

人际关系中的心理策略

晓鹏 刘文◎编著



MIND READING

读心术

人际关系中的心理策略

晓鹏 刘文◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

无论男女,无论从事哪个行业,无论是给别人打工还是自己创业,我们都想做得好一点,成功一些,这就需要我们能够准确地揣摩出周围人的心理,知道他们在想什么、需要什么、喜欢什么、害怕什么、忧虑什么。所以,如何拥有这种阅人识人的能力,如何把心理策略自如地运用到人际交往中,已成为当下很多人迫切的希望。而这些,正是本书想要告诉大家的。

图书在版编目(CIP)数据

读心术:人际关系中的心理策略 / 晓鹏 刘文 编著. —北京:中国纺织出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5064-6925-8

I. ①读… II. ①晓… ②刘… III. ①人际交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第201551号

策划编辑:李秀英 祝秀森 责任编辑:范雨昕 责任印制:陈涛

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

北京楠萍印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2011年1月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17.5

字数:201千字 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

前言

人生如棋，为人处世中常存在着危机、陷阱和博弈，胜负玩的就是心机，人心难测，总是防备他人不如学会洞察人心，以求掌控主动，所谓被动防人不如主动识人，说的正是这个道理。

生活中，也的确如此，无论男女，无论从事哪个行业，无论是给别人打工还是自己创业，我们都想做得好一些，成功一些，而达到这个目的最基本的能力就是要能准确地揣摩出周围人的心理，对方在想什么、需要什么、喜欢什么、害怕什么、忧虑什么。从更高的层次来看待这种能力，便是本书的关键内容——心术。

不过与此同时，也有一部分人对这一观点存在质疑，他们总认为：我何必要理会别人在想什么，关键就是要做好自己的事情！但事实上呢？真的做好自己的事情就万事大吉了吗？答案显而易见，在这个人际关系纷繁复杂的时代，这种洞悉他人内心的能力是非常重要的，因为几乎所有的行业都是为人类服务的，所有的产品、服务都是提供给人来使用，我们所有的工作都要与人接触，都需要与同事配合、沟通、协调，就算工作的对象是矿石、植物、动物，最起码我们的工资还需要人来给我们发放，我们的工作效果还需要别人来测评、还需要领导的认可吧！每个人都不是生活在真空中，都需要顾及他人的感受，都需要考虑别人的利益，从而保证自己的利益。

那么，做到了“洞悉人心，操控人心”究竟有什么好处呢？

在职场上，就能正确领会领导的意图，能说出领导想听、爱听的话，能做出领导虽没有明言但希望下属去做的事，能做到左右逢源、八面玲珑……

在情场上，只有表现得体贴入微、善解人意、会照顾人、能读懂人的心，才有可能赢得甜蜜的爱情和幸福的家庭……

在商场上，就能明白消费者的需求、找准自己的定位、预测到竞争对手的反应、制订适合自己的销售策略……

而生活中那些不善于洞察别人心理的人，在工作和生活中，便常常会说错话、办错事、不讨大家喜欢、得罪了人还不知道，时常出现不明白、不理解、不如意的状况。

那么，世界上这么多人，而且个个不同，他们都在想什么？其实，人们每天所思、所想、所爱、所忧的不外乎如何实现自己的现实利益！当然这里的“利益”并非狭义上的名利，而是泛指广义上的自我的生存和发展。只要我们细心去观察，就不难发现，对方不经意的一个眼神、一个表情、说的几个字甚至一种语气，都足以为我们提供足够的信息，让我们顺藤摸瓜、抽丝剥茧得知对方的真正心理。

编者

2010年11月

上篇

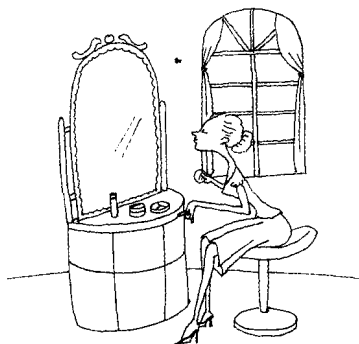
心理洞察术

第一章

解开五颜六色的心灵包装——衣着打扮观人心的心理策略

只要你留意一个人的穿着打扮，就会发现他内心折射出的光芒。只要你对这些光芒加以辨别，就会窥探到他的内心世界。

- 服饰：思想、品位的折射/004
- 色彩：心灵颜色的反映/007
- 妆容：透漏女人的内心/010
- T恤：透露一个人的个性与喜好/012
- 鞋子：传达心声的媒介/014
- 领带：“牵”出男人的个性/016
- 手表：隐藏在时间背后的性格特征/018
- 手提包：浓缩在手间的心情/020

