

超值金版
29.00

“秒杀”和“柔杀”他人的心理妙招

搞定对方心理

大全集

牧之向 敬口 编著

了解对方，看透人性，掌握主动，做交际赢家

心理决定行为，人心难测，但也有迹可循。对方的一颦一笑、一言一行，都透露出其内心秘密。我们只要平时细心观察、了解、分析对方心理，知其习性，便可掌握有效方法，攻破人心，搞定对方。



立信会计出版社

搞定对方心理 大全集

牧之 向敏 编著

立信会计出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

搞定对方心理大全集 / 牧之, 向敏编著. —上海:
立信会计出版社, 2011.4

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-2862-7

I. ①搞… II. ①牧… ②向… III. ①人际关系学—
通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第050688号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 赵新民

封面设计 久品轩

搞定对方心理大全集

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 24.5

字 数 588千字

版 次 2011年4月第1版

印 次 2011年4月第1次

印 数 1-12000

书 号 ISBN 978-7-5429-2862-7/C

定 价 29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

我们生活在这个人世间，每天都必须与人接触，与人打交道，不断地和人交际。正所谓“多个朋友多条路”，人们都知道，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，拥有更多的人脉，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”当今社会，成大事者必须善于处理各种各样的关系。

俗语说“人心不同，各如其面”，每个人都有独特的性格或个性，识人太难，难在人们的“口是心非”。

在如今的社会中，心里的话不一定能说，说出来的不一定是真心话。很多时候人们选择掩藏自己的真实想法，展现给别人另外一副形象。所以，我们一度困惑如何了解他人内心的真实想法，怎样才能尽早认清一个人。为什么我们觉得自己真心对待他人，可对方不领情？为什么明明自己没有坏心眼，却总是说话得罪人？为什么总有那么一些人不喜欢、不欢迎我们？为什么我们的朋友看起来特别多，但在遇到困难的时候没有人伸手援助一把？

我要怎样才能让人喜欢我，乐意跟我交往？我要怎样才能让人信服我、支持我，在我有困难的时候帮助我？我要怎样才能让人接受我的要求，按照我的意愿来行动？我要怎样才能让自己更吸引人？我要怎样才能更有效地影响别人？

人际交往中的各种问题，都和心理学有着千丝万缕的联系。心理决定着行为，人心难测，但也有迹可循。对方的一颦一笑，一言一行，都在流露着一个人的心理秘密，我们只要平时能够细心观察便可练就火眼金睛，了解、掌握他人心理，察知其特有性格，从而采取有效应对的方法，攻破人心。

《搞定对方心理大全集》分为上下两部分，系统地整理了识人方法以及应对不同人的策略。上部分着重从人的肢体、语言、声音、品行、行为细节、兴趣爱好等方面入手，着意进行分析，让读者通过这些内容了解一个人的心理变化，然后适当采取巧妙的语言应对以及倾听、将心换心、情感笼络、见风使舵、攻其弱点等方法来搞定对方心理。

在本书下部分中，主要向读者介绍怎样和面试官、上司、下属、同事、女人、男人、顾客、对手、陌生人、朋友、对手、小人打交道，怎样才能获得对方的好





感，怎样让自己在人际圈中规避可能存在的风险，游刃有余地和人愉快交往。

还介绍在针锋相对的谈判场合中，该通过怎样的技巧和谈判对手打心理战，以及在求人办事、人际应酬的时候，怎样能够取得成功。

该书涵盖面广，适合商人、管理者、职员、谈判家等各类人使用。它作为一本心理学全集的智慧宝典，内藏丰富的知识和挑战，其寓深刻道理于平实的语言。

有了这本书，你就可以游刃有余地面对人生中的各种心理挑战。既能够看破人心，按照自己的意愿操纵对方，从而达到你所需要的目的，也能够不动声色地识破对方图谋，并采取有效的对策从他的控制中逃脱。

