

麦加◎主编

View



心理医生不传之秘的
观人术

XINLI
YISHENG
BUCHUANZHIMI
DE
GUANRENSHU



百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

013068269

C912.1

491

View



心理医生不传之秘的
观人术

XINLI
YISHENG
DE
BUCHUANZHIMI
DE
GUANRENSHU



C912.1
491



北航

C1675765



百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

图书在版编目(CIP)数据

心理医生不传之秘的观人术 / 麦加主编.

—南昌:百花洲文艺出版社, 2013.3

(心理实验室)

ISBN 978-7-5500-0538-9

I. ①心… II. ①麦… 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(2013)第043977号

本书由新潮社授权

江西省版权局著作权合同登记号: 图字14-2013-146

心理医生不传之秘的观人术

麦加 主编

-
- 出版人 姚雪雪
责任编辑 余 苙
特约编辑 周丽波
美术编辑 方 方
制 作 何 丹
出版发行 百花洲文艺出版社
社 址 南昌市阳明路310号
邮 编 330008
经 销 全国新华书店
印 刷 江西新华印刷集团有限公司
开 本 890mm×1240mm 1/32 印张 9
版 次 2013年6月第1版第1次印刷
字 数 150千字
书 号 ISBN 978-7-5500-0538-9
定 价 25.00元
-

赣版权登字 05-2013-62

版权所有, 侵权必究

邮购联系 0791-86894736

网 址 <http://www.bhzwjy.com>

图书若有印装

调换。



北航

C1675765

前言



伊索寓言中有一则这样的故事——

有天早上，饥饿的狼听到女人责骂孩子的声音：“你再不停止哭泣的话，我就把你丢给狼吃哦！”听到这番话，狼很高兴地等待着。但是到了傍晚时，原先责骂孩子的女人，却传出哄孩子的声音：“如果狼来的话，我就把狼杀死！”狼饿着肚子，心怀怨恨地说道：“人类说是一回事，做是一回事！真是不能听他们的。”最后愤愤地离去。

也许这只是一个单纯的笑话，但是请

你回头想想，有时你对上司的“我对你有很大的期望哦！”或者是异性所说的一句“喜欢”，到底是客套话还是真心话，当时根本无法了解。有没有因此而遭遇失败的经验呢？

在我们的社会中，人与人之间的交往常常会将真心话和客套话分别使用。虽然尊重客套话，但是却要推测对方的真心及隐藏的性格。

最麻烦的就是，每一个人或多或少都会有一些复杂的性格。

我们经常会说“那个人很认真”、“那个人太神经质了”等等。但是看似认真，事实上也会有不负责的一面；看似神经质，但是却也有豪爽的一面。换句话说，我们所了解的只是某个人的其中一面而已！

所有人的性格会因判断者的看法以及与对方的关系而有所不同。对交往中的男性特别温柔、顺从的女性，却可能是公司同事认为爱嫉妒、任性的人。像这样的例子还真是屡见不鲜。

也就是说，在我们的深层心理有一种压抑的欲望，

因此会用“说谎”、“说出违背真心的话”、“不知道为什么总是非常讨厌某个人”的各种方式表现出来。

所以在人际关系中，要能够完全了解对方的内心深处，来预测他的行动，的确是很困难的。

不过实际上，还是会在某处表现出隐藏的真心。例如人在说谎的时候害怕会被对方识破的心理，可能会表现在他的动作、视线以及不经意说出的话语上，如果能够发现这些信息，不仅能够了解对方的深层心理，甚至连他的性格都能够了解。

看穿对方真心的能力，可以使你的事业、爱情、家庭及人际关系更加顺畅，它也是人们除了专业之外最强大的武器。

本书就以性格及深层心理为主，简单整理叙述各种如何“看穿对方真心的方法”。也许它涵盖的还不是百分之百，但你如果熟读了书中的每个篇章，在你的处世生活中，绝对足够了。

身体语言或是说话的方式、喜好等都是能够让我们深入了解性格的方法，男人与女人的深层心理，利用类

型的心理分析及无意识构造一些小小的心理测验，从所有的角度尝试探讨。

此外，要了解人心，首先必须要深入了解自己。

自己真正的性格是什么呢？别人如何看待自己？自己的魅力在何处呢？该如何活用自己的优、缺点呢？了解他人的心理，并且客观地与自己对照，就能够发现以往从未察觉到的另一个自己。

目

录

CONTENTS

第一章 从不经意的动作就可以看穿对方

——如果出现这样的举止，表示心意已决！

这个动作之前，到底发生了什么事情？ /3

对方心里犹豫时的信息？ /5

从NO转换为YES之际的心情 /6

“脚”能够传达拒绝 /9

个性相合的人观点也会一致的心理 /13

“喜欢”会产生意想不到的行为 /15

如果是恋人的话，会以“画圆”的方式靠近！ /17

不要随便闯入“防卫区” /19

测量对方好感的身体接触测验 /20

“友情”的表现方式 /22

要注意！自卑感会变成恶意…… /25

“最近想要接近你的人”的真心 /28

表明我是中立者的信息 /30

“瞳孔小的人心地很坏”是真的吗？ /32

- 男人在这个时候谎言会被揭穿! /36
- 为什么女人说谎时很难看穿呢? /39
- 女人把话说得流利, 可要特别小心! /41
- 隐藏在“语言表情”中的事实/42
- 在真实之中掺杂谎言时/44
- 软弱的对象会将目光移开? /46
- 失去气力时视线的变化/48
- 倔强者的“指定席”在这里! /49
- 利用点头的方式, 让对方在不知不觉中态度软化/54
- 听话的方式也能表现出真心! /56

