

洞悉人心的微妙变化，通晓社交的绝密诡计 Do Not Play Tricks To Me

别跟我玩 心计

——FBI教你破解心理密码

FBI

郭建北◎编著

如果无法阻止别人玩心计，那就做到永远不上当
要想不中别人设下的圈套，那你得懂心理学诡计

别跟我玩 心计

——FBI教你破解心理密码

FBI

郭建北◎编著

如果无法阻止别人玩心计，那就做到永远不上当
要想不中

心理学诡计

图书在版编目 (CIP) 数据

别跟我玩心计/郭建北编著. —北京: 新世界出版社, 2011. 10

ISBN 978—7—5104—2278—2

I. ①别… II. ①郭… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912. 1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 204623 号

别跟我玩心计

作 者: 郭建北

责任编辑: 陈 玮

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

[http: //www. nwp. cn](http://www.nwp.cn)

[http: //www. newworld-press. com](http://www.newworld-press.com)

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: [frank@nwp. com. cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印刷: 北京嘉业印刷厂

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 260 千字 印张: 18

版次: 2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978—7—5104—2278—2

定价: 32.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

—— ❧ 前 言 ❧ ——

相信没有人不知道 FBI，而我最熟悉的一名 FBI 名叫乔·纳瓦罗，他是美国联邦调查局长达 25 年时间的干员，也是反间谍情报小组最杰出的分析专家。

曾经有一次，他破解了一宗碎冰锥杀人案，嫌疑人被证明不在现场，态度也十分真诚，但是乔依然坚持问道：

“假设你参与了这起案件，你会使用枪吗？”

“假设你参与了这起案件，你会使用碎冰锥吗？”

“假设你参与了这起案件，你会使用锤子吗？”

“假设你参与了这起案件，你会使用刀吗？”

对于这四个问题，嫌疑人回答的全部是“不”。但是，在乔提到碎冰锥时，嫌疑人摇头的同时，眼皮耷拉下来，直到乔说下一种凶器为止。

仅仅根据这样微小的动作，乔将他列为案件的第一嫌疑人，而事实证明，他的判断并没有错误。

这就是破解心计的最高境界，无论他人对你怎样说谎耍诈，你都可以一眼看出背后的真相。

也许你会说，这样的知识，我们平时不可能用到，但是——生意伙伴过于热情，是否心中有鬼？朋友的态度忽然冷淡，让人难以捉摸；她若即若离的态度，是隐瞒了什么？老板最近总是“不怀好意”地盯着我，难道……

你敢说，你从没有遇到过这样的问题吗？

世界在变，社会在发展，人心也随之越来越变幻莫测，波谲云诡。你可以是一个老实人，可以不会耍阴谋，使诡计，但是，你不能不提防他人对你玩心计。

鲍勃和艾伦是某公司广告部最杰出的两位年轻职员，因为部门经理即将离任，两人的竞争也进入了白热化的阶段。近期公司要举行一个大型展会，鲍勃争取到了做负责人的资格。但竞争失败的艾伦很大度地对鲍勃说：“我了解这次展会对公司的重要性，所以请放心，我将尽全力配合你。”鲍勃听了以后非常感动，但艾伦是真心的吗？他会不会故意捣乱？鲍勃眼珠一转有了主意，他对艾伦说：“太好了，正好我有一个独特的想法，你帮我参考一下是否可行，我计划将主展区分成3个部分……”鲍勃说完后便注意观察艾伦的反应。这是一个臭得不能再臭的主意了，以艾伦的经验和能力，不可能判断不出来。如果他支持我这个主意的话，那就说明他没安好心。果然，艾伦的眼里闪过一丝诡异的光芒，然后开口说：“真不亏是咱广告部最出色的人，这个主意太棒了……”

案例中的艾伦想假装大度让鲍勃放心，然后在背地里捅刀子，但不幸的是，鲍勃用计识破了他的用心。这就是心计的力量。我们都需要一个FBI专家在身边，帮我们识破阴谋。当然，这是不可能的，不过，翻开这本书，一切就会不一样了。

作者结合了FBI在语言心理学及行为心理学方面的理论研究和实践经验，运用大量生动有趣的案例展开分析，教你如何从细微末节处辨析他人的想法、利用肢体语言影响他人的潜意识，如何运用小策略轻松获得他人的信任与好感，还有轻松洞悉他人内心世界的手段。除此之外，你还可以学习到搭建人脉圈的办法，乃至如何塑造个人强大的气场魅力。这一切，都将是你在生活中取得成功、出敌制胜的强有力武器！