读完这本书，你会发现自己原来也有说服别人的潜力，你可以轻易地做到不再接受他人暗示、冲动地顺从他人了。无论是面对同事还是朋友、男人还是女人、上司还是下属、陌生人还是老熟人，你都能具备一双慧眼，衡量话语探索的尺度，从每个人的言谈举止中捕获他们的性格特征、生活习惯，从每个人的生活细节中了解他们的气质秉性、所思所想，达到操控他们而不被他们操纵的目的。

本书在编写过程中参考了多家新作，得到了出版社和行内朋友的大力支持，在这里一并致谢。鉴于编者水平有限，见识孤陋，文章中不可避免会出现一些疏漏，敬请大家谅解并积极批评指正。

编 者

上篇 从头到脚，由内而外搞定对方心理

第1章 人心如面，通过面相外貌搞定对方心理	2
脸型有学问，看脸知其行事	2
从头部动作，操纵其心情	5
看眉形状和动作，找出应对策略	8
对着他的眼睛说话	12
读懂鼻子传递的心理“语言”	19
嘴不说不代表没有表达	22
第2章 衣如其人，通过着装打扮搞定对方心理	28
着装款式、风格反映人心	28
从着装颜色研究对方的心性	30
戴什么帽子说什么话	33
戴不同的手表，用不同的应对术	36
鞋子样式代表人的多种性格	39
第3章 闻声识人，通过言谈话语搞定对方心理	42
掌握他的语速，明白他的心理	42
语调语气泄露他的性格	44
用不同的音量和他对话	47
读懂对方弦外之音的潜台词	52
分析谈话内容，把握他的心理	53
说话方式和伴随的动作中有心理秘密	58
第4章 善恶分明，通过品格秉性搞定对方心理	63
知道他是好人，就好心对待	63
维护对方自尊心，帮助自己成功	65
判明他是虚情假意还是诚恳待人	67
用外表让以貌取人的人束手就擒	69
迎难而上的人值得交往	71

目录





目录



第5章 见微知著，通过行为细节搞定对方心理	74
从口头禅分析性格	74
随手涂写显露真性情	79
敲门代表的语言符号	82
从送礼和接受赞扬态度中察人	84
从名片透视对方的心理	88
第6章 人各有“爱”，通过兴趣爱好搞定对方心理	90
食物偏好上轻松看破人心	90
从看电视的节目类型和行为读懂人心	93
从喜欢的音乐类型认识其内心	95
从喜爱的提包种类读懂主人的性情	98
从书写习惯上观察对方性格	101
从读书偏爱看人性格和心理	105
从不同的运动方式见人情趣	108
第7章 身随心动，通过肢体语言搞定对方心理	112
从手上动作了解人心	112
怎样和不同坐姿的人交往	117
站姿和走姿中透露的信息	121
不同睡姿体现不同性格	125
第8章 舌灿莲花，运用绝妙口才搞定对方心理	128
正话反说达到真正目的	128
妙语连珠，化解纷争	130
学话家常，增进亲和力	133
得体说话，把话说到心窝里	135
察言观色，见什么人说什么话	137
第9章 弦外有音，在倾听提问中搞定对方心理	140
洗耳恭听，建立和谐氛围	140
懂得静静地倾听对方的抱怨	142
明知故问，让对方愉快倾诉	144





