

精通读心术，做一名游刃于职场的心灵捕手

DUXINSHU

读心术

人际交往中的心理策略

张静波◎编著

教你超级实用心理学，从肢体到语言，从行为到习惯，从读心到攻心，
彻底破解他人的心理密码，完全掌控他人的内心世界。

中国社会出版社
国家一级出版社★全国百佳图书出版单位

经典
珍藏版

DUXINSHU

RENJIJIAOWANG ZHONGDE XINLICELUE

读心术

人际交往中的心理策略

中国社会科学出版社

国家一级出版社★全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

读心术：人际交往中的心理策略/张静波编著. —北京：中国
社会出版社，2012.1

ISBN 978-7-5087-3741-6

I. ①读… II. ①张… III. ①人际关系-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 (2011) 第 232650 号

书 名：读心术：人际交往中的心理策略

编 著：张静波

责任编辑：杜 康

出版发行：中国社会出版社 邮政编码：100032

通联方法：北京市西城区二龙路甲 33 号

电 话：编辑部：(010) 66061723

邮购部：(010) 66081078

销售部：(010) 66080300 (010) 66085300

(010) 66083600

传 真：(010) 66051713 (010) 66080880

网 址：www.shcbs.com.cn

经 销：全国各地新华书店

印刷装订：中国电影出版社印刷厂

开 本：170 mm×240 mm 1/16

印 张：15

字 数：170 千字

版 次：2012 年 1 月第 1 版

印 次：2012 年 5 月第 2 次印刷

定 价：30.00 元

每个读过福尔摩斯故事的人，无不为他敏锐的观察力，以及高超的阅人术而倾倒。在错综复杂的人际交往中，人们尤其渴望获得这种于细微之处洞察人心的能力。然而，古往今来，能够掌握这种能力的人总是少之又少。清代中兴名臣曾国藩就拥有超强的阅人术，凡是经他断定的人，基本上八九不离十。当然，这与他数十年阅人无数的经历是密不可分的。

也正因为如此，千百年来，看人识相总是被人们蒙上了一层神秘的面纱。那么，究竟有没有一种普通大众能够掌握的读心术呢？人们做着艰苦卓绝的尝试。

近年来，在肢体语言专家和心理学家的共同努力下，人们逐渐发现，人类的外在行为与其内心世界密不可分。例如，肢体语言专家亚伦·皮斯为我们总结了各种肢体动作所蕴涵的心理意义，心理学家保罗·埃克曼则为我们揭示了谎言背后的微表情信号。

如果说上述研究还只是停留在学术层面的话，那么热播剧《别对我撒谎》(lie to me) 则为读心术的普及起到了推波助澜的作用。正是在它的推动下，神秘的读心术才真正开始为人们所熟知。

如今，读心术已经在全球范围内得到了广泛应用。神探邦德所在的英国军情六处就邀请保罗·埃克曼对其特工进行读心术的培训，而大名鼎鼎的美国联邦调查局(FBI)则在近百年的发展中积攒了大量的经验，其中不少曾在FBI担任要职的专家如乔·纳瓦罗，更是著书立说，向人们介绍自己多年来在FBI的读心体会。

在本书里，你将领略到肢体语言和心理学领域的最新研究成果，包括上述专家的研究心得。这些知识将有助于你拨开迷雾见晴天，读懂他人内心的真实世界。

当然，读心只是人际交往的第一步。古往今来，凡成大事者，或者有心计的人，不仅善于观察他人不曾留意的细节，而且也总是懂得在读心的基础上，运用相应的心理策略来处理常见的人际关系问题。虽然他们对这些策略并没有清晰的概念，但是，在他们看来，这一切似乎水到渠成，再自然不过。换句话说，这些心理策略已经融入他们的日常生活中。

在本书中，你将看到富兰克林在面对政敌的挑衅时，如何通过请对方帮个小忙，成功地化解了对方的敌意；斯大林在面对罗斯福的核威慑时，如何通过沉默策略，成功地瓦解了对方的企图；林肯在面对下属的责难时，如何通过背后赞美，成功地俘获了对方的心……

