

话里有话，弦外有音

不得不防的小人

破解行为密码

不必日久也能见人心

洞悉制胜奥秘

瞬间识破小人

脸部表情识别谎言

杨青 / 编著

笑 背后的秘密

说谎者眼睛会露马脚

读懂他人、灵活应付

生活很美好
但也是个充满谎言的世界

行为制胜

让你迅速读懂身边人

200个微心术

最贴心、最实用的人际交往制胜手册

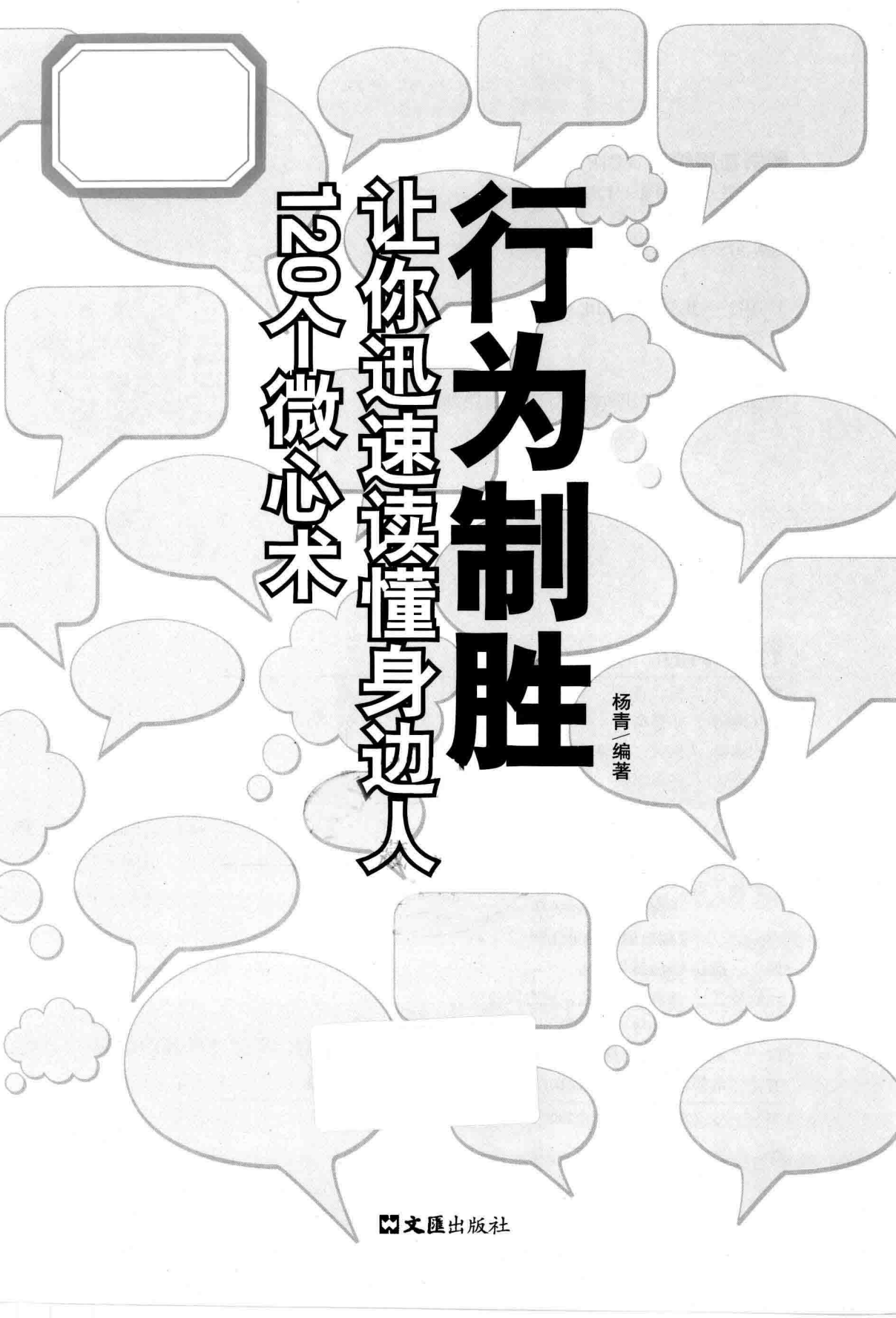
HR识人心理学实战技术，解析最细微的不经意的动作、表情等行为信号

模仿对方的举止博取好感

教你读懂他人，看透他人，保护自己，准确出击，瞬间掌握不为人知的“那些小秘密”

