



# 微心术

瞬间看透人心的艺术

The secrets of reading character at sight

[美] 哈里·巴尔肯 / 著 江菲菲 / 译



全国百佳图书出版单位  
**ARTIST** 时代出版传媒股份有限公司  
安徽人民出版社

## 译者序

慧眼察微，看透人心。科学研究证明，在人类的日常沟通中，7%的信息是通过语音传播，55%的信息是由面部表情及身体姿势传播，38%的信息是由音量的高低及其变化来传播。由此可见肢体语言的重要性。

语言上，或许我们可以撒谎，但是我们的身体不会撒谎。即使你巧舌如簧，你的身体也会背叛你，清楚地向别人表达你内心的真实想法；同样地，你也可以通过观察和解读别人细微的肢体动作来洞察他人内心的秘密。手势、站姿和表情……都能透露你内心的秘密，把某些潜藏的情绪表现出来。

平时，我们不停地跟别人讲我们在想什么，有什么样的感受。而我们真实的所想与所感往往和我们所说的一点关系都没有：你的老板说你有可能要被提拔，但是，如果她说话的时候，身体后仰，双臂交叉，笑容勉强，那么你要小心，她说的很可能

是反话。顾客说他不想买那辆新款车，可是，他的眼睛不停地瞟着桌上的购车合同，他其实是在告诉你，他还蛮有兴趣买的。

本书是哈里·巴尔肯潜心多年的权威之作，结合了他多年的咨询实战经验以及最新的科学研究成果，带你走进人类潜意识深处，解析人类最细微的身体语言信号，让你瞬间读懂对方最真实的想法，弄清其内心意图，掌控人际交往技巧。无论你是销售人员、管理者、谈判代表或是行政人员，你都能获益匪浅。换一种“眼光”洞察一切，令你从出色到卓越，从此沟通无往不利！

限于时间和水平，翻译过程中错误和疏漏之处在所难免，还望读者不吝指正。

译 者



# 微心术

## 目录 Contents

译者序 /1

第 1 章 要想成功，请看清你自己及你周围的人 /1

第 2 章 如何看人，教你神奇的个性分析法 /11

第 3 章 从肤色这个最容易区分的特征开始 /19

第 4 章 不同的额头所代表的性格 /25

第 5 章 看眼睛就能知道一个人是否健谈 /35

第 6 章 鼻子跟懒惰之间的关系 /41

第 7 章 下巴的形状对职业选择的帮助 /47

第 8 章 侧面形象所隐藏的性格密码 /53

第 9 章 你清楚自己是哪种类型的人吗？ /61

第 10 章 体质结构的粗细所代表的个性 /81

第 11 章 握手可以感知一个人的性格 /89

第 12 章 不同头的形状所代表的不同个性 /95

## 目录 Contents

- 第 13 章 身材的高大矮小与个性 /109
- 第 14 章 小心，习惯动作泄露你的内心 /115
- 第 15 章 发现和运用你的长处 /125
- 第 16 章 培养良好的品格 /131
- 第 17 章 从面部去推测人的性格 /139
- 第 18 章 嘴唇与个性之间的奥秘 /147
- 第 19 章 最理想的拇指是什么 /155
- 第 20 章 观察手获知一个人的性格奥秘 /161
- 第 21 章 男女之间的差别到底有多大？ /169
- 第 22 章 自己当老板，其实很 Easy/181
- 第 23 章 选择适合你的人结婚 /189
- 第 24 章 成为有钱人的六个步骤 /203




第 1 章 要想成功，  
请看清你自己及你周围的人

THE SECRETS  
OF READING  
CHARACTER  
AT SIGHT





人都想成功，但我敢说绝大多数的人都不知道该如何去做。下面我就来告诉你，要想取得成功，你必须遵循三条法则：

第一，看清你自己；

第二，看清你的工作；

第三，看清你周围的人。

首先，从你自身及你的工作开始。然后，我们再谈谈你的伴侣、子女、朋友以及你每天接触的人。我会教你如何迅速、准确地估量他们，如何从他们身体的一些细微的特征与动作，马上判断出谁聪颖，谁笨拙，谁真诚，谁奸诈，谁敏锐，谁愚钝，谁好行动，谁好幻想，谁善交际，谁喜欢吃喝，谁喜欢音乐……以及所有你想知道的东西。最后，我还将教你如何把对自己及对别人观察所得出的结果，应用于你的交际、工作、婚姻等上面。