目 录

及时提问，寻找双方共同的话题	146
倾听中如何和对方轻松交流	148
第 10 章 以诚待人，博得对方信任搞定对方心理	151
塑造权威表象，使对方信任你	151
用承诺和信誉赢得人心	153
获得对方好感要配合其言行	155
懂得和人分享，赢得信任	157
让别人知道你信任他们	159
第 11 章 以情动人，用感情笼络人心搞定对方心理	162
降低对方期望值，更易获得好感	162
注意细节，打动对方的心	164
尊重他人，笼络人心	166
善意地施惠于人，获得成功捷径	169
面带微笑胜过冷若冰霜	171
热情是人际交往的润滑剂	174
第 12 章 韬光养晦，谦和低调搞定对方心理	177
给人面子，帮助他人莫张扬	177
吃亏是福，让别人多赚三分	179
韬光养晦，谦虚做人得人缘	181
为人低调，宽厚和善受人敬	183
第 13 章 以心换心，站在对方立场搞定对方心理	186
操纵别人，先满足他的心理需求	186
巧用移情效应，建立双方感情	188
多夸奖，满足对方的虚荣心	190
要理解别人，不要逼迫别人	192
心不是靠武力征服，宽恕伤害你的人	194
第 14 章 不战而胜，向对方施加压力搞定对方心理	197
利用负债心理向对方施压	197
用心理高压施压法	199





目录



故意造势，给对方施加压力	201
用沉默给对方施压	203

下篇 各个击破，不同情境搞定不同人的心理

第 15 章 沉稳应对，搞定面试官的心理	208
塑造好形象，留下好印象	208
知己知彼，了解面试官的招数	210
巧妙应对语言陷阱	212
怎样让不同性格的面试官喜欢你	216
出现突发事件，该怎样应对	219
第 16 章 对症下药，搞定上司的心理	222
上司喜欢踏实、勤快的员工	222
不贪功、不自傲才能获得领导信任	224
上司就是上司，和上司保持距离	226
把面子给上司，赢得上司赏识	228
在职场斗争中，要懂得站队学问	230
第 17 章 恩威并用，搞定下属的心理	233
下属需要你热情的赞美	233
不轻易给下属承诺，以免威信丧失	235
充分授权下属，下属更忠诚	237
领导要懂得恩威并用	239
第 18 章 知己知彼，搞定同事的心理	242
在同事面前收敛锋芒是智慧	242
和同事做朋友容易惹祸上身	244
置身事外、远离是非的技巧	246
融入群体，不做“另类人”	248
第 19 章 女人如水，搞定女人的心理	251
运用甜言蜜语融化女人心	251



目 录

用心去征服女人	253
满足她的虚荣心就成功了一半	255
制造意外惊喜，能让她开心	257
给女人安全感，她们会依赖你	259
 第 20 章 男人如山，搞定男人的心理	263
柔情似水，包围男人心	263
对男人必须耍些小心眼	265
接受男人，不能触碰他们的软肋	267
用“青睐”眼光，让男人更自信	269
制造神秘氛围，吸引男人心	271
 第 21 章 摸透心理，搞定顾客的心理	274
好奇心能让顾客乖乖掏腰包	274
诱使顾客从众	276
注重形象、投其所好，让顾客心悦诚服	278
巧妙讨价方法	281
声东击西，迷惑顾客	283
 第 22 章 欲擒故纵，谈判桌上搞定对方的心理	287
利用最后期限压倒谈判方	287
不要让自己的底细暴露于外	289
步步为营，逐步蚕食对方	291
学会拒绝，赢得对方理解和尊敬	294
 第 23 章 左右逢源，在社交应酬中搞定对方的心理	297
用温文尔雅征服人心	297
酒桌上必懂的酒文化	299
运用名片，获得更多人脉	301
成功举办家庭宴会	304
 第 24 章 雪中送炭，搞定朋友的心理	307
区别对待不同的朋友	307
重复朋友的话，让他更信任你	309





