

学会说话心理暗示，让你少奋斗二十年！

说话心理学

跟任何人都能聊得来

Psychology of speech

宋璐璐 著



在合适的场合说合适的话，在恰当的氛围做恰当的心理补偿

话是开心锁，看你怎么说。

成功者曾这样总结：全凭自己的能说会道；失败者则这样归纳：都怨自己的这张嘴。

j 民主与建设出版社
Democracy & Construction Publishing House

学会说话心理暗示，让你少奋斗二十年！

说话心理学

跟任何人都能聊得来

宋璐璐 著



民主与建设出版社
Democracy & Construction Publishing House

图书在版编目(CIP)数据

说话心理学 / 宋璐璐著. — 北京 : 民主与建设出版社, 2016.7

ISBN 978-7-5139-1186-3

I. ①说… II. ①宋… III. ①心理交往—语言艺术—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第147813号

©民主与建设出版社, 2016

- | | |
|-------|-----------------------------|
| 出 版 人 | 许久文 |
| 责任编辑 | 李保华 |
| 封面设计 | 尚世视觉 |
| 内文排版 | 依 一 |
| 出版发行 | 民主与建设出版社 |
| 电 话 | (010) 59417745 59419770 |
| 社 址 | 北京市朝阳区阜通东大街融科望京中心
B座601室 |
| 邮 编 | 100102 |
| 印 刷 | 三河市金泰源印务有限公司 |
| 成品尺寸 | 165mm × 235mm |
| 印 张 | 16.75 |
| 字 数 | 165千字 |
| 版 次 | 2016年7月第1版 2016年7月第1次印刷 |
| 书 号 | ISBN 978-7-5139-1186-3 |
| 定 价 | 32.00元 |

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

第一章 说话时读懂面部表情的心理学

第1节	无意识的表情会说话·····	002
第2节	透过表情知道他人内心想法·····	004
第3节	眼睛传递的语言信息·····	005
第4节	眨眼透露给我们的语言信号·····	007
第5节	真假表情的识别有助于交流·····	008
第6节	说话时注意对方嘴部表情·····	010
第7节	眉毛也会“说话”·····	012
第8节	皱眉的人需要感性诉求·····	014

第二章 谈话间隐藏的阅人心理学

第1节	说话时夸张的动作表达的含义·····	018
第2节	说话时代词的使用流露出的信息·····	019
第3节	跟慢半拍的人说话要注意的问题·····	021
第4节	和人交谈时如何正确的转移话题·····	023
第5节	说话时学会正确的称呼对方·····	025
第6节	渴望与人交流的人说话总喜欢夸张·····	027
第7节	面对面交流时目光转移透露的信息·····	028
第8节	交谈中对方的反应透露出内心想法·····	030

第三章 说话要看准对象，要以诚相待

第1节	对不同的人要用不同的交流方式·····	034
第2节	要学会看性格说话·····	038
第3节	要学会看年龄说话·····	040
第4节	要学会看社会地位说话·····	045
第5节	要学会看性别说话·····	048
第6节	要学会把握说话的时机·····	049
第7节	要学会主动迎合对方的兴趣说话·····	052

第四章 口吐莲花，用声音打动人心

第1节	说话时甜美的声音更能打动人心·····	058
第2节	用赞美的语言更受人欢迎·····	060
第3节	说话时要恰到好处地赞美对方·····	063
第4节	批评也要有艺术性·····	066
第5节	说话要披上“糖衣炮弹”的外衣·····	070
第6节	说话要以理服人，以情融情·····	072
第7节	掌握说软话的技巧·····	079
第8节	好话要说好，善言要善劝·····	080

第五章 克服不敢说话的恐惧心理

第1节	别让恐惧卷住了舌头·····	086
第2节	如何在说话时保持自信·····	088

第3节	紧张感更能刺激你的情绪为你服务·····	090
第4节	有正确的认识才有好的口才·····	092
第5节	当众说话时怯场不只你一个·····	094
第6节	大胆的说话是磨炼出来的·····	097
第7节	气氛，无压的环境更利于说话·····	099

