容易出卖说谎者的是他的眼神 // 036
- 5 仔细观察对方的眼神，探测对方内心的秘密 // 037
- 6 捕捉眼球转动的信息，掌控对方的心理 // 040
- 7 眼睛是折射内心的一面镜子 // 042

第三章 雄狮与猛虎的交战，博弈控制心理策略 // 055

- 1 让他人接受自己的心理操控术 // 055
- 2 善用加减博弈，可以帮助双方走出困境 // 059
- 3 善于从点滴线索中窥探对方的心理 // 059
- 4 透过面孔，直指心间，因为面部表情不会说谎 // 073

5 观察眉毛，就能勘破对方内心的真实想法 // 078

6 看懂嘴唇上所表达的事情 // 081

7 看懂下巴变化所代表的内心秘密 // 085

8 看懂笑容所隐藏的秘密 // 089

9 看懂面目后面隐藏的心理秘密 // 093

10 沟通时获得主动权的诀窍 // 099

11 学会使用烟雾弹来隐藏自己的动机 // 103

第四章 收买人心是个好策略，笼络人心的心理策略 // 106

1 用冷处理的方法，让对方得到放松 // 106

2 欲擒故纵，放长线才能钓大鱼 // 109

3 巧妙化解敌对者的敌视心理 // 110

4 先礼后兵，获得对方信任 // 114

5 抢占先机，摧垮对手的心理防线 // 119

6 扰乱他的心神，分散他的注意力 // 122

第五章 控制其人就是控制其心，驭人的心理策略 // 126

1 用将计就计的心理策略让对手上当 // 126

2 放低姿态，学会“敬”人 // 129

3 谨慎防范，学会驾驭对方的心理 // 131

4 学会换位思考，先尊重对方再提出自己的要求 // 133

5 操控其心，让对方立刻行动 // 136

6 面对对手时，要用感情投资的方式换取回报 // 141

7 有话慢慢说，不要急于得出最终的结果 // 144

8 有效驭人，不要处处反驳别人，顺水推舟才能达到目的 // 148

9 从对方情绪出发把握对方的心理变化 // 151

10 品读对方的脾性，判断对方的性格 // 155

第六章 交际中的制胜心理学，人际交往中的心理操控策略 // 160

- 1 用“糖衣炮弹”诱导对手说真话 // 160
- 2 学会寻找与对手之间的共同意向 // 162
- 3 立威造势，控制有术——FBI 彻底占领他人心理 // 166
- 4 必须拖过三分钟热度，然后才能够谈及胜利 // 169
- 5 攻心不一定靠言语，不说话的心理战更高明 // 172
- 6 如何让对方敞开心扉，消除对方的戒备心理 // 176
- 7 想办法把对方的主观变成客观 // 179
- 8 先发制人的绝招——一眼看透人心 // 182
- 9 发挥语言攻势，抢占对方心理制高点 // 183

第七章 生活习惯，无处可藏——从生活细节中看到真实面目 // 187

- 1 着装打扮，本性体现——装扮是真性情的直接流露 // 187
- 2 从手表看到人的品位和心理需求 // 195
- 3 从口红颜色和品种看女性心理特征 // 199
- 4 从领带上探测对方的气质 // 201
- 5 反映心理的提包 // 204
- 6 眼镜吐露真性情和表达心态的腰带 // 206
- 7 从饮食习惯看透人心 // 209
- 8 生活习惯展示人的性格 // 216
- 9 从男人的面子分析出他们内心的性格特征 // 227
- 10 化妆的态度与方式暴露出一个人的性格 // 235

瞬间转变对方想法，言语操控心理策略

1 最实用的心理语言

身体语言通常都受人的意识控制，即使人没有意识到自己的一些动作被控制了，依然无法摆脱。所以，身体语言同其他行为相比，更能体现一个人的真实。在现实生活中，我们可以对人的动作行为进行观察，就能得到我们想要的一些隐藏的信息，并得出判断。

从前，有一个人去饭店吃饭，吃完之后发现自己没带钱，于是向老板表示歉意，说自己走得匆忙，忘记带钱，改天一定送来。老板说：“没关系……”还非常客气地把这个人送走。一个游手好闲的无赖正好在门口，看到了这一切。

第二天，这个无赖也依样画葫芦，在饭店里酒足饭饱之后，也假装自己没有带钱，向老板提出赊账，第二天来送钱，但老板却拒绝了，说什么也不让无赖不付钱就离开。

无赖质问老板：“你这就不对了，为什么昨天那人可以赊账，而你却不让我赊账？”

