

利丽安·格莱斯 著 杨 莉 译

我知道 你在想什么



使用四种密码去解读他人
以改进自己的生活

声音
密码

面部表情
密码

言语
密码

肢体语言
密码

中国旅游出版社

我知道你在想什么

利用解读他人的四种密码改进你的生活

Lillian Glass 著

杨 莉 译

中国旅游出版社

责任编辑：潘笑竹

装帧设计：北京中文天地文化艺术有限公司

责任印制：闫立中

图书在版编目 (CIP) 数据

我知道你在想什么 / (美) 格拉斯 (Glass, L.) 著; 杨莉译. —北京: 中国旅游出版社, 2007. 1

ISBN 978 - 7 - 5032 - 3051 - 6

I. 我… II. ①格…②杨… III. 人间交往 - 社会心理学 - 通俗读物 IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 142446 号

北京市版权局著作权合同登记号: 图字: 01 - 2006 - 7270

书 名: 我知道你在想什么

作 者: Lillian Glass (USA)

译 者: 杨 莉

出版发行: 中国旅游出版社

(北京市建国门内大街甲 9 号 邮编: 100005)

http: //www. cttp. net. cn E-mail: cttp@cnta. gov. cn

发行部电话: 010 - 85166507 85166517

排 版: 北京中文天地文化艺术有限公司

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京新魏印刷厂

版 次: 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 720 毫米 × 970 毫米 1/16

印 张: 13

印 数: 1 - 10000 册

字 数: 190 千

定 价: 25.00 元

I S B N 978 - 7 - 5032 - 3051 - 6/G · 828

版权所有 翻印必究

如发现质量问题, 请直接与发行部联系调换

CONTENTS

目 录

第一部分 解读他人的科学和艺术

介 绍 / 3

第一章 “我如何很好地解读他人”小测验 / 9

第二章 为什么解读他人如此重要 / 18

你的回答反映出你的性格 / 20

不再受欺骗 / 20

两种情景：积极的和消极的 / 26

传达出共鸣 / 28

第三章 解读他人的基本要素 / 29

四种交际密码 / 29

倾听谈吐密码 / 30

耳闻声音密码 / 30

观察肢体语言密码 / 31

注视面部表情密码 / 31



解读他们，留意他们 / 32

动动脑筋 / 32

第四章 提高你解读他人的技巧 / 38

解读他人的案例调查 / 38

阅人高手的十大特征 / 40

如何停、看、听 / 42

第二部分 掌握4种交际密码

介 绍：解读他人一览表 / 53

第五章 领会言语密码 / 58

言语密码调查 / 58

言语泄露 / 60

言语漏洞及言语密码 / 63

第六章 理解声音密码 / 92

声音密码调查 / 92

灵魂的镜子 / 93

声音是不会撒谎的 / 94

声音密码分析中的例外 / 96

分析声音线索 / 99

让你的声音传达准确的信息 / 118

第七章 理解肢体语言密码 / 119

- 肢体语言密码调查 / 119
- 解读名人的肢体语言 / 123
- 身体不会撒谎 / 125
- 站姿：站直了与否 / 131
- 含义丰富的双臂 / 133
- 流露感情的双手 / 135
- 触摸 / 137
- 流露感情的双脚 / 139
- 解读双腿 / 141
- 步态 / 142
- 穿着 / 143
- 修饰和个人卫生 / 146

第八章 解读面部表情密码 / 148

- 面部表情密码调查 / 149
- 面部表情的不一致性 / 151
- 面部表情的魅力 / 152
- 流露感情的双眼 / 154
- 眉毛的传情达意 / 158
- 解读我的双唇 / 159
- 流露感情的下巴 / 163
- 鼻子最清楚 / 164
- 耳朵会说话 / 165

冷淡的表情 / 166

真诚的面孔 / 166

第三部分 利用这些密码以确定性格类型

第九章 理解 14 种个性特征图解 / 169

人以类聚 / 169

个性特征图解小测验 / 170

心理因素 / 173

第一印象 / 174

14 种性格类型 / 174

第十章 总结 领会本书的要旨 / 197

把四种交际密码结合起来 / 198

PART



1

第一部分

解读他人的
科学和艺术

介 绍

当我还是一个生活在迈阿密的小姑娘的时候，我父亲就经常和我玩一种游戏。当时我根本就没想到这种游戏会成为我日后专业上获得成功的关键。父亲常常带我去看电影，电影开始之前总是放一些新闻短片和卡通片。看完电影之后，我们会步行到一家叫做“皇家城堡”的店里吃点汉堡，再喝上一杯冰啤。我父亲经常会问我一个问题，比如，刚才那部卡通片里的小狗叫什么名字。如果我答对了，他就会给我买一件礼物。

