

MIND READING

读心术 一见穿心

张慧 著

告别心灵鸡汤 直达人性深处

商场对决暗器，职场攻守利器，情场进退神器，这就是传说中的读心术

 中国出版集团

世界图书出版公司

读心术 一见穿心

张慧 著



中国出版集团

世界图书出版公司

西安 北京 上海 广州

图书在版编目(CIP)数据

读心术:一见穿心/张慧著. —西安:世界图书出版西安有限公司, 2014. 6

ISBN 978 - 7 - 5100 - 7237 - 6

I. ①读… II. ①张… 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(2014)第 124100 号

读心术:一见穿心

著 者 张 慧
特邀策划 布衣书生
责任编辑 赵亚强
封面设计 诗风文化

出版发行 世界图书出版西安有限公司
地 址 西安市北大街 85 号
邮 编 710003
电 话 029 - 87233647(市场营销部)
029 - 87235105(总编室)
传 真 029 - 87279675
经 销 全国各地新华书店
印 刷 陕西天意印务有限责任公司
成品尺寸 210mm × 140mm 1/32
印 张 8.75
字 数 150 千

版 次 2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5100 - 7237 - 6
定 价 28.00 元

☆如有印装错误,请寄回本公司更换☆

目 录

身体语言：四两拨千斤的人际功力

身体语言在人际关系中的神秘威力 / 003

话外之意——你的耳朵经常欺骗你吗？ / 008

看图说话——测测你“看人脸色”的侦查能力 / 022

看穿老板、同事身体语言暗藏的玄机 / 044

洞悉 TA 动作、眼神传达的爱情信号 / 052

身体语言助你明明白白成就自己 / 058

身体语言破译密码——身体语言怎么听？ / 066

爱还是不爱，除了“察言”，更要“观色”

