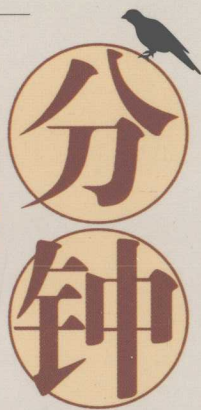


王辉◎编著

5 MINUTES  
READING...

弗洛伊德说过：  
人是没有秘密  
可言的。



学会洞察人心



NLIC2970869420



中央广播电视大学出版社

ISBN 978-7-309-05100-2

# 5分钟学会洞察人心



王辉 编著

心理学入门

王辉 著



NLIC2970869420

中央广播电视大学出版社

北京

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

5分钟学会洞察人心 / 王辉编著. —北京: 中央广播电视大学出版社, 2012.10

ISBN 978-7-304-05749-7

I. ①5… II. ①王… 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235593号

版权所有, 翻印必究。

## 五分钟学会洞察人心

王 辉 编著

---

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 营销中心 010-58840200 总编室 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路45号 邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

---

策划编辑: 吴力超 雷 宁 责任版式: 张利萍

责任编辑: 雷 宁 责任校对: 王 亚

责任印制: 赵联生

---

印刷: 北京密云胶印厂 印数: 0001~5000

版本: 2012年10月第1版 2012年10月第1次印刷

开本: 127mm × 196mm 印张: 5.75 字数: 94千字

---

书号: ISBN 978-7-304-05749-7

定价: 18.00元

---

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)



# 目 录

001	<b>第一章 小细节观人心</b>
001	1. 话露心迹
004	2. 看眼识人
010	3. 捕捉表情
014	4. 听话外音
022	5. 伪善者有这样的嘴脸
027	6. 手是出卖的叛徒
039	7. 相由心生，人如其面
043	8. 看透他的心
047	9. 化妆望人



050	10. 他的肢体在说话	
056	<b>第二章 日常行为观人心</b>	
056	1. 打招呼看个性	
060	2. 业余爱好看人性	
070	3. 看他在日常生活中是如何与人相处的	
072	4. 他的体态告诉你他很烦	
075	5. 吃相也能说话	
078	6. 下棋是识人的好机会	
081	7. 注意他的步态	
085	8. 观其友认其人	
092	9. 看他如何对待自己的亲人	
096	10. 看看他睡觉时的样子	
100	<b>第三章 说出来的秘密</b>	
100	1. 谎言说穿了什么	
102	2. 他的音调出卖他	
109	3. 言行脱轨的秘密	
117	4. 口头禅暴露了什么	
127	5. 揭短遮掩了什么	



- 130 | 6. 要小心口蜜腹剑者
- 135 | 7. 他的情绪一听便知
- 137 | 8. 他是“马屁精”
- 141 | **第四章 外表修饰看人心**
- 141 | 1. 衣着反映你的内心世界
- 147 | 2. 他的外表能迷惑你
- 153 | 3. 不要只观其表
- 157 | 4. 修饰与身份
- 159 | 5. 透过眼镜看穿他
- 165 | 6. 鞋子说明了什么
- 169 | 7. 嘴部的东西透视人的心理
- 172 | 8. 气质识人法



## 第一章 小细节观人心

### 1. 话露心迹

华天在一家公司做销售员，突然有一天祸从天降。在他发工资的那天，下班乘公交车回家的路上，钱包被小偷盗窃了。华天知道这事没有办法向妻子隐瞒，只好向她说明了事情的来龙去脉，希望可以得到妻子的原谅。

华天惶恐不安地回家后，妻子看他这么晚才回来，便说了他几句，但华天并没有仔细地观察妻子的言谈举止，便心切地向其说明了事情的经过。意想不到的，他的坦诚并没有换来妻子的原谅。原来在单位里，妻子因为工作上的原因，与同事发生了一些争执，当时怒气没有完全平息，还是愁眉不



展。可想而知，华天这一“坦白交待”就如火上浇油一般，引来妻子“狂风暴雨”式的一顿谴责，这也让华天烦闷了好长一段时间。

弗洛伊德说过：“人是没有秘密可言的。即使他们口不做声，指头也定会‘喋喋不休’。内心的秘密总会透过每一个毛孔泄露出来。”所以，要想在人际关系中得心应手，察言观色这一基本技能不可少。一个人若是不会察言观色，世事无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻船。

