



潜意识读人心

HOW TO READ A PERSON LIKE A BOOK

[美] 杰勒德·尼伦伯格 亨利·卡莱罗 加布里埃尔·格雷森 / 著 龙淑珍 / 译

89张图片详解行为与潜意识

从细微的表情和动作，捕捉背后的情绪和目的，洞悉隐藏的人际关系
世界知名身体语言专家、谈判顾问和心理学大师的5堂读心课

克林顿首席谈判顾问**杰勒德·尼伦伯格**重磅力作
全球畅销300万册



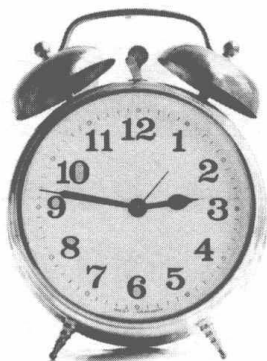
海峡出版发行集团
THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

鹭江出版社
LUJIANG PUBLISHING HOUSE

潜意识读人心

HOW TO READ A PERSON LIKE A BOOK

[美] 杰勒德·尼伦伯格 亨利·卡莱罗 加布里埃尔·格雷森 / 著 龙淑珍 / 译



海峡出版发行集团

THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

鹭江出版社

LUJIANG PUBLISHING HOUSE

2017年·厦门

图书在版编目 (C I P) 数据

潜意识读人心 / (美) 杰勒德·尼伦伯格, (美) 亨利·卡莱罗, (美) 加布里埃尔·格雷森著; 龙淑珍译.

—厦门: 鹭江出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5459-1410-8

I. ①潜… II. ①杰… ②亨… ③加… ④龙… III.
①下意识—通俗读物 IV. ① B842.7-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 246292 号

著作权合同登记号

图字: 13-2017-078 号

HOW TO READ A PERSON LIKE A BOOK by GERARD I. NIERENBERG, HENRY H. CALERO, GABRIEL GRAYSON

Copyright © 2010 by GERARD I. NIERENBERG, HENRY H. CALERO, GABRIEL GRAYSON

This edition arranged with SQUARE ONE PUBLISHERS through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright 2017 by Beijing wisdom & Culture Co., Ltd.

All rights reserved.

QIANYISHI DU RENXIN

潜意识读人心

[美] 杰勒德·尼伦伯格 亨利·卡莱罗 加布里埃尔·格雷森 著
龙淑珍 译

出版发行: 海峡出版发行集团

鹭江出版社

地址: 厦门市湖明路 22 号

邮政编码: 361004

印刷: 北京嘉业印刷厂

地址: 北京市大兴区黄村镇李村

邮政编码: 102600

开本: 710mm × 1000mm 1/16

插页: 1

印张: 12.5

字数: 122 千字

版次: 2017 年 12 月第 1 版 2017 年 12 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5459-1410-8

定价: 39.80 元

如发现印装质量问题, 请寄承印厂调换。

用眼睛“聆听”（代序）

人们对周围事物的观察被证明是一种极具吸引力的消遣行为。在购物中心、杂货店、会议室、社交场所等公共场合，我们都会时不时地观察别人。如果你跟我们一样，就会发现自己正在猜测别人的心理：为什么他会表现出这样的行为或做出这个决定？

比如，某人吐舌头扮鬼脸或歪着脑袋，就表示他有某种特定的想法或情绪。不管他是否开口说话，他的身体动作所传达的信息会充分反映出他的想法和感受。即使他说话了，在多数情况下，我们也应该同时关注他的肢体语言所传达出的信息，这样才能确认他所说的话是否真实。

意识到人们行为背后的情感和意图，会对你的生活很有帮助。按照本书提供的方法勤加练习，你就能清楚地掌握是什么激发了人们的这些行为。有了这份深入的了解，你就能够非常专业、轻松、高效地处理好各种人际关系。

通过阅读本书，你将学会如何训练自己才能更细致地观察周围

人的非语言信息，将开始学习用眼睛去“聆听”，并仔细琢磨人们用手势或表情表达出来的意思。

本书第一章会把你训练成为一个敏锐的观察者。紧接着的第二章，你将直接观察一些人做出的表情，并猜测这些表情背后的含义。我们身体的其他部位如同脸部一样，在非语言交流中扮演了很重要的角色，所以在第三章，你将学习单一肢体动作的含义。

众所周知，单个词汇并不能表达出一个完整的意思，即使用一句话描述也未必没有疏漏。所以，我们应该将表情和身体动作结合起来，这样才能完整地了解一个人的想法和感受。于是，我们在第四章对各种姿势以及伴随这些姿势常见的手势进行了细致的观察。

处于本书最末的第五章专注于肢体语言和人际关系的探究。在这重要的一章里，你将看到你所学的知识如何影响你与你的孩子、爱人、同事以及其他人与人之间的交流。同时，你还会掌握如何运用肢体语言改善人际关系的技能。

解读人们的肢体语言能够让你收获很多，但是请切记一点：不要认为经过几次实践，你就掌握了非语言交流的精髓，于是开始骄傲自满，这是一个很严重的错误。千万不能根据一些肤浅的解读和几次实践就得出最后的结论。我们应该以一种“活到老，学到老”的态度学习人类的行为，以使了解更深入。所以，不要想着一步登天。

