

高明的心理策略，实用的心理战术

精通读心术，别人心思一览无余

左手

读心术

体验攻心术，操纵他人轻而易举

右手

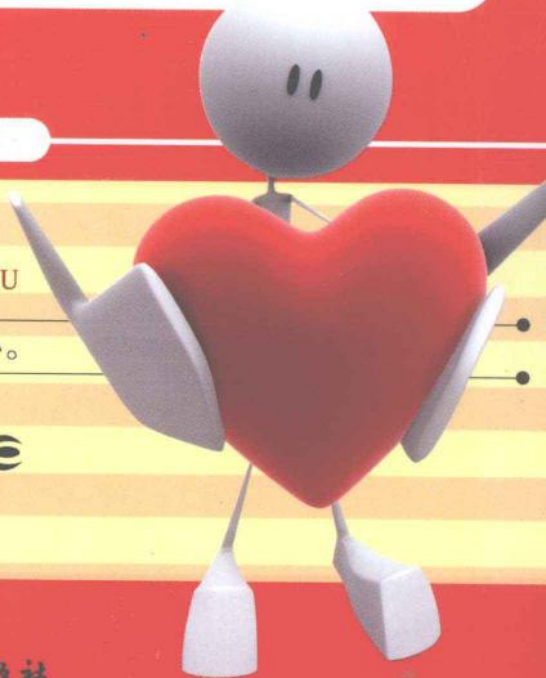
攻心术

张帆◎编著

ZUOSHOU DUXINSHU YOU SHOU GONGXINSHU

千人千面，每一个面孔后面都有一颗相互琢磨的心。

瞬间识人，让你占尽先机；精读人心，让你看透他人；攻占人心，让你不落被动；操控人心，让你百无一失。



中国纺织出版社

高明的心理策略，实用的心理战术

精通读心术，别人心思一览无余

左手

读心术

体验攻心术，操纵他人轻而易举

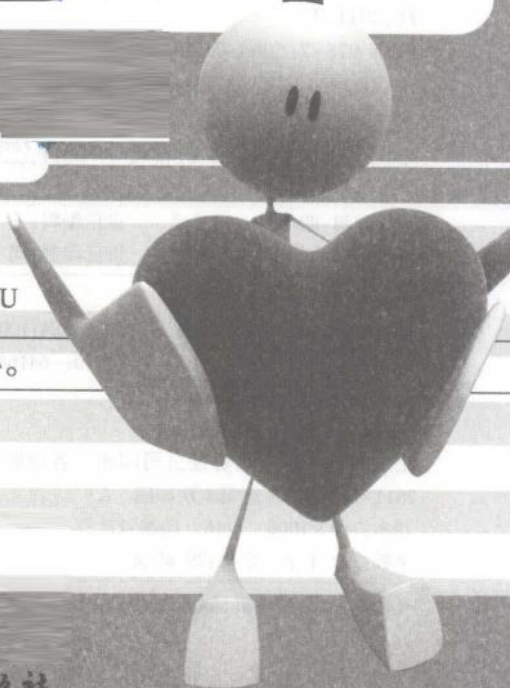
右手

攻心术

张帆◎编著

ZUOSHOU DUXINSHU YOU SHOU GONGXINSHU

千人千面，每一个面孔后面都有一颗相互琢磨的心。



中国纺织出版社

内 容 提 要

人们之间的交往不仅是语言的沟通,更是彼此内心的交流。读心术教你通过观察表面现象,看到对方内心的真正意图,再配以相应的攻心策略,洞察和影响他人心理,进而得到你想要的结果。熟练掌握读心术、攻心术,你就能转换形势,在社交中占据主动,并成功扫清障碍。

本书结合心理实验、心理效应、心理暗示、心理定律等诸多心理学知识,配以贴近日常生活的案例,用通俗易懂的语言,从细节处入手,为您详细揭示读心术和攻心术的奥秘,教你从对方的穿衣打扮、举手投足、个人喜恶、兴趣爱好、生活习惯等方面,快速读懂人心,把握人心。在不同场合、不同情况下了解、影响他人。

图书在版编目(CIP)数据

左手读心术 右手攻心术/张帆编著. —北京:中国纺织出版社,2011.7

ISBN 978-7-5064-7525-9

I. ①左… II. ①张… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第092955号

策划编辑:曲小月 吕 星 责任编辑:王 慧
特约编辑:杨 思 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2011年7月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:207千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

