



内容更全面 技巧更丰富 方法更实用 讲解更透彻

心理学是研究心理现象和心理规律的一门科学。读心术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、了解别人和看透人性的学问。美国FBI的特工人员经过专门的读心术训练，能够在第一时间识破他人的真实意图；优秀的管理者、销售精英等都深谙读心术之道，在商战中运用心理战术掌握主动权……学会和使用读心术，是一门人生的必修课，是洞悉先机、掌控全局的成功保证。

心理学 与 读心术

大全集

□笔耕 编著

下



人的一举一动都在“泄露天机”，无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心意识。怎样才能看人不走眼，瞬间识破他人心理？只要灵活运用心理学的知识与读心术的方法，具备了解他人和掌控大局的心理策略和技巧，就能察人于无形，观人于细微；就能掌控全局，赢取主动，做人生的终极赢家。

中国华侨出版社

心理学与读心术

大全集

(下)

笔耕 编著



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与读心术大全集：全 2 册 / 笔耕编著. —北京：中国华侨出版社，
2012.7
ISBN 978-7-5113-2628-7

I .①心… II .①笔… III .①心理交往—社会心理学—通俗读物 IV .① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 154232 号

心理学与读心术大全集

编 著：笔 耕

出 版 人：方 鸣

责任编辑：文 琦

封面设计：李艾红

文字编辑：彭泽心

美术编辑：滕 霞

经 销：新华书店

开 本：787mm × 1092mm 1/16 印张：45 字数：1012 千字

印 刷：北京中创彩色印刷有限公司

版 次：2012 年 11 月第 1 版 2012 年 11 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-2628-7

定 价：39.80 元（上、下）

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

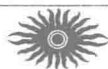
发 行 部：（010）58815875 传 真：（010）58815857

网 址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

目 录



。 上 。

上篇 心理学的“诡计” ——洞悉人性的心理策略

第一章 洞悉人性，掌握主动权

第一节 洞悉人性，拿捏分寸	3
绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感	3
善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎	5
见面次数多更能建立亲密关系	7
让对方做主角，他一定喜欢与你交流	8
注重自己的外在形象，以增加人际吸引力	9
展现自信的风采，赢得他人的尊重与赏识	11
学会谦逊做人，别人才会喜欢你	12
懂得欣赏自己，才能得到他人的欣赏	13
“不知道”是讨人喜欢的三字经	14
妙用“地形”心理学，让对方喜欢你	15
注意自己的身体语言，给别人留下好印象	16
适当重复对方的话，加深别人对自己的印象	18
请求他人帮忙，会赢得对方的好感	18
学会适时缺席，让他人更加尊敬你	19
缩短空间距离，拉近彼此间的心理距离	20
第二节 掌控人性，把握尺度	22
“让一步”比“争一步”收获的好处更多	22

被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分	23
关键时刻当仁不让，才能得到你想要的	24
吃亏要吃得在明处，让他知道吃亏是为了帮助他	25
凡事抱着最坏的打算，才能确保胜算	26
“晓之以理，诱之以利”，可无往而不胜	27
超出预期的服务，可以获得超额的信赖	28
要想抑制人性的弱点，不如唤醒人性的优点	28
凡事不要太较真，否则会让你自己失去更多	30
巧妙地运用心理暗示，来达到自己的目的	31
克服自己的心理缺陷，不给失败留机会	32
不要过分地赞美对方，否则会加剧对方的反感	33
第三节 洞察人性，顺势而为	35
变脸就要如翻书，否则不易和人相处	35
不可以被激怒，不让别人抓住把柄	36
喜怒哀乐放在口袋里	37
心理素质好一点，交际顺一点	38
不要固执己见，否则上帝也救不了你	39
少乱发脾气，才能广交朋友成大事	40
我们可以忍让，但不能懦弱	41
柔性坚持——无坚不摧的天下之至刚	42
做人要精明，但不能精明露骨	43