除此之外，我们还应该根据行为或人的复杂程度，密切关注其

每一天或者每一周发生的变化。请时刻牢记，“读人”是一门观察艺术，而不仅仅是一门学科。

人的行为包含了许多变量和解释，要成为一个善于察言观色的人，你必须了解自己的身体以及与身体有关的学科，这样才能创造奇迹。

目 录

第一章 成为肢体语言的忠实解读者

你的观察平台：机场	003
“看一眼”产生的语言交流	008
观察一系列肢体动作	010
考虑“还有其他可能性”	013
察“言”观“色”	014
对非语言信息的反应	016
你的观察记录表	018
结论	020

第二章 一切都呈现在脸上

研究脸部表情	023
眼睛	025
眉毛	033
鼻子	035
嘴巴	036
下巴	042
微表情	043
结论	046

第三章 利用双手和身体的其他部位进行交流

双手	051
手臂和肩膀	066
走路	069
结论	073

第四章 态度怎么了？

坦诚	077
抵触	079
揣摩	082
怀疑、不确定、隐匿和疑惑	091
准备就绪	098
冒犯	103
害羞	106
自我肯定	107
合作	108
挫败	111
厌恶	114
自信	115
优越性	120
满足和庆祝	126
焦虑	128
惊讶	130
自我控制	133
厌烦或者缺乏兴趣	139
认可	143
期待	146
求爱	148
结论	149

第五章 人际关系和肢体语言

父母和孩子	153
夫妻	156
社交聚会	159
老板和员工	164
委托人和专业人员	168
买家和卖家	172
法庭上的各方	176
演讲者和观众	179
结论	183
参考书目	184
后 记	189

第一章 成为肢体语言的忠实解读者

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察他人，同时得善加研究各式各样的人物。

——查斯特菲尔德

你的观察平台：机场

“看一眼”产生的语言交流

观察一系列肢体动作

考虑“还有其他可能性”

察“言”观“色”

对非语言信息的反应

你的观察记录表

结论

要学习准确地“读人”，首先你必须成为一个善于观察的人。你可以从现在开始去一些人流密集的地方，观察每一个人的姿势、表情、动作以及他们之间的交流。本章为你找到一个培养敏锐观察力的平台——机场，这里是磨炼你观察力的首选之地。

你的观察平台：机场

机场是观察人们行为动态的最佳场所。它就像一个奇妙的实验大楼，能让你观察到无数的非语言信息，而这些信息能够揭露人们的想法、感受和态度。

通过观察每一个抵达或准备离开机场的旅客的肢体语言，你可以揣测他们的心理。除此之外，你还可以判断他们是否正在为错过航班而担心，是否正准备去探望朋友或亲人，是否期待有人来接他们……

如下图所示：一个女商人坐在机场候机楼的座位上，等待自己所乘航班的登机通知。你会注意到，她笔直地坐着，身体僵硬，背部拘谨，脚踝一动也不动，双手紧握（见图1.1）。

通过这些非语言信息，我们可以猜测这个女商人现在很紧张、很焦虑，进而推断她害怕坐飞机或担心航班延误，也许她会因此错过一场重要的约会。

在这个女商人的前面，有三个男商人正在打电话。你会观察到，第一个男人焦虑不安地坐在那里，眼睛紧紧地盯着放在腿上的手



图1.1 紧张的女商人



图1.2 全身心投入业务的男商人

提电脑。他双肩僵硬，外套穿得整整齐齐，看起来好像要去参加一个会议。另外，他的面部表情也很严肃（见图1.2）。

我们由此便可判定，这个男商人正在跟人交谈，或许这个人就是他的老板。他极力想给对方留下深刻印象，让其信服，或者想在一定程度上影响对方。



图1.3 轻松悠闲的男商人

第二个打电话的男人，看起来相当放松。他很随意地跷着二郎腿，一只手抱着后脑，身体微微向后靠着，面露微笑，态度随和。我们不难推断，他正在和一个很熟的人打电话，可能是他的妻子或者一个老朋友（见图1.3）。

第三个男人的身体向前倾斜，低声细语，试图在嘈杂的机场营



图1.4 秘密行事的男商人

造一个私密的空间。你会发现，他举起一只手，遮住左半边脸，双眼朝下，似乎不想让别人看到自己的表情（见图1.4）。

通过观察他的肢体语言，我们得出结论：他在秘密行事，可能正在计划着某个不能见人的交易或会面。

来到行李提取处，你会看到一个家族团体——这由他们相似的走路姿态可以很容易辨认出来。仔细观察，他们是否在期盼共度一个愉快的假期？或者他们之间的关系是不是有些紧张？这种紧张的关系是否表明他们的旅途中发生了一些不愉快的事情？请用你的直觉来判断。

如果今天是周末，就会有許多旅客的家人或朋友来接机，所

以，你会目睹很多拥抱和亲吻的感人场面。这些肢体动作都是对爱情和快乐做出的非语言表达。

又或者，你会看到有的旅客收拾好自己的行李，径直走向停车场或停有出租车的路边。此时你要注意，他们是快速走还是悠闲地慢走。一个人行走的速度能够让你深入了解这个人的旅行是否重要。

你还会发现，有的人焦急地等待着，并不停地看手表或者朝车辆开过来的方向张望；有的人紧握手机，似乎在等电话。

就像你所看到的那样，机场有许多不同的人 and 不同的场景供你观察。所以，下次乘坐飞机时，你可以提前来到机场，放下书本或杂志，花点时间观察一下周围的人，你将会看到许多不同的动作，这些动作能给你提供足够的提示和线索，让你去揣摩他们此刻的心理，进而推测出他们的想法和感受。如果观察对象是跟其他人一起的，通过观察他们是如何交流的，你就可以推断出他们之间的关系。

总之，观察和解析他人行为的时间越长，“读人”技巧就越高超。