生活处处都在竞争，不论大事小事，何时何地，你都要与人进行或明或暗的较量，而做人如果不懂心计，就注定会成为他人手中的棋子。职场、情场、生意场，想要让自己一帆风顺，无往不胜，就一定要懂得如何破解他人的“阴谋诡计”。在本书中，你学会如何用心计来武装自己，让任何人都不敢跟你玩心计，永远立于不败之地，轻松成为人生的最终赢家！

目录

CONTENTS

第一章 巧用身体语言，影响他人的潜意识

也许有的人性格内向，天生不善于表达自己，但是这并不妨碍他们展现自己独特的魅力。实际上，在与人的交往之中，身体语言往往比口头语言更加重要。口头语言，是通过人的听觉神经传递到大脑皮层外部；而身体语言，却可以直接影响到他人的潜意识，让他在不知不觉中就被你的思想给“牵走”了。

眼睛，心灵与外界联系的一扇窗户	/ 3
握手，一种友好与支配的象征	/ 5
你不断地点头，对方就会不断地说	/ 8
展示脆弱部位，消除戒备心理	/ 11
轻松的姿态能营造良好的交谈氛围	/ 14
模仿对方的动作，赢得对方的好感	/ 16
运用反重力行为，给他人积极的暗示	/ 19
双手可以为你的语言赋予情感和魅力	/ 21
手臂能够表现你的自信与主导意识	/ 23
叉开双腿能体现你的控制欲与权威感	/ 26
流畅的动作会为你赢得尊重与信任	/ 28

第二章 善用冷读策略，轻松获取他人信任

冷读是心理学上的一个概念，大意是利用观察能力和一些奇妙的规律一眼看穿对方所想所做的事情，以求瞬间获得他人信任的技巧。这听起来有点玄，但运用起来十分简单。在社交过程中，你只需运用一些小技巧，就可以产生不可思议的成果，轻松赢得他人信任。社交也许是一条崎岖的山路，而精通冷读术，却能让你把这条路走得顺畅，走得简单。

目 录

CONTENTS

反射法则：要想得到信任，就先信任对方	/ 33
巴南效应：让对方认为你是最了解他的人	/ 35
否定问句：算命师常用的取信妙招	/ 38
吸引力法则：同性才能相吸	/ 41
用“同步”谈话抓住对方的心	/ 43
巧妙设问：不知不觉中获取有用的信息	/ 45
利用共谋意识拉近心理距离	/ 48
闲聊是影响对方潜意识的最好时机	/ 50
透露小秘密，赢得大信任	/ 52
说说辛酸事，博取同情心	/ 55

第三章 使用测试秘技，洞悉他人内心世界

他是一个什么样的人呢？他在追我，是真心的吗？这家伙究竟有没有说谎？他是真的拿我当朋友吗？还是只想利用我？……在生活中，总是有这样那样的疑问在困扰着我们。直接去问的话，难免会引发许多尴尬与猜忌，而且很难得到真实的答案。那该怎么办呢？其实运用一些小小的测试技巧，可以帮你轻松解决问题，知道他人内心的真实想法。

杯子技巧：看你们之间有多远	/ 61
闲聊宠物：可知对方是一个什么样的人	/ 63
询问细节：轻松揭穿对方的谎言	/ 65
墨迹测试：揪出对方心中的鬼	/ 68
分析对方的话，了解他是否拿你当朋友	/ 70
巧妙试探，知道他是否真的关心你	/ 73
透露小隐私，洞悉他对你的忠诚度	/ 75
虚张声势的人往往会表现过头	/ 78
询问建议：看出对方的肯定是否真心	/ 80

目 录

CONTENTS

第四章 营造强大气场，打造你的精神名片

社会的节奏越来越快，想要吸引他人注视的目光却越来越难。可是，总有那么一些人光芒四射，无论走到哪里都是人群中的焦点。他们之所以如此耀眼，是因为他们具有着神秘的“气场”。气场是无形的，但气场又是可以修炼的，如果你还在为没有存在感而低落，那么不妨也来试着学习一下，怎样修炼出属于自己的独特气场。

你的内心有多强大，你的气场就有多强大	/ 85
对人生没有追求，做人做事就没有气场	/ 87
让自信成为你与生俱来的特征	/ 90
如果没有把握，就不要轻易开口	/ 93
天塌下来也别慌，淡定就是一种力量	/ 96
个性能让你的气场在人群中凸显	/ 98
磁铁效应：优秀会让你变成一块“磁铁”	/ 101
大声表达你的观点，你就是世界的焦点	/ 104
当众人都保持低调时，你不妨高调一些	/ 106