第二章 以智取胜，让他人为你办事

第一节 出奇制胜，左右他人	45
善用“增减法”，影响他人的心理	45
从思路开始，让别人追随你的思想	46
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你	47
激发对方的高尚动机，因势制宜影响他	49
吸引他人最直接的方法：关键时刻拉他一把	50
巧妙利用好奇心来影响他人	50
想要影响对方的言行，谆谆教导不如以身作则	51
以己之长巧迎他人之短	53
制造短缺假象，可以极大影响对方的行为	53
第二节 把握心理，掌握主动	55
通过“我错了”，让他人心悦诚服地接受你的批评	55
引入权威效应，引导对方的态度和行为	56

制造别无他选的困境，来引导他人	57
制造强大的敌人，引起同仇敌忾	58
要改变他人的行为，首先应该悦纳他人	59
尊重他人，让他乐于改变	60
利用最后时限，让他听从你的指示	61
收放自如，把对手控制在你的手中	62
不妨提一个更大的要求，更容易取得成功	64
同情别人，赢得人心	65
让他人作出承诺，就容易达到你的目的	66
利用“期望效应”，使他人按自己的意图行事	67
给予对方一个头衔，让他鼎力相助	68
恰当的反馈，能使对方更积极地为你办事	69
第三节 施计弄巧，以心治心	70
说服没有主见的人：“大家的意见都是这样”	70
巧妙提问，让对方只能答“是”	71
“长他人志气，灭自己威风”更能有效说服	72
一开始就先声夺人，让对方屈服	73
以众敌寡，逐渐将其同化	74
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头	75
将他“捧上天”，让他心悦诚服	76
制造一点悬念，让对方改变自己的观点	77
点到他的利害之处，让说服更有效	78
巧妙运用逆反心理，对其进行善意的说服	79
让他觉得你的意见是属于他而不是你	80
运用对方的心理定势，来巧妙说服对方	81
春秋笔法，帮你达到说服的目的	82
第四节 制人攻心，为我所用	83
提升自我形象，增加成功的筹码	83
巧用别人的同情心，眼泪是一种“致命武器”	84
求人办事先重人情	85
有勇气、有耐心	86
寻求别人帮助时，要先引起对方的兴趣	87
请将不如激将，激将不如逼将	88
巧用“进门槛”效应：先提小要求再提大要求	90
暗中智取，让他人无法拒绝	91
以礼相待，多用敬语好求人	93
给人信任感让他乐于为你办事	93

巧转关系，借能人为自己办好棘手之事	95
-------------------------	----

第三章 巧用心思，赢得认同和支持

第一节 将心比心，换位思考	97
将心比心、换位思考，在人际交往中出奇效	97
想让别人喜欢你，先要喜欢上对方	98
先理解对方，然后再让对方理解你	99
你对朋友知心，朋友也会对你知心	100
站在对方的立场说话，他才容易听你的话	102
看到对方的需要，了解对方的观点	103
帮助对方要适当，接受对方的帮助也要适当	104
关心对方最亲近的人，更会赢得他人的心	105
给人一份情，危难时自有贵人相助	106
让他知道你了解他、包容他，合作更容易	108
你不去责怪对方，对方也不会责怪你	110
第二节 以心交心，互惠互利	112
制造共同体验，使其对你产生好感	112
讲述相同或相似的经历，让对方有志同道合的感觉	113
牢记互惠原理，让对方产生报答你的感激之情	114
“雪中送炭”更能征服人心	115
要想友谊长存，就要感激和回报别人的帮助	116
激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己	117
设立共同的目标，迅速拉近彼此的距离	118
故意效仿对方的动作，引发对方的好感	119
让合作者好过，自己才会好过	121
与其让对方感激你，不如让他有求于你	122
给别人帮助是好事，但不能过分追求回报	124

第四章 与人博弈，智谋取胜

第一节 以心攻心，斗智斗勇	126
突破对手的心理防线定能大胜	126
智力博弈，胜于无形	127
实施“苦肉计”，将他制服	129
巧施反间计削弱其实力，从而一举取胜	131
无中生有，必要时也得运用障眼法	132

