

一部浓缩人类智慧精华的人生智慧锦囊  
一部适合放在案头、枕边随时翻阅的哲理圣经  
一本助你成就完美、走向成功的人生指南  
加强人际交往的自助读本  
提升心智情操的心里指南

# 洞察术 操纵术 调节术

陈 静 主编

## 心理三术大全集



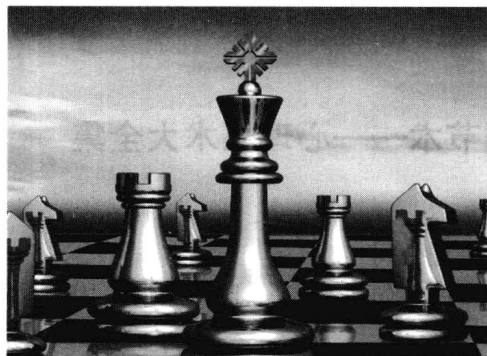
XINLI SANSHU DAQUANJI



外文出版社  
FOREIGN LANGUAGES PRESS

# 洞察术 操纵术 调节术 心理三术大全集

陈 静 主编



DONGCHASHU CAOZONGSHU TIAOJIESHU  
XINLI SANSU



外文出版社  
FOREIGN LANGUAGES PRESS

333.652.18

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

洞察术、操纵术、调节术——心理三术大全集 / 陈静主编. — 北京: 外文出版社, 2012  
ISBN 978-7-119-07487-0

I. ①洞… II. ①陈… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 034788 号

总 策 划: 杨建峰  
项目总策划: 王京强  
责任编辑: 孙乙鑫  
装帧设计: 松雪图文  
责任印制: 高 峰 苏画眉

### 敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 我们未能和部分作品的作者 (或译者) 取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者 (或译者) 见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010-84853028 联系人: 松雪

## 洞察术、操纵术、调节术——心理三术大全集

主 编: 陈 静  
出版发行: 外文出版社有限责任公司  
地 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码: 100037  
网 址: <http://www.flp.com.cn>  
电 话: 008610-68320579 (总编室) 008610-68990283 (编辑部)  
008610-68995852 (发行部) 008610-68996183 (投稿电话)  
印 刷: 北京新华印刷有限公司  
经 销: 新华书店 / 外文书店  
开 本: 889mm × 1194mm 1/16  
装 别: 精  
印 张: 27.5  
字 数: 700 千  
版 次: 2012 年 5 月第 1 版第 1 次印刷  
书 号: ISBN 978-7-119-07487-0  
定 价: 29.80 元

# 前 言

人与人交往,往往是心理的较量。不是你影响别人,就是被别人影响。而我们,想要达到自己的目的,就一定要培养自己的影响力。你的影响力越大,你就越强。

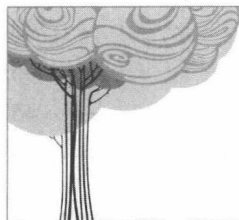
洞察术,可以使一个人变得从容、睿智,洞察力的敏锐程度决定着一个人获得信息的多寡。敏锐的洞察力不仅可以让我们获得更多的信息,而且可以使我们不被表面现象所迷惑,看到事物的本质及其发展趋势。洞察术来源于心理规律,它可以使你了解他人行为的秘密,从而看透其心理——你可以据此推断其修养和人生态度等。俗话说:画龙画虎难画骨,知人知面不知心。而掌握了洞察术,你就可以在“知人心”方面游刃有余。

操纵术,可以使一个人变得圆融、高深。它是你处理人际关系的一种武器,可使你永远占据主动,掌握人心,控制全局。

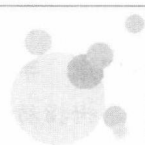
调节术,可以使一个人变得乐观、豁达。它要求人们适度表达和控制自己的情绪。而这是谋大事者必须具备的素质。你必须处变不惊,临危不乱,随时保持良好的心态,这样才能成就非凡的事业。