第六章 学会说话会让你受用一生

第1节	成败得失的关键就是要有好口才·····	104
第2节	说好话不如会说话·····	106
第3节	好的话题会让你打开话匣子·····	108
第4节	语言艺术会带来意想不到的效果·····	111
第5节	雄辩的口才胜过千军万马·····	114
第6节	沉默有时比争辩更有利·····	116
第7节	自嘲的语言魅力·····	120
第8节	口才关系到“全才”·····	122

第七章 要知有没有，全靠话出口

第1节	话是开山斧·····	126
第2节	学会引起“一呼百应”的话题·····	129
第3节	如何打开别人的话匣子·····	133
第4节	说话讲究利害，才能走遍天下·····	136
第5节	说话要因势利导，不借题发挥·····	139

第6节	实话实说要巧，坏话好说更有效	142
-----	----------------	-----

第7节	四两拨千斤，劝将不如激将	144
-----	--------------	-----

第八章 如何与陌生人搭讪

第1节	悬疑式开场白的作用	150
-----	-----------	-----

第2节	第一句话就表达出你的关心和爱心	152
-----	-----------------	-----

第3节	谈话要找出双方的共同点	155
-----	-------------	-----

第4节	学会转移话题	157
-----	--------	-----

第5节	分享一点小秘密对方更信任你	160
-----	---------------	-----

第6节	攀亲认友，可以缩短心理距离	163
-----	---------------	-----

第九章 在不同的场合要明确自己的身份

第1节	不同场合要说不同的话	168
-----	------------	-----

第2节	交谈时要把握插话的分寸	170
-----	-------------	-----

第3节	不要经常和别人争辩	171
-----	-----------	-----

第4节	拒绝别人要顾及别人的自尊	173
-----	--------------	-----

第5节	聪明的人不说“你错了”	174
-----	-------------	-----

第6节	介绍自己要谦虚	177
-----	---------	-----

第7节	面对不同的场合要学会聆听	179
-----	--------------	-----

第十章 严谨口才会让你滴水不漏

第1节	说话要说到位	184
-----	--------	-----

第2节	说话要看对象·····	185
第3节	看准对方的性格，投其所好·····	189
第4节	对不同的人要说不同的话·····	193
第5节	说话切记要说三分话·····	195
第6节	说话要三思而后行·····	197
第7节	说话时要学会拐个弯·····	200

第十一章 学会用嘴巴与耳朵谈恋爱

第1节	说话要掷地有声，说到做到·····	204
第2节	说话要巧妙，不要一味的“老实”·····	205
第3节	说话要潜移默化，不要太直白·····	207
第4节	赞美的语言会让你我收获快乐·····	208
第5节	善意的谎言也能帮你忙·····	209
第6节	学会巧妙地拒绝他人·····	211

第十二章 赞美和批评的话语要有分寸

第1节	赞美的语言有巨大的力量·····	214
第2节	没有人会拒绝你的赞美·····	215
第3节	赞美可以温暖你的内心·····	218
第4节	赞美也要有技巧·····	221
第6节	为批评穿上“糖衣”·····	224
第7节	批评要顾及别人的面子·····	226
第8节	说话要点到为止，多说无益·····	228

第十三章 演讲要有魅力，要抓住大众的心理

- 第1节 演讲首先要有信心 234
- 第2节 第一句话要吊足观众的胃口 235
- 第3节 要让对方知道你在说什么 237
- 第4节 讲话前要不慌不忙，有备而来 238
- 第5节 演讲也要有特殊的技巧 239
- 第6节 让警句点缀你的即席演讲 240
- 第7节 为你的即兴演讲助阵 242
- 第8节 演讲一定要有高潮 243
- 第9节 演讲要做到“余音不绝” 244
- 第10节 说话要引起听众的共鸣 246