第五章 掌握人情世故，提升你的社会地位

近代社会利益与金钱的膨胀性，为人情世故打上了“拍马屁”与“油滑”的贬义标签。说起人情世故来，多数人恐怕会表现出不屑与厌烦的态度。但是，人在江湖飘，哪能不挨刀？想要在社会上取得成就与地位，熟悉人情并掌握世故是绝对必不可少的前提条件。《红楼梦》里有云：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”能够透彻执掌人情世故，也是一种学问与本领的大成。在本章里，作者会带着您分析人情交往中的各种规则与要点，以助您在社交博弈中稳扎稳打，取得最后的成功。

人情账心中有数即可，不要当面清算	/ 111
欠人情也是一种勇气，表明你敢担当，不怕还不起	/ 113

目 录

CONTENTS

如果某人值得交往，主动向他行善施惠	/ 116
不要随便欠人情，出来混，迟早要还的	/ 118
人情如同虚拟货币，交换得越频繁越有价值	/ 121
过量偿还规则：你敬我一尺，我敬你一丈	/ 123
强强联手，资源的组织和交换是成大业的关键	/ 126
少做锦上添花的事情，多做雪中送炭的事情	/ 128

第六章 用心结交朋友，搭建你的人脉圈子

朋友有多重要，相信不用多说。俗话说：在家靠父母，出门靠朋友。进入了社会这个圈子，没有广泛的交际和三五至交好友，怎么能混得下去？可是，总有些人看来不好接近，有些人脾气很怪，甚至有些已经交上的朋友在不知不觉中变得疏远。在发生这些问题时，先不要急着怨天尤人，实际上，也许问题正出在你身上。掌握了人际交往的要领，才能使你的人脉圈长久且稳固。

共生效应：没有人脉圈子，你将无法生存	/ 133
两情相悦原理：把别人当朋友，别人也会把你当朋友	/ 135
日久生情原理：有事没事常联系，关系才会更加稳固	/ 138
关联原理：阳光灿烂的日子里更容易和人交朋友	/ 140
共赢是友情发展的基础，永远不要做小人	/ 143
伤什么都不要紧，就是不要伤朋友的面子	/ 146
刺猬法则：朋友之间也要留点距离	/ 148
门槛效应：平时让朋友多帮小忙，关键时刻才靠得住	/ 151
近因效应：如果发生了不快，就尽快让它变成好印象	/ 153
把握住每一次帮助他人的机会，你的圈子才会越来越大	/ 155

目 录

CONTENTS

第七章 塑造个人魅力，打响你的个人品牌

魅力并不是由长相决定的，也不是由气质决定的，更不是由拥有的财富决定的。魅力是个神奇的东西，它有一种能使人开颜、消怒并且悦人和迷人的神秘气质。有魅力的人就像那些质量可靠的优良品牌，对他人有着特别的吸引力。塑造个人魅力，可以让你成为一个走在哪里都受欢迎的人。

让对方感觉良好，他才会真的喜欢你	/ 161
首因效应：要给他人留下绝妙的第一印象	/ 164
态度积极的人浑身都散发着魅力	/ 166
热情好似一把火，能点燃他人冰冷的心	/ 169
不要太拿自己当回事，会自嘲的人才受欢迎	/ 172
把说话的机会让给别人，倾听者的魅力指数更高	/ 175
找对方感兴趣的话题谈，他自然会喜欢你	/ 177
坚持原则的人就像质量可靠的商品	/ 180
神仙也会犯错误，坦诚错误会赢得他人的好感	/ 183
不要人云亦云，有主见的人才招人喜欢	/ 185

第八章 活用赞美秘术，助你交际左右逢源

有社会学家曾经做过这样的调查：中国每一百位业务过硬、头脑出众的人中，就有六十七位因为人际关系凝滞而导致事业严重受挫，而这些人共同的心理障碍都是：没有意识到或是无法正确地赞美别人。想要在社交场上一帆风顺，就必须要学会怎样赞美。赞美不仅仅是拍马屁，什么时候该赞美，该赞美什么，要如何赞美才能收到最好的效果，这些都有大学问！

