

全新升级
图解版

图解

心理学与社交策略

苏墨 编著

洞悉人性，做一个社交场上的心理学家

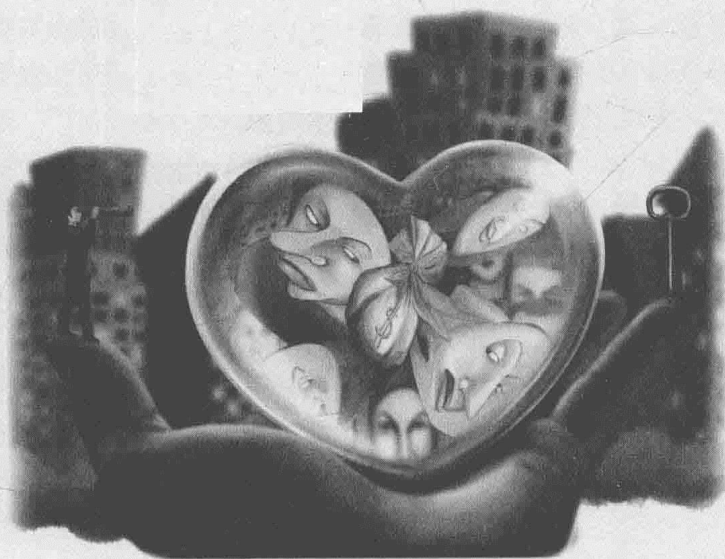


北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图解

心理学与社交策略

苏墨◎编著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

图解心理学与社交策略 / 苏墨编著. — 北京: 北京联合出版公司, 2015.8

ISBN 978-7-5502-6127-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 214219 号

图解心理学与社交策略

编 著: 苏 墨

责任编辑: 李 征

封面设计: 王明贵

责任校对: 邹 蒙 胡宝林

美术编辑: 李丹丹

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京华平博印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数470千字 720毫米×1020毫米 1/16 28印张

2015年8月第1版 2015年8月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-6127-3

定价: 29.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-58815821



前言

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、看透别人和看透人性的学问。社交高手懂得通过密切关注对方的相貌，甚至连对方的言行举止、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹都会认真对待，仔细分析其真实意图。人的一举一动都在泄露“天机”，一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映人深藏不露的本意。在人际交往中，如何才能看人“不走眼”？如何才能瞬间识破他人心理？如何才能在不为人知的情况下了解和影响他人？《图解心理学与社交策略》将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在与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，并对此作出精准判断，使自己成为所在行业的终极赢家，进而在事业上取得突出的成就，赢得美好、幸福的人生。

人的心理是能够被“阅读”的，正如心理学家弗洛伊德曾说：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴紧闭，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”虽然每个人都戴着面具，但每个人的心理仍然是有章可循的。生物学家和心理学家已经证实，我们的肉体 and 思想在生理上和心理上都是紧密结合在一起的，精神和身体就像是一个硬币的两面，互相影响、互为因果。当我们思考时，大脑会发生电气化学反应，头脑中的每一个想法都以这样或那样的方式影响着我们的身体。反过来，任何发生在我们身上的事情也会影响我们的精神活动，一个人的外表、姿势、动作和说话的语气，甚至一个眼神、一句叹息都在传达其内心的所思所想。实际上，在人与人交流的过程中，这些非言语信息占到了交流总量的90%以上，人与人之间的交流大部分都是通过肢体语言和声音来传达的，而我们却仅仅把注意力集中在别人对我们说了什么。读心术就是“读”这些被我们忽略的“语言”，通过观察他人的身体反应和特征来了解他人的心理活动。

现如今，社会交往的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，无法因时因地与他人在心理上达成融合——内在心理活动上的差异和心理上的距离总是会演变为误解、隔阂、矛盾，甚至于冲突。这种艰难正日益使大多数人对社会交往产生畏惧和困扰——无论是刚刚步入社会的年轻人，还是社会上奔走多年的职业人士，无论这个人从事什么行业，心理上的困扰都是一样的。在管理领域，一个

