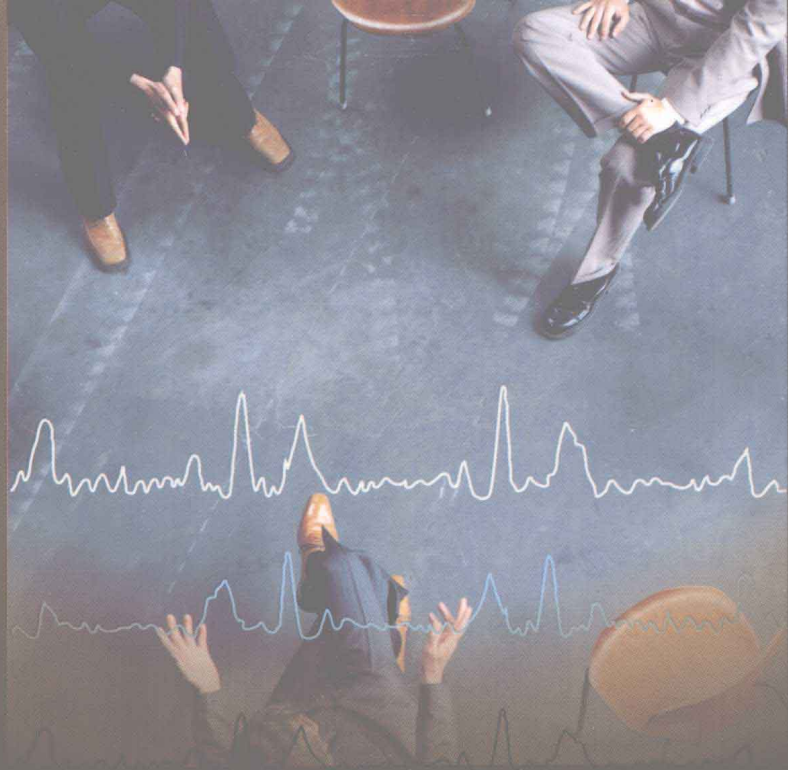




读心术



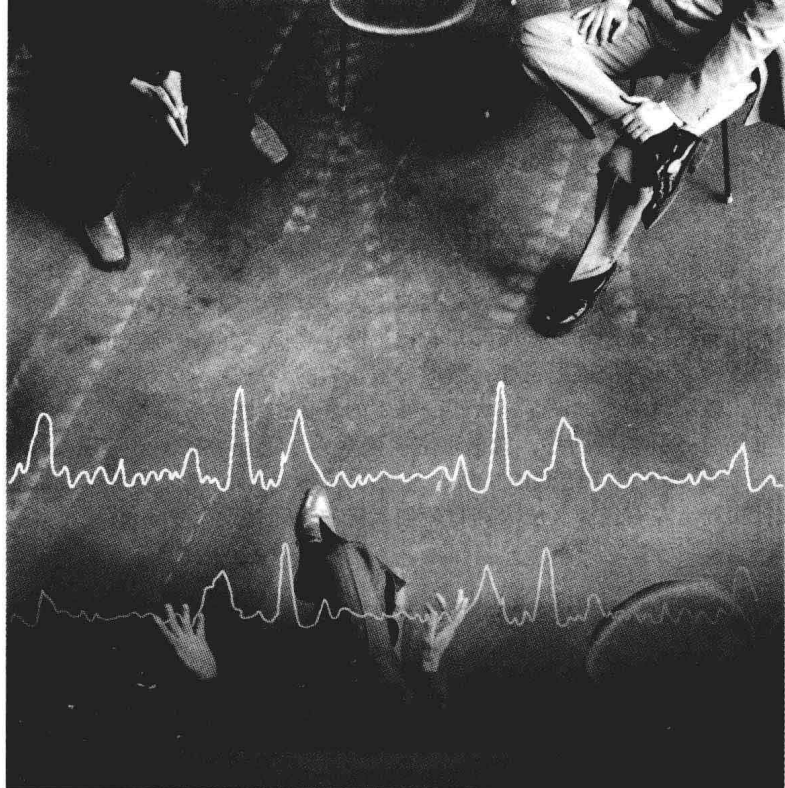
西武 著

——人际交往的第一项修炼

创设情境，
详细解说人际交往中的“潜台词”
借助图片，
形象揭示面部表情掩饰的“小心思”



