

任何人都无法保守他内心的秘密

XINLIDONGGCHASHUYUXINLIBOYISHU

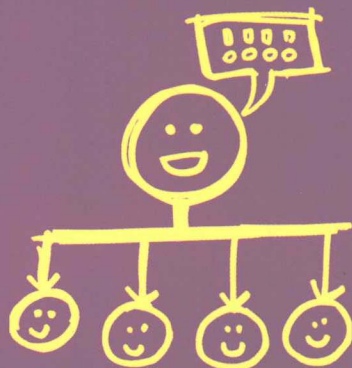
心理洞察术与心理博弈术

剖析心理
对人生
成功的意义

海依◎编著

掌握与控制对方的心理的实用宝典
教你如何博弈以策略取胜

让你看穿别人的内心深处，助你了解他人的真实意图。
让你拥有积极主动的心理



心理
洞察术 与
心理
博弈术

海依◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理洞察术与心理博弈术/海依编著. —北京:

中国商业出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7405 - 6

I. ①心… II. ①海… III. ①心理交往 - 通俗读物

IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 187676 号

责任编辑:隋晓明

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c-cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

河北香河利华文化有限公司印刷

* * * * *

710 × 1000 毫米 1/16 17 印张 180 千字

2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

定价:36.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

在社会大舞台上，每一个人都扮演着不同的角色，但是，由于生活习惯、思维信仰、脾气秉性、生活阅历的不同，以及感情状态的影响，每个人所呈现出来的行为状态也各不相同。

当然，在我们的生活中，还有许多不愿意以“真面目”示人，总是身在真真假假、虚虚实实中生活的人。这样的人很难让人看到自己的“庐山真面目”。所以，在瞬息万变的现代社会，其中变化最快、最难琢磨、最难看透的当属人心。

我们生活在一个纷繁复杂的社会中，千姿百态的人组成一个大千世界。我们每一个人都离不开人际交往，即使有时我们并不乐意接受身边的一切，但是我们也必须去面对，因为我们不可能脱离人世，不食人间烟火，寻找一个世外桃源。

为了完成种种任务，实现自己的目的，就要与各种各样的人打交道。但是，在与他人进行沟通和交往的时候，我们如何在人生这个大海里，绕过波涛汹涌的暗流，穿过错综复杂的礁石，游刃有余地穿行，就需要你具有敏锐的洞察力，并能通过言语和行为，在心理上进行博弈，在为人处世的社会中占据主导地位。这几乎是每一个想在自己人生道路上有所作为的人的想法。

学会识人、看透人心，进而开始“心理博弈”，说起来容易做起来可就难了。根据什么来判断和看透他人的心呢？怎样才能揭开层层面纱，看到他人的庐山真面目呢？从某种程度上讲，看透人心，是世界上最难做到的一件事，但是我们有必要学会它。因为，我们必须了解人，认识人，看透人心，才能保障我们的生

活顺顺利利。

洞悉别人的内心，你就能了解他人的长短。在交往中，就能提前想好下一步的对策，让事情按照你的意愿发展，以实现“知其心而制其人”。这样，你不仅能够的人际关系上左右逢源，而且能够在事态发展上把握大局，把人生的方向盘牢牢地掌握在自己手中。

美国著名作家爱默生曾说：“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要用字典，却能从眼睛的语言中了解整个世界。”奥地利精神分析学家弗洛伊德也曾说：“任何人都无法保守他内心的秘密，即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”

本书分别从“心理洞察”和“心理博弈”两个方面，重点向读者介绍了如何从人的外表，例如衣着服饰、表情变化、言行举止等方面洞察他人的心理变化和心中的真正想法及意图，进而更深层次地从“心理博弈”上看穿对方，从而能够“知己知彼”，在竞争激烈的现实生活中占据有利的位置。本书通俗易懂，涉及内容广泛，涵盖了人际交往的方方面面，希望在人生的道路上能助你一臂之力，从而使你在风云突变的茫茫人海中找到心灵栖息的港湾。