老板回答：“昨天那人吃饭斯文，看他的言行举止就知道是个绅士，他怎么会因为这几个饭钱而自毁名誉呢？而你，拿着筷子在身上乱蹭，吃起饭来就如同饿鬼投胎。边吃还边把一只脚放在了旁边的椅子上，喝酒时脖子上的青筋暴出。从你这样子就知道是故意来混饭吃的，我怎么

能让你不付钱就走呢？”

这个无赖哑口无言，最后只得留下衣物做抵押，狼狈不堪地走了。

从这里我们可以发现，正确地解读身体语言可以得到许多有价值的信息，可以帮助我们得出正确的判断，保护我们的利益不受损害，避免上当受骗。心理学家的调查认为，身体语言所传达出的交际效果远远超过语言表达的效果，当你的体语与有声语出现不一致的时候，人们往往更注重身体语言所带来的信息。

身体语言又称为肢体语言，指非词语性的身体符号。它包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。当你在与他人进行交流沟通时，即使不进行交谈，单凭对方的身体语言，就可以知道他人内心的秘密，而对方当然也能通过你的身体语言来了解你。所以，只要破解了人们的身体语言，就可以准确判断他人的举止和想法。

著名心理学家弗洛伊德曾说过这样的一个故事：有位病人在向医生描述她的婚姻如何幸福时，却不自觉地将手指上的订婚戒指转来转去，医生从她的这个身体语言猜出了她的婚姻生活并不幸福，经过仔细询问，她如实讲了自己生活中的抑郁和不如意。显然，正是这个病人的身体语言暴露了她婚姻的真实情况。

对于身体语言的真假，人们常问一个人是否能伪装自己的身体语言？心理学家的回答是：“不可以。”心理学家认为身体语言是内心深处地自然流露，人不可能去压制它。

例如，做了亏心事的人总是坐立不安、心绪不宁，而一旦听到了好消息，就会高兴；听到批评时，会觉得难堪；说假话时会躲避人的眼睛，激动时会手舞足蹈；生气时脸红，牙关紧咬。这些都表明身体语言客观可靠。

因此，若想分辨人心的真伪，就必须先看人的身体动作，只有身体语言才能表现人的真实想法和动机。

那么身体语言为什么很难伪装出来呢？道理很简单，当人的大脑进

行某思维活动时，大脑就会对人的身体部位发出指令信号，而大脑的这种行为，是不受人自身控制的，而且也很难被人意识到。也就是说，当人做出一种伪装手势的时候，细微的体语信号和他的有声语言表达是完全不一样的。这就提出了一个问题：需要相信哪一个？

心理学家认为，在语言的表达中，一种渠道的可靠性与对它的自觉控制力的大小是反比关系。在所有的语言表达之中书面语言最不可信，因为它很容易被修改。而口语因为是即时表达的，受自觉控制的机会要少一些，因而在可靠性方面，要强于书面语言，而身体语言，最不易受意识地控制，所以，可靠性也就最大。

可见，身体语言一般最能提供客观的信息，但要掌握身体语言，却需要花时间，只有熟练地掌握并灵活地运用身体语言，才能正确地判断各种信息。

2 教你看人不走眼

（1）表示不感兴趣的体语语言

当人们不喜欢某些事情的时候，总会不自觉地流露出一些行为。如在交谈的时候，一方总会减少微笑和点头的次数，眼睛也会随意地看着别处，脑袋转到旁边……如果你在这个时候还在发表你的观点，就应该注意该收场了。

比如当某人对讲话不大感兴趣时，他可能会用手支着自己的下巴。但是，当他完全没有了兴趣或感到厌烦时，他就会用整个手掌支撑着半个脑袋。一些人在会场上打瞌睡，就是表示自己对会谈的内容没兴趣。

此外，另一种表示厌烦的身体语言是做其他与会谈内容无关的事，或者跷起二郎腿，双臂交叉，眼睛看着别处。当讲话者突然宣布要说与会者利益相关的话题时，这些人就会立刻改变姿势，并且身向前倾，开

始专心地听讲。

（2）表示开放的身体语言

心理学家认为，有时从人体与人体之间所形成的角度，可以看出他们之间的关系和对谈论内容所持的态度，人体之间距离的远近与他们之间关系的亲疏程度有很大的关系。人体之间距离带来的这种身体信号，我们称之为开放式身体语言。