目录



真诚相待，获得友谊	311
朋友间也要用人情维系	313
第25章 一见如故，搞定陌生人的心理	316
巧用首因效应，给陌生人留下好印象	316
增加联系次数，让陌生人成为熟人	318
消除心理障碍，主动和陌生人握手	319
第26章 化敌为友，搞定对手的心理	322
对待对手，要有容人之量	322
欣赏对手的优点，更能赢得对手尊重	324
给对手以赞美，让自己赢得尊重	326
第27章 见缝插针，在求人办事中搞定对方的心理	329
求人办事要有好心态	329
对别人表示关心，才能办好事	331
激发他的同情心，增加成功办事砝码	333
学会送礼技巧，成功求人办事	335
第28章 看谁说谎，戳破对方的谎言搞定对方的心理	338
先了解对方的说谎动机	338
从情绪变化察觉对方是否说谎	341
从身体语言中发现说谎线索	343
从说话方式捕捉说谎迹象	345
探究谎言真相的技巧	347
第29章 揭开面具，搞定小人的心理	352
谨防应对口蜜腹剑的人	352
面对造谣生事的人要冷静	354
揭露阿谀奉承者，和他们保持距离	356
巧对“墙头草”式的小人	358
第30章 火眼金睛，搞定人生中要规避的8种人	361
看穿伪君子的面孔	361





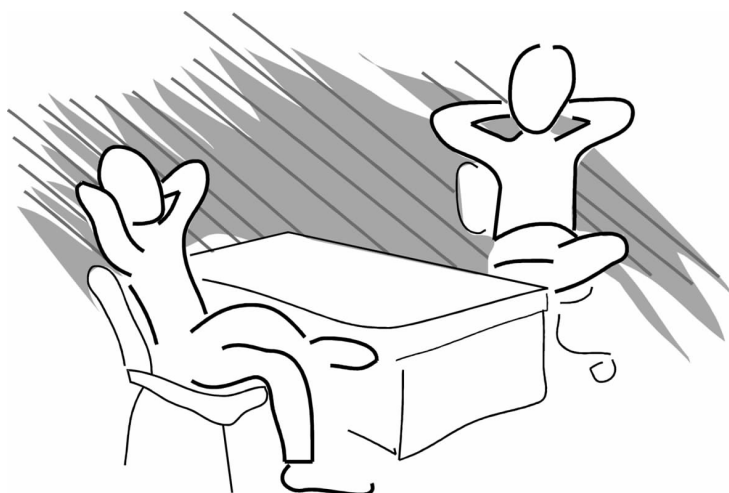
看清忘恩负义者的面目	363
消除好猜疑者的疑心	366
和嫉妒心强的人巧妙周旋	368
让脾气暴躁的人平息下来	370
宽容对待贪小便宜的人	372
小心应对心胸狭窄的人	373
为唯我独尊的人保留颜面	374

目 录



上 篇

从头到脚， 由内而外搞定对方心理



第1章

人心如面，通过面相外貌 搞定对方心理

脸型有学问，看脸知其行事

就像世界上没有完全相同的两片叶子一样，世界上也没有长得完全相同的两张脸，即便是长得非常相近的双胞胎，经过仔细分析，也能发现不同。

1. 脸型类型

我们大致可以把人的脸分成几种脸型，有的人脸方、有的人脸圆、有的人呈倒三角形……

人类的脸型受颊骨、颞骨和肌肉纹理及结构的限制，自古以来便被拿来当成判断命运、性格的重要依据。人类学家也相信，不一样脸型的人有着不同的性格与发展倾向。

身体语言大师摩里士曾经说过这样一句话：人的身体上突出的部分多，则其侵略别人身体领域的性格越显著。以脸型来分析性格心理的学说，以人类性格研究者柯尔曼发表的“脸孔类型的不同性格倾向”理论最为重要，我们现在把这部分内容择要概述如下：

(1) 肥满、肉多的圆形脸。

具有这种脸型的人喜欢遵守规范，维持传统，在思想和行为上都表现出相当保守。生活节奏慢，虽然有时候会表现出夸大的举手投足姿态动作，但不会令人有大而不当的感觉，反而有种从容不迫、悠然自得的气度。他们讲究闲适、有规律的生活，很受朋友欢迎，多喜欢涉猎偏向消极、实用和常识性的事物。