当我和父亲在一起的时候，我学会了对周围的环境格外留心，对我遇到的每一个人和去过的每一个地方都很在意。没有容我分心的余地，因为一种潜在的天赋就要呈现在眼前。

父亲常常会让我回忆一些细节，像“那位女士的裙子是什么颜色的？那个人为什么如此悲伤？那位先生（或者女士）让你想起了什么？”他不停地鼓励我要对周围的环境多留意，促使我去观察最微小的细节。无论我们到哪里去，他都会将所看到的逐一指出：鸟喙的颜色，热带风暴到来之前风向的变化，刚修剪过的草坪的气味，汁液丰富的芒果的味道。他的才能在于教会我提高自身对周围环境和人的感知能力，并且对身边的生活十分留心。

在我还很年轻的时候，我就为终身要从事的职业做好了准备。我被这项研究迷住了，所以在我接受正规教育的时候，我就尽可能地汲取知识的营养。父亲为我的学校教育做好了充分的准备，所以我才能拿到两



个博士学位，一个是咨询心理学，一个是障碍交流学。在接受教育的时候，我学会了帮助他人获得先进的交际技巧的各个方面所应具备的知识。

分析言语和声音质量可以了解一个人的心理健康状况。一个人声音的类别、高低度、音量、音质、刺耳与否以及话语的多少，都是决定一个人情感状况的晴雨表，反过来，也决定了一个人的个性特征。

包括戴斯蒙得·毛里丝和其他人类学家所做的通俗研究在内的众多人类学家的工作，都为更好地理解人类的交际提供了理解人类面部表情的要点。这些信息有助于我们更好地理解人类的行为，而这又能帮助我们更深刻地了解他们的性格。同样地，关于肢体语言及人们如何自我表现的著作又提供了一种同仅仅倾听谈话完全不同的理解方法。

如果一个人连续不断地接受四种形式——肢体、面部表情、声音和言语模式的分析，别人就能够准确地破解出哪一种个性特征图解最适合他，哪一种最不适合他。通过这四种交际模式来观察他人的本质，我们可以更好地认识自己，并且判定哪种人我们该亲近，哪种人该疏离，以此来改进我们的生活。

本书所提供的方法来自对 20 多年来我的几千例来访者的经验数据的收集，这些人在我的帮助下，交际技巧都有所提高。他们来自各行各业，处于各个年龄段，还包括一些心理上和情感上有障碍的人以及残疾人。他们中也有一些非常有天赋的人，心理健康的人，意识健全的人，这其中有运动员、医生、治疗专家、家庭主妇、商人、律师和政治家。我还和时常高调出现的艺人们有过合作，像达斯汀·霍夫曼、朱里奥·依格莱西亚斯、多利·帕顿、本·维利恩、尼古拉斯·凯奇、肖恩·康纳利、基诺·里维斯、瑞尼·拉索、梅兰尼·格里菲斯和玛利·麦特林。

我的来访者们学会了更有效地与他人沟通的方法，改进了自己的公众形象，提高了声音质量，修正了说话的风格，掌握了一种口音，改了一口的方言，因此而变得更自信。他们无论是在自己的业务范围内还是社交关系上都成了很好的交际家。



当我为比佛利山地区和纽约市的一些人提供帮助的时候，我不仅仅观察他们说话的方式，还要对他们本人进行仔仔细细的观察。将他们从头到脚评判一番，然后作出判断，再设计出解决问题的计划。我研究他们言辞中的每一处瑕疵，他们抬头时的模样，他们的面部表情，他们的视线交流，他们行走时的步态，他们的坐姿和站姿，我仔细倾听并分析他们所说的每一个细节，以及表达的方式。

我观察我的来访者的面部表情和肢体动作，他们的姿势和他们的自我表现。我注意到声音、言辞、肢体和面部表情语言这些因素的组合和某些人格类型是一致的。只要模式一出现，我就能区别清楚到底他属于14种个性特征图解中的哪一种。