所谓“出门看天色，进屋看脸色”，坦白而未能得到从宽，究其原因还是华天不会察言观色。如果他能看清妻子的“脸色”，然后再寻找机会向她“摊牌”，料理钱包遗失“后事”，那结果可能就大不一样了。

当我们分析一个人的语言时，便可以知道他的潜在欲望不但隐藏在话题里，也存在于话题的展开方式上。

一些见识浅薄、没有多少心机的人很容易把自己的不满情绪向你倾诉。对这种人，你不要和他保持更深、更多的交往，当作一个普普通通的朋友就可以了。

如果和对方相识的时间不长，并且交往一般，而对方就忙着把心事一股脑儿地倾诉给你，还带着一副苦口婆心的模样，表面上这些很容易令人感动，然而，一会儿他又可能向其





他人做出同样的表现，这说明他完全没有诚意，绝对不能和这种人深交。这种人对任何事都没有什么深刻的印象，在他说话时千万不要附和，最好的办法就是不表示任何意见。

还有一种人唯恐天下不乱，喜欢散播一些谣言，让别人听了之后忐忑不安。其实他们心地不是太坏，这样做只是为了引起别人的注意，满足一下自己不甘久居人下的虚荣心。只要虚荣心获得满足，他们也就消停无事了。

以倾听方式出现的人，其表现出的是支配者的心态。这种人的谈话内容从不涉及自己的事或和自己有关的人。他们非常喜欢把话题的重点放在和自己完全无关的人身上，如名人、歌舞影星，甚至对对方的一举一动，每条花边新闻都不放过，他们是沉迷于闲谈名人或明星风流韵事的人，像这样的倾听者，他们的内心存在一种起支配作用的欲望。这也说明他们很难拥有真正的知心朋友。但从男女关系的角度来看，这却表示他很关心对方，或者极度爱着对方，因为他是个忠诚的倾听者。

在现实生活中，有这样的一类人：他们与别人交谈时，不管在什么场合，都喜欢把话题引到自己的身上，吹嘘当年自己是如何奋斗的，唯恐别人不知道他的光荣历史，但是往往达不到自己想要的结果。其实，从某方面来说，可以发现这类人对现实不怎么满意。事实上，他还不知道这种自我吹嘘的言谈很



难适应时代的变化。或许他是个地道的失败者，完全依靠怀旧来生活。

另外，在和别人谈话时，有的人经常把话题扯得很远，让你摸不着他到底要讲什么，或者他不断地变换话题，让别人觉得莫名其妙。话题的内容不断变换固然是个好现象，但变得离谱，一切都显得毫无头绪，就会使听众从细心聆听到感觉索然无味了。这种做法说明这种人有着极强的支配欲和自我表现意识，在这种人的意识中，很少有别人的存在。他们喜欢我行我素，让别人听从他们的主张，以他们的意见为主导。

一个优秀的谈话者是很少谈及自己的，而是将对方引出来的话题分析、整理，不断地从对方身上吸取知识和信息。从性格上来讲，这一类型的人很想理解别人的心思，而且具有宽容的心态，有真正的君子风度。

## 2. 看眼识人

笔者曾经在一本杂志上看到过这样一个感人的小故事：

有位老人下半身瘫痪，长年卧病在床，全靠妻子的照顾。

妻子对生病的丈夫是百般依顺。后来，妻子因为风寒倒下了，



躺在了丈夫的隔壁。有一天晚上，负责照顾妻子的医务人员被隔壁传来的“咚”的一声巨响惊醒，连忙到隔壁察看，看到丈夫正艰难地趴在地上，一手撑着地板想站起来，另一只手里拿着一盒牛奶。医务人员赶忙把丈夫扶起来，扶到妻子的床前，两人相视一笑，然后丈夫艰难地将吸管插入奶盒，递给妻子，妻子笑着接过奶盒……

在故事的最后，作者以感性的笔调写道：“那一刻，看到他们深情相视的一笑，我明白了什么是真正的‘海枯石烂’。”

