

第一时间找出对方言语漏洞
轻而易举识破他人行为破绽

谁都不敢欺骗你

你不可不知的心理分析法

宋浩◎编著

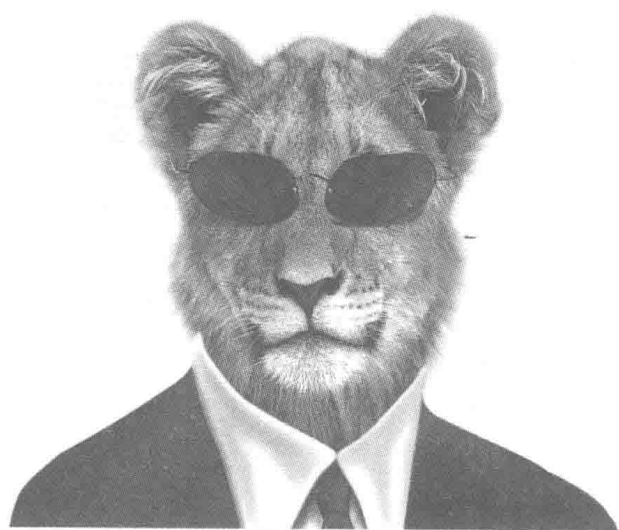
解读心理，洞察人心，识破谎言，撕掉伪装

哪个人在说谎？哪句话是谎言？



非外借

中国纺织出版社



谁都不敢欺骗你

你不可不知的心理分析法

宋 浩◎编著

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

内 容 提 要

本书是一本分析人们心理的著作,教你如何在纷繁复杂的世界中用好心理学的技巧。本书介绍了肢体分析法、眼面分析法、语言分析法、情感分析法和软点分析法等方法,并提供了几十例最贴近生活和职场的案例,还结合了富有经验的犯罪心理学专家所遇到的真实案例,说明该如何进行心理分析。本书旨在帮助读者学会通过心理分析,预测对方的行为,推断出对方的意图,识破对方的心机,并作出恰当的应对。

图书在版编目(CIP)数据

谁都不敢欺骗你:你不可不知的心理分析法 / 宋浩编著. —北京:中国纺织出版社,2017.10

ISBN 978-7-5180-3810-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 170719 号

责任编辑:闫星

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

2017 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:13

字数:188 千字 定价:35.00 元



凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言



在的常的生活中,我们或许经常遇到以下这些情况:

当你苦口婆心地开导某个人时,对方却对你的劝说不理不睬;当你真诚地向一个人求救的时候,他非但没有产生任何怜悯之心,反而还对你冷嘲热讽;当你在谈判桌上做出了最大让步时,对方非但不感动,反而变本加厉地提出更加苛刻的条件。

而与之相反的情况我们也会经常遇到:

有些人的观点看起来是站不住脚甚至是荒谬的,他却能够让对方频频点头;他需要帮忙的时候,只需轻轻一句话,就有人乐意效劳;在谈判桌上他寸步不让,对方非但不急不恼,反而还会主动降低自己的要求。

为什么会出现如此大的反差呢?难道是上天的不公平吗?当然不是,出现这种强烈反差最关键的一点就在于你是否控制了对方的心理。

毋庸置疑,每一个人的行为、语言、情感都受到了个人心理的支配。如果一个人对你充满感情,愿意向你诉说衷肠,乐意为你效劳,是因为他在心理上愿意接近你;反之,则是因为他在心理上对你有疏远感和抵触情绪。

当然,别人在心理上对你产生什么样的感觉,关键取决于你自己。要想得到对方的信任、认可、敬畏和顺从的话,你就要想方设法地掌握他的心理、了解他的情感。

那么,怎么样做才能掌握别人的心理呢?想要做到这一点,决不能靠凭空臆想,更不能靠一厢情愿,而是要掌握正确的方法和技巧。具体的方法和技巧究竟从哪里来呢?我们可以向心理学家求教一番。

