

透视人心，无往不胜，无坚不摧，时时处处的交际制胜宝典！

从表面上、心理上、思维上、战术上全面看透对方，影响对方，掌控对方！

微表情 读心术

琇 樱/编著

全集

瞬间读心识人秒杀社交对手的博弈策略

- 人生是一场心理博弈，生活是一场心理较量。
- 掌握社交主动权，能看穿他人的心理诡计，能避开无谓的心理陷阱，全面揭示人性，才能获得事业的成功、生活的幸福。

全面揭秘操控大众心理的真相！



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

微表情 读心术

全集

琇 樱/编著

图书在版编目(CIP)数据

微表情读心术全集 / 琇樱编著. —北京: 新世界出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5104-2903-3

I. ①微… II. ①琇… 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(2012)第 106651 号

微表情读心术全集

作 者: 琇 樱

责任编辑: 余守斌 熊文霞

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)

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

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

本社中文网址: <http://www.nwp.cn>

本社英文网址: <http://www.newworld-press.com>

版权部电话: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京中振源印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 340 千字 印 张: 20.25

版 次: 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 12 月第 4 次印刷

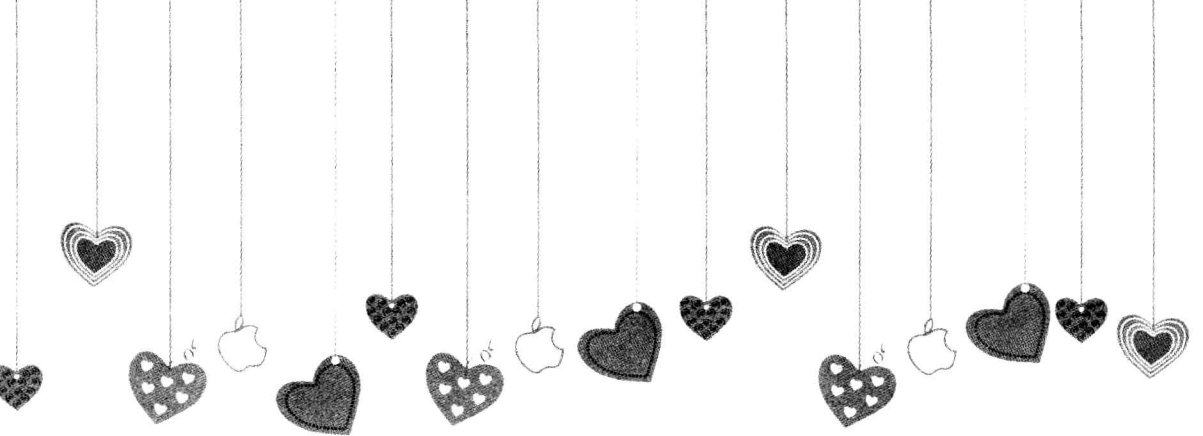
书 号: ISBN 978-7-5104-2903-3

定 价: 35.00 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

生活中你是否曾因无力说服别人而懊丧？是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不觉？时常被摆布、被欺骗、被利用？面对纷纷扰扰的人际关系，你束手无策，苦闷困惑，时常感叹为什么有些人就那么有心计？为什么有些人就那么有手腕？自己难道就只能傻乎乎地处于被动的境地吗？

让本书帮你结束这一切！扭转这一切！改变这一切！人的一举一动都在泄露天机，一个无心的眼神，一个不经意的微笑，一个细微的小动作，就可能决定了你的成败。

唯有读懂人心，才不会把敷衍的谎言当作真诚；唯有读懂人心，才不会误解他人的本意而坐失良机；唯有读懂人心、才能了解人、热爱人，并防范和制服那些不怀好意的人。每天学会一点儿看透人心的智慧，让你聪明地社交、幸福地收获……

本书帮你掀开人性内衣，观人于细微，察人于无形，瞬间看穿他人的心理诡计，避开无谓的心理陷阱，教你一招搞定，从而控制他人。这不是教你使诈算计别人，是教你从细微处看破他的心计，牵着他的鼻子走，教你玩转职场、玩转人际、玩转人生。

每个人的生活都离不开交际，而交际的实质却是心理策略的博弈。很多人都希望改善自己糟糕的人际关系现状，却又苦



于没有良策；想提高自己交际的能力，但又不知怎么做才好。其实，要打好人际交往这张牌，就要了解交际的实质就是心理博弈。

如何在博弈中脱离被动，掌握主动，进而牵制他人？制胜之道在于心理操纵。心理操纵的关键是懂人性，知人心，洞察他人的心里城府，掌控他人的心理秘密，看透他人的内心世界。

在竞争日益激烈的时代，掌握他人的长短优劣，在细微之中察人于无形，从而控制他人，是追求成功人士必须要牢牢掌握的杀手锏。想让他人的意愿行事吗？想完善自我，看穿他人，驾驭人心，支配环境吗？让本书来告诉你如何做到这一切。

