

我最想学的
社交读心术

我最想学的 社交读心术

——解密人际交往中的心理战术 唐逸 作品

卓越的心理战术可以让你在人际交往中占尽先机
巧妙地引导对方走向自己期待的方向

教你洞穿身边人的所有秘密！
让你成为社交博弈中的大赢家！

最风靡、
最流行的
交际读心术

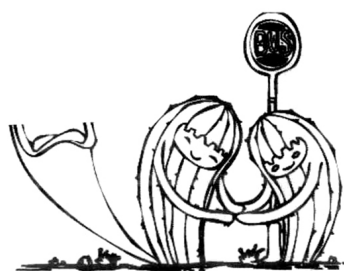
- 曾经因为无法说服他人而懊恼？
- 被人忽悠得团团转而毫无察觉？
- 因无法理解上司的弦外之音而错失晋升机会？
- 从现在起，扭转这一切！



广西人民出版社

我最想学的 社交读心术

——解密人际交往中的心理战术 唐逸 作品



图书在版编目 (C I P) 数据

我最想学的社交读心术 / 唐逸编著. — 南宁: 广西人民出版社, 2013. 7

ISBN 978-7-219-08339-0

I. ①我… II. ①唐… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912. 3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第 060016 号

监 制 白竹林
策划编辑 梁凤华
责任编辑 梁凤华
责任校对 唐柳娜
印前制作 麦林书装

出版发行 广西人民出版社
社 址 广西南宁市桂春路 6 号
邮 编 530028
网 址 <http://www.gxpph.cn>
印 刷 广西大一迪美印刷有限公司
开 本 880mm×1230mm 1/32
印 张 8
字 数 180 千字
版 次 2013 年 7 月 第 1 版
印 次 2013 年 7 月 第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-219-08339-0/C · 269
定 价 28.80 元

版权所有 翻印必究

前言

在充满激烈竞争和角逐的现代社会中，人们为了求得一席生存之地，不得不戴着面具生活。在复杂的人际关系网络中，很多人为了更快地达到自己的目标而掩饰自己真实的一面，在欲望和利益的驱使下对自己进行伪装。有些人不免感到疑惑和迷茫，究竟什么才是真实的？如果不能探明身边人真实的意图，即使你拥有再强的能力，再好的口才，煞费周章也难免事倍功半，一事无成。只有准确掌控他人的心理，迅速地做出应对，才能在复杂多变的人际关系中获得主动权，运筹帷幄。

俗话说“知人知面不知心”，人的外在极易把握，但是内心又如何能够知晓？有些人当他们不愿意别人了解自己的内心时，除了保持沉默，还会使用一些方式来掩饰自己的真实想法，来避



免别人的猜测。在我们的生活中，时常也会因为无法看出别人的内心变化而做出了不恰当的举动，最终只能空留许多遗憾。不管是在职场还是生活中，如果不能辨析出对方的心里真正所想，就无法自由驰骋。

一些心理研究专家认为，想要识别一个人，就必须在其持续的观察中分辨其内心的真实变化情况，只有这样才能对其进行万无一失的心理分析。这就是我们所说的“读心术”，而这并不是一个玄幻的名词。其实，人类的心中隐藏着潜意识，有时候甚至本人都无法察觉到这种潜意识的存在。语言可以伪饰，行为可以控制，但是潜意识下的小动作和微表情却可以泄露“天机”。

为了能够在人际交往中处于优势，识破对方的心思，本书将心理学知识应用于日常的工作和生活中，为你详细解答人际交往中的疑惑，教你灵活运用心理学的方法洞察一切。通过心理基础、性格爱好、表情动作、语言习惯等方面挖掘隐藏在人们内心深处的奥秘，真真切切地让你掌握



读心术。如果你能将这一方式熟练运用于交往之中，就能准确地把握人心，懂得交往的分寸，更好地积累人脉，在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中占尽先机，展现自己的完美形象，让他人更加喜欢自己，获得更多的支持，这样才能够在成功的道路上越走越远。

| 目录 |

上编 读心四步曲

读心第一步：透视对方的外在特征	002
从外貌能够看出什么	002
不会撒谎的眼睛	007
通过鼻子的变化洞察他人的心理活动	012
嘴唇透露出来的秘密	015
笑声背后隐藏的信息	018
手部动作暴露的心理秘密	022
腿脚反应能告诉你真相	026
 读心第二步：看穿“习惯”的真相	031
行走姿势能说明什么	031
看透对方的小动作	035
握手也能透露对方的小秘密	039
坐姿泄露的秘密	044



