

看人识人的**制胜宝典**，成就一生的秘密武器

畅销全球的励志经典

孙晓◎编著

玩转心理 就这么简单

好眼力轻松解读人心，知人心成就非凡人生
了解对方·看透对方·掌控对方

中国商业出版社

The cover features several hand-drawn, concentric circular swirls of varying sizes and densities, scattered across the left and bottom-left areas. A single, thin, elegant line starts from the top right, loops back, and extends towards the center, ending near the top of the main title.

玩转心理 就这么简单

孙晓◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

玩转心理就这么简单/孙晓编著. —北京:

中国商业出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7407 - 0

I. ①玩… II. ①孙… III. ①心理学 - 通俗读物

IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 187677 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

北京市业和印务有限公司印刷

* * * * *

710 × 1000 毫米 1/16 14 印张 155 千字

2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

定价:29.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

我们生活在一个纷繁复杂的社会中，形形色色，千姿百态的人共有一个大千世界。现实生活中离不开人际交往，即使有时我们心里很不乐意，也不得不这么做，因为我们不可能强迫自己脱离人世，去投奔茫茫云烟之中。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，由于人们所处的环境及生活习惯的不同，也就形成了不同的心理和性格特征。我们与之相处，如果能深入这个人的内心了解其性格特征及优缺点，就会对症下药，找到与之相处的恰当方法，进而有利于工作的开展，从而提高我们的办事效率。

生活中，谁是你的敌人，谁是你的朋友，单凭表面的交往是否能够判断？在人际关系越发错综复杂的今天，一个人究竟值不值得信赖，能不能与之展开合作？这些问题是否都考虑过呢？俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”人世间最深藏不露的莫过于人心。从古至今，无数人都发出过这样的感叹：识人难，识人心更难！但是，这却没能阻止今天的我们依然致力于研究对方的心理。没错，人际交往中，攻心为上，只有玩转对方心理，分析出他的心理状态和弱点，据此来决定自己该扮演什么样的角色，做什么样的事，说什么样的话，才能成为游刃人际的公关高手。

显然，没有一个人会把自己的真实心理告诉你，这需要你通过观察和智慧去辨识。一个人的外貌特征、言谈举止，不经意的肢体动作，话语中的弦外之音等，都会泄露他内心的秘密；情感趋向、思维模式、行为方式等等，也都可以成为你探寻对方心路历程的依据。所以，只要你方法得当，搞定任何人的心理都会成为唾手可得的事。

人与人之间，玩的就是心理，我们就是要穿过假象的迷惑，对内心的感受进行去伪存真的分析，于无形之中看透对方。玩转人的心理，就会拥有畅游人际关系的强大法宝！

本书从分析心理入手，将玩转心理的技巧进行了系统全面的整理，并着眼于细微，阐述于实例，从察言观色、情绪变化、兴趣爱好、为人处世、身份职业等多个方面，深入而精准地分析每个人的心理状态，希望能为广大读者处理好人际关系提供一些翔实具体的帮助。

目 录

Chapter1 从外貌读懂对方心理

看错人是最糟糕的，也是极容易犯的错误，与其在货物的品质上上当，还不如在货物的价格上受骗。与人周旋，和与其他的事比起来，更需要慧眼识人、相人，洞悉他人的内心。我们时时刻刻都要面对一个相当复杂的人群，这就要求我们必须练就一双慧眼，识人的开端就是从外貌读懂心理。

从嘴巴看他人的性格	2
从走路姿势洞悉别人内心世界	5
眉毛是心灵的表情符号	7
头部泄漏人的心灵秘密	9
穿着体现性格奥秘	12
从眼睛观察对方心理变化	15
鼻子是心理活动的重要标志	17
坐姿是心灵的暗示	20
下巴是个性的标语	22

Chapter2 从言谈中识别对方真面孔

读懂人性中的真相，具备洞悉人心的本领，也就意味着你可以看透生活中的人与事，勘破一个人的真伪。让我们从一个人的言谈中，观人于细致，察人于无形，深入细致地了解他人的内心动态，体味人情世故的冷暖，并且能够分辨事情的真伪，比较准确地洞悉隐藏在一切假象后面的真相和奥秘。