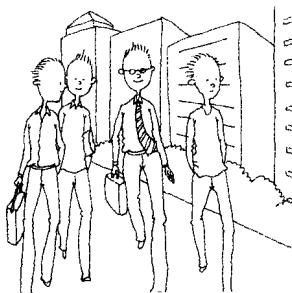


第二章

隐藏在行为背后的心理密码——肢体语言察人心的心理策略

一个人要向外界传达完整的信息，单纯的语言成分只占45%，另外55%信息都是由人们的肢体语言来传达。因此，我们应学会观察他人的肢体语言。

- 隐藏在不同笑容背后的秘密/024
- 爱幻想的人喜欢双手托腮/027
- 蓄意挑战的人常会双手叉腰/029
- 防卫心较重的人喜欢双臂交叉于胸前/031
- 手比嘴还能表达心声/033
- 眼神藏不住一个人的真实动机/035
- 嘴巴的动作反映内心的活动/036

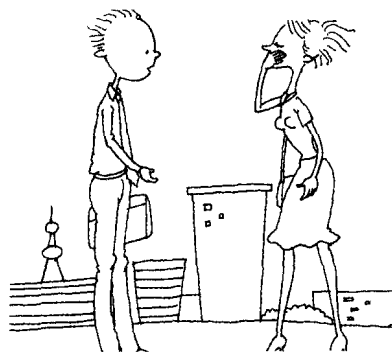


第三章

解答话外之音的玄机——言谈话语识人心的心理策略

世界上没有完全相同的两片树叶，更没有完全相同的两种声音，但“心由口出”，每个人的声音都在表达着他内心的想法！

- 从幽默中看穿对方的动机/040
- 从打招呼的用语中辨别他人个性/042
- 从回答问题的习惯洞悉对方的性格/044
- 从谈事情场合的选择洞察对方的处世方式/045
- 说话声音的变化可以反映人内心的变化/047
- 通过声调，洞察人心/049
- 口头语彰显一个人的个性/051
- 从客套话中辨别对方的真意/053
- 言谈习惯透露一个人内心的秘密/055

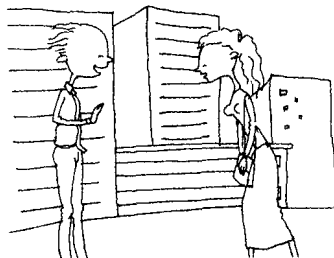


第四章

破译日常行为密码——行为举止见人心的心理策略

人们在处理某些事情时，经常会做一些习惯性动作。其实，分析这些行为方式，正是洞察一个人心理全貌的密钥。

- 不经意的小动作可以“出卖”人心/058
- 从握手的方式洞察对方的性格/061
- 从小细节洞察对方情绪的变化/063
- 购物的方式可以反映一个人的生活态度/065
- 抽烟的方式可以折射一个人的性格/066
- 从找座位的方式可以看出一个人的判断能力/069
- 从名片分析商务人士的性格/070
- 签名方式：不可不知的识人技巧/072



