

世上最难搞懂的是人心，学会揣摩心理可从容应对莫测的人心和困难；掌握了心理揣摩让人心不再难懂。



心理揣摩术

最实用的人际关系谋略

徐宪江 宋可力 编著



九州出版社
JIUZHOU PRESS



心理揣摩术

最实用的人际关系谋略

徐宪江 宋可力 编著



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

心理揣摩术：最实用的人际关系谋略/徐宪江，宋可力编著.
—北京：九州出版社，2010.3
ISBN 978-7-5108-0372-7

I. ①心… II. ①徐…②宋… III. ①人际关系学
IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 040197 号

心理揣摩术：最实用的人际关系谋略

作 者 徐宪江 宋可力 编著
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)
发行电话 (010)68992190/2/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 三河祥达印装厂
开 本 880 毫米×1230 毫米 16 开
印 张 16
字 数 272 千字
版 次 2010 年 5 月第 1 版
印 次 2010 年 5 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-0372-7
定 价 29.80 元



序

一朵花中看世界，微妙动作现人心

世间最难揣摩的就是人心：老板的心里明明是赞成的，却一口否决你的提议；客户明明要签约的，关键时刻却变卦了；老友重逢本应该把酒言欢，他却拐弯抹角向你打探商业机密……很多时候，你很难猜透对方到底设的什么局。

这个时候，你需要看一看《心理揣摩术》。揣摩，就是对没有把握的东西想清楚弄明白，就是由此及彼、由表及里，仔细推想探求，揣摩出事情的本来面目，揣摩术讲的是智慧，是策略，是计谋，是技巧，是顺应时势、知彼应时、知人善变的心理学和实践哲学。

或许，某些人会认为揣摩他人意图是“狡诈奸猾”的行为，不屑为之。我们不能否认，的确有人把揣摩术用来尔虞我诈，以小人之心度他人之腹。但是，换个角度想，如果我们把“阴谋”变成“阳谋”，其中不乏诱导迎合，最后俘获对方，用揣摩术来处理纷繁复杂的人际关系，驾驭事态的发展，让自己的言谈更为得体、举止更为大方、处事更为机敏而自信，岂不是很好嘛？

不懂得他人的心理，你就很难愉悦和影响他人，你会因捉摸不透对方而苦恼，你会因说话办事不合对方的意图而频出差错，你更会因与对方不能“心有灵犀”而被排斥、被拒绝。

当代国学、易学、佛学大师南怀瑾先生曾说过：“世间最难揣摩的就是人心，与人相处的学问一生也学不尽，这几乎成为我们处世的无间道了。”



一个人生活在这个世界上，不可避免地要与他人交往。要想自在做人，必须了解人心与现实。不管是夫妻、父子、兄弟姐妹还是朋友、邻舍、陌路之人，无论在社交中、办事中、工作中、生活中、恋爱中，我们都需要用揣摩术识透人心，勘探真伪，洞察先机，见事于未显，并以不变应万变，才能左右逢源，移步生莲。

怎样才能达到这个境界呢？《心理揣摩术》分九个篇目给你讲述洞察别人内心世界的方法：从对方的角色身份入手，分析他最可能出现的价值取向是什么；捕捉对方细微的表情变化，从中揣摩他的所思所想；注意辨别对方的语速语气，揣测他心里的秘密；多方搜集小道消息，从中过滤出你感兴趣的信息；循循善诱提出问题，让对方不知不觉主动泄密；留心观察对方的小动作，由此把握他的心里动向；掌握穿衣戴帽的常识，以此猜透陌生人心理；辩证看待对方的表象，别让假象误导你的推测；综合运用古代先贤留下的“识人”方法，看透身边的真心人、负心人。

揣摩心理，说难也难，说容易也容易。《心理揣摩术》就是化繁为简，让你轻轻松松掌握看穿人心的方法。佛家说：一朵花中看世界；我说：微妙动作现人心。

《孙子兵法》中有云：“知己知彼，百战不殆。”此言不仅适用于兵戎相见的战场，同样也适用于为人处世的人生战场。不能透彻地了解对方的心理，可能对复杂的人际关系感到棘手，也可能对某些事情表示无能为力；相反，清楚对方的心理，因而能见缝插针，把握他人思想脉络，掌控事态的发展。所以，运筹帷幄，决胜千里，需要从《心理揣摩术》开始。