这本《微表情读心术全集——瞬间读心识人秒杀社交对手的博弈策略》会成为你有力的思想武器，在这里，你首先可以学习到如何透过细微一眼看透他人。正所谓“纵心先识人”，察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，在现实生活中，我们需要和各式各样的人打交道，面对非常复杂的人群，我们必须练就一双慧眼，能够准确地读懂他人的内心，如此一来，很多人的小心思就难逃你的法眼。

当然，光看透别人还不够，提升自我也是当务之急，强人必先强己，本书会告诉你如何避免掉进别人设定的陷阱，如何避免生活中的习惯心理效应的错误引导等等。

接下来就进入双方的博弈时间了。“如何消除他人的戒备、绝对说服他人、取得他人的信任、摆脱讨厌对象、让他人喜欢和亲近自己……”本书对此做了详细的阐述，一书在手，职场顺风，官场顺水，情场无虑，商场无忧！

人生就是一场博弈，生活就是一场较量。愿本书能帮助你成为交际的最终赢家。



目录 Contents

上 篇

纵“心”先“识”人

——掀开人性内衣,观人于细微,察人于无形

Chapter 1 观人于细微,察人于无形

——观其外表看透对方

看透眼神里暗藏的心机	3
一脸带百相,观脸可识人	5
洞察“头”透出来的秘密,透视他人心理	8
从头发洞察他人特点	10
穿戴中隐含的心理秘密	15

Chapter 2 “天机”由言语道出

——透过对方的话语,探视深藏内心的密钥

透过对方的话语,探视深藏内心的秘密	20
将金钱扯入话题的人过于倾向现实主义	24
细查行为,探视心理	25



识破口是心非之人,让虚伪欺诈者显露真形	27
通过打电话来揣摩他人心思	29
从找借口的人身上探视他的真实想法和性格	30
口头禅是了解他人内心的最好方式	32
从称呼上测出对方的心理距离	37

Chapter 3 揭开人性内衣,洞察内心深处 ——从喜好中透视对方

通过喝茶,读懂人心	42
由开车习惯观察对方心理	43
从阅读喜好中观人心	45
从音乐类型判断他的性格	48
酒后吐真言,深藏心底的话语会袒露无遗	52
吸烟姿势透露对方个性特点	57
选择不同的运动,暗显不同的心理	59
益智游戏表露出的微妙心理学	64

Chapter 4 透视举止奥秘,窥探人性天机 ——从行为中窥探人心洞悉人性

行走姿势是个性的速写	68
脸上藏得住,手却不说谎	71
心里越着急,脚下的动作就越多	72
从小动作来观察人心	73
姿势中展现的心理活动	74
不断地搓鼻子是心理紧张的表现	75



通过行为来透视人心	76
细小动作中显露出来的心理状态	77
人的一举一动都在“泄漏天机”	78

中 篇

克敌制胜,“你”要比对手高一点

——强人先强己

Chapter 5 识破谎言

——让虚伪欺诈者显露真形

一眼看穿他,从而识破他人的心理诡计	83
看透人心,让欺诈陷阱显露真形	85
掌握读心妙术,让居心叵测者显露真形	88
避免走入“囚徒困境”的心理战术	91
小心被别人牵着鼻子走	93
洞悉人心奥妙,把握心理脉搏	95
看穿商家的心理诡计	97
即使你胜了,其实也是败了	99

Chapter 6 潜移默化

——莫让心理效应破坏生活平衡

不要做“温水中的青蛙”	102
善意的谎言和夸奖可以造就一个人	103



目录

学会独立思考,才会使自己少受其消极影响	105
将“别人的期待”与“自我价值”分开	107
捂紧钱包,不为所动,做一个“聪明”的人	109
发挥优点是走向成功的金钥匙	111

Chapter 7 藏巧于拙、锋芒不露

——不是阴险狡诈,而是一种策略

在对手未曾警觉之前悄然抵达目标	114
不是阴险狡诈,而是一种策略	115
如果对方很刚硬,你可运用柔的策略	117
藏巧于拙锋芒不露,韬光养晦	120
在暗中修炼自己的心理战术	121
利用沉默让对手畏惧	123

Chapter 8 掌握为人处世的策略

——抢占主动权,从而掌控人生

小人不可不防,但打击小人须不露痕迹	126
瞬间透视自尊心理深处的光束	128
黑红脸背后的真实世界	130
软与硬是一种策略,也是一种手段	132
为人要灵活处世趋利避害	133
解开面纱,看穿背后的心理玄机	135
害人之心不可有,防人之心不可无	136



下 篇

鹿死谁手的对决

——人际关系中的操纵与生存心理博弈策略

Chapter 9 洞悉对方深处潜藏的玄机

——进入到他人内心世界的最底层

反复给予暗示,消除对方防范心理	141
在动作上一样可以暴露对方有没有戒备心	142
故意示弱,松懈对方戒备心	144
洞悉人心奥妙,把握心理脉搏	145
从对方无意识的行为入手可让其开口说话	147
熟记对方的姓名,是件不能疏忽的事	148
亲近人心,消除对方心理戒备	150

