



博锋◎编著

拿来就用的 女人读心术

瞬间读懂你周围的人

怎样在不为人知的情况下了解和影响他人

易学易懂, 改变女人生活的最实用技能

教你一眼看透人心

洞察微表情、微反应背后的实质/解读人际交往中的心理策略



博锋◎编著

拿来就用的 女人读心术

瞬间读懂你周围的人



西苑出版社
XIYUAN PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目(CIP)数据

拿来就用的女人读心术 / 博锋编著. — 北京: 西苑出版社, 2013. 1

ISBN 978 - 7 - 5151 - 0311 - 2

I. ①拿… II. ①博… III. ①女性心理学 - 通俗读物
IV. ①B844.5 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 280036 号

拿来就用的女人读心术

著 者 博 锋

责任编辑 王秋月

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮政编码 100013

电 话 010 - 88637287 传 真 010 - 88637120

网 址 www.xiyuanpublishinghouse.com

印 刷 北京欣睿虹彩印刷有限公司印刷

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 207 千字

印 张 17.5

版 次 2013 年 3 月第 1 版

印 次 2013 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5151 - 0311 - 2

定 价 29.80 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究

“如果能知道对方在想什么就好了!”

“如果对方说的能跟他心里所想的对上号就好了!”

很多人在日常交际中会表现为表里不如一，他们所说的跟所想的完全是两码事。这让彼此间都很苦恼，于是，天真烂漫的女人就出现了诸多天马行空的幻想。只可惜我们是肉眼凡胎，没有超能力，根本无法得知对方内心的想法。

难道我们真的没有办法窥视到对方的心事吗？难道我们真的不能懂一点读心术吗？

其实未必。心理学家为了证明“读心术”的存在，他们曾在一家电话销售公司做过一个实验。心理学家把销售人员分成两组，第一组沿用老方法进行电话销售，第二组则得到心理学家的指示，即在给客户打电话时，尽量模仿对方的语速，并且迎合对方的喜好进行交谈。结果，第二组人员的销售业绩比以往提高了30%。

我们都懂得一个道理，即“知彼知己，百战不殆”。战争中要想获胜，就必须在知道自己实力的前提下，掌握对方的实力，这样才能有的放矢，有所准备。其实，在人际交往中也是如此，要想让对方喜欢你，你就必须了解对方的喜好

前

言

和取向。如果你想要更好地与对方交谈，就要能读出他内心的想法，这样才能挑拣对方喜欢的话题并将谈话维持下去，而你使用与对方相同的语速，则更能让对方放宽心。

以上实验的结果表明，人类的内心防线是可以被交谈对方打破的。在说话过程中，如果一个人的嘴在撒谎，那么他的眼睛一定是游移不定的；如果连他的眼睛也在隐瞒你，那么他一定会在穿着打扮上有所疏忽；如果他连穿着打扮都伪装得很好，那么你最好注意一下他的身体语言……人类有许多方法撒谎，但总会在某一方面露出马脚。

心理学家古特曼花费了14年的时间做了一个实验。他先后为500对夫妇录制了谈话录像，而后发现在谈话录像的3分钟内，那些无意中露出微妙的厌恶表情的夫妻，在四年内全部经历了婚姻破灭。

这个实验并没有多神奇，它只说明了一个道理，即真相总能通过各种角度被细心的人读出，无论你隐藏地多么完美。

所有的谎言迹象中最明显的信号是由身体传达的。因为我们很难控制自己的生理机制。比如，在害怕、紧张的时候，我们可以装作镇定地说自己“不紧张”，却不能抑制自己出汗、脸红。

一般而言，人在感觉厌恶的时候，嘴唇会上抬，眉毛下垂，然后眯起眼睛。女人如果看到对方露出了这个表情，就应该立刻知道，自己没有什么希望了，最好赶紧离开。

相反，如果对方先眯眼，而后眉毛收紧，嘴角下拉，下巴抬起或收紧，这就说明他为你事感到难过，他心里很惦记你，很在乎你。女人如果从对方眼中看到了这个表情，你就有福了。

人类心中究竟隐藏着多少秘密，没有人可以全部获得，更何况社会纷繁复杂，瞬息万变，人们每时每刻都在与他人进行沟通，这就使得人际交往变得越来越复杂和多样。再者，人性的弱点，利益的驱使，都使得人们在交往时选择隐藏。

女性是个特殊群体，她们感情丰富容易轻易相信他人，如果不能识别人心，不懂与人交往的分寸，就会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人，处于被动局面，甚至落入他人的圈套和陷阱，使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

基于此，《拿来就用的女性读心术》分别从表情、装扮、语言，以及姿态、习惯、兴趣、行为方面揭露人类的内心秘密，让广大女性读者能够在人类交往中成功读出对方内心想法，使交际变得顺风顺水，从而赢得一个好人脉、好人缘！