第十四章 在辩论对抗中言辞决定成败

- 第1节 一语双关的魅力 250
- 第2节 辩论务必要抓住情感的弱点 252
- 第3节 说话要适度，循序渐进 253
- 第4节 掌握说话的逻辑 254
- 第5节 反驳要抓住时机，铿锵有力 256
- 第6节 旁敲侧击，迂回包抄的说话技巧 258

虽然说话人一句话也没有说，也没有做出任何的面部表情动作，然而说话人的面部表情出卖了他。事实上，人们总是通过面部表情来表达自己的情感。

事实上，许多人在说话时，即使没有说出任何话，也会通过面部表情来表达自己的情感。人们可以通过观察自己的面部表情，来了解自己的内心状态。例如，当你感到高兴时，你的嘴角会自然地向上翘起，你的眼睛会眯起来，你的整个面部都会呈现出一种愉悦的表情。

然而，并不是所有的面部表情都是真实的。有些人会通过控制自己的面部表情来掩饰自己的真实情感。例如，当一个人在说谎时，他的面部表情可能会与他的言语不一致。因此，在与人交流时，我们需要学会观察对方的面部表情，以判断对方的真实意图。



第一章

说话时读懂面部表情的心理学

在与人交流时，面部表情是传递信息的重要途径。通过观察对方的面部表情，我们可以了解对方的情感状态和内心想法。然而，面部表情也可以被用来掩饰真实情感，因此我们需要学会如何正确地解读面部表情。

首先，我们需要了解面部表情的基本类型。面部表情可以分为两大类：积极表情和消极表情。积极表情包括微笑、大笑等，通常表示快乐、高兴等情感。消极表情包括皱眉、撇嘴等，通常表示悲伤、愤怒等情感。此外，还有一些中性表情，如面无表情等，通常表示平静或冷漠。

其次，我们需要了解面部表情的变化。面部表情并不是固定不变的，而是会随着时间和情境的变化而变化。例如，一个人在高兴时可能会先微笑，然后大笑；而在悲伤时可能会先皱眉，然后流泪。

最后，我们需要了解如何正确地解读面部表情。在解读面部表情时，我们需要综合考虑对方的言语、动作和面部表情。只有当这些信息都指向同一个方向时，我们才能准确地判断对方的真实情感。

总之，面部表情是人际交往中的重要工具。通过观察和解读面部表情，我们可以更好地理解他人，从而建立更加和谐的人际关系。

在与人交流时，我们不仅要学会表达自己的情感，还要学会读懂他人的情感。只有当我们能够准确地解读他人的面部表情时，我们才能在人际交往中游刃有余。

第1节 无意识的表情会说话

当你想知道对方心里想什么的时候，你就盯着对方的眼睛看就能知道。真的是这样的吗？其实，与其看着对方的眼睛，不如看看他整个脸部。人的脸上有40多块肌肉，它们当中的大部分我们都无法有意识地掌控，这也就是说，一个人的面部表情会无意识地流露出许多信息。有的人就具备火眼金睛的表情识别能力，他们能通过看对方的表情识别对方的心思。

也许你曾经在电视上看到过警察破案的场景，不知道你有没有注意到，即使在嫌疑人守口如瓶、一句话都不说的情况下，警察仍然能够从他们身上获取到很多有用的线索，请看下面的这个场景：

警察接到密报，有人在市区的一所教堂内安装了炸弹，但是并不清楚究竟是哪一所教堂，挨个排查已经来不及了，因此他们必须从嫌疑人身上找到线索。测谎专家开始对嫌疑人进行提问：“如果是我的话，我会把炸弹安在A教堂，那里总是有很多人。”

嫌疑人脸上没有一丝表情。

“看来A教堂并不是最好的地方，那里戒备十分森严，不如B教堂更容易下手。”

嫌疑人嘴角向上提了一下，闪过一丝轻蔑的笑容。

“位于郊区的C教堂似乎也是不错的选择，那边……”

