

# 识人心理学

Psychology of Knowing People

秋泉 编



北京燕山出版社  
BEIJING YANSHAN PUBLISHING HOUSE

PSYCHOLOGY OF  
KNOWING PEOPLE

# 识人心理学

瞬间读懂身边人的秘笈

秋泉 编



北京燕山出版社  
BEIJING YANSHAN PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

识人心理学 / 秋泉编. — 北京: 北京燕山出版社,  
2018.6

ISBN 978-7-5402-5179-6

I. ①识… II. ①秋… III. ①心理交往—通俗读物  
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 125216 号

## 识人心理学

---

编 者 秋 泉

责任编辑 贾 勇 王 迪

封面设计 余 微

责任校对 石 英

出版发行 北京燕山出版社有限公司

社 址 北京市丰台区东铁营苇子坑路 138 号

电 话 010-65240430

邮 编 100078

印 刷 北京德富泰印务有限公司

开 本 880mm × 1230mm 1/32

字 数 150 千字

印 张 8

版 次 2018 年 7 月第 1 版

印 次 2018 年 7 月第 1 次印刷

定 价 35.00 元

---

版权所有 盗版必究

识人心理学，是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、看透别人和看透人性的一门科学，它在人际交往中有着十分重要的应用。我们在与他人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探知他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。

对于读透心理，美国联邦调查局（简称FBI）的特工人员有着独到的研究和丰富的经验，他们致力于人类语言和非语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、身体移动（人体动作学）、身体距离（空间关系学）、接触（触觉学）、姿势，甚至包括服装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。FBI在这方面的知识和技能值得我们借鉴和学习，可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图，在与他人交往的过程中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，读懂他人的微妙心思，并对此作出精准的判断，从而成为交际中的终极赢家。

此外，心理学家也表示，人们在日常生活中的各种习惯和细节

方面的行为是一个人在不同时间和场合内的真实心理反应。而有时候，这些外在的表现并不那么明显，所以往往很容易被人们忽视。

事实上，一个善于揣测别人心理的人在从事社会活动的时候往往懂得用心来观察别人的一举一动，有时候仅仅是从对方的一个表情或者是一身打扮上就能够快速地看懂对方的心理，从而掌握主动权，成为一名交际高手。本书采用了大量世界著名心理学家所提出的有效方法和原理，通过现象看本质，给人们呈现了一种非常快速的识人读人的方法。

当然，识人也并非简单的事情，毕竟人心隔肚皮，人们不会将自己的真实想法刻画在脸上。但是，只要学会一种看透人心的心理分析术就能够轻易地看穿别人的内心变化和动机，即使是面对一些懂得“反心理侦查”的人，也能够将其面具揭开，看透他们内心的本质。正如比利时心理大师尼坦·约瑟夫·勒米所说的那样：“再高明的人也会有露出破绽的时候，只要擦亮双眼，用心揣测，就能够看清对方的真实内心。”

有一次，乔·吉拉德和自己的业务助手凯恩斯与一位大客户进行业务谈判，凯恩斯后来回忆说对方是一位难以捉摸的客户。从谈判开始，这位客户就一再地要求吉拉德将价格降低，并且还用一种强势的口气说，如果不降价的话，他将会选择与另一家公司合作。此时吉拉德的助手凯恩斯有些沉不住气了，他认为现在的销售行业并不好做，尤其是汽车行业的竞争太激烈，而眼前的这个客户出手大方，是一笔诱人的大单，此时如果不降价的话，恐怕就会失去这个机会，对公司来说也是一个大的损失。尽管如此，吉拉德却坚持不降价，而且还表现出一种毫不在意的样子。但是最后的结果却出乎凯恩斯的

意料——销售成功。

完成这笔销售之后，凯恩斯疑惑地问吉拉德是怎样取得成功的。吉拉德笑呵呵地说：“其实我不是赌赢这笔生意的，而是我一眼看透了他的心理。”凯恩斯疑惑不解，吉拉德拍着他的肩膀说：“一开始谈判的时候，我就认真地观察了对方看我们的销售方案以及性价比表时的反应，你不知道，当时那位客户的眼睛忽然一亮。这说明他对我们的车很感兴趣，而且我也十分肯定这一点。在随后的沟通中，我发现他每次示意我们的竞争对手有多么的优秀，其价格有多低廉的时候都在不停地踮脚，这个动作其实是表达了他根本不喜欢他们的车。后来在谈论价格的时候，由于我了解了他的真实心理，于是表现得非常不在意，并坚持不降价而且还适时地提出要退出这个洽谈。这时我发现对方在表面上虽然没有表现得紧张和害怕，但是却下意识地摸了摸头，其实这是一种典型的心理惧怕表现，显然他害怕失去与我们合作的机会，于是这笔生意就成了。”