目 录

上 篇

第一章 看穿他人“面具”下的内心

人人都要学会准确地读懂他人的内心：在现实生活中，我们必须和各种各样的人打交道。这些人中，有好人，也有坏人；有度量小的人，也有度量大的人；有光明磊落的人，也有耍阴谋诡计的人。如何认识他们呢？这就要求我们必须练就一双慧眼，能够准确地看穿他人的内心。

| | |
|---------------|-----|
| 洞察他人的性格特点 | 002 |
| 用第一印象品评他人的特点 | 004 |
| 用3秒钟看透他人本质 | 008 |
| 故弄玄虚透视他人内心 | 011 |
| 用“醉酒真言”探听他人秘密 | 015 |

第二章 从面部表情看穿他人内心

人的面部有无数微妙的表情，并且变化十分迅速。这些表情可以真实、准确地反映情感，传递信息。也许在你未开口之前，对方就从你的面部表情上得到了一定的信息，对你的气质、情绪、性格、态度等有所了解了。所以看人先看脸，脸是人的价值与性格的外现。

| | |
|---------------|-----|
| 通过表情洞察心灵的律动 | 020 |
| 笑是最迷人的“武器” | 023 |
| 眉毛的变化是体现人心的镜子 | 026 |
| 鼻子的变化是最微妙的语言 | 029 |
| 从嘴形摸清对方的底牌 | 031 |

第三章 通过眼睛去判断他人

泰戈尔曾说，任何人“一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的”。人们常说，眼睛是心灵的窗户。所以，一个人的心理变化和波动，都会通过这扇“窗户”传递给“屋子”外面的人。不要试图掩盖什么，因为你的双眸可能会出卖你的“灵魂”。

| | |
|-------------|-----|
| 从眼中透析他人心理活动 | 034 |
| 眼睛也是有“语言”的 | 037 |
| 眼皮“透露”了你的性格 | 039 |
| 从眼神中流露的真实情感 | 041 |
| 眼部动作映照了内心情绪 | 043 |

第四章 肢体语言是内心的“无声电影”

肢体语言是内心的无声电影，一个人的形体姿势常常是内心世界的反映。无论是积极乐观的，还是灰暗消沉的，都能通过肢体语言表现出来。人们常说“举手投足透露内心世界”，通过行为举止去了解一个人是正确有效的选择。观其行为，而后知其内心。

| | |
|---------------|-----|
| 身体姿势带来的“无声信号” | 048 |
| 坐姿反映了人的心理动向 | 051 |
| 动作手势是一种符号语言 | 055 |

| | |
|--------------|-----|
| 腿脚的动作泄露的心理信息 | 059 |
| 看懂那些“不经意的动作” | 065 |
| 从“假动作”分辨出说谎者 | 070 |

第五章 衣着打扮是思想的形象

郭沫若先生曾说：“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”服饰表现个性。通过对一个人的穿着打扮的观察，可以明显地看出一个人的内在气质。一个人总是试图掩饰赤裸裸的自我，但是又往往因为自己的衣着打扮而暴露出心理活动的蛛丝马迹。

| | |
|--------------|-----|
| 服饰是人的“第二种皮肤” | 074 |
| 从服装特点判断对方心理 | 078 |
| 化妆的女人你来猜 | 083 |
| 发型是心理审美形式的表现 | 085 |
| 从提包看他人的生活态度 | 089 |
| 从帽子看他人的个性特征 | 092 |