第五章

透知性格背后的人心——兴趣爱好辨人心的心理策略

兴趣是一种带有下意识特点的心理驱动力。善于观察别人兴趣、爱好，并加以分析者，很容易发现这个人“背后的力量”——心理驱动力！

由服饰颜色分析对方的社交态度/076

从对酒的喜好辨别对方的脾气秉性/079

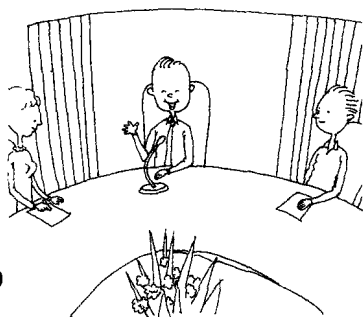
从旅行的偏好窥探人的性格/082

从读书的喜好“读”出人心/084

从运动方式看一个人的处世方式/086

由宠物分析其主人的性格/088

从汽车的类型看出对方为人处世的态度/090



第六章

揭开谎言下的真面具——洞悉假言知人心的心理策略

如果说谎言是一面面具，那眼神、动作、神态就是内心形态折射出来的真实影像。为了自己不再被谎言欺骗，你一定要懂得从对方的眼神、动作、神态中判断出弦外之音！

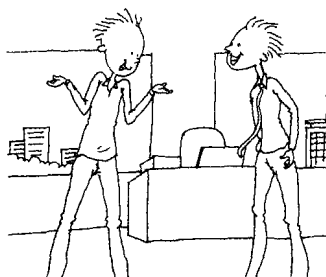
透过对方的眼睛，窥探深藏在内的秘密/092

谈话的方式泄露了说谎的秘密/096

通过面部表情识别对方的谎言/098

从交谈模式揭穿对方的谎言/101

从动作和神态辨别对方的谎言/103



下篇 心理操纵术

第七章

职场瞬间增值法则——和领导搞好关系的心理策略

自己的建议或意见要如何说，领导才会更愿意采纳、接受。鉴于自己与领导既矛盾又统一的特殊关系，我们必须善于把握领导的心理，才能做到八面玲珑。

奉承效应：言辞恭维要适度/110

自己人效应：面试和反面试的秘密/113

坐标效应：开会的时候，你坐在哪里/115

小草影响：在上司面前要学会装嫩/117

虚荣效应：满足上司的虚荣心理/119

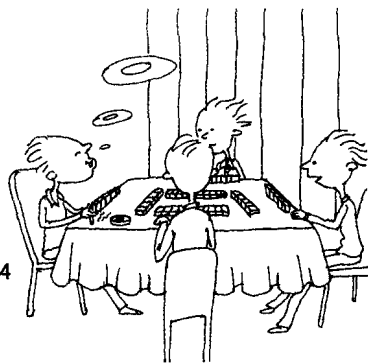
光环效应：发光要趁早，让领导知道你行！/122

反暗示效应：换种思维，让你的上司跟着你走/124

凹凸效应：不卑不亢，让领导另眼相看/127

向领导提建议也要讲究心理策略/130

特里法则：在上司面前敢于承认错误/134



第八章

职场中的“载舟”法则——和下属搞好关系的心理策略

“水能载舟，亦能覆舟！”这句话准确无误地道出了领导与下属的关系。如何让水更好地载舟而不是覆舟呢？就要准确地把握水的流向，即你下属的心理。

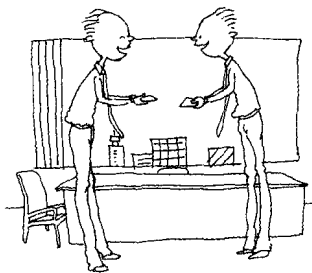
南风法则：为下属送去温暖的南风/138

胡萝卜加大棒效应：笼络下属要懂得体察下属的“心”/141

恩威并重，不可不用的驭人手腕/144

真诚的赞美之词是驭人的良策/146

回报效应：感情投资让你轻松赢得下属的心/148



第九章

职场中的依赖法则——和同事搞好关系的心理策略

同事是你每天都要面对的一个群体，如果不懂得如何与其交往，很显然，你就会被大家孤立。为此，我们必须掌握一些必要的心理法则。

正负极效应：不和同事交心，但也不要树敌/152

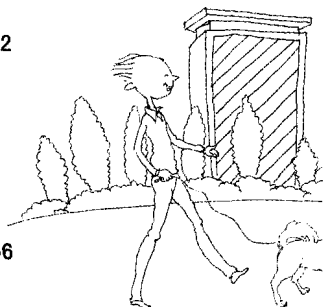
破窗效应：及时修复受损的人际关系/155

太极效应：以柔克刚，以弱制强/158

避雷针效应：能疏善导，化解职场矛盾/161

巧妙躲避办公室内的“小帮派”/163

反射法则：先赏识对方，才能得到对方赏识/166



第十章