（3）表示排斥的身体语言

每个人都会有喜欢或者不喜欢的谈话、交往对象。当一个人不喜欢另一个人，而又不使用语言表达时，那么他就会使用一些身体语言信号。

在教育叛逆期的孩子时，家长和老师常用双手捂住脸，深叹气或跺脚等类似的信号来表示自己对于孩子的“叛逆”行为的无可奈何。因此，看到这样的身体信号，就应该知道老师和家长对处于叛逆期的孩子的所作所为已经有些忍无可忍了。

（4）表示隐忍的身体语言

在与人交谈的过程中，常常看到对方总是在用手搓揉衣服上的线头或捋着衣缝。这一动作表明他不同意你所说的观点，但又碍于情面，所以不便在这个时候把自己的意见说出来。如果再进一步仔细观察你会发现，此时他的脸是朝下的，而眼睛是看着地面。这说明他此时此刻在极力克制自己，耐着性子听你说话。

这种身体语言经常发生在身份和辈分不同的人之间的谈话场合上，出现的频率要大大超过常人。保持这种动作的人在他人面前会常常表现出自己在受委屈的样子。

心理学家认为这种动作反映出动作的发出者采取消极的态度来隐藏自己的观点。诸如抠树皮、抠墙、抠桌子的边缝等，表达的意思也是类似的。如果四周没有这些东西，他还会抠自己身上的如指甲或者是背包

等东西。但不管如何用身体语言来表现，表示这种态度的明显特征就是情绪不高，头也是低着的。

（5）自我调节的身体语言

自我调节的身体语言是指用自己身体的一部分对身体的其他部分做出一些暗示性的动作。例如，抠鼻子、搔头皮、舔嘴唇等，这些都属于自我调节的身体语言。心理学家认为，当人处于尴尬、紧张或者不可信赖状态的时候，就会出现这些动作。所以，自我调节性动作往往意味着“不自在”或“紧张”的状态。

（6）表示进攻的身体语言

当你发现某人突然将上衣敞开时，这说明他此刻的心态正处于一种进攻的状态之中。因为一个人将胸部和喉部明显露出，表现他不畏强暴的胆略。为了增强表现的力度，他还会让进攻的架子更明显，如紧握双拳、两脚叉开。如果服装整齐，这在多数情况下说明当事人在进攻时，没有必胜的把握，有些害怕。

（7）撒谎时的身体语言

当人们刻意用谎言来隐瞒事实时，他们的身体总会表露出不受意识控制的信号，这样，所隐藏的秘密就暴露出来了。如果你仔细观察就会发现，有些人在撒谎时常常会采用以下几种常见的动作。

揉眼：这个动作实际上是大脑在进行一种下意识地保护动作，防止自己看见某些丑事。当人们猛然看到平时所讨厌的东西时，一般都会做出这个动作来。而当一个人对别人撒谎时也会揉眼睛，并且还会有低头的动作，目的就是不想和别人对视。

捂嘴：当人们在说谎或者猛然看到自己不愿意看见的东西时，他们总会快速地捂住嘴。捂住耳朵或是用手蒙住眼睛等表达的意思也是差不多的。儿童在使用这些手势时会更直接。例如，当他们听到别人的教训时，

第一个反应就是捂住自己的耳朵，试图避开逆耳的言辞。随着年龄地增长，这种蒙眼、捂嘴和捂耳朵的姿势就会变得更加微妙，也比较隐蔽了。

（8）表示屈从的身体语言

当某人觉得自己的地位不如对方时，往往会在对方面前下意识地降低身体的高度。

哈腰：哈腰向来被人们认为是一种明显的卑微的表现。这种行为大都发生在下级面对上级时，希望用这种动作让上级喜欢自己。如果使用不当，这个动作所取得的效果会适得其反。

屈膝：这是一种降低身份和地位的人体行为，和哈腰不同的是屈膝是一种更为积极的信号。而在西方的某些国家，屈膝表示着一种礼仪上的礼节，其目的是降低自己的身体高度，向地位高的人表示自己对对方的尊重。例如，在等级制度森严的英国，屈膝就很普遍，也是社交生活必备的礼节。尤其是女人，在遇到皇家贵族时，常常以屈膝的礼节向贵人表示自己的敬意。