通过上述事例可以看出，吉拉德就是通过一眼看透对方心理来完成销售中最艰难的环节的。事实上，一个人内心真实想法的三分之二都表现在其身体语言上，即通过一个简单的动作或习惯等都可以看出对方的心理特征。

可以说，在人们日常生活中，尤其是在人际交往中，第一时间看透别人是非常重要的。尽管人们的行为时刻在发生着变化，人们依靠外界来掩饰自己心理的技巧也非常多，但是人的心理是不会发生太大变化的，任何一种行为习惯都有可能存在着心理密码，这就需要人们从中破解，进而掌握一眼看透人心的方法。

本书系统总结了FBI在识人心理学方面的理论研究和实践经验，

并将之灵活运用到人们日常的工作、交往和生活中。阅读本书，你将对身体语言的形态、内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开身体语言的密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧。

第一篇

人际交往中的识人技巧 // 1

第一章 洞悉人性，满足他人的心理需求 // 3

任何时候都要维护他人的自尊 // 3

让别人感觉他比你聪明 // 5

不把别人比下去，不被别人踩下去 // 6

成全别人好胜心，成就自己获胜心 // 8

发现他人优点，巧妙赞美 // 10

风光不可占尽，宜分他人一杯羹 // 12

第二章 揣摩心理，与他人有效沟通 // 14

看清谈话对象的身份，然后再开口 // 14

好话也得看准时机说 // 17

得体的幽默最能取悦人心 // 19



实话要巧说，坏话要好说 // 21

适当地随声附和，让交流更顺畅 // 23

多说“我们”，变成自己人 // 25

第三章 巧妙赞美，拉近彼此距离 // 29

赞别人没赞过的美，出其不意更动听 // 29

背后赞美别人，更能让人开心 // 31

不露痕迹的赞美才是真功夫 // 33

借他人名义，让你的“捧”更受宠 // 36

捧人要高低有“度” // 37

用“吹气球”艺术，恰当赞美男人 // 40

赞美女人，要能力和优点双管齐下 // 42

第四章 抓住对方心理，让他乐意听你的 // 44

要说服一个人，最好先把他抬高 // 44

站在对方的立场说话，更容易被接受 // 47

利用逆反心理，说服个性倔犟的人 // 49

巧用好奇心影响他人行为 // 51

巧妙提问，让对方只能答“是” // 53

激发对方高尚动机，顺势制宜影响他 // 55

一开始就先声夺人，让对方屈服 // 57

让他觉得你的意见是出于他而不是你 // 59

声东击西，让对方开窍 // 61

第五章 用心交往，让他人乐意帮助自己 // 64

给予对方一个头衔，他更愿意鼎力相助 // 64

激起心理共鸣，让他感觉像是在帮助自己 // 66

弱势时打张感情牌，激发同情心 // 68

互惠，让他知道这样做对他也有利 // 71

软磨硬泡，日久见效 // 72

往脸上贴黄金，增加办事筹码 // 75

## 第二篇

### 藏在身体里的秘密 // 77

第一章 观察身体反应，可了解心理活动 // 79

每一个想法都会引发一连串的生理反应 // 79

任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动 // 81

身体语言在沟通中的重要性 // 83

人们的态度是由讲话的声音表现出来 // 86

第二章 情感的实质是体内触发的生理反应 // 90

情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能 // 90

颜色的巧妙运用能改变人的情感 // 91

天气也会触发人不同的情感 // 94

7种全球通用的表情模式 // 96

第三章 不同的感官创造不同的思维方式 // 100

不同的感官创造不同的思维方式 // 100

人们所偏好的感官记忆各不相同 // 102

主导感官决定我们喜欢使用哪种词汇 // 103

开放式提问和言行节奏告诉你对方的思维模式 // 107

第四章 人人都需要建立亲善关系 // 109

良好的人际关系加速成功的进程 // 109

多一分理解，就能少一分摩擦 // 111

读懂别人内心才不会雾里看花 // 112

解读表情的能力是人际和睦的关键 // 114