人与人交往，就是心与心的沟通。掌握了这些心理策略，你就能成为人际关系的赢家！

每本书的出版，都离不开众多幕后英雄的支持。本书从策划开始，就受到各方人士的关注，他们为本书的编写提供了大量宝贵的资料和建议，可以说，没有他们的支持，就没有本书的出版。首先，要感谢我的父母，是他们无私的付出，为我创造了宁静的写作环境。

其次，要感谢我的妻子，是她无私的支持，鼓舞了我的士气，使我克服了诸多困难。

我还要感谢中国社会出版社的杜康先生，是他以敏锐的眼光和极大的信任，接受了书中的观点，使得本书得以顺利出版。

此外，本书在编写过程中，还得到了张朝贵、钟翠芳、牛晓玲、牛领辉、王帅、张昀明、陈宇峰、王义龙、张燕、陈志国、赵菁等人的大力支持，在此一一表示感谢。

本书的编写借鉴和参阅了大量的参考文献，得益于前人的努力，本书才能够如此生动、丰富。限于篇幅，书中未能全部列出，在此，谨向各位专家和学者表示衷心的感谢！

编者

2012年1月

目录

CONTENTS

上篇 心理洞察术

第一章 肢体语言的读心策略 / 3

人的语言可以伪装，下意识的肢体动作却难以掩饰。即使对方双唇紧闭，他的指尖也会说话，甚至每个毛孔都会出卖他。因此，通过肢体动作，我们可以洞悉对方的内心世界。

眼睛是心灵的窗户	4
嘴巴是情感宣泄的重要通道	7
微笑会暴露人的底细	10
手是情绪的忠实反映者	13
腿脚是最诚实的部位	16
坐姿会泄露内心的秘密	19
站姿是性格的一面镜子	22

第二章 穿衣打扮的读心策略 / 25

每个人都有自己的穿衣习惯和风格，或保守，或前卫，或古板，或时尚……不同的穿衣风格体现了穿衣人对自己和周围世界的不同态度，同时也折射了他们内心的真实想法。

服饰折射人的思想和品位	26
T恤是彰显个性的标语	29

化妆习惯暴露真性情	32
手提包反映女人性格	34
领带是男人的介绍信	37
鞋子是穿在脚上的表情	40

第三章 行为习惯的读心策略 / 43

生活中，某些看似不经意的小动作，实则暗藏玄机。由于它们不受意识的控制，也不能伪装，所以，常常会透露出许多重要的线索，是我们了解对方心理的最佳途径。

从握手方式看对方性格	44
从打招呼方式看对方心态	47
从口头禅破译性格密码	50
从吸烟姿势看对方的真性情	53
从喝酒看对方的脾气和秉性	56
从开车习惯看车主性格	59
小动作揭示大秘密	62

第四章 兴趣爱好的读心策略 / 65

兴趣是带有某种倾向性的态度和情绪，它反映了人们对特定事物的偏好，是人们内心深处的心理驱动力量。因此，可以说，一个人有什么样的兴趣，就会有什么样的性格特征。

从读书偏好看对方性格	66
从音乐偏好看对方性格	69
从运动偏好看对方性格	72
从色彩偏好看对方性格	74
信手涂鸦透露内心秘密	77
笔迹泄露心迹	80

第五章 识破谎言的读心策略 / 83

人们每天都在撒谎，有些很粗糙，经不起推敲，有些则经过精心编织。然而，即便是最处心积虑的撒谎者，其言行也会露出很多的破绽，从而为我们提供了重要的抓谎线索。

声音变化是撒谎的征兆	84
说话方式出卖撒谎者的内心	86
表情细节揭开谎言众生相	88
肢体动作泄露内心的秘密	91

下篇 心理操纵术

第六章 赢得好感的心理策略 / 97

人们最喜欢的人是自己，最关心的人也是自己，这是亘古不变的黄金定律。因此，要想赢得他人的好感，就要时刻关心他人，对他人怀有浓厚的兴趣，除此之外，再无捷径。

你怎样对别人，别人就会怎样对你	98
向对方示弱，让对方表现得比你优越	101
牢记他人的名字，让对方感觉自己很重要	104
请他人帮个小忙，激发对方的自尊心	106
多谈对方感兴趣之事，让对方产生心理共鸣	108
常以笑脸迎人，你的微笑价值万金	110