低头：这是一种很普遍的肢体信号，这样的身体语言通常暗示当事人的心理带有屈从的意味。例如，说谎的人就常常低着头，不看对方；身负重罪的犯罪分子也不会抬头去看法官，以示认罪；公司中，下级在上级面前低下头来，表示自己服从领导。从行为学的角度来说，人们将头低下是在无意识地降低自己的身体高度，这样，对方的虚荣心就会得到满足。心理学家认为，低头者大都是在等级上处于劣势，下意识地表示对方比自己身份高。

鞠躬：这也是一种表示谦逊和尊敬的身体语言。例如，演员们在谢幕时会用鞠躬向观众表示谢意。在日本这种礼节非常普遍，两人相遇时，总是弯腰鞠躬，表示自己对对方的敬意。

（9）缺乏教养的身体语言

在众多的身体语言中，有一些动作交际的功能完全不存在，完全是

因为个人随意行为或生理性反射行为才突然发生的，但是这些动作如果是在公共场合发生的话，却能给人带来负面的信息，就会被认为是缺乏教养、不文明的表现。

第一，当着众人的面抠眼睛、掏耳朵、挖鼻孔或擦嘴。

第二，大庭广众之下在自己或别人身上乱捅、乱摸。

第三，身体抽搐，手乱抓、乱动。

第四，在众人面前梳头、除头垢、头皮；剔除牙垢、冲洗假牙；挤压粉刺、抠挖或修剪指甲；装取隐形镜片；搽脂抹粉、整理服装等不雅的行为。

第五，在别人身上掸灰、用手指戳别人胸脯。

（10）反向传递信息的身体语言

在生活中，经常可以看见有人喜欢摆出自以为是的姿态，例如，斜着眼打量人，讲话时双臂抱在胸前，双腿无所顾忌地叉开……所以，在和这样的人谈话时，大部分的时候都会发现话题会很难深入。在这种情况下，可以想办法改变对方的姿态，压下对方的高傲气势。

此时需要做的并不是用语言去说服他，只需要做出和对方一样的姿势，对方就会觉得很窘迫，从而有所收敛。心理学家认为模仿者总是在向被模仿者传递这样一种信号，代表自己是善意的、积极的，这样，二者之间的关系就会趋向协调。但是，也可能在一定条件下会产生消极的影响。因为地点、时间以及谈话双方的地位等级的不一样，决定了同样的动作产生的效果也是不一样的。

例如，一位职员希望领导能提升自己或者给予自己在福利上一些好的对待。当领导和职员在一起交谈，作为领导，坐姿较为轻松，会把双手放在脑后，脚也会跷起来。如果在这个时候职员也如此模仿领导的姿态，那最后肯定得不到自己想要的结果了。因为领导和职员的地位是不一样的，心态也是完全不同的。刻意地模仿，只会让领导不快。所以，如果职员摆出和领导同样的姿态，职员的目的肯定不会达

到，而且很有可能让领导生气。对于领导来说，职员模仿就是对自己的冒犯和嘲讽。

握手可以给人深刻的印象

人体的主要器官中，手在交际的过程中起着非常重要的作用。我们都知道“十指连心”这句老话，说明双手与大脑之间的联系远比人体其他器官要紧密。这其中，握手是最为常见的礼节，使用的范围也非常广泛。按照人们形成的社交礼仪的习惯，在与陌生人见面时，总是会进行握手。从心理学角度看，握手也传递一种心理信息，所以，不要对握手等闲视之，而是要注意其表达的含义。

握手可以表示多种情感，如欢迎、友好、祝贺、感谢、敬重、致歉、慰问、惜别，人与人之间的喜怒哀乐，都可以通过握手来传达。所以，不能小看握手，虽然很简单，但握手动作是否主动、力量控制的大小程度、握手时间是长还是短、握手时身体站位的角度、面部的表情怎么样以及视线所看的方向等，都体现了双方之间的亲疏程度以及相互间的看法度，而我们要想掌控对方的心理，也可以通过握手来实现。所以，握手是非常值得研究的。

第一，握手的程序

握手不是顺便伸出手握在一起就完事的，而是有规定的。这种规定是长时间形成的，只有遵守这些规定，才能表达尊重的意思。握手的程序是根据双方所处的社会地位、年龄、性别和宾主身份确定的，无论是谁，都不应该逾越。握手的规则，一般都要遵循“由尊者决定”的原则，即由握手双方中地位最高的人来决定。握手也有最基本的程序：男女相遇时，要由女方先把手伸出来然后男方才能伸手相握；如果女方不想与男方握手，那么男方不可强求，只需要点头或鞠躬致意就可以了。但如果男方的辈分比女方高，已经到了对方祖辈的年龄了，那么，在行握手礼时，男方先伸出手是符合规矩的。如果握手是发生在长辈与晚辈之间，或者是上下级之间，那么应该是身份低的先问候，当身份高的人