从音色观察对方的性格	26
从幽默感看他人的心理动向	28
从声音了解他人的性情	30
从笑声分析他人的性格	32
从说话方式看他人的性格	35
从口头禅看他人的特点	38
在言谈中留意他人的感情色彩	41

Chapter3 从兴趣爱好观察他人心理

兴趣爱好也是一个人的性格镜子，每个人的兴趣与爱好各有差别。有的人喜欢体育运动，有的人则喜欢野外活动譬如钓鱼什么的；有的人喜欢下棋，有的人则喜欢搞收藏等等。从兴趣爱好上可以了解一个人的性格，也可以获知其心理状态。知人者智，自知者明，胜人者有力，自胜者强。

从戴手表看他人心理	44
从读书类型观察他人性格	45
从赏乐类型看他人性格	48
从驾驶方式探寻他人心理	50
从写字习惯看他人性格	52
从个人喜好看他人内心	54
从颜色爱好看他人心理	56
看电视的习惯透露他人性格	59

Chapter4 交朋友的心理秘笈

在你生活的周围，不论你走到哪里，不论是在你贫穷或是富贵、在你得意或是失败时，只要能遇到真诚相待相互关助的人，那就可称其为朋友。有人说：“一个人朋友的多少决定着他人生的精彩程度。”但是，只有掌握交朋友技巧，才会得到你想要的友谊。

“雪中送炭”才是真正的朋友	62
维系好朋友之间的感情	63

朋友之间不要有忌妒之心	66
不同朋友要有不同的对待方式	68
逢人就要“夸两句”	70
学会对朋友说“你很棒”	72
让朋友感到有“面子”	74
交朋友要保持一定的距离	76
交朋友不要害怕吃亏	78

Chapter5 和同事相处的心理哲学

同事之间既是天然的合作者，又是潜在的竞争者。这种微妙的人际关系让彼此渴望靠近又不免有所设防。过于疏远不利于友好合作，走得太近往往会加大利益冲突，百分之百透明过于理想化，深藏不露也不大现实。因此，同事之间往往维持着一种不咸不淡的关系，摩擦与纠纷在一定程度上也在所难免。

提升后如何与同事相处	82
从办公桌摆设看同事的工作风格	84
进退两难的“办公室恋情”	86
和同事相处的10个技巧	88
努力化解与同事之间的敌意	91
不同性格的人要不同对待	93
“露底”会带来大麻烦	96

Chapter6 和上司相处的心理战术

上司之所以是你的上司，是因为他的地位比你高、权力比你大，即使他的年龄比你小，也仍然是掌握你前途和命运的上司。较高的权力和地位决定了他必须享有较多的尊严。因此，在与你的上司相处时，必须随时做到上下分明，绝对不要突破上司的心理安全距离，你们的关系才能永保和谐。

与上司保持一定心理距离	100
上司需要建议不需要命令	102

站在上司的角度看问题	104
巧为上司背黑锅	107
上司需要你的忠诚	109
了解上司最重要	112
给上司的建议要有实际价值	114
学会为上司减压	117
上司是“权威的标志”	118

Chapter7 与客户交往的心理技巧

企业的利益来自客户资源的保持以及不断的拓展，赢得新客户是企业拓展客户必备的基础。客户的心理是销售业绩的关键。因为很多时候，他们的消费心理是一种非理性的状态。当你和一个客户进行交谈的时候，如果你知道客户心中想要什么，喜欢以什么样的方式进行交谈，那么对你来说就是有利的保障。

学会向客户致谢	122
“好印象”是人际交往的基石	124
避免与客户的“愤怒战”	126
知己知彼才能百战百胜	128
站在客户的角度想一想	130
从细节入手了解客户的心理活动	133
仔细观察，综合判断	134
谨防客户“虚伪的陷阱”	136

Chapter8 轻松应对面试官的心理必杀技

面试现场总是会云集无数的“人才”，但别以为人多会让考官有个好心情，他其实烦得很，基本上很难静下心来听你喋喋不休地讲个没完。没有人会忽视面试的作用，因为几乎每一份工作都要经过面试才可能获得。而在面试中揣摩面试官心理，就是你重视面试并且为赢得面试机会而做的第一项努力。