此时，测谎专家发现嫌疑人瞳孔放大，放在椅子扶手上的手紧紧地握了一下，专家立即下令搜查C教堂，果然找到了炸弹，避免了一场灾难。

虽然嫌疑人一句话也没有说，也没有做出任何指示性的动作，然而他脸上的细微表情出卖了他。

事实上，许多警务人员都在研究并运用无意识表情传达的信息破案，因为人虽然可以控制自己说话的内容，却无法控制自己脸上的无意识表情，也就是说，无意识表情比口头语言更加真实而有说服力。

我们每个人都有察觉别人情感的能力，能分辨出别人是高兴还是生气，但是，我们又常常忽视了一些信息，有些时候直到别人把心中的怒火发泄出来后才明白了他原来是多么得怒火中烧！并且，有些时候我们会混淆一些面部表情，比如说，把害怕的表情当成惊讶，把入神的表情当成悲伤。

面部表情的变化有时候是有意识的，有时候是无意识的。当我跟你说了一件事，你笑了一下，有可能代表你对我无意识流露出的轻蔑，也有可能代表你是在附和我；当我告诉你一件不可思议的事情，你扬起了眉毛，有可能说明你对我说的话故意表示怀疑，也有可能是你真的对我说的话有所怀疑。

有时候我们会同时产生两种情感，那么在这两种情感的转化过程中，就会有一个承接两种情感的阶段，比如我们先是惊讶，然后又变得高兴，那么这之中就会呈现出又惊又喜的表情。当我们经历一种混杂的感情的时候，比如当我们坐过山车的时候，我们会既兴奋又害怕，我们会在无意识中表现出我们想要隐藏的感情，与此同时，我们会有意识地假装出我们想要伪装的感情。

事实上，观察一个人无意识的表情，不仅能够知道他此时此刻的情感，还能够知道他即将产生的情感，这是因为，肌肉的反应比思维的反应更快，知道这一点，你可以在对方尚未感觉到他的感情之前先他一步做出应对措施。比如当你发现一个人即将发怒的时候，你可以提前帮助他控制愤怒情绪的爆发，这比他发怒后令你手足无措要好得多！

第2节 透过表情知道他人内心想法

人类的面部表情可以分成三种主要类型，它们分别是：轻微表情、局部表情和微表情。那么，它们分别是什么样的，又代表着怎样的含义呢？

首先让我们来认识轻微表情。

轻微表情是指整个面部肌肉都轻微、强度不大并参与到整个面部表情的构成中。每一块肌肉都形成了你表情的一部分，但是每一块肌肉的变化都不是很明显。轻微的表情说明情感较弱，比如，有的感觉可能本身比较强烈，但是当这种情感刚刚开始的时候，它可能比较弱；有的情感在刚刚开始的时候可能比较强烈，但是它正在慢慢地消退。轻微表情的产生还有另外一种情况，就是当一个人极力掩盖他强烈的感情但没有成功所流露出的痕迹。比如，当我们看一些选秀节目的时候，被淘汰的选手面对镜头时会努力掩盖自己失落的情绪。

接下来让我们认识局部表情。

局部表情是指，只运用一两块肌肉来构成表情。局部表情有时候可能是轻微的，有时候可能是强烈的，在大多数时候局部表情是轻微的，这意味着，也许感情本来就是轻微的，也许感情正处在削弱期，也许意味着没能隐藏好某种强烈的情感。

最后让我们来看一下微表情。

微表情是一种稍纵即逝但是能够很明显地表现出一个人的感情的表情。微表情出现的时间很短，可能只有半秒钟就消失不见了，而且很少人会有意识地观察一个人的微表情。我们常常会打断我们自己的微表情，比如，当我们意识到自己正在感到害怕的时候，我们会用别的表情来代替我们一晃而过的微表情。