透过饮食看性格	048
服饰色彩折射出的个性特征	053
开车方式能说明什么	060
读心第三步：从言语识别人心	067
从口头禅看一个人的性格	067
打招呼的方式所反映的交往个性	076
如何做到闻声识人	080
谈吐透露出一个人的个性	086
读懂对方的真实意图	093
从说话语速判断内心变化	099
读心第四步：看透对方的性格秘密	106
分析他人的性格形成	106
看透对方的性格	112
气质类型与性格	121
从生活细节发掘性格的秘密	128

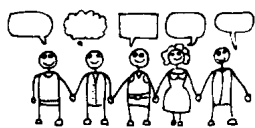


下编 读心改变人生

改变第一步：用“语言”影响他人	138
提问时的心理战略	138
如何用言语展现出自信	144
肢体语言背后的心理密码	150
强势表情威慑对方	154
手势的力量	158
 改变第二步：走进对方的心灵	 161
在他人心里“植入”你的想法	161
不妨试试欲擒故纵	167
不吝赞美，给他一种心理肯定	172
适当示弱让对方松懈防备	177
不要害怕持久战	182



改变第三步：在无形中赢得人心	186
慎重许诺，说到就要做到	186
让他人看到你的自信	192
拥有大智若愚的智慧	199
个人魅力的影响力	205
改变第四步：自由游走于不同人群	211
识破他人的谎言	211
不轻易亮出自己的底牌	218
怎么面对他人的挑衅	222
用“心”吸引真正的朋友	226
怎么拒绝不喜欢的人和事	232
如何避开身边的小人	238



上编

读心四步曲

读心第一步：透视对方的外在特征

读心第二步：看穿“习惯”的真相

读心第三步：从言语识别人心

读心第四步：看透对方的性格秘密

读心第一步：透视对方的外在特征

从外貌能够看出什么

有一句广为流传的话叫“人不可貌相”，这句话的意思是不能光从外表去评价一个人。要想从整体上客观公正地评价一个人，就要综合了解他的性格、言行、人品等诸多方面，然后才能得出相对公正的评价。目前的科学研究表明，仅仅从一个人的外貌上还不足以发掘出所有的这些特质。

但科学家研究发现，人的外貌与其性格习性还是有着密切的联系。

童话故事里，恶人的形象总是精瘦精瘦的，长着鹰钩鼻子，目光阴险；而主人公和受到读者喜欢的角色总是身材小巧，有胖胖的、圆圆的脸，眼神清澈。当我们想到圣诞老人



时，脑中浮现的是一个胖胖的老爷爷的形象，他温厚、慈爱，总是露出和蔼的笑容；如果是一位科学家，人们通常会想到一个戴着眼镜、瘦瘦的但很精神的学者形象。人们能通过不同人的职业或性格特征联想到某些形象，这是否说明相貌和性格或许有着某种内在的联系呢？

这种内在的联系在心理学家长期研究的过程中确实得到了证实。

德国一位精神医学家克雷奇默尔在他与许多病人的接触过程中发现了一个很有意思的规律，这引起了极大的兴趣，那就是一些特定的精神病总是表现在特定体格的人身上。比如，性情不好的、患有躁狂症的患者多数体格肥胖，而精神分裂症患者中体瘦的人居多。因此，克雷奇默尔对这些精神病人进行了深入的研究，包括他们病前的性格，结果发现健康人的体格和性格也有一定的联系。

于是，这位精神医学家根据人们的体型特点找到了与其性格之间的联系，从而提出了性格的体格说。他把人分为瘦长型、肥满型和筋骨型。瘦长型体格产生分裂气质，肥满型体格产生循环气质，筋骨型体格产生黏着气质。大致来说，分裂气质的人内向，不善交际，过度敏感，却又兼有迟钝性，容易形成孤僻的性格；循环气质的人开朗大方，善交际，初次见面就能与人打得火热，但是会循环出现活泼好动与安静消沉的状态；黏着气质的人谨慎、认真、正直，但缺少幽默，有些死板，一旦发火就像一头暴躁的狮子一样。当



然，并不是所有的人都能按上述三种类型对号入座。因为性格并不是单一的，它是极其复杂的统一体。我们只能说某人性格偏向于哪种类型。

瘦长型的人也就是身材比较消瘦的人，他们大多比较敏锐，心胸有可能不够宽阔，对事情会比较计较，有的人甚至会因为西装没有熨平这类的小事而感到懊恼。他们关心别人时也可以体贴到无微不至，拥有很强的同情心。不过，这类人通常会把关怀别人的想法深藏心底，整体上给人感觉比较冷漠。克雷奇默尔将这类人的基本特征总结为不喜欢社交、沉静、内向、严肃、情绪变化剧烈，并且认为这类型的人都具有分裂性格的特征，通常归结为两种，一种是过敏性格，一种是麻痹迟钝性格。