“面试战”的必胜绝招	140
------------	-----

在心理上战胜面试官	142
讨面试官喜欢的技巧	144
面试禁忌：细节决定成败	145
应答尴尬问题的技巧	147
巧对面试中的突发情况	149
前三分钟是关键	151

Chapter9 对付小人的心理博弈术

小人最常见的一种嘴脸就是见不得任何美好的事物。小人也能发现一些美好的东西，甚至有时发现得比别人还要敏锐，但不可能对其投以由衷的虔诚。他们总是眯缝着眼睛打量周围一些美好的事物，只要一有可能就忍不住要去扰乱这个美好的事物，因为在他们的心中，只有自己是最美好的。

对付“小报告”的方法	154
别让小人打乱了你的脚步	156
你是谁的“拦路者”	159
应付小人的五个方法	161
注意防范小人下属	162
小人永远是自卑的	164
虚假的奉承别有用心	167
弄清小人的特点	169
提防“抢功小人”	172

Chapter10 和恋人相处的心理法宝

恋爱，可说是人一生中最甜美的时刻。心理学认为，恋爱中最基本的心理需求，就是被人无条件接纳的需要：不管这个人社会地位如何，成就高低，长得好不好看，是否可爱，都有希望自己能被接纳、被爱的需要。但是爱情最迷人之处就是它能让人陷入理想而完美的幻想中去，而越来越不现实。

爱人之间要有朋友情结	176
------------	-----

不要试图去改变对方	179
女人要读懂男人的心	181
爱情需要换位思考	184
爱情的“谎言”猜一猜	186
爱情需持尊重之心	189
距离是感情的“调节剂”	191
信任是维系感情的纽带	193

Chapter11 你必须要学会的心理操纵法则

掌握了操纵别人心理的方法，事业和人生才能达到无往不利、左右逢源的高超境界。固定的方法好比下象棋，即使你学会了所有的规律，你也不一定能玩得好。如果你要想让人生充实一点，让成功的可能大一点，最现实而又较积极的做法是，采百家之言，“择其善者而从之”。当然，要有自己的原则。

对于心胸狭隘的人要有防备	196
对于心机深重的人要严加防范	198
对于深藏心机的人要小心对待	199
对待贪小便宜的人要给予包容	201
对于搬弄是非的人要保持距离	203
对于孤独的人要给予理解和帮助	204
疏远那些一味抱怨的人	207
对于不择手段的人要立即反击	209
对于忘恩负义的人要坚决远离	211
对于伪君子要时刻提高警惕	213

.....Chapter



从外貌读懂对方心理

看错人是最糟糕的，也是最容易犯的错误，与其在货物的品质上上当，还不如在货物的价格上受骗。与人周旋，和其他的事比起来，更需要慧眼识人、相人，洞悉他人的内心。我们时时刻刻都要面对一个相当复杂的人群，这就要求我们必须练就一双慧眼，识人的开端就是从外貌读懂心理。

▶▶ 从嘴巴看他人的性格

小时候曾经玩过这样一个游戏：贴嘴巴，在不同的脸上贴上不同表情的眼睛和嘴巴。当同一张脸搭配不同的嘴巴之后，其结果往往让人大吃一惊，所以不难看出，嘴巴也是情绪的重要表现工具。

嘴巴动作中最典型的是笑，这是人类最美丽的动作，也是最能观察对方情绪的一个动作。不同的人有着不同的笑法，嘴部的动态也会有所差异。

首先，笑这个嘴部动作，就是最能展现人的内心世界的了。

有的人在狂笑时，嘴两端会猛向上翘。这类人精于社交，性情温和，能让对方感到亲切，具有冒险精神和积极的作风，乐于助人。最适合做秘书工作，善于处理繁杂事务，越繁杂反而越觉得有趣。

有的人在开口大笑时，嘴两端成平状。这类人的性格粗犷，不拘小节，行为大方。但缺乏一定的耐心，一遇到困难，就知难而退，容易让人产生做事虎头蛇尾的误解。这种人可能会在经商方面有所建树。

有的人在微笑时，嘴两端稍下垂。这类人性格内向，不善言语，与人交流存在一定的困难，但注意细节，喜欢对对方言语进行分析，惟一不足的就是做事时常半途而废，也因此难达愿望。但他们在手工艺、缝纫等技能方面很拿手，外语亦佳。