确实如此，眼睛最能泄露一个人的内心情感，最能袒露一个人内心的隐秘，也最能暴露一个人的个性喜好。

还记得《红与黑》里于连的那双眼睛吗？在《红与黑》里有一段对于连的肖像描写，其中对于连的眼睛，作者这样写道：

“两眼又大又黑。在宁静的时候，会射出火一般的光辉，又好像熟思和探寻的样子，但是在一瞬间，他的眼睛又流露出可怕的仇恨。”不仅仅是小说，在现实生活中，如果能仔细观察一个人的眼睛，观察对方眼神的变化，读懂对方眼神所表达的内心语言，那么你同样能够在第一时间读懂对方的性格。

因此，在与人交往的最初5分钟，你不妨仔细观察对方的眼睛，和他保持目光接触。如果对方敢于接触，表明彼此都很坦诚；如果对方企图逃避你的目光，多半是他害怕隐藏于内心



深处的秘密被你看出。因而，面对第一次打交道的商业伙伴，你可以问对方一个不用思考的问题，如“你了解我们的产品吗？和其他产品相比，你更看好我们的哪些优势呢？”听到问题后，如果陌生人移动目光，那十有八九说明他不想轻易地回答这个问题，也就代表他不够坦诚。

眼神清纯的人，多半正直不阿，不会撒谎；眼神混浊的人，则大多心术不正。

如果对方瞄了你一眼后，闭上眼睛，代表着“我相信你，不怀疑你”；如果对方闭上眼睛后，再睁眼望一望，如此不断反复，则是尊敬与信赖的表现；如果对方只向一位异性看了一眼，就故意收回了视线，而不继续看，则是一种试探行为。

一个人眼睛低垂，有时这是表示谦逊的信号，它是基于下属不敢正视上司的正常反应而来的。低垂的方向多往地下，不会左右乱瞟，这种眼睛动作往往伴随着鞠躬或俯首听命。

当视线接触时，先移开目光的人就是胜利者；相反，则会因对方移开视线而可能引起某种想法，是不是对方嫌弃自己或者与自己谈不来？

目光炯炯望人时，上睫毛极力往上压，几乎与下垂的尾毛重合，造成一种令人难忘的表情，这传达了某种惊怒的心绪。

斜眼瞟人时，先偷偷地看人一眼，然后趁对方没发现，快



速转移视线，这样的动作传达的是羞怯，这种动作等于在说：

“我太害怕，不敢正视你，但又忍不住地想看你。”

眼睛连续不断地眨动，再伴随着睫毛震颤，身体整体颤抖，往往代表一种极力抑制的心情。看到这样的肢体动作，通常代表对方的情绪已经接近崩溃，处于快要哭的状态。

眼睛慢慢眨动，但眼睛转动的幅度较大，则是在说：“我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以‘擦亮’它们，确定我所看到的是事实”。

交谈中，如果对方频繁地眨眼或闭眼，再伴有双手抱肩的动作，这就说明对方对你讲述的内容不感兴趣，甚至厌烦；眼睛老往别处看或者盯住别处某个地方，说明对方对你讲述的内容很不感兴趣，准备回避或想打断你的话，正在盘算开启其他话题。

在社交场合中，一只眼睛眨动，另一只眼睛保持不动，则是使眼色的表现。出现这样的动作或是表示两人间存在某种默契，或是表示他们对某项事物有了共同的感受或看法。

眼珠左右转动可能代表对方正在思考，也可能代表对方心存疑惑。

人的眼睛是受大脑交叉支配的。人的大脑分为左、右两



个半脑，左半脑处理空间、形象和整体的信息；右半脑处理语言、数学和理性的信息。人们在思考问题时，目光会向左、右两边移动。目光向左移动的人可能是在使用右半脑处理信息。70%的人目光总是向一个方向移动，如果一个人的目光间断性地向左或者向右，进行同一方向的移动，多半代表对方正在思考。如果对方眼睛滴溜溜地转动，眼神捉摸不定，多半代表对方心存疑惑，正在考虑、盘算，甚至怀疑。