第七章 赢得信任的心理策略 / 113

信任源自以诚相待，因此，要想获得他人的信任，就要学会换位思考，站在别人的立场上考虑问题，同时强调双方的相似之处，让对方产生心理共鸣，从而把你当成自己人。

倾听是对他人最好的恭维	114
-------------------	-----

模仿对方的行为，向对方表达你的善意	117
学会换位思考，站在对方的立场看问题	120
强调相似之处，让对方把你当自己人	122
见面时间长，不如见面次数多	125
适当吐露自己的隐私，令对方产生亲切感	128

第八章 赞美他人的心理策略 / 131

每个人都渴望得到他人的肯定，这是人性中最本质的东西。这无疑提醒我们，在人际交往中，要学会发现对方的优点，表达我们的溢美之词，这样，你就会成为最受欢迎的人。

鼓励与赞美能使白痴变天才	132
赞美要具体，让对方感觉到你的诚意	134
先贬后褒，给对方意外的惊喜	137
背后说人好话，远比当面恭维更有效	139
患难见真情，最好的赞美是雪中送炭	141
给人一个美名，让他努力去奋斗	143

第九章 说服他人的心理策略 / 145

生活中，要说服他人并非易事，因为每个人都有自己的想法和诉求。然而，即使是最顽固的人，也摆脱不了影响力法则。只要你掌握了它们，你就会成为左右意见的关键人物。

一开始就让对方不反对	146
向对方施以小恩，让他产生亏欠心理	149
让对方做出承诺，他就会有言行一致的压力	152
巧借群体压力，迫使对方顺从	155
人贵言重，让权威替你说话	157
故意制造短缺，让对方感到机不可失	159
用对方的观点说服对方	161

第十章 驾驭人心的心理策略 / 163

人与人交往，常常体现为心与心的较量。在这场较量中，要想摆脱被动局面，占据主导地位，就要学会驾驭人心的心理策略，从心理层面上影响甚至控制他人的行为。

要想赢得多一点，开价就要狠一点	164
先提一个小要求，然后再提较大的要求	166
欲让对方点头，不妨先让对方摇头	169
打一巴掌，再给个甜枣	171
沉默有时候是最好的武器	173
在小处让步，争取大局上的胜利	175
巧用疲劳战术，瓦解对方的意志力	177

第十一章 善意批评的心理策略 / 179

记住，没有人喜欢被批评，因此，即使不得已而批评别人，也要学会运用某些心理策略，以委婉的语言来表达自己的善意，从而让对方在心悦诚服中，愉快地接受你的批评。

将批评夹在赞美中	180
正话反说，引对方反省自躬	182
直言曲达，间接的批评更能打动人心	184
打人不打脸，批评要注意场合	186
学会控制情绪，不要迁怒于别人	188

第十二章 婉言拒绝的心理策略 / 191

当别人有求于你，而你却力不从心的时候，拒绝是最好的选择。然而，拒绝总是令人很难堪。因此，你必须学会婉言拒绝的心理策略，给对方台阶下，也给自己留条后路。

先发制人，堵住别人的嘴	192
-------------------	-----

避实就虚，只谈无关紧要的事情	194
顾左右而言他，故意把话题岔开	196
学会踢皮球，让对方来接招	199
顺杆儿往上爬，引出更荒谬的结论	201

第十三章 化解敌意的心理策略 / 203

生活中，误解和敌意在所难免。对此，你可以选择迎面回击，但那只会导致双方剑拔弩张。事实上，最佳的策略是放下心中的成见，以宽容之心来化解对方的敌意。

放下成见，清空你心中的杯子	204
施恩给那些故意刁难你的人	207
耐心听完对方的抱怨	209
装傻充愣，解除对方的心理防备	211
拿自己开涮，自嘲是最好的解难武器	213
如果你错了，就迅速而真诚地承认	215

