

洞察人心

从小动作开始

一本初涉社会者的成长指南

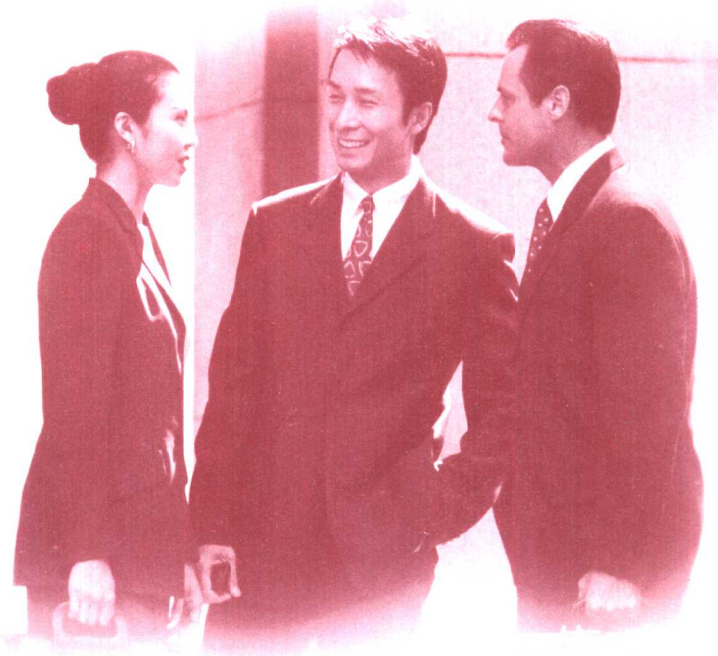
□ 姜琳/编著

他人隐藏的内心秘密
----- 可以觉察吗？

必要时自己的
真实心态可以掩饰吗？-----

练就一双知己识人的火眼金睛

吉林摄影出版社



洞察人心

从小动作开始

一本初涉社会者的成长指南

姜琳/编著

吉林摄影出版社

图书在版编目(CIP)数据

洞察人心:从小动作开始 /姜琳编著. —长春:吉林摄影出版社,2003.3

ISBN 7-80606-632-2

I. 洞… II. 姜… III. 动作心理学—通俗读物 IV. B84-069

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 015895 号

洞察人心:从小动作开始

作 者:姜琳

责任编辑:严黛玲

责任校对:严黛玲

装帧设计:李栋

出 版:吉林摄影出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编:130021)

印 刷:北京京海印刷厂

开 本:850×1168 毫米 32 开

字 数:220 千字

印 张:11

版 次:2003 年 3 月第 1 版

印 次:2003 年 3 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80606-632-2/G·130

定 价:20.00 元

有经验的推销员的做法
“巴西欧”式情人约会
目不斜视一定一本正经吗
刺秦功败秦舞阳的心理素质
衣饰华丽的少女
领袖姿式和迷人少女
美国情报员被捕之谜
老板赏识的下属
克林顿在撒谎
女人为何爱撩起头发

情侣之间：小动作心领神会
陌生人之间：“9·11”让他们充满人情味
改变命运先改变睡姿
面试时常见的小动作
手淫学生的烦恼
美国总统与日本首相的共同癖好
浪漫恋爱往往不了了之



现在简单了

有一个流传很广的故事——

某大公司招聘人才，应者云集。大多数人具有高学历、多证书。经过三轮淘汰，只剩下 11 名佼佼者进入最后一轮复试，最终将录取 6 个。这回总裁亲自面试，必将会出现十分“残酷”的场面。

奇怪的是，来了 12 个考生。总裁问：“谁不是应聘的？”一个男子当即站起说：“先生，我第一轮就被淘汰了，但我想参加您的面试。”

现在简单了(代序)

在场的人都笑了，包括站在门口闲看的老头子。

男子解释说：“我只有一个本科学历，一个中级职称，但我有11年工作经验，曾在18家公司任过职……”

总裁打断他：“你先后跳槽18次，太令人吃惊了。我不欣赏。”

男子站起身：“先生，我没有跳槽，而是那18家公司先后倒闭了。我认为这就是我的财富！”

