

人生就像一场场「心理战」，明争暗斗。
点位没到，也会南辕北辙。

彩云心理 编著

懂心理 看对人 做对事



本书教给你瞬间把握他人心理、一眼看穿形形色色性格的诀窍，让你不再手足无措，进而驾轻就熟，无往不胜。



中国纺织出版社

彩云心理 编著

懂心理 看对人 做对事



 中国纺织出版社

内 容 提 要

了解人心才能在说话办事中有的放矢、言辞到位,才能在人际交往中获得他人的青睐,办事得体才能在社交场上站稳脚跟!读懂他人心理,这是说对话、做对事的前提。

本书层次分明地阐释了读懂人心的心理知识,教会你合理运用各种心理策略,看对人、说对话、做对事,令你左右逢源、受人欢迎,成为自己人生的主宰,坐拥成功与幸福。

图书在版编目(CIP)数据

懂心理看对人做对事/彩云心理编著.—北京:

中国纺织出版社,2018.1

ISBN 978-7-5180-4415-3

I.①懂… II.①彩… III.①心理交往—通俗读物
IV.①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 302916 号

责任编辑:闫 星 特约编辑:王佳新 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

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

E-mail:faxing@c-textilep.com

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

2018 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:13

字数:193 千字 定价:36.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

何谓心理学？其实，心理学与我们的生活可以说是息息相关，它可以帮我们领悟人生，更好地驾驭人生。在生活中，从某种程度来说，每个人都是一名业余的心理学家。很多时候，我们懂得从他人的神情和语气中判断出对方的心思。

在古镇上有一家小店，门口放着一只大木桶，桶上写着这样四个大字：“禁止偷看”。但店里却没有任何禁止偷看的措施，于是，许多人路过此地都会感到十分纳闷：“究竟是什么东西放在木桶里呢？”

心里揣着一种好奇，过路的人总是要凑过去瞧一瞧，一瞧才知道原来桶里还写着字：“美味啤酒，甘甜爽冽，五元一杯，敬请品尝。”看到这样一行字，路人觉得好笑之余，却都想进去品尝一下令自己好奇的“啤酒”。

这就是心理学在生活中的妙用，其实，在现实生活中，这样的例子、故事可以说是不胜枚举。如果我们自己也能懂得一些心理学，并将它应用到工作中、生活中，那么我们就会发现，不管是摸清一个人的性格，还是对某种事物的认知过程，还包括情绪、语言、人际交往等，它们都与心理学有着密不可分的关系。在我们身边，心理学可以说是无处不在，当然，懂得了心理学，我们才能看对人、做对事，也才能游刃有余地工作、生活。

本书是一本关于心理学的书籍，主要是针对如何看对人、如何做对事这两个方面所论述的。一个人的眼睛、神态、体态、生活习性、语言都将从某种程度上泄露其内心的秘密，在这里，我们将教你如何揣摩人的心思，识人，辨

人。另外,还将针对我们每天所接触最多的人,诸如上司、同事、朋友,通过他们的某些行为来摸清其真实想法。在现实生活中,我们的大部分时间不是在办事中,就是在办事的路上,办事几乎成了我们生活的一部分。许多人抱怨“为什么办事总是这么困难”,其根源在于缺乏心理战术,要想办好事,应该熟知一些心理战术,所谓“知己知彼,百战不殆”。换句话说,一旦我们熟悉了这些心理战术,办事将无往不利。在这里,我们将一些常见的心理战术以生动形象的案例,再加以解说,一一展示给大家,希望能对正在为办事苦恼的你有所帮助。

在日常生活中,还存在着许多心理学规律,有时候,我们已经能运用熟练但却没能意识到它们的存在。对此,要想识别他人、办好事,我们应该懂得一些与之密切相关的心理学知识。每天花上一点时间随意读上一小段本书中的内容,在不知不觉间,你就会掌握一些重要的心理学规律,再将其应用到日常生活与工作中,相信,你的人生一定会有所改变,祝你好运!