如果对方很“刚”，你可用“柔”来克	133
通过沉默来逼迫对方沉不住气	134
摸清心思再行动，才能做到得心应手	136
第二节 迂回曲折，灵活变通	138
迂回战术有时比直来直去更易被人接受	138
弃暗投明，识时务者为俊杰	139
顺时而动，灵活变通地应对时势	140
择主依时而变，还要懂得进退之道	141
话不投机时，不想尴尬快转弯	142
灵活机变助你路路畅通	144
不要硬撑着，该说“不”时就说“不”	145
巧用舌头打弯来化解生活中的烦恼和尴尬	146
模糊表态，以避免误解和麻烦	147
当鳄鱼咬住你的脚，唯一的办法就是牺牲这只脚	148
第三节 虚实难辨，假戏真唱	150
当众拥抱你的敌人，化被动为主动	150
保守自己的秘密，小心祸从口出	151
运用善意的谎言，形成积极的心理暗示	152
强者保持谦卑的态度，助你更好地处理人际关系	153
假戏真做，相时而动	154
适度保守个人隐私，不要做个透明人	156
适度“自污”，巧使对方放松警惕	157
生存就要比对手跑得快——囚徒困境	158
让自己的利益最优化——纳什均衡	158
有一种策略叫做“借”——智猪博弈	160
找出隐匿信息，摆脱逆向选择旋涡——信息博弈	161
必要的时候，需要与狼共舞——猎鹿博弈	162
找对众人心，成功就得鹤立鸡群——酒吧博弈	163
你好、我好、大家好——正和博弈	165
放下了面子，就自然走出了困局——斗鸡博弈	165
逐步解决问题是最有威力的博弈武器——稻草原理	167
时刻保持对风险的“痛觉”——思维博弈	168

中篇 心理操纵术

——掌控他人的心理技巧

第一章 心理操纵术

第一节	韬光养晦，深藏不露的心理操纵术	171
	韬光养晦，永远是颠扑不破的真理	171
	隐藏自己的实力，别让那一枪打到强出头的你	173
	忍人之不能忍，方能成别人所不能成之事	174
	不要过早暴露野心，需要循序渐进	175
	不计微利，日后会有大收获	177
	忍耐胜过硬性的进攻	177
	隐藏自己的真实想法，才能全身而退	178
	不做明枪，适时待发	179
	做人要善于隐匿：看似没有，实则充满	180
	适时贬一贬自己，学会低调做人	181
第二节	柔弱之中，暗藏机锋的心理操纵术	182
	弱势时打张情感牌，更易被对方认可	182
	遇到强手就要避敌锋芒，侧面而行	183
	主动示弱，伪装自己，克敌制胜	184
	适时选择投降，给自己东山再起的机会	185
	适时吃眼前亏，只为以后不吃更大的亏	186
	生气不如争气，翻脸不如翻身	187
	假痴不癫，轻松达到自己的目的	188
	不可时时做烂好人——人可以温和，但不可以软弱	189
	成全对方的好胜心，保全自己	190
	掩饰弱点，显露优点，以此来迷惑对方	191
第三节	揭示真相，巧妙应对的心理操纵术	192
	轻易点头，也许是想拒绝你的要求	192
	经常恭维你的人，往往不值得信赖	192
	最大的危险来自那些让你看不出危险的人	193
	信任别人，但不能信错人	194
	人的内心体现在脸上，而不是嘴上	195
	谨慎行事，看清人心	196