这时，站在门口的老头子走进来，给总裁倒茶。男子瞟了一眼老头，继续说：“我曾与同事努力挽救那些公司。虽然最后都未能成功，但我从那些公司的错误与失败中学到了许多经验。我深知，成功的经验大抵相似，而失败的原因各有不同。别人的成功经历很难成为我们的财富，但别人的失败过程却是！”

男子装着要走，忽然又回过头：“这11年经历的18家公司，培养、锻炼了我对人、对事、对未来的敏锐洞察力，举个小例子吧——真正的考官，不是您，而是这位倒茶的老人。”

举座皆惊，愕然地一齐打量着老头。老头先惊后笑，以非常欣赏的的口气说道：“很好！你第一个被录取了。”

这位男子学历不算高，但他阅历丰富，善于观颜察色，连精明的大公司总裁的一些小动作，也没能逃过他的眼睛，他准确地判断出老头的真实身份。惊人的洞察力使他击败众多的竞争对手，如愿以偿地应聘到理想的职位。

一般说来，人们都不会轻易地将自己的内心秘密、性格特征显示于他人，除非彼此非常熟悉的朋友。在公共场所、在单位，大家都小心翼翼地掩饰着真实的自我，唯恐

他人窥见个人的内心世界。我们自己也是这样。试问有缘翻开本书的读者，您难道不也在时时处处伪装自己吗？

但自我们步入社会起，无论是择偶、求职，还是推销、购买、为官、做员工，只要是与人打交道，就不可避免地需要透过外在的表象掌握他人的真实心态，如此才能应对自如，左右逢源。

不断有亲朋好友向编者倾诉人心难识，世事复杂，以致在许多方面面临尴尬，甚至碰壁。他们迫切希望得到既有现代心理学理论来源，又适合二十一世纪初涉社会的年轻人阅读的心理读本，帮助他们迅速练就一双知己识人的火眼金睛。

报刊、网络等媒体也不断披露初出茅庐的年轻人(也有相当多的成年人甚至老年人)由于缺乏交际识人的经验，导致失恋、失业、破财、求职失败、被人误解、遭上司批评、错失销售良机、泄露个人隐私……

一种责任感和使命感油然涌上笔者心头，二〇〇二年秋，终于下定决心为那些热切期盼的读者奉献一份实惠的精神午餐。于是，编者广泛搜罗中外相关的资料，在此过程中，编者一次又一次被感动被征服：

原来，人们的内心世界是如此丰富多彩(自尊、傲慢、嫉妒、幼稚、成府、色欲、控制欲……)，人自觉不自觉表现出的小动作是如此五花八门(从笑容、着装、跷腿，到眼神、睡姿、嗜好、癖好、口头禅、恋父恋母……)；把握一个人的真实想法是如此困难重重，但只要掌握窍诀，洞察人心知己识人不但有法可循，其法竟如此系统化而且可操作！

现在简单了!

有了这本书，您可以顺次读下去，也可以打乱次序，甚至可以截取您最感兴趣的章节读，总之，只要随手翻阅，您一定能有意想不到的收获。

从此，您可以准确把握客户的真实心态，见机行事，速速搞定或从长计议；

您可以在众人面前焕然一新，让自己出落得仪态万方，或帅气逼人；

您可以根据听众(观众)一系列小动作的反应，暗暗调节自己的讲演(演出)，从而获得经久不息的掌声；

您可以有效避免人际冲突、矛盾，广结人缘；

您可以既不得罪同事，又能博得上司赏识，升迁有望；

您可以在人堆中轻易识别出真朋友和假朋友；

您可以很快筛选掉迷惑您已久的异性，从而锁定理想中的情侣；

甚至，如果克林顿在听证会上再频频摸鼻子，您也可以当场察觉他正在撒谎；

.....

在茫茫人海中，在漫漫人生路上，如果您通过阅读本书，比周围的人具备了更丰富实用的识人处世的诀窍，用自信的、轻松的、发自内心的愉快的语调说一声：

现在简单了!

则编者亦心满意足矣!