管理者最艰难的是在与下属的交流中如何能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在的心理变化，管理活动总是阻碍重重；在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰也许是不能清晰地把握领导的真实意图；在社会交往中，当你试图接近一个人的时候，确定对方的态度非常重要，我们要避免犯以下错误：在不应该说某句话的时候说了某句话，在不应该谈论某个问题的时候滔滔不绝地发表长篇评说，在应该让双方保持距离的时候贸然接近对方……如果你希望更加熟悉自己、了解他人，如果你渴望发现自己的内在需求并把握住命运的方向，那就从解读心术开始吧！其实，读心并不是高深莫测的科学技术，而是一种人人都可以通过练习而掌握的一种能力。只要你留心观察、认真揣摩，久而久之，也能够练就读懂人心的高明技巧。

本书分为原理篇、方法篇和提升篇：原理篇通过观察身体反应、面部表情、感官特征等方面为大家介绍读心术的基本原理。方法篇详细介绍各种读心、识人的具体方法，如何通过一个人的外表、言谈、肢体动作、面部表情、行为习惯等方面了解一个人的内心，深入细致地分析一个人内心的真实想法和目的。最后，读心的目的是为了与他人更好地相处。在提升篇中为大家介绍了一系列了解他人的心理策略，有助于读者在职场、商场和生活中与他人和谐相处并顺利实现自己的目标和愿望。

老子说：“知人者智。”在这个竞争日益激烈的时代，想要取得事业的成功、建立广泛的人脉、追求家庭的幸福，就需要掌握读心的本领。只有这样才能“世事洞明，人情练达”，在复杂的人际关系中游刃有余、得心应手，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福和成功的人生。



目录

原理篇：揭秘心理密码

第一章	观察身体反应，可了解心理活动.....	2
	头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应.....	2
	任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动.....	4
	激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感.....	6
	面对面的沟通中，身体语言所传达的信息更准确.....	7
	人们的态度不是由文字，而是由讲话的声音表现出来.....	11
	言语的意义比不上声音，而声音的意义比不上肢体语言.....	13
第二章	观察面部表情，可预见对方的情感.....	16
	情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能.....	16
	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.....	18
	颜色的巧妙运用能改变人的情感.....	19
	天气也会触发人不同的情感.....	21
	无意识的表情是探测真情实感的线索.....	23
	轻微表情、局部表情与微表情.....	25
	7种全球通用的表情模式.....	25
第三章	通过感官特征，可知对方如何进行思考.....	30
	感官记忆在思考中既负责回忆也参与创建.....	30
	不同的感官创造不同的思维方式.....	32
	观察眼睛运动方向判断被激活的感官记忆.....	34
	主导感官决定我们喜欢使用哪种词汇.....	36

第四章 读心，是为了与人更亲近.....	40
亲善，是一切交流的基础	40
良好的人际关系加速成功的进程	40
多一分理解，就能少一分摩擦	42
读懂人心才不会雾里看花	43
解读表情的能力是人际和睦的关键	45
听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行	47
别人待你的方式，就是他希望你待他的方式	48
每个人都喜欢与自己相似的人	50
模仿对方的动作，能够拉近心理距离	52
模拟对方的表达方式，用语言提升亲密度	54
调整你的声音，用声音建立一致性	56
适当重复对方的话，以获得好感	58
配合对方的精神状态，沟通效率倍增	59
通过调整呼吸节奏建立亲善关系	60

方法篇：读心，停！看！听！

第一章 外表的每一面都有意义.....	64
常穿暖色系衣服者多开朗，常穿冷色系衣服者多含蓄	64
追求时尚者从众心强，不求时尚者个性较强	66
爱穿休闲装的人向往自由，爱穿西装的人重视形象	68
喜欢华丽花哨服装的人有较强的自我表现意识	70
领带的花纹显示出“想要别人怎么看自己”	72
T恤上的文字和图案想要表达什么	74
总是穿相似款式鞋子的人，不爱冒险	75
穿着另类的人，与众不同	77
穿衣风格是思想的形象	79
从穿鞋风格上看男人的性格	80
鞋子折射女人心	82
购衣原则与真实性格	84

