

读懂社交沟通中神秘的交际语言

每个行为都是一种想法的体现；每种想法都会促使一个或几个动作的发生；
行为与一个人的所思、所想紧密相关。

每天读点 行为心理学


郑一/编著

透视隐藏在行为背后的真实心理

你需要识人辨人的能力吗？
你需要如鱼得水一般的交际能力吗？
你想要解读他人行为语言、避开社交陷阱的能力吗？



本书将教会你准确解读行为背后蕴含的意义，
带领你读懂他人的真实意图，洞悉人际关系的秘密。

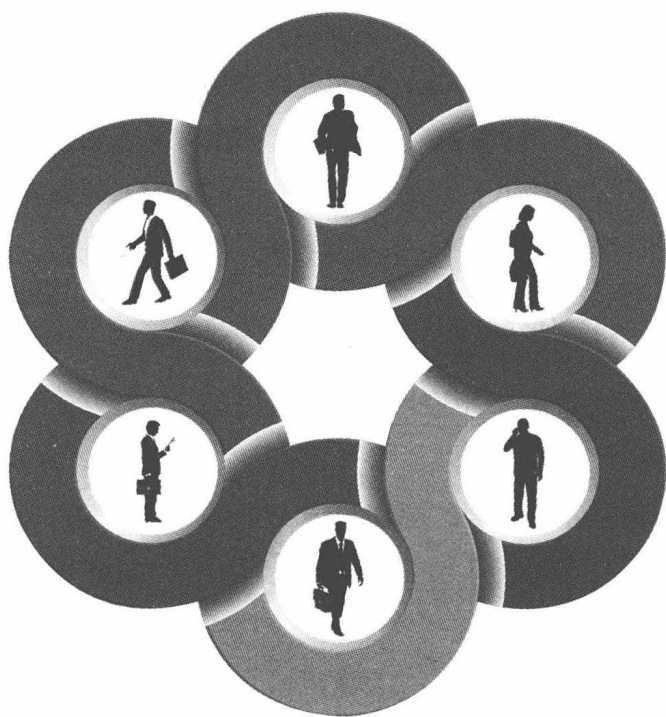
 中国纺织出版社

读懂社交沟通中神秘的交际语言


每天读点 行为心理学

郑一/编著

透视隐藏在行为背后的真实心理



本书将教会你准确解读行为背后蕴含的意义，
带领你读懂他人的真实意图，洞悉人际关系的秘密。

 中国纺织出版社

内 容 提 要

每个人的行为都受大脑和心理的支配,了解各种行为所代表的意义,就能更好地了解他人行为背后的真实心理,也就能使自己在复杂的人际交往中游刃有余。

本书汇集了诸多行为学与心理学的经验,内容知识全面,贴近生活实际,能帮助读者迅速掌握一些识人、辨人的知识与技巧。希望读者朋友在阅读此书之后,能够熟知为人处世的策略,用心理学的知识,指导自己的生活和工作的。

图书在版编目(CIP)数据

每天读点行为心理学/郑一编著.—北京:中国纺织出版社,2016.11

ISBN 978-7-5180-2862-7

I. ①每… II. ①郑… III. ①行为主义—心理学—通俗读物 IV. ①B84-063

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第193137号

责任编辑:李伟楠 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

2016年11月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16.5

字数:240千字 定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

序言



每个人到了二十几岁后,就意味着要面对不同的人生,昔日,我们可以和同学、玩伴打打闹闹,但现在要开始面临残酷的社会竞争;从前,你的老师、家长会指导你处理生活和学习上的困难,但现在你要独自面对;过去你的生活圈子只是学校和家庭,但现在你要进入社会,成为社会的一分子……

一些年轻人感叹,做人做事实在太复杂了,仿佛用尽浑身力气,也无法达到完美。其实,说话做事是一门艺术,正如我们追逐成功一样,如果我们找不到中间的方法和门道,那么,无论你再努力,也是徒劳。其实,年轻人之所以在工作和人际关系上感到不顺,是因为他们不懂人心,不懂得如何参与人际间的心理博弈。

当然也有一些年轻人,他们看起来能力并不突出,外貌也不出众,但他在自己所处的环境里,就是如鱼得水,总是能受到上司的器重、客户的关照,所以,他们比别人更容易成功。为什么会有这样大的区别?因为前者不谙心理策略,而后者却能做到在与人交往时把握人心。

其实,人际交往离不开心理学这个范畴,每时每刻都在上演着一幕幕心理博弈。这正如法国文学家罗曼·罗兰所说:“人类的一切生活,其实都是心理生活。”