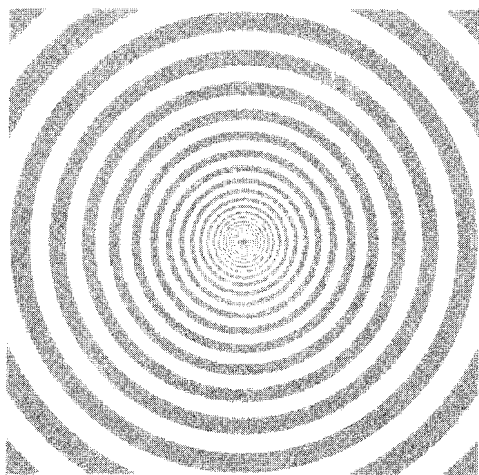
第十四章 避免结怨的心理策略 / 217

与人结怨是人际交往中的大忌，因此，聪明的人总是避免与人争辩，他们常常不计个人恩怨，处处为他人着想，同时，用自己宽广的胸怀来感化敌人，最终将敌人变为朋友。

与人争辩，你永远输家	218
凡事留有余地，不要把对方逼上绝路	220
揭人不揭短，维护他人的自尊心	223
保持适当的距离，尊重对方的隐私	226
会兜圈子，才不会碰钉子	228

参考文献 / 230

——【上篇】—— 心理洞察术



人心并非深不可测，人的相貌、表情、言行举止里均蕴含着心理、情感的密码，掌握了望、闻、问、切这四种解码方式，我们就能像中医把脉治病一样，根据人们在社交中的面部表情、身体姿势、声调以及语言方面的表现去揣摩人们的真正意图。



第一章

肢体语言的读心策略

人的语言可以伪装，下意识的肢体动作却难以掩饰。即使对方双唇紧闭，他的指尖也会说话，甚至每个毛孔都会出卖他。因此，通过肢体动作，我们可以洞悉对方的内心世界。

眼睛是心灵的窗户

心理策略 在人的五官中，眼睛是最灵敏也是最诚实的。一个人瞳孔的变化、眨眼的频率、目光的投向、眉毛的轻扬和眼球的转动，无不在诉说着他的内心世界。因此，要想了解一个人内心的真实想法和意图，首先就要观察他的眼睛。

眼睛是最能反映人们内心世界的一扇窗户。当我们看到令人厌恶或是恐惧的事情时，我们会迅速闭上双眼，甚至用手遮住自己的眼睛；而当我们看到令人兴奋或是高兴的事情时，我们的瞳孔会迅速扩大，眼睛也因此而变得炯炯有神。

人们很早就知道通过眼睛来解读别人的内心。例如，古代波斯商人在出售首饰时，通常会根据顾客瞳孔的大小来要价，如果一枚戒指的熠熠光泽能使顾客的瞳孔扩张，他们就会借机抬价。而在我国战国时期，著名思想家孟子更是把眼神作为判断人心善恶的基准。

由此可见，眼睛在传递感情和洞悉人心方面，确实发挥着重要的作用。

● 瞳孔变化

我们都知道，瞳孔是眼睛用来控制进光量的，瞳孔放大进光增多，瞳孔缩小进光减少。因此，在黑暗中，为了看清事物，人们的瞳孔会变大。然而，很少有人知道，情绪的变化同样会影响到瞳孔的大小。这是美国心理学家埃克哈特·赫斯偶然间发现的。

