



关键洞察力

为的48个逻辑

(日)内藤谊人◎著

裴琛◎译

天津出版传媒集团

 天津人民出版社

【CIP】数据

本书由天津出版传媒集团天津人民出版社出版，ISBN 978-7-201-13944-8

W. D. COLLIN

中国图书馆分类号 (CIC) 725.01

9787201139448



关键洞察力

提前预知别人行为的48个逻辑

天津出版传媒集团

天津人民出版社

ISBN 9787201139448

天津出版传媒集团天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

关键洞察力：提前预知别人行为的48个逻辑 / (日)内藤谊人著；裴琛译. -- 天津：天津人民出版社，2018.3

ISBN 978-7-201-12849-8

I. ①关… II. ①内… ②裴… III. ①人际关系学 - 通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第329481号

著作权合同登记号：图字02-2017-293号

A or B by Naitou Yoshihito

Copyright ©2011 by Naitou Yoshihito

Simplified Chinese translation copyright ©2018 by Beijing Land of Wisdom Books co., Ltd.

All rights reserved.

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.

through Bardon Chinese Media Agency.

关键洞察力：提前预知别人行为的48个逻辑

GUANJIAN DONGCHALI: TIQIAN YUZHI BIEREN

XINGWEI DE 48 GE LUOJI

出 版 天津人民出版社
出 版 人 黄 沛
地 址 天津市和平区西康路35号康岳大厦
邮 政 编 码 300051
邮 购 电 话 (022) 23332469
网 址 <http://www.tjrmcbs.com>
电 子 邮 箱 tjrmcbs@126.com

责任编辑 刘子伯
策划编辑 冀海波
装帧设计 仙境

制版印刷 北京凯达印务有限公司
经 销 新华书店
开 本 880 × 1230毫米 1/32
印 张 7.5
字 数 130千字
版次印次 2018年3月第1版 2018年3月第1次印刷
定 价 36.80元

版权所有 侵权必究

图书如出现印装质量问题，请致电联系调换(022-23332469)

前言

preface

我们上学的时候，总是有考试。考试题里，总是有这样的题目：

“下面的文章中有若干错别字，请将其指出并改正。”

“下面的计算有错误，请将其改为正确的，并计算出答案。”

如上，如果有人告诉你，之后你遇到的情形中会有错误，那么有意识地找出错误，应该不会是件太难的事情。很简单，谁也不会知道前面有坑之后还往里跳。

不过，真正到了职场或是商务场合中，问题就没那么简单了。

“之后我的话里含有骗你的成分，小心哦！”

谈判的时候，能这样善良地提醒你人恐怕没有吧！对方有

几分诚意，是不是在说谎，对方的底线是什么，这一切，你都不得不自己去判断、去辨别。

跟别人初次见面也是如此。

“我嘛，表面上笑靥如花，无比亲切，实际上却是个笑面虎，内心很阴暗的，请注意！”

绝对不会有人这么告诉你他的本质。要看穿对方是什么性格，是不是真诚待人，也只有靠你自己的火眼金睛了。

这本书，就是一本教你如何辨人识物，练就一双“火眼金睛”的模拟试题集！里面设计了许多巧妙的问题，帮你识破对方在想什么、对方的话里有什么深意。

可以说，在商业场合中，最重要的技能莫过于看穿对方隐藏的心理。但是，让人疑惑的是，帮助人们锻炼出好眼力的“辅导书”，几乎一本也没有。

让我们去书店转转看吧！

《如何锻炼良好的交流能力》《训练你的逻辑能力》《磨炼杰出的营业能力》……帮助人培养各种能力的书可谓铺天盖地，可关于“如何帮人辨人识物”的书，却不怎么容易找得到，更别提进

行实战练习的训练手册了。

“锻炼火眼金睛”的确同心理学有关，但是，心理学范畴里的相关书籍，又只有大部头的理论著作和介绍文章，让人很难读下去，也很不实用。

在我看来，为了锻炼类似的能力，具有实战意义的问题集，无疑是最方便、最有效的。但这方面的书籍，却少之又少。

诸位朋友，你们是不是也这样觉得：对他人准确而不露声色的洞察力，是我们在社交及商务活动中，丝毫不输于其他专业的、相当有用的技能呢？

我相信你们一定会做出肯定的回答。大家的类似需求，成了我写作的动力。正是在这样无形的督促之下，我执笔完成了这本书。

无论是什么能力，要想将其尽早锻炼得能独当一面，最快、最有效的方法，恐怕就是试着用这些能力去处理实际问题。

我们学数学的时候不就是这样吗？公式、法则什么的可以先放到一边，先套用一下公式，反复解答习题，如果能顺利找到正确答案，自然也就记住了公式该怎么用。

能看破人心的洞察力也是如此。越能解决问题，像这样实实在在的感觉越会滚滚而来——“原来如此啊，原来我也能看懂人的心理，也能知道对方在想什么！”本书的目的，就是希望大家都能成为具有超级洞察力的达人，如果能对大家有实际作用，哪怕只是一点点，作为作者的我就会很开心。