我非常清楚我的来访者的外在自我，这也使我能够洞察他们内在的自我，所以他们中的很多人开始相信我有着超自然的能力。尽管他们都没有说出自己的困扰，但是我是用了什么方法让自己对他们的感受和心理学上的纠缠了解得这么多呢？

通过分析他们外在的行为和说话的方式，我就能够对他们的个性进行评价，然后对他们的内心感受作出准确的判断。正如一个人说话的内容和方式可以将一个人真实地反映出来一样，那么，他的身体和面孔也不会说谎。我可以通过倾听和观察对来访者的心理问题作出判断。我还可以通过他们站立和注视我的方式看出很多内容。

我的来访者们总是觉得不可思议，因为在我们的会谈当中我能够将他们真实的一面揭露出来。有一个48岁叫做丹的来访者，是一位相当成功的商人。当我告诉他，因为他总是情绪很狂躁，所以在他年轻的时候可能被他父亲虐待的时候，他几乎都要发疯了。丹怎么也无法相信我竟然知道这个秘密，因为他从未告诉过任何人。可是我总是能够看到每当他提起他父亲的时候，他的下巴就会绷得紧紧的；他的喉咙里会发出生硬、攻击性的腔调；身体会抽搐，并且伴随着一些细微的变化，这些都清楚明白地证实了我的看法。通过这种对丹的外在表现的细微观察，我因此可以深入到他的内心世界。

这种方法的优势在于，我可以通过研究一个人的品质和个性来预测



将来要发生的事情。我还可以对我的来访者的个性作出评价，并且开出处方来改进他们的行为表现，因此，他们不会对此不感兴趣。

泰德是一位 37 岁的饭店经理，他经常咕咕哝哝地说话，并且话没说完就听不见声音了。相对于他 6 英尺 2 英寸的健壮身板儿来说，他的声音相当尖厉，并且当有人问他问题的时候，他总是看着自己脚上的鞋。当问及他的家庭时，他会回避眼睛的对视，并且弓着背，垂着头，说话声小得几乎听不见。

我问他有多久没看到自己的孩子了。他突然控制不住自己，眼泪汪汪地告诉我，他已经很多年没有他们的下落了。我对他说，既然你说话有障碍的真正原因是孩子的问题，你的头等大事就是去雇一位私家侦探帮你把孩子找着。只有像一个有责任心的男人那样去行事，才能让说话听起来像一个有责任心的男人。

泰德的说话方式和肢体行为反映出他内心的不安全感，缺乏自我尊重以及他为遗弃自己的孩子而感到的强烈的愧疚。最后，泰德接受了我的建议，他雇了一位私家侦探帮他找到了孩子，泰德恢复了和他们的亲密关系。

在泰德和他亲爱的孩子们团聚后不久，他的声音下意识地降了两个八度音阶，并且说话的时候声音非常洪亮，不至于话未说完，就听不见声了。他说话也不低着头了。我们第一次谈话时我对他说的那些都成了事实。

在名人们成为明星之前给他们鼓励也很有意义。我能够根据他们在口头表达、发声及肢体和面部表情语言的表现方面感觉到他们成功的潜质。

演员安迪·加西亚就是其中的一位。在他走进我办公室的那一刻，我就感觉到他一定会成为一个大明星。他的步态充满自信，握手坚定有力，并且勇于进行目光的交流。他泰然自若，话语得体，端庄优雅，坚定果决，神情专注。正如好莱坞的那些人所说的，他有优越的条件。当一个人说话的时候，他那种会成功的品质会吸引你的注意力。超凡的魅力就在于你说什么，如何说，以及说话的那一刻你在看着什



么。你的肢体语言和面部表情是一致的，人们希望看到的和听到的是一回事。这些人的自我表现及他人他们在他们面前的感受使得这种优势就像打开开关的电流一样。在这本书里，我会告诉大家怎样解读那些有这种优势的人。

几年前，《新闻周刊》请我去解读一些像提娜·特纳、海伦·亨特、莎朗·斯通这样的超级巨星，看看她们出现在国家顶级杂志的封面上时，到底想说些什么。虽然她们摆的姿势都差不多，双臂放在腰上，双手放在臀部，可是通过这些照片传达出来的信息却大不一样。莎朗·斯通想尖声喊叫：“我好性感，来要我吧。”而海伦·亨特的照片却反映出一种很随意的腔调：“嗨，我就在你们当中。”提娜·特纳的照片反映出一种女性的权威。