职场中的影响力法则——和客户搞好关系的心理策略

跟客户搞好关系，是每个人梦寐以求之事。要想跟客户搞好关系，首先就要从对方的利益以及心理需求着手，了解其物质以及心理需求后，再对症下药。

华盛顿合作规律：先交朋友，再做生意/170

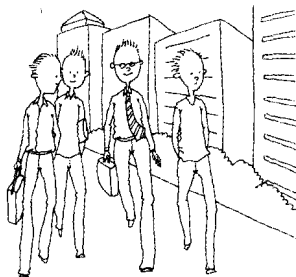
背景效应：要学会利用你的“背景”/173

外因效应：学会包装自己的社交形象/176

相似效应：用“相似”博取对方的认可/179

喜好原理：投其所好，拉近关系/182

瀑布心理效应：在社交场合说话要有分寸/184



第十一章

生活中的“财富”积累法则——和朋友搞好关系的心理策略

朋友的关系，是在“互动”中联系和变化的，了解对方的心理需求，巧妙地加以满足，是保持朋友关系长久的良方！

跷跷板定律：你和朋友间的支点不可失衡/188

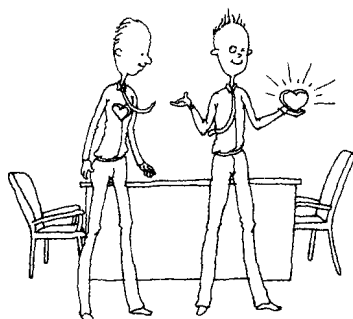
超限效应：再好的朋友也要“适度”/191

马太效应：让你的朋友越来越多的秘密/193

增减效应：让自己成为招朋友待见的人/196

登门槛效应：给朋友提建议也要讲究策略/199

冷庙烧香法则：关系都是“走”出来的/201



第十二章

社交中化敌为友的法则——和敌人”搞好关系的心理策略

这里的“敌人”并不是少场上，刀光剑影，持刀操戈的对峙者，而是一些隐藏在企业内部的竞争对手们。你要学会从心理上击败他们，让他们成为自己的手下败将！

霍桑效应：用沉默化解对方的敌意/204

出丑效应：故意暴露自己的缺点/207

牢骚效应：让对方说出自己的不满和意见/210

平衡法则：消除对方的忌妒心理/213

热炉效应：千万别触碰对方的底线/215



第十三章

迅速提升人际关系的搭桥法则——和陌生人搞好关系的心理策略

陌生人，是交际中一个非常特殊的群体，精明者，让陌生人成为了自己的朋友，让自己的路越走越宽；愚钝者，让陌生人成为了永远的陌生人，甚至成为自己的障碍。

首因效应：你的第一印象很重要/218

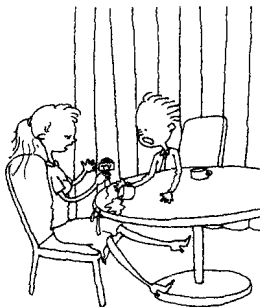
皮格马利翁效应：别吝啬你的赞美之词/220

社交恐惧心理：和陌生人成为朋友并不难/223

倾听法则：多给陌生人机会，让他先开口说/226

自我保护心理：巧妙消除陌生人的心理“屏障”/229

敢于承认错误，主动消除误会和敌意/231



第十四章

爱情幸福的相处法则——和恋人搞好关系的心理策略

心理学对爱情，有着自己独到的见解，学习一些心理法则，让你在维系爱情的道路上，不再徘徊，而是更加得心应手！

罗密欧与朱丽叶效应：坚信阻力之下的爱情/234

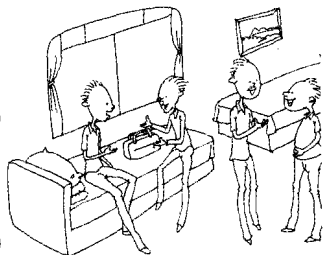
保质期法则：时刻为爱情保鲜/237

路径依赖定律：最初的选择不等于最后的幸福/240

空间定律：爱情也需要呼吸/243

婚后沉默心理：别让婚姻成为爱情的墓地/246

越吵越幸福：聪明的夫妻不会让吵架伤了感情/249



第十五章

屏蔽“危险”的识人法则——和小人划清界限的心理策略

在生活和工作中，最令人讨厌的莫过于“小人”。不过，只要你仔细观察，就会发现，小人并非防不胜防，也并非无坚不摧，你可以找出他们的“软肋”，然后对症下药，或是严加防范！