本书编写的目的就是为了让读者们能够拥有与心理学家一样的洞察人心的智慧,让每一个人都能成为交际的高手,在现实生活当中为自己争取到更多的朋友,获得更大的利益,并以此为台阶走向成功。

在本书中,编者由故事引出方法,由方法联系现实,以便于读者朋友更好地去学习,熟练地掌握他们的沟通方法和技巧,并将这些方法和技巧应用到生活中来,最终来让自己成为一个沟通高手。

编著者
2017年1月



第1章 破除陌生感,就从心理上亲近对方的策略	1
把话说到点子上	3
得体的称呼令对方愉悦	5
起个特别的称呼	7
通过握手判断对方性格	9
五种错误的握手方式	12
通过握手了解对方	14
热情但要适度	16
 第2章 肢体分析,通过动作了解他人的策略	19
通过姿态把握对方情绪	21
什么动作让你更有威慑力	23
从走路姿势看性格	26
如何运用形体姿态来增加好感度	28
如何用手势营造气场	30
通过手势判断对方言语真实性	33
别让小动作暴露你的心理倾向	35
 第3章 言为心声,话里话外把握心理的策略	39
换位思考,让你更受欢迎	41

动之以情,晓之以理	43
正话反说往往更有效果	45
学会适当“捧”对方	47
话语中的激将法	49
如何让对方对你言听计从	51
如何用赞美赢得对方的好感	53



第4章 “眼面”分析法,把握“心灵的显示器”

通过眼神探索对方的内心世界	59
说谎的眼神	61
从眼神看出对方的真正意图	64
多看对方一眼,比语言更具威力	66
通过微表情判断对方的言语真实性	68
会面时的眼神解读	70
如何判断笑容背后的真实含义	72

第5章 情感分析法,人际交往中的制胜心理

如何与对方更近一步	79
犯点小错,消除对方的戒备心	81
主动提供帮助,让对方欠你的人情	83
用真诚打动对方	85
用温暖化解敌意	86
用情感策略与对方产生共鸣	88
学会示弱,换得对方的同情	90

第6章 软点分析法,把握“要点”步步稳赢

从关键点入手才能打动对方	95
--------------------	----

如何激发对方虚荣心	97
巧用“禁果”心理	99
对方松懈时,攻其不备	101
把握从众心理,让周围的人去影响对方	104
通过生活习惯分析对方个性特点	106
如何进入对方私密的个人空间	108
第7章 心理掌控技巧:契合人心的行事策略	111
如何掌握对方的情绪心理	113
换个角度吸引对方	115
让对方成为你的“人质”	117
要想“扬”就要先学“抑”	119
先发制人,让对方步步跟进	122
让对方紧张,掌握交际主动权	124
用强大气场压制对方	127
第8章 言听计从策略:成为对方的心理上司	131
巧设提问陷阱,让对方深陷其中	133
如何说服他人	135
巧用第三方来说服,让对方跟着你的思路走	137
先顺从对方,后寻找机会	139
利用权威,增加公信力	141
以柔克刚,令对方欣然顺从	143
用热情打破对方的心理防线	146
第9章 提问引导策略:让对方跟着你的想法走	149
细化问题,答案更清晰	151



顺水推舟,引导对方说出你要的答案	153
多用语气强烈的词,增加问话的力量	155
用真诚打动对方	157
用一个秘密交换一句实话	159
如何拉近与对方的关系	161
用亲和力瓦解对方心理防线	164
 第 10 章 强势气场策略:震慑对方的心理	167
如何利用心理策略来抢占先机	169
说话不要给对方反击的空间	171
保持严肃的态度,让对方感受到威慑力	173
密集攻击让对方招架不住	175
恩威并施,让对方说实话	177
不露底牌,让对方摸不着头脑	179
 第 11 章 迂回沟通策略:以柔克刚达成目标	183
“坏”话的好听说法	185
真诚让对方成为朋友	187
进行感情投资,换取丰厚回报	189
适当打打“同情牌”	191
用鼓励代替批评	193
如何影响对方心理	195
 参考文献	198