这些都是重聚心理能量的法则。社会纷繁复杂,每个人有其气质秉性,但你只要做好这些法则,你就能够在人际交往中察言观色、运筹帷幄、胸有成竹。

希望广大读者可以从本书中汲取心理能量,不断培养自己的交际素质,在日常生活中做到深谙心理洞察术、心理操纵术、心理调节术,以获取更大的成功。



# 目 录



## 第一篇 心理洞察术

<b>第一章 表情心理洞察术</b> .....	2
神情透露内心情感 .....	2
通过眉毛看人的学问 .....	3
从眉毛动态看心境变化 .....	5
透过眼神看人心 .....	6
以眼形辨人的学问 .....	7
鼻子预示你的命运 .....	9
嘴巴体现你的内心世界 .....	10
下巴和胡须的秘密 .....	11
听笑声辨别人的性情 .....	12
不同笑型不同寓意 .....	13
<b>第二章 言语心理洞察术</b> .....	16
言语风格中显现出来的个人性格 .....	16
闻声辨人心 .....	17
话题暴露他人真意 .....	19
幽默与自嘲的心态好 .....	19
“口头禅”透露真实性格 .....	21
说话语速传达性格密码 .....	24
通过语气寻找内心想法 .....	25
谈话特征告诉你他人心理 .....	26
用打招呼时的特征分析他人心理 .....	27
多种称呼,亲疏有别 .....	28
网聊小细节,揭露潜在本性 .....	30
<b>第三章 服饰心理洞察术</b> .....	32
穿衣风格显示潜在心理 .....	32
不同颜色衣着显示不同的心理 .....	33
不同帽子显示不同性格特征 .....	34
通过鞋子品味他人性格 .....	35
从手表的种类分析别人性格 .....	36
从戒指来看对方性格特点 .....	37

手提包透露主人信息 .....	39
以妆示人 .....	40
内衣挑选展露内心世界 .....	41
以泳装种类来辨别女性内心 .....	42
不同口红色调,显示不同女人心 .....	43
<b>第四章 手势心理洞察术 .....</b>	<b>45</b>
拇指动作要留心 .....	45
手指小动作反映大问题 .....	46
手掌小动作蕴含大意义 .....	46
手部动作流露真情实感 .....	47
不同手势展示不同寓意 .....	48
“摩拳擦掌”中的小秘密 .....	50
撒谎者的几个经典小动作 .....	50
以握手示人内心 .....	52
双臂隐含意义很丰富 .....	53
保护自己的几个小动作 .....	54
<b>第五章 外貌心理洞察术 .....</b>	<b>56</b>
发型发质表现个人特点 .....	56
从领带把握他人内心 .....	58
不同妆容,异同内心 .....	59
镜片下的内心世界 .....	60
背包位置暗示个人性格 .....	61
戒指佩戴位置展现出的情感状况 .....	63
<b>第六章 喜好心理洞察术 .....</b>	<b>65</b>
饮品偏好展现个人性格 .....	65
以酒识人 .....	66
通过看电视的习惯来辨别一个人 .....	67
运动爱好反映个人个性 .....	68
从音乐爱好知其内心心境 .....	69
旅游小细节,窥探人的内心世界 .....	71
以果识人 .....	73
<b>第七章 意图心理洞察术 .....</b>	<b>74</b>
口是“心非”——埋藏内心看法 .....	74
呆若木鸡,大智若愚 .....	75
冷静沉着,蓄而不发,后发制人 .....	76
<b>第八章 血型心理洞察术 .....</b>	<b>78</b>
思想型的 A 型血 .....	78
感觉型的 B 型血 .....	79
理智型的 AB 型血 .....	80
开朗型的 O 型血 .....	81
血型配细节,快速了解他人性格 .....	83
血型反映不同人际交往态度 .....	84
通过血型了解恋人心理 .....	85