希腊大哲学家苏格拉底曾说过一句名言：“认识你自己。”同样的，所罗门王也说过类似的一句话：“用你拥有的所有，去

换取明了。”“明了”可谓是世界上最重要的两个字，它的意思是“清楚地懂得”。那么，我们首先需要看清楚什么呢？第一，认清你自己；第二，认清你周围的人。在这个世界上，或许只有隐士才不需要去了解别人的性格特点，因为他无所求。但是，我们不是隐士，在这尘世当中，就必须与世人为伍，无论你乐意还是不乐意。你一生的快乐、成功，几乎是建立在你能认清世人，能否与他们相处融洽之上。而这种研究自己和他人的方法被称为科学的人性学。

人性学这门学科与其他科学学科不同，它不需要做实验，因此也不需要仪器和工具。可以这样说，这门学科的实验室就是你周围的世界，要研究的对象就是你周围的人（也包括你自己）。

这门学科是十分科学的，你如果认真研究的话，会对你的生活产生非常大的帮助。举例来说吧，当我告诉你该如何科学地分析白色人种与褐色人种之间的差异后，你就可以把这种方法应用到你所认识的人身上；当我教你如何从一个人的相貌上的表象来辨识他是诚实还是狡诈之后，你就可以马上鉴别与你同事或者朋友了；当我告诉你最适宜去做什么职业之后，你就可以调整自己的方向，找到自己喜爱的工作了；当我教完你如何保持婚姻完美配合和一些说服、应付人的技巧之后，我相信你就可以成为这方面的专家，能够很好地处理各种情感与婚姻问题了。

如果有一条捷径可能快速通往快乐与成功的终点，而又不需要你付出什么代价，你是否愿意走？我想答案必然是肯定的。下面，我就会把这条捷径指给你。

如果你分析过历史上一些领袖人物以及一些名人，你就会发现，这些伟人或者名人在个性上都具备以下两个特点中的一个，或者两者兼而有之。第一，他们都有一个远大的、已经确定了的人生目标，并且这个人生目标与他们的志趣和才干相合。换句话说，他们都在干着自己喜欢的，适合自己的事业。第二，他们都非常善于鉴别他人的个性。

在本书接下的章节中，主要就是讲三种技能：看清你自己；看清你的工作；看清你周围的人。如果掌握了这三种技能，你会得到最大幸福，了解世间的一切。

如今，谈论捷径的理论或书籍非常受欢迎，是因为在当今的世界，一切都变得紧张快捷起来，时间显得不够用了，也就变得十分珍贵。

在我帮很多人分析个性和指导职业后，他们都称我为个性分析师与职业指导师。但其实我更喜欢别人称我为“人性的工程师”。之所以喜欢这个称谓，我可以举一个在我的工作中所发生的一个真实案例来说明一下。

这个案例发生的时间在很多年前，我清楚地记得有一天一位工匠带着他年仅14岁的孩子来到我的办公室。进门寒暄之后，这位工匠就说明来意：“巴尔肯先生，我想请你给我的孩子分析一下，我想弄清楚我的孩子是什么样的个性。关于他的一些情况，我可以告诉你的是，他的手非常灵巧，有时候他一整天都在削东西。见着小刀和木头，他会比见到美食还高兴。在我看来，这样灵巧的手是非常适合跟我学做木匠的。所以，我就在想是否现在

就让他休学，开始跟我学做木工呢。这样的话，他一定会成为一个极为精巧的木匠。之后，他每天就能赚到八元工钱了。”

我仔细、客观地（这也是我将要教你的观察人的方法）望了望那个孩子。我看到什么呢？我想我看到了这位父亲所没看到的東西，那是一种比单纯的机械天才宝贵得多的东西。在认真分析之后，我简要地对那位父亲说：“你的孩子非常有爱心，不是只对木头，而是对整个人类。因此，我判断他喜欢帮助他们，为人们服务。难能可贵的是，他不仅具有深切的同情心，而且他还有一双非常灵巧的手。我这样说过之后，你应该明显地感觉到你的想法是错误的了吧，你不能使你的孩子失学。那你的孩子适合做什么职业呢？我建议你送他进医学院专攻外科手术。如果让他去刻木头，一天只能赚八块钱，那真是大材小用了。你应该给你的孩子一个帮助别人也实现自我的真正的机会。如果这样的话，不仅可以增加了他的快乐，又可以对社会产生巨大的作用（当然，他的收入也会水涨船高，不会一天只有八元的）。”