发型变化大的人有大幅改变生活的想法	86
爱化浓妆的女人喜欢成为注目的焦点	87
喜欢神秘忧郁香水的女人追求完美的爱情	89
从眼镜的样式解读“希望改变自己的程度”	91
全身珠光宝气，是没有自信的表现	92
眉毛粗细代表一个人的精气神	93
额头皱纹中的性格解读	95
第二章 对方一开口，你就能了解他	97
适当地自我揭露，鼓励对方说出心里话	97
营造让对方吐露真心的氛围	98
三个问题让你迅速了解一个人	100
漏斗法则：从开放式的问题开始，逐渐缩小范围	102
重要的是反应而不是回答	104
不妨从局外人身上寻找信息	106
“可能吧”其实是“我不同意你的说法”	108
说自己“性格不太好”的人其实很自恋	109
“可是”是听不进去的表现	110
“年轻真好啊”其实是想听到恭维的话	112
“某某真厉害”表示内心决定要超过对方	114
以“本来是想”为借口的人自尊心很强	115
担心“做不好怎么办”的人，往往认真负责	116
“这样啊”是没兴趣的表现	118
听到“一见如故”，要学会分辨	120
说“喝水吗”可能是为了摆脱尴尬	122
说“过去就算了”，往往是欲盖弥彰	123
常说“真的吗”的人，需要你的真心关怀	125
“绝对先生”其实未必真绝对	127
常说“我”的人，自我意识较强	129
常说“对啊”的人，未必真心认同	131
常说“所以说”的人，给点阳光就灿烂	133
说“我只告诉你”其实是“很多人都知道了”	134

“的确如此”往往是不赞同你的意思	136
把“诚实”挂在嘴边，不如以行动证明	137
爱说“他凭什么”的人多是“愤青”	139
善于用幽默化解僵局的人，心胸宽广	140
五种小动作代表他想尽快结束谈话	142
第三章 不仅要听他说什么，更要看他做什么	145
点头如捣蒜，表示他听烦了	145
不露齿微笑，是拒绝的前兆	147
轻易点头也许是想拒绝请求	149
一条眉毛上扬，表示对方在怀疑	150
习惯性皱眉的人，需要感性诉求	152
鼻孔扩张的人情绪高涨	154
下巴的角度是态度的分水岭	156
笑容可以表露人心	158
面带微笑的人，想拉近和你的距离	160
模仿你打哈欠，是“认同你”的开始	160
表情，让他的心底一览无余	164
瞳孔扩张，表示对你的谈话感兴趣	165
走路时视线向下的人凡事精打细算	167
避开视线、延长眨眼时间是讨厌的信号	169
握手时一直盯着你的人，心里想要战胜你	170
游离的视线暴露内心的不安	173
从镜框上方看人，是审视的表现	175
第四章 如何识破谎言	177
谎言，我们必须面对的事实	177
为什么会出现“口是心非”	178
谎话大王的四张面孔	181
身体语言如何泄露谎言	183
眼睛向右上方看，大脑正在制造想象	184
避免眼神接触，因为害怕被人看穿	186

对方直视你的眼睛，也未必在说真话	188
假表情总是慢半拍、持续时间长	189
突然放大的瞳孔揭示隐藏的情感	191
硬挤出来的笑容嘴巴紧闭	193
动作和语言不一致，嘴上说的不能信	195
不时用手接触口鼻，是企图隐藏真相	197
不安的双脚泄露紧张情绪	199
第五章 认清行为显示的本性.....	201
对你彬彬有礼的人不欢迎你太亲近	201
初次见面就有身体接触的人过于自信	203
一直盯着路灯的人，性子比较急	205
选择坐在你旁边的位置，是想要亲近的表现	207
对快递人员说“谢谢”的人，是真正有修养的人	209
习惯性迟到是因为态度傲慢	212
对方将背窗的座位安排给你，说明对方非常尊敬你	213
总往人群里钻的人，内心渴望被关注	215
收到信后仍然处理手头工作的人有着远大的目标	217
洗浴方式与个人性格	219
从签名的方式看别人的性格	220
你会看名片吗	222
通过打电话读懂他人心	224
喜欢玩打火机开关的人，内心急躁	226
常做高危活动的人，喜欢惊险刺激	228
喜欢写作的人，思考能力强	230
你喜欢睡什么类型的床	232
喜欢坐在门口位置的人心直口快性子急	234
掏钱速度快的人，最怕被人看不起	235
常做财务计划的人，大多有远见	237
餐桌上流露的真性情	239
爱读小说的人情感细腻，爱读报纸杂志的人更加理性	241
爱车识人	243