<b>第九章 兴趣心理洞察术</b> .....	87
从兴趣爱好判断他人的心理 .....	87
从色彩偏好了解他人个性 .....	89
从旅游偏好分析潜在性格 .....	90
从饲养宠物辨析他人心理 .....	91
从运动爱好知他人性格 .....	92
从卧室装潢知主人内心世界 .....	93
从阅读喜好分析他人生活态度 .....	94
从舞蹈爱好了解他人个性 .....	96
从收藏风格品他人性格 .....	97
从汽车喜好知他人性格 .....	98
酒后吐真情,辨人最真实 .....	99
用益智游戏分析对方性格 .....	101
<b>第十章 人品心理洞察术</b> .....	103
以权为镜,可知人自控能力 .....	103
以利为镜,可知人是否清廉 .....	104
以危为镜,可判断他人是否忠诚 .....	106
以期为镜,可识人是否守信 .....	107
朝夕相处,可以知其修养 .....	109
咨询谋略,可以知其学识 .....	110
频繁使唤,可以知其能力 .....	112
旁敲侧击,可以知其反应能力 .....	113
<b>第十一章 辨别小人心理洞察术</b> .....	116
借小人之力反攻其人 .....	116
把握小人要先把他的欲望 .....	117
明捧暗杀,对付小人最有效 .....	118
清除小人要暗中使劲 .....	119
以攻代守,消灭小人 .....	120
与小人“分享”利益,社会生存长久法则 .....	121
正确分辨“君子”“非君子” .....	122
时刻提防小人的口蜜腹剑 .....	123
和多疑的小人要保持距离 .....	124
识别小人有特质可循 .....	124
小人伎俩虽小,蛛丝马迹也不可放过 .....	125
<b>第十二章 识破谎言心理洞察术</b> .....	127
撒谎警示灯,用以观察避风险 .....	127
视线转移代表心虚 .....	128
骑白马的不一定是王子,直视你双眼的也可能是骗子 .....	129
撒谎时脸上也会有痕迹 .....	129
摊开手掌去撒谎 .....	130
错误行为让心虚表露无遗 .....	131
女性更懂得如何撒谎 .....	131

## 第二篇 心理操纵术

<b>第一章 建立良好人际关系的心理操纵术</b> .....	134
悉心准备自己的“第一印象” .....	134
恰当自我介绍的十大注意事项 .....	135
要学会给别人台阶下 .....	136
人际关系吸引力法则 .....	138
言语勿露锋芒,要设身处地替他人着想 .....	139
落魄时的援助胜过给强者锦上添花 .....	140
巧打圆场,化解不可避免的尴尬局面 .....	141
与反感的人相处有学问 .....	142
微笑是通向人际交往的桥梁 .....	144
<b>第二章 塑造形象的心理操纵术</b> .....	146
“群面”时最后发言的学问 .....	146
让自己成为在某一方面不可或缺的人物 .....	147
忙碌会让你身价倍增 .....	148
“多看效应”让你拥有更高关注率 .....	149
适度矜持会让你身价倍增 .....	150
让自己不“平凡” .....	151
学会“傍大款”,往自己脸上贴金 .....	153
“对比效应”让你更加光彩夺目 .....	154
价值存在,形象包装不可少 .....	155
<b>第三章 听取意见的心理操纵术</b> .....	157
接受他人意见有助于保护自己 .....	157
正确面对与自己相反的意见 .....	158
克服固执己见的坏毛病 .....	160
留心处处皆学问 .....	161
听取意见不能因人而异 .....	162
走自己的路时要多听他人意见 .....	163
听取他人合理意见,助你成就大业 .....	163
<b>第四章 话语心理操纵术</b> .....	165
沉默是金——学会控制自己的嘴 .....	165
知道别人隐私时要忍住炫耀之心 .....	166
说话委婉,适时给人台阶下 .....	167
不满情绪要储存在心里 .....	167
忠言不逆耳,道出需水准 .....	168
点到为止,说话做事留余地 .....	170
说前要过脑,口不择言有代价 .....	171
逢人只说三分话 .....	172
<b>第五章 赢得人心的心理操纵术</b> .....	174
拥抱的力量 .....	174
换位思考,不在失意人面前“摆阔” .....	175
和与你作对的人化敌为友 .....	176