第①章

破除陌生感,就从心理上亲近对方的策略

和初次见面的人打交道时,每个人都希望引起对方的注意,得到对方的认可和尊重。要想达到这一目的,就应该在第一时间里抓住对方的心,让对方产生相见恨晚的想法,乐意与你进行交谈,愿意和你做朋友。怎样才能初次见面时就抓住对方的心呢?心理学家为我们提供的方法就是以符合礼仪的握手方式、得体的称呼作为切入点。在心理学家看来,做好了这两点,就等于让交际成功了一半。



把话说到点子上

几乎每个心理学家都是交际高手。他们在和别人交谈的时候,能够一句话就抓住对方的心,并深深地吸引对方。那些和心理学家交谈的人,不但愿意倾听他的讲话,还愿意主动配合,向其提供必要的信息。

究竟心理学家是凭借什么本领深深地吸引谈话对象呢?心理学家告诉我们,要想让别人和自己进行有效地交谈,形成有益的互动,就要在见面的第一句话上下一番工夫。只要第一句话说好了,就能让对方消除心理屏障,在最短的时间之内与自己形成心理上的共鸣。

心理学家认为,无论交谈对象是谁,第一句话都应该传递出亲热、友善、贴心的信息。唯有如此,才能消除彼此的陌生感,让双方的交谈顺利地进行下去。

心理学家提供了以下三种方式,我们不妨来学习一下。

1. 问候式谈话

问候式谈话能够给人带来亲切感。心理学家认为,简短的一句问候可以传递出三方面的重要信息:我把尊重送给你、我把亲切感送给你、我十分愿意和你成为朋友。当你将一句问候传递给对方的时候,就能够让对方了解到你的热情、风度以及涵养。

心理学家詹姆斯常常坐火车出差。在火车上,他就会主动和其他旅客打招呼:“您好,您是去老家探亲的吧?”或者说:“您好,能不能把您的报纸借我看一下。”于是,他就和那些乘客们天南海北地聊了起来。在聊天的过程中,詹姆斯了解了一些目的城市的情况,也收获了很多重要的信息。

在现实生活中,我们在说第一句话的时候不妨多说一些问候式的话语,多将“您好”作为问候致意的常用语。若能因对象、时间、场合的不同而使用



不同的问候语,效果则更好。对德高望重的长者,应说“您老人家好”,以示敬意;对年龄跟自己相仿者,称“老×(姓),您好”,显得亲切。

2.敬慕式的谈话

心理学家认为,敬慕式的话语能给人带来贴心的感觉。不过用这种谈话方式的时候要掌握一定的分寸,尽量做到恰到好处,不能肉麻地吹捧,在内容上也应该因时因地而异。比如:“您的急公好义在这个城市里是出了名的”“早就听说过您是一位著名的画家,没想到今天竟然能在这里一睹您的风采”,决不能用那些“久仰大名”“百闻不如一见”之类的陈词滥调。

心理学家发现,谁都希望别人关心自己,重视自己,如果你能够对准对方选择话题,对方就会对你产生好感,也就愿意和你交谈下去,提供你想要的信息。

有一次,犯罪心理学家吉姆想从一个作家那里了解一些线索。他见到这位作家时,并没有提和案子有关的话题,而是对他说:“你写的文章棒极了,我经常看你写的文章,有时候还会模仿你的写作手法写一些东西……”作家听后,非常受用,没等吉姆开口问,就将自己了解的情况全部告诉了他。

我们和别人交谈时,不要过多地以自我为中心,而是要多谈谈对方的事情,在言谈之中多说一些仰慕甚至是恭维对方的话。这样的谈话能够消除对方的敌视心理,拉近彼此间的关系。

3.以攀认式拉近彼此的距离

心理学家指出,面对任何一个素不相识者,只要你愿意做一番认真的调查研究,都能够从中找到一些或明或暗,或远或近的关系。找到这种关系之后,就要有效地加以利用,及时地和对方拉关系、套近乎,如此一来,就能迅速地缩短彼此间的心理距离,让对方产生亲切感。

