



玩转读心术，轻松看透他人的“秘密”
体验操纵术，巧妙支配他人的“意愿”



活学

心理读心术

活用

心理操纵术

HUOXUE XINLI DUXINSHU
HUOYONG XINLI CAOZONGSHU

贺奎◎编著

让你的眼睛读懂他的想法，从细微处看透他
让你的想法指挥他的步伐，从行动上掌控他

立身处世要有力和心力，能看穿他人的心理诡计，避开心理陷阱，屏蔽心理暗示，走出心理误区，发挥心理优势，用经过心理策略武装的头脑经营自己的人生。

中国纺织出版社



活学

心理读心术

活用

心理操纵术

内 容 提 要

千人千面,每一个面孔后面都有一颗相互琢磨的心。读懂人心,了解他人的所思所想,就能对其施加影响,让他人快速喜欢和接纳你,并利用他人的心理弱点让自己占据优势。心理操纵是对他人心理进行诱导和掌控的一门学问,在不同的场合、不同的局面下,选择恰当的心理战术,都能让你快速左右他人心理,让他人受制于你。

本书用通俗的语言,真实的案例和透彻的分析,让你从对方的外貌、穿着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙地读懂人心,让你学会多种操纵人心的方法。运用这些心理策略,会让你在各种社交场合都游刃有余,占据优势。

图书在版编目(CIP)数据

活学心理读心术 活用心理操纵术/ 贺奎编著. —北京:中国纺织出版社,2011.2

ISBN 978-7-5064-7041-4

I. ①活… II. ①贺… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 232938 号

策划编辑:曲小月 闫 星 责任编辑:王 慧 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

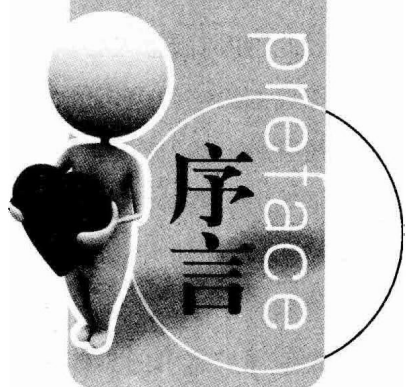
尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2011 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17.5

字数:234 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



科技的迅速发展带来了当今社会日新月异的变化,信息的丰富、社会的复杂导致每个人都或多或少失去了些孩提时的真诚。为了要在这个社会上求得一席之地,有些人有时不得不戴着面具生存。在欲望和利益的驱使下,为了更容易与人打交道,他们往往会对自己进行伪装,把自己真实的性格和意图隐藏起来。因而,当我们与周围人打交道的时候,往往是处在一个复杂的人际关系网中。想要在这样的环境中立足并且达到自己的目的,掌握一些读懂人心的本领和操纵人心的手段是很有必要的。

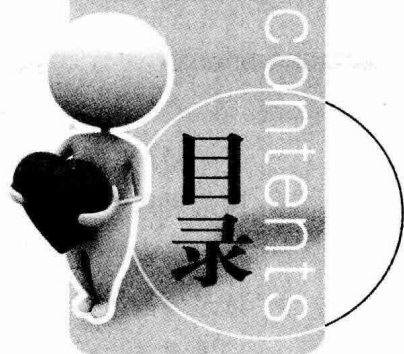
“人之初,性本善”,因为先天禀赋和后天经历的不同,每个人的性情迥异,性格也千差万别。在社交场上,如果别人都懂得一些心理策略和心理知识,并且能够较好地实际生活中运用它,而你却不懂,那么你必然是最吃力不讨好的人。社交心理学方面的知识,是每一个深处社会、为梦想打拼的人都应该掌握的。

如果你能够熟练掌握这些理论,它将能够指导你如何去更好地进行人际交往、积累人脉。如果不能准确地把握人心,不懂得与人交往的分寸,我们就可能在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人,甚至处于被动局面,落入他人的圈套和陷阱中,使自己的人生遭受重大的伤害和挫折。

因此,如何洞悉人心,掌握操控人心的心理策略,对一个人的社交生活有着深远的影响。也正因为如此,我们精心编著了这本书,书中讲述了洞悉人心的种种方法,使读者能够从对方的外貌、穿着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙看透人心,做到知己知彼、百战不殆。本书还从展现自己的正面形象、让他人喜欢自己、获得他人支持等方面对如何操纵人心进行了详细的阐释。