第三章 表情直指心间

——无需开口，表情告诉你他在想什么

人心难测，就如世事难料，每个人都有自我保护的本能。在陌生的环境下，没有人愿意把内心活动暴露出来，每个人或多或少地都需要保护自己的隐私。这时候，真实的意图就会被隐藏起来，人们无法看透他人内心的真实感情。

通过直观的表情，能在一定程度上得悉对方的心机，把握自己的处境，避免遇到窘迫的状况，让自己远离危险。

被脸泄露的秘密 / 3

喜欢还是讨厌，表情告诉你真相 / 6

难色上了眉头，愁事便在心头 / 9

别怕！面无表情只因还不熟悉 / 11

用心体会，对方是不是真的在笑？ / 14

担心被骗？仔细看他的脸 / 17

看穿别人的表情，才能善解人意 / 20

眼泪无色，却包含千种思绪 / 24

了解对方的恐惧，就能掌握对方的软肋 / 27

模棱两可？别被对方的优柔耽搁 / 30

第 三 章 让装扮泄老底

——看明白穿戴的门道，心思一摸一个准儿

佛靠金装，人靠衣装，现代社会，没有人会小看装扮的作用。人们需要给外人一个形象，也给自己一份好心情。不论是衣服、发型、妆容、饰物，都包含着人们的心思，装扮的意义远不止礼节和爱美那么简单，穿戴也是读心的门道。

每个人的装扮都是个性与心情的精心搭配，女人要看得明白。从一个人的穿衣打扮上尽量研究他的个性与生活状态，让自己在任何时候都能应对自如，友好自信。

装扮，代表内心的渴望 / 35

珠光宝气的人，未必就有品位 / 38

衣服，人的第二皮肤 / 41

一条领带的颜色，男人品性的颜色 / 43

女人的发型，就是女人的名片 / 47

从手指到手腕，都是大学问 / 49

偏爱某种品牌，透露一种个性 / 52

饰物，透露深层次的心理需要 / 55

皮包、钱包、旅行包……小包大学问 / 57

修饰仪容，看穿一个人对自己的定位 / 61

第 三 章 话里暗藏玄机

——有些话是用耳朵听的，有些话是让你用心听的

交流需要语言，语言却不只是听到耳中的声音，直来直往的说话方式让人爽快，但生活中人们注重的是含蓄和点到为止。那些含义丰富的话外音，主题之外的暗示，含义不明的眼神，需要你用“心”来倾听解读，才不会南辕北辙，弄出岔子。

话外之音无处不在，女人要能听、会听、掂量着听。既要听出他人对你含蓄的提点或疑虑，也要从一个人的谈话中，看穿他的性格与目的，才

能让自己听得明白，说得得体。

语言，最直观的心迹 / 67

洞悉他人的谈话技巧，别被人忽悠 / 69

有些话女人可以信，有些话真的别去信 / 72

别人说“不”，未必代表不可以 / 75

声调，揭开性格一角 / 78

说话内容，最能透露心思 / 81

口头禅暴露的动机 / 84

寻找着重点，知晓对方关注点 / 87

以什么样的方式说话，以什么样的态度生活 / 89

言有尽意无穷，扣准弦外之音 / 92

第四章 姿态都有用意

——做一个特工美女，在无声之中寻觅到“心声”

不说话的时候，人们的身体“会说话”，每个人都会有意、无意用肢体动作与姿态传达自己内心的情绪。即使对方悄无声息，你依然能从中寻觅到他心里的声音，人们每一个动作、每一个转变的姿势，都有一定的性格含义或实际用意。

没有人能百分之百隐藏自己的情绪，聪明的女人可以从姿态察觉他人的情绪变动，不要等待对方把一切说出来，从他们的肢体语言中，你应该知晓一切。

姿态，不设防的语言 / 99

笔直还是闲适？站姿透露生活态度 / 101

不同的坐姿，不同的个性 / 105

什么样的睡姿，什么样的情绪 / 108

每一个手势都有深远含义 / 111

是大步生风，还是蹑手蹑脚 / 114

首脑问题，点头 YES 摇头 NO / 117

肩膀与手臂，考量人的诚意 / 120

双脚：女人不可忽略的隐性地带 / 123

眼睛是心灵的窗户 / 125

第四章 从行为看性情

——亮起读心法眼，不必日久就见人心

路遥知马力，日久见人心。但对于会相马的伯乐来说，一眼就能从品相和习性看出千里马和劣马；同样的，对于会“相人”的智者来说，从人们的日常行为，就能以小知大，看穿一个人的性情如何，推断他的所思所想，鉴定他的道德品质。