有一种魔力，能轻易俘获男人的心！ / 077

坐在对面的 TA，对我是否真的有意？ / 082

如果男人对你有兴趣，你会看到这 4 种姿势 / 091

女人想要传递爱给 TA，会摆出这 11 种姿态 / 097

遇见爱情的“五步走” / 107

为什么每次遇到心仪的 TA，都出现这样的局面？ / 113

深入爱情的身体语言秘籍——你真的会接触 TA 吗？ / 117

爱情解析——我的 TA 偏好是哪一种？ / 124

预示 TA 要和你分手的 4 种身体语言 / 134

经营婚姻的身体语言规则与潜规则——同呼吸，共命运 / 139

“举手投足”，洞察职场玄机

握手不仅仅是礼仪，更是暗战 / 147

会议室里，让谎言再飞一会儿 / 155

利用空间位置改变心理位置——赢得职场优势 / 164

你能敏锐探测到上司做决定的预兆吗？ / 177

捕捉否定/肯定、排斥/接受的身体讯号 / 184

洞察上司、同事身体语言的危险信号 / 196

善用“女性化特质”决胜职场 / 203

“搔首弄姿”，练就身体语言的无限魅力

经常微笑的女人，运气总不会差到哪里去 / 213

修炼 5 种魅力笑容 / 226

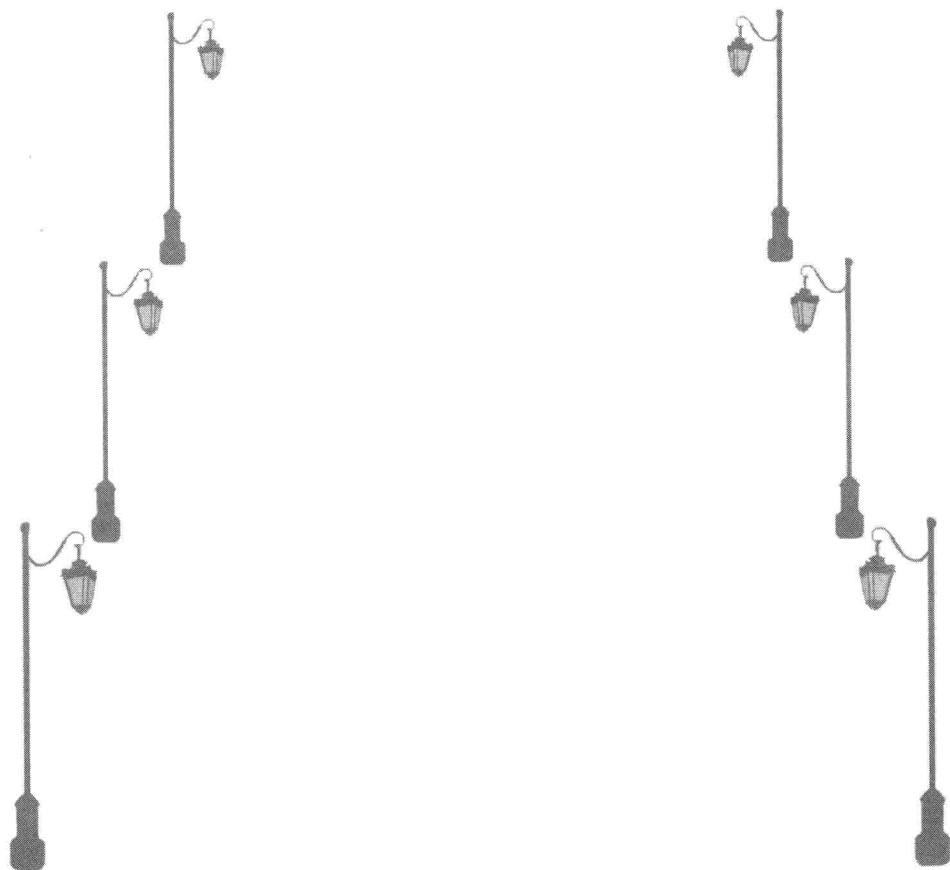
亲爱的，让你融化到我的眼眸里 / 234

“人见人爱”之谜 / 241

每个女人内心都住着三个不同的“她” / 253

做自己，发出你的招牌动作 / 263

后 记



身体语言：
四两拨千斤的人际动力

任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默,但他的指尖却喋喋不休,甚至他的每一个毛孔都会背叛他!

——西格蒙德·弗洛伊德

身体语言在 人际关系中的神秘威力

在人类漫长的进化过程中，身体语言和咽喉发出的声音，一直都是我们表达情绪和传递情感信息的主要方式。生物性所决定的人际间的这种沟通特性，直到 20 世纪 50 年代，人们才开始对它进行全方位的科学研究，其先锋人物阿尔伯特·麦拉宾发现：“一条信息所产生的全部影响力中 7% 来自于语言（仅指文字），38% 来自于声音（其中包括语言、音调以及其他声音），剩下的 55% 全部来自于无声的肢体语言。”人类学家雷·博威斯特是最初非语言交际（他称之为“动作学”）的倡导者，和麦拉宾一样，他还发现，在一次面对面的交流中，语言所传递的信息量在总信息量中所占的份额还不到 35%，超过 65% 的信息都是通过非语言交流方式完成的。在商务会谈中，谈判桌上 60%~80% 的决定都是在肢体语言的影响下做出的。

真的是这样吗？

当你走进这个房间，不出 3 分钟，就能准确地判断出，房间里谁与谁的关系较为亲密？以及此时此刻每个人的感受和想法。那么你认为谁与谁的关系较为亲密呢？

每个人，每时刻，都在表达内在的心理和想法，即使你的嘴巴闭上了，哪怕你在睡觉，你的睡姿也在不停地表达。



让我们用上面的图片来一窥，身体语言在人际关系中的神秘威力。

坐在沙发拐角处、头侧向右侧的女士，满面笑容，而她的身体，上身、腿部和脚，都指向了旁边的两位男士，并用一条腿支起来进一步拓展空间、锁定目标，表示她虽看起来和对面的女士聊得正开心，但内心更倾向两位男士。

而两位男士也用灿烂的笑脸作着回应，如果你以为这就是有爱意的话，可能你这个结论还为时尚早。一位男士架起腿呈“4”字形，另一只脚笔直朝前，下巴微沉，眉毛不动，眼睛上挑；另一位男士干脆斜着一条腿放在沙发上，膝盖朝向图片右侧女士，这些都表明对于上述女士发出的主动直接的信号，还在质疑和观望阶段。

右侧的女士紧靠沙发扶手，上身和朝里架起的腿，展现参与其中的积极态度，也透漏出此刻稍有不安和被压迫的内心感受，左手轻摸大腿试图寻求一些安抚。如果这个动作能帮助她平复一下情绪的话，应该就能够进一步回应旁边男士传递的信号了。

最左侧的女士，将头部侧向里，并用手托着下巴，形成一个温婉的S形，笑容可掬却不露声色地伺机而动。

接下来，我们可以大胆猜测，两位男士的关系可能是朋友或亲戚，彼此接纳度比较高，竞争的意识不强，选择并排坐在

长沙发一侧。右侧的男士对同坐长沙发的女士更有亲切感或兴趣；左侧的男士对于坐在沙发拐角处的女士更加欣赏，显然，对于他来说仅仅是欣赏，对于稍显张扬和压迫感的女士，他还是有所保留。