除此之外，从一般的嘴角弧度也能判断一个人的性格和内心世界。

嘴抿成“一”字形的人，其性格坚强，是个实干家的形象，交给

他的任务一般都能圆满地完成，并因此能得到上司的赏识，有较多的机会得到升迁和提拔。

喜欢把嘴巴缩起来的人，干活认真仔细，是一个好帮手，但不适合做领导，因为疑心病很重，不容易相信下属，往往有后院起火的危险。

嘴角稍稍有些向上的人，头脑机灵，性格活泼外向，心胸也比较豁达，能与人很好地相处，很随和，是一个标准的绅士。

交谈时嘴唇的两端稍稍有些向后，表明他正在集中注意力倾听谈话，这种人意志不太坚定，容易受对方的影响，并且也有半途而废的毛病。

还有一些人，没事的时候喜欢咬嘴唇。比如在交谈时，用牙齿咬住下嘴唇，或是上嘴唇以及双唇紧闭的人，说明他正用心地听另外一个人讲话，也可能是在心里仔细地分析对方所说的话，然后跟自己做个对照，也可能是在认真地反省自己。

说话时以手掩口的人，这种情况一般女性比较常见，此种人性格较内向保守甚至有点自闭，不敢过多暴露自己。如果对方是个陌生人，还表示对对方存有戒心，或者在做某种自我掩饰。

除此之外，嘴部的一些习惯性的动作，也往往能影响一个人先天形成的嘴形，因此人们也能从嘴形窥探出一个人内心思想的端倪。

唇角向上扬起的人，一般也被称“新月嘴”，这种人一般来说性格比较开朗，情感比较丰富，在生活上有幽默感，性格比较温厚。同时思路清晰，头脑灵活，意志力强，工作实践能力也很强，所以他们总是能很快地找到一份适合自己的工作，总让其他人感觉非常羡慕。

有的人唇角呈下垂的姿态，拥有此种嘴形的人性格比较谨慎，但是有些冷峻，同时脾气也比较怪异，和别人不太容易相处，并且好怨天尤人。其实这种人怀有很强的体贴心，只是因为其怪异的性格而难以体现这种体贴心。因此，这种人的人缘不是很好，一般总是独来独往居多。

如果嘴形呈现四字形，那么这种人个性比较强，老实而深厚，同

时富有正义感，性情比较温和；大多在工作方面有文才，头脑好，这是一种比较容易成功的嘴形。

如果嘴形呈现“一”字形，其上唇与下唇紧闭呈一字形，这是一种有信念意志力强的体现，同时也是身体健康认真中有点顽固的标志。这类人缺点是有的时候比较爱钻“牛角尖”。一个人的嘴形比较修长，说明他具有性格明朗，诚实守信的好人品，同时懂得人情世故，这样的人社交能力非常强，是一个个性比较圆满的形象。

下唇稍微突出的人，爱讲一些歪理，并且猜忌心也比较重，性格方面比较任性自私，因此这样的人也较难得到上司的赏识和提拔，惟一的优点就是忍耐力比较强，能够忍受别人所不能忍受的事情，这也是一个成功的基本要素。

相反，上唇比较突出的人，代表的性格也与前一类人代表的性格相反，拥有这种嘴形的人一般来说是比较讲道理，有义气，个性比较强的一类人，这是一种有着相对完美的人格形象。

嘴唇比较厚的人，给人的感觉是老实仁厚。如果一个女人有两瓣丰润的朱唇，这就是她的本钱，足够她享受一辈子了。因为这不仅表明她为人实在，还表明她身体健康，性感十足。

嘴唇厚的人心地善良而仁慈。在为人处世中，他们总是以诚待人，对朋友、同事重感情，讲信用。但是，这种人缺乏应有的主见，办事缺乏足够的果断。

薄嘴唇的人，大都是尖酸刻薄，巧言令色，爱吵爱闹，吹毛求疵，咄咄逼人者。这种人天生就爱耍嘴皮子，喜欢唠唠叨叨。在他们的观念里，好像只有用滔滔不绝的语言才能战胜对方，从不打算用坦诚和忠信与对方交往。

