

✿ 身在商场、官场、职场的人不可不知的心理操纵技巧 ✿

读心术

与



董英◎编著

打 开 心 灵 之 门 的 金 钥 匙

藏心术

用心理学定律读懂他人掌控自我

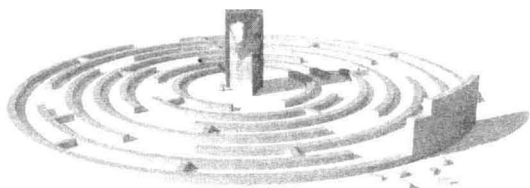
读心术 超级阅人术
让你瞬间看透对方的心理策略

藏心术 超级隐藏术
在不知不觉中影响他人的韬略

 中国纺织出版社

身在商场、官场、职场的人不可不知的心理操纵技巧

读心术^与



藏心术

用心理学定律读懂他人掌控自我

董英◎编著

读心术 超级阅人术
让你瞬间看透对方的心理

藏心术
在不知... 略



中国纺织出版社

内 容 提 要

处在高度竞争的社会，任何人要想脱颖而出，必须要懂得心理学定律，洞悉他人掌控自我，把自己的想法在最恰当的时机用最恰当的语言表达出来，这是获得成功的重要条件。本书通过心理学定律讲述“读心术”与“藏心术”的运用技巧，为职场、商场以及官场人士提供了人际交往的锦囊妙计。

“读心术”能引领我们读懂身边人的心理，“藏心术”却能引导我们更好地了解自己或表达自己，以至于不失控。本书深入浅出地解读了一些有趣的心理学定律，为读者提供了很多实用的心理策略，让读者能轻松地读懂他人，掌控自我。

图书在版编目 (CIP) 数据

读心术与藏心术：用心理学定律读懂他人掌控自我 / 董英编著. — 北京：中国纺织出版社，2013.2

ISBN 978 - 7 - 5064 - 9387 - 1

I. ①读… II. ①董… 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 270033 号

策划编辑：匡科 责任编辑：赵晓红
特约编辑：王蕴华 责任印制：储志伟

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
北京玥实印刷有限公司印刷 各地新华书店经销
2013年2月第1版第1次印刷
开本：710×1000 1/16 印张：17
字数：245千字 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

FOREWORD

我们常说，世上最难懂的是人心。心，是成功的天使；心，也是失败的魔杖。许多时候，我们弄不懂他人内心的真实想法，在处理人际关系时，以至于犯下了南辕北辙的错误。也有些时候，我们弄不懂自己的心，不知道前面的路该怎样走。

每当我们读错他人的心或是自己的心形成了认知障碍的时候，在人际交往中就会不知不觉地犯错误，在事业的发展中出现挫折，想快速成长却遇到了难以跨越的门槛。但是，当我们不仅弄懂了他人的心，也知道自己内心的真正需要时，就可以为自己的人生道路铺就光明的坦途，一路高歌向前迈进。

有幸的是，读心术可以引导我们弄懂他人的心，准确定位人生的坐标，为自己赢得机会。

以发明发电机而闻名的英国科学家法拉第，为了能够得到政府的研究资助，他去拜访首相史多芬。法拉第带着一个发电机的模型，滔滔不绝地讲述着自己这个划时代的发明，但史多芬的反应很冷淡，一副提不起兴趣的样子。这并不奇怪，史多芬只是一个政治家，要他看着这个周围缠着线圈的磁铁，想象可能发生的产业结构大转变，实在是太困难了。

而法拉第通过“换位思考法则”，一下子弄懂了他可能对什么更感兴

趣，于是这位聪明的科学家说：“首相，这个机械如果能普及，必定会给政府增加巨额税收。”