序言

在这个纷繁复杂、竞争激烈的社会，人与人的相处比起任何时候都要经受更多的考验。每个人在不同的场合都在扮演着不同的角色，想要看透他人的本质、达到自己的目的并不是一件容易的事，因而能够读懂人心就显得尤为重要。一个人能够读懂人心，才能够在人际相处中占据优势位置，从而为自己的成功奠定良好的基础。

好的读心术可以让管理者更精明，让员工更有效率，让谈判更顺利，让业绩有更大提升……其实，读人没有那么神奇。美国知名心理学家乔艾琳·狄米曲斯博士著有《Reading People》一书，其中开篇写道：“我个人的经验告诉我，读人既不是科学，也不算天分。它侧重的是，知道该去看些什么、听些什么，具有好奇心及耐心去收集重要的资讯，并且从一个人的外貌、肢体语言、声音和行为上归纳出他的模式。”读心，实际上“读”的是对方的颜色、肢体语言、举手投足、爱好与品位等，当然，也包括对方的语言，正所谓“一叶知秋”、“言为心声”，只要我们能从细微处体味，就能找到读心的突破口。

当然，光会读心，仅仅知道别人的心思还不够，适当的时候还需要你能够运用一些巧妙的手段，让对方接受你的意见、顺着你的意思去做，让对方成为你的助手，让“敌人”变为你的朋友，这样才能够顺利读懂人心，让人心为你所用，掌握了这样的攻心技巧，你便能够轻松地到达成功的彼岸。

所谓攻心，就是利用心理战术来不战而胜。攻心即是驾驭人的思想，从思想上使其敬畏，甚至诚服，从而达到“不战而屈人之兵”的效果。关于攻心

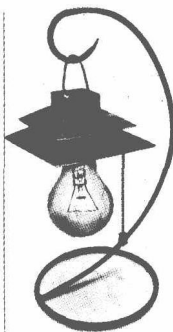
术,《孙子兵法》里面还有这样一段话:“知己知彼,百战不殆;不知彼而知己,一胜一负;不知彼不知己,每战必殆。”攻心术的运用需要根据不同场合、不同情况而定。我们不仅要有高超的技能,还要在决策前认真分析、实事求是,从本质上考察其形势,只有这样才能真正了解局势,选对攻心战术,从而用三言两语操控对方心理,并让我们成为一个读心高手。这里通过“识人相面攻心术、社交场合攻心术、拉近距离攻心术、求人办事攻心术、说服他人攻心术、化解矛盾攻心术、谈情说爱攻心术、纵横职场攻心术”等诸多方面,列举了攻心术在现实的人际关系中的应用方法,希望能借此对正为人际相处烦恼着的人有些许帮助。

本书从读心和攻心两个部分阐述了如何在世事复杂的社会中成功识人,巧妙攻心,并最终达成目的。通过本书,你能了解人们内心所隐藏的人类共性和特性。研习读心术和攻心术,不但能让你成为一个识人高手,更为重要的是,它能让你体味到运用读心术和攻心术带给你的愉悦之感,并使你的人际关系更加和谐、顺利!

编著者
2011年3月

目录

Contents



上篇 读心术——轻轻松松看透他人

衣装品位,雅俗可知——衣着打扮显人心	//3
浓妆淡抹有性格——妆容	4
小空间里大智慧——包包	6
主人心思小点缀——饰物	8
个人品位的表露——衣服	10
脚下魅力不逊色——鞋子	12
时间载体有个性——手表	14
闻香识人知性情——香水	16
男人的各种情怀——领带	18

察言观色,相由心生——面部表情察人心	//21
眼睛,闪动间透过心灵之窗感悟心语	22
眉毛,一抬一放瞬间的流露心情	24
嘴唇,一张一合间不经意的情绪表达	26



笑容,嘴角上扬的角度展露此时心理	28
表情,各种神色暗示内心的喜怒哀乐	31

■ 举手投足,信息显露——肢体语言昭人心

一个手势表达出对方想说的话	36
紧握的双手透露出秘密情绪	38
十指交叉暗示对方心理波动	40
威慑力巨大的尖塔式手势	42
学会象征真诚的手势	44
不要忽略交叉双臂的深意	46
握手方式探知对方的真性情	48