二〇〇三年三月，北京

目
录

现在简单了(代序) /1

第一章 透视外表识人心 /1

一、第一层：表情泄露的秘密……3

谈判桌上的敌意者/留心椭圆形的笑容

笑嘻嘻一定表示同意吗/洞察电视明星的心理秘密

有经验的推销员的做法/戏剧表演学员学什么

如何安抚面无表情的职员/明星夫妇关系失调的征兆

二、第二层：视线传情达意……13

海关检查员看着你的眼睛/“巴西欧”式情人约会

年轻夫妇居室的浪漫情调/假如街上有陌生人直瞪自己

咖啡馆里瞪眼的女孩/超市防贼妙招

目不斜视一定一本正经吗/视线杀情敌

上司的视线与下属的视线/有教养女孩的视线

三、第三层：外貌下的内心世界……27

老太婆巧识汉武帝/旧衣掩不住贵妃之美
刺秦功败秦舞阳的心理素质/如何洞察女性的年龄

从唇、耳看女人心理和情感/并非看手相
头发与个性

四、第四层：着装打扮的心灵……36

衣饰华丽的少女/学生为什么不愿穿校服
卡特总统的斜纹布/流行女神的魅力

少妇忽然精心装扮

第二章 端详姿态识人心

/45

一、从坐姿看心理……46

公汽乘客为什么爱争吵/领袖姿势和迷人少女

领袖姿势五规则/沙滩宽阔而情侣挨坐

美国警察的心理战术/亲切接见和政治谈判

巴黎的路边椅与日本的吃茶店/黑帮头子的坐法

紧张面试法/女人如果跷起腿

二、从走路的姿态看心理……59

高视阔步的大公鸡/墨索里尼怎么走

三、从握手的姿势看心理……63

握手从放下武器演变而来/警察为什么与嫌疑犯握手

最典型的美国握手方式

四、开放的姿态……69

爱脱外套的教授/野狼牙齿碰我的喉咙

新娘巧识家人

五、防卫的姿势……72

裁判双手交叉在胸前/少女为何爱交叉手臂

空姐最难服侍的人/美国情报员被捕之谜

六、评估的姿势……78

哪个学生在认真听讲/经验丰富的演员会怎么做

如果听众不时看手表/他为何用手指触摸上嘴唇

如何利用奇妙的眼镜/“托斯卡尼尼式抽烟斗者”