以上所述就是面部表情的三个主要种类，明白了它们的含义就可以帮助我们在与人交往时，通过对方所呈现的面部表情猜想出其内心的想法。

第3节 眼睛传递的语言信息

我们都知道眼睛是心灵的窗户，一个人的眼睛流露出的往往是其内心真实的感受。就像孟子说的那样：“观其眸子，人焉廋哉！”意思就是说：想要观察一个人，就要从观察他的眼睛开始。眼睛是人们脸上最诚实的部位之一。在面对面的交流中，眼睛对双方的行为有着很大的影响。因为眼睛是人与人沟通中最清楚、最明显的信号，它能够将众多复杂的信息通过注视传递出去。

一般来说，眼睛传达的信息有以下几种：

第一，与人交谈时，视线接触对方脸部的时间在正常情况下应占全部谈话时间的30%~60%，如超过这一范围，可认为对谈话者本人比对谈话内容更感兴趣。比如一对情侣在讲话时总是互相凝视对方的脸部。若低于此范围，则表示对谈话内容和谈话者本人都不怎么感兴趣。

第二，倾听对方说话时，几乎不看对方，那是企图掩饰什么的表现。据说，海关的检查人员在检查已填好的报关表格时，他通常会再问一句：“还有什么东西要呈报没有？”这时多数检查人员的眼睛不是看着报关表格或其他什么东西，而是盯着申报人的眼睛，如果不敢坦然正视检查人员的眼睛，那就表明有问题。

第三，眼睛闪烁不定是一种反常的举动，通常被视为掩饰的手段或性格上的不诚实。一个做事虚伪或者当场撒谎的人，其眼睛常常闪烁不定。

第四，在1秒钟之内连续眨眼几次，这是神情活跃，对某事件感兴趣的表现；有时也可理解为由于个性怯懦或羞涩，不敢正眼直视而做出不停眨眼的动作。在正常情况下，一般人每分钟眨眼10~20次，每两次之间相隔约2.8~4秒。超过这个区间的眨眼表示厌烦，不感兴趣，或显示自己比对方优越，有藐视对方和不屑一顾的意思。

第五，当人处于兴奋时，往往是双目生辉、炯炯有神，此时瞳孔就会放

大；而消极、戒备或愤怒时，愁眉紧锁、目光无神、神情呆滞，此时瞳孔就会缩小。实验表明，瞳孔所传达的信息是无法用意志来控制的。当然，眼神传递的信息远不止这些，有许多只能意会而难以言传，就需要我们在实践中用心观察、积累经验、努力把握。

第六，眯起的眼睛反映出某种消极的思想或感情，人们通过眯眼来遮挡光线或自己不喜欢的东西。当人们生气或听到不喜欢的声音时，也会眯眼。

FBI（美国联邦调查局）抓获了一名间谍，他怎么也不交代自己的同伴身份。但是FBI必须尽快找到其他的间谍，因为他们会让美国受到威胁。在被捕间谍不合作的情况下，FBI的情报分析师马克·瑞瑟提议通过观察他的非语言来收集信息。

他们调查出了每一个和被捕间谍在一起工作过的人，其他的间谍有可能就在其中，然后把这些人的名字写在卡片上，一张一张地拿给被捕的间谍看，同时让他把这些人的有关情况说出来。

FBI当然不在意他说了什么，因为他们知道他会撒谎，他们关注的是他的非语言行为。最后他们发现有两个人的名字使他的眼睛有些变化，当看到那两个名字时，眼睛突然睁大，瞳孔迅速收缩，并轻轻地眯了一下眼。这说明他并不希望看到这两个名字。FBI根据这唯一的发现最终确认那两个人也是间谍。直到最后，最先被捕的那个间谍都不知道他的同伙是怎么被找到的。

总之，眼睛的动作多种多样、千变万化：有拒绝眼色交流的动作；有各种不客气地看着对方的动作；有些人在拥挤的公共汽车上目视远处，心甘情愿地舍弃自我，任人观察；有兴趣极浓的人不断地扫视；也有心怀戒备的凝视……只要我们用心观察，总能从对方的眼睛中读出他的真实情绪。