■ 站有站相,坐有坐相——姿势体态辨人心

站姿,识别解析对方性格的密码	52
坐姿,不经意地一坐暗藏心理玄机	54
睡姿,下意识的卧姿显出真性情	56
吸烟姿势透露对方个性特点	58
走姿,对方性格特征的外显	60
走路速度体现对方生活态度	62
头部姿势所隐藏的心理信息	64

■ 话从口出,言为心声——言语声音阅人心

语速、语气是内心情感的显示器	68
重视闲谈,闲中方显真情	70
小口头禅中悟出对方真正心绪	72
有心地进行对话,听出弦外之音	74



从聊天习惯认识他人的特点	76
幽默的方式体现对方的情操	78
多角度识破他人的谎言	80

以小见大,一叶知秋——生活细节读人心

招呼的方式不单是礼仪那么简单	84
从对方的爱车洞悉他的内心	86
选择不同的位置,暗显不同的心理	88
等电梯中的各种姿态反映人心	90
看他对金钱的态度知其品性	92
由购物习惯看清他的真实心理	94
打电话时的习惯透出脾气秉性	96
下意识的小动作外露出真实想法	98

人生五味,食色生香——饮食偏好悟人心

点菜的方式点出他的心理个性	102
从烹调习惯阅读人心	104
他喜欢哪一种水果?为什么?	106
融在咖啡里的内心	108
酒品显示人的品位	110
杯子映射出主人的性情	112
由品茶的喜好品出人心	114

业余爱好,脾气秉性——休闲方式观人心

兴趣爱好,喜静还是喜动	118
旅游喜欢自助还是跟团	120



宠物犹人,从喜爱的宠物看性格	122
卧室的风格,主人的性情	124
喜欢看什么类型的节目反映个性	126
喜好的音乐风格暗含着他的情感	128
运动休闲,力量型还是柔韧型	130
阅读书籍,重作者还是重内容	132

下篇 攻心术——三言两语操控他人

说好沟通的话,打开对方心扉	//137
说话有“礼”,博得欢心	138
谈及对方“在行”的话题	139
与人沟通,创造好氛围很重要	141
最得人心的恭维是用心倾听	143
创造出惺惺相惜的心理“磁场”	145
不要直奔主题,要学会“敲边鼓”	147
小计策使对方说出不愿说的话	149
难开口的事可搭幽默的“顺风车”	151
气氛轻松一些,消除对方紧张情绪	//155
与人交谈,请平等地坐与立	156
给予肯定的目光,积极地深入人心	158
心无杂念,培养愉悦情绪	160
关键时刻,幽上一默舒缓情绪	162
多些认可,寻找对方的闪光点	164
懂得退让,语气不要咄咄逼人	165



从轻松话题入手,气氛更融洽 167

第十一章 做真诚的表率,化解对方敌意 //171

态度谦恭一些,敌意减少一些 172

给足对方面子,获得更多好感 174

站到同一条船上,一切迎刃而解 176

遭遇误会,亡羊补牢为时不晚 178

大智若愚是智者的人生态度 180

胸怀越豁达,道路越宽广 182

求同存异,对方的信仰要尊重 184

不要妄自闯入对方的“私人花园” 186

第十二章 把话说到点子上,摸透对方心思 //189

看准他人心思提问,让他说“是” 190

提过分要求借以观察对方反应 192

对方岔开话题其中必有蹊跷 194

故意提出相反意见试探对方真心 196

摸不清对方意图时,巧换话题 197

利用“第三方评论”达到攻心效果 199

封闭式提问能更快达到目的 201

第十三章 巧妙触人软肋,扰乱对方阵脚 //205

奋力对抗不如将计就计 206

抓其弱点,巧用激将扰乱对手思路 208

学学法官问话的“误导策略” 210

利用善意的“威胁”,让对手畏惧 212



左
手
读
心
术

关键时刻亮出“证人”这张底牌	215
反复强调注意事项,让对手紧张慌乱	217
制造突发事件,让对方措手不及	219
用否定的暗示摧毁对手心理堡垒	222

右
手
攻
心
术

制造自己人效应,瓦解对方心理防线	//225
称呼的递进,关系的递进	226
具体一点的赞美效果更佳	228
适时迎合对方的特殊需求	230
假装不太懂,发言权让给他人	232
最合时宜的说不满令人好接受	234
别急着争辩,逞一时之快坏大事	236
聪明地犯些无伤大雅的小错误	240