等人焦躁也要笑迎对方 .....	177
过度的赞美只可能是过犹不及 .....	178
不能称赞外在美的时候,就夸赞内在美 .....	179
换个角度,缺点亦可成优点 .....	180
奖励越及时,作用越强大 .....	181
多重赞美,赢得人心 .....	183
<b>第六章 获取信任的心理操纵术 .....</b>	<b>184</b>
“塞翁失马”,吃亏亦是福 .....	184
坦率地承认自身错误,得人心远胜抱怨 .....	185
功利之心人人有 .....	187
请求强者帮小忙 .....	188
贬低自己,抬高他人 .....	190
赞美具体化,让你显得更真实 .....	191
赞美与期许,让他人美梦成真 .....	193
换位思考,拉近原本有距离的心 .....	195
微笑有不可抗拒的魔力 .....	196
<b>第七章 吸引他人的心理操纵术 .....</b>	<b>199</b>
适当渲染氛围,提升你的魅力值 .....	199
与众不同让你脱颖而出 .....	200
反复暗示,让他人对你记忆深刻 .....	201
用“流行语”增加你的语言魅力 .....	203
做事留一手,学会让别人占便宜 .....	204
关键时刻拉人一把是重要关头的巨大财富 .....	205
十全九美最招人喜欢 .....	205
努力成为对方邻近之人 .....	206
“我喜欢他喜欢我”——获得友情最好方式 .....	207
美丽外表是一笔无形资本 .....	208
<b>第八章 说服他人的心理操纵术 .....</b>	<b>209</b>
“天时地利人和”,成功道路上环境因素很重要 .....	209
图像比嘴会说话,故事比道理更动听 .....	210
精确数字的巨大威力 .....	211
“单一诉求”,让人铭记在心 .....	213
说话办事留余地 .....	214
学会合理应用沉默战术 .....	216
巧妙使用谈判周旋术,让你获得更多利益 .....	218
以重复的方式引导对方敞开心扉 .....	219
疲惫战术:以其“惫”时而说其服更容易 .....	221
<b>第九章 看透他人的心理操纵术 .....</b>	<b>223</b>
看人先看面,把握看人本领很重要 .....	223
言由心生,洞察他人内心世界 .....	224
从眼神辨别他人心理 .....	225
断人之前要经多方考察 .....	227
人配衣服马配鞍,以衣识人有总结 .....	228

习惯性动作彰显个人心理 .....	229
<b>第十章 拒绝他人的心理操纵术</b> .....	231
推诿法让你巧妙拒绝他人 .....	231
自贬法让你轻松拒绝他人 .....	231
顾及他人尊严,给人家一个台阶下 .....	233
引出对方话,让他们主动承认自己的不当行为 .....	234
逐客有法宝,让你轻松避之 .....	235
“欲抑先扬”,让你自然拒绝他人 .....	236
用身体和语言向他人暗示“不” .....	237
友善地说“不”,和和气气拒绝 .....	238
做足心理铺垫,让对方在理解中接受拒绝 .....	239
拖延法拒绝对方不合理的请求 .....	240
<b>第十一章 职场心理操纵术</b> .....	241
将功劳让给自己的上司,受益多多 .....	241
邀功请赏小秘诀 .....	242
职场“亡羊”,就要及时用心“补牢” .....	243
洞察上司想法,恰当把握自身进退 .....	244
拉拢“关键”同事,使其在领导面前替你说话 .....	245
轻松化解同事间的矛盾 .....	246
难处下属,特别相处 .....	247
批评下属要因人而异 .....	248
以宽容待过失——做领导的学问 .....	249
掌管能力强的下属的三件事:一用、二管、三养 .....	250
<b>第十二章 销售心理操纵术</b> .....	251
营销是人人均可参与的工作 .....	251
掌握职业的自我暗示调节法 .....	252
让“自信”引导你更“自信” .....	254
莫要对大人物、大公司有恐惧感 .....	255
推销自己是推销产品的助燃器 .....	257
败不馁——从挫折和失败中前进 .....	258
营销最需具备平常心 .....	260
挣脱束缚,激发潜能 .....	261
<b>第十三章 情感心理操纵术</b> .....	264
“趁火打劫”,“劫”到自己的爱情 .....	264
男追女隔座山,“猛攻”才会有结果 .....	265
掌握女人言谈的韵律,赢得芳心 .....	265
听声、辨义、观行,了解女人的真实意图 .....	266
全心全意倾听,把说话权让给女人 .....	267
永远不要说一个女人丑 .....	268
“男女搭配,干活不累”——异性效应 .....	269
爱她在心就开口,否则后果自己承担 .....	270
学名人表白,让她怦然心动 .....	271