在工作上，这类人适应力很强，善于调整和改进自己的步调以便更好地适应社





会。他们非常喜欢快节奏的任务，但对于一些单调、无趣的工作，他们也能耐住心情去做。

这类人的不足是缺乏创造才能。不愿冒险改变现状，也不太会钻牛角尖。凡事求取务实，对于眼前的、具体的事较感兴趣。

我们很容易和这样的人打交道，和这样的人相处不用过多地让他去想象艺术的东西，因为他们很务实，没有多少创造能力。

(2) 椭圆形脸。

这种脸型被认为是美人脸型。这种类型的人，无论男人和女人都有与生俱来的优雅气质。最吸引人的地方，是那光彩、魅力和令人舒服的微笑。椭圆形脸的男人，通常具有艺术家的敏感和沉着冷静的个性。

和这样的人接触，最好自己也举止优雅一些，这样才能得到他们的认同。如果能够说出一些浪漫的语言，他们更会欣赏你。

(3) 下巴部分肥满的三角形脸。

这种类型的人，他们通常脸胖，脖子较为粗大，总是血气旺盛、红光满面的样子。

这种人通常为外向性格人，他们体力充沛，节奏快，并且能够吃苦耐劳。身体韧性超好，非常健壮，很少有水土不服的情况发生，即便很劳累，其体力恢复也很快，能够在乘坐了好几个小时飞机后，立刻投入到紧张工作中。

他们的感觉敏锐、反应迅速，好动不好静，很擅长搞好人际关系，能够在众人面前口若悬河，八面玲珑。

但是，他们的朋友通常是根据实际需要有选择性地结交的，所交往的朋友通常局限在工作上的关系，他们交朋友的目的非常明确，想利用朋友的“附加价值”来赚钱或发展自己的事业。

他们在众多的人群中能迅速发现对自己有利的人，即便只有一面之缘的人，他们都能记得清清楚楚，并将其加入他们的资料库中，成为日后的合作伙伴。

这种人做事都非常积极、热情，行动迅速，敢于冒险，大胆。具有非常强的实践能力和开拓进取精神。但往往这种人分析力欠缺，所以如果这样的人做老板，身旁应该有一位值得信赖且具分析力的助手帮他（她）运筹帷幄，才能保证事业有大的发展或成就。

(4) 轮廓明显、下颚宽大的方形脸。

这种脸型的人，脸上有棱有形，给人深刻的男子汉气概的印象。这种人做起事来有过人的胆量，喜欢冒险犯难，运动细胞发达，很少有运动能难倒他们的。但做事欠缺思考，凡事草率鲁莽，想得不周详，且容易得罪人，是有勇无谋性格的人。

这种人思考问题或做事方式总喜欢用单线、直线模式，缺乏协调、迂回空间。判断事情也常被事情的表面现象所迷惑，不能远虑深思，看不到潜在的隐忧。



在处理人际关系上，他们有鲜明的爱憎观，喜怒全刻印在脸上。他们只和有好感的人亲近，对于讨厌的人总是摆出一张臭脸。所以，想要和这样的人交往，首先要了解他们的脾气秉性，让自己成为让他们欣赏的人，只要他们对你产生了好感，之后交往起来就容易多了。

(5) 轮廓明显、五官端正的方形脸。

这种类型的人比之于上一类型人的下颚线条更加柔顺。凡事崇尚中庸，不喜欢破坏传统秩序，但做事也极富弹性。

这种人有坚强、高傲的气质，且脑筋聪明，决断力强，眼光远大，且机变，能够自己做出决定，并且能迅速不费多大心力就说服他人一起做事，具威望。他也许不是世界上最聪明的人，但他能够成为好老师、忠心的朋友，能够成为推动事物向前发展的领导者。

在人际关系处理上，这种人富于机智谋略，举止大方稳重，待人诚恳，处世有自己的一套原则。如果他们正在做下属，他们会尽全力办妥上司交代下来的工作。他们能很好地处理现实和理想之间的矛盾，很会生活。