听了这句话，首相的态度突然有了180度的转变，变得非常热心，决定支持法拉第的科学研究工作。为什么史多芬会出现如此大的转变？因为法拉第的话说到了他的心坎上。

首相虽然是国家的领导人，但是某种意义上就是这个国家的总经理，和企业的老板一样，对于哪里能来钱、怎么来钱的问题都十分敏感，“来钱”也是他工作的重中之重。

因此，懂得读心术，就能使事情发生根本性转变，化腐朽为神奇只在读懂他人的一念之间。

读心术可以帮助自己弄懂他人的心理需求，而藏心术可以掌握好自己的心理策略，很好地掌控自我。

在一家大型国企的质检处，有两个女工程师竞争副处长一职。刘畅是个踏实肯干的人，高云飞是个善于在领导面前“表现”的人。在处长的眼中，高云飞工作积极，上进心强，他出差之前召开部门会议，宣布让高云飞临时代理处长工作。很显然，在将来副处长一职非高云飞莫属。

刘畅觉得自己的晋升要没戏了，很冤枉，心想：“质检处不好解决的高难问题，都是自己出面解决的，而且自己从来没当面一套，背后一套，在职务竞争中我绝不能善罢甘休。”

刘畅经过一番思考，觉得如果自己直接找处长揭穿高云飞的两面派伎俩，会让处长认为自己想搞掉别人抬高自己，反而不利于自己胜出。于是，她决定利用心理学的“相似性法则”取胜。相似性法则是指，人们喜欢那些与自己相似的人，也就是在信念、价值观、个性品质方面相似的人。刘畅决

定运用个性品质的相似性为自己找到突破口。半年以后刘畅成功晋升副处长一职。

刘畅是怎样运用了相似性法则呢？因为她知道人事处长是个做事一字一板、超级踏实认真的人，眼里容不下那些当面一套、背后一套的阳奉阴违者。刘畅藏心有术，一举得胜。

藏心术是迂回之术。运乎之妙，就在于对内心渴求的准确把握。

在现实生活中，通晓读心术和藏心术的人，能克服人生道路上的障碍，清晰地看到前方美好的目标。在当下采取快速而果决的行动，用智慧帮助自己建立良好的人际关系，从而赢得事业的成功。

我们生活在竞争激烈的社会，任何人要想在职场、生意场、权力场脱颖而出，都要具备一定的处事技巧。心理学定律、法则和效应，犹如打开心灵之门的钥匙，能使我们认清复杂事物的心理动因，找对破解难题的突破口，更能使我们掌握推演命运发展的因果关系，提高行动的有效性。在最恰当的时机与合作者或关乎成败的人沟通、交流，人生的大目标就会离我们越来越近。

人心若水，导之则聚，任之则散。聚之，可以无坚不摧；散之，则会一事无成。运乎之妙，应在于进和退的技巧性和艺术性。

本书上篇“读心术中的心理学定律”，讲述如何运用心理学定律、法则、效应，判断事件及他人的行为举止，准确把握其内心的想法，找到自己为人处世的准则，在关键时刻拿出一举取胜的对策，在危难时刻扭转败局。“读心”就是读复杂的社会关系，读事件发展的动势，获得运筹帷幄、掌控全局的能力与技巧。

本书下篇“藏心术中的心理学定律”，重点介绍如何运用心理学定律、法则、效应，通晓为人处世有理有节的技巧。要想张扬自心之主张、胸中之

大志，就要懂得如何避开他人的锋芒，躲开阴风与暗箭，在歧途中找到正确的捷径，直取成功的目标。“藏心”不是目的，是对目标坚韧的守候与潜心智取。

相信本书在为读者获得心灵愉悦的同时，能使读者感受到诸多人生智慧的启迪，并引导你绕过人生旅途的暗礁，运用心理学定律理性地驾驭人生的航船，驶向成功的彼岸。

作者

2012年11月于北京

上篇

读心术：用心理学定律读懂你身边的人

美国思想家拉尔夫·沃尔多·爱默生曾说：“人只有在独处时最诚实，在他人面前，都是虚伪粉饰的。”正是因为人有这样的特性，所以在人际交往中，就需要认真解读对方内心最真实的想法和目的。因此，才有“读心术”这门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，即看透人心、看透人性的学问。但是，用心智剥去他人掩饰的外衣，读懂其内心的真实想法并不是轻而易举的事情，需要掌握一定的技巧和规律，而心理学定律、法则和效应，无疑是打开他人内心的一把钥匙。只要我们能够灵活运用这把“万能”钥匙，在他人的心灵中探底，我们就能更好地与他人交流、沟通，从而突破人际交往的障碍，互利互惠，合作共赢。

