5秒钟洞察人心

微表情读心术

抓住1/25秒的真实情绪

西武◎著

世界如此险恶，你要看透人心。
锁定这稍纵即逝的1/25秒，
你就能瞬间读心识人，秒杀社交对手！

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

5秒钟洞察人心

西武◎著

微表情读心术

抓住1/25秒的真实情绪

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目（CIP）数据

5秒钟洞察人心 / 西武著. —北京：新世界出版社，2012.12

ISBN 978-7-5104-3625-3

Ⅰ. ①5… Ⅱ. ①西… 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（2012）第277832号

5秒钟洞察人心

作　　者：西　武
责任编辑：余守斌　邓东文
责任印制：李一鸣　黄厚清
出版发行：新世界出版社
社　　址：北京西城区百万庄大街24号（100037）
发 行 部：（010）6899 5968　　（010）6899 8733（传真）
总 编 室：（010）6899 5424　　（010）6832 6679（传真）
http://www.nwp.cn
http://www.newworld-press.com
版 权 部：+8610 6899 6306
版权部电子信箱：frank@nwp.com.cn
印　　刷：北京中振源印务有限公司
经　　销：新华书店
开　　本：680×980　1/16
字　　数：250千字　　**印　　张**：14.25
版　　次：2013年2月第1版　2013年2月第1次印刷
书　　号：ISBN 978-7-5104-3625-3
定　　价：29.80元

版权所有，侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页等印装错误，可随时退换。

客服电话：(010) 6899 8638

前言
preface

眉毛一挑，嘴角一翘，就知道他心里的真实想法！人们的脸上写着内心的秘密，掌握一定的面部表情的解码方式，就能让他人越装越明显、越藏越暴露。

杰克是某大型制造企业的一名采购人员，因为工作需要，他经常出入各种业务洽谈场合。有一次，杰克跟外地一家新开发的工厂洽谈某产品零部件的采购事宜，对方报价比其他竞标厂家低出近30%，唯一的条件就是：杰克的公司需先付一半的订金。

“我跟对方的业务代表谈判了一个多小时，在此期间，他非常不安，左手的小动作不断，不是推眼镜就是擦鼻子，说话时眼睛还时不时地向右上方斜视，并频繁地舔嘴唇。我突然想起了《别对我撒谎》中莱特曼博士所说的‘眼睛往左看表示回忆，往右看则编造谎言。’于是，我没有马上签订合同，而是找调查机构查对方的资质，最后查出对方竟是一家皮包公司，这为公司避免了近50万元的损失。”每每谈及此事，杰克还是

非常激动。

转动眼球，挑起眉毛，不要小瞧这些微表情，它们也许就是你看透对方、扭转局势的重要信号。就像法国文学家狄德罗所说的："一个人，他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰，很明显。"

有一个新工作的面试机会，你跃跃欲试，但对手也很强，于是，你非常紧张，希望能给主考官一个好印象。你可以怎样做呢？

从见到主考官的那一刻，你就必须留意自己的身体语言：微笑并直视对方，如果他回以微笑，表示你有一个好的开始，假如对方面无表情，也不要使自己的焦虑流露出来。请注意眼神的接触，正面响应主考官的身体语言，突破他的防线：他紧绷着脸，你就面露微笑；他姿势僵硬，你就放松，像照镜子一样。

记住，别交叉手臂，也不要跷二郎腿；双脚略为平行，正对主考官而坐。双手轻松下垂或置于膝上，眼睛平视，不要乱瞄或东张西望。坐姿稍向前倾可以给人积极的印象，但别太靠近，免得造成压迫感。如果注意到主考官不自觉后退，试着放松你的姿势，微微向后靠。

人生就是一场博弈，生活就是一场较量。如果你在准确解

试读结束，需要全本PDF请购买 www.ertongbook.com

读他人的微表情的前提下，又能善用自己的微表情，不做或尽量少做负面的表情与动作，你就能在社交和商场的交际应酬里左右逢源，最终实现人生的幸福与成功。

目录
contents

第一章 微表情，读心识人的点睛之笔

视觉型，听觉型，还是触觉型 / 002
眼珠习惯朝右转动的人富有攻击性 / 005
32段无声视频 / 008
摸袖口，表示对方心里开始动摇 / 010
手在耳边打转的人有暗示 / 013
小舌头，大秘密 / 016
拉拽衣领的人可能在撒谎 / 020
记得多看对方一眼 / 023
不能倒述事件，就是在撒谎 / 027
他在对我撒谎吗 / 030