赫洛克效应：赞美的话语没人不欢迎	/ 191
赞美要具体，用客观观点赞美他人	/ 193
赞美对方不明显的优点，效果会更好	/ 195

目 录

CONTENTS

阿伦森效应：对他人的赞美要越来越多	/ 198
先抑后扬的赞美会让对方更受用	/ 201
发现了别人得意的事情要及时赞美	/ 204
与自己对比后的赞美显得更真诚	/ 206
“只有你……”式的赞美会产生强大的激励作用	/ 209
背后赞美他人，你的收效可能会更好	/ 211
赞美不是拍马屁，赞美过头会令人作呕	/ 214
批评他人之后，也要奉上赞美	/ 216

第九章 训练超级口才，轻松有效说服他人

什么是口才？口才不是那些舌灿莲花的演讲家慷慨激昂的陈词，也不是那些雄韬大略的企业家侃侃奇谈的自信，口才就是——如何轻松而有效地说服别人。有时候，深厚的知识底蕴，能言善辩的伶牙俐齿，也不如掌握一点心理学技巧来得有效。本章内容会教你在三分钟内提高自己的口才，大大增加说服他人的成功几率。

先征服对方的右脑，再控制对方的左脑	/ 223
人们都认为客观的才是理由，主观的都是借口	/ 225
不管有没有理由，都不要忘记说“因为”二字	/ 228
不断肯定对方，让他自己说服自己	/ 230
站在对方的立场上说话，你才可能被接受	/ 233
把对方带入肯定模式，营造良好氛围	/ 235
凡事都尽量提出三个方案让对方选择	/ 238
拆屋效应：想开天窗，就要拆掉屋顶	/ 241
从众效应：用他人的故事来说服对方	/ 243
富兰克林法：对比优缺点，帮助对方下决心	/ 246
超限效应：说得太多太久，会起反作用	/ 248

目 录

CONTENTS

第十章 掌握驭人能力，完美操纵他人心理

某位局长说过这样一番话：“在机关，你得会使唤人才行。什么叫会使唤人？就是我让你干活，你就得乖乖地去干，干完了还得感谢我。”看起来很粗俗，不是吗？但扪心自问一下，如果你当了领导，这会不会正是你需要的呢？当然，并不是人人都会当领导，但是，学会在社会交往之中掌握主动权，让别人按照你的心意与想法去做事，而不是处处被人牵着鼻子走，却是绝对必要的。治人先治己，驭人先驭心。驾驭他人，是社交中最高阶的一门艺术。

南风法则：治人先服人，驭人先驭心	/ 253
拿对方当自己人，他才会为你卖命	/ 255
标签约束效应：用“大帽子”控制对方	/ 258
示范效应：用榜样规范他人的行为	/ 260
鲶鱼效应：制造点竞争，使他人更有动力	/ 263
破窗效应：关系出现裂缝要及时修补	/ 265
激将法：“诱骗”他人，轻松实现你的目的	/ 268
反向操纵他人，变命令为协商	/ 271
以子之矛攻子之盾，给他人致命的打击	/ 273

第一章

巧用身体语言，影响他人的潜意识

也许有的人性格内向，天生不善于表达自己，但是这并不妨碍他们展现自己独特的魅力。实际上，在与人的交往之中，身体语言往往比口头语言更加重要。口头语言，是通过人的听觉神经传递到大脑皮层外部；而身体语言，却可以直接影响到他人的潜意识，让他在不知不觉中就被你的思想给“牵走”了。



眼睛，心灵与外界联系的一扇窗户

在与他人的交往中，眼神往往更能够表达出你心理的想法。大多数人会警惕言语上的欺骗，但对于认真而执著的眼神却没有抵抗力。学会观摩和运用眼神技巧，对你的社交绝对有百利而无一害。

骚乱的珠宝店刚刚经历了一起抢劫，虽然警察们很快赶来并意图封锁现场，但是整座商厦里的人们都被歹徒的枪声吓破了胆，争先恐后地向门外挤。

鸣枪示警已经不管用了，里面的几具尸体明显比外面持枪的警察更有恐吓力。慌乱中大家的判断出奇地一致：就算警察的枪再多，他们也不会当众目睽睽之下向无辜的群众开火。

随后赶到的约克警长皱着眉头看着这一切。在开枪之后，蒙着面的歹徒就消失了，很显然，他现在正将自己藏在人群中，打算趁着混乱逃之夭夭。

警长并没有慌乱，也没有采取其他的镇压行动，他只是眯着老鹰一般的双眸，紧盯着商厦的出口，旋转门的设计在这时候很好地限制了一次能出来的人流量。

就在一个面色与他人无异的男青年慌慌张张地冲出了旋转门时，警长的神情突然一变，一个箭步冲了上去，“抓住他！”