第六章 听其言语观其心理

孔子说过：“听其言而观其行。”也就是说，可以从言语来考察人的心理和品行。俗语又说“言为心声”，一个人的言谈实际上就是内心活动的直接反映。在言谈中足以表现出一个人的态度、感情、意见以及心理上的波动。通过言语，就可以解读他人的心灵密码。

| | |
|---------------|-----|
| 言谈是品性的“直声机” | 096 |
| 从说话方式洞察他人心理活动 | 099 |
| 读懂言谈中的表情 | 102 |
| 言未出而意已生 | 105 |

| | |
|---------------|-----|
| 从谈话习惯探知他人心理 | 109 |
| “口头禅”是心理习惯的体现 | 111 |

第七章 细节体现内心世界的变化

正所谓“知己知彼，百战不殆”，因为每一个人都有其个性、想法、喜好，如果想掌握人心，看透对方的心理，就要观察细节，洞察生活中的点点滴滴。细节决定成败。千万不要以为生活的细枝末节无关紧要，其实每一个细节都能体现出一个人的修养、品质和心理。

| | |
|---------------|-----|
| 日常生活习惯与内在性格 | 116 |
| 从笔体字迹看他人的内心世界 | 119 |
| 运动方式是心理活动的外露 | 122 |
| 阅读习惯体现内心世界 | 125 |
| 音乐是人类心灵的交响曲 | 128 |
| 游戏类型是心理状态的体现 | 130 |



下 篇

第一章 人生最大的敌人是自己

博弈是一种策略，也是一种生活的态度。想要在博弈中获得主动和先机，就先要认识自己，了解自己，走进自己的内心。只有做到了“知己”，才能做到“知彼”。所以，在心态博弈中，我们最大的对手就是自己。

| | |
|---------------|-----|
| 用微笑的心态对待生活 | 134 |
| 和自己进行一场“心理博弈” | 136 |
| 用乐观的心态对待困难 | 138 |
| 调节好自己的情绪 | 141 |
| 放弃内心的“完美主义” | 143 |
| 知足者常乐 | 146 |

第二章 人惟“面子”不足以为大

中国人尤其爱“面子”。“人活一口气，树活一张皮。”但面子的博弈更多的是一个人能力和人格魅力的较量。做人不可不讲面子，但面子观念太重反而会禁锢住自己的头脑和手脚，适当的时候放下面子，让“好马也吃一回回头草”，才是博弈的上上之策，也是让你成功的一个绝妙好办法。

| | |
|-------------|-----|
| 要面子吃大亏 | 150 |
| 别人和自己都需要面子 | 152 |
| 别让面子成为沉重的包袱 | 155 |
| 给他人面子是一种风度 | 158 |

| | |
|-------------|-----|
| 要面子，但不为面子活着 | 161 |
| 避免面子带来的“争论” | 163 |
| 当一回“孙子”又何妨 | 166 |

第三章 用“言语战”打赢“攻心战”

人们常用智商、情商来判断一个人是否聪明，能否在社会上立足或成功。其实，一个人的“口才”对于一个人说话办事的成败也起着关键的作用。一个人善于谈吐、长于辞令，就能增添自己在社交中的魅力，在口才博弈中就能占得先机和主动，更能在社交上左右逢源，获得成功。

| | |
|----------------|-----|
| 生活是语言最丰富的源泉 | 172 |
| 用赞美打开对方心灵之门 | 174 |
| 让“忠言”不再逆耳 | 177 |
| 学会“委婉”和“模糊”的语言 | 179 |
| 见什么人说什么话 | 182 |
| 做一个善于倾听的人 | 186 |

第四章 人脉是财富之巅

20世纪最伟大的成功学大师、人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基曾说：“一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，而另外的85%主要靠人际关系和处事技巧。”“单枪匹马”的时代已经过去，“人缘”才是成大事的保证，没有人际关系的网络平台，成功会离你越来越远。因此，只有创造人脉、进行人缘博弈，才能顺利地走上成功的坦途。

| | |
|-------------|-----|
| 生活中要学会为人脉投资 | 192 |
| 受人一杯土，还人一座山 | 194 |
| 朋友之间也有界限 | 196 |

| | |
|---------------|-----|
| “称呼”是一种博弈手段 | 200 |
| 学会分享，互助共赢 | 203 |
| 掌握“人缘博弈”的社交技巧 | 207 |