第一章 人际关系中的读心术秘籍

工作中我们想读懂上司的想法，调整好自己的工作状态；恋爱时我们想读懂对方的需求，做出使其高兴、快乐的事情；生意场上我们想读懂客户喜好，达成顺利成交的目的，读心术在人际关系中一刻也不能缺少。

如果一个人在人际交往中，有认知障碍、情感障碍以及人格障碍，就不可能做事果断、宽容待人，也难以形成融洽、友好的人际关系，而缺乏可利用的人际关系，个人价值和先进的理念就不能得以实现。读懂、学透心理学定律、法则和效应，可以帮助我们突破人际交往中的各种障碍，使我们能够顺利地得到他人的信任、理解和支持。



瓦拉赫效应——让蕴含的强项发力·····	4
心理暗示定律——如何找到最好的同行者·····	7
墨菲定律——宽容使你成为受欢迎的人·····	10

布里丹毛驴效应——犹豫只会错失良机·····	14
投射效应——突破以己度人的局限·····	17
自我暴露定律——人际关系路路通·····	21
零和博弈定律——双赢是最好的选择·····	24
情绪定律——给情绪穿上快乐的外衣·····	27
情感宣泄理论——掀开掩饰的面纱，让真情静静流淌·····	31
情绪转移定律——营造团队朝气蓬勃的氛围·····	34
心理摆效应——透视事物的两极·····	37

第二章 职场中的读心术策略



身在职场我们必须读懂上司、同事以及所接触的各界人士的内心世界。读懂他们的想法、需求和目的，我们才能做出正确的判断，妥善决定自己的行为，制订合理的目标，在提升个人价值的同时，促进所在团体的业绩增加和规模扩展。心理学定律、法则和效应，给我们提供了人际关系的规则和潜规则，只要按规则出牌，我们就能够在满足他人的需求时，完善自我，达到预定的目标，做一个事业有成的人。

灯塔效应——做永不放弃的成功者·····	42
酸葡萄定律——很快为自己的心理解困·····	46
因果定律——成功是有理由的·····	49
相关定律——迷茫时找到多个“出口”·····	52
奥卡姆剃刀定律——简单思维获得超级领导力·····	56
华盛顿合作定律——求大同，存小异，激发团队的力量·····	59
彼得原理——找到“自知”的镜子·····	62
帕金森定律——越无能越膨胀·····	66
雷尼尔效应——向心力和凝聚力一起增长·····	69
多米诺骨牌效应——洞悉潜在的危险·····	72
凡勃伦效应——参透人生的“商机”·····	75
权变理论——提高随机应变的能力·····	78

第三章 生活中的读心术

社会的高度发达，信息交流的高频率，使我们的生活变得绚丽多彩。也正因为如此，每个人的内心想法都是多变的、不稳定的。“朝令夕改”如同家常便饭，要想在变化中一步步走高，不被生活的激流抛弃，我们就要用心解读人生中的诸多现象，指导我们自己去改变生活中不如意的地方。如果我们对心理学定律、法则、效应不甚了解，即便竭尽全力，往往在处理问题时也会事倍功半，最终与美好的生活擦肩而过。要想生活得如意、幸福，我们就要懂得运用心理学技巧。正所谓“他山之石可以攻玉”，全在于运乎之妙。



吸引力法则——找到你最想要的·····	83
互补定律——差异是相互吸引的源点·····	87
麦穗理论——不放过选择的良机·····	90
幸福递减定律——用心去体会，营造“快乐城堡”·····	93
羊群效应——做了了不起的自己·····	97
鳄鱼法则——该放手时要果断·····	99
门槛效应——分解目标，更易达到目标·····	103
酝酿效应——百思不解时等待灵感·····	106

第四章 教育中的读心术

人在成长的过程中，总需要别人的帮助和指导。无论是教师还是家长，掌握了心理学定律、法则和效应，都可以结合现有的条件，为成长中的学生在心理和行为两方面提供有效的指导。真正做到了解他们的心理，顺应他们在不同的成长阶段的心理需求，教师就能以更为科学的方法传授知识，家长就能以非常得当的方法引导孩子形成正确的价值观和人生观。