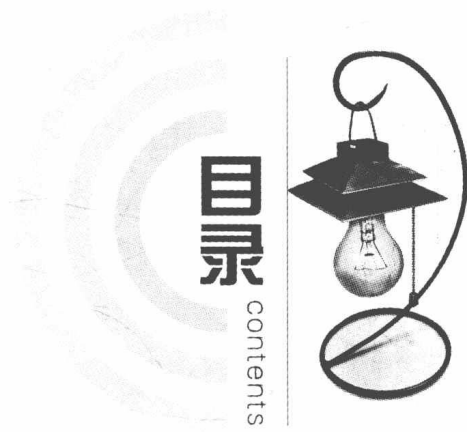
因此,生活中的每一个二十几岁的年轻人,都应该懂点心理策略,它可以使你摆脱无所适从的困惑;它可以让你具有认清环境和辨别他人的能力;它可以使每个人在风云突变之际,看透周围的人与事,看破一个人的真伪,

洞悉他人内心深处潜藏的玄机,以不变应万变,进而指导你怎么说话、怎样做事,让你从容应对各种人际关系,不再四处碰壁,牢牢地掌握人生的主动权,创造属于自己的幸福人生。

本书立足现实,全方位地为刚刚离开学校、步入职场和社会的年轻人指出如何运用心理策略处理工作和生活中遇到的问题,如何改变自己的命运,如何实现青涩到成熟的转变,从而收获幸福的人生。这本书值得每个年轻人用心阅读,翻开本书,你会感到好似一位前辈在那里口若悬河而又言之有物。书的章法严谨,逻辑顺畅,只要你认真阅读它,细心体会它,你就能学会一些最实用的心理策略,从而帮助你更易被人接纳、尊重,并获得帮助,让你在工作中和生活中更顺心,最终实现自己的人生目标。

编著者

2015年9月



导读

上篇 行为心理分析

第 1 章 言辞方式:从一言一语解读他人心思	5
说话方式不同,个性有差异	6
言辞过于谦恭可能对你心怀戒心	9
不同的粗口背后的心理含义	12
有口误的人可能喜欢说一套做一套	14
爱唠叨的人也许有完美主义倾向	15
从一个人的声气了解他的“生气”	17
第 2 章 吃相醉态:从饭桌上了解他人隐藏的一面	21
一个人喝醉之后喜欢打电话意味着什么	22
爱请客的人可能有较强的自我满足欲望	24
喜欢买罐装食品的人可能防备心较重	26



从一个人醉酒后的异常行为了解他的性情	27
为什么有些人随时要零食相伴	30
第3章 细枝末节:学会从细处看出他人内心世界	33
从看电视的习惯能看到对方特点	34
逛街的方式能透出一个人的内心世界	35
小小涂鸦背后展现的真心	37
从他人收纳物品的习惯看他的做事风格	40
从观察睡觉习惯探究对方心理	42
第4章 兴趣嗜好:擅长从偏爱喜好了解对方心理状况	45
喜欢游戏的类型体现出不同的个性	46
休闲方式能体现出一个人的个性	48
探究旅游目的,了解他人心理现状	51
不同的约会场所反映出不同的心理	53
他(她)喜欢的收藏和纪念品是什么?	54
第5章 行为特点:从对方特别的行为看其潜在心思	59
冗长的开场白可能是因为对方缺乏自信	60
总爱给人当红娘的人可能喜欢自我表现	61
喜欢揭短的人可能有很强的嫉妒心	63
强求别人赴约的人可能私心重还虚荣	65
爱对别人指手画脚的人可能好胜心强	67
第6章 职场举动:从他人在工作场合的表现看其人	69
工作不负责,生活也会懈怠	70
从面部细节了解同事内心	71
同事对你意见如何,从小动作了解	74
古代兵法中是怎样甄选人才的	76



小小妙招帮你看透下属	79
第7章 小人嘴脸:年轻人要学会识别忠奸善恶	83
说话时眼神闪烁的人可能心有隐瞒	84
小人往往会用这些表情掩饰内心	85
年轻人要警惕小人背后的小动作	88
别与那些爱打听他人隐私之人深交	92
年轻人对“糖衣炮弹”要有防备之心	94
表面谦卑有礼者,也有可能是“伪君子”	97
第8章 识破真伪:从细微处辨别诚心或欺骗	99
自相矛盾、含糊不清的言语	100
常用的掩饰谎言的几种托辞	102
从眼神中读出对方话语的真假	105
一些客套话也能表露话语真假	107
把诺言常挂在嘴边的人不可信	109
下篇 应用心理策略掌控社交主动	
第9章 对症下药:了解他人掌握社交局面	115
从对方需求入手,方能了解人心	116
年轻人要了解人际交往的规则	118
多做了解,掌控对方的信息	121
不同性格的人,需要用不同的方式与之交往	123
多谈对方的兴趣,能拉近彼此距离	126
二十几岁要学会做感情投资	127