从场面话里听“门道” .....	272
壳硬心软——“男子汉”硬壳下的脆弱 .....	273

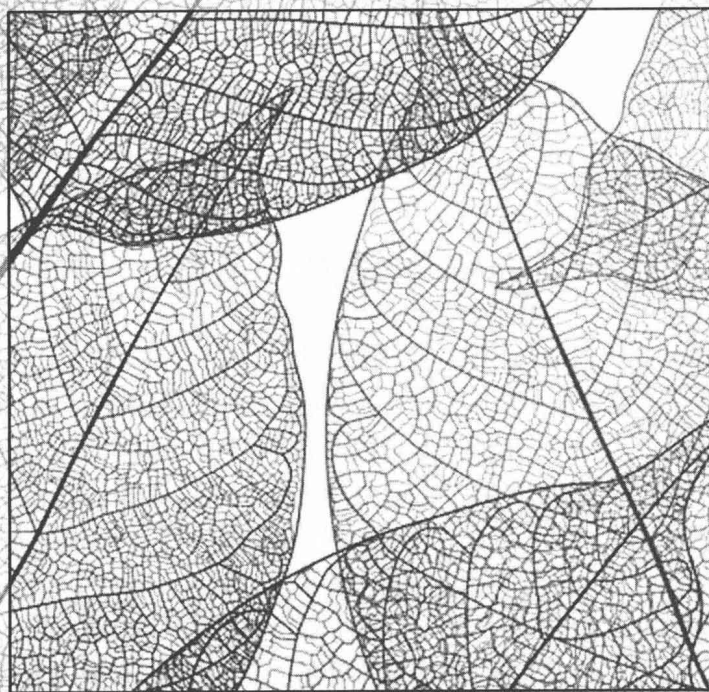
## 第三篇 心理调节术

<b>第一章 正视现实的心理调节术</b> .....	276
做人要有“不以物喜、不以己悲”的心境 .....	276
遇到压力莫害怕,要学会化压力为动力 .....	277
勇敢一点,努力克服自身的恐惧感 .....	278
我的人生我做主 .....	279
肯定自己,充满自信 .....	280
知之为知之,不知为不知 .....	282
短暂的成功不能代表什么 .....	283
<b>第二章 主宰自己的心理调节术</b> .....	285
独立思考,不盲目跟风 .....	285
别让坏习惯毁掉你的幸福 .....	286
踢猫效应:别成为坏情绪的传递者 .....	287
奉承他人的同时保持个人个性 .....	288
别让借口阻碍自己前进 .....	290
改变生活从改变思维模式开始 .....	291
用苛刻眼光要求自己,用宽容态度接纳别人 .....	292
爱情是“拾麦穗”,婚姻是“拖大树” .....	294
别人的“最美”永远不如自己的最好 .....	295
让梦想现实化,让生活理想化 .....	297
在平淡中积淀美满,在美丽中升华缺憾 .....	299
<b>第三章 调整心态的心理调节术</b> .....	301
调节自我心理,更好享受生活 .....	301
幸福定义,全凭自己掌握 .....	302
积极面对生活,抬头走路 .....	303
坚定自己的信念,梦想才能实现 .....	304
心怀梦想才有希望 .....	305
善于发现生活的美好,以积极的心态去面对 .....	306
得势不得意,失势不失态 .....	307
乘风破浪,正确面对成败 .....	308
人生可顺从,但不可盲从 .....	309
悲观是成功的克星,乐观是通向幸福的桥梁 .....	311
对手成功时要衷心祝福,自己失败时要灿烂微笑 .....	312
<b>第四章 克服心理弱点的心理调节术</b> .....	314
得道者多助,失道者寡助 .....	314
在贪欲面前要理智 .....	315
懂得知足的人,才会真的满足 .....	316
善于发现自己的优点,走出自卑的深渊 .....	317
全方位审视自己,总能发现令人满意的一面 .....	318
轻装上阵,抖落“焦虑的泥沙” .....	320