先伸手之后，身份低的人才应该伸手相握。在和平辈的朋友进行握手时，先伸出手的一方表示对对方的尊敬。如果是在主宾之间进行握手，那就应该是主人先伸手，然后才是客人伸手相握，但分别之时，应该倒过来，由客人把手先伸出来，表示告别之意，这时，主人才能伸手来告别。如果需要和许多人握手，那么就应该从长辈开始握手，或者按照职务高低的顺序握手，或者先同已婚者握手，然后再是与未婚者握手，男女在一起时，先与同性握手，然后再与异性握手。在社交和商务场合，如果对方没有遵循握手的礼仪规定，已经把手伸过来了，那就应该不要等待，立即回握，要明白，在公开的社交场合，拒绝与人握手是非常失礼的行为。

第二，握手的姿势

握手也要讲究方法，一般是在互相介绍完之后，在进行互致问候的同时，双方都要把手伸出来，彼此间的距离在一步开外，这样，伸手不至于相隔太远，而在握手的时候，手掌是向前下方伸直，拇指和手掌要分开，其余的四指要并拢，而且还要自然向内微曲，握手时两人伸出的掌心都是向着左方，然后双方的手掌才握在一起。伸手的动作不能太过急切，要稳重、大方，态度看上去要自然、亲切。当右手和人握在一起的时候，左手是空着的，并沿着大腿外侧下垂，这个意思是向对方表示自己非常专注。握手时的姿态应该是站立的，除身体有疾病或者年龄弱小者之外，坐着握手是不允许的。如果职业是军人，在戴着军帽与对方进行握手前，要先向对方敬礼，敬礼完毕后再握手。当发现自己的手不怎么干净时，应亮出手掌给对方看，这也是表达一种歉意。

第三，握手的时间

握手时间的长短没有硬性的规定，一般都是根据当时的实际情况而定。但要注意，如果握手时间过久，会让人觉得不安，而握手时间太短，会让人觉得没有完全表达出应有的热情。从一般握手礼节来看，初次见面时，握手的时间不会超过3秒钟。在人多的场合，千万要注意避

免只与一个人握手很长时间，这样做，会引起其他人的误会。握手力量也有讲究，一般不能太重或者太轻，而是要适度，如果握手的力量过重，那么就显得过于无礼和粗鲁了，而握手的力度过轻，给人的印象就容易是妄自尊大或敷衍了事；还有一点需要注意的是，如果是男女之间握手，那么男性就不可太过用力，只需要轻轻握一下女方的四指就可以了。为了表示尊敬，在与对方握手时，上身应该略微前倾，头要稍微低一些，脸上要带着笑容，要看着对方的眼睛，边握手边说一些致意的话。握手的时候，还可以上下微摇，表示自己的热情，但也不要左右用力摇晃或者保持不动。与长者进行握手时，最后伸出双手与对方握，这样对方就能感受到你的礼节和真诚。

第四，握手的场合

握手是一种常见的礼仪，在必须握手的场合如果对别人伸出的手表示拒绝或者视而不见，那是一种失礼的行为。归纳起来，应该握手的场合主要有以下几种：在被介绍与人相识时；与朋友久别重逢时；在社交场合突然遇到了熟悉的朋友时；迎接客人到来和送客人离开时；有重要的事要摆脱对方时；与客户的交易达成时；得到了别人的帮助时；安慰有困难的朋友时等。此外，在社交场合，还应该遵循“礼貌待人，自然得体”的原则，灵活地掌握与运用握手礼的时机，这样，不仅能显示自己的修养，也能让别人感受到尊重。

第五，握手禁忌

握手也不是可以随便进行的，在握手时，还是需要注意一些问题的，如在与别人握手时，不讲先后顺序，抢先伸出手与对方握手；握手的时候，目光不专注，看上去似乎在想什么心事；戴着手套与人进行握手，是非常不礼貌的；在握手时，把掌心向下，这是目中无人的表现，应当避免；握手的时候用力不当，显得非常鲁莽；伸出左手与对方握手，和传统习俗完全背离；在对方不情愿时，使用“乞讨式”握手，有失尊严；握手的时间太长，会让人感觉不知所措。

第六，握手姿态所包含的潜台词