在这里，所谓过敏性格大致上是指神经过敏、受伤害或容易亢奋的性格特征。这类人通常警戒心比较强，或者为了避免精神上的刺激，便渐渐转向接触自然或书籍，形成自闭的特征。这种类型的人的过敏特征为自闭、好猜疑、容易受伤、神经质、容易亢奋、喜欢亲近自然、喜欢阅读。至于所谓麻痹迟钝性格，则指对周围事物没有关心的“钝感”倾向，这类人由于不善于处理人际关系，也欠缺与人交涉的能力，久而久之，便随波逐流。麻痹迟钝的特征为容易顺从别人、对外界不关心、对人反应迟钝。

肥满型的人就是身材比较圆润、偏胖体型的人，这类人的基本特征是大方，对他人体贴，人缘好。但是，肥满型的人也



分有急躁倾向和忧郁倾向两种：急躁倾向的人活力充沛、意气风发，脑中不断浮现新点子，能够积极地应对一切；忧郁倾向的人脾气温和，讲话声音低沉，显得有些沉闷。但即使如此，忧郁倾向的肥满型人也不会像分裂性格者那样给人冷峻的感觉，相反，他们温顺的性格给人感觉非常舒服。这类型的人大多数很善于协调人际关系，工作能力扎实，做事从不马虎，有责任心，事情交到这种人手中，多半能轻松愉快地处理完毕。换言之，这种类型的人内心世界大概都不会和现实世界发生冲突，也就是能接受社会并融入周围的生活环境。

也可能会在一个肥满型的人身上同时出现急躁、忧郁两种性格特征。当这两种性格倾向同时出现时，当事人的表现便会因为两种倾向所占比例不同而产生差异。当然，这两种性格比例并非固定，而是经常随着环境变化而改变，或者呈现周期性变化的特征。

筋骨型的人身材较结实，体型既不消瘦，也不肥胖，看起来给人结实壮硕的感觉。这种类型的人通常皮肤粗厚有弹性，脸部则呈现粗犷豪迈的样子。克雷奇默尔认为筋骨型的人通常比较寡言，缺乏感情的变化与敏感，比较有耐力，能持续关心或忠实地做一件事，也比较知道克制自己。这种性格的人比较直率而不知变化。而这种特征表现在外部则是做事一丝不苟、说话不拐弯抹角、动作缓慢、缺乏幽默感。为人正直、做事有耐心是这类型人的优点，不过他们通常不够细心，观察力不够。另一方面，具有这种个性的人平常看起



来虽然沉默而客气，但如果他们内心压力过大或长期承受某些负面的情绪，且没有及时地疏导情绪，他们有可能会在某个时刻突然暴发出来。

除了外在体型，还有许多特征可以看出一个人的性格，比如面相。这可不是路边摆摊的相面师所干的勾当，但是“相由心生”还是有一定道理的。比如一个性格内向、态度消极的人，他的面部表情很可能充满忧郁，神态疲惫，目无神。一个人的心理变化或是性格变化等都会反映到一个人的脸上，久而久之，外貌给人的感觉也会发生变化，所以相貌不仅是先天生成的，后天的性格、心理也会影响一个人的外貌。脑神经专家在研究中发现，人脑大约有160亿个大小形状排列不同的神经细胞，其中三分之一与脸部细胞有关。这些细胞能控制一个人的个性、思想与行为，因此，一个人的容貌在某些程度上能反映出他的性格、心理特征也就不足为奇了。

【读心术小结】

我们根据人们的外在特征来分析他们的个性特点，并不是要推崇“相面术”。人们的外在特征跟其个性是有着内在联系的，但是绝对不能一概而论。在人际交往中，了解他人的正确方式应该是以这些手段为辅助，结合他人的行为表现、言语表达等方式来对一个人进行全面的分析，以免产生误解。



不会撒谎的眼睛

俗话说，眼睛是心灵的窗户。在人们的表情语言中，人的眼睛所传递的信号是最有价值，也是最为准确的。因为，眼睛是人类五官中最敏锐的器官，它是传达人身体感受的焦点，瞳孔的活动与心理活动密切相关。

西方有这么一个故事：有个聪明的赌徒先用小钱下注，并悄悄观察庄家的反应。他发现如果赌注押中了，庄家的瞳孔就会突然扩大，于是他根据庄家的瞳孔变化来押注，每次都能赢钱。庄家输了很多钱，却不知道这个赌徒是如何“神机妙算”的。故事的真假我们就不去考究了，不过从这个故事我们可以知道人们在很久之前就注意到心理活动与眼睛的关系。在不少文学作品中，都可以看到作者很喜欢用眼神来描述人的感情，如含笑的眼睛、贪婪的目光等，这些都体现了眼睛与心理活动的关系。

我们的先人告诉我们，想要观察一个人的内在，没有比观察他们的眼睛更好的办法了。想要了解一个人，可以从观