“危言”总是别有用心，千万不要“耸听”	198
反常的举动背后必有其他含意	199
免费的午餐里大多有“毒药”	200
小心“热心”帮助你的人，避免他乘人之危	200
用理智避开机遇中的陷阱	201
特别能忍让的人必有过人之处	202
不断向你提问，其实是想阻止你提问	203
如果对方谈话语速加快，可能是心中紧张或不安	204
别人的话，先思考再判断	204
听到“一见如故”，就要提高警惕保持距离	205
第四节 创变通达，趋利避险的心理操纵术	206
看透而不点透，才是真正的明哲保身之道	206
临危不乱，赢得生机，趋利避险	207
懂得趋利避害，用低调的“厚壳”保护自己	208
复杂争夺之中，巧装糊涂以避险	209
形势不利时，要学会虚与委蛇	210
细节决定成败，不要把避免灾害寄托在侥幸上	212
逢人只说三分话，保护自己，也能试探他人	212
给自己的隐私加把锁	214
隐藏自己的弱点，不让他人抓住把柄	215
在不了解对方的情况下，要适度防范	216
盛时常作衰时想，上场当念下场时	217
向别人倾吐心事要慎重	218
莫被表面现象迷惑	220
帮人之前先明辨是非，以免惹祸上身	220
勿打听别人的隐私，否则别人会把你定为危险人物	221
第五节 防微杜渐，免受其害的心理操纵术	222
宁得罪君子，不得罪小人	222
切记，别用别人的错误来惩罚自己	223
远离“有毒”之人，你才能不受伤	224
谋晦避祸，懂得在小事上防微杜渐	225
你可以不做布局者，但不要成为别人的棋子	226
忠奸分明，不给搬弄是非之人以机会	227
擦亮眼睛：“哥们儿义气”无良友	228
借力打力，免遭陷害	229
注意自己的言谈举止，莫让他人当枪使	230
除恶不用明抢	231

第六节 巧用谋略，解围脱困的心理操纵术	232
暗箭来袭，你不妨将计就计	232
“背后鞠躬”，消除对方的敌意	234
巧妙自嘲，消除双方的尴尬，让你赢得更多	234
一旦发生争吵，“冷处理”显奇效	235
以低姿态化解别人对你的嫉妒	237
率先化干戈为玉帛，你眼前的一堵墙便成了路	238
等待时机，用热心肠去贴冷面孔	239
面对刁难，学会以谬制谬	240
及时弥补失言，掌握社交的主动权	242
调动自己的心智，把别人的奚落拒之门外	243
多说两个对不起，可化解瞬间爆发的火气	244
用点小智慧可化危机、解难题	245
巧用谐音，反贬为褒，不失为一剂良策	246
第七节 顾全面子，给人台阶的心理操纵术	247
不要让对方没面子，否则你会更没面子	247
诙谐地说“不”，让被拒绝的人不尴尬	248
诙谐对待他人的错，也是在让自己过得去	250
给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过	251
巧妙暗示，远胜当面指责	252
不要逼着别人认错，否则会让他人积存怨恨	253
照顾别人的自尊心，看破他的心思也不要点破	253
把话语权让给对方，引导对方多说	255
得到别人的认可，勿当面揭穿他的错误	256
放下自己的面子，成就别人一点点满足感	257
善待别人的尴尬，你会因此而得到更深的友谊	258
尊重失败者，不给自己树立死敌	258
第八节 知晓方圆，精明处世的心理操纵术	260
夹缝中生存，对谁都要等距离交往	260
“借给”不如“送给”	261
愉快地接受批评意见，伸手不打笑脸人	262
不懂不是错，不懂装懂错上加错	263
会说场面话，不听场面话，此乃交际智者	264
层层释疑，让对方放下心理包袱	265
外柔内韧，降低别人的“防备系数”	266
有所问，有所不问，博取别人的好感	267
营造良好的交际氛围，以增强自己的吸引力	268
刺猬哲学需要我们拿捏最佳的社交距离	269

不要把好事一次做尽，否则别人会疏远你	271
慎谈他人忌讳的话题，否则会导致交际的失败	272
不争之争，才是争的策略	272
方圆有道，原则性问题绝不能让步	273
无论对方是何类人，一定记住“过犹不及”	274
同谁都合得来，保证谁都喜欢你	276
第九节 广结益友，获益良多的心理操纵术	277
找对自己的位置，近“朱”远“墨”	277
慧眼识机运	279
主动结交成功的人，可以少走弯路	279
广交良友益处多	281
善用故乡情，赢得好人缘	283
谦逊地请教师长，让他引领你成功	283
小人物也能救命	284
善于维系中间人，让你的交友圈迅速扩大	285
认清真正的朋友	286