编著者

2017年2月

目录

第一章 眼为心门,透过眼睛洞察他人心理	1
一、眼部小动作表现人的心理	2
二、眼部表情透露人的心情	4
三、眼部的细微动态,反映对方的想法	6
四、透过视线看懂对方的心思	8
五、透过眼神辨明对方的真实用意	10
第二章 观察神态,细微表情中把握对方想法	13
一、自然态的表情也透露着几分真性情	14
二、面部表情是其内心世界的真实映照	16
三、探究笑容背后的心理动机	19
四、鼻子上隐藏的秘密	21
五、嘴巴的“小动作”暴露对方的内心世界	24
六、眼角、眉梢总传“情”,了解其内心意图	26
七、透过面部微表情,了解对方内心	29
第三章 体态表现,一举一动展现个性心理	33
一、对方的某个姿势透露他的潜意识	34
二、看头部的动态来判断对方所想	36
三、小小手势里藏着多少你不知道的秘密	39

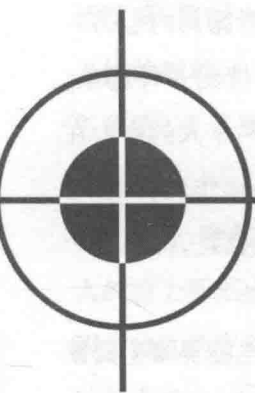
四、由站姿看出对方的性格特点	41
五、坐姿反映出对方的内心状态	44
六、通过走姿透视一个人的心理世界	46
七、睡相体现着人的个性特点	48
第四章 生活习性,习惯正暗示着对方的性格	51
一、着装习惯显示了对方的个性心理	52
二、观察桌面摆设,了解对方的性格特点	54
三、对食物爱好往往展露对方的性情	57
四、看对方的购物方式,表现其生活态度	59
五、开车的方式体现对方的脾气秉性	61
六、签名的方式体现对方的内心素养	63
七、由对方阅读习惯了解其心理	66
第五章 识别语言,倾听对方言语背后的真实心理	69
一、音色是性格的密码	70
二、倾听语调了解对方的内心	72
三、习惯性的口头禅展露对方的真性情	75
四、表面的客套话也能透视对方的真实心理	77
五、由语速洞察对方的心理状态	79
六、学会听懂对方的“弦外之音”	82
七、从对方的声调看其性格特征	84
第六章 职场慧眼,方方面面看清同事的心理	87
一、从打电话方式,了解同事的心理	88
二、电梯口透露同事的潜在心理	90
三、刁难你的同事究竟是何心理	92
四、谨防某些同事的“糖衣炮弹”	95



五、心明眼亮,识别某些同事的“小人”表情	97
六、从同事的小动作,看他的小心思	100
第七章 用心工作,了解上司方能事业顺心	103
一、每个领导都有基本的“上司心理”	104
二、如何摸透上司的性格	106
三、应对不同上司,需要一定的“心理战术”	109
四、读懂上司眼神,了解上司心理	111
五、领会上司的真实意图,主动开展工作	113
六、把握上司的情绪心理,适当留个“心眼儿”	115
第八章 解析朋友,学会识别友情的真心分量	119
一、解析友人的心理,给朋友分分类	120
二、分辨出你身边的损友和益友	122
三、当考验降临,看清友情的真实分量	124
四、学会真正理解最亲密朋友的心理	126
五、慧眼识人,巧妙识别朋友中的小人	129
六、识别不同朋友的真实心理	131
第九章 展现风采,先用自信心理让别人记住你	135
一、想办成事,先让别人记住你	136
二、自信的心理暗示,能够给他人传递力量	138
三、自信使你想要什么,就能得到什么	140
四、用自信的手势,彰显自我	142
五、尽可能多地展露你的风采	144
六、善于利用自己的特色和个性	146
七、初次见面,就让对方牢牢记住你	148