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



读心术

西武 著

——人际交往的第一项修炼

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

如何在不为人知的情况下了解和影响他人，掌握人际主动权？

如何在交往中做到知人知面又知心，迅速提高说话办事的眼力和心力？

如何在商务谈判中进退自如，做最有战斗力的职场达人？

如何识破细微的身体谎言，玩转商场中的逢场作戏？

本书结合各种表情图片，教你于细微处察人于无形，瞬间看穿朋友、老板、同事或竞争对手的身体语言暗藏的玄机，让你出色地运用比说话更有效的非语言沟通技巧，在社交场上左右逢源，成为拥有超强人气的人际关系大赢家。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

读心术：人际交往的第一项修炼 / 西武著. —北京：电子工业出版社，2011.9
ISBN 978-7-121-14199-7

I. ①读… II. ①西… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 151466 号

责任编辑：雷洪勤 特约编辑：范 晓

印 刷：北京中振源印务有限公司

装 订：北京中振源印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：680×980 1/16 印张：17.5 字数：224 千字

印 次：2011 年 9 月第 1 次印刷

定 价：29.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

【序言】

人无秘密可言。即使他们嘴不做声，指头也会喋喋不休。内心的秘密总会通过一个毛孔泄露出来。

——西格蒙德·弗洛伊德

你是否知道：当你走进房间时，你的所有一切——从穿着、走姿到谈吐，都会透露出你的内心世界。

几年前，我在一个慈善活动中认识了克莱拉。当时她不仅穿着昂贵、鲜艳的名牌服饰，还戴着大大宽宽的帽子，足蹬4寸高跟鞋（她本人也才不过1.6米高），外加浓妆艳抹。单从她的衣裳，我就猜得出她非常没有安全感，正试着惹人注意。不过，我还不是很确定。

等我和她接触多一点之后，我知道她嫁的是一个有钱医生，每天早出晚归的，她只好把她的所有空闲时间用来参加慈

善机构的活动，并且在她乐于炫耀的美丽豪宅里娱乐那些“贵妇嘉宾们”。

在社交场合中，她一定要当焦点人物；她会从一个角落走到另一个角落，用她那略带高音的声音，飞快又兴奋地讲着话，直到当大家一讨论到要成立一个委员会来写企划书呈报给市政府，或和中心新大楼的建筑师就进度开会时，她就躲到化妆室去扑粉！

把这些——克莱拉的外表、肢体语言、环境、声音和动作等，全部叠加在一起，就使我明白了她之所以为她。她严重过胖；丈夫忙于工作；本身对自己的能力又没什么信心，所以一面对陌生领域，就不敢涉足。这么一思考，她那些鲜艳的花衣裳和俗艳的帽子就其来有自了。也就像我先前猜的一样：她根本没有安全感，她的衣着是她吸引注意力的一招。

乔艾琳·狄米曲斯（Jo-Ellan Dimitrius）博士的上述阐释很好地印证了心理描写大师巴尔扎克的论断：“对女人来说，服装是其隐私和欲望的外在表现。”只要仔细留意一个人的衣着打扮，就能洞察到其心理的全貌。因为当人们穿上自己喜爱的衣服时，会把自己的心理状态袒露无遗。