第 10 章 遵循原则：掌握获得他人信任的方法	131
二十几岁要甘愿吃亏，才更能赢得人心	132
人生得意，也要顾及失意者的心情	135
年轻人任何时候都不能落井下石	138
年轻人做事留有余地，绝不斩断自己的后路	139
年轻人学会给人留面子、留尊严	141
学会表达对方在你心中的重要性	143
第 11 章 上司心意：与领导打交道要识趣	147
认真观察，随时掌握上司的意图	148
别去奉承，领导都喜欢让功的下属	151
职场春风得意，也要懂进退	154
善于将自己的想法和创意转让给上司	156
领导相争，学会中立	158
拒绝上司有难度，分寸和技巧最重要	159
第 12 章 同事关系：在职场如何赢得众人支持	163
与同事打交道，距离很重要	164
面对争功的同事，年轻人别唯唯诺诺	165
城府深的同事，远离是明智之选	167
年轻人要小心那些虚伪的同事	169
做好自己，别随便踏入任何“小圈子”	172
如何与异性同事处理好关系	174
第 13 章 恩威并举：驾驭下属要“严”中有“情”	179
要懂得向下属表达“疼惜”之情	180
调节工作，让有纠葛的下属化敌为友	183
“三明治”批评法，让下属乐于接受意见	185



恩威并举,先有威信才有服从	187
在下达命令之前,先征求下属意见	189
对某些有个性的下属,适当使用些小手段	191
时刻盯紧团队工作,防止小人破坏	193
第 14 章 维系友谊:以心交心让情谊更加牢固	195
真诚至上,用尊重换来真心	196
学会把你的朋友分为三六九等	199
年轻人不要过分依赖你的朋友	201
对朋友的情感投资是一本万利	204
别被那些喜欢“杀熟”的朋友宰	206
关系亲密,也要“有间”	208
第 15 章 应对对手:化敌为友让对手变为朋友	211
少一个对手,就多一个朋友	212
“场面话”能让你获得更多信息	214
年轻人要懂得听出“话里话”	216
善加诱导,了解对方的真心	218
留个心眼,别被“弦外之音”所伤	220
年轻人多点宽容,得饶人处且饶人	222
第 16 章 拉近关系:三言两语快速结识陌生人	225
一个简单的招呼是认识陌生人的开始	226
先消除陌生感,才能交朋友	228
一个共同话题就能让彼此一见如故	230
在不了解对方之前,有些玩笑不能开	233
别随便恭维陌生人	235
对陌生人还是要有所提防	237



第 17 章 筑起心防:年轻人要学会看破小人心	239
年轻人要行得正坐得直,不给小人机会	240
学会提防小人,盯紧小人的小伎俩	242
以攻代守,防止小人使坏	244
少点正面迎击,多面给予反击	246
洞彻小人心思,彻底反击小人	248
将计就计,方能巧妙躲过小人的陷害	250
参考文献	253

导 读

当你面对上司、同事、下属、客户或者竞争对手时,如何始终使自己处于优势位置,如何看穿对方的弱点,如何让对方同意你的观点,甚至为你所用,这都在考验你的职场交际能力;当你面对身边的亲人、朋友、恋人,甚至陌生人的时候,如何了解对方的心理,如何做到知他人所想,如何更好地与对方沟通、互动,这些都是在考验你的社会交往能力。这些能力归根结底其实是读懂人心和掌控人心的技巧。

俗话说:知己知彼,方能百战不殆。所谓“知彼”,就是要识透他人的内心。当然识人难,识人心更难,这个世上最难猜透、最善变的就是人心。

每个人都扮演着不同的角色,随着地点的不同、面对对象的不同,角色和言行都是不同的。其实,简单地说,每个人都在掩盖真实的自己,而识人心最为关键的一点就是看出别人是如何掩饰自己的。只要你能从对方的言行举止中看出破绽,那么你就能洞察他人心理了。也只有看透了对方,你才有可能防患于未然,使自己处于主动的位置。

人们由于角色的不同,展示出不同的气质、表情,那些不符合所设定角色的性情、言行、心理等因素都被他们小心地藏了起来。除此之外,人们还会因为所处的环境不同来掩盖真实的自己。人们会故意运用一些外在的行为举止来掩盖自己,企图通过外表迷惑对方。所以,要想摸透别人的心理,就必须从这些“掩盖物”着眼,看出别人是如何掩盖真实的自己的。