第十章 做事得力,完美行事风格令你百战不殆	151
一、奥卡姆剃刀定律:简约的行事风格更得力	152
二、反羊群效应:做事不跟风,拥有独到见解	154
三、巴纳姆效应:从客观的视角看问题	157
四、雷鲍夫法则:取得他人对你办事能力的信任	159
五、飞轮效应:点滴积累让你的“大楼”更高、更稳	161
六、半途效应:有过人的意志力方能事半功倍	163
第十一章 交际心理,主动出击方能掌握全局	167
一、懂得巧妙拒绝,才能让交际更顺畅	168
二、最后时刻,改变他人对自己的看法	170
三、排除投射效应,挖掘对方的欲望点	172
四、看准对方性格,选择应对策略	175
五、适时暴露缺点,让你受到更多人的亲近	177
六、利用同理心,与对方产生心理共鸣	180
七、妙用最后时限,让对方主动就范	182
第十二章 场面心理,没有“面子”办事难得力	185
一、令对方主动让步,给你留个面子	186
二、以得体装束给形象加分	187
三、巧说好听话,将对方真诚地“捧一捧”	190
四、承认错误反而让你保住“面子”	192
五、为了应对场面,千万不可透支人情	195
六、让别人有面子,以后办事更容易	197
参考文献	200



第一章

眼为心门，透过眼睛洞察他人心

人们都说“眼睛是心灵的窗户”，可见人心是能够通过眼睛探究出来的。孩子的眼睛是最清澈的，因为孩子的心灵最简单、最纯洁，而随着阅历的增多，我们眼神中所包含的内容也会随之增多，很多时候，一个眼神就能够透露出一个人诸多复杂的情绪，所以说仔细观察他人的眼神，一些细节能够让你掌握对方的内心。



一、眼部小动作表现人的心理

科学家的一项研究表明：人眼部的一些“小动作”可以泄露其内心的一些小秘密，比如人眼的眨动就是一个人头脑正在想别的事情的一种迹象。研究人员认为，眨眼睛可以切断大脑对外界的信息输入，而一个人的内心在想些什么，是否全神贯注，也可能通过一些眼部下意识的小动作表现出来。眼皮的张合、眼球的转动、眼睛与五官的配合都传递着一些信息，传递着一个人内心的秘密。

心理学家为此做了一个实验，他们要求 15 名志愿者从电脑屏幕上阅读一些内容，同时利用一个传感器实时跟踪他们眼睛的一举一动，记录任何包括眨眼在内的行为。实验结果证明，志愿者在不太关注阅读内容的时候眼睛发生了更多的眨动。心理学家斯密莱克说：“我们认为当人开始分心的时候，会通过眨眼等方式使较少的信息进入到大脑。”

除此之外，过于频繁的眨眼动作还意味着一个人可能过于紧张。心理学认为人的眨眼频率与内心的紧张程度是成正比的。心理学教授约瑟夫曾做过这样一项研究：他在 1996 年的总统大选中统计备选人的眨眼次数，发现克林顿平均每分钟眨眼 48 次，而他的对手戈尔，平均每分钟眨 105 次。克林顿看起来轻松自如，给人以自信的印象，而戈尔似乎过于紧张、局促不安，结果自然落选。从这次拓展中，他还研究了 1960 年、1980 年、1984 年、1988 年和 1992 年总统辩论的候选人眨眼睛的次数，发现每分钟眨眼次数最多的候选人在大选中总是失利。

一个人在正常情况下，每分钟的眨眼次数为 30~50 次，当心里感到有压力、紧张，内心难以承受时，眨眼的次数就会增多。因此，谈判或者洽谈中不妨观察一下对方是否频频眨眼，就可以弄清对方的情绪起伏了。



任何眼部的小动作都足以出卖一个人的内心，比如一个人说话时，或者说话前后用手触摸眼角、眼皮或下眼睑，往往表示那个人刚刚说的话或正在说的话是违心的，这是捂嘴不想说的延伸；另外，用手触摸眼睛或者将眼镜取下再戴上也有违心的意思；尤其男人说谎时，常常会用力揉眼睛；同时，说出违心之论，人们还会下意识地把视线转往别处，避开人们的视线。当一个人嘴里说着同意某个观点，却下意识地用手指抚一下眼睑，或者刮一下眉梢，说不定他的内心正反对这种意见，或者还在思考当中。

