

一部最全面、最实用的心理观察操纵学宝典



Du Xin Shu

读心术

人际交往必知的心理策略



瞬间读懂你周围的人，解决最难搞定的人际关系。

读懂人心，洞穿世间百态
识透人心，把握成功人生

张立辉◎著



常州大学图书馆
藏书章

Du Xin Shu

读心术

人际交往必知的心理策略

张立辉◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

读心术：人际交往必知的心理策略 / 张立辉著. — 北京：
中国画报出版社，2012. 1
ISBN 978 - 7 - 5146 - 0365 - 1

I. ①读… II. ①张… 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 (2012) 第 001973 号

读心术：人际交往必知的心理策略

出 版 人：田 辉

编 著 者：张立辉

责 任 编 辑：齐丽华

出 版 发 行：中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号，邮编：100048)

电 话：010 - 88417359 (总编室兼传真) 010 - 88417409 (版权部)

010 - 68469781 (发行部) 010 - 88417417 (发行部传真)

网 址：<http://www.zghbcbs.com>

电 子 信 箱：cpbh1985@126.com

经 销：新华书店

海外总代理：中国国际图书贸易集团有限公司

印 刷：三河市杨庄镇明华印装厂

监 刷：傅崇桂

开 本：16 开 (170mm × 240mm)

印 张：15.5

版 次：2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978 - 7 - 5146 - 0365 - 1

定 价：29.80 元

(版权所有 违者必究)

社会是复杂的，这种复杂的根本原因就在于人的心思是难以捉摸的。俗话说，“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”。为了在社会上立足，很多人都戴着面具生活。在欲望和利益的驱使下，他们为了更容易与人交往而进行伪装，隐藏自己的真实性格和意图。

心理学家说，如果你想钓鱼，就要明白鱼儿在想什么，要像它那样思考。每个人的性格千差万别，都有各自不同的目的。在社会交往中，如果对方懂得一些心理策略，并且能够较好地运用它，而我们却不懂，那么我们便很可能会吃亏。我们可能会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人，处于被动局面，甚至落入对方的圈套中，给自己的人生带来严重的损害。因此，为了避免遭受被动和受人操控，我们需要在交往中读懂人心，进而操纵人心。

读懂人心和掌握操控人心的心理策略，对人们的社交生活有着重要的影响。在社会交往中，人们不可避免地要参与一场心理博弈战。在战场上，我们只有看穿他人的心思，读懂他人的内心，然后运用一些必要的战术巧妙支配其“意愿”，才能使自己立于不败之地。

然而，现实的困难摆在眼前。很多人面对难以捉摸的人性，手足无措；而

对难以摸透的心思，焦头烂额；面对难以融入的场合，如坐针毡。为此，我们不禁要问：如何才能读懂人心，进而操纵人心呢？这正是本书要回答的问题。

为了让您玩转读心术，轻松看透他人的“秘密”，学会操纵术，巧妙支配他人的“意愿”，我们精心编纂此书。全书分为上下两篇，上篇教您通过三百六十度全景观察，从对方的外貌、穿着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙地读懂人心；下篇教您在交际应酬中运用多种操纵人心的策略，让自己在各种社交场合游刃有余。

上 篇 三百六十度全景观察，读其心识其人

第一章 纵观面相：天生容颜隐藏性格密码

002

脸型泄露性格秘密	003
观眼形，识性情	005
耳朵与性格“纠缠不清”	008
嘴唇暗藏的玄机	010
牙齿是对方的“底牌”	012
从头发质地看个性	014
看眼眉，识人心	015

第二章 探秘穿扮：衣着打扮表露品位秉性

017

着装反映个性与品位	018
帽子戴出的个性	021
透过眼镜可见人心	023
T恤暴露人的个性与喜好	025
鞋子穿出的“心声”	027
男人的领带是心理名片	030
女人内衣暴露性格秘密	032
包包揭示性格真相	034
女人越打扮越好辨	036

第三章 锁定双眸：心灵之窗展示内心世界

038

“瞳孔”透露的秘密	039
交谈时要留心对方的视线	040
眼神暴露他的本性	042
目光藏不住他的真实用意	043
凝视往往显示出身份	044
“出卖”人心的眼部小动作	045