第二章 心理催眠术

第一节 你最想知道的催眠问题	289
那些催眠表演是真的吗	289
催眠师可以让人做违背意愿的事吗	294
会不会成为一睡不醒的“睡美人”	295
催眠对所有人都有效吗	295
催眠真的可以控制人的大脑吗	296
催眠会导致健忘症吗	296
催眠是不是一种超自然的实践	296
第二节 掌握方法，催眠其实很简单	297
催眠的4种状态和6个阶段	297
“诱导”催眠制胜有招	298
通过“唤醒”解除催眠	304
第三节 每天用点催眠术	305
应用催眠就这么简单	305
催眠减压，收获阳光心情	308
不再做聚会中的“壁花”	309
超然自信，应对自如	310
催眠告诉自己：我能，我行	311

催眠助你成为演讲家.....	312
催眠真的可以缓解病痛.....	313
别怀疑，催眠就是能增强注意力.....	314
催眠助你再现梦境.....	315
求助周公，不如求助催眠.....	316
永别了，坏习惯.....	317
催眠助你更加果断高效.....	318
催眠让你精力更加充沛.....	319
自由大胆地飞翔.....	319
利用催眠激发强烈的取胜欲望.....	320
催眠催眠，催你入眠.....	321
催眠助你获得完美的性生活.....	322
催眠减肥，绿色又高效.....	323
吃得健康，吃得正确.....	324
催眠也能给你动力.....	326
催眠助你取得最佳成绩.....	326
催眠帮你提高记忆力.....	327
催眠助你增强免疫系统.....	328
催眠助你快速康复.....	329
催眠催出更积极的态度.....	330
催眠促使你创造性地解决问题.....	331
通过催眠发现你的创造天赋.....	332
利用催眠激发你赚钱的活力.....	333

。下。

下篇 读心术

——瞬间了解他人的识人秘诀

第一章 揭秘读心技巧

第一节 观察身体反应，可了解心理活动.....	337
头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应.....	337
任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动.....	338

激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感	339
面对面的沟通中，信息所产生的影响力中仅有 7% 来自于说话内容	340
人们的态度不是由文字，而是由讲话的声音表现出来	342
言语的意义比不上声音，而声音的意义比不上肢体语言	343
第二节 观察面部表情，可预见对方的情感	345
情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能	345
所有人都具有同样的基本情感，并因为同样的事物受到触动	346
颜色的巧妙运用能改变人的情感	347
天气也会触发人不同的情感	348
无意识的表情是探测真情实感的线索	349
轻微表情、局部表情与微表情	350
7 种全球通用的表情模式	350
第三节 通过感官特征，可知对方如何进行思考	352
感官记忆在思考中既负责回忆也参与创建	352
不同的感官创造不同的思维方式	353
人们所偏好的感官记忆各不相同	354
观察眼睛运动方向判断被激活的感官记忆	354
主导感官决定我们喜欢使用哪种词汇	356
开放式提问和言行节奏告诉你对方的思维模式	358
行为特征是主导感官作用的综合表现	358
感官决定我们是谁——从职业来判断	359
第四节 读心，是为了与人更亲近	361
亲善，是一切交流的基础	361
良好的人际关系加速成功的进程	361
多一分理解，就能少一分摩擦	362
读懂人心才不会雾里看花	363
解读表情的能力是人际和睦的关键	364
听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行	365
别人待你的方式，就是他希望你待他的方式	365
每个人都喜欢与自己相似的人	366
模拟对方的表达方式，用语言提升亲密度	367
调整你的声音，用声音建立一致性	367
适当重复对方的话，以获得好感	369
配合对方的精神状态，沟通效率倍增	369
通过调整呼吸节奏建立亲善关系	370