另外，瞳孔的扩大和收缩，也往往反映着复杂的心理活动，当你从一个人的脸上看不出他对你提出的条件是否满意时，不妨观察一下对方的瞳孔，因为瞳孔的变化是不受控制的。当一个人感到愉悦、喜爱、兴奋时，他的瞳孔就会扩大；当一个人感到生气、讨厌、疲倦时，瞳孔就会缩小；而如果对方对你的提议无动于衷、漠不关心时，瞳孔则不会起变化。

眼球的转动也可能意味着一个人不同的心理活动，眼球快速地左右运动时，往往意味着对方正在忙碌地思考，一个人紧张、不安，或怀有警戒心，同样会左右转动眼球。眼珠滴溜溜地转动，则表示对方一有机会就会见异思迁，接受你的条件或建议只是暂时的。

眼睛眯起，配合其他部位的不同动作，表示情绪的愉悦、伤心、厌恶、轻蔑、威慑，等等；眼睛瞪大表示兴奋、愤怒、恐惧、惊讶，等等。比如在鸿门宴中有这样一段描述“哙遂入，披帷西向立，瞋目视项王，头发上指，目眦尽裂”。樊哙听到刘邦赴宴情况危急时，强闯宴会，瞪着项王，头发竖直，眼角裂开，充分表示了他的愤怒情绪。

当然无论是眼部怎样的小动作，都要配合五官、语言、表情去仔细观察，体会别人心中的情绪，才能准确揣摩对方的心理。如果单独就眼睛的动作而妄自揣测，就难免失之偏颇。如果想要显示自己的庄重，就不要轻易挤眉弄眼；如果想要显示自己的高深莫测，就要有意识地避开对



方对你的观察,可以将眼睛尽量眯起,将情绪波动藏起,才会产生更大的威慑力。

二、眼部表情透露人的心情

一个人的心情怎样,往往能够通过眼角眉梢的表情看出来,春风得意时,一个人往往满面含春,眼角眉梢处处都隐含着笑意。听到令人振奋的消息,或者令人兴奋的事,一个人的眼睛往往会唰地一下闪亮,满面都会放光。一个喜怒形于色的人,他的心情好坏往往能够通过一个眼神就表现出来,而对于高深莫测的人,就要仔细观察才能体会到对方的情绪。

对于每个人来说,只有善于察言观色、体察别人的心情,然后做出适当的反应,才更容易达成自己的目的。在不恰当的时间,表达出不恰当的情绪,是一种很失礼的行为,甚至可能使自己正在做的事或正在进行的谈话因此遭到严重阻碍。《史记》中有这样一段记载:西汉窦皇后的弟弟窦广国与家人失散,后来终于与成为皇后的姐姐相见,“窦后持之而泣,泣涕交横下。”“侍御左右皆伏地泣,助皇后悲哀。”如果在此时,有人表现出其他情绪,那么肯定会被皇后记恨。察言观色,然后决定自己的反应,是一个人自我保护与成功的基础,在现代社会中,免不了求人,在他人心情愉快的时候做出请求,被拒绝的概率就会降低,相反,如果不管别人的情绪,不但容易被拒绝,而且会失去再次提出请求的机会。

体察别人的情绪如此重要,怎样才能做到察颜观色呢?主要通过一个人脸上的表情来判断其情绪,人类的情绪分为喜、怒、哀、厌、惊、恐、忧七种。与之基本对应的面部表现分别为如下所述:

心情愉悦时,眼神平静明亮、注意力集中;高兴时,一个人的眼睑会收缩,眼睛尾部会形成鱼尾纹,兴奋时,眼睛的瞳孔还会突然放大,眼睛会突然

发亮。如果配合嘴角翘起的表情，就表明一个人真的精神愉悦。但在微笑时，表情不超过三秒钟的往往为假笑。

愤怒时，眉毛会下垂、眼脸上扬，嘴唇以及眼睛周围的肌肉会紧张，眼神发出怒火，同时眼睛会变得明亮；下巴会下意识地上扬、嘴唇紧抿，也有人会瞪大眼睛表达自己的愤怒，这种人性子比较直率、鲁莽。当然真正的愤怒会慢慢形成，绝不会突然形成和爆发，突然爆发的愤怒多数是假装的。因愤怒而进行有计划的攻击前，眉毛会紧皱，眼睑会扬起，眼袋紧绷，然后可能进行一连串的攻击。