第4节 眨眼透露给我们的语言信号

美国哲学家埃默森说：“人的眼睛比嘴巴说的话更多，不需要语句，我们就能从彼此的眼睛了解整个世界。”眼睛所表达出的非语言信息最接近内心的想法，也是最诚实的身体部位之一。心理学家达尼尔曾说过这样一句话：“敢于与对方做眼神接触表现了一种可信和诚实；缺乏或怯于与对方进行眼神接触可以被解释为不感兴趣、无动于衷、粗蛮无礼，或者是欺诈虚伪。”事实也往往如此。一家医院在分析了收到的大约1000封患者的投诉信后归纳出，大约90%的投诉都与医生同患者缺乏眼神接触相关，而这种情况往往被认为是缺乏人道主义精神或是同情心。

眼睛可以传递的信息很多，人们喜欢用“一眨眼的工夫”形容某件事情发生得很快，也就是说眨眼的工夫是很短的，但是如果一个人延长他的眨眼时间你就要注意了。

当你发现别人竭力避开你的视线或者延长眨眼时间的时候，肯定有什么事情让其觉得不对头。他也许是不喜欢你或者对你不感兴趣；也许是在自我保护，或者有事隐瞒；也有可能是不知道怎么面对你，或者仅仅是害怕你。

当然，如果他不喜欢你，也可以通过延长眨眼时间来传达讨厌你的信号。在正常的条件下，一个人眨眼的频率是10~20次/分钟，每次闭眼的时间也仅为0.2~0.4秒。但是，在某些特殊的情况下，为了特定的目的或是为了表达特殊的情感，一个人可以故意延长他眨眼的工夫。如果你凑巧遇到某个人对你做出此种姿势，就得留意他此举动的含意了。

这里所说的拉长时间，并非他迅速地眨眼，再隔很长一段时间之后进行下一次的眨眼动作，而是每一次眨眼动作的时间被拉长。要实现这个目的，人们在每次眨眼时，眼睛闭上的时间就要远远长于正常情况的0.2~0.4秒。

为什么会出现这种情况？动作者自己可能并没有意识到这个动作，只是潜意识里这样做了。事实上是因为他对你感觉厌倦，觉得与你谈话很无趣。我们

在谈话中如果发现对方对自己做出这样的动作，我们就需要提醒自己是否谈话内容不能引起他的兴趣？因为这种动作表明他已经不想再跟你继续讨论下去，所以他每次眨眼时眼睛会闭上1~2秒甚至更长的时间，希望你从他的视线中消失。

如果你发现你在讲话时，你的倾听者开始有了拉长眨眼时间的行为，你就需要采取措施来应对了。身体语言学家亚伦皮斯给出了这样的建议，如果你对自己的谈话内容很有自信，而认定是由于对方的高傲才导致这样的情况，你可以这样回敬他：当对方长时间闭着眼睛时，你可以快速地向旁边移动一步。这样，当他们再度睁开眼睛时，视线首先会投在你原来的位置，结果发现你不见了，突然出现在另外的地方，他们就会在态度上更慎重一些。

第5节 真假表情的识别有助于交流

如今最受热捧的职业之一就是演员，而一个优秀的演员就是能把自己扮演的角色活灵活现地表现出来，简单来说就是演技要精湛。演技就是根据剧情表演出相应的表情和情绪，其实就是一种假表情。不仅是在演戏的时候，在现实生活中，也有一些人利用假表情来欺骗周围的人，相信我们都曾经被骗过，因为我们无法判断别人表情的真假。

面部表情最容易控制，也因此最难解读。在一次测试中，让一些人观察受测者的面部表情，然后猜测他们真实的情绪和感受。结果，猜测那些经常撒谎的人比猜测不经常撒谎的人更容易出错。但是，经过研究发现了下面这些线索，可以显示出人们隐藏的情绪或者假装的情绪。

1. 转瞬即逝的表情

有些感觉很真诚的表情会在1/5秒之内在人的脸上匆匆掠过。如此细微的表