相信通过本书的具体阐释,你一定会对心理读心术和心理操纵术有一个全面的了解,并因此受益匪浅。

编著者
2010年7月



上篇 观察细节,一眼读懂人心

第一章 眼为心门:透过眼睛洞察他人心理 3

眼部小动作出卖人的心理	4
眼部表情透露人的心情	5
透过眼睛识别是否说谎	7
透过视线看懂他的心思	9
透过目光识别他的用意	11
透过眼神辨别他的真情	12

第二章 表情语言:通过表情看穿他人想法 15

正确认识表情的变化	16
透过不同的笑容看个性	18
学会读懂不同的笑容	20
笑体现人的一种态度	21
“鼻子”泄露对方心机	22
“眉毛”也会“传情”	24



活学 心理读心术
活用 心理操纵术

第三章 相由心生:透过外貌识别他人内心 27

耳朵暗藏的玄机	28
脸形表露对方性格	30
看唇形判断对方个性	31
透过牙齿透析人心	33
双手透露生活习惯	35
体型与性格的联系	37

第四章 体态密码:透过体态了解他人个性 39

看穿对方手上的秘密	40
读懂对方的“头部语言”	42
从站姿看秉性	44
走路姿势反映内心世界	46
从坐姿窥探他的心理	48
通过睡姿了解性格特征	50

第五章 行为秘密:肢体语言展现他人内心世界 53

下意识的小动作出卖真心	54
握手也能传情达意	57
从细微动作中捕捉真实意图	59
“吃相”暴露人的本性	62
打电话的方式透露个性	64
信手涂鸦显露人的真性情	66

第六章 习惯痕迹:透过习惯看清对方性格 69

从花钱方式看出他的价值观	70
购物方式反映人的生活态度	72



从办公桌的摆设看人的性格	74
从开车方式看人的个性	76
从签名观察对方的性格	78
阅读习惯透露真实内心	80

第七章 言为心声:透过言语识别他的真心 83

从声音、语调辨别真实心理	84
听出对方的“弦外之音”	85
“口头禅”背后的真实个性	87
从语气辨别对方的真实想法	89
从客套话透视对方的心理	91
通过语速洞察对方的心理状态	93

第八章 兴趣爱好:透过爱好看透他的为人 95

从喜欢看的电视节目类型分析心理	96
从他的颜色偏好看个性	98
从喜爱的宠物看人的性情	100
从音乐偏好看做人风格	102
从饮品偏好看他的品味	104
从收藏喜好看他的人生态度	106

第九章 穿戴秘密:透过穿着看清他的品味 109

“着装”透出个性和品味	110
从穿着风格洞察对方心理	112
内衣样式暴露女人性格	113
从着装看对方职业	115
帽子显露对方性情	117
“眼镜”戴出的性情	118



第十章 形象打扮:透过打扮琢磨他的秉性 121

领带是男人的心理名片	122
女人化妆如画心	124
从提包样式识人	126
从头发的质地与发型看个性	127
首饰戴出女人内心的秘密	129
学会闻香识女人	131

下篇 操控心理:时刻占据主动

第十一章 给对方留下良好印象的心理策略 137

把握做决策的时机	138
用心维护自己的信誉	139
关键时刻勇敢站出来	141
表现你讨人喜欢的个性	143
展现你的人格魅力	145
多让人看到你的长处	147

第十二章 让你备受欢迎的心理策略 149

正确的称呼让他倍感亲切	150
交谈时把话题多引向他人	151
做一个用心的倾听者	153
多提对方最在行的事情	155
对他人的小错误给予忽略	157
用心记下有关他的小事	158

**第十三章 迅速吸引他人注意的心理策略 161**

做别出心裁的自我介绍	162
多谈可能引起共鸣的话题	164
微笑让人心生好感	166
给予对方更多的支持	169
适当展示自我才华	171
巧妙的称赞让人更受用	172

第十四章 让人青睐自己的心理策略 175

宽容他人的无心之失	176
学会恰当献些“小殷勤”	178
恰到好处地请人帮个忙	180
维护他人自尊的人更讨人喜欢	182
尊重他人的特殊习惯	184
让他在你这里找到满足感	186
别跟他人抢功劳	189