伤心时，眼睛会眯起，眼神黯然、眉毛收紧、嘴角下拉、下巴收紧。

厌恶某个人或某件事时，眉毛会下垂，眼睛眯起，嗤之以鼻；如果对眼前的谈话厌恶或疲倦而又不得不继续下去时，则会注意力不集中，心不在焉，眼神游移不定，视线向着地面，或者做若有所思状，有更频繁的眨眼动作。当因为厌恶而出现轻蔑情绪时，嘴角一侧会抬起，呈讥笑状，而眼睛会不自觉地斜瞟一下，或者瞥视一眼，尤其当令人轻蔑的对象就在眼前时。

惊讶时，眼睛会突然瞪大，眼睑和眉毛都会微微抬起，与此同时，下颚会下垂，嘴唇和嘴巴都会微微放松。错愕时，嘴会微张，眼会瞪大。

恐惧害怕时，眉毛上扬，挤在一起，眼睛会张开，嘴巴和鼻孔也会略微张大。另外，出现极度恐惧时，瞳孔会瞬间缩小，因为视觉需要对恐惧事物进行确认，缩小瞳孔可以更好的视角来观察和确认对象，这种变化不受意志控制，是最精准判断一个人真正恐惧的方法之一。

思考或思念时，眼睛会眯起或闭上，眨眼次数会明显增多。心中有某些忧愁而思虑时，眉毛会挂下来，目光黯然；思念远方的亲人时，眼神会下意识地看向远方。眼球的转动也可以显示其正在进行的思维活动。如果两人交谈时眼球比较稳定、很少转动，说明他态度诚恳；如果目光游移闪烁，往往说明他暗藏打算。

当一个人感到愧疚或羞愧时，目光通常会转向地板或看向旁边；感到迟

疑时,头部会略微抬高,眼睛会向上看;沮丧懊恼时,会耷拉下眼皮,做事或说话都会有气无力。

当然这些都是真正的情绪表露时人们的表现,有些人还会假装透露出某种情绪,从而左右他人的判断,使人们做出错误的判断和决定。怎样识别这些表情陷阱呢?如果一个人语言、表情和肢体语言三者之间有时间差,那么对方的情绪往往就是假装的;另外,当表达某种情绪时,脸部表情左右不对称,也可以视为情绪是假装出来的;眼神游移、左顾右盼而不敢直视说话人的时候,他表现出的情绪通常也是假装的。

识别出一个人情绪的真假,正确体察一个人的心情,说话、做事才能有的放矢,做事情才会更顺利,因此学会透过眼神识别对方的心情是很重要的。

三、眼部的细微动态,反映对方的想法

美国心理学家经过长时间观察与研究指出,人是爱说谎的动物,每天平均最少说谎 25 次,比自己所意识到的说谎更多。无论是否基于自我保护心理,谎言都会时时出现在我们每个人日常生活中,对于这一现象,麻省理工学院社会心理学家费尔德曼的解释是:“懂得在适当的时候撒谎或扭曲事实,是待人接物的技巧。”当然,说谎并不一定让你更愉悦,揭穿别人的谎言也不一定会让你更快乐,更有成就感。但是,如果在某些场合,能够觉察到别人的谎言,透视某种“假象”,有利于自己正确地应对。

一个人撒谎时,通常有哪些典型反应呢?根据对方的话和对方的反应,也许能够推断出对方的真实态度,并做出更正确的反应,也许可以避免某些语言的陷阱和他人的谎言可能给自己带来的麻烦、不利。

一般来说,说谎的人首先会尽量避免和别人的眼神、视线接触,所以说谎的人大多数会表现得比较慌乱,眼神闪烁游移不定、目光散乱不集中、表

情僵硬，低着头或者看向其他方向。同时还可能伴随着一些其他的肢体动作，比如双手对称下压，表示正在掩饰些什么。摩擦鼻子或者颈部，因为说谎会刺激鼻子或者颈部的神经末梢，引起发痒，人们就会下意识地在鼻子下方或者颈侧摩擦几下。