第十五章 扭转其心理天平,巧妙说服他人

用对方的思维定势,达到说服的目的	244
牵着对方的好奇心走,引发主动性	246
借助权威的力量让对方臣服	248
欲擒故纵,欲取故予令人“自投罗网”	250
把握精准时机,说服的效果翻倍	252
有备而战,提前预知他人会反驳的话	254
温情入心,敬服比屈服更易接受	256

第十六章

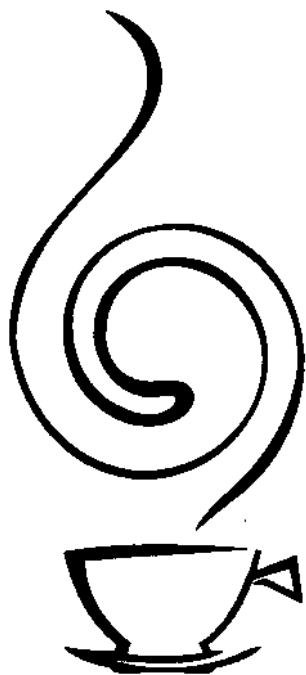
上 篇

读心术——轻轻松松看透他人

第一章

衣装品位,雅俗可知——衣着打扮显人心

读懂一个人,了解其内心世界,方法有很多,一般来讲可以按由外而内的顺序来进行。人们穿着的衣服、鞋子,佩戴的领带、手表,挎的包、用的香水以及选择的饰物都可以反映出这个人的内心特点,都是我们读懂一个人内心的良好渠道。衣装品位,雅俗显露,一个人为自己设计的外在都是按照其内心想法进行的,是内心活动的外化,这体现着人们不同的性情、心思、脾气。所以想要从外表感知一个人的内心就要用心观察这些外在的特点,通过衣着打扮了解人心。





※ 浓妆淡抹有性格——妆容

一个人的妆容对自己的形象树立很重要,尤其是女性,必要的化妆是对他人的尊敬。有的人喜欢把整个脸部覆盖一层明显的妆底,使脸部颜色发生明显的变化。例如会在眼、眉、脸颊、嘴唇等部位涂抹的色彩比较浓重,给人一种夸张的印象。这样的人在一些舞会、宴会的公共场合会显得美丽大方,反映出一个人平日非常注重自身的形象,对待事务很认真的性格。但是在日常生活中经常浓妆的人则显得很与众不同,反映出一种很注重自我感觉,很喜欢表现自己的心理。有的人喜欢薄薄地抹一层妆底,不描眉,也不画眼线,由于色彩轻淡,给人一种很自然的感觉。这种偏爱于化淡妆的人往往反映出一种不喜欢矫揉造作、青睐清新脱俗之物的性情。这种人向往自由自在,无拘无束的生活。无论是浓妆还是淡抹,都是性格使然,通过观察一个人的妆容,能很好地了解其内心世界。

著名影视红星范冰冰无论在什么场合都是以浓妆示人。作为内地的一线明星,她的每次出场都会引来众多的目光,这不仅是因为她自身的知名度,还有她紧跟潮流的妆容。范冰冰的浓妆是很夸张的,总能给人以强烈的视觉冲击,但是由于她天生丽质,这些浓妆丝毫不会给人以怪异的感觉,而是彰显其美丽大方。范冰冰喜欢浓妆,她的造型师也为其量身打造了许多种适合她的妆容,使其在各种场合都能成为镜头前的焦点。

范冰冰的性格很开朗,对于关于自己的负面消息也总是泰然处之,该一笑而过的就不去追究,该诉诸法律的就马上报警,敢爱敢恨的性格展露无疑。对于网络上流传的关于自己的负面消息,范冰冰则表示一般情况下,自己会觉得这只是个不喜欢自己的人搞的恶作剧,但是如果影响过于恶劣而造成了不良的社会影响,她会拿起法律的武器进行回应。范冰冰说自己有



