

社会心理学毕业论文

——读心术（恰当的语言让表达更具成效）



报告

执笔人：吴涛

调查人员：吴涛

授课老师：陈培峰

重庆大学城市建设与环境工程学院

建筑节能技术与工程 1 班

2014年6月7日

读心术

D 恰当的语言让表达更具成效

记忆中关于这个话题是一个同学的调研报告还是课前思考已经较为模糊了，只记得那天的日期：2014年5月16日，这是课堂里发言的第二组，第一组的题目是关于强迫症的，其实自己对于这个话题蛮感兴趣，只是我觉得听完陈老师的一句话——“不要试图反问自己是否是某种病症的患者”以后，我觉得做罢相关资料的收集和阅览，自己很难逃脱这个藩篱吧！另一方面，平时自己喜欢看人脸色行事，其实从小我便以这种生活方式生活着；曾经同学借了一本书，书名便叫《读心术》，曾经有一部香港电视剧，名字也叫《读心术》，但是它们的的内容都是关于工作、刑侦和哲学的，这个小组所着眼的点是表达，自认为自己从来就不擅长言辞，于是，我便选择了此话题，借此机会也学习一些于自身有利的知识吧！

由于自身环境所限，我首先在中国知网上利用关键词“读心术”搜索了一些相关的文献资料，如幕锦树在世界博览期刊发表的《读心术：你的心思我知道》、实习生魏伟在科技日报上发表的《女人的心思，男人能读懂吗？》、幸福（婚典）期刊上的文章《脱单攻略！完美新婚必学读心术》、于小芬在中学生教学期刊上发表的《读心术真能读出你的想法吗？》、D.E; FOX 在科学之友(上旬)期刊上发表的《隐市 骗子》等等，接着我尝试着缩小检索范围，利用关键词“表达”“恰当的语言”“成效”，结果无功而返。再接下来，我尝试着在重庆大学数字图书馆的数据库里检索，可惜似乎图书馆的文献几乎都是工科、理科的重要期刊、论文、报告等，于是我便变更了渠道和方式，在图书馆寻找了几本关于“读心术”的书籍，如内藤谊人读心术系列 撰写的《百分百说服力》、张笑恒编著的《人脉读心术》、郭志亮编著的《微反应读心术》等，限于时间有限，我没细读，但是大致的翻阅已是我感觉到读心术在交际和表达中所占有的分量，最后，我在百度百科里面检索了一些关于读心术的常识性知识，大概你们会不理解我的查阅步骤与方式，其实我想先通过对于这个话题的大致了解去揣摩一些关于读心术在言谈中的应用，然后再讲自己的想法与多年积累的研究作对比，希望以此可以启发自我的认知思维，以上便是我查阅资料的详细过程。

有关读心术在为人处事上的应用，话题发起组具体是通过人的五官如眼、眉、嘴、鼻等的行为动态、握手的方式、双臂摆放的方式观察和揣测说话者的内心活动，如对于某一个问题所持有的态度，是否定还是怀疑，是不赞同还是不耐烦，并深入分析探讨了不同行为状态下说话者的自信自尊程度、因为交谈双方彼此感到陌生不安全而产生的自我保护模式的开启关闭与否。

其实如果从系统的角度出发，读心术在不同的方面可以表现人不同的情绪。如肢体语言上，眼睛是心灵的窗户，嘴巴是情感宣泄的渠道、微笑是暴露人的底细的内党、手脚会展现人的诚实程度，坐姿常常会泄露内心的秘密，站姿是性格的另一面镜子；穿衣打扮上，服饰可