交谈时，如果对方的瞳孔突然扩大，表示对方现在正高兴或者处于情绪激动的状态。瞳孔处于眼球的中间部分，瞳孔的大小变化是直接由脑神经支配的。人的情绪变化和心理活动会很自然地通过瞳孔的大小变化反映出来。凡在出现强烈兴趣或追求动机或者占有欲望时，瞳孔都会迅速扩大；看到很喜欢的人或事物，瞳孔也会异常增大；看到不喜欢的人或事物，瞳孔则会缩小，甚至会缩到针眼那么细小。据说，古代波斯的珠宝商人出售首饰时，总是根据顾客瞳孔的大小来要价。如果一只钻戒的熠熠光泽能使顾客的瞳孔扩张，商人就将价钱要得多一些。

在社交场合中，我们可以通过观察对方瞳孔变化的规律来判定对方对某种事物的兴趣、爱好、动机及其心理变化。因此，如果你看到对方口头上不断对你的方案表示赞许，而瞳孔



却在不断缩小，你要加倍小心了，因为他的瞳孔收缩情况所表达的语言和口头语言存在极大的差异，从这一差异上可以断定，此人对你已经很不耐烦了。

从对方视线投放到你脸上的位置和时间也可以判断对方是不是认可你。

例如，交谈时，眼睛注视着你的前额或双眼与嘴之间的三角区，说明对方对你讲述的内容很感兴趣，甚至感到满意。因为从对方视线的投放位置上能看出对方对你的亲密程度。交谈时，双方视线停留在对方两眼与胸之间的位置上，则能够判断交谈者不同的亲密程度：视线停留在对方两眼与胸部之间，表示亲密注视；视线停留在对方两眼与嘴部之间，表示双方关系一般，仅为社交注视；视线停留在对方前额与双眼之间，则仅仅是为了营造严肃的交谈气氛。

例如，如果满腹牢骚的你发现对面坐着的是一位善解人意、肯认真倾听你谈话的交谈者，他用80%的时间在窥探你的脸，就代表对你的兴趣已经超过了80%。因为心理学家研究表明，人与人交谈时，视线直视对方脸部的时间占全部谈话时间的30%~60%。超过这一平均值者，可被认为对方对本人比谈话内容更感兴趣；低于此平均值者，则表示对谈话内容和本人都不怎么感兴趣。



例如，说谎者会本能地回避与你的视线相接触，以降低紧张程度。说谎本身就会使其处于一种紧张状态，而视线与对方相会，看到对方那怀疑、探究的目光，则更会引起心理上紧张的加剧。

例如，前面故事中的丈夫和妻子，会在相视一笑间传递出“海枯石烂”的温馨情感。视线对着对方眼睛的凝视时间显示对对方的爱恨程度。一般而言，“相视一笑”这种长时间的凝视只发生于强烈的爱或恨之时；若视线闪烁不定或左顾右盼，则代表对方内心不稳定或不诚实；视线向下或者眼睛不住地朝地上看，则表示现在心情沮丧或悲伤。

眼睛是心灵的窗口，不会隐瞒，更不会说谎：愤怒飞溅火花，哀伤倾泻泪雨。眼睛虽是人体较小的器官，但它传达的情感却是最丰富的。

### 3. 捕捉表情

表情是对人的心理活动最表面、最直接的反映。透过表象窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，表情就是传递这种信息最外在的体现。在几乎所有生物





中，人的表情是最丰富，也是最复杂的。

当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时，也注视着对方做出的各种表情。正是这种过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻、深刻。

在高明的观察者看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己生理和精神状况的“海报”。18世纪法国哲学家、美学家、文学家、教育理论家狄德罗在他的《绘画论》一书中说过：“一个人……他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰、很明显。”

1912年诺贝尔奖获得者、法国生理学家科瑞尔在他的《人，神秘莫测者》一书中论述道：“我们会见到许多陌生的面孔，这些面孔反映出人们的心理状态，而且随着年龄的增长，反映得越来越清楚。脸就像一台展示我们人的感情、欲望、希望等一切内心活动的显示器。”

也许，如下这些“脸语”是比较容易读懂的：

蹙眉皱额，表示关怀、专注、不满、愤怒或受到挫折等情绪；双眉上扬、双目张大，可能是表现惊奇、惊讶的神情；皱鼻，一般表示不高兴、遇到麻烦、不满等等。

愉快的表情在日常生活中很容易被捕捉到，它的特点是嘴角拉向后方，面颊往上展，眉毛平舒，眼睛变小。