从小动作看异性对你的好感度	245
从约会的动作获得女孩的心理信息	247
注意，面试官在暗示你	249
观察平常表现，读懂你的同事	251
读懂客户身体语言里潜藏的购买信息	253
读懂对方心理，才能赢得口舌之战	255
姜子牙的“六征”识人法	257

第六章 看人也要看居住环境.....260

居住环境比穿衣打扮更能反映社会经济地位	260
选择在学校附近居住，是重视子女教育的人	261
家居摆设反应人的兴趣爱好	263
想知道他是否喜爱阅读，只需看他家里有多少藏书	265
住在高楼层的人上进心强，但稍显冷漠	266
费心在办公室照顾花卉的人体贴而好客	268
桌面凌乱的人往往做事时没有条理	269
办公桌上摆放的物品，也会泄露性格特征	271
下班后的桌子可以看出心情转换的能力	272
你使用的是哪种通讯录	274

提升篇：瞬间了解他人的心理策略

第一章 洞悉心理，赢得好感.....278

让出谈话的主动权，满足他人的倾诉欲	278
别人得意之事挂在嘴上，自己得意之事放在心里	279
任何时候都要维护他人的自尊	282
让别人感觉他比你聪明	283
不把别人比下去，不被别人踩下去	285
成全别人的好胜心，成就自己的获胜心	287
发现他人优点，巧妙赞美	288

强者也要示弱，更好地处理人际关系	290
风光不可占尽，宜分他人一杯羹	292
不要时时都去争口头上的胜利	294
激起心理共鸣，让他感觉像是在帮助自己	296
弱势时打张感情牌，激发同情心	298
互惠，让他知道这样做对他也有利	300
登门槛效应：先提小要求，再提大要求	302
提一个更大的要求更容易取得成功	304
软磨硬泡，日久见效	306
往脸上贴黄金，增加办事筹码	308
让他作出承诺，就容易达到你的目的	309
第二章 明心见性，与他人和谐相处	312
记住有关对方的小事，让他感觉被重视	312
和朋友说话也要有分寸，玩笑不可太过分	313
朋友之间，不需要帮忙也要保持联系	315
朋友遭遇不幸，要及时安慰	317
他人郁闷时，多说些让他宽心的话	319
真诚相待才受朋友欢迎	321
你对朋友知心，朋友也会对你知心	323
要想友谊长存，就要感激和回报别人的帮助	325
对朋友的秘密守口如瓶	327
超限效应：再好的朋友也应保持距离	328
测试：他是你的患难之交吗	330
首因效应：第一次见面就留下好印象	332
谈谈相似经历，成为“同道中人”	333
直呼其名，缩短彼此的心理距离	335
来点幽默，对方更乐意向你靠近	338
微笑，赢得他人好感的法宝	339
把握好开头的5分钟，攀谈就会自然而然	341
接触多一点，自能陌生变熟悉	343
用细微的动作拉近与陌生人的距离	345

妙用“地形”心理学，让对方喜欢你	347
善于“攀亲拉故”，让彼此不再陌生	349
精彩地说出自己的名字	350
陌生的人会对自信的人产生好感	352
亲和能让你和别人一见如故	353
请对方帮忙，让他感觉自己比你强	355
想让别人喜欢你，先要喜欢上对方	357
以低姿态化解别人对你的嫉妒	359
敢于承认错误，才能消除误会和敌意	361
“背后鞠躬”消除对方的敌意	363
制造共同的敌人，引起同仇敌忾	365
测试：你容易得罪别人吗	366
偶尔来点小惊喜，幸福不再递减	368
越吵越幸福，聪明的爱人会“吵架”	370
别拿自己的尺子量对方	372
男人要会“哄”，女人要会“柔”	374
甜言蜜语多一点，爱情才不会枯萎	376
给对方多一点空间，才能进退自如	378
让他撒撒娇，满足他的顽童心理	380
爱情，只有不断努力才会成功	381
不做婚姻里的“克格勃”	383
温柔地说出你的不满	385
测试：你是万人迷，还是丑小鸭	387