洞察一切，行为制胜，令你从出色到卓越，从此沟通无往不利！

文匯出版社



行为制胜

让你迅速读懂身边人

280个微心术

杨青 / 编著

文匯出版社

图书在版编目(CIP)数据

行为制胜/杨青编著. -上海: 文汇出版社,

2013. 1

ISBN 978-7-5496-0733-4

I. ①行… II. ①杨… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第283436号

行为制胜

编 著 / 杨 青

责任编辑 / 乐渭琦

特约编辑 / 燕灵 瑞霞

装帧设计 / 多多书装

出 版 人 / 桂国强

策 划 / 新萌·林颖

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路755号

(邮政编码200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 深圳市永利达印刷有限公司

版 次 / 2013年1月第1版

印 次 / 2013年1月第1次印刷

开 本 / 720×960 1/16 字数 / 290千 印张 / 19

书 号 / ISBN 978-7-5496-0733-4

定 价 / 32.00元



前言

职场上，因为不懂得读人，我们常常面临这样那样的困惑：渴望得到领导的赏识，却不知道，领导对我们的工作是否满意，是否愿意将我们提拔；渴望得到同事的认同，却不知道，怎样才能团结大多数，迅速融入团队；渴望得到下属的拥护，却不知道，如何做才能笼络人心……

生活中，因为读不懂朋友、亲人，也会碰到交流瓶颈。我们很可能无法知道另一半这一天是否过得快乐；不知道朋友是否遇到了困难；不知道小小的孩子整天想些什么……

或许就是因为读不懂人心，所以我们才很难与别人达到心灵的共鸣，一场场误解、隔阂、矛盾也由此产生了出来。也许你拥有渊博的学识，拥有技压群雄的口才，拥有聪慧过人的头脑，但如果读不懂对方，你的社会交往也同样会变得困难重重，你想要的人气也就无从谈起。

那么，一个人的内心世界真的无法洞悉？读心术真的不存在？非也。现实世界里也有读心术。我们可以从一个人的动作、表情、语言、穿着、喜好等生活中的细枝末节中，读出他的性格、为人处世方式、内心想法、情感趋向、思维模式。一个人的一举一动都在泄露他内心的秘密。一个

无意识的动作，一句不经意的话语，都能让其深藏不露的内心世界表露无遗。看懂了这些，我们就能和对方进行针对性的交往，就能尽量地减少矛盾，避免错误，让更多的人喜欢自己。

那么，在与人交往的时候，如何才能瞬间识破他的心？如何才能在不为人知的情况下用自己的思想和行为影响别人？本书用通俗的语言、真实的案例和精确透彻的分析，教给你洞悉人心、与对方友好相处的技巧，帮你更准确地读懂他人、灵活地应对人际交往中的各种问题。

不管你阅读本书的初衷是想在事业上取得成功，还是想和家人朋友愉快相处，你都能在本书中找到你想要的。当你掌握了本书所教授的方法后，你将发现，与人相处是一件非常有意思且简单的事。你总能明白他的心思，投其所好，真心相待，不知不觉，越来越多的人会接纳并且喜欢你。你的人际关系会越来越好，成功的大门也会从此开始向你敞开。

目录



前言 / 001

PART 1 / 001

话里有话，弦外有音——从言谈方式读懂人心

从听话方式探知对方心思 / 口头禅里的性格与心理 / 从说话速度判断对方内心 / 脏话说出了哪些性格特征 / 幽默里隐藏的个性与心理 / 从约谈环境的选择看对方内心 / 从下意识肢体语言窥见内心世界 / 过于礼貌的人是在疏远对方 / 喜欢抬杠的人有自卑情绪 / 不同的打招呼方式体现不同的个性 / 从说话声音的不同辨别对方个性

PART 2 / 031

不必日久也能见人心——从动作神态知晓人品

头部动作传达的不同意思 / 眉毛泄露出的秘密 / 从眼神看透对方真心思 / 通过眼珠，识别人心 / 从嘴部动作可判断对方内心想法 / 舌头的秘密“语言” / 压低下巴是在表达否定的态度 / 摸下巴的三种心理暗示 / 脸上无表情的人，内心可能波澜起伏 / 笑背后的秘密 / 手部动作里的玄机 / “交叉双臂”的人需要你的安慰 / 双手叉腰的人准备要进攻对方 / 腿部的“非话泄露” / “坐”出来的心理活动 / “睡相”能够解读出你的性格人生