旁边守候的警察一窝蜂地冲了上去，将没来得及防备的青年按倒在地，在他身上搜出了一把小巧的手枪和一小袋产自南非的顶级钻石。

这是在1994年时，伦敦所发生的一起真实的抢劫事件。

而这位约克警长，并非普通的警察，他曾接受过FBI的培训，在其后接受采访时，他轻松地解答了所有人对于他能够一眼看穿歹徒的秘密：

“因为我一直在关注着每一个出来的人的眼睛。普通的群众在出来时可能会看向我，但他们的瞳孔一般都会因为恐惧而放大，从而显得目光涣散。只有那个人不是这样，虽然他伪装得很好，但是眼睛是骗不了人的。”

眼睛是心灵的窗户，这句话说得一点儿都不错。人类往往能够很好地掩饰自己的情绪和弱点，但在双眸与人对视时，却无法做到这一点。在上述的案例中，那位歹徒不自觉地将注意力集中在对他有人身威胁的警察身上，他的本意是想要及时判断情况，以便进行相应的逃跑或是攻击，却不料他那紧缩的瞳孔和眼底的那一抹紧张将自己出卖了。

眼睛是人类感官中最重要的器官，它不仅能够让我们看见那些或美好、或丑陋的事物，还能表达出人类潜意识里最为深沉压抑的情绪，甚至，可能连当事人本人都不清楚。

如果能够掌握眼神与心理学之间的联系，那么，取得他人的好感，甚至影响他人的情绪和判断都不是难事。

在去看那个闻名遐迩的心理医生前，阿木对她没有一点儿好感。他觉得自己心理很正常，只是稍有些内向、不爱与人交往而已，而那些所谓的心理医生，都是些打着幌子讹钱的骗子。

这样的想法一直持续到阿木坐在那位三十多岁的心理医生面前为止。

“您为什么不敢看着我呢？”医生微笑着。不同于阿木斜瞟了她一眼就立刻收回目光的举动，她保持着合理的微笑，以坦诚而温和的目光注视着阿木。

“谁说我不敢。”阿木不服输地抬起头来，但很快，他就发现长时间注视他人对自己来说并不是一件容易的事。他总是不自觉地想要抽开目光逃离，但还好，女医生温和凝视的目光给了他坚持下来的理由。他们愉快地交谈了一些琐事，这期间，两人的目光总是不时地接触，慢慢地，阿木不觉得这个医生如他所想的那么讨厌了。

甚至在离开时，阿木甚至有些相见恨晚的感觉，他觉得这个女医生是那极少数的几个可以“了解”他的人之一。

之所以能够产生这样的效果，那位女医生的“目光”功不可没。

阿木在被她注视时，根本无法将视线集中在她身上，只是匆匆一瞥，就很快移开，这表示阿木是一个内向、自卑、不善于交际的人，而这种人的另

一面，往往是极强的自尊心，所以被女医生一激，阿木就很快“上了当”。

如果掌握了这个女医生所用的技巧，那么在生活中，我们也一样可以做“心理医生”。

除去生理性病变的因素，一个人在对你说话或是发表演讲时不断地眨眼，那么这个人话语的可信度就有待商榷。

而当一个人斜视别人时，所表达出的是一种反感和鄙视，当这个眼神加上眼帘低垂的动作时，就表现出这个人对你的抵触情绪已经非常强烈了。这个时候，最好是知趣暂停，如果还有别的事要沟通，那么就必须随机应变，用新的语境来表达。

当有人仰视你时，是表示尊敬和信任；而俯视你的人，则是有意想保持自己的尊严。

想要用眼神来打动对方，也有几个浅显易用的小窍门。

首先，将视线集中在对方的眼部和面部，就是两眼和嘴唇之间的区域，会让人体会到你想要真诚倾听和理解；接下来，如果你想给对方留下深刻的印象，那么就长时间地注视他的目光；然后，温和的笑容也必不可少，在与别人谈话时，不卑不亢的眼神与微笑点头是打开他人心防的最好方法。

最后，在与他人以目光交流时，切忌戴着有色的特别是深色的眼镜。这样的眼镜往往会在潜意识上造成他人心中的不悦，觉得你是一个极力想要掩饰自己的人。

握手，一种友好与支配的象征

人们见面时所做的第一件事，往往是握手。别小看这个动作，它能形成对方潜意识里对你的第一印象。所以说，掌握好握手的技巧，无论在何时何地，都是非常重要的。