嘴唇大且厚的人，面颊往往比较丰满，因此给人一种忠厚老实的感觉，而这种人待人温和，很有人缘。嘴唇大而厚的人给别人的印象往往是比较沉着。如果是女性，其内心感情更为丰富。一般来说，这种人性格坚强，具有很强的自尊心和好胜心，干起事来，总有一股拼劲和韧劲，不达目的，他们绝不罢休。

心灵透析窗

由于在人的面部诸器官中，嘴唇的目标比较大，所处的位置也很显著，加上可以表现出的动作又比较多，所以，它可以表达的内心世界也比较复杂。

▶▶ 从走路姿势洞悉别人内心世界

走路的时候双脚呈八字形的人，走起路来用力而心中急躁，所以时常能够听到鞋和地面发出“沉重”的撞击声，但是上半身却从来不左右摇摆。这种人不喜欢和别人进行交际，但头脑比较聪明，做起事来总是不动声色的，企图一鸣惊人。缺点是终究有着守旧和虚伪的性格，所以一般在事业上非常难以成功，更不用说一鸣惊人了。

走路时，脚尖向内的人，做事比较磨叽，扭扭捏捏，毫无气魄可言，是一个生活、工作都慢半拍子的形象。在多数人的面前，他们甚至不敢主动开口发表自己的意见，怕给自己惹麻烦，喜爱孤独，绝对不是一个能够重用之人，因此这种人一生比较贫困，就这种性格而言根本没有升迁的机会。

走路之时，脚尖向外的人，正好和脚尖向内的人的性格相反。他们都有自己的观点，做事比较积极，不会出现畏畏缩缩的情况；处事果断而明快，自身的应变力也比较强，是一个非常难得的将才；他们性格比较开朗，待人非常真诚，因此人际关系比较好，常能轻而易举地打破人际关系上的僵局。

走路时步伐平稳的人，性格和步伐是一样的，他们做事讲求一个“稳”字，他们比较注重现实，精明而稳健，凡事都能三思而后行，这类的人从来不会好高骛远。他们不轻易相信别人，也不轻易承诺给

别人什么，他们都非常重视信义和承诺，是一种可以信赖的人。只是有时这些人性格有些固执，因为这一点多少影响了他的事业。

走路时步伐急促的人，做人做事都比较急躁，做事非常认真负责，行动非常有效率，遇事不会推卸责任，而且精力比较充沛，面对各种各样的事物喜爱挑战，是一个能够很快接受新事物的人。这类人形象和自己心中观点多变，所以在生活和工作上，经常给人一些意想不到的惊喜，给人留下很深的印象。

走路时脚步轻快的人，从来都是一副悠然自得的样子，他必定身体比较健朗，精神也非常充沛，在生活上和工作上充满活力；在工作上处事非常公正，在处理事情的态度上乘公办理，这类人绝对不会以私害公；这类人行事以不愧于天下为自己的原则，假如他们是个领导，那么他们一定能够赢得下属的信任和爱戴。

走路时昂首阔步的人，比较自我，做事往往以自我为中心，却又能够有条不紊地做事情，对人对事能够善始善终。对人与人之间交往也看得比较淡漠，凡事只愿意靠自己来完成，从来不喜欢依赖他人，但其头脑思维比较敏捷。此外，这类人还有很强的组织能力。

走路时款款摇曳的步形在女性的身上比较常见。她们腰肢比较柔软，摇曳而生姿，但不是她们生性放荡，恰恰相反，在她们当中多数人为人心地善良，为人坦诚而热情，非常容易相处，对朋友情义也很看重。在社交场合中，她们颇受别人的欢迎，永远是那个社交场所的中心人物。

如果一个男人是这种步形的话，身体左摇右摆，前顾后倾，则他们的性格与同类型女人却大相径庭。他们为人爱装腔作势，做人做事没有责任感，内心狭隘奸诈，善于谄媚，是一个小人的形象。

走路时不断回头的人，在走路的时候总是喜欢频频回头去看，似乎是害怕别人在后面跟踪似的。这种人性情比较孤僻，不善于和人交谈，在与别人相处之时，他们所欠缺的是一种协调意识，因此，常常闹出一些笑话，影响工作效率。他们自我意识都非常强，疑心颇重，往往容易无事生非，本来非常单纯的事，也有可能被