有一次，赫斯躺在床上翻阅一本精美的画册。当时，卧室里的光线并不暗，可是赫斯的妻子却发现，丈夫的瞳孔大得出奇。这是为什



么呢？赫斯百思不得其解。临睡前，他突然想到：也许瞳孔的大小与人的情绪反应密切相关。

事后的实验证明了赫斯的猜想。如今，心理学家已经证实，人们在兴奋、紧张或愉悦时，瞳孔会比平时扩张四倍，而在生气、厌恶或疲倦时，瞳孔则会收缩。

更重要的是，瞳孔的运动是独立、自觉、不受意识控制的。这意味着，人的言行可以做假，眼神却无法掩饰。经验老到之人对此深谙不已。在牌桌上，我们经常看到戴墨镜的玩家，而电影里的特工或保镖也总是墨镜不离身，唯恐自己的瞳孔泄露了天机。

● 眨眼频率

眨眼睛原本是一种很自然的生理反应，在正常而放松的状态下，人每分钟眨眼 6~8 次，每次闭眼的时间不超过 1/10 秒。然而，突然增加或放缓的眨眼频率，则往往暗示着人们心理上的某些变化。

心理学家告诉我们，眨眼频率与内心的紧张程度密切相关。当人们感觉紧张或压力巨大时，眨眼频率会迅速增加。美国前总统尼克松就是一个很好的例子。当他在公众场合被问及某些棘手的问题时，尽管言辞依然镇定，但不断张闭的眼睑却出卖了他。

相反的，当人们感觉厌倦、无趣或是高人一等时，眨眼频率会变得很拖沓，甚至闭上眼睛不愿睁开。这是他们对某人失去兴趣的信号，潜台词是：你的话太无趣了，我不想再听了！

● 目光投向

在人际交往中，两个人之间的沟通离不开彼此的眼神交流。因此，对方注视我们的时间有多长，或者他们的目光投向哪里，往往揭示了其内心的心理活动。

英国心理学家迈克尔·阿盖尔发现，人们在交谈时，平均有 61% 的时间在注视对方。尽管该结果存在东西方的差异，但注视时间的长短确实反映了人们的某种心理。过长时间的盯视暗含挑衅的味道，给人一种不安全感，而过短时间的注视则暗含厌倦或怯懦的味道。

值得注意的是，转移目光是典型的对谈话失去兴趣的表现。当你和某个特别讨厌的人说话时，你会本能地避开对方的目光，以寻求摆脱这个人的办法。当然，转移目光也有可能是屈从的表示，例如当你因为犯错而遭受上司的责骂时，你可能会采取上述姿势。

● 眉毛轻扬

眉毛轻扬是一种下意识的反应，早在远古时代，人类就利用这个姿势来向距离稍远处的人们打招呼，其目的在于吸引对方的注意力，告诉对方自己正在向他问好。

时至今日，这个“反重力”动作被人们赋予了更多的含义。一般来说，眉毛轻扬时，人的眼睛会相应睁大，眼部吸收进更多的光。这样的姿势，暗含了对人顺从、谦恭和肯定的态度。英国前首相布莱尔就经常轻扬眉毛，以此来表示自己同意并尊重对方的意见。

事实上，这也正是我们和家人或者朋友见面时，眉毛总是会上翘的原因。

● 眼球运动

神经科学家告诉我们，人类在思考时，大脑里的不同区域会被激活，而这会导致眼睛以不同的方式运动。因此，通过观察他人的眼球运动，可以解读出他们正在回忆某个过去看过、听过或是摸过的东西。20 世纪 70 年代末，美国心理学家班德勒和葛瑞德在此基础上提出了眼睛解读线索 EAC 理论，阐述了不同眼球运动所代表的含义。

具体来说，眼球向左上方移动，表示人们在回忆某个真实的画面，而向右上方移动，则表示人们在脑海里创建某个新的画面；眼球向左平行移动，表示人们在回忆某些声音，而向右平行移动，则表示人们在创建新的声音；眼球向右下方移动，表示人们在回忆某种感觉。

有趣的是，根据 EAC 理论，要判断一个人是否在说谎，只要问他某些必须要回忆才能想起的细节，然后观察他的眼睛即可。如果他在说谎，那么眼球会向右上方移动。