心理学家在和一些陌生人交往的时候,都会尽力地和对方“套近乎”。譬如“听说你来自加州,我的童年就是在那里度过的,说不定咱们小时候还是伙伴呢!”“你是毕业于华盛顿州立大学的硕士,我也是从那里毕业的。今



天遇到了校友，真让人感到兴奋啊！”这种初次见面就互相攀关系的谈话方式，能够让对方对你产生亲切感，减少拘束感，也能让其愿意主动和你交谈。

心理学家强调，和陌生人打交道并没有那么可怕，如果你选择躲避，将会一事无成。只要你能采取主动的态度，热情地说好第一句话，亲切自然地和他们聊天，就能够赢得对方的好感，拉近彼此的距离。在生活中，我们就应该向心理学家学习，和陌生人交谈的时候，说好第一句话，抓住对方的心。

得体的称呼令对方愉悦

心理学家认为，称呼是人与人沟通的开始，它既是见面礼，也是打开交流之门的钥匙。称呼选择对了，对方就愿意与你进行沟通交流，反之，他们就会对你产生排斥心理，拒绝和你进行合作。

称呼绝不是简简单单的一个名词，它体现了一个人的自身修养和对别人的尊敬程度，同时，也表现了交谈双方的关系。因此，每一个人都应该引起足够的重视，决不能乱用错用。

心理学家认为，称呼的基本规范就是要表现出对对方的尊敬、恰当地说明两者之间的关系，让双方的沟通变得更加顺畅，使彼此的距离有效地缩短。这就要求人们在交谈中要注意应有的分寸，使用正确的称呼。

如何正确称呼别人呢？心理学家认为，在国际交往中，因为国情、民族、宗教、文化背景的不同，称呼就显得千差万别。这就要求人们一是要掌握一般性规律，二是要注意国别差异。心理学家根据东西方不同的文化总结出了以下两点。

1. 西方人的习惯称呼

(1) 重要人物的称呼。对于一些有着较高社会地位的重要人物，要加上



其头衔,如博士、教授、大使、校长等。为了表示进一步的尊重,还应该在这些头衔之前加上对方的全名或者是姓氏。

在西方,有三种称呼在名片上和头衔上始终适用。这三种称呼是:博士(Doctor)、大使(Ambassador)以及公侯伯子男的贵族爵位。

在和重要人物交谈的时候,一定要加上头衔,否则的话,就可能引起对方的不快,也给你带来一些不必要的麻烦。

(2)和自己认识的人的称呼。一般情况下,可以用“Sir”“Madam”或者是“Mrs”来称呼对方。不过,值得注意的是,在这些名词之前需要加其姓而不能加其名。比如,美国国父乔治·华盛顿,人们一定称之为华盛顿总统、华盛顿先生,而不能称其为乔治先生。

(3)陌生人的称呼。陌生人也可以以“Sir”和“Madam”称呼之。不过前提条件是对方看起来是一个长者或者是虽不知对方的名字却知道对方的地位很尊贵。另外,对于正在执行任务的官员和警员,人们可以直接以“Sir”来称呼之。而女士则一律以“Madam”来称呼,不论她是否已婚。

(4)年轻人的称呼。年轻的男性可称之为“Young man”,女性则一般称为“Young Lady”,如果对方是一个小孩子,则可以礼貌地称之为“Young Master”,也可以为表示亲昵而称呼其“Kid(s)”。

2. 中国人的习惯称呼

(1)称呼姓名。如果对方是自己的同事、同学和朋友,彼此之间都非常熟悉,就不妨直呼其名,比如,“王浩”“张宁”等等;如果对方比自己年龄小,也可以呼其名,这样就显得比较亲切。但如果对方比自己年长,就不能如此称呼了。对于年长者,一般可称其为“老张”“大周”;对待那些和自己关系很好的人,称呼他们的时候,最好不要带姓,叫名字就可以了。