以折射人的思想和品位，T恤是个性的代名词，化妆习惯足以暴露真性情，手提包的风格同样可以反映女人的性格，领带是男人的介绍信，鞋子是穿在脚上的表情；行为习惯上，握手和打招呼的方式与说话者性格和心态的有着千丝万缕的联系，在生活中，我们通过观察说话者吸烟姿势、喝酒方式便可以对其性情、脾气和秉性略知一二，如我们熟知的东北人喝酒的爽快即反映了东北人的真心情和豪爽直接的性格，即使我们的一句不经意的口头禅、一个很随意的小动作甚至是我们开车的习惯都可以将我们的别人想要知道的信息传递给对方；兴趣爱好上，我们可以从说话者读书偏好、音乐偏好、运动偏好、色彩偏好甚至是信手涂鸦、笔迹都可以估摸其性格里掩藏的内心秘密；以上是如何通过人的微表情的行为方式上对人的内心活动和性格的较为准确的猜测，那在实际的对话中，我们怎样判断说话者的语言是否真实呢？其实声音变化是撒谎的第一征兆，其次说话方式、表情细节、肢体动作的变化和不正常的反应都是撒谎的表现；当我们与人交谈时怎样才能快速赢得对方好感呢？其实不难，你怎样对别人，别人就会怎么对你，当你向对方示弱时，即可让说话者表现良好，使其认为自己比你优越，让对方感觉自己对于你而言很重要，你只需牢记对方的名字即可想要建立起对方的自尊，你只需要请他帮个小忙即可，在谈话中，多谈对方感兴趣的话题让对方产生心理共鸣可以让我们与对话者建立一个长久的对话，当然，交谈中，时不时一个温馨的微笑，绝对可以让对方温暖十足；那在对话中如何快速赢得对方的信任呢，首先要学会倾听，因为这是对他最好的恭维，其次你可以模仿对方的行为，向对方表达你的善意，有时这种模仿可以帮助你快速打破僵局，第三你可以试着站在对方的立场看问题，学会换位思考，第四你可以向对方强调你与他的相似和共通之处，如适当吐露自己的隐私让对方不把你当外人，以此可以拉近你们的谈话距离，最后我们需要知道见面时间长，不如见面次数多，感情需要维护，再好的友谊也有可能被时间冲散；可能我们都遇到过这样的问题，面对有气场的人，我们的谈话方式不知不觉便变得低声下气、卑躬屈膝范儿十足，其实面对这样的情况，我们只需要学会适当的赞美即可，适当的赞美不仅可以让对方觉得自己很有风范，同时也可以避免墙头草的风声，因为鼓励和赞美可以让白痴变天才，具体的赞美可以让对方感受到你满满的诚意，当然，我们也不必拘泥与同一种风格，比如先贬后褒，可以给人一个意外的惊喜，对于朋友，患难见真情，最好的赞美即是雪中送炭，其实背后说人坏话坏道十足，背后说人好话，远比当面恭维更有效，有时，可能你的朋友就是一个不三不四的痞子形象，给他一个美名。让他无地自容，也可以激发其昂扬的斗志。当然，当我们对于前面的几项，已经做得趋于完美了，我们也可以试着表达自己的想法，并加以相关的策略，对我们的听众施以感染力和说服力，怎样才能让别人接受自己的观点呢首先我们需要做的即是尽量不让你的听众对你所讲得内容反感，至少不反对，接下来呢，我们可以向对方施以小恩，让其产生亏欠心理，接下来试图引导其作出承诺，让他对自己的言行负责，然后我们可以巧借群体压力，迫使对方顺从，因为人贵言重，我们可以借用权威为我们说话，接下来我们可以故意制造短缺，让对方觉得这是一个机不可失的难得的机会，然后我们即可用对方的观点说服对方了；说服再往上，即是驾驭，虽然此词不是太过恰当，但充分表明了我们的谈话企图，要想做到这一点，根据自身的经验，我觉得要想赢得多一点，开价就得狠一点，先提一个小要求，然后得寸进尺，提更大的要求，但是欲让对方点头，不如先让对方摇头，趁机“打一巴掌，再给个甜枣”，因为在小处让步，往往可以争取大局上的胜利，但是当我们春风得意马蹄疾时不要忘了给对方留一点小的自由发挥的空间，沉默有时候是最好的武器，如此循环往复，即是巧用疲劳战术，自然而然的瓦解对方的意志力；但是当我们想要寻找自己精神上的知己时，以上方法当然便实效了，这时，我们即需要向知己敞开心扉，在适当的场合（打人不打脸，批评也要注意场合）提出一些善意的批评，但是我们提意见时，也应当采取一些适当的策略，如将批评夹在赞美中，直言曲达，正话反说，引对方反省自躬，因为有时间接的批评更能打动人心，还有一

点我们需要注意的是必须学会控制情绪，不要迁怒于人；以上都是如何交朋友、维系感情，那当我们在与朋友长时间联系时。自然会遇到一些磕磕绊绊，我们也要学会婉言拒绝别人，婉言拒绝别人也有一些心理策略，在这里，我可以把自己的生活经验献于大家，其实婉言最直接的就是先发制人，堵住别人的嘴，实在堵不住了，我们可以避实就虚，只谈无关紧要的事，顾左而言他，故意把话题岔开，并学会“踢皮球，让对方来接招”，然后再顺杆儿往上爬，引出更荒谬的结论，如此足以；那朋友之间遇到了矛盾和分歧了怎么办？其实矛盾一般都是由于矛盾双方互不让步，你争我抢造就的，我们要做的就是放下成见，清空我们心中的杯子，耐心的听完对方的抱怨，如果发现我们错了，就迅速而真诚的做出道歉反应，如果是在公共场合有人故意为难你，我们可以拿自己开涮，自嘲此时是最好的解难武器，然后再来个装傻充愣，以此解除对方的心理防备，此时便可平心静气的有仇报仇有怨抱怨；当然，我们切不可趁热打铁太过，因为打结容易解结难，这就需要我们做到凡是留有余地，揭人不竭短，学会维护他人的自尊心，保持适当的距离，尊重对方的隐私，不要试图把对方逼上绝路，狗逼急了还跳墙呢！会兜圈子，才不会碰钉子。

以上知识，大多来自生活实践，只是运用了一些心理学的知识，为沟通和对话开辟了另一番土壤。

良好的沟通，其实只需要做到分清责任和道义，交朋友是道义，维系感情则是责任。道义出自爱好、希望，责任来自自我的担当。

注：总字数 3510