第四章 细察表情：复杂面色暴露真实心迹

047

表情变化要正确认识	048
通过表情识破对方谎言	050
笑透露出人的个性	051
笑容之中有深意	053
眉毛也能传情达意	055
鼻子泄露对方心机	056
嘴巴动作反映内心活动	058

第五章 聆听言语：言辞声调反映人心百态

061

声调是人的个性写真	062
声音的变化反映人内心的变化	063
语气透露一个人的真情实感	065
言谈习惯泄露人心秘密	067
打招呼是识人的捷径	069
口头语揭示性格密码	071
三种典型言辞的心理判断	074

第六章 透视体态：姿态动作表达心灵隐语

076

观体型，识性格	077
站姿站出人的秉性	079
坐姿坐出人的心理	082
行走姿势走出个性	084
睡姿展示出性格特征	087
读懂对方的头部语言	089
看穿对方的手上秘密	091

第七章 窥探举止：行为习惯透露心理玄机

093

从握手洞悉对方的性格	094
驾车习惯反映脾性	096
吸烟透露微妙心理	098
购物习惯表露对方性格	101
阅读方式透露真实内心	103
观察进餐习惯可识人	104
签名习惯告诉你的秘密	106

第八章 留心喜好：兴趣爱好折射隐秘本性

108

音乐诠释人的性格	109
不同人热衷于不同运动	111
颜色偏好展示个性色彩	113
从饮品偏好可看出对方品性	115
宠物偏好诠释人的性情	117
收藏喜好反映人生态度	119
观爱车，识人心	121

下篇 交际应酬中八面玲珑，纵其心操其行

第一章 包装自我：引人注目&助涨人气

124

第一印象是你的重要标签	125
微笑是最好的“包装”	127
在自我介绍上花点心思	129
充分展现自己的人格魅力	131
适当展示自己的才华	133
能引起共鸣的话题最给力	134

第二章 巧妙迎合：讨人喜欢&得人青睐

136

合适的称呼让人备感亲切	137
幽默的人最受欢迎	139
用心倾听的人讨人喜欢	141
适当献些“小殷勤”	143
让别人找到满足感	145
巧妙称赞是处世法宝	147

第三章 与人为善：拉近关系&赢得信任

149

以心换心才能得到真心相待	150
学会宽容他人的无心之过	151
善意谎言比真话更能拉近彼此关系	153
太完美的人让人难以接近	155

责任感是获得认可的前提	157
记住有关别人的小事	159

第四章 妙方驭人：获人帮助&得人效力



“人情债”是驭人的重要资本	162
肯定，让人更有积极性	163
欲擒故纵，巧借对方的“逆反心理”	166
旁敲侧击，让别人顺意而为	167
刺激他的自尊心，他才更卖力	169
多雪中送炭，少锦上添花	171

第五章 攻心为上：说服人心&改变人意



将心比心，问题迎刃而解	174
赞美往往能改变顽固人的想法	176
尽量让对方一开始就说“是”	178
巧妙诱导对方的心理	179
对象和时机，一个也不能“差”	181
敢于说忠言，但要尽量说得不逆耳	183
激将法是说服他人的“偏方”	185
“死缠烂打”也会出奇效	186
“逐客令”可以说得动听些	188

第六章 放低姿态：消除成见&化解敌意



让对方说出不满和意见	192
用幽默化解他人的不满	194

以柔克刚，化解对立情绪	195
设法消除他人的忌妒心理	197
背后示好消除敌意	199
千万别在人家的伤口上撒盐	200

第七章 谨慎防范：保持距离&保护自己

203

与他人保持适当的距离	204
面对伤害，要敢于保护自己	205
锋芒毕露易招灾，藏而不露可自保	207
保护隐私，别被人抓住把柄	209
尽量收起自己的优越感	210
言多必失，要控制住嘴巴	212
尊重别人隐私	214

第八章 悉心经营：职场得意&情场顺心

216

与领导搞好关系的策略	217
与下属搞好关系的策略	221
与同事搞好关系的策略	223
与客户搞好关系的策略	227
与朋友搞好关系的策略	231
与爱人搞好关系的策略	234