为什么我建议让这个孩子去专攻外科手术？或者说，我为什么会有这样的建议呢？其实很简单，我只是将本书中介绍的个性分析方法简单应用了一下。

可能你会问？这种方法管用吗？我的建议是对的还是错的呢？我还是用事实来回答你吧。在听完我的分析与建议后，那位工匠最终接受了我的意见，送他的儿子去了医学院。后来，不出我所料，他的儿子非常适合干这个，他以全班第二的优异成绩从医学院毕业了，后来成为了一名杰出的医生。

在我看来，一个人的能力大小是与他的收入水平相联系的，能够分析出一个人具备很强的能力，也就意味着他的收入能够增加。因此，在这种意义上来讲，个性分析术可以说是一种科学的职业指导方法。

接下来，我要对你讲的东西，其实也是你将来一定要做得到的——首先认清你自己，然后再认清别人。

可能一开始你感觉比较难，是吗？其实，它是非常简单的。我先分析得出你具备什么样的优点和长处，并教你如何把它们转化为赚钱的资本。然后，我再指出你的不足，并提出相应的改进方法，并对你适合去做的职业加以指导。最后，我将告诉你如何只凭双眼观察就能分析出别人的性格。

你问我讲这些的目的何在？难道你还不明白？我这样做，是为了让你认清你自己，是为了寻觅适合自己的工作，为了让你判断并认清别人。唯有如此，你才能取得更大的成功。好，下面我们就来详细了解一下成功的三条法则。

### 成功的第一条法则：看清你自己。

了解你自己并不是一件简单的事，并不只是每天早晨你刮胡子对着镜子里的你时的看法。要了解和认清你自己，必须要用批判的眼光，心中也应该形成某种既定意见，就像医生为病人看病时需要知道去检查什么一样。简单说来，就是你要观察的是人类形体的九种特征，这些才是你诊断和衡量自己的工具。根据观察所得的结果，你就能对你自己进行分析了。

经过个性分析之后，你就能很好地认清自己，对自己就不

会感到犹豫不定。如果有人问你有艺术天才吗？你就能立刻回答“是”或者“不是”。如果问你诚实吗？你也很快就给出答案。你有能抓住你打算以身相许或倾心追求的那个男人（或女人）的一些特性吗？你能获得某份工作并做好长期从事这份工作的打算了吗？对这些问题，如果认清了你自己，你都可以轻而易举地得出答案。

记住第一条法则了吧！用科学方法观察，并且要“认清你自己”！它能带领你走向成功，也是你获得幸福快乐的先决条件。

### 成功的第二条法则：看清你的工作。

你是不是总在抱怨老板没给你加薪？你是不是总觉得工作太累？你是不是觉得你的爱人并不怎么了解你？好了，那先请问你自己以下的这些问题：

你已经完全了解你工作上的各个环节的内容了吗？你对各种活动的组织熟练吗？你真正了解了你的爱人吗？

还有，如果你在一个商店里当售货员，你能一眼就辨别出来来的顾客是什么样性格吗？你是根据他的性格建议他买东西还是只是盲目地听他的支使去拿东西呢？

如果你还不能做到，没关系，在后面的章节中，我会教你。我会告诉你如何去衡量人性的特点并立刻知道他们的购买需求；怎样一眼就分辨出是爱砍价的买主还是出手大方的买主，以及是性情迟钝还是比较敏捷的人；学会了这种方法，在以后你就可以知晓你接触的顾客的各种购买动机。

女性朋友们，注意了！对于工作中人性方面的事情你清楚

吗？你了解你自己在家庭中处于什么样的位置吗？是女儿的密友、儿子的知音、丈夫的同伴吗？如果答案是否定的，那么，请积极学习个性分析与应用心理学的简单原则等方面的知识，我相信，这远比说长道短、打麻将、看电影和听戏有趣有用得多。

### 成功的第三条法则：看清你周围的人。

在你掌握了科学个性分析法之后，你就已经获得了一种能力，一种可以了解每一位你所认识的人的心灵的能力。你可以想象一下，能看穿你所接触的人的心是多么重要的一件事！

刚与你合作过一次的人，你能否得出他是否诚实可信吗？如果你掌握本书后面介绍的那些表示一个人诚实与否的征象，你就能准确地明了对方。

你遇见了一个男人，不由自主地就爱上了他。但是他的性情、情感如何？温柔与否？有艺术天才还是商业才干？是不是感到迷惑？如果你详细阅读本书，掌握其中方法，你完全可以事先知晓。

总而言之，如果能充分利用上述的成功三法则，你一定可以在个人、社会与经济上走向成功。掌握了本书种种方法之后，机遇和胜利将为你打开大门！





第 2 章  
如何看人，  
教你神奇的  
个性分析法

THE SECRETS  
OF READING  
CHARACTER  
AT SIGHT