刻板效应——突破思维定式·····	110
互惠定律——收获在给予之后·····	113
自信心定律——内心强大的人更易成功·····	116

期望定律——告诉孩子“你真棒”	119
厚脸皮定律——防止“恶心”被放大	124
热炉法则——拿捏好惩罚的分寸	127
超限效应——鼓励和赞扬都有尺度	130
蔡加尼克效应——优秀是训练出来的	134



下篇

藏心术：更好地了解自己不失控

“藏心术”一词的表面意思就是不暴露自己的想法。但是，从心理学的角度来解释，“藏心术”是指委婉表达内心想法的艺术。人世间的事物是复杂的，需要我们运用心理学定律、法则和效应来看清自己、觉知他人。在我们日常的工作、学习和生活中，需要利用心理学知识，更好地进行内心的自省、自察，然后运用最恰当的语言与同事、朋友、合作伙伴进行沟通和交流。“藏心”，不是把自己的想法、观点永远地藏匿起来，而是经过沉淀、修正以后，再呈现给需要的对象，以此来找到心灵最好的归属地，使我们觉悟、进步，从而达成目标。

第五章 精英人物必会借力藏心术



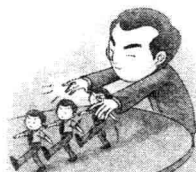
无论一个人如何才华横溢，如何有能力脱颖而出，都需要与环境融合，与身边的人合作，运用心理学知识修炼身心，把思想和观念的核体进行浓缩、打造，再呈现给他人，行动的目标会更加清晰，做事情的效率就会更高，因此也就增加了事业突飞猛进的可能性和必然性。正所谓“修其身而后交，善其谋而后动”，无往而不胜。

临界点效应——把握成败的关键时刻	142
表率效应——身教强于言教	145
杠杆原理——善于以小博大	148
口红效应——玩转逆势上扬的艺术	151
松毛虫效应——不要走别人踩烂了的成功之路	154
破窗效应——警惕环境的诱导性	158

跨栏定律——放下小事干大事·····	161
手表定律——不被他人的想法左右·····	164
沉锚效应——大视野成就大事业·····	167
横山法则——善施控己激人技巧·····	170

第六章 职场达人必懂藏心术真谛

职场有如练兵场，每个人都在经历着千锤百炼。那么我们最后炼成了什么呢？那就是超人的心智和火中取栗的胆识。借助心理学定律、法则和效应“藏心”，会使我们在职场复杂的人际关系中学会“闭心自慎”，在残酷的竞争中不打无准备之仗。因为我们的心底坚实、心海宽广、心音高强，在任何偶然、突然、骤然的事件中，都能够应对自如。



强化定律——时刻准备向梦想出发·····	175
蝴蝶效应——细节决定成败·····	178
磨合效应——形成更加协调、契合的关系·····	181
马斯洛理论——必要时委曲能求全·····	184
踢猫效应——坏情绪是会传染的·····	187
坎特法则——只有尊重他人者才被人尊重·····	190
蘑菇定律——在忍耐中奋发·····	193
亲和效应——微笑价值百万·····	197
达维多定律——要超越别人必须先超越自己·····	200

第七章 人际交往必用藏心术遮锋

人际关系有无数的点、面和线，当我们出击的时候，会遇到迎面而来的盾牌；当我们退守的时候，又会如芒在背。但是，如果学会运用心理学定律、法则和效应来修炼身心，就相当于在内心的核体蓄存了过人的能量，出击时瞄准目标，在强大的内心推力支持下，我们会马到成功；退守时我们会不受杂念羁绊，当退到底部时，将会别见洞天。



权威效应——低调做人高处成事·····	205
阿什法则——从最少的错误中获益最多·····	207
威尔德定理——听话听音的艺术·····	211
不值得定律——学会忍小取大·····	215
马太效应——破译财富增值的密码·····	218
犯错误效应——学会偶尔犯错，增加亲和力·····	221
古德曼定律——沉默是金，开口是银·····	224
卢维斯定理——不把自己想得太糟，也不把自己想得再好·····	227