其实，不仅是穿戴，一颦一蹙、一字一语、一举一动都是一个信息，一种身体上的语言，唯有在一个人的躯体意欲如此

行动时，他才会出现那样的动作。

我们曾参加过一个研究会，主要讨论一项极具科学价值的新产品。所要讨论的内容包括专利权、权益情况、版税、研究开发费用，以及如何说服委托公司生产和销售该产品等项问题。

讨论刚开始，对方团队里的一名成员便出现了一种跃跃欲试的姿态：浅坐在椅子上，身体向前倾斜，踮着脚尖，就像短跑运动员在等待发号令一样。



由于他是对方团队中的一名技术人员，所以他的反应直接影响着我们的推销结果。他这种“蓄势待发”的姿势就告诉我

们：他对我们展示的东西很感兴趣。于是，我们引导他提出一些技术性的疑问，然后由我们的科研人员分别给予解答。

其实，在刚开始的座位安排中，我们特意选择坐在这个重要人物旁边，以便更好地观察他的一举一动。当我们充分解答了他在技术方面的疑问，消除了他的顾虑之后，他的态度显得非常乐意合作。

可以说，这次谈判进行得如此顺利的关键就在于：我们在第一时间发现了这位技术人员所表现出的愿意合作的姿势，并且善加利用，于是很快签订了这份双赢的合作协议。

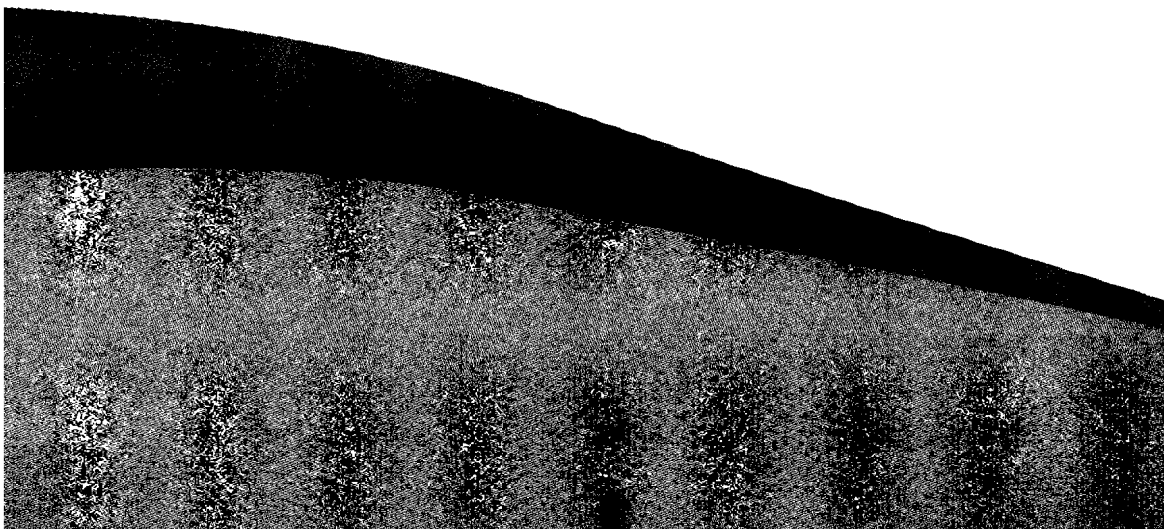
“谈判之父”杰勒德·尼尔伦伯格（Gerard I. Nierenberg）与行为语言专家亨利·卡莱罗（Henry H. Calero）以真实的谈判经历告诉我们，一个人的姿态与动作所能透露出的信息比我们想象中的多得多，小小的动作可能暗藏着重要的信息，也许就是沟通的重点。

一位真正的“读人”高手，能从别人不注意或很小的事物中快速破译对方的心理密码，知道他在想什么、需要什么、喜欢什么、害怕什么、忧虑什么，出色地运用比说话更有效的非语言沟通技巧，一边窥伺别人的举动，一边隐藏自己的意图，在社交场上左右逢源，最终成为拥有超强人气的人际关系大赢家。