欲知对方如何想，先看对方怎么“做”。女人不必事事怀疑他人，但也不要轻易相信他人，要从他人的行为中看透对方的底细，才能保证自己是人际交往中的主导者。

行为，摘掉伪装的面具 / 131

自来熟，不是太热情就是太功利 / 134

轻易许诺，十有八九不靠谱 / 137

对方笑里藏刀，女人先看刀出何处 / 140

金钱过手，揣测人心的最佳机会 / 144

处处试探，多疑者必然善变 / 146

路见不平吼不吼？看透对方的公共意识 / 149

傻乎乎？也许是大智若愚 / 152

待在角落里，是神秘还是自闭？ / 155

喜欢指手画脚的人，其实不值得依靠 / 158

第五章 习惯绝非偶然

——那些不起眼的小事儿，往往都是“心”的写照

习惯，是人们通过长期生活养成的固定生活方式。每个人都生活在习

惯之中，从举手投足到待人接物，都是经年累月的学习、思考、尝试之后才固定下来的一整套“思维—行为”的模式，即使是不起眼的小习惯，也是思想与行为长期相互作用的结果。

播种一个习惯，收获一种性格。女人能识人观心，最不可忽略的就是他人的习惯，在别人根深蒂固的思维模式中寻找到的，往往是最真实、最本质的灵魂写照。

习惯，最难掩饰的心理符号 / 165

握一次手，迅速判断个性 / 168

点烟拿烟，十个人十个样儿 / 171

拿电话的姿势，也能看出个性 / 174

对方喝一杯，女人就有了一张“心”名片 / 177

看看一个人如何工作 / 180

观察一个人如何应酬 / 184

怎样开车，和性格有关 / 187

拖拉散漫又固执，留意低效率人群 / 190

时间表，精英族类的象征 / 193

第 四 章 兴趣背后藏真相

——别忽略个人的小偏好，它是识人的“一把手”

常言道，兴趣是最好的朋友，也是最好的老师。兴趣为人们提供了愉悦自己、充实自己的机会，在这个过程中，人们同时教育自己、呵护自己。兴趣是人们最不愿放弃的生活组成部分，即使小小的偏好，也可能透露出基本性格特征。

女人要重视他人的兴趣，挖掘他人的兴趣，才能真正明白一个人追求什么、在意什么，进而了解一个人最柔软、最丰富的内心世界。

一种兴趣，一种人生 / 201

烹饪，生活质量的直接体现 / 204

音乐里包含着音符，也包含着心境 / 207

- 看看别人的书架 / 210
- 收藏的不是乐子，是心思 / 213
- 选择什么样的休闲活动 / 216
- 从电视节目，琢磨心灵电波 / 219
- 看宠物，感受他愿意受到什么样的“宠爱” / 222
- 去哪里旅游，反应内心渴望 / 225
- 微博或空间里写了什么 / 228

第四章 心思随着情景转

——读心无处不在，画出不同场合里的心灵图

生活中，读心无处不在。读心不是为了供你研究人类心理学，而是为了在不同的情境中适应他人，释放自己。我们生活在各种情景中，要把环境与人的性格密切结合，才能了解某一刻，他人想的是什么，不论他的表现是正常还是反常，都代表了他性格的一部分。

读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。女人需要明白人的心理层面是丰富而善变的，不论是心术还是眼力，靠的不是天赋，而是练习。在各种场合保持你敏锐的触觉，解读他人的行为和态度，就能画出他人的心灵图像。

- 不同情景，将不同心理层面“读”出来 / 235
- 会议室，性格集中展示区 / 238
- 办公桌上的性格“风水罗盘” / 241
- 潮流下的暗涌，揣测他人潜在的个性 / 244
- 小饭桌，自有大乾坤 / 247
- 送礼是门大学问，远近亲疏看出来 / 250
- 一次购物，就能看出心理素质 / 253
- 唱K，包厢里的小社会 / 256
- 约会，男女相处的“试金石” / 259
- 站台，人性最佳观测点 / 262

第一章

表情直指心间

——无需开口，表情告诉你他在想什么

人心难测，就如世事难料，每个人都有自我保护的本能。在陌生的环境下，没有人愿意把内心活动暴露出来，每个人或多或少地都需要保护自己的隐私。这时候，真实的意图就会被隐藏起来，人们无法看透他人内心的真实感情。

通过直观的表情，能在一定程度上得悉对方的心机，把握自己的处境，避免遇到窘迫的状况，让自己远离危险。



被脸泄露的秘密

会客厅里，一位女士正在向一个老板推销该公司的合作项目，这位老板在倾听女士陈述的过程中，表现得十分有耐心，而且不时点头，似乎很赞同这笔交易。

女士对这笔交易准备得很充分，本来就有信心，看到对方表现出很有兴趣的样子，她更加卖力地推销这个项目。对面的老板不但连连点头，还经常就细节问题提出疑问，请女士解答，这下女士心中就更加有底气，对这单生意志在必得。