美国神经学者深入研究了克林顿在莱温斯基事件中的表现，他们发现，他在向陪审团陈述证词时，只要一涉及谎言，他的眉毛就会下意识地微微一皱，然后摩擦一下鼻翼部位，在整个陈述证词期间，他触摸鼻子达26次之多。

其次，说谎的人可能会发生摩擦眼睛的状况，明显的视线躲避会很容易使人感觉到对方在说谎，因此大部分人反而可能会尽量用眼睛看向对方，但可能眯起眼睛或者用手轻轻在眼脸上摩擦几下。这种动作可能基于以下心理：当一个孩子不想看见某样东西时，就会用手遮住自己的眼睛，成人以后，大脑也会通过摩擦眼睛的手势企图阻止眼睛目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情，或是避免面对那个正在遭受欺骗的人。不擅长欺骗的人可能会揉擦眼睛，而比较擅长的人会不自觉地用手指触碰一下下眼睑。另外，他们的视线很可能是向下的，以避免对方的盯视。

当然也可能相反：对方可能会加倍专注盯着你的眼睛，而没有其他多余的肢体动作。因为大多数人都知道“说谎者从不看你的眼睛”，所以高明的说谎者反而会反其道而行之——加倍注视你的眼睛，使得瞳孔膨胀。实际上，这类说谎者在眼神上也有致命漏洞——因为欺骗者看你的时候，注意力太集中，他们眼球开始干燥，这让他们更多地眨眼，这是个致命的信息泄露。

从眼球的转动情况也可以看出一个人是否说谎，直接盯着某人眼睛的转动状况，如果对方的眼球向右上方转动的话，说明他的大脑正在“构建”一个新信息，就说明这个人正在说谎。而如果对方试图回忆的话，眼球往往会向左上方运动。尤其当某个问题必须通过回忆或者思虑才能够回答出来的时候，如果对方不经思考就看着你的眼睛马上回答，说明他在讲述一个已经编好的谎言；如果对方的眼球先向上、后向右转动，则说明他正在编织一个谎言。这种



“眼动”是一种反射动作,除非受过严格训练,否则是假装不来的。

另外,说谎时,眼部周围的肌肉可能出现微微跳动或者痉挛状况,即使盯着对方,这种盯视也可能极为不舒服,不是时间过短就匆忙移开视线,显得心虚;就是盯视时间过长,目光过于僵硬,让你感受到威胁。尤其是女人,当她们注视你过久的时候,不妨认为她可能心中隐藏着什么,要注意她言不由衷的真相。

当你需要掌握对方非常真实的意图的时候,不妨仔细观察对方眼部的细微动态和变化,眼神的闪烁、视线的回避、眼睛的眨动、眼球的转动甚至眉毛和眼部肌肉的细微活动,都可能“折射”出对方的谎言和言不由衷。根据谈话的重要性可以适当要求对方提出意见或者重复自己的谈话,引起对方的重视,改变对方的态度。

四、透过视线看懂对方的心思

视线的交流是沟通的前提,如果两个人之间的视线是没有交叉的,可以视为两个人都在言不由衷地说话或者在自说自话,根本没有实现沟通。比如,不认识的人,如果偶尔视线交叉的话,也会立刻移开,以保护自己和他人的隐私,如果陌生人想要顺利交谈,第一步肯定是长时间的视线交叉,或者某人的单方面“凝视”。

怎样透过一个人的视线看懂对方的心思呢?主要从以下几个方面观察:对方的视线是否在看自己;与对方的目光交流时间长短、视线的方向如何,比如是斜视还是正视,是俯视还是仰视;视线的集中程度如何,是在专心地看,还是视线游移缥缈,心思不知所终;视线集中的区域在哪里,是在自己脸部的上半部分还是在下半部分,对方关注的重点在脸上还是在肢体动作上?每一个小小的举动都会说明一个问题,而透过综合分析对方的视线,往