些男孩子的性格，遇到事情总是坚强和乐观，喜欢自食其力，很少去考虑靠别人来出名。

范冰冰的浓妆给人们留下了深刻的印象。她那白嫩的脸颊，用眼线和烟熏妆效果凸显出的大大的眼睛，红润性感的嘴唇，都使人们回味无穷。这些浓妆无不展露了范冰冰率真、耿直的脾气秉性，很少拐弯抹角，该说什么就说什么。在接受记者采访时，范冰冰曾说：“我是个特别男性化的人，很会照顾人。如果爱上了谁，我会很投入，会照顾另一半的饮食起居，并有很强的占有欲。如果自己的爱情不可控制，那会让我没有安全感。”

生活中，喜欢浓妆的人大多具有类似范冰冰的性格。这类人总是表现出无与伦比的自信，做自己喜欢做的事情，并希望得到别人的认可。在遇到困难时很坚韧，从不轻易认输，甚至有时会因为阻碍自己成功的事，而变得非常强悍，勇猛无比。这类人平时很喜欢表现自己，引起他人的注意。别人的赞叹会让他们的心中有一种成就感。另外，就是喜欢时尚，紧跟潮流，是时尚的先锋。他们的思想往往比较前卫，有时普通人是很难理解的。

很多明星喜欢淡妆出镜，例如韩国著名影星宋慧乔、我国香港著名影星蔡卓妍和台湾著名演员林心如等。这些喜欢淡妆的明星往往具有清新自然的皮肤，他们恰当的淡妆会使皮肤显得薄而透明，使妆容显得非常自然。这些明星不但在妆容上有很多共同点，而且在脾气秉性上也有很多相似之处。例如，这类人平时很自信，但是这种自信不是外在的表现，而是通过一些演技展现自己的强劲实力，获得众人的认可。淡妆使人看起来很亲近自然，同样，喜欢淡妆的人性格上也很自然，尤其是交际方面，非常随和，善于与人沟通，一般都有良好的人际关系。这类人性格虽然外向，但是不喜欢张扬，给人一种坚忍不拔、一如既往的感觉，使信赖之感油然而生。

浓妆淡抹有性格，一个人的妆容是其内心的外化，不同的妆容代表了不同的心理。所以通过观察一个人的妆容，可以了解一个人的心理、脾气、性格。要想在人际交往中看透一个人，深入了解一个人，就不要忽视对一个人



妆容的观察,这是读懂其内心活动,掌握其内心秘密的重要渠道。

※ 小空间里大智慧——包包

无论从装饰搭配的角度还是从实际用途的角度,包都是人们日常生活中不可缺少的物品。一个人用什么样的包,也反映了其内心特点。有的人喜欢背双肩包,有的人喜欢斜挎包,还有的人喜欢手提包。包的种类、颜色、款式以及包里装的东西都是了解一个人内心活动的重要信息。小空间里大智慧,在你试图了解一个人的心理时,不要忽视了其身上的、手中的包,因为这里蕴涵着重要的信息。观察一个人的包可以先看其种类,这往往能辨别一个人的身份;然后注意包的颜色,这经常反映一个人的性格特点;最后可以观察包的款式,这是发现一个人特殊爱好的重要线索。如果有机会看到包里所装的东西,那么会有更多关于此人内心秘密的信息。

包的种类、款式有很多,例如双肩背包,单肩的挎包,精巧的手包等。不同的人会选用不同的包,这都是一个人内心活动的驱使,所以通过观察包的种类,可以搜寻其心理活动的信息。

双肩背包装的东西很多,能很好地解放人们的双手,非常便捷、实用。喜欢背双肩背包的人往往比较忙碌,所以他们很务实。双肩背包也许外观并不是非常出众,但是所起到的作用和达到的效果是非常明显的。喜欢双肩包的人大多性情温顺,情绪上很少出现剧烈的变化,比较稳重。另外,背双肩包的人大多喜欢运动和健身,一个良好的身体状况能使他们更好地完成自己所要做的事情。再有,喜欢双肩包的人对于年龄的意识很淡薄,总是保持一颗年轻的心。

手提包装的东西不是很多,大多都是些必须随身携带的物品。但是手提包的样式和质地往往是上乘的,很能体现一个人的身份和地位。所以喜欢手提包的人大多喜欢追逐成熟尊贵的感觉和一种流行的时尚。但是这种