第一章

纵观面相：天生容颜隐藏性格密码

- 脸形泄露性格秘密
- 观眼形，识性情
- 耳朵与性格“纠缠不清”
- 嘴唇暗藏的玄机
- 牙齿是对方的“底牌”
- 从头发质地看个性
- 看眼眉，识人心

☞ 脸形泄露性格秘密

虽说看相是一种迷信活动，但在某些方面还是有一定科学道理的。一些脑神经专家研究发现，人类大脑中有三分之一的神经细胞与脸部细胞有关联，而且这些细胞控制着一个人的个性、思想和行为。由此看来，一个人的脸部特征，或多或少会泄露他的性格秘密。脸部最基本的就是脸部轮廓，也就是脸型。当你在注视镜中熟悉的脸型时，可能还没有发现自己的性格特点已经暴露无遗。现在就窥探一下不同脸型中隐藏的秘密吧！

☆ 圆形脸

圆形脸就是人们常说的娃娃脸，这样的脸型是圆溜溜的，就像“十五”的月亮。拥有这种脸型的人，往往为人乐观爽朗，性格温和，亲和力强，极具同情心，容易与人相处融洽。正因为如此，他们的人际关系十分好，有良好的人缘。

这类人在做事时往往缺乏细致的思考，大大咧咧的，喜欢做比较顺手的事，一旦遇到棘手的事便显得有些任性，表现出厌烦情绪。另外，拥有这种“娃娃”脸型的人不显老，因此实际年龄比看起来要大。

☆ 方形脸

方形脸就是四四方方的脸，给人一种稳定、威严的印象。宋代包公的脸就是典型的方形脸。拥有方形脸的人，通常具有永不退缩的性格。他们意志坚强，做事态度积极。对于自己决定的事，他们会坚持到底，即便遇到困难也毫不气馁。

这类人拥有很高的智慧及敏锐的观察力，善于捕捉时机，在行动前通常会

深思熟虑，不容易犯错误。而且，他们为人诚实，在别人提意见时通常会诚心诚意地接受。他们还具有强烈的正义感，多数人还很重义气，能在朋友有难时鼎力相助。但在人际交往中，他们一般不懂迁就他人，缺乏通融性，因此容易与人发生冲突。

☆ 瓜子脸

瓜子脸是东方女性崇尚的“标致”脸型，特征是上部略圆，下部略尖，形似圆润的瓜子。拥有这种脸型的人通常是完美主义者，考虑问题全面，办事能力强，自尊心也比较强。

这类人通常有较强的适应性，遇事头脑冷静、清醒，考虑问题全面独特，能够赢得他人的认可。但他们的神经过于细腻而缺乏耐性，常会因小事而变得消沉。他们的自尊心较强，一旦遇到伤害，后果较为严重。另外，拥有这种脸型的女性多为美女。

☆ 长形脸

长形脸就是长方形的脸，这种脸型较大，看起来成熟、稳重，但缺乏灵气。拥有这种脸型的人通常很自信，甚至有自恋、自大、自私倾向。他们往往做事我行我素，因此人际关系通常不太好。

这类人喜欢自己照顾自己，善于在生活中抵御袭击和排除烦恼，有不服输的性格，能经受苦难。特别是在争论中，他们往往能巧妙应对，取得胜利。他们有丰富的想象力，经常有别人没有的想法。然而，他们通常脾气暴躁、容易冲动，经常为小事纠缠不休。他们也不太会体谅人。即使你做了好事，他们也不会对你感恩不尽，更不会对你亲热。

☆ 三角脸

三角脸常让人联想到“狐狸精”，这是一种呈倒三角形的脸型，给人一种秀气、文雅的感觉。拥有这种脸型的人往往叛逆心较强，凡事不服输。他们时常表现出让人难以靠近的一面，因此人际关系可能不太好。

这类人通常具有较高的智慧，而且有较强的野心。他们有时会显得优柔寡断，但一旦作出了选择，就会变得非常专注。他们往往表情严肃，遇到不符合

心意的事情，会变得急躁。另外，他们信任感差，很少相信别人，所以很少有亲密的长期朋友。

☆ 菱形脸

菱形脸型似橄榄，给人一种美和神秘的感觉。拥有这种脸型的人通常特立独行、意志坚定，但满怀私欲与傲慢，责任感较差。

这类人具有较强的独立意识，严格要求自己，能够在逆境中努力上进。多数人常对环境抱有不满情绪，因此不太讨人喜欢。他们对自己的事尽心尽力，对他人表现出利己和高傲。他们不谋求别人的理解，因此容易被人误解，评价很低。