PART 3 / 067

秉性天成——行为习惯透露的性格密码

喜欢的宠物不同体现不同的性格 / 从吃饭的方式看对方的性格 / 烹饪习惯也隐藏着不同性格 / 从所戴手表看透对方 / 站姿里的性格“信号” / 理财方式不同代表不同个性 / 字如其人，从写字形状识别个性 / 运动方式透露人的性格 / 从驾车习惯和车型选择看对方性格 / 衣服穿出的性格密码

PART 4

/ 093

细节的魔力——看透琐碎事才有好人缘

生活细节里的蛛丝马迹 / 自言自语的人精神有问题? / 吵架方式也能看出性格的差异 / 不停赞美别人的人,是想听别人赞美自己 / 点菜方式是了解人的个性的“试金石” / 喜欢玩手机的人缺乏安全感 / 喜欢“晒幸福”的人,其实是渴望被关注 / 经常“晒不幸”的人,多是自我中心主义者 / 打电话的方式显示你的性格 / 女人与饰品的密切关系 / 从洗澡方式了解一个人 / 从对金钱的态度看透人心 / 回答问题的表现揭示人的个性 / 爱抽烟的男人们是怎样的人 / 被忽略的走路姿势可看出真实性格

PART 5

/ 127

揭秘陌生人——瞬间赢得信任与好感的心理策略

通过音调判断人心 / 面部表情里的秘密 / 如何看待第一次见面就有肢体接触的人 / 如何正确把握与初次见面人的握手技巧 / 如何让陌生人消除戒心,进入你的“领地” / 如何在瞬间征服对方 / 妙用“地形心理学” / 经常感觉羞怯的人自我关注度过高 / 名片里的性格玄机 / 喜欢什么样的酒,决定对方是怎样的人 / 从视线变化,窥探对方真心 / 重视反复出现的小动作

PART 6

/ 155

职场人气术——揭秘同事与领导心里的那点事

读懂办公桌上的秘密 / 同事的表现未必“表里如一” / 电梯门前看透同事的心 / 同事为何喜欢半路插话 / 不同座位的选择展示不同的个性 / 读懂会议中的同事众生相 / 嘴上说自己“忙”的人,真的很忙吗 / “一举一动”,揣摩老板的心思 / 从会议中阅读上司 / 领导的眼神要读懂 / 如何与关系不睦的上司打交道

PART 7

/ 159

商场人气术——吸引客户必知的心理策略

通过“第三者”搞定客户 / 通过“付之一笑”,营造轻松氛围 / 做好与首次见面的客户打交道的准备工作 / 艰苦谈判前,不妨来些温馨话题 / 不要小看与客户“共餐”这件小事 / 商务谈判中眼神的巧妙运用 / 通过模仿对方的举止博取好感 / 从众心理的交往密码 / 懈怠的身体,无声的拒绝 / 示弱的取胜之道

PART 8
/ 201

情场练达术——百发百中的恋爱心法

“花言巧语”之外的示爱肢体密码 / 从包包看女人个性 / 从购物习惯了解女人 / 女人喜欢挽男人胳膊的原因 / 重视男人的吃相 / 男人追求名牌的原因 / 通过手机的摆放，读懂男人内心 / 善变的男人是可以驾驭的 / 吃醋能够促进恋情吗 / 约会迟到时怎么办 / 从约会地点的选择看透男人 / 从与女人分手时的状态看男人内心

PART 9
/ 229

掀开谎言的面纱——人气达人也应是破谎高手

生活很美好，但也充满了谎言 / 谎话一般这样开始 / 下意识动作透露着大谎言 / 男人撒谎的信号 / 说谎者眼睛会露马脚 / 通过脸部表情识别谎言 / 说谎者常用的方式与伎俩 / 语言和动作矛盾，说明对方没说真话 / 通过谈话方式辨别谎言

PART 10
/ 251

交友读心术——和朋友搞好关系的方法

读懂“突然的热情” / 生活中非诚勿扰的人 / 从付款的表现读懂一个人 / 从握杯的方式解读对方真心 / 善于倾听的人才能获得对方的青睐 / 通过所送礼物，读懂人心 / 捕捉通信录上的蛛丝马迹