(2)职务性称呼。在交往对象之中,有不少人具有高级或者是中级的职称,这是他们取得一定成就的具体标志,那么这就要求我们在称呼他们的时候要直接以职务相称。这种职务性的称呼可以分为三种:直接称呼,比如



“教授”“博士”“工程师”等；在姓氏后面加上职位，比如“王教授”“张工程师”“赵校长”等；在姓名之后加职称，这种一般用于正式场合，比如“李鹤鸣教授”“周天祥社长”等。

(3)职业性称呼。在交际生活中，有时候可以根据对方的职业进行称呼。用对方当前从事的职业进行称呼可以表现出你对他的了解和兴趣，比如直接称呼对方为“老师”“医生”“律师”等。在这种职业之前，通常是要加上姓氏或者姓名的。

(4)性别年龄性称呼。在交际场合中，如果不清楚对方所从事的职业，不妨按照约定俗成的称呼来称呼对方。在称呼别人的时候，既要注意性别的差异，又要注意年龄段的不同。在以前的时候，称呼未婚女性为“小姐”，已婚女性为“女士”，现在已经没有了这种严格的界限。至于男性，最好还是称呼“先生”为佳，那些“哥们”“兄弟”的称呼，最好不用。

起个特别的称呼

我们已经了解到，称呼是人与人相处时的见面礼，打开交流之门的钥匙，也明白了正确称呼别人的重要性。不过，心理学家告诉我们，在如何称呼这个问题上，没有必要完全遵照一个硬性的规定，也没有必要采用公式化的方式来称呼别人。在特殊的交谈对象面前，在非正式的交谈场合中，完全可以采用特别的称呼来称呼对方。这样就能够让对方“顺从”你，对你产生好感，积极与你进行交流和沟通。

那么，什么是特别的称呼呢？心理学家认为，这没有严格的规定，只要是能够让交谈对象感到舒服亲切的称呼就可以。比如，他们在和别人打交道的时候，除了称呼对方“先生”“教授”之外，还会用“伙计”“兄弟”这些比较亲昵的称谓来称呼对方，以此来拉近两者的心理距离，获得对方的好感。



在我们和别人打交道的过程中，非正式场合远远多于正式场合。在非正式场合下，就不妨暂时收起那些显得太过于正式的称呼，选择特别的称呼来称呼他人。事实上，特别的称呼远比那些“符合理解”的称呼要管用得多，取得的效果也好得多。

在现实生活中，利用特别的称呼来与人打交道的人很多。这些特别的称呼为他们加分不少。

有一家医院在为住院病人进行护理服务的时候，护士们习惯用床号来称呼病人，病房里经常响起“3号打针”“5号吃药”的声音。对此，病人们感到非常不适应，也有些腹诽，觉得活生生的人竟然被一个个编号所取代。有一些自尊心强的人甚至认为喊床号就好比是叫犯人似的，因此，他们对护士就显得有些不满，脾气大的人还经常朝他们发火。

院领导得知这一情况之后，就要求护士们不再以床号称呼病人，规定一律按照病人的年龄、职业、职务等礼貌地称呼病人，如爷爷、奶奶、老师、工程师、老王、老张等。此举一出，立即受到病人的赞扬，护士和医生们也受到了前所未有的欢迎，病人们认为，这虽然是一件小事，但是却让人备感亲切，让他们对医院有了家的感觉。

自从医院改变了对病人的称呼之后，医患关系得到了较大的改善，医生与病人之间就显得非常亲热。没过多长时间，锦旗就挂满了医院里的各个办公室。

在人际交往中，特别的称呼能够融化他人的抵触情绪。因此，在必要的时候，我们就不妨以特别的称呼来对待交谈对象。那么，究竟该采用怎样的称呼呢？心理学家为我们提供了如下几点建议。

1. 用彼此之间的关系来进行称呼

有些人认为，和陌生人之间的关系只是陌生人，无法确定一个明确的关系。心理学家告诉我们，在与陌生人沟通交谈的时候，不妨假设一种关系，比如，称呼对方为“大哥”“阿姨”，或者是“兄弟”“朋友”等。在心理学家看