



· 从体态上辨识人的性格 · 从谈吐中推断人的修养 · 从习惯中观察人的心机

读心方法 大全

宿文渊 / 编著

如何在交往中做到知人知面又知心，提高说话办事的效率？如何在不为人知的情况下了解他人，掌握人际交往的主动权？如何识破细微的身体谎言，玩转商场中的逢场作戏？如何瞬间解读身体语言背后的“潜台词”，那就从“读心”开始吧。

读心方法 大全

宿文渊 编著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

读心方法大全 / 宿文渊编著. — 北京: 北京联合出版公司,
2015.8

ISBN 978-7-5502-5442-8

I. ①读… II. ①宿… 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 (2015) 第 113352 号

读心方法大全

编 著: 宿文渊

责任编辑: 王 巍

封面设计: 韩立强

责任校对: 彭泽心

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京华平博印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数 486 千字 720 毫米×1020 毫米 1/16 28 印张

2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-5442-8

定价: 29.80 元

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

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-58815821



前言

读心是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、看透别人和看透人性的艺术。社交高手懂得通过密切关注对方的相貌，甚至连对方的言行举止、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹都会认真对待，仔细分析其真实意图。人的一举一动都在泄露“天机”，一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映人深藏不露的本意。在人际交往中，如何才能看人“不走眼”？如何才能瞬间识破他人人心？如何才能在不为人知的情况下了解和影响他人？“读心”将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在与人交往的过程中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对此作出精准的判断，使自己成为所在行业的终极赢家，进而在事业上取得突出的成就，赢得美好、幸福的人生。

现如今，读心方法的运用可谓五花八门，凡是能够深刻领悟读心精髓的人，都能够在某一领域结合自身特点，发挥读心的优势，在自己所从事的行业取得可喜的成就，在社会生活、家庭生活、职场、算命、刑事侦查等方面都会体现到读心的知识。

如果那些很“灵验”的算命先生为你卜算、看相，你一定会很惊讶——他怎么会知道那么多关于你的事情？此刻，我们可能会相信那些神秘的超科学的力量，认为算命先生有通灵的本领。可是，真的是这样吗？其实，算命先生使用的无非是“读心”的技巧而已，借助这种技巧，即使面对素不相识的人，算命先生也能够“读”懂他的内心想法，并对其做出精确度高达80%的评判。这就是读心的神奇所在。占星家以及算命先生都会利用这一技巧来收集“客户”的私人信息。许多懂得“读心”的人通常自己都没有意识到这其实就是一种解读无声的肢体语言信号的能力，所以，他们渐渐地也都认为自己一定是具备了某种“神力”，从而才能够窥探到他人微妙的心思。为什么算命先生说出的话让你惊叹不已，只

不过他们略懂读心方法罢了，没有什么神秘可言，如果你能深入了解读心的精髓，相信你也能够成为一个“神算”先生。

现如今，社会交往的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，无法因时因地与他人心理上达成融合——内在心理活动上的差异和心理上的距离总是会演变为误解、隔阂、矛盾，甚至于冲突。这种艰难正日益使大多数人对社会交往产生畏惧和困扰——无论是刚刚步入社会的年轻人，还是在社会上奔走多年的职业人士，无论这个人从事什么行业，心理上的困扰都是一样的。在管理领域，一个管理者最艰难的是在与下属的交流中如何能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在的心理变化，管理活动总是阻碍重重；在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰也许是不能清晰地把握领导的真实意图；在社会交往中，当你试图接近一个人的时候，确定对方的态度非常重要，我们要避免犯以下错误：在不应该说某句话的时候说了某句话，在不应该谈论某个问题的时候滔滔不绝地发表长篇评说，在应该让双方保持距离的时候贸然接近对方……如果你希望更加熟悉自己，了解他人；如果你渴望发现自己的内在需求并把握住命运的方向，那就从了解读心开始吧！

其实，读心并不是高深莫测的科学技术，而是一种人人都可以通过练习而掌握的一种能力。只要你留心观察、认真揣摩，久而久之，也能够练就读懂人心的高明技巧。

《读心方法大全》是一部系统讲解读心原理、方法和现实运用的大型图书。本书分为原理篇、方法篇和提升篇：原理篇通过观察身体反应、面部表情、感官特征等方面为大家介绍读心的基本原理。方法篇详细介绍各种读心、识人的具体方法，如何通过一个人的外表、言谈、肢体动作、面部表情、行为习惯等方面了解一个人的内心，深入细致地分析一个人内心的真实想法和目的。最后，读心的目的是为了与他人更好地相处，在提升篇中为大家介绍了一系列了解他人的心理策略，有助于读者在职场、商场和生活中与他人和谐相处并顺利实现自己的目标和愿望，成就完美的人生。