目 录

第一章 想看穿他，就得站在他的立场上

——心理揣摩术之换位思考篇

揣摩他人的心理，莫过于站在他人的立场上想问题，简单说就是换位思考。换位思考是人对人的一种心理体验过程，将心比心，设身处地，是达成理解不可缺少的心理机制。当你理解了他的所思所想之后，当然能够更加顺利地与之沟通，进而达到自己的目的。

- | | |
|---------------------|----|
| 1. 你知道人的内心组合吗 | 3 |
| 2. 站在对方的角度想问题 | 7 |
| 3. 老板想的是利润 | 9 |
| 4. 上司想的是权力 | 11 |
| 5. 下属想的是升职加薪 | 14 |
| 6. 同事想的是人际关系 | 17 |
| 7. 恋人想的是爱与不爱 | 20 |
| 8. “双赢”才能“成交” | 23 |

第二章 透过细微表情变化揣摩人心

——心理揣摩术之察言观色篇

表情是人们内心的晴雨表，从眉毛的挑动到嘴角的抽动，从眨眼的间隔到眼神的明暗，都会或多或少透露人内心的秘密。人面部的每一个细小情节都是心理活动的流露。所以，古人说“察言观



色，以洞察人心”，注意脸上的表情变化是心理揣摩术的基本招式。

1. 表情暴露他的心理 29
2. 眼神闪烁着他的心情 32
3. 笑容隐藏着他的虚实 35
4. 舌头吞吐着他的秘密 38
5. 眉毛挑动着他的心事 40
6. 嘴角显示着他的情绪 43
7. 眨眼的间隔反映出他的思维状况 46
8. 头部的举动都有含义 49

第三章 语速语气都可泄露内心秘密

——心理揣摩术之听话听音篇

别人在说，你在听。他说的真是内心所想吗？你真的“听”到了每一个细节吗？他嘴上说“是”，也许正在摇头；他点头说好，可语调尖锐刺耳，这些细节充分暴露了心里面的否定意图，你能够发觉吗？想揣摩出一个人真实的内心，一定要听懂他的弦外之音。

1. 语言是揭露人心理活动的密码 53
2. 直奔主题，说明他对你的话题感兴趣 55
3. 内心平静，声音也就平和 57
4. 对方“阴阳怪气”，你可能会麻烦 60
5. 音调的高低都有玄机 62
6. 语速急缓大有学问 65
7. “场面话”别太当真 68
8. 恭维话只听别信 71
9. 弦外之音才是真正意图 74
10. 肢体语言透露心绪起伏 77
11. 你能“听”到对方的心吗 79



第四章 从小道消息中过滤有效信息

——心理揣摩术之顺藤摸瓜篇

想摸到绿叶里隐藏的西瓜最好的办法就是顺着藤儿摸，同理，想知道别人心里想什么，可以从他身边的人下手，“道听途说”一番。他的亲戚、朋友、同事、恋人都是很好的消息途径。把这些“小道消息”加以整理揣摩，能够得到你需要的信息。

- | | |
|--------------------------|-----|
| 1. 进入“私人乐园”，窥探他的想法 | 85 |
| 2. 从他最亲近的人入手探听消息 | 88 |
| 3. 从他的亲戚入手分析状况 | 91 |
| 4. 从他的朋友入手搜罗情报 | 94 |
| 5. 从他的同事入手寻找线索 | 96 |
| 6. 从他的领导入手破解谜团 | 98 |
| 7. 从他的下属入手打探风声 | 100 |
| 8. 通过恋人、爱人探探口风 | 103 |
| 9. “小道消息”往往不是空穴来风 | 106 |

第五章 诱导提问让人说出心中所想

——心理揣摩术之抛砖引玉篇

很多时候，人们不愿意暴露自己的内心想法，或者不便说出。而信息的不畅通势必阻碍你做出正确的判断，这个时候你就要“引蛇出洞”，用抛砖引玉的办法套出他的真实想法。可以说说对方感兴趣的话题，或者多问几个为什么、怎么办。如此穷追猛打一番，对方很难做到守口如瓶，多少会透露一些蛛丝马迹。