听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行 // 116

第五章 亲善的基本原则：把自己“变成”对方 // 118

每个人都喜欢与自己相似的人 // 118

调整你的声音，用声音建立一致性 // 120

配合对方的精神状态，沟通效率倍增 // 122

通过调整呼吸节奏建立亲善关系 // 123

第三篇

从说话习惯看心理反应 // 125

第一章 善问问题是读懂人心的关键 // 127

适当地自我揭露，鼓励对方说出心里话 // 127

“可是”是听不进去的表现 // 128

“年轻真好啊”其实是想听到恭维的话 // 130

说“喝水吗”可能是为了摆脱尴尬 // 132

“绝对先生”其实未必真绝对 // 134

常说“我”的人，自我意识较强 // 135

说“我只告诉你”其实是“很多人都知道了” // 137

常说“所以说”的人，给点阳光就灿烂 // 138

第二章 从说话习惯看交流之道 // 141

把“诚实”挂在嘴边，不如以行动证明 // 141

“老调重弹”的话题，希望你继续追问下去 // 143

开场白太长是缺乏自信的表现 // 144

常发牢骚的人，往往苛求完美 // 145

背后说三道四的人，多刻薄挑剔 // 147

从不说别人坏话的人，不一定都善良 // 148

善于用幽默化解僵局的人，心胸宽广 // 151

评价事物“一会儿这样、一会儿那样”的人，不可信赖 // 152

- 第三章 不同的借口，不同的性格 // 155
- 以“本来是想”为借口的人自尊心很强 // 155
- 常说“不打算找借口”的人不会老实道歉 // 156
- “吃不到葡萄说葡萄酸”不过是自我安慰 // 158
- 以“能去就去”为借口的人往往缺乏责任心 // 160

- 第四章 谈话时的模样不容忽视 // 162
- 五种小动作代表他想尽快结束谈话 // 162
- 说话间隔时间长的人，喜欢作逻辑分析 // 164
- 从坐椅子的方式，看对方是否用心听你说话 // 165
- 接受表扬的态度，反映一个人的品性 // 167

#### 第四篇

### 动作中传达的不同信号 // 171

- 第一章 从头部动作看认可与否定 // 173
- 点头如捣蒜，表示他听烦了 // 173
- 不露齿微笑，是拒绝的前兆 // 175
- 轻易点头也许是想拒绝请求 // 177
- 习惯性皱眉的人，需要感性诉求 // 178
- 笑容可以表露人心 // 180

第二章 眼神和视线透露意识和喜好 // 183

瞳孔扩张，表示对你的谈话感兴趣 // 183

握手时一直盯着你的人，心里想要战胜你 // 185

游离的视线暴露内心的不安 // 188

第三章 控制与防备，看手就知道 // 191

对方是否喜欢你，握手见分晓 // 191

握紧拳头，是发怒的前兆 // 193

频繁拨弄头发，心中紧张不安 // 195

拍案而起，是为了显示威慑力 // 197

双手托腮的人，喜欢幻想 // 199

常摆出塔尖式手势的人，高度自信 // 200

手持话筒下端的人，个性坚毅 // 202

自信的肘部支撑动作 // 204

第四章 腿和脚：离大脑最远的部位最诚实 // 206

对方与你的身体距离，折射出与你的心理距离 // 206

从脚尖的方向看对方是否对你感兴趣 // 209

脚踝相扣，是为了抑制紧张的情绪 // 211

先迈左腿的人感性温和，先迈右腿的人理性强势 // 213

用一条腿支撑身体的重量，表示想告辞了 // 215

走路连蹦带跳的人，往往纯真活泼 // 216

走路文气十足的人，不会轻易动怒 // 218

第五章 身体姿势传达舒适与不适的信号 // 220

坐姿开放的人其实心中早有定见 // 220

蜷曲身体睡觉的人压力重重 // 223

低头耸肩的人，胆怯恭顺 // 225

下意识的小动作，传达或自卑或自信的情感 // 227

腰挺得笔直的人，警觉度很高 // 230

拖着脚步的人需要你付出关心 // 232

站姿，传递一个人的心理信号 // 234

坐姿，反映一个人的内心情感 // 236

PSYCHOLOGY OF KNOWING PEOPLE

第一篇



人际交往中的识人技巧