Part 1

读心术—— 人际交往的心理策略

- ▶ 一堂观察课
- ▶ 机场，培养观察力的最佳平台
- ▶ 防人不如识人
- ▶ 视觉型，听觉型，还是触觉型
- ▶ 32段无声视频
- ▶ 以手遮口说话的人，一定是在撒谎吗
- ▶ 如此，你也能成为“读心神探”
- ▶ 你的观察记录表



【目录】
contents

Part 1 读心术——人际交往的心理策略

一堂观察课 / 002

机场，培养观察力的最佳平台 / 007

防人不如识人 / 012

视觉型，听觉型，还是触觉型 / 017

32段无声视频 / 021

以手遮口说话的人，一定是在撒谎吗 / 023

如此，你也能成为“读心神探” / 025

你的观察记录表 / 031

Part 2 透知伪装下的情绪涌动——面部表情读人心

表情，内心活动的镜子 / 034

观眉毛，识破人 / 040

眼睛，社交的指针 / 047



从鼻子形状挑“黄金老公” / 058

舔嘴唇，不只是性暗示 / 065

笑不仅有声，还有形状 / 068

你以后还敢随便吐舌头吗 / 074

突出下巴，反抗的信号 / 078

Part 3 揭示交谈中的体态密语——肢体动作观人心

细微处泄天机 / 082

双手连心，手部姿势最能表达心声 / 085

由握手方式能探知他人身心 / 099

防卫心强的人喜欢将双臂交叉在胸前 / 107

注意你的脚尖方向 / 112

从坐姿窥探人的性格趋向 / 116

走路姿势，表露你的意图 / 129

站立姿势传达的信息 / 135

获得睡姿方式，掌握真实性格 / 139

Part 4 参透话外之音的玄机——言谈话语辨人心

口头禅彰显一个人的本性 / 144

看准对方的幽默动机 / 147



语速、音调皆会透露人心 / 149

闻声识人，顺着声音潜入内心 / 153

九型人格读人术 / 156

身体会说话，并且说的都是真话 / 162

倾听，倾听，再倾听 / 167

会察言，会观色，会读人 / 173

Part 5 洞悉穿戴掩饰的心思——衣着打扮看人心

衣服：性情与品位的折射 / 178

手表：窥探时间背后的天性 / 181

提包：透露一个人的秉性与喜好 / 184

领带：“打”出男人的个性 / 187

妆容：“化”出女人的性格 / 189

墨镜：隐藏“马脚”的手段 / 191

鞋子：看穿人心的媒介 / 192

Part 6 隐藏在嗜好中的心灵地图——兴趣爱好识人心

嗜好是本性的流露 / 196

居家装饰影射个人品位 / 199

由阅读偏好看一个人的工作态度 / 201

你的音乐，你的个性 / 204

从旅游偏好了解一个人的内心 / 207

用舞蹈诠释心灵 / 209

看什么样的电视节目，向往什么样的生活 / 211

写写画画，勾勒出你的追求 / 213

由收藏品分析主人的生活态度 / 219

会“说话”的玩偶与宠物 / 222

Part 7 破译行为背后的心理密码——生活习惯品人心

钱随心动，付款方式蕴涵玄机 / 226

隐藏在座位中的性格密码 / 229

看电视的习惯能反映一个人的性格 / 231

香水：爱情与性格的气味 / 232

办公桌上的个性印迹 / 234

看文件，识性格 / 236

Part 8 这些特征要多揣摩，这些地方要多留意

身体特征暴露你的职业 / 240

他在对我撒谎吗 / 244

看谁喜欢你 / 250

不要被资历迷惑了 / 252

警惕这几种伪装 / 255

不要因一事一时去评判一个人 / 259

小心！意在言外 / 263



学习乃是借助阅读书籍而有所收获，然而在世界的知识中，最需要学习的却是如何洞悉他人，同时得善加研究各色各样的人物。

——查斯特菲尔德

知人者智，自知者明。知人知己，是维系良好人际关系的前提。有效的读心术能帮你识人、观相、察心，让你一边窥伺别人的举动，一边隐藏自己的意图，在社交和商场的交际应酬中左右逢源，成为拥有超强人气的人际关系大赢家。