- | | |
|---------------------|-----|
| 1. 不是教你下“套” | 111 |
| 2. 谈对方感兴趣的话题 | 115 |
| 3. 谈对方引以为豪的事情 | 117 |



4. 让对方就某个问题谈谈自己的看法..... 119
5. 给他出道难题，从中揣测其心中所想..... 121
6. 一旦对方松口就要刨根问底 124
7. 声东击西，问一个貌似不相干的问题..... 127
8. 揣摩心思需要“引蛇出洞” 131

第六章 小动作会暴露心理动向

——心理揣摩术之见微知著篇

微小的地方可以隐藏着大的含义，这就是见微知著的意思。用到人心揣摩术当中，就是要从人的动作入手，揣摩他此时此刻的想法。要知道，诸如摸头发、摩拳擦掌、脚尖捻地这种不经意的小动作会暴露他的心理动向，如果能够抓住这些细微的瞬间，见缝插针地配合“抛砖引玉”来几个适宜的问题，就可以让对方吐露心声了。

1. 不经意的小动作能够暴露人的心理动向..... 137
2. 手指、手掌都在“说话” 139
3. 双臂随着大脑细胞的跳跃而动..... 142
4. 腿是跟着脑袋“思考”的 145
5. 双脚在向你透露信息 148
6. 坐姿反应他的大脑活动 151
7. 站没站相，他的想法可能不靠谱..... 153
8. 揣摩出身体“说话”的密码 155

第七章 迅速了解陌生人的心理

——心理揣摩术之第一印象篇

跟陌生人打交道，如何在最短的时间内摸准他的心思呢？这是需要掌握一些心理学常识的。一个人的穿戴、化妆、习惯动作、礼



仪、谈吐以及字迹上都能够流露出性格和品位，所有这些都为你提供了解对方心理的线索。

1. 服饰搭配能够反应人的性格、心情..... 159
2. 妆容能够反应出对事情的重视程度..... 162
3. 容貌能够反映出办事风格 165
4. 习惯能够告诉你他的处世方法..... 168
5. 生活方式影响着他的思考角度..... 172
6. 业余爱好决定了人的视野和心胸..... 175
7. 字迹最能流露出人的性情 177

第八章 假象很可能让你判断失误

——心理揣摩术之雾里看花篇

在揣摩人心的时候，我们习惯于看那些表面的公开的东西，而假象则具有很大的迷惑性，因为很多人懂得包装自己，精于用表面的行动来掩护隐蔽的企图和行为。自然，也有一些是实情，可我们却总爱以己度人、以资历度人……这种错误的意识也会令我们被迷惑、被麻痹，结果也会误读他人，做出错误决定。我们应该客观清醒地去揣摩人，将人心、人性看得清楚明白一些。

1. 不要高估“老资格”的意见 183
2. 戴着有色眼镜看人，能导致大错误..... 186
3. 不因一事一时轻易改变对一个人的看法..... 189
4. 太好或太坏的信息都未必可靠..... 192
5. 是匹夫之勇还是敢做敢为，危难之时见分晓..... 195
6. 醉酒吐真言 198
7. 用诱惑检验清廉还是贪婪 201
8. 考察信用可略施小计 204
9. 想知道他好色与否，把他放到男女杂处的环境里 206



10. 是真友善还是在伪装，要看他的一贯表现 209
11. 放权最能看清一个人的忠心 212

第九章 古代高人如是说

——终极揣摩术

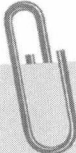
“知己知彼，百战不殆”，这是《孙子兵法》中的经典，最常用来形容掌握情报信息的重要性。那么，如何抢先一步获取最准确的信息呢？中国历朝历代都有高人为我们传授此类经典，成为指导我们揣摩人心的终极法宝。

1. 周文王的“六征察人法” 217
2. 姜太公“八征”识人法 220
3. 孔子察人法 222
4. 李克识人五要点 224
5. 庄子察人法 226
6. 鬼谷子揣摩术 229
7. 吕不韦的“八观六验” 232
8. 诸葛亮看透人性的“七诀” 234
9. 刘劭的人物品鉴术 236
10. 刘向的六正六邪识人法 239
11. 张居正“六毋”识人法 241
12. 曾国藩《冰鉴》观人术 243