目录

· 原理篇 ·

揭秘读心技巧

第一章 观察身体反应，可了解心理活动	3
第一节 精神和生理是一个硬币的两面	3
头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应	3
任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动	4
激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感	5
第二节 人际沟通中 90% 的非语言信息被忽略了	7
面对面的沟通中，信息所产生的影响力中仅有 7% 是来自于说话内容	7
人们的态度不是由文字，而是由讲话的声音表现出来	9
言语的意义比不上声音，而声音的意义比不上肢体语言	11
第二章 观察面部表情，可预见对方的情感	14
第一节 情感的实质是体内触发的生理反应	14
情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能	14
所有人都具有同样的基本情感，并因为同样的事物受到触动	15
颜色的巧妙运用能改变人的情感	16
天气也会触发人不同的情感	18
第二节 无意识的表情是探测真情实感的线索	19
无意识的表情是探测真情实感的线索	19
轻微表情、局部表情与微表情	20
7 种全球通用的表情模式	21



第三章 通过感官特征，可知对方如何进行思考	24
第一节 不同的感官创造不同的思维方式	24
感官记忆在思考中既负责回忆也参与创建	24
不同的感官创造不同的思维方式	25
人们所偏好的感官记忆各不相同	26
第二节 如何判断对方的主导感官	27
观察眼睛运动方向判断被激活的感官记忆	27
主导感官决定我们喜欢使用哪种词汇	29
开放式提问和言行节奏告诉你对方的思维模式	31
行为特征是主导感官作用的综合表现	33
感官决定我们是谁——从职业来判断	34
第四章 读心，是为了与人更亲近	36
第一节 人人都需要建立亲善关系	36
亲善，是一切交流的基础	36
良好的人际关系加速成功的进程	37
第二节 明白别人在做什么，才能作出正确回应	38
多一分理解，就能少一分摩擦	38
读懂人心才不会雾里看花	39
解读表情的能力是人际和睦的关键	40
听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行	41
别人待你的方式，就是他希望你待他的方式	43
第三节 亲善的基本原则：把自己“变成”对方	43
每个人都喜欢与自己相似的人	43
模仿对方的动作，能够拉近心理距离	44
模拟对方的表达方式，用语言提升亲密度	46
调整你的声音，用声音建立一致性	47



· 方法篇 ·

读心，停！看！听！

第一章 外表的每一面都有意义	51
第一节 服装潜台词：想要呈现怎样的自己	51
常穿暖色系衣服者多开朗，常穿冷色系衣服者多含蓄	51
追求时尚者从众心强，不求时尚者个性较强	53
爱穿休闲装的人向往自由，爱穿西装的人重视形象	54
喜欢华丽花哨服装的人有较强的自我表现意识	55
领带的花纹显示出“想要别人怎么看自己”	57
T恤上的文字和图案想要表达什么	58
总是穿相似款式鞋子的人，不爱冒险	59
穿着另类的人，与众不同	60
第二节 淡妆浓抹皆有玄机	61
发型变化大的人有大幅改变生活的想法	61
喜欢神秘忧郁香水的女人追求完美的爱情	62
从眼镜的样式解读“希望改变自己的程度”	63
全身珠光宝气，是没有自信的表现	65
爱化浓妆的女人喜欢成为瞩目的焦点	66
从唇彩的颜色看女性的性格和职业	69
从发丝中读懂对方的心理	70
不同的发型，不同的性格	73
第三节 相由心生，人可以貌相	74
皮肤白皙的男性通常内向而害羞	74
脸型也是个性的表征	75
不同体形的人有怎样的性格特征	77
眉毛粗细代表一个人的精气神	79
眉形间隐藏着丰富的内心信息	80
额头宽的人聪明，额头窄的人老实	82
额头皱纹中的性格解读	83
下巴也是一个人个性的象征	84



第二章 对方一开口，你就能了解他	86
第一节 善问问题是读懂人心的关键	86
适当地自我揭露，鼓励对方说出心里话	86
营造让对方吐露真心的氛围	87
三个问题让你迅速了解一个人	88
漏斗法则：从开放式的问题开始，逐渐缩小范围	89
重要的是反应而不是回答	91
不妨从局外人身上寻找信息	92
第二节 听到这些话，千万要注意	93
“可能吧”其实是“我不同意你的说法”	93
说自己“性格不太好”的人其实很自恋	94
“可是”是听不进去的表现	95
“年轻真好啊”其实是想听到恭维的话	96
“某某真厉害”表示内心决定要超过对方	97
担心“做不好怎么办”的人，往往认真负责	98
第三节 从说话习惯看交流之道	100
把“诚实”挂在嘴边，不如以行动证明	100
名字还是昵称，判断彼此的亲近程度	101
好用夸张说法的人，渴望与人交谈	102
“老调重弹”的话题，希望你继续追问下去	103
常说太太不是的男人，烦恼很多	104
总提及家人声名和财富的人，爱炫耀	105
第四节 不同的借口，不同的性格	107
“外罚型”、“内罚型”与“无罚型”人格	107
以“本来是想”为借口的人自尊心很强	108
常说“不打算找借口”的人不会老实道歉	109
事先强调不利条件的人非常在意别人的看法	110
“吃不到葡萄说葡萄酸”不过是自我安慰	111
以“能去就去”为借口的人往往缺乏责任心	112
第五节 谈话时的模样不容忽视	114
回应慢半拍的人，可能没在听你说话	114