Chapter 10 让对方放下心理包袱

——获取对方信任的心理策略

人类的眼睛会说话,利用眼神传达信号	152
识破对方心理,从而赢得别人的信任	154
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧	155
赢得对方信任的心理操纵策略	156
遇到不信任感深的人先“冷却一段时间”	158



摸透对方心思,瓦解对方心理防线	159
-----------------------	-----

Chapter 11 洞察他人心理,消除他人成见 ——一举俘获人心的心理策略

一分钟改变旧成见的心理策略	162
观人、察人,从而操控对方	163
第一印象是达成共识的有效方法	164
察言观色是防止偏见产生的测试仪	165
用智慧去消除他人心理的成见	165

Chapter 12 透过行为举止,窥探性格本质 ——瞬间说服他人的心理策略

绝对说服他人,从而达到一举俘获人心的计谋	168
用无形暗示、巧妙的诱导来化解双方冲突的心理策略	170
以柔克刚,让你成为赢得人心的社交高手	171
在充分尊重对方的基础上提出自己的要求	173
从一言一行上挖掘出他人的蛛丝马迹	174
一个巧妙诱导,让你成功化解双方冲突的心理战术	177
软磨硬泡,磨刀不误砍柴工	179
揣摩他人心思,把握办事的时机	181
劝说他人尽量用肯定的信息	182
洞悉他人内心潜藏的玄机,才能更好地制其人、攻其心	184



Chapter 13 掌握辨心真招

——教你破解不喜欢人的心理奥秘

观察于细微,才能看到真实的一面	188
揣度对方心理,从对方易于接受的问题入手	189
只要你善于观察和总结,破译人心其实很简单	191
干扰对方思想,从而击溃对方的心理	194
巧妙让他人屈服的心理学策略	196
打乱对方阵脚,创造取胜的机会	197
让你轻松摆脱上司的心理妙招	199
对“宰熟”的朋友敬而远之	201
只有读对心,看对人,才能一次就把事情做对	203
处理他人反对意见时尽量避免争辩	205

Chapter 14 瓦解对方心理防线

——让对方喜欢你的心理策略

谎言背后的心理诡计	208
巧用暗示,两全其美	209
尽量让对方说是,不给对方说不的机会	211
在无形之中化解矛盾	214
赞美对方,可以让你无往不胜	215
下意识、潜意识地影响对方,在不知不觉间赢得人心	218
你愿意他人如何待你,你就应该如何待人	219
“舍弃”暗藏着另一种获得,“分享”意味着共同拥有	221
故意让对方占你便宜,让对方不得不还你人情	222



赢得他人的欢迎,让他不知不觉上套	224
不要让对方没面子,要婉转地为其掩护	225

Chapter 15 透视职场心理操纵术策略 ——做人际交往的大赢家

纷杂职场中的博弈策略	230
看透老板的心理,从而占尽先机	232
掌握职场人际奥秘,透视他人内心所蕴藏的玄机	233
以退为进,后发制人	235
从对方易于接受的问题入手	237
我知道你在想什么	238
与上司“对擂”,不如踏着上司的“鼓点”起舞	240
让自己在人际交往中明察秋毫,抢占先机	241
领悟职场奥妙,玩转职场人生	242
给人多留一点余地,从而操控大局	244
慧眼识人,洞悉对手内心	245

Chapter 16 鹿死谁手的对决 ——透视商战心理操纵策略

看透对方,从而掌握控制局面的主动权	248
用尽百招不如猜透心思一招	251
把从众心理的利用作为一种正当的手段来使用	255
善于拥抱自己的对手,能使你的成就更大	257
故意透露虚假信息,蒙蔽对方	258
揣摩心理,巧妙迎合	260



以诚动人,抓住他人心	262
让顾客不知不觉上套,从而牵着他的鼻子走	264

Chapter 17 绵里藏针,柔中带刚

——透视官场心理操纵策略

故意迷惑对方,使其放松戒备	268
刀藏于笑,将其杀于无形之中	272
哄人高兴是一种无形的心理策略	273
绵里藏针,柔中带刚	276
练就金睛火眼,让虚伪欺诈者显露真形	279
利用心计和手腕制伏狡猾的对手	281
用无形的手制服对手	283
在博弈中脱离被动,掌握主动,进而牵制他人	285
奋力对抗不如将计就计	287
修炼自我,避免掉进受人摆布的陷阱	289

Chapter 18 感情背后的心理玄机

——爱不是一个字那么简单

女人要学会洞察男人的“软肋”	292
以柔克刚,示弱是婚姻的“化骨绵掌”	293
爱他,就给他自由	295
人和动物一样喜欢被“顺着毛摸”	297
当你遇到挫折时,你需要一个忠诚的信徒在你身边	298
女人越指责,男人越逃避	299
猜疑就是那把剪断你婚姻风筝线的剪刀	300



目录

给足男人面子,男人会更加宠爱你	302
善解人意是女人的魅力之花	304
撒娇,是一张铺满玫瑰花瓣的情网	305
唠叨不休是毁灭婚姻的杀手	307



上 篇

纵“心”先“识”人

——掀开人性内衣，观人于细微，
察人于无形



Chapter 1

观人于细微,察人于无形

——观其外表看透对方