第一章

想看穿他，就得站在他的立场上

心理揣摩术之换位思考篇



揣摩他人的心理，莫过于站在他人的立场上想问题，简单说就是换位思考。换位思考是人对人的一种心理体验过程，将心比心，设身处地，是达成理解不可缺少的心理机制。当你理解了他的所思所想之后，当然能够更加顺利地与之沟通，进而达到自己的目的。





1. 你知道人的内心组合吗

电影《投名状》中，为什么衣衫褴褛的土匪愿意拼死跟着庞青云“进舒城”？

夸父追日时，支撑他的是哪种信念？这个神话反映了古人什么心理？

什么是“阿Q心理”？人为什么会有精神胜利法？

《山海经·海外北经》记载着夸父追日的故事。远古时代，在我国北部，有一座巍峨雄伟的成都载天山，山上住着一个巨人氏族叫夸父族。夸父族的首领叫做夸父，他身高无比，力大无穷，意志坚强，气概非凡。一年，天大旱。火一样的太阳烤焦了地上的庄稼，晒干了河里的流水。人们热得难受，实在无法生活。夸父见到这种情景，发誓要把太阳捉住。

一天，太阳刚刚从海上升起，夸父便与太阳竞跑，一直追赶到太阳落下的地方。他感到口渴，想要喝水，就到黄河、渭水喝水。黄河、渭水的水不够，又去北方的大湖喝水。还没赶到大湖，就在半路渴死了。他遗弃的手杖，化成桃林。

有人说，夸父意志坚强，为梦想而努力不懈，应值得学习。有人说夸父是出于为百姓服务的心理。但也有人觉得夸父不自量力。夸父为什么要追日？是什么信念让他坚持不懈、勇往直前呢？是争强好胜，还是大公无私？他真的不知道自己与日逐走的结局吗？为什么他会坚持下去呢？编造这则神话，又反映了古人什么样的心理呢？也许看过此篇文章，你心里就有答案了。

世上最难懂的可能就是人心了。有的人诚实，有的人狡猾，有的人单纯，有的人复杂，有的人知足常乐，有的人欲壑难填。各种各样的人心构成了我们这个世界多彩的社会生活。但“画虎画皮难画骨，知人知面不知



心”。人心的难测常让我们无所适从。

那么，人心真的不可知吗？心理学告诉我们，人的心理活动还是有规律可循的，因为它也有自己的组合。这里的“组合”当然不是指生理上的构成，而是精神层面的东西。关于这个问题众说不一。有人说人内心组合是“知识+经验+重构”，还有感情交流；有人说人心是由金钱、权利、欲望、贪婪等构成的；还有人说心最主要的是情，为情开心、难过；有人说心是由知情意组成的。这些都是从不同的角度来阐释人内心的组合。

人的内心组合有多种，从不同的角度看，它的组合也不一样。它可以分为上述几种，也可以割裂成这几个部分：需要、动机、思虑过程、兴趣、信念等，它们是人的行为的潜在动力，是人的积极性的不尽源泉。

1. 需要：是人对一定客观事物的渴求或欲望。说到人的需求，不能不提到马斯洛。这位智商高达 194 的美国天才，提出了一个“层次需要理论”，把人心剖析成了一座金字塔。塔尖是“自我实现”，往下依次是尊重需求、社交需求、安全需求、生理需求。这五个需求由低到高排列，支配着人心的运动。每个人的心里都潜藏着这五种不同层次的需要，只不过在不同的时期表现出来的各种需要的迫切程度不同罢了。而一个人最迫切的需要正是支配他行动的主要原因和动力。孔子曾说：“饮食男女”，“食色，性也。”这两点正是人的一种需求。此外还有金钱、权利、名誉、地位等等，这些需求不同程度地支配着人们的心，人心由此而变得活跃起来。电影《投名状》里，为什么土匪们愿意跟着庞青云去打仗？因为他们没吃没喝没老婆，而庞青云许诺他们：“进舒城，抢地盘，抢女人！”于是，他们愿意用青春赌明天、用胸口堵枪眼。

2. 动机：是直接推动人去行动以达到一定目的的内部动力。如饥渴时求饮食，寒冷时求衣被，孤单时求伴侣，疲劳时求休息，其中饮食、衣被、伴侣、休息是需要，而采取行动以获取这些需要的直接动因就是动机。