五种小动作代表他想尽快结束谈话	115
摆出与众不同姿势的人，想要发表自己的意见	116
说话间隔时间长的人，喜欢作逻辑分析	118
从坐椅子的方式，看对方是否用心听你说话	119
交谈时不同的身体语言，透露说话者不同的心理及性格特征	120
第三章 不仅要听他说什么，更要看他做什么	123
第一节 从头部动作看认可与否定	123
点头如捣蒜，表示他听烦了	123
不露齿微笑，是拒绝的前兆	124
轻易点头也许是想拒绝请求	126
一条眉毛上扬，表示对方在怀疑	127
习惯性皱眉的人，需要感性诉求	128
鼻孔扩张的人情绪高涨	129
下巴的角度是态度的分水岭	130
笑容可以表露人心	132
第二节 眼神和视线透露意识和喜好	134
瞳孔扩张，表示对你的谈话感兴趣	134
走路时视线向下的人凡事精打细算	135
避开视线、延长眨眼时间是讨厌的信号	136
握手时一直盯着你的人，心里想要战胜你	138
游离的视线暴露内心的不安	139
从镜框上方看人，是审视的表现	141
第三节 控制与防备，看手就知道	142
对方是否喜欢你，握手见分晓	142
不停地敲桌子，是因为有话要说	143
搭你肩膀的人，喜欢当老大	144
从对方碰触你的方式和位置看他的心态	145
摸袖口，表示对方的心理开始动摇	146
握紧拳头，是发怒的前兆	147
频繁拨弄头发，心中紧张不安	148
头枕双手，一切都在他掌握之中	150



第四节 腿和脚：离大脑最远的部位最诚实	151
对方与你的身体距离，折射出与你的心理距离	151
从脚尖的方向看对方是否对你感兴趣	153
脚踝相扣，是为了抑制紧张的情绪	154
先迈左腿的人感性温和，先迈右腿的人理性强势	155
用一条腿支撑身体的重量，表示想告辞了	157
脚尖向上翘起的人，听到了好消息	158
走路缓慢踌躇的人，缺乏进取心	159
走路连蹦带跳的人，往往纯真活泼	160
第五节 身体姿势传达舒适与不适的信号	161
坐姿开放的人其实心中早有定见	161
开放的 45°与亲密的 0°	163
蜷曲身体睡觉的人压力重重	164
朝下吐烟圈，必然有心事	166
低头耸肩的人，胆怯恭顺	167
下意识的小动作，传达或自卑或自信的情感	168
腰挺得笔直的人，警觉度很高	170
拖着脚步的人需要你付出关心	171
第四章 如何识破谎言	173
第一节 揭开谎言的面纱	173
谎言，我们必须面对的事实	173
为什么会出现“口是心非”	174
谎话大王的四张面孔	176
身体语言如何泄露谎言	177
第二节 从面部表情识别紧张情绪	178
眼睛向右上方看，大脑正在制造想象	178
避免眼神接触，因为害怕被人看穿	179
对方直视你的眼睛，也未必在说真话	180
假表情总是慢半拍、持续时间长	181
突然放大的瞳孔揭示隐藏的情感	183
硬挤出来的笑容嘴巴紧闭	184

第三节 不经意的小动作会泄露真相	185
动作和语言不一致，嘴上说的不能信	185
不时用手接触口鼻，是企图隐藏真相	186
手脚蜷缩贴近身体，因为缺乏安全感	188
不安的双脚泄露紧张情绪	189
把头撇开是因为想要逃避话题	190
第四节 从说话方式发现欺骗的线索	191
说谎者无法倒着叙述事情	191
说谎大王都是“记忆专家”	192
用暗示的方法回应，不作正面回答	194
说话声音高而缺乏变化，是明显紧张的表现	196
提到的数字都是同一个数，或是它的倍数	197
谎言往往这样开始	199
第五章 认清行为显示的本性	200
第一节 从行为举止看相处之道	200
对你彬彬有礼的人不欢迎你太亲近	200
初次见面就有身体接触的人过于自信	201
一直盯着路灯的人，性子比较急	203
选择坐在你旁边的位置，是想要亲近的表现	204
对快递人员说“谢谢”的人，是真正有修