一堂观察课

医学院一年级的学生排队走进阶梯教室，上最后一节王教授的人体生理课。王教授是这所大学资历最老的教授，颇有声望，因纪律严明而让学生又敬又怕。所以当他右手拿着包走进来时，这间大教室里鸦雀无声。

王教授走上讲台，从他的医用包里取出一个装有黄色液体的量杯，放到面前的讲桌上。然后他开始说：“今天我想和你们讨论一个话题，”他的声音带点火药味，“我听到一个传闻，说我对你们这些学生太严格，作业布置得太难，让你们花的时间又太多。”

王教授停顿了一下，观察他面前阶梯座位上学生们的表情。“好吧，让我告诉你们。”他严厉地说，“你们真是不知道你们现在有多轻松！我上医学院的时候，做的事跟你们一样多，花的时间也和你们一样多，况且我们那会儿还没有这些奢侈的仪器，也没有现代的实验室，而这些东西你们现在已经是习以为常了。举个例子来说吧，”他问全班，“你们怎么检验

糖尿病？”

坐在第四排的一个女生回答道：“可以先采集尿样，然后送去化验室化验。”

“可以。”王教授回答道，“然后呢？”

“然后拿回化验单，根据化验结果决定如何治疗。”

“没错。”王教授大声说道，“然而，在我们那个年代还没有这些装备精良的化验室，也没有诊断室。很多时候我们必须自己动手化验，没有任何人的帮忙。比如，你知道我是怎么化验糖尿病的吗？”

女生迷茫地摇了摇头说：“不知道。”

“我来告诉你我是怎么化验的：用嘴尝。”

这位女生难以置信地摇了摇头。

“没错！”王教授断言道，“如果尿样是甜的，那么病人就有问题。”他拿起讲桌上那个装满黄色液体的量杯继续说，

“这是我从化验室拿来的尿样，你们知道吗，我可从来都没有丧失诊断的能力。”王教授一边说着，一边用他的手指蘸了点尿样，然后用舌头舔了舔。

“太恶心了！”这位女生大声说道。其他同学的类似的反应表明，这位女生并不是唯一一个觉得恶心的人。

“嘿，至少不是糖尿病。”王教授说道，一边还从实验工

作服的口袋里抽出手帕，将手指擦干净。但这一举动并没有让那些目睹这一“诊断”的学生停止骚动，他们一个个不停地窃窃私语，直到王教授命令他们安静才有所收敛。

“我想，现在你们有些人一定在纳闷为什么我要做这样一个示范。”他把量杯放回讲桌继续说道，“其实有两个原因。第一，我是想提醒你们，医学院从来就不是个让人轻松的地方。要是你没法承受这种压力，现在你就该离开这个教室。那么，作为一个一直提醒你们学医有多难的人，我想让你们每一个人都到讲台上来，按照我刚才做的再做一遍。”他轻轻敲打着装满尿液的量杯说，“我想让你们尝尝学医究竟可以苦涩到什么程度。”

王教授说完，没有一个学生离开座位。

“来啊！现在可不是你们害羞的时候。”

还是没有人动。

“那么，不如来点儿小刺激说服你们。”王教授提议道，“你们必须过了这关，才能继续你们的学业。所以，如果你们不照我说的做，我就马上给你们不及格，你们也好早日离开医学院。”

这么一说，看似起了效果。学生们不情愿地磨蹭到讲台上，紧张不安的情绪显而易见。他们将手指伸进量杯，尝了尿样，然后立马冲到洗手间，之后才回到自己的座位上。

等每个人都回到教室后，王教授又开始说：“做这个示范