第二章 如何探讨对方隐藏在内心的性格

——任何的心理防卫都有松懈的瞬间

- 男人为何执著于原则! /61
- 女人无法抵挡这样的“打击”! /64
- 牢骚较多的人比较容易掌控吗? /67
- 充满自信的谈话也会有弱点/69
- 女人的脸会表现在包包上/72
- 从“无法丢掉的东西”来看男人的将来性/74
- 在食物的喜好上是容易改变? 还是非常执著呢? /77

欲望越深的人，在吃法上越会表现出特征！ /78

从吃的方式与喜好来对决！ /80

首先要找出“不会被拒绝的邀请方式” /95

由动物测验看穿真正想做的事 /98

“容易掌控”会反映在睡姿上吗？ /101

“不能保守秘密的人” /105

他喜欢喝哪一类的酒，怎么握杯子？ /108

喝醉的时候，他到底在想什么？ /115

喝酒的方式会暴露你的行踪 /118

“为什么不让我亲近呢？” /122

“我的心不会敞开” /124

讨厌的颜色反映心路历程 /126

探讨两种喜欢的颜色 /131

特别容易感情用事的人 /133

吝啬家与浪费家的笑容完全不同！ /137

解开“表情之谜” /139

安心表现在脸的右侧，警戒表现在脸的左侧 /141

从吸烟了解到“原来是这样的人！” /143

第三章 到底对方对你的要求是什么？

——“如何诱导心理？”关键在于潜在欲望！

骄傲表示不满/149

由选择话题的方式了解到“心中的禁忌”/151

要注意“弗洛伊德的失策”/153

情人的态度是否产生微妙的变化了？/156

他（她）有恋母或恋父情结吗？/159

手的表情会表达出内心的语言/161

了解心中隐藏的虐待狂、被虐待狂的愿望时/165

伴侣的真正主导权在谁手上？/167

女人开始擦香水时/170

黄色笑话的意外心理/173

你应该要做什么？/176

为什么选这个呢？/178

你的心情变了还是因为场所变了？/182

波德鲁斯基的原理——色彩与健康/184

第四章 “无意识”的动作也是可以操作的!

——这么做就能使不好的关系逆转

- “坏人”是谁? 直觉的构造/189
- 心里到底受到多少“最初印象”的影响/191
- 如果发觉糟了,就要使用“认知的误差”/194
- 模仿对方的语气来说服/197
- 说话声音的影响力/199
- 让对方立刻与你同调的“电话”魔术/202
- “次数的魔力”能够超越所有的障碍/205
- 有时候要在称呼上产生变化/208
- “我”和“我们”的决定性差距/210
- 你改变、对方也会改变/211
- “棘手意识”的深层心理/215
- [A]型有“如临深渊、如履薄冰”的习惯/217
- [B]型“不会令人讨厌的人”/219
- [C]型“沉默的女人”攻击性会表现在何处? /221
- [D]型“坚强性格”的处事态度/224
- 自己的人生是由何者来控制的/230
- 成功的资质、失败的资质/231
- 性格是由行动制造出来的/234

利用心理的同心圆了解“成功的改革点” /237

第五章 了解“自己的真心”是很重要的课题

——满足“以往没有满足的事物”

怎么会有如此大的差别呢？ /245

心中不要事先贴上任何标签 /249

“想做”“打算这么做”“应该这么做”何者比较强呢？ /253

为什么会展现不可理解的行动呢？ /254

利用自我状态的构造分析 察觉到“隐藏的纠结” /257

有一天“人会改变”原因是 /259

心理是属于何种型？ /261

“因为与对方不合”的心态和“虽然与对方不合”的心态 /263

克雷奇马的性格分类，你的深层性格是什么？ /265

自己的性格是何时形成的呢？ /270

一旦用他人的价值观来决定自己时 /273



第一章

从不经意的动作就可以看
穿对方

——如果出现这样的举
止，表示心意已决！



答案是“YES”还是“NO”呢？

——谈话对象内心的答案是什么？



这个动作之前，到底发生了什么事情？

身为业务员的你，想要找寻购买你公司商品的客户，正在进行访谈。当你摊开目录热心说明时，对方三人各自做出以下动作：

A——斜着上身坐着……

B——用手指摸摸鼻子……

C——不停地眨眼……

这个访谈能够顺利进行吗？

对方所表现的动作全都表示了“NO”的信息。

A将一边的肩朝向上方倾斜的姿势，就表示拒绝。B用手指摸摸鼻子，表示他不接受你所说的话。如果手指抵住鼻子的侧面，就表示“怀疑”。不断地摩擦鼻子就表示出“拒绝”。如果手指抵住鼻子的下方，就表示出“不快感”。C则是不停地眨眼，也是一种意味着拒绝的动作。C在性格上可能是比较胆小或是害怕对方，因此无法正视对方，但是又没有办法将视线移开，为了逃避这种窘境，只好眨眼。

所以，即使你持续热心地说明，恐怕也没有办法签下合同。表现“拒绝”的动作还有——

1. 上身离对方很远……
2. 显得焦躁不安（不耐烦的样子）……
3. 脸稍微看着上面说话……

身为业务员的你，一定要记住这些动作。等你培养了能够利用动作看穿对方的“NO”的信息技巧时，就可以避免在商谈时浪费时间或精力，把能量转向其他人身上或下一个顾客，也许更能获取成果。在进行一般交涉、说服，或者是与异性交往时，这些观察对你也一定