其实，本书选取的48个问题与答案也只是起到“抛砖引玉”的作用，它们的作用是帮助你注意到生活中许多不引人注目的细节。许多看似无关紧要的场景，其实蕴涵了丰富的心理学知识。在解说的部分，我引用了很多世界一流高校的心理学者针对人的不同心理而做的各种实验，非常有趣。通过这些实验，学者们进一步论证了通过题目的设问而引发的推断，他们的结论希望能给予你启示。这些新颖的题目和科学的分析，相信能为你洞察人心的技巧带来不小的改进。我更希望，这些题目能引发各位读者对自己目前生活的思考。

读完本书最后一页，你们一定会注意到，自己察言观色的能力增长了不少，在商业活动和日常工作中也较之以往得心应手很多。如果能善于观察人的神色、动作甚至心理，就能在实际行

动中抢占先机，也就不会在人际交往过程中产生焦躁不安的感觉了。并且，学会洞察对方，也会让你在与人相处的过程中创造出令人愉悦和相互信任的气氛，进而与对方建立更好的合作伙伴关系。同时，来自周围的评价也会越来越高……如果你初出茅庐，这些技巧都能为你加分不少哦！

所以，请认真阅读我用心写成的这本问题集。重新思考生活中被我们忽略的点点滴滴。

学会分析他人的心理之后，更请用真诚的心态，去认真对待出现在你生活中的每一位合作者和朋友。

为了成就更好的自己，努力吧！

1. 引言	001
2. 问题的提出及研究的意义	005
3. 国内外研究现状	010
4. 研究的目的和意义	015
5. 研究的内容和方法	019
6. 研究的主要成果	024
7. 结论	028
8. 参考文献	032
9. 附录	037
10. 致谢	041
11. 参考文献	045
12. 参考文献	049
13. 参考文献	053

-
- 020 01 借钱的学问
- 020 02 谈判桌上的错觉
- 020 03 我能读懂你的脸
- 073 04 什么样的爱情“见光死”
- 070 05 哪种环境容易拉近关系
- 080 06 演讲要点应如何记录
- 082 07 你适合做新项目吗
- 080 08 怎样更容易被谅解
- 082 09 让老板更喜欢你的秘密
- 100 10 如何选择谈判场合
- 102 11 你为什么没有人缘
- 110 12 怎样握手会让人记住你
- 111 13 何时让人帮忙是最好的

录

目

同樂的對畫 10	058
畫辭的土集其考 50	063
畫辭的辭對語 80	068
“其其其”辭對的辭公什 40	072
畫辭的對畫對其其其 80	076
畫51同樂的對畫其其 80	081
同樂的對畫其其其 50	085
同樂的對畫其其其 80	090
同樂的對畫其其其 80	095
同樂的對畫其其其 01	100
同樂的對畫其其其 11	105
同樂的對畫其其其 51	110
同樂的對畫其其其 51	114

-
- 14 如何获得谈判主导权
- 15 真诚的道歉是什么样的
- 16 怎样写出吸引人的文案
- 17 你为什么对工作没有激情
- 18 如何才能不暴露喜好
- 19 如何获得别人的关照
- 20 “缺德事”都是谁干的
- 21 聪明人如何安排工作
- 22 迷人的报告是怎样的
- 23 我会更喜欢谁
- 24 谁会成为你的朋友
- 25 最会说话的人
- 26 参与感的强大魔力

录

目

14	118
15	122
16	126
17	131
18	135
19	140
20	145
21	150
22	155
23	160
24	165
25	170
26	175

-
- 27 最佳决策是怎样做出来的
- 28 人什么时候最谨慎
- 29 为什么有的人度日如年
- 30 出生时间里隐藏了什么
- 31 想放松时应该去哪儿
- 32 喜欢冒险的是哪种人
- 33 适合投资的天气
- 34 为什么烦躁的总是你
- 35 哪种图案更容易被关注
- 36 你会和谁坐在一起
- 37 你喜欢在哪儿喝酒
- 38 读不懂的邮件
- 39 哪家店的东西更容易卖出

40 为什么越脏的地方会越脏

41 抢占先机的沟通方式

42 谁能种出好吃的西红柿

43 谁有丰富的创造力

44 你喜欢哪种角色

45 如何显得更有威慑力

46 穿出“权威感”

47 如何快速消除紧张感

48 谁是更有行动力的人

后记

01 借钱的学问

请看下面的插图：图中描绘了同期进入公司的两个人，一人在向另一人借钱。那么，你觉得，A、B这两个人中，将来谁会更加出人头地呢？