第三章 读对心做对事，增强职场沟通力..... 389

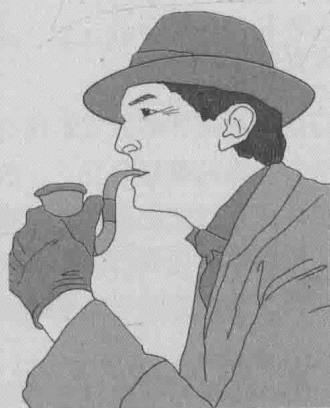
不卑不亢，才能让上司另眼相看	389
办事到位而不越位，不抢上司风头	391
想对上司提“意见”，出口要说提“建议”	393
勇于向领导“秀”出自己，别让自己的努力白费	395
面对尴尬，及时帮上司打圆场	397
让矛盾在自己手里解决，别把问题留给老板	399
乐于加班，等于为自己加价	401

用建议替代命令，让他发挥主动性	403
告诉他“你很重要”，回报定比器重多	405
拉家常，让他不厌恶你的管理	406
批评下属留有余地，备好“台阶”很重要	408
宽容下属的过失，让他甘心情愿为你做事	409
主动为下属承担责任更能赢得下属的心	411
把荣誉的蛋糕多切几块与人分享	413
测试：你了解自己的职场性格吗	415
动承认产品的缺点，能让客户觉得你可信	417
恪守信用赢得客户长久的信赖	419
投其所好，迅速拉近关系	421
完美形象，让客户一“见”钟情	423
了解客户最重视的人和物	424
制造紧张气氛，“逼”对方作出决定	427
适当赞美客户	429



原理篇

揭秘心理密码





观察身体反应，可了解心理活动

头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应

咬嘴唇、摸鼻子、揉眼睛、摩擦前额、摸脖子、倾斜身体、抱手臂……这些动作都是我们一直在做的。你可以花一点时间观察一下周围的人，你会发现他们也经常会做这些动作。可曾想过他们为什么做这些动作？又可曾想过你为什么会做这些动作？

这些问题的答案就藏在我们的大脑里。

当你思考时，大脑会发生电气化学反应。为了让你产生一个想法，很多脑细胞必须根据相应的模式互相传递信息。如果你的大脑中存在既有模式，那么脑细胞就会按照这个模式产生与过往相似的想法。如果你的大脑中没有既有模式，你的大脑就会创建一个崭新的模式或者神经细胞网络，让你产生一个崭新的想法。大脑中的模式不仅会让你产生想法，同样会影响你的肉体，改变你体内荷尔蒙（如内啡肽）的分泌，引起自主神经系统的变化，例如呼吸急促、瞳孔大小的变化、血压升高、出汗、脸红，等等。

大脑中的每一个想法都以这样或那样的方式影响你的身体，有时候这种影响非常显著。例如，当你感到恐惧时，你的嘴唇会发干，涌到大腿的血液会增加，以便帮助你随时逃跑。有时候，身体所起的变化很细微，难以被察觉到，但是它们的确存在。例如：当你撒谎时，你可以尽量让自己保持“脸不红，心不跳”的状态，但是你还是不敢直视对方的眼睛，这样看似不经意的回避，也是你无法避免的，它是由大脑中的想法控制的。