第十五章 轻松获得他人支持的心理策略 191

自然而然地表达你的肯定	192
让他人完全信任你的策略	194
让人对你感到同情的策略	196
赞美他让他支持你的策略	197
用人情债使他不得不帮助你	199
肯定他,让他更愿意支持你	201

第十六章 让他人主动帮忙的心理策略 205

旁敲侧击,让别人顺意而为	206
--------------------	-----



用最低目标法寻求帮助	207
激起对方的自尊心	209
给予对方一个头衔	211
引导对方的“逆反心理”为我所用	213
抬高他的身份使之振奋	215
多使用人情投资	217

第十七章 快速拉近彼此关系的心理策略 219

话题先从对方谈起	220
学会拿自己“开涮”	222
犯点小迷糊,让他更喜欢你	224
多让他人尝些小甜头	225
顺他人之意,打消他的顾虑	227
暴露缺点,解除他的戒心	229
巧妙顾全他的面子	230
恰当地表达你的钦佩之情	232

第十八章 让他人敞开心扉的心理策略 235

善意的谎言能增进彼此的理解	236
用适当的沉默架起心灵之桥	238
重复他的话,引起他的共鸣	240
了解对方,找到共同关注的话题	242
洞察让交谈更加顺畅	244
借用同理心展开你们的话题	246

第十九章 让他人积极效力的心理策略 249

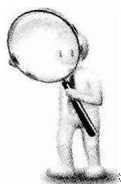
先激发他人内心的那股欲望	250
巧妙的玩笑让他不得不做	252



巧妙的方法让他按照你的意思办事	253
及时反馈能让他更加积极	255
巧用“登门槛效应”让对方出力	257
学会用他的观点说服他	259
有观众在场,他才更卖力	262
放下心里的那份虚荣	264

参考文献	266
------	-----

上 篇



观察细节,一眼读懂人心

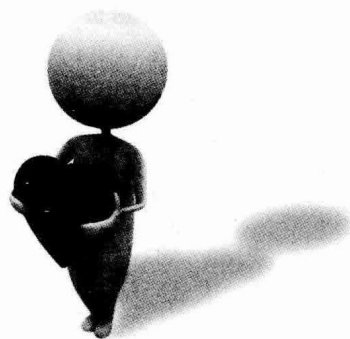
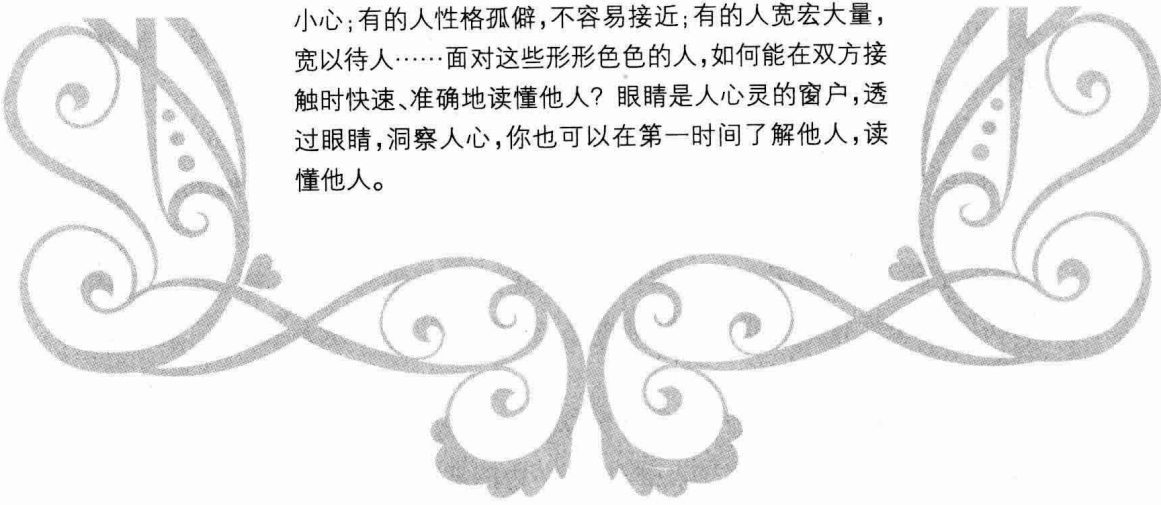