☆ 失衡脸

所谓失衡，就是不对称。例如，有的人脸型一半宽，一半窄；口鼻不在面部中间，眉毛高低有别，眼睛大小有别，耳朵也不均匀。拥有这种脸型的人通常个性孤僻，自卑感强，人际关系较差。这类人还喜欢记仇，一旦你踩到他的“脚”，你就可能会引火烧身。

最后要提醒大家的是，脸型只是在一定程度上代表着一个人的性格，但在人际交往中不可一概而论。要想深入全面地了解一个人的内心，还要综合考虑其他方面的因素。

☞ 观眼形，识性情

眼睛有“灵魂之窗”之称，它毫无疑问是人们心灵的密码，能够真实地反映一个人的性情。眼形形状各异，有双眼皮、单眼皮，有大眼睛、小眼睛，有三白眼、三角眼……不同的眼形在向我们透露着不同的信息。

☆ 双眼皮

双眼皮的人，大多性格开朗，感情丰富，为人温和敦厚、率真。因为他们感情丰富，所以很容易被别人一些贴心的举动或嘘寒问暖所感动，但也极易情绪化。另外，他们在做事时经常是虎头蛇尾，缺乏耐心。

内双眼皮的人感性与理智兼具，能适时表达情感，不会过度热情，也不会过度冷漠。

☆ 单眼皮

单眼皮的人，个性冷静沉着，意志坚强，有较强的耐力。这类人能吃苦耐劳，能承受较大的压力，而且富有进取心，可以成为组织的主管人才。他们通常会通过自己的努力达到目的，最终赢得人们的尊重。不过，他们凡事都不愿向人低头，因此容易树敌。另外，单眼皮的人在感情表达方面内敛、含蓄，虽然为人积极，但表现却让人感觉有些冷漠。

☆ 大眼睛

眼睛偏大的人，个性直爽、大胆，对什么事都充满了好奇。他们喜欢尝试任何事，即使以前做过的事也能让他们感到新奇。他们的自信心很强，也很容易相信别人。

大眼睛、双眼皮的人较为天真，没有心机，往往有良好的人际关系，但难免有些多愁善感。

☆ 小眼睛

眼睛偏小的人，大多胆子也小，原因在于他们的个性较为保守谨慎。在他们看来，除非有充分的把握，否则不会贸然行动。他们精明且冷淡，对人对事往往存有戒心，不容易相信别人。不过，眼睛小的人在感情上较为专一，不容易变心，但却喜欢“钻牛角尖”。

☆ 深眼睛

深眼睛的特点是眼睛深深嵌入面部，周围有浓密的眉毛和突出的颧骨。拥有这样眼睛的人通常喜欢探究，擅长通过一些微小的细节去甄别人的个性。这类人十分挑剔，因此很少有人能进入到他的生活。

☆ 三白眼

有些人的眼睛眼珠较小，眼白较多，且眼珠靠近眼皮的一边，因此在眼珠周围的三个地方都为眼白，这样的眼睛就是“三白眼”。拥有三白眼的人个性都比较强，喜欢驾驭他人，也喜欢炫耀，而且直觉敏锐，往往是野心家。

有上三白眼（眼珠近下眼睑）的人难以以诚心交友，善恶观念全凭自己的利益而定；有下三白眼（眼珠近上眼睑）的人，虽然也喜欢驾驭他人，但比较重义气，往往坚守原则。

☆ 三角眼

拥有三角眼的人，常给人一种阴险狡诈的感觉，但他们的性格其实是活泼、爽朗的。他们头脑灵活，擅长揣摩别人的心思；但稍嫌冒失、轻率，容易被别人误解。他们容易失去勇气和信心，但占有欲强，在感情上没有耐性。

☆ 两眼远近

两眼相近的人，往往疑心太重，总是小心翼翼地对待自己。他们怀疑每一个人，甚至在作错了选择的时候也会认为是别人给了他不好的建议。

两眼远距的人乐于助人，而且凡事都会替别人着想，对人生也十分看得开。他们视野开阔，不会嫉妒别人。

☆ 鱼尾纹

眼睛周围的鱼尾纹通常是友好的微笑、真实的微笑经过多年之后，留下的深深皱纹。它暗示出人的热情、友好的性格。倘若一个人到了中年也没有这样的皱纹，那无疑表明这个人是冷淡的、缺乏表情的，甚至可以说他可能并不是一个友好的人。