PART 11
/ 269

瞬间识破小人——防止小人破坏人气的的方法和策略

不得不防的小人 / 小人有哪些行事伎俩 / 害人之事不可为，防人之心不可丢 / 远离“长舌妇” / 利用小人的弱点控制他 / 对小人的过分忠诚要小心 / 不要和好斗的人有过多交往 / 小人都喜欢阿谀奉承 / 不要和行事诡诈者过从甚密



读 懂 小 动 作 背 后 隐 藏 的 玄 机

PART 1 话里有话，弦外有音——从言谈方式读懂人心

胜



◆从听话方式探知对方心思◆

听对方说话，倾听者的表现有许多种：全神贯注，侧耳倾听，洗耳恭听，听之不闻，眼神游离，心不在焉……听不仅仅告诉我们听者的心态，而且不同的倾听状态和动作也能惟妙惟肖地传达出倾听者的个性。

在公众演讲或公司开例会的时候，只要你稍加注意就会发现，场下的听众在听话时会有很多种姿势：有的正襟危坐，侧耳倾听；有的视线游离，思绪飘飞；有的无聊地托着下巴；还有的在捋头发……

听众不同的听话方式其实透露出许多重要的信息，譬如，他们是赞同说话者还是不赞同说话者，他们是喜欢听，还是已经厌烦了。这时候，你可以根据听众们的听话方式来探知他们内心的真实想法。

➔正襟危坐，大部分时间视线盯着说话者

这种情况说明他在认真倾听。反之，他的视线必然会散乱，身体也可能在倾斜或乱动，这是他厌烦了讲话的表现。经常认真倾听他人说话的人，有耐心，能善解人意。

➔偶尔拍打自己的头部

这个动作表明听话人对自己懊恼和自我谴责。如果他拍打的是自己的后脑勺，这类人比较冷酷，不太注重感情，理性思维较强，喜欢挑剔别人。但这类人比较聪明，思想独特，具有冒险与创新精神，只是人缘一般不是很好。如果他拍打的是自己的前额，这类人一般都比较朴素、单纯、坦率、真诚，是心直口快的豪爽人。他们一般不会对朋友耍心眼，

有事多替朋友着想。不过，这种人有个缺点就是心里往往藏不住事儿，爱把话说出来，也因此会被人误解，但他们本意并非如此。

➡边听边拉自己的耳朵垂

当我们谈话时，如果看到对方有这种举动，那表明他已经不想听下去了，有可能想打断你的谈话，发表一下自己的见解。这种习惯多数源于他的童年。因为小时候大家都有先举手后发言的习惯，一遇到想发言的情况，便想举手，可是又怕回答不好老师的问题，这时候很多学生会选择用拉耳朵垂来代替举手，久而久之便产生了拉耳垂的习惯。因此，这类人在听话中拉耳朵垂，其实表明他是想打断你讲话的，但是又觉得不好意思，只好用这种潜意识的小动作来代替。如果你恰巧看到对方有这种举动时，不妨把话题一转，给他一次发表自己看法的机会。

➡听话时用手遮着嘴巴

这类人一般比较胆小、羞怯。但也有一种情况是，如果是爱美的女性刻意地用手遮口，那她潜意识里是想让人认为她教养好，以引起别人的关注。

➡听话时伴随一些手部动作

听话时伴随摊双手、摆双手、相互拍手、做暂停的手势等手部动作。这动作好像是在强调对方的话语。听话中有这类动作的人性格往往外向，属于做事果断自信、待人真诚热心、事业心强的人，他们喜欢充当领导的角色指点别人。他们比较有实力，很有男子汉气派。他们一般具有良好的口才，说服力比较强。但这类人不喜欢凸显自己的真实性格，他们一般不轻易与人交心。