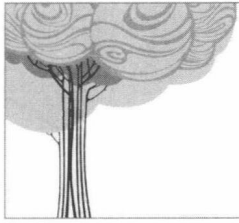
放开你的偏执,顺其自然 .....	321
打开心灵之窗,敞开封闭的内心 .....	322
将猜疑之心打开,让阳光照入 .....	323
学会变嫉妒为内心动力 .....	324
缺点不可避免,直面自己的不足 .....	326
<b>第五章 情绪心理调节术 .....</b>	<b>328</b>
驾驭好自己的情绪,以静制动 .....	328
心平气和地面对他人的怒火 .....	329
愤怒之火积存起来 .....	330
巧言化解他人的愤怒之火 .....	331
用适当的方法发泄自己的愤怒 .....	332
没有绝望的生活,只有绝望的心态 .....	334
用平和的情绪让苦闷烟消云散 .....	335
把批评当成成就自己梦想的动力 .....	336
失败是成功之母,从失败中看到成功的曙光 .....	338
永不言败,变逆境为顺境 .....	339
心态平和,踏实走好每一步 .....	340
调整心情,继续前行 .....	342
<b>第六章 决策心理调节术 .....</b>	<b>343</b>
话说得不要太满,做事要留有余地 .....	343
不要让“借口”阻止我们前进的步伐 .....	344
不可盲目地永远坚持前后一致 .....	345
莫在精神状态不佳时做决定 .....	346
用概括性的原则判断事物 .....	347
认真听取他人的意见 .....	347
走自己的路,让别人说去 .....	349
成功基于自信和充足的准备 .....	350
勇敢实践,果断前行 .....	351
<b>第七章 缓解压力的心理调节术 .....</b>	<b>353</b>
发泄压力,保持心情舒畅 .....	353
运动调节情绪,保持心理健康 .....	354
转移注意力,缓解烦躁情绪 .....	355
适当倾诉,减轻压力 .....	355
充分休息,缓解内心压力 .....	356
想象美好事物,愉悦心情 .....	358
努力工作后要尽情放松自己 .....	359
短时间休息让你精神起来 .....	360
找到适合自己的消遣方式 .....	361
调换工作也是一种休息方法 .....	362
<b>第八章 职场心理调节术 .....</b>	<b>364</b>
水滴石穿,大事业基于不断积累的小努力 .....	364
在事业中体味快乐 .....	365
用满腔的热情对待自己的工作 .....	366

在工作中体味成功 .....	367
让他人的懒惰成就你的事业 .....	368
合理竞争,计划工作 .....	370
尽最大力量将事情做到最好 .....	372
<b>第九章 生活心理调节术 .....</b>	<b>374</b>
用兴趣爱好调节生活 .....	374
修心养性,振作精神,追求人生最高境界 .....	375
音乐的作用 .....	375
在大自然中放松心情 .....	376
和文字进行心灵对话 .....	377
让运动缓解你的“疲劳” .....	378
花钱买点“闲” .....	379
节俭之人心安宁 .....	379
莫要让感情牵着自己的鼻子走 .....	380
与其针锋相对,不如一笑而过 .....	381
工作是快乐的源泉 .....	382
感受独处的美妙,享受自我的空间 .....	383
少一分浮躁,多一分踏实 .....	384
心动不如行动 .....	384
<b>第十章 话语心理调节术 .....</b>	<b>386</b>
少说多做是智者行为 .....	386
学会做愚人来保护自己 .....	388
物朴乃存,器工招损 .....	389
功成身退,做人智慧 .....	390
虚与委蛇,明哲保身 .....	391
“意见”换个角度说,易得人心好办事 .....	392
气氛尴尬时如何转移话题 .....	395
求人办事,情趣利诱 .....	396
协调法让争吵烟消云散 .....	398
巧借比喻,道明思想 .....	399
恩威并施,增强你的说服效果 .....	400
给对方留个台阶下,也是为自己留个台阶 .....	402
<b>第十一章 成功做事心理调节术 .....</b>	<b>403</b>
主动承担责任,让你拥有更多拥戴 .....	403
荐贤举能,助人助己 .....	404
做人要有原则,坚守自己的观点 .....	405
以德报怨,“施恩”给那些让你难堪的人 .....	406
明处让步,将让利显露出来 .....	407
不随便批评他人,也不滥充好人 .....	408
得饶人处且饶人 .....	409
面对夸夸其谈的人,尽量免开金口 .....	410
摆脱窘境,自嘲是妙招 .....	412
低调行事,不让上司受威胁 .....	413