第五章 成功需要整合各种力量

正所谓，他山之石，可以攻玉。每个人都会有优点和缺点，不可能每一样东西都能做好，就像手指一样，不可能每个手指都一样的长。因此，在竞争中，要想脱颖而出，光靠自己的力量是不够的，这就需要我们懂得整合各种力量，借力造势，从而实现利益的最大化。

| | |
|------------|-----|
| 借他人之力行自己之意 | 212 |
| 登高山要先找到捷径 | 216 |
| 有靠山才会站得更稳 | 219 |
| “名人效应”力量大 | 221 |
| 好风凭借力 | 224 |

第六章 说话办事要有心计

中国古代大哲学家荀子在论人性时说：“人之性恶，其善者伪也。”正所谓“人善被人欺，马善被人骑”，所以，人生从某种角度看就是一场战争。在这种战争中，为了求生存，获得最大利益，每个人都会使出浑身解数。你只有适度地伪装自己，懂点“心计”，才能更好地保护自己，更容易让你在“心计博弈”中获得成功。

| | |
|-------------|-----|
| 假意“失足”，乘机制胜 | 228 |
| 谨慎行事，吸真弃假 | 230 |
| 留点心计，隐藏自己 | 233 |
| 学会“装傻”，避免招风 | 236 |

| | |
|--------------|-----|
| “反间计”是一种博弈策略 | 239 |
| 不要陷于骄傲的“深渊” | 242 |

第七章 描绘好爱情的“画卷”

有句话叫做“婚姻是爱情的坟墓”，其实，婚姻也可以成为爱情的天堂，问题在于双方如何去经营。在感情的博弈中，不存在绝对的输和赢，如果双方能同心协力，将感情经营好，便能实现共赢；否则，就会两败俱伤。多一份真心，多一份理解，多一份宽容，那么博弈双方将都是赢者。

| | |
|--------------|-----|
| 只有真心才能换来真爱 | 246 |
| 没有谁不喜欢“甜言蜜语” | 248 |
| 爱情少不了“善意的谎言” | 251 |
| 宽容和理解是爱情的基石 | 254 |
| 做好你的“情感博弈” | 257 |

上

篇

第一章

看穿他人“面具”下的内心

人人都要学会准确地读懂他人的内心：在现实生活中，我们必须和各种各样的人打交道。这些人中，有好人，也有坏人；有度量小的人，也有度量大的人；有光明磊落的人，也有耍阴谋诡计的人。如何认识他们呢？这就要求我们必须练就一双慧眼，能够准确地看穿他人的内心。

▶▶ 洞察他人的性格特点

我们只有通过洞察他人的心理，才能更加深刻地了解别人的内心世界，才能更容易地达到自己的目的，实现自己的愿望和价值。

看穿别人的心，并不是像有的人所说的那样“神神秘秘”，而是可以在我们的现实生活中做到的。看穿别人的内心，懂得他人的真正意图，是你在成大事过程中，成功交际的首要条件。只有这样，才能分清哪些人是可以帮到自己的，哪些人是对自己不利的。否则，你很可能会碰钉子，撞晕了都不知道撞在什么上了。

从一个人的性格和生活习性上，揣测他的内心世界，首先需要的条件就是要具备洞察他人性格的能力。深明他人特点，并以此找到突破口，这样才能操纵他，制服他。勃伦狄斯讲了他的一次经历：

当时，勃伦狄斯为了找到一份称心如意的工作就向费尔特自荐，而当时就是费尔特自己亲自接待的，这是费尔特的一个习惯。后来勃伦狄斯惊讶地说：“我从未见过像费尔特这样细心的人，他问的那些细小的问题简直令人难以置信。费尔特知道我曾在我家乡的小镇当过骡夫，于是他连我饲养过的骡子的名字也仔细过问。”

费尔特为什么要这样的细心呢？他如此细心地去品评、洞察他人，主要是要了解他所雇佣的人的特点。大凡伟人或名人，都常使用许多很巧妙的方法，去衡量、洞察别人的性情和能力。