第一章

眼为心门： 透过眼睛洞察他人心



每天，你都在和各种各样的人打交道，这些人中，有的人性格开朗，容易相处；有的人心胸狭隘，需要格外小心；有的人性格孤僻，不容易接近；有的人宽宏大量，宽以待人……面对这些形形色色的人，如何能在双方接触时快速、准确地读懂他人？眼睛是人心灵的窗户，透过眼睛，洞察人心，你也可以在第一时间了解他人，读懂他人。





❖ 眼部小动作出卖他的心

孟子曰：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子了焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子，人焉廋哉。”这句话的意思是，观察一个人，没有比观察他的眼睛更好的办法了。眼睛掩藏不了内心的邪恶。心胸正直的人，眼睛就明亮；心术不正的人，眼睛就浊暗。人的语言和动作都可以假装，但是眼睛却是无法假装出来的，因此，想要了解一个人的内心，可以观察他的眼睛。

相传，清代的曾国藩就是个看人的高手。有一次，李鸿章打算向曾国藩推荐几个人选，当他们赶到的时候，曾国藩刚好外出散步去了，于是李鸿章便示意三人在厅外等候。当曾国藩散步归来，李鸿章请他去考察那三个人时，曾国藩却拒绝了。原来，他散步回来的时候刚好看到那三个人，从这三个人当时的神态上看，曾国藩的心里早已有了判断。于是，他对李鸿章说：“这三人当中，左边的那个人忠厚老实，办事比较谨慎，可以派其从事后勤供应之类的工作；中间的那个人阳奉阴违，不能担当重任，只能从事一些无足轻重的工作；至于右边的那个人则是将才，气度非凡，将来定有大作为，应予以重用。”

李鸿章听完很是吃惊，便问曾国藩是如何得出这一结论的。曾国藩笑着回答道：“刚才我走到这三人身边时，左边的那个人低着头不敢看我，可见其为人老实，做事小心；中间的那个人，表面上毕恭毕敬，待我走后，却又左顾右盼，由此推断其必定是个阳奉阴违之人；右边那个人则始终挺拔而立，双目直视前方，不卑不亢，有大将的风度。”而曾国藩所指具有将才的人，就是淮军勇将、台湾第一任巡抚刘铭传。

曾国藩通过观察三人的眼睛，从而判断出他们三人的性格。眼睛，可以将一个人的心理活动完完全全地表露出来，因此，我们只要懂得了其中的玄机，就可以通过眼神，准确判断其性格特征，从而作出正确的选择与决定。



这样一来,既可以缩短发现人才的时间,又可以根据其才能高低合理分配事务,提高办事效率。

那么,如何才能做到真正意义上的通过眼睛识人呢?其实,归根结底就是要细心观察。

眼部动作的变化是受大脑意识的支配,当一个人内心发生变化的时候,他的大脑会对眼部发出相应的指令。当眼部接收到这个指令后,便会作出相应的动作。因此,在人际交往中,只要能够把握对方眼神的变化,便可以了解他内心活动的变化。

比如,一个内心正直的人,往往做事光明磊落,无所畏惧,因此与人交往时,会目光坦荡。相反,那些心怀鬼胎的人,因为内心不平静,与他人接触时,会害怕他人的注视而有意躲避与对方的目光交流。

总之,一个人内心的真实想法,会通过眼部的小动作准确表达出来。在人际交往中,如果能够留心观察对方眼部的动作,相信你也可以从中获得重要的信息。如果能够把这些认知巧妙地运用到人际交往中,你也可以轻而易举地了解一个人。

眼部表情透露人的心情

人际交往中,除了嘴巴能够交流以外,一个人的眼睛也可以说话。意大利艺术大师达·芬奇曾说:“眼睛是心灵的窗户。”眼睛可以淋漓尽致地表达出一个人的情绪,即便是用语言难以表达的微妙感情,都能从眼睛中流露出来。眼睛虽然是人体体积较小的器官,但它所能传达的表情和肢体语言却是最丰富的。

英国利物浦大学的进化心理学教授罗宾·丹巴撰文指出了眼睛在人们日常交流中的重要作用。丹巴教授通过对大猩猩等灵长类动物的研究证明,人类是灵长类中唯一眼睛瞳孔外部还有蛋白物质的,这使人类的眼睛能够表达出其他灵长类动物无法表达的重要信息。人类的眼睛可以相互传情,用非语言的方式进行信息交流。