被告喜欢法官捏鼻梁

七、否定的姿态……86

美国的“左撇子”姿态/老板赏识的下属

克林顿在撒谎

八、备战的态度……91

当子女双手插腰时/怎么抓住销售良机

九、合作的姿态……94

巧妙地让对手成为合作者/如何让客户改变主意

十、受挫的姿态……97

运动员为何跺脚/可以不让上司大发雷霆

他为什么一败涂地/肉搏本可避免

政治家的手指指向谁/女人为何爱撩起头发

婴儿鼻孔朝天表示什么

十一、寻找信心的姿态……105

目
录

电视上的自己/挺直腰杆试试

防止输牌妙招/卖弄风骚的女子

情侣为何爱搂腰牵手/如何让漂亮女孩坐在旁边

“陛下”的含义/像母鸡般咯咯地笑

十二、紧张的姿态……114

该不该清喉咙/吹口哨的女孩

抽烟者的心理分析/爱掩嘴的联邦调查局成员

有人为何把口袋里的钱晃得叮当响

做个受人欢迎的谈话者

十三、自制的姿态……122

空姐的辨人本领/就诊时学会放松

十四、表示厌烦的姿态……126

重回母亲的子宫/睁着眼睛睡觉

十五、接受的姿态……129

大多数夫妻不善于沟通/如何让听者欢喜

十六、求爱的姿态……133

浑然不觉的爱情表达/女人求爱的小动作

十七、期待的姿势……136

侍者怎样要小费/法庭上的被告擦手汗

十八、不同关系下的姿态……138

父母与孩子之间：关门声表达的心理

情侣之间：小动作心领神会

陌生人之间：“9·11”让他们充满人情味

上级与下级之间：上司喜欢什么样的下属

买方和卖方：成功销售的秘诀

十九、不同场合中的姿态……148

飞机场：最佳的观察场所

电话亭：化妆或按烟头/法庭：怎样抓漏洞

二十、从睡姿看心理……153

改变命运先改变睡姿

第三章 揣摩谈话识人心

/155

一、从话题看心理……156

她们无所顾忌地谈性/主妇为何爱捕风捉影

“汽车”与“性”/狐狸吃葡萄

他是否真的喝醉/心血来潮的上司

滔滔不绝失去商机/君子风度

二、从谈话用语看心理……168

贫贱少女挤进上流社会/见多识广者低调做人

“小红要吃饭”与“我要吃饭”/借用名人的话

当心有人太恭敬/谄言性者更喜性

三、从谈话方式看心理……177

职员用标准回答语答非所问/足球经纪人巧识圈套

卖房还价秘诀/预订房间秘诀

贷款投资秘诀/取悦女人秘诀

成功推销秘诀/点头不一定真懂

日本首相的“自问自答”

四、从声音看心理……189

巧识淫妇/女职员发出尖锐之声

单调的报告让人烦

五、从说话速度看心理……194

心情不安的丈夫/工作调换的编辑

六、从口头禅看心理……196

“不过先生”

七、在良好谈吐中展现个人魅力……200

你说话的声音是否过尖?/你说话的声音是否过低?

你的嘴唇是否僵滞?/你的声音是否黯然无光?

你说话的速度是否需要调整?/你是否有口头禅?

你的小动作是否过多?/你的眼神是否心不在焉?

第四章 细察行为识人心

/209

一、从打招呼的方式看心理……210

和想像的不太一样/如何判断谁是老板

他愿意跟自己深交吗?

二、从手足动作看心理……215

情不自禁而手舞足蹈/巧抓杀人犯

独身女人怎样应对推销员/指着胸膛说“我”的女性

成功推销始于足下

三、从小动作看心理……222

你了解这些生活中的小动作吗/面试时常见的小动作

四、从拖延行为看心理……227

- 拖延是自我欺骗/第一类型：用行动来转移注意力
第二类型：从心理上转移注意力/自我欺骗：明日复明日
自我欺骗：先决条件/自我欺骗：第二十二条军规
第三类型：情绪转移的途径

五、从吸烟的动作看心理……243

第五章 分析嗜好识人心

/245

一、从癖性看心理……246

- 手淫学生的烦恼/新婚妻子摔破杯子才能睡觉
眉皱为何深刻起来/偷窥实验/咬手指的女孩
不受女人喜欢的男人/美国总统与日本首相的共同癖性
如果女人裙边震荡

二、从趣味看心理……256

- 如何让谈话更投机/她是否有了心上人
收集癖是一种病态/不同的垂钓者
她心中的隐痛

三、从嗜好看心理……263

四、从嗜好品看心理……265

- 喝酒为何挑品牌/女大学生为何酷爱洋娃娃
如跟恋父或恋母的人结婚/他为何讨厌烟管
酒后露真容

五、从宠物看心理……273

- 他为何喜养体形壮大的狗/她为何爱跟小猫小狗说话

六、从喜好的颜色看心理……277

如何据颜色挑选中意丈夫

七、从饮食习惯看心理……280

第六章 品味生活识人心

/283

一、从生活方式看心理……284

独生子女往往就业困难/长子与幼子的差异

缺乏父母之爱的孩子/农村型与都市型

恐惧结婚的女孩

二、从异性关系看心理……291

恋爱的互补原则/恋爱的优势原则

他为什么晚婚/浪漫恋爱往往不了了之

花心者的性格类型/有人喜欢年龄大过自己的女性

康德为何终身不娶

三、从工作方式看心理……301

只为薪水而工作的人/当失败出现时

苦闷的“工作狂”/他是否真“忙碌”

四、从用钱方式看心理……308

精打细算与慷慨大方/她们为何花钱如流水

为嗜好一掷千金的小职员/衣衫褴褛者买钻石

“合理”拥有豪华别墅/只相信现金的人

五、从对待胜负的态度看心理……316

六、从信件、电话看心理……321

笔迹泄真情/如何识别情书里的虚情假意

电话听音识心

七、从失误看心理……327

教授的心灵隐伤/客户的地址还是亡妻的地址

清点完人数就散会/找单位找到家

“只有一个处长”吗/弗洛伊德也犯错

主要参考书目

/334