有一次，我要为《Redbook》（美国一本妇女杂志）解读各类名人的照片，并且就他们的关系状况作出反馈。有一组汤姆·汉克斯和他妻子丽塔·威尔逊的照片。当他们带着爱意和关心凝视着对方的眼睛时，看上去他们生活得非常甜蜜。他们相互靠在对方的身上，像一对真正的夫妻，当然，他们本来就是。他们似乎很欣赏对方，这当然也可以由他们15年亲密的夫妻关系反映出来。

在《我知道你在想什么》这本书里，我会向大家证明了解真相的本领是每个人都能学会的。这种方法不是为有特权的人、有超自然能力的人、受过高等教育的人或者富于直觉的人预备的，而是每个人都能掌握的。关于如何准确判断每一种情况的知识，我愿意和大家分享，这一定能提高你的个人生活和职业生涯的质量。

我会允许你自己测试你把别人解读得怎么样，以及你把自己解读得怎么样。你还能学会如何将言语、声音、肢体和面部表情这四种密码一一解开。你还将掌握一些进一步提高你解读他人能力的练习，然后你就会了解该如何把每一种密码和一个具体的个性特征图解结合成一个整体，使你很容易地去识别某些人及他具有的一些鲜明特征对你有哪些积极或消极的影响。

因为这本书收录了我的来访者们用过的那些好方法，所以这些方法



我知道

你在想什么

的确可以改变你的生活。就像他们一样，这些方法也能让你更清醒、更安全，这样才不会在对别人作出判断的时候犯错误。它们还能帮你学会相信自己的直觉，对和什么样的人打交道作出更好的选择，想得更清楚，因此丰富你生活的方方面面。



第一章

“我如何很好地解读他人”小测验

为了评价一下你所掌握的用来辨清真相的基本交际技巧，你必须先了解一下你目前的能力。

下面这个测验就能帮助你搞清楚你在了解自己和他人方面到底是什么水平。你也许能够辨别别人表达出来的细微的差别；你也许能够充分地利用这一点，让自己在对他人做出判断方面很少犯错误；你也许具备或不具备去面对一个你解读过的人的能力，因为你害怕惹事；你也许相信被别人喜欢比坚持你的诚实正直更重要；你也许属于那种无法理解别人暗示的类型，或者你非常缺乏这种能力，所以你和别人的关系一团糟。

这个小测验是为了了解一下你是否已经是一个会解读他人的人及怎样很好地解读他人而具体设定的。

通过选择“是”或“否”来回答以下问题。请如实地回答。脑海中能想起的第一个答案通常是正确答案，所以不要反复思量。

1. 每次当我走出房间的时候，我都能完全意识到我周围人的存在。
是_____否_____
2. 当我走在大街上的时候，我总能知道我身后或者两边是否有人。
是_____否_____



3. 我首先注意到的是一个人的脸。
是_____否_____
4. 我总是注意一个人的穿着。
是_____否_____
5. 我总是问自己为什么觉得某个人或某种情况不好。
是_____否_____
6. 我能马上觉察出一个人的举止中我不喜欢的地方，并对那个人形成自己的看法。
是_____否_____
7. 当我的第一印象正确的时候，我并不觉得奇怪。
是_____否_____
8. 假如我不喜欢某个人，我绝不会忽略对他的真实感受。
是_____否_____
9. 如果我不喜欢某个人，我就会分析他什么地方激怒了我。
是_____否_____
10. 假如我喜欢某个人，我会经常反思我为什么喜欢他。
是_____否_____
11. 假如我没有具体原因地就不喜欢第一次遇到的某个人，我不会忽略这种感觉或者把它归因于那一天过得很糟糕。
是_____否_____
12. 别人跟我说的每一件事我几乎都能记得住。
是_____否_____
13. 当跟别人交谈的时候，我密切注意他们的面部表情。
是_____否_____
14. 我仔细地倾听别人的语调，所以当跟他们说话的时候，我始终都很明白他们的感受如何。
是_____否_____
15. 我不轻信，我并不总是相信别人跟我说的每一件事。
是_____否_____