让女士没想到的是，两个小时以后，谈判结束，当她将准备好的合同放桌面时，老板却摇摇头，平静地表示：“谢谢你的解说，请容我考虑考虑再说吧！”这对胸有成竹的女士来说，无疑是当头一棒。女士心灰意冷，她不明白究竟是哪个环节出了问题，导致了这笔交易的失败。是条件不够好？还是自己的表现有差错？

如果能够更好地观察对方，这位女士的计划不一定会泡汤，即使在故事最后，也不会自认为一切已成定局。那位老板也许心中的确对这单生意感兴趣，但因为想压下价格而故作镇定和不在意。如果女士在这个关键时刻判断出客户的真实意图，那么这单生意就可能成功。由此可见，观察判断对方的表情是多么重要。

表情是内心的晴雨表。一个人如果正值春风得意，必定会双眉舒展并面带笑容的；一个人若是遇到了什么倒霉事，就会眉头紧锁，面露悲伤；如果是怒火冲天，一般来说会脸红脖子粗，面部肌肉抽

搐不止，双眉竖立，咬牙切齿；如果是有愧于心，也许会脸热心跳，呼吸急促，两耳发热，脸上多半会出汗，所谓“汗颜”就是这个意思；如果是恐惧，通常会脸色苍白，尤其是皮肤温度下降，呼吸不畅，嘴唇颤抖，等等。

但事实也许并不像你想象的那么简单。现代医学解剖发现，人的面部表情肌有42块肌肉，这42块表情肌互相组合，可以产生1万多种表情，而其中有3000种表情是带有情感色彩的。因此，很多时候，表情比语言更能反映一个人的心理动态。所以，表情同样具有欺骗性和迷惑性。女人如果太过相信表情，就容易被它蒙蔽，做出错误的判断。因为很多人喜怒并不行于色，人们仅从他的面部表情根本无法判断他是喜是怒，更别说洞察他的内心活动了。

女人不要太容易相信表面的事情，只会读表情还不够，还要学会判断该表情的真实度。很多时候，我们之所以无法从表情上了解对方的感情，或无法识破对方的本意，是因为本身的经验不够。一般说来，人们如果不愿意将真实意图从脸上表现出来，那么必然会通过其他方式表现出来，比如身体姿态和动作。这就是说，我们总是有办法读出他人的心意的，女人只有通过多方面的结合，加以密切关注，才能成功地获取他人的表情信息。

1. 在脑中画出印象草图

认识一个人，首先要掌握他的表情，首先要能够在脑海中绘出对方的五官特征，有了这些特征才能辨认他同其他人的区别。如果一个人能够活灵活现地出现在你的脑中，他生气、高兴、着急的时候分别是什么表情，你都能一一把握，那么他在你面前就没有什么秘密可言，因为他的每一个表情变化都被你分析过，了如指掌。

当然，不要向人吹嘘你有多么了解别人，也不要说诸如“你眨一下眼睛我就知道你在想什么”之类的话，这只会让人觉得你心机



太深，难以接近。女人在这方面要含蓄，甚至装傻，你只需要在对方为难的时候解围，在对方害怕的时候鼓励，谁也不会说你有心机，只会说你是一朵既体贴人又有智慧的解语花。

2. 寻找表情的“不同点”

每个人都有“标准表情”，在常规情况下，眉、眼、嘴巴都会维持一个姿态，有些人笑脸迎人，有些人一脸严肃，有些人唯唯诺诺，如果他们的标准表情突然变了，就是情绪有了改变，结合情境，你可以猜测对方心里的想法。例如，人的表情在自然情况下是对称的，如果你发现对方笑容不对称，一面的肌肉明显比另一面用力，你可以断定他在假笑。

3. 摸清他人的习惯动作

每个人都有习惯性的动作，例如，在紧张的时候，有人抓耳挠腮，一副急得坐不住的状态；也有人会咬紧下唇，完全说不出话；还有人只是眼珠转来转去想办法。只要你掌握了别人在某种状况下的习惯性动作，你就能掌握他的情绪，在他坐不住、咬嘴唇、转眼珠的时候，你能够断定他在为某事紧张——即使在你看来，他根本不会为这种事紧张。

“知道”习惯动作和“摸清”习惯动作不同。仍然举上边的例子，一个人急得抓耳挠腮，你能够判断他很着急，但不要直接判断出他没办法，也许他只是急惯了，什么事都要抓耳挠腮一番，其实心中早有应对办法。“知道”很浅显，“摸清”需要反复观察，只有“摸清”，才能得出正确答案。

女人在观察别人的表情时，也需要时时控制自己的表情。女性最佳的表情状态应该杜绝“负面表情”，特别是不要把厌恶挂在脸上，如果你真的讨厌一件事，大不了面无表情。还要避免“夸张表情”，一个表情幅度过大的女人常常让人觉得太过大大咧咧，不细