第二章 非语言智慧的秘密

第一节 “视觉倾听”——比交谈更可靠的解读方式.....	371
你了解自己身体的信息吗.....	371
身体最懂你的心——身体可以告诉我们什么.....	372
福尔摩斯和卓别林的启示.....	373
姿势与动作：袒露心迹的两大途径.....	374
神奇的直觉和第六感.....	375
天生的、遗传的还是学来的.....	376
占卜者是如何洞察人心的.....	377
基本姿势源于何处.....	378
随年龄变化的身体语言.....	378
当身体与言语相矛盾.....	379
受外界条件影响的身体语言.....	380
解读身体语言的基本规则.....	381
身体语言的性别差异.....	382
第二节 视觉吸引力——比说话更有效的表达方式.....	383
要给别人留下好印象，就要注意自己的身体语言.....	383
美丽红利——你的形象价值百万.....	384
穿得好未必出众，举止优雅才能脱颖而出.....	384
想要成功，就要看起来像个成功者.....	385
塑造自我魅力，提升影响力.....	386
怎么说比说什么更重要.....	387
声音是人际交流中最有力的武器.....	388

第三章 身体传达的信心

第一节 腿和脚——最诚实的部位往往被忽视.....	389
最诚实的双腿.....	389
叉开的双腿与交叉的双腿.....	390
脚踝相扣——恐惧害怕.....	391
4字腿——自信而放松.....	392
骑跨椅子——属于男性的坐姿.....	392
男性眼中的优美坐姿.....	393
浅坐椅子的人小心谨慎.....	394
头枕双手——骄傲自信.....	395
脚尖的方向泄露真实的兴趣所在.....	396

脚步幅度和频率	397
双腿泄露女孩的秘密	397
第二节 躯干的信号——身之所向即心之所向	398
身体的倾斜代表好恶	398
身体的坐姿指向	399
融洽的 45° 与对立的 0°	400
就座的方向与谈话氛围	401
身体姿势的开放与封闭	402
获取站在左边的优势	403
防备的姿势	403
欢不欢迎，看角度	404
袒胸露腹——不加防卫	405
警不警觉，看腰臀	406
拍抚肩膀——传递信心	406
蜷曲身体睡觉的人压力重重	407
第三节 手臂的权力宣言	409
双臂交叉——阻碍沟通的“冰山”	409
伪装起来的双臂交叉	410
强化的双臂交叉	411
双手紧握泄露负面情绪	412
双手叉腰——不可侵犯	413
自信的肘部支撑动作	414
后背的双手——树立权威	415
双手放在臀部两侧——做好准备	416
自我拥抱	416
妙不可言的触碰	417
利用手肘接触拉近距离	418
轻触他人的手让你留下美好的印象	419
握手中的控制与顺从	420
如何应对强势的握手	421
第四节 百变手势——股掌之间暗藏玄机	421
信息随手势传递	421
掌心的方向——翻手为云覆手雨	422
摩拳擦掌——跃跃欲试	423
紧握双手——挫败感的标志	424
十指交叉的双手	425
托盘式手势——表达倾慕之情	425

手撑着脑袋	426
高度自信的尖塔式手势	426
抚摩下巴	427
抓头和拍头的姿势	428
摸耳朵——反感信号	428
遮蔽动作——逃避现实	429
自我抚摩——寻求安慰	430
表示自我的拇指	430
不要轻易伸出你的手指	432
巧借对方的手势获得赞同	433
手势有助改善记忆	434
你的手会“说话”	434
第五节 一切从头开始	435
头部——心灵的指挥官	435
点头能够激发合作与肯定的态度	436
摇头——与生俱来的抗拒	438
歪头——用脖子表达顺从	438
低头耸肩的胆怯者	439
高抬下巴的傲慢者	440
第六节 多情多义的眼睛	442
眼睛传达的信息	442
留心他人延长眨眼的时间	442
瞳孔扩张暗示情绪变化	443
向上看的眼睛博取同情	444
目光应该投向哪里	445
注视与回避	446
盯着对方——你可以看对方多久	446
成功地运用目光	447
眼睛的不同动作，泄露不同的心底秘密	448
游离的视线暴露内心的不安	449
眉的变化体现喜怒哀乐	450
轻抬眉表达好感	451
第七节 表情——心灵的广告牌	452
爱撇嘴唇——你的傲慢可能会引人反感	452
挤压嘴唇——压力和不安	453
读懂鼻子发出的无声“语言”	453
微笑是一种顺从信号	454