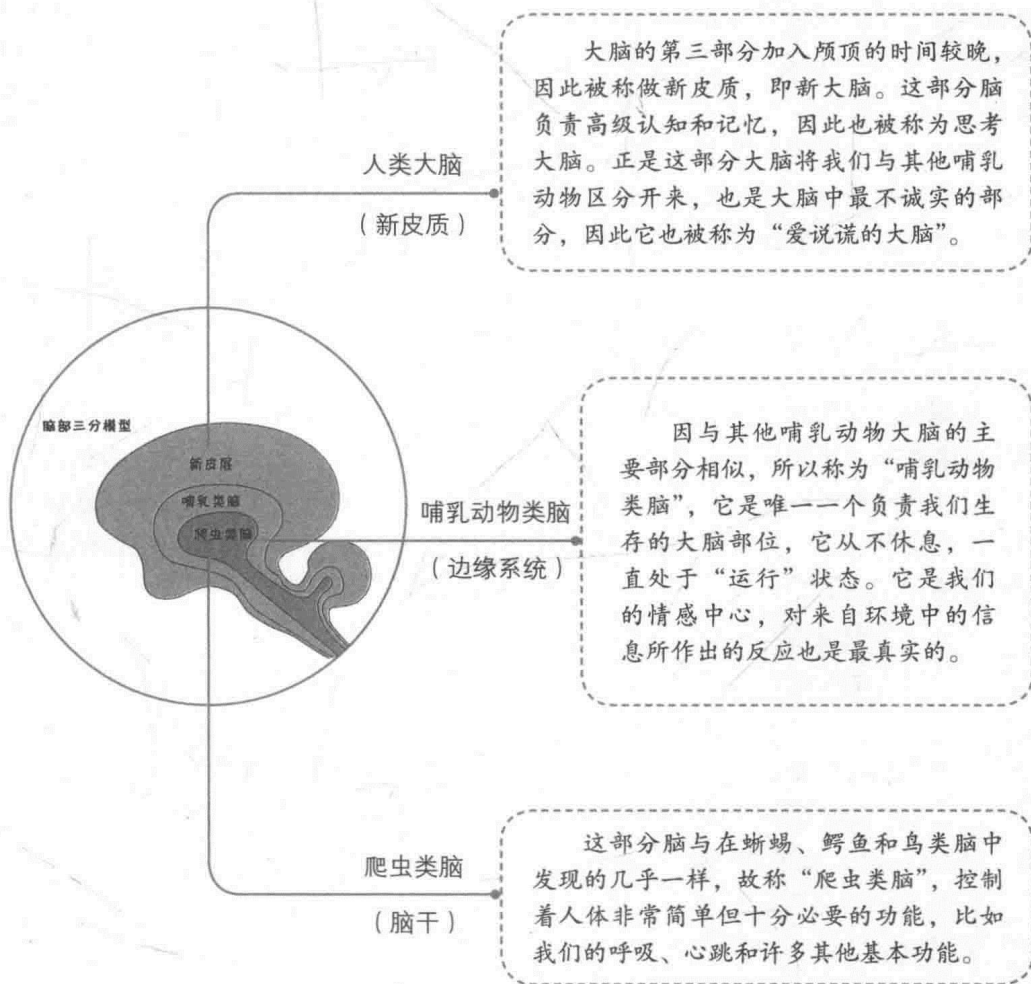
那大脑中的想法是如何引发一连串的生理反应的呢？这与我们大脑的边缘系统大有关系。很多人都知道自己拥有一个大脑，也知道这个大脑是他们认知能力的基地。事实上，人的头颅中有三个“大脑”，每个大脑都有着不同的职责。它们合并起来就形成了“命令加控制中枢”，驾驭着我们身体的一切。

1952年，一个名叫保罗·麦克林的科学先驱提出，人类大脑是由“爬虫类脑”（脑干）、“哺乳动物类脑”（边缘系统）和“人类大脑”（新皮质）组成的三位一体。

大脑边缘系统对我们周围世界的反应是条件式的，是不加考虑的。它对来自

三脑合一理论

美国神经学家保罗·麦克林认为：在人类进化过程中，人的大脑包括三个独立的部分，每个部分有不同的结构和化学构成成分，每个部分独立工作，三个部分整合在一个大脑中，称为三脑合一。



环境中的信息所作出的反应也是最真实的。边缘系统是唯一一个负责我们生存的大脑部位，它从不休息，一直处于“运行”状态。另外，边缘系统也是我们的情感中心。各种信号从这里出发，前往大脑的其他部位，而这些部位各自管理着我们的行为，有的与情感有关，有的则与我们的生死有关。这些边缘的生存反应是我们神经系统中的硬件，很难伪装或剔除——就像我们听到很大的噪声时试图压抑那种吃惊