坐在沙发拐角处的女士，很可能被看似轻松愉快的聊天气氛所欺骗，在接下来的进一步的亲密接触中，受挫的可能性非常大。

看到这里，你的反应是什么？不知所云还是心领神会？半信半疑还是神驰向往？如果你心领神会并开始神驰向往，恭喜你；如果你还是不知所云、半信半疑，我不免为你可惜。因为无视老天赋予你的礼物，特别对于女性读者来说，浪费了身为女人所拥有的天然优势。

哈佛大学开展了一项心理研究，播放一段静音的短片，内容是一个男性和一个女性在谈话，要求参与者通过他们的面部表情和动作，描述发生的事情。结果显示，87%的女性参与者描述的内容与实际情况相吻合，而只有42%的男性参与者描述的内容与实际情况相吻合。女性的感知力远远胜于男性，而这也就是我们常说的“女人的直觉”。女性有一种与生俱来的洞察能力和破译无声信号的能力，与此同时，她们往往也独具慧眼，能够发现那些通常会被男性忽略了

的细节。

磁共振成像脑部扫描图清楚地揭示了为何女性的交流及评估他人的能力远胜于男性的原因。女性一共有14~16块大脑区域来完成评估他人行为的功能,而男性只有4~6块。这就从科学的角度,解释了男人似乎总是少言寡语,女人似乎总是喋喋不休。

现在请停下来,不要移动身体,观察一下你此刻的身体姿势,头部、手臂、双腿和脚,以及面部表情,接下来请带着你此刻表达出来的身体信号,带着你的各种疑惑也许还有兴奋,最重要的是带上你的一颗心,一起踏上这个神秘而又充满喜悦的身体探索之旅。发挥天生的身体语言天赋,在人际交往中,掌握对方的心理和性格,做到恰到好处。在不为人知的情况下,了解并影响他人,施展四两拨千斤的人际威力吧!

话外之意 ——你的耳朵经常欺骗你吗？

作为自然界物种之一，我们在很大程度上受到生物学规律的制约，我们的各种行为，对外界所做出的种种本能反应，尤其是我们的身体动作，都与生物学规律相吻合。然而，作为一种动物，人类通常都没有意识到，自己通过各种身体姿势、动作所传达的信息，与通过语言所传递的信息常常背道而驰。

试想一下你每天都可能听到的：

早餐桌上你耳朵听到的：“我吃饱了，快迟到了，得马上走了。”

上班路上，遇到一年未见的前同事，你耳朵听到的：“你看起来还是这么年轻啊！”

进了办公室，隔壁同事探头，你耳朵听到的：“你这件新衣服真漂亮，哪里买的？”

中午吃饭，你耳朵听到的：“我最近在减肥，不能吃油腻的。”

下午开会，你耳朵听到的：“你的方案很好，很细致，很全面。”

其实他们的心里话是：

“真唠叨，烦死了，一大早也不让人消停。”

“你也有老成这样的一天，真痛快。”

“这么老土的衣服，品位真差。”

“这菜真难吃，如果有菠萝咕鲁肉多好啊。”

“毫无新意，不过你的身材真够性感的。”

你会发现时时刻刻被耳朵欺骗着，感觉懊恼甚至愤怒吗？

很多时候,我们想要真正去了解一个人,了解他心中的真实想法,并不是一件容易的事情。或是出于恐惧,本能的保护自己;或是出于防卫,想要维持良好的人际关系;或是出于欺骗,以求谋取一己私利……人们通常会把自己隐藏在一张无形的面具后面,不让他人知道自己真实的心理和想法。但是,没有人能完完全全地把自己藏在面具后面,他的一个眼神,甚至他服装的款式、颜色,都在向他人传递着一些微妙的信息,这些信息反映了当时的真实感受以及真正的动机。

现在,世界各地参与政治的人士都在进行对身体语言的研究,并将之运用到实践中。例如,他们会借助于自己的身体语言向大众传递一些虚假的信息,假装相信一些他们并不相信的事情,或是给大众或媒体一些暗示,从而掩盖自己的真实心理和想法。其他领域的从业者也在积极地研究这些身体信息:一个销售员会根据客户的手势,来确定客户的购买或拒绝心理;商务谈判代表会精心设置谈判场地,来影响对手的情绪;一个老师会根据学生的表情、动作,来推测学生是否走神及对知识的掌握程度。

你能看出哪位是真心接受和认可她的?

下图中,想象一下,此刻他们在说些什么,然后,再观察他们

的身体语言在说些什么。你能看出有几人是真心接受和认可的，接下来的交流会顺利吗？



也许你想到的是这样的对话：

“期待你很久了，比我想象得更有魅力”；

“贵单位一直以来都非常支持我们，深表感谢”；

“我们的合作一定会成功”；

“您是我见过最有亲和力的领导”。