第八章 位低者惯用藏心术掩欲



位低者要想把命运掌握在自己的手中，就需要不断锤炼心智。羽翼未丰时，想乘风而行就不要太招摇，力量不大时想搏击对手，就要找到出击的最佳时间和准确的位置。心理学定律、法则和效应，教会我们如何提炼用于改变命运的心智，在勇气、力量和才学不能与他人相匹敌的情况下，学会隐身、隐心、隐行，就能使我们更快地进步，并在实现目标的途中找到捷径。

卡贝定理——有舍才有得·····	232
野马结局——永远不要因小失大·····	235
纳尔逊原则——每天进步一点点·····	239
喜好效应——曲径变通途·····	242
晕轮效应——不被主观印象所迷惑·····	246
罗伯特定理——除了自己没人能打倒你·····	250
刺猬法则——适度的距离能让关系更融洽·····	253
杜利奥定律——积极的心态是成功的跳板·····	256

参考文献·····	260
-----------	-----



上篇 读心术：

用心理学定律读懂你身边的人

♥美国思想家拉尔夫·沃尔多·爱默生曾说：“人只有在独处时最诚实，在他人面前，都是虚伪粉饰的。”正是因为人有这样的特性，所以在人际交往中，就需要认真解读对方内心最真实的想法和目的。因此，才有“读心术”这门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，即看透人心、看透人性的学问。但是，用心智剥去他人掩饰的外衣，读懂其内心的真实想法并不是轻而易举的事情，需要掌握一定的技巧和规律，而心理学定律、法则和效应，无疑是打开他人内心的一把钥匙。只要我们能够灵活运用这把“万能”钥匙，在他人的心灵中探底，我们就能更好地与他人交流、沟通，从而突破人际交往的障碍，互惠互惠，合作共赢。♥

第一章

人际关系中的读心术秘籍



工作中我们想读懂上司的想法，调整好自己的工作状态；恋爱时我们想读懂对方的需求，做出使其高兴、快乐的事情；生意场上我们想读懂客户喜好，达成顺利成交的目的，读心术在人际关系中一刻也不能缺少。

如果一个人在人际交往中，有认知障碍、情感障碍以及人格障碍，就不可能做事果断、宽容待人，也难以形成融洽、友好的人际关系，而缺乏可利用的人际关系，个人价值和先进的理念就不能得以实现。读懂、学透心理学定律、法则和效应，可以帮助我们突破人际交往中的各种障碍，使我们能够顺利地得到他人的信任、理解和支持。

🔗 瓦拉赫效应——让蕴含的强项发力

瓦拉赫效应来自于诺贝尔化学奖获得者奥托·瓦拉赫少年时代的故事，阐明了人的智能发展具有不均衡的特点，也就是存在智能上的强项和弱项，人一旦找到自己智能的最佳点，会使所蕴含的智能潜力得到充分的发挥，取得惊人的成就。

奥托·瓦拉赫读中学时，父母为他选择了成为大文学家的培养方向，可一个学期下来，老师给他的评语是：“瓦拉赫很用功，但性格过分拘泥，这样的人即使有着完美的品德，也绝不可能成为伟大的文学家。”无奈之中，父母让瓦拉赫改学绘画，但这次得到的评语更令他的父母难以接受：“瓦拉赫是绘画艺术方面的不可造就之才。”面对如此“笨拙”的学生，大多数老师认为他已成才无望，但是瓦拉赫的化学老师却不这样认为，他觉得瓦拉赫做事一丝不苟，具有从事化学研究应有的品格，建议他试着学化学，将来可能会在这方面有所作为。这一试非同小可，瓦拉赫的智慧火花一下子被点燃了，最终成了诺贝尔化学奖的得主。心理学家在总结瓦拉赫的成功之路时，把他的这种智能上的选择性，定义为瓦拉赫效应。

为什么会存在这种瓦拉赫效应呢？心理学家加德纳认为，人的智力是多元的，人除了语言智力与逻辑和数理智力两种基本的智力外，还有以下七种智力：

- (1) 视觉和空间关系智力。
- (2) 音乐、节奏智力。
- (3) 身体运动智力。
- (4) 人际交往智力。
- (5) 自我反省智力。
- (6) 自然观察智力。
- (7) 存在智力。

以上这七种多元智力在每个人身上都或多或少地存在着，表明每个人在