和这样的人交往比较容易，且能够学到好多优秀的品质，向他们看齐，你的生活会变得更好。

(6) 下巴削尖的倒三角形脸。

这种人的心思细腻，凡是遇到事情想得很多、很远、很广，特别是喜欢思索抽象性问题，容易陷入到自己挖掘的思考陷阱中。

这种人适应力差，在新环境中需要很长时间才能习惯，性格孤僻内向，常用心思细密、谨慎，采取防御姿态，人际关系始终难以拓展，常给他人不合群的印象。所以，不容易交到朋友。这种人性格固执，总是执著于自己的想法，喜欢胡思乱想，好钻牛角尖，与人相处时，缺乏圆滑沟通能力。

这种人也不擅长表达自己内心情感，对自己心仪的对象只是慢慢地付出关心，而难于向对方直接说出自己的爱意，所以，他们的感情常常是单相思式的。

他们感情脆弱，容易受到伤害，报复心也非常强烈。做事积极、节奏快，有追根究底的求知欲望，能透彻地观察事物，是很不错的智囊、策划型幕僚人才。

和这样的人打交道，多认可他的成绩，会让他们感觉到安慰，对你产生好感；多听听他们的想法，你很可能获得一些意想不到的收获，他们也非常乐于和自己要好的人分享思想；不要惹怒他们，不要做出伤害他们的事情，否则他们会一辈子都怀恨在心的，甚至有时候会报复。

2. 发生变化的脸

当一个人的内心情感发生某种微妙的变化的时候，在他（她）的脸上或多或少会有所反应。如何看到他们脸上的细微变化？如何刻画这些感情的变化呢？





一个人如果遇到了一件高兴的事情，比如发了一笔不小的横财，或者收到一份珍贵礼物，那么他（她）的脸部肌肉就会松弛。如果一个人遇到了非常悲伤的事情，比如遇到了挫折或是丢失了心爱的东西，那么，他（她）的面部肌肉就会绷紧并且一脸的哭相。

如果一个人正工作时，忽然沉默下来，并很明显地表露出不愉快，那么，这种人难以承受在危机情况中所受到的精神压力。他们对事情缺乏耐心，难以自如应对事态的发展方面；他（她）在生活中缺乏坚强的性格，一旦处在逆境中，就会表现出软弱的一面。

当我们在和人交谈的时候，如果对方没有任何表情的时候，我们多观察对方的左侧脸，总会从中有所收获的。因为据科学家们研究发现，眼球本身的右侧（对方眼球的左侧）容易造成移动，所以人的观察视觉比较容易集中在对方脸部的左侧。配合眼球的活动，感情在脸部的左方比较容易显现出来，左脸比右脸感情的流露更明显。所以，当你无法抓住对方心理时，请下意识地看看他（她）的左脸，便可窥知一二。

从头部动作，操纵其心情

脸是人的身体语言中表情最丰富的部位，头则是人的身体中最聪明、机智的部位，人的仰头、摇头、摆头……无不透露着人生的喜、怒、哀、乐。学会解读头部的动作语言，你将会在交际场上，轻轻松松洞悉人心，掌握住成功人生的契机。

1. 低头

当某下属或小辈在上司或长辈面前把头部下垂成低头姿态时，其传达的基本信息可能是“我在你面前压低我自己”；当同事或居上位者做出这种动作的时候，他（她）想要传达的信息可能是表达“我不会只认定我自己”，暗含友善之意。

如果某人猛地把头垂下来隐藏脸部，那么这个人很可能是心理谦卑或害羞。一个心怀敌意和不满的人也常常做出低头的姿态，但其眼睛是瞪着自己敌视的人的，不会随着脸部而下垂。

当发现和你交流的人有这样举动的时候，不要因而骄傲自满，摆出一副居高临下的样子，这非常有损你的形象，此时，可以赞美其几句，比如赞其谦逊、有涵养、有胸怀，等等。这会让他们更尊重你，对你人品更加佩服。也有利于搞好氛围。

2. 抬头

抬头代表“有意投入”。比如某下属在进入上司的办公室时，会站在上司面前，