➡玩弄随身小饰品

这类人一般都比较内向，话不多，感情不轻易外露。但他们的感情

通常都比较细腻，工作上认真、踏实、负责、守信用。而生活中，他们通常也很勤快，喜欢将自己的小环境收拾得井井有条。

➡ **摊开双手，耸耸肩膀**

这表明他对谈话不接受也不反对。习惯于这种动作的人大都为人热情，想象力丰富，能力比较强；他们善于打点生活，也会享受生活。

➡ **喜欢低头听别人讲话**

这种人为人慎重认真，不喜欢张扬和炫耀，他的缺点是比较固执，特立独行，自己认为对的事情一定会坚持，听不进别人的劝告。

➡ **边听边抖动腿脚**

这种人性格保守，自私自利，思维不开阔，墨守成规。他们很少考虑别人，但他们很有自己的思想见解，也比较喜欢探讨人生、哲学等问题。

➡ **听谈话时常用鼻子吹气**

这类人一定是有烦心事，或遇到了什么麻烦，但碍于情面，还强忍着听对方说话。你如果能察觉到他的情绪，主动提出为他帮忙的话，他会很感激你，你们有可能会成为好朋友。

➡ **边听人说话边抚弄头发**

这类人大都性格鲜明，有个性，喜欢按照自己的想法做事情。一般会有小的成就，只是比较孤僻，朋友不多。

➡ **边听话边咬手指或指甲**

这类人性格较为焦躁，做事缺乏耐心，办事头脑简单，想法较为单纯，感性思维强于理性思维。

听话方式还有很多，在此不再一一列举，你也可以仔细观察总结出一些有关听话方式的窥人术。



◆口头禅里的性格与心理◆

人们在交谈时，会无意识地高频率地使用一些词语，这就是我们通常说的“口头禅”。它看似是随便说出，但其实具有鲜明的个人色彩，能清晰地反映出一个人的性格与心理状态。从不同的口头禅里，我们往往能够窥见对方的内心世界。

这里有一些被人们大量使用的口头禅，从对使用这些口头禅的人的分析中，你可以把握到不同的口头禅使用者的个性与心理。

➔喜欢说“说真的、的确、不骗你、老实说”的人

这类人在交谈过程中刻意向他人表明自己的诚实可信，这说明他心里存在忧虑，不自信，担心对方不相信自己。他们性格上有些急躁，情绪不稳定，耐心不足，渴望得到别人的认可与信任。

➔喜欢说“应该、必须、必定会、一定要”的人

这种人大多很有信心，有着较强的判断力。他们喜欢用命令的口吻和别人说话，希望别人能尊重和接受自己的观点。这类人为人冷静，做事情显得很理智，具有很强的规划性。

➔喜欢说“听说、听人讲、据说”的人

很明显，使用这类口头禅的人有推卸责任的嫌疑。他在告诉对方他的话其实是道听途说，如果这些话给别人造成不良的后果，那么他是没

有任何责任的。这种人大多都比较聪明，深谙时事，懂得并善于隐藏自己，为人处世都给自己留有余地，较为圆滑、责任心不强，也缺乏冒险精神。

➡喜欢说“可能、大概、或许、也许、差不多”的人

这类口头禅语义模糊，有以退为进的含意，有左右逢源的作用。使用这类口头禅的人，自我防卫本能甚强，这种人并不是没主见的人，相反，他们只是口头上不外露而已。他们在处世待人方面很冷静，工于心计，人际关系良好。

➡喜欢说“但是、不过”的人

“但是、不过”带有转折意味，喜欢说这类口头禅的人习惯为自己辩解。他们性格上多温和、委婉。从事公共关系的人常用这种口头禅，所以他们即便拒绝别人，对方也不至于有被冷落感。

➡喜欢说“啊、呀、这个、那个、嗯”的人

使用这类口头禅的人分为两种。一种是习惯在说话中途停顿的人，他们多半身居要职，以讲话中的停顿来提醒别人重视他们所说的话，同时也显示自己的领导风范。这种人很自信，城府深，喜欢把事物掌控在自己手中，表现欲很强。

另一种习惯用这种口头禅的人则与之相反，他们属于慢性子，一般词汇量较少，或是思维慢，不得不在说话时利用此类口头禅作为停顿，好缓解自己的紧张情绪，也给自己一个用来思考说话的时间。

➡喜欢说“我、我的、我们”的人

这种口头禅带有极强的主观倾向，习惯说这类口头禅的人，主观意识浓厚，以自我为中心，他们潜意识里希望别人不要忽视了自己，他们不在意对方的想法。这样的人多半比较单纯，个性不成熟，考虑问题

片面，人生阅历不足。

➔喜欢说“果然、所以说、因此”的人

他们乍看起来似乎很有概括能力，有主见，未卜先知，但实际上这类人多是自作聪明，虚荣心强，爱表现自己的人。他们不太容易得到别人认可，即使很多时候他们的观点很有道理，人们也不愿意听。

➔喜欢说“还有、另外”的人

他们在跟人交流的时候，往往在一个事情还没有完结时，脑子里就会蹦出另外的想法，动辄有“另外、还有”等口头禅出现。一般来说，这类人头脑聪明，能够举一反三，富有创意，知识丰富，思维敏捷，对事物的认识有自己的独特见解。但这类人个性活跃却不够稳重，缺乏耐心，做事情会出现半途而废的状况。