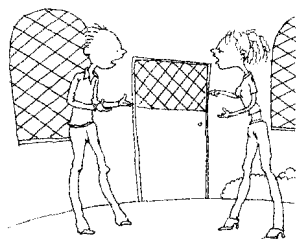
归因偏差：永远不要让小人看清楚真相/254

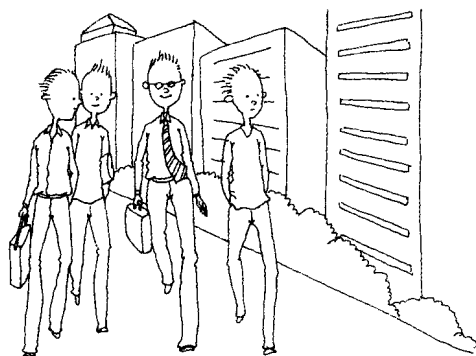
沸腾效应：冷静思考，不要中了小人的圈套/257

关系场效应：不要轻易得罪小人/260

龟壳效应：害人之心不可有，防人之心不可无/263

距离效应：别和口蜜腹剑的伪君子走得太近/265

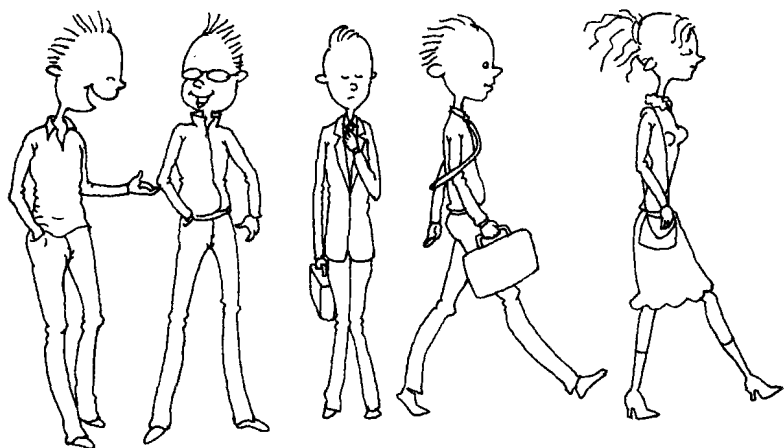




第一章

解开五颜六色的心灵包装 ——衣着打扮观人心的心理策略

不知你是否留意，你身边的每一个人，无论是认识的，还是不认识，他们的穿着打扮有的离奇古怪，有的传统古板，有的时尚潮流……因此，他们给人的“感觉”也是大不相同。有的人看起来活泼开朗，有的人看起来沉着稳重，还有的人看起来呆板乏味……让人产生这种“感觉”的奥秘在哪里？本章将为你揭晓！



服饰：思想、品位的折射 //////////////////////////////////////

很多人认为，不应该以貌取人。的确，“看人下菜碟”的做法，在日常交际中是非常不可取的，但是，初次谋面，人们不可能一眼就看到你内心思想的光芒，而你的服饰，却往往给人留下很重要的第一印象。

古往今来，服饰一直是民族文化的象征，它代表着民族风情。但服饰，不仅是民族的，还是个人的，一个人的着装就是一个人内在的文化修养、审美情趣，以及气质、身份的明信片。因此，不同的场合，倘若一个人穿着得体、适度，总能给人留下好印象，而穿着不当，则会降低个人品位。因此，美国的一位总统礼仪顾问就曾经说过“当你出现在他人面前的时候，即使别人不认识你，但从你的服饰外表他们可以看出你的经济状况、受教育程度、可信任程度、社会地位、成熟度、家族经济状况，等等。”

服饰在我们生活中扮演着非常重要的角色，它是“无声语言”重要的一部分，通过它可见的色彩、风格，无声地传播着主人内心信息。因此，有人把

它描述为“信息的载体”或“信息的暗示”。因此，服饰能为人们提供有关自我、角色、地位、个性的线索。换言之，服饰具有暗示作用，是一个人思想、品位的折射。

喜欢穿着时尚个性服装的人

这种人，往往比较有个性，通常不会在乎别人的眼光和观点，甚至对别人的指责嗤之以鼻。喜欢这类着装的人，多见于年轻人。

喜欢穿着漂亮套装的人

这种人，非常注重自己的外表，而且常有很深的城府，希望通过自己的着装，给人留下好印象。当然，他们的努力也不会徒劳无功。这样的人士，给人的感觉往往比较干练，有主见，很有责任感。

喜欢穿着可爱洋装的人

喜欢这种打扮的人，往往给人洋气十足的感觉，让人觉得耳目一新。但是，这类人从心理上，更加渴望得到别人的理解、照顾和帮助。这类人，多半很注重身体的保养，重视自己的健康。

根据自己喜好选择服饰的人

喜欢这种着装方式的人，跟喜欢流行服饰的人是完全不同的两个派系，他们个性鲜明，且有着果断的决策能力，在遇到问题和困难时，一般都能独立应付。美国总统奥巴马的妻子米歇尔·奥巴马，就是这类人最为突出的代表。

喜欢穿着同一款式衣服的人

这类人性格直率，在与人交往的过程中，个性比较鲜明，往往有自己的观点和主见，十分明确是非、对错、爱恨。这类人，往往自信心很强，做事情果断、利落，是那种“言必信、信必行、行必果”的人。但这种人，最突出的缺点，就是常常自以为是，一意孤行，很难听进去别人的意见和建议，自我意识比较强。

喜欢穿着花里胡哨衣服的人

这类人，主要是年轻人颇多，他们虚荣心非常强，爱表现和炫耀自己，如果搭配不合理，还往往给人一种“混混”的感觉。同时，这类人往往非常任性，甚至飞扬跋扈。他们自认为这样的打扮很个性，走在大街上，可以招致更多目光，其实，他们没有注意到，别人的目光背后，往往透露着不满和厌恶之情。重要的场合，很少有人穿成这样。