第二章 相由心生——脸部扫描能告诉我们什么

表情，思维的画板 / 038
眉毛变化也能看人心 / 044
哪种眉型有财运 / 050
用眼神来诠释情感 / 053
眨眼频繁是撒谎的征兆 / 057
从眼皮形状解读你的爱情 / 060
鼻子如何表达情绪 / 062
看鼻子，知财运 / 065
嘴部动作暴露心绪 / 068
有时候，笑不一定代表开心 / 070
突出下巴，反抗的信号 / 075

第三章 手足连心——肢体动作最能表达心声

双手相合，透露真实想法 / 078
双手分开，亦能表露心迹 / 084
以恰当的方式与人握手 / 089
防卫心强的人喜欢将双臂交叉在胸前 / 095
以手遮口说话的人，一定是撒谎吗 / 098
脚尖方向，心之所向 / 100
永远难掩紧张的腿 / 103
顺从还是抵触，看他的坐姿 / 106
傲慢还是谦虚，看他的走姿 / 114

自信还是自卑，看他的站姿 / 118

第四章 辞“微”旨远——参透话外之音的玄机

口头禅彰显一个人的本性 / 122
看准对方的幽默动机 / 125
语速、音调皆会透露人心 / 127
闻声识人，顺着声音潜入内心 / 131
九型人格读人术 / 134
嘴巴会骗人，身体不说谎 / 140
倾听，倾听，再倾听 / 145
会察言，会观色，会读人 / 151

第五章 观人入“微”——洞悉穿戴掩饰的小心思

衣服：性情与品位的折射 / 156
手表：窥探时间背后的天性 / 159
提包：透露一个人的秉性与喜好 / 162
领带：“打”出男人的个性 / 165
妆容：“化”出女人的性格 / 167
墨镜：隐藏“马脚”的手段 / 169
鞋子：看穿人心的媒介 / 170
香水：爱情与性格的气味 / 172

第六章 见“微”知心——破译生活习惯背后的心理密码

钱随心动，付款方式蕴含玄机 / 176
居家装饰影射个人品味 / 179
看什么样的电视节目，向往什么样的生活 / 181
办公桌上的个性印迹 / 183
看文件，识性格 / 185
写写画画，勾勒出你的追求 / 187
获得睡姿方式，掌握真实性格 / 193

第七章 “微”观嗜好——隐藏在嗜好中的心灵地图

嗜好是本性的流露 / 198
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
由收藏品分析主人的生活态度 / 211
会“说话”的玩偶与宠物 / 214
隐藏在座位中的性格密码 / 216

第一章

微表情，读心识人的点睛之笔

在大事情中，人们表现出他们所希望表现的，在琐碎的小事上，才表现出他们自己。细微处泄天机。每个人在遇到外在刺激的一瞬间，在表情上都会有反应，这些微表情是本能的、无法掩饰的、不受控制的。从这点来说，微表情是了解一个人内心真实想法的最有利线索。

试读结束，需要全本PDF请购买 www.ertongbook.com

视觉型，听觉型，还是触觉型

你见过熟练锁匠干活吗？简直就跟玩魔术一样。

他摆弄一把锁，能听到一些你听不到的声音，看到一些你看不到的东西，感觉到一些你感觉不到的情况，不一会儿，他就了解了锁的整个结构，并且能把它修好。

一个优秀的交流者也是这样工作的。他可以了解任何人的内心组合（也称为策略）——可以像锁匠那样考虑、思索，从而探索出别人的内心结构。

了解别人策略的关键就是要注意他们的言行举止。要知道，人们会将你想知道的有关他们策略的一切信号都传达给你，不过，有时是通过语言传达的，有时是通过行动传达的，有时甚至是通过眼神传达的。

你可以学会巧妙地去阅读一个人，就像你能学会读一本书、一张地图一样。记住，策略只不过是产生特殊结果的一种想象组合。你需要做的，就是促使人们去感受他们的策略，同

时仔细观察他们的特殊反应。

人大致可分为三种类型：视觉型、听觉型、触觉型。

那些主要利用视觉系统的人倾向于以图像看世界。他们通过大脑中的视觉部分，获得他们最大的感觉力。因为他们的语言力图跟上大脑中的图像变化，所以常常说话较快；因为他们只是想要把大脑中的图像描述出来，所以常常不太注意表达方式，而更倾向于用视觉语言来表达，向人们描述这些东西看上去怎么样，呈什么样的形状，是明还是暗等。

那些听感强的人则不同，他们说话慢一些，声音也较洪亮，表达较有节奏，语言较有分寸。因为字词对他们来说意义重大，所以，他们对说什么非常慎重。他们常常用听觉语言来表达，比如“这听起来正合我意”“我能听见你说的”或“听起来一切都很顺利”等。