当然只具备卓越的观察力是远远不够的,如果没有缜密的心思,你依然看不到对方的细微变化。这时候,就需要你从对方日常行为举止、言谈措辞



的细微处看透对方内心的想法。

俗话说“察见渊鱼者不祥”，洞察了别人的秘密，并不见得都是好事，甚至有可能惹祸上身。对每个人来说，心里隐藏的真实想法是最秘密的，如果不是自己主动袒露出来，是不希望被任何人发现的。如果让对方察觉到你已经读懂他的心，那就无异于给他脱光了衣服，让他赤裸裸地站在你面前，就算是忍耐力再好的人，也会愤怒的。因此，千万不要让对方察觉到你已经读懂了他的心，这样可以避免一些不必要的麻烦。因此，在我们开始读懂他人心思之前，就要打好“预防针”，学会“察人于无形”。不要让对方察觉到你已经知道了他的秘密，否则就失去了看穿人心的意义。

实际上，只要在平时的生活中多多练习，就一定能够迅速地洞察对方的心理。当然，除了读懂人心之外，能够针对每个人的不同心理进行对我们有利的引导和掌控也是十分必要的。

也许你能够很清晰地知道与自己接触的每一个人的想法，你也知道应该往哪方面去努力，然而努力的过程怎样才能更轻松、更顺利、更巧妙呢？这就需要你好好读一读这本书了，相信通读这本书之后，你会对人际交往有另一番理解，并能够运用最基本的交际技巧，为自己的工作、生活提供一些机会，多一层保障！



上篇 ◆ 行为心理分析



当今社会，每个角落都充斥着竞争，生活在这个环境中的人们无一例外地都戴着面具，演着自己角色的戏。很多时候，你在人前的一言一行已经不再取决于自己原本的性格特点，而是取决于你想在他人心目中呈现的形象。每天你都和不同的人打交道，这些人中有你的朋友也有你的敌人，有你的上司也有你的下属，有你的同事也有你的对手。这些人中有性格开朗的人，也有性格孤僻的人。

面对那些戴着面具的人，唯一的应对之道就是从细枝末节之处读懂他，只有读懂了他的心思，你才能占据主动地位。诸如言谈举止、吃喝态度、生活习惯、兴趣偏好等。你可以通过这些细节来揣摩、判断对方的心理，然后运用正确的策略予以应对，从而赢得交际中的主动权。



言辞方式： 从一言一语解读他人心思

言辞是思想的载体,思想是言辞的灵魂。正所谓“言为心声”,一个人的所想及所思都会直接反映在其言辞举止上,两者在相当程度上有着密切的关系。一个人的言谈举止,可以从侧面反映他为人处世的态度和生活理念。我们可以通过一个人的言谈举止,大致了解他的性格特征。一般来说,不同的说话方式代表着不同的个性,那些对你过于谦恭的人往往对你持有戒心;经常说错话的人总是说一套做一套;爱唠叨的人喜欢追求完美。总而言之,只要我们学会了这些技巧,就可以根据对方的言谈举止来读懂他了。



说话方式不同,个性有差异

在日常生活中,每个人的说话方式都不一样,而一个人的说话方式在一定程度上直接反映了一个人的性格特征。我们可以通过对方的说话方式,来判断他的性格特征。另外,几乎每个人都有几句经常挂在嘴边的口头禅,而这也一定程度上反映了这个人的个性。

1.不同的说话方式反映不同的个性

有的人说话声音比较大,而有的人说话声音比较小;有的人说话速度快,有的人说话速度很慢;有的人说话惜字如金,有的人说话声音发颤。这些不同的说话方式代表着人们不同的个性。

(1)说话声音大的人。

一般来说,说话声音大的人常常让人觉得口无遮拦、脾气直爽,是一就说一,是二就说二,绝不把话憋着、藏着,如果想让他们把话憋在心里那比登天还难。他们的性格是开朗、大方、直爽,但是有点莽撞。如《三国演义》里的张飞、《水浒传》里的李逵,都属于这种人。其实,虽说他们貌似莽撞,却往往是大智若愚型,他们的头脑和人品都值得信赖,是成为知心朋友的不错人选。

(2)说话声音小的人。

说话声音小的人,有很多种类型。有的人习惯凑到你的耳边窃窃私语,这样的人喜欢窥探他人的隐私,经常是流言飞语的制造者;有的人说话时神秘秘、左顾右盼,这样的人口是心非,度量狭小;有的人说话不紧不慢,声音虽小,但字字都能清晰地传到你的耳朵里来,这样的人比较有心机,但心态也略显沉稳,是很值得把重要的事情托付给他的人。

(3)说话速度快的人。

有的人说话速度很快,像打机关枪一样。这样的人大多性格活泼、思维