那么领袖人物们究竟凭借什么对他人进行基本判断呢？不少有能力的人，常有一种隐秘的技术，来判断他人的性情、了解他人的特点、掌握他人的苦乐和嗜好。这种技术，在一般人看来很玄妙，其实是注意了被别人忽略的琐碎处。而事后他们所依据的，便是人们性情中表现出的

这人过去做什么、现在做什么、将来会做什么，以便作出相应的对策，制胜于他人。

例如，一个人遇到困难时，我们很难断定他是否害怕，他能否战胜。他想把责任推在别人身上吗？他的名誉观念会让他勇于承担责任并想方设法来保护与此事有关的人吗？如果我们事先对此人就有所观察和了解，那么至少可以在他以往的情形之下，根据他所经历的或者干过的那些事情中寻找线索，找出他有可能对此类问题的反应。

总而言之，我们观察一个人，需要注意他在乎的事是什么，忽略的是什么；为什么高兴，又为什么而忧愁……

我们要细心观察他人一定环境下的行为举止。对细微之处如此特别留神，其用心之苦、用力之勤，是一般常人难以做到或者不愿去做的。不过，只有我们观察到他人的上述特点，我们才能了解、掌握这个人。

在我们的生活中，常常看到一些人，生气时，总是张口打呵欠，或者假装打呵欠，而旁人一见他这个样子便微笑起来，因为人家早已知道他在生气；有些人烦恼时，总喜欢将手放在衣袋里，旁人一见此情景，便知道了他此刻的心情，就与他不再有更多的谈话，以免他更加厌烦。但是，还有些人很聪明，常常将他的天性和情感藏而不露，可是有时候当他们自己还未意识到的时候，早已被细心的人看得一清二楚了，人们也从中找到了突破口。

例如，一个人的习惯可能是反映他的为人的条件。这些习惯是一个人的特性使然，而这种特性常常包含在他的动作、姿势、变化的面部表情以及语言与声调里。有的时候人们虽然有明显的动作，但他们常在不知不觉中把真实的情感流露出来。这也是从心理上洞察他人内心世界的途径之一。

另外，我们可以从以下几个方面来看穿他人心灵：

从他的眼睛，窥视他的心灵；

从他的癖习，看他的喜好；

从他的举动，看他的潜台词；

从他打招呼的方式，看他的内心。

心理学家班杜拉曾说：“对生活环境进行控制的努力几乎渗透于人一生中的所有行为之中。人越能够对生活中的有关事件施加影响，就越能够将自己按照自己喜爱的那样进行塑造。相反，不能对事件施加影响会对生活造成不利的影 响，它将滋生忧惧、冷漠和绝望。”所以，我们只有通过心理上的洞察，才能更加确切地，更加深刻地了解别人的内心想法，才能更容易达到自己的目的，实现自己的愿望。

▶▶ 用第一印象品评他人的特点

观人察物时，一定要擦亮自己的眼睛。取人外表长相的美丑，不如考察其心灵的优劣，因为只有透过现象看本质，才能揭示他人内心的本真意图。

交际大师卡耐基曾说：“良好的第一印象是登堂入室的门票。”我们给人留的第一印象，都会在不知不觉中给对方造成“此人很不友善”、“此人很直爽”之类的心理暗示。这是对方跟自己的以往的社交经验相对照，并以其体格、外貌、服装等为标准，产生的一种判断性的观念。

第一印象是彼此阅读对方内在的一种快捷方式。这种方式的准确性因人而异，它是阅历场中一棵挂满玄思妙想之树，深者得其深，浅者得其浅。如果给对方的第一印象有所错觉的话，就很难修正自我的第一印象。即使能修正过来，也要花费很长时间，很大力气。从中可见，第一印象是多么的重要。

人际交往的初次印象，往往是非常强烈、鲜明的，并且成为正式交往的重要背景。具体说来，初次印象包括谈吐、相貌、服饰、举止、神态，对于感知者来说都是新的信息，它对感官的刺激也比较强烈，有一