3. 思虑过程：正常的人生出来便懂得思考。思考也是一种心算。心理学认为，当一个愿望、一种观念、一种情感、一个判断或一种态度在一个人的心中出现并起作用时，人就要考虑实现某个目的的手段、解决某件事情的方法，或是发出某些感想了。这是一种心理对事物的认识、再现、总



结的活动。

4. 兴趣：是指一个人积极探究某种事物或从事某种活动的心理倾向。一个人无论从事脑力劳动或体力劳动，无论从事什么具体工作，只要他是感兴趣的，他就一定会积极地、兴高采烈地、富有创造性地投入进去，并容易做出成绩来。

5. 信念：就是指人按照自己所确信的观点、原则和理论去行动的个性倾向。信念极端的内在表现为世界观、人生观、历史观、学术观等方面的信仰，而信念极端的外在表现为如夸夫奔日、精卫填海、愚公移山等坚定不移的行为志向上。信念可提升人生的价值，也可让人生畸形。揣摩一个人的心理，也可从其信念出发。知道了他的信念，看他是否胸有大志，就能把握他做事的动向了。

以上就是人心的组合形式之一，当然，上述分法也许不全面，还有很多东西未能涉及。但无论是哪种组合，人心都有几个特点。第一大特点是趋利。司马迁在两千年前就说：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”道出了大多数人的心的本质：趋利。拜金主义也罢，财迷心窍也好，其实就是爱钱爱财，金钱在人们的心目中占据了太重要的位置。也有不爱钱的，但是爱权；不爱权的，可能好色；不沾酒色的，可能爱收藏；就算不喜欢这些“俗气”的东西，也总会有些嗜好。据说当年赖昌星案发的时候，他贿赂官员的手段就包括“送书”。书，多高雅的爱好，多有品味的东西，可是当官员将之作为受贿的项目时，它就是一种“利”的表现。

所以，了解人的内心组合并不难，只要掌握了它的最终驱动力——利。人心向利，并不是错，问题是如何得到利。从博弈的角度来讲，有利人利己、损人利己、利人损己和损人不利己四种。能够得到双赢固然好，大家好才是真的好嘛；弄得两败俱伤最糟糕。这个时候，我们就需要谈判和妥协，祈求最小的损失换取最大的利润。

当然，同样是人，心的构造却不同。有的人认为利重于一切，有的人视利如粪土。人心干净，人自然就干净；人心肮脏，其品质也就肮脏。在对一个人进行心理揣摩时，我们先看其所重，看其是重利重义重情等。

人心的第二个特点是善变。人的内心世界中善与恶、美与丑两种心理



能量的相互撞击、相互转化，它是一种内心活动的矛盾状态、活动形式。环境不同，人心所想也会发生转化。例如，阿Q心理。他时而表现出农民的质朴，时而又表现出游手好闲之徒的狡猾；他时而自尊，时而自卑，时而自负，时而自轻；时而不满权势者对他的凌辱，时而又愚弄比他更弱的弱者；他拥护“男女之大防”，却又向吴妈求爱；他鄙视城里人，却又窃笑未庄人没见过城里人的煎鱼……尽管这一系列的心理相互矛盾，但若深究起源，也可找到造成这种状况的原因，那就是阿Q的精神胜利法。

人心的善变的实质是自我审视，自我洗涤、自我完善、自我净化、自我跌落、自我升华、自我顿悟的过程……人生中的起起落落，使我们的生理上、心理上到处充斥着错觉和误区，但也让我们悟出无比的智慧来。心平了，世界也就跟着平了。人心好了，世界也就跟着好了，这个熙熙攘攘的世界即是传说中的快乐净土。

人心的第三个特点是它不遵从任何规则，哪怕这规则是真理。人心不可测量，是因为人心不能用规则限定形状和方向。人心多奇妙。

虽然我们不能像传说中的世外高人那样看看掌纹摸摸骨头就能把一个人的前世今生说得清清楚楚，但是总可以根据人心组合及其特点，知晓人的性情，揣摩人做事原由，预测他下一步行为。可以说，有怎样的人心就会有怎样的人性，有什么样的人生。把握住这点，人心就好读懂了，揣摩也就容易了。

再来看看开篇“夸父追日”的小故事，你有自己的答案了吗？你的答案是什么？