➔喜欢说“我知道”的人

喜欢说“我知道”的人不在少数。他们往往在别人刚一张口就会打断对方的话，然后就说“我知道”。习惯于这样说话的人大多为人固执，自信并且自以为是。

➔喜欢说“反正、大不了”的人

可分为两种人来说，第一种人他们在内心深处充满消极情绪，缺乏自信，所以在口头语中经常用否定的语气。第二种人则与之相反，他们心胸豁达，对于成败看得很淡然。

➔喜欢说“不、不行、不让、不能”的人

习惯使用这类口头禅的男性很有个性，刚硬，做事干脆利索，决断力比较强，但他们考虑问题往往不够全面，偶尔有些鲁莽和冒失。而喜欢说这类口头禅的女性，她们聪明能干，做事有主见，善于掩藏自己。



◆从说话速度判断对方内心◆

说话速度可以很微妙地反映出一个人的内心所思所想，留意他人的语速变化，你就能读懂他隐藏的动机。

人们说话的时候，如果语速快，我们就说这人做事麻利，是急性子；如果语速慢，我们则说这人是慢性子，不干练。凭借语速也能窥见一个人的心理世界？答案是肯定的。语速总是在不经意间泄露天机。那么如何从语速判断出一个人隐藏的动机和心理呢？

➔习惯用快语速说话的人

这种人说话就像打机关枪，一句接一句，生怕自己少说了一句，一般是一口气说到底。别人只有听话而没有插话的份儿。习惯于这种说话方式的人，一般性格比较外向，思维敏捷，有着很强的应变能力，并且口才比较好，见什么人说什么话。这种人的做事风格是干脆爽快、简洁利索、不拖拉。

他们不善于掩饰自己内心的感情，他们想到什么就说什么，有时甚至会将自己比较可笑的事情讲给大家听。虽然这种人看起来热情大方，但他往往藏不住秘密，而且他的性格比较暴躁，容易生气发怒，很少考虑别人的感受。

➔习惯用平缓语速说话的人

这种人说话通常是从容不迫，即使是紧急的事情，他照样雷打不动地用他那种独有的语速告诉别人，这类人就是我们说的慢性子。他们大多温柔善良，宽厚仁慈，富有同情心，喜欢帮助别人，常能站在别人的

角度和立场来思考问题。

他们思维细致，善谋划，对事物常有独到见解。但他们也有自己的缺点，那就是思想比较保守，不喜欢接受新事物，反应比较慢，做事总是犹犹豫豫缺乏魄力。

► 习惯用非常慢的语速说话的人

说话语速太慢的人是彻头彻尾的慢性子。并且他的性格很可能软弱内向，缺乏自信，不够机灵。这类人还比较唠叨，偶尔还会很固执。

当然，说话的语速不是一成不变的，在一些情况下，习惯于一种语速的人往往会突然转变成另一种语速。这时候只要你仔细体味就能察觉到他内心里发生着怎样的变化。比如：

1. 当一个平时口若悬河、语速很快的人对某个人说话时，却突然变得吞吞吐吐，说话语无伦次，这可能是他对对方怀有敌意或不满情绪，或者是他有事情瞒着对方，抑或做错了事感到心虚。还有一种可能是，异性之间说话突然转变的那个人喜欢上对方了。

2. 公众演讲的时候，当演讲者突然放慢演讲速度，那么可能是他想向听者传递某种情感，以引起对方共鸣。另外，这种情况在辩论赛上也比较常见。每个辩手在阐述自己观点的时候多用快语速。快语速能够增强他们的自信，使其在气势上压倒对方。但是如果他说话的语速突然变得很慢时，那就表明他在向对方强调自己的观点，希望以此说服对方。

3. 在公共场合，当一个平时说话语速很快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速并且说话条理清楚，那么就一定说明他是在强调自己刚才放慢速度所讲的话，想引起别人的注意或是让别人同意自己的观点。

4. 如果一个平常说话平缓的人，当有人在他面前讲一些他不喜欢听的话或者侮辱他的话时，他的心情就不能平静，进而会用快语速反驳对方，那是他在表达自己的强烈不满。

5. 在面对别人铁齿铜牙、独到的见解、逼人的气势时，一些人会