那些触感强的人说话更慢。他们主要是对触觉做出反应，说话时语调深沉，每句话就像是一点儿一点儿挤出来的。他们常常用触觉语言来表达意思，总是“抓”某东西的“具体形态”，比如东西很“沉”，他们需要“摸一摸”。他们总是说：“我找到了答案，但我还没有抓住它。”

每个人都有这三种系统，但大多数人只是其中一种系统占支配地位。你在了解别人的策略、了解他们作决定的方式时，

需要先知道他们的主要感觉系统是哪一种，这样你就能有的放矢地表达你的信息。

只要通过观察和听别人说话，仔细留心一个人的眼睛，你就能立即意识到对方使用的是哪一种感觉系统。

不妨先回答这样一个问题：你12岁生日蛋糕上的蜡烛是什么颜色的？回答这个问题时，90％的人都会把头抬起来，眼睛往左看，这就是惯用右手的人甚至某些左撇子回忆视觉图像的方式。

再回答下一个问题：如果给米老鼠加根胡子会怎么样呢？花几分钟时间描述一下。这一次，他的眼睛也许会往上抬，并移向右边，这里正是眼睛构成图像的地方。

因此，只要看看人们的眼睛，你就能了解他们的策略。

人的声音也含有深意。视感强的人说话快而急，有鼻音，声调起伏大；触感强的人说话慢、声调深沉；听感强的人声调平稳，吐词清楚。

因此，哪怕是很有限的交流，你也能清楚地、准确无误地了解一个人的心理活动方式。当然，学会了解别人策略的最好方式不是观察，而是实践。因此，你要尽可能多地在其他人身上做这些练习。

眼珠习惯朝右转动的人富有攻击性

人们在交谈时，眼珠往往会朝不同的方向转动。所以，只要我们留意一下对方在思考时眼珠的动向，便可在不知不觉之中洞悉对方的性格。

“虐囚案”的发生，让外界对美国的监狱管理提出了质疑。美国当局委派了FBI对此事展开调查，其中囚犯指控最多的是监狱长伯特，于是特工们决定对伯特进行约谈。约谈在伯特的办公室里展开。

办公室内部的布置可以称得上简洁而高雅，由此可见房间的主人是一个非常有修养的人。当特工们见到伯特的时候，更是无法相信他与囚犯们描述的“监狱恶魔”有什么联系。因为无论是从伯特的穿着、出身、谈吐，还是从接待特工的行为举止来看，伯特都显示出了一种彬彬有礼的态度。在大家落座之后，约谈也随即展开。

伯特面对特工们咄咄逼人的追问，始终保持着温和的态度

与有理有据的回答。这更是让特工们坚信他和囚犯们形容的“脾气暴躁、下手狠毒”的形象是完全没法联系的。在整个约谈的过程中，伯特除了在回答问题时会不时地向右转动眼珠外，其他都显得极为顺畅。但正是因为伯特这种转动眼珠的习惯，让一位精明的老特工对他的真实性格产生了怀疑。

因为在此之前，斯坦福大学的一些教授就曾对眼珠的转动与人的性格之间的关系做过专门研究。教授们请来若干名男士，并在30秒内不间断地向他们提出各种各样的问题，同时注意观察他们眼珠转动的方向。随后又将他们分为两组：A组是在回答问题时眼珠向左转动的人；B组是在回答问题时眼珠向右转动的人。

在对A组与B组男士的性格进行分析后发现：B组的人性格更为急躁，攻击性更强，而且这类男士很难将焦躁不安的情绪压抑很长时间或是彻底隐藏起来，他们一定会找机会发泄出来；而A组男士的性格则与B组恰恰相反，他们大多会将心中的不快封闭起来，不会表现出他们的攻击性。

通过眼珠的转动便可推出：监狱长伯特本身是一个性格暴躁的人，他在特工们面前所表现出的温和态度只是一种伪装。于是特工们故意在第二次的约谈中，用不客气的言语挑衅对方，借其性格的弱点来套出实话。结果这个监狱长果然中计，

将其易怒狂暴的性格展露无疑。

对于易怒的人来说，他们大多都不擅长处理人际关系。由于这种性格并非一日养成，所以想要改变也不是一件轻而易举的事情。由此可知，在我们与他人交流的过程中，如果发现对方是一个习惯将眼珠向右转动的人，就可以推测出这是一个攻击性很强且难以应付的对手。在交谈过程中，只有充分利用这个特点，才能更好地完成任务。

试读结束，需要全本PDF请购买 www.ertongbook.com