多个目标分散对手注意力,隐藏自己真实意图 .....	415
<b>第十二章 人情投资的心理调节术 .....</b>	<b>417</b>
将朋友的人脉关系收入你自己的人脉银行 .....	417
为自己建立人脉手册 .....	418
慰问员工家属更易让他对你产生好感 .....	419
患难时拉他一把,他会记你一辈子 .....	420
助人不可施舍,要多多顾及他人心理感受 .....	422
感情投资和利益投资一样重要 .....	423
识人能力决定你的人脉关系 .....	424



第一篇  
心理洞察术



# 第一章

## 表情心理洞察术

### 神情透露内心情感

19世纪时期,著名的乡土作家埃尔伯特·哈伯德曾说过这样一句话:“人的面孔是上帝的杰作,眼睛是灵魂的窗口,嘴是肉欲的标记,下巴代表着决心,鼻子象征着意志;但在这一切之上又埋藏在之后的,是我们称之为某种瞬间的‘表情’。”现代心理学对于表情的定义是:表情是情绪的外部表现,是由躯体神经系统支配的骨骼肌运动,是情绪的外露行为。其实,表情是心理活动的反映,一个人或许不在意自己一个瞬间的表情,但是最了解一个人心理的就是这一瞬间的表情。

每个人的面容都是独特的,即使双胞胎也不例外。因此人们相见时,给人印象最深的就是脸。从这张脸上,能读出此人的年龄、性别及种族,而且通过表情也可能流露出一个人当时情绪的变化状态。1912年法国生理学家、诺贝尔奖获得者科瑞尔在他的《人,神秘莫测者》一书中论述道:“我们会与许多陌生的面孔打交道,这些面孔反映出了人们的心态状态,而且年纪越大反映得也就越清晰。脸就像一台展示我们人的感情、欲望、希望等一切内心活动的显示器。”

表情是一种无声的语言。在人际交往中,无论是否面对面,都会下意识地表达各自的情绪,与此同时也会留意对方的各种表情。而在几乎所有的生物中,人的表情又是最丰富、也是最复杂的。据统计,人的面部表情就有25万种之多。正因为如此,才使得人们的社会交往变得复杂、细腻而又深刻。

通常情况下,我们可以通过对人脸的某个部位的具体观察来识别对方。美国心理学家拜亚曾经做过一项实验:让部分人分别做出愤怒、恐怖、诱惑、无动于衷、幸福、悲伤6种表情,再将录制后的录制带播放给观众看,请观众猜出各种表情背后的感情。其结果是,观看录制带的这些观众,对此6种表情,猜对的还不到两种。表演者即使有意摆出愤怒的表情,也会让观众误认为是悲伤的感情。

上述实验反映出,虽然表情在很大程度上对揭示性格有一定的可取性,表情相对于语言更能表达人的内心,但要想在瞬间识别人心,看似简单,实属不易。

人们在长期的生活实践中,逐渐掌握了掩饰内心想法的手段,这种手段在现代商业谈判中屡见不鲜,比如在洽谈业务时,一方明明对对方的陈述表现出很乐意听的样子,且不时点头示意,似乎很想与对方交易,对方也因此对这笔生意能够取得成功信心百倍。但没想到最后对方却表示:“我明白了,谢谢你,容我再考虑一下。”这无疑给陈述方当头浇了一盆凉水。

有些时候,人们通常会用“面无表情”来掩饰真实的自己。这样做的原因通常有三种:一种是敢怒而不敢言,一种是漠不关心,另一种是根本没放在心上。当然也可能是非常关心他人,只是不愿让人轻易地看出来而已。

还有一种脸上的表情跟内心的情绪截然相反,因为人在潜意识里都不想让别人看出自己心理的变化,所以会以某种表情来阻止自己真实情感和喜怒哀乐的外泄。

而有些时候,人们直接显露的愤怒、憎恨、悲哀等感情很容易成为阻碍正常社交活动的因素。所以,人们都竭力控制这种负面的感情,尽量表露出喜欢或笑容满面的正面表情。在现实生活中,最能体现这种现象的就是夫妻之间的争吵。当彼此间的关系到了无法协调的地步时,不快乐表情反而会逐渐消失,往往展现出高兴的神情,态度也显得谦恭而亲切,但实际却并非如此。



在大多数情况下,人们没有经过深层次地对人们内心活动的研究,是不太容易探视出人的真面目的。其实,对于精明的观察者而言,每个人的脸上都挂着一张反映自己生理和精神状态的“海报”。在狄德罗的《绘画论》中有这样一句话:“一个人……心灵的每一个活动都表现在他的脸上,刻画得很清晰、很明显。”

尽管如此,真正的高手还是仅从某人的表情就能洞悉别人的内心世界。春秋时期的淳于髡无疑就是这样的一位“高手”。

起初的梁惠王雄心勃勃,广揽天下有识之士。有人多次向梁惠王推荐淳于髡,因此,梁惠王连连召见他,每一次都倾心与他私谈。但前两次淳于髡都沉默不语,弄得梁惠王很难堪。事后梁惠王责问推荐人:“你说淳于髡有管仲、晏婴之才,我怎么没看出来,要不就是我在他眼里是一个不足与言的人。”

推荐人拿此番话转问淳于髡,他听后只是笑笑,回答道:“确实如此,我也很想与梁惠王倾心交谈。但第一次,梁惠王脸上有驱驰之色,想着的都是驱驰奔跑之类的娱乐事,所以我就没说话。第二次,我见他脸上有享乐之色,想着的是声色之类的娱乐事,所以我还是没说话。”

那人将此番话陈述于梁惠王,梁惠王回忆当时情景,果然如淳于髡所言,他不禁佩服起淳于髡的识人之能。

能够从别人的面部表情读透别人内心所蕴藏的玄机,是识人高手厚积一世而薄发于一时的秘技。其中最经典的是三国时期诸葛亮和司马懿所唱的“空城计”。

当诸葛亮带着一批老弱残兵在阴平这座空城坐守时,兵强马壮的司马懿父子率领20万大军兵临城下。在城墙之上,诸葛亮面色平静,坦然地打开城门。自己却端坐在城楼上,手挥五弦,目送飞鸿,飘飘然令人有出尘之想。一场叹绝千古的双簧戏,由此上演。

诸葛亮和司马懿,这对谋略上势均力敌的高手一个在城墙之上,一个在城墙之下,用心机对峙着。诸葛亮深知司马懿一眼就能瞧出他虚张声势的空架势,但诸葛亮更明白司马家族和曹氏家族的冲突。倘若司马懿拿下了诸葛亮,三国鼎立之势转眼消逝。而司马家族的羽翼目前尚未丰满,最后也是落个兔死狗烹的下场。熟谙兵法的司马懿也知道韩信的下场,而诸葛亮的存在,则会让司马懿有了喘息时机。对付诸葛亮,曹丕还必须倚仗司马懿。若是诸葛亮一倒,曹丕没了后顾之忧,安内则是必然之举。到那时,司马家族必会灭亡。

因此,在平静表面的背后,俩人心中则是波涛汹涌。也正是因为诸葛亮一生谨慎,判断司马懿不会下手,才敢出这招险棋。当司马懿的儿子提醒说,诸葛亮在使诈,城中必无伏兵时,心知肚明的司马懿,立即打断儿子的话,以诸葛亮一生谨慎地说词搪塞过去了。机智的司马懿,从诸葛亮平静的表情上早已获悉,这是诸葛亮用谋略与他合唱的双簧。这出戏,非有大智慧,否则不可能唱得如此完美。



### 心理真经

表情既是心理活动的写照,又是心理变化的显示器。只要平常我们仔细观察、细心分析,就不难从千变万化的表情中把握住对方心灵的悸动。

## 通过眉毛看人的学问

眉毛能够显示心迹。从古至今我国就有许多用眉来描述人的心情和性格的成语。比如说:眉开眼笑、眉飞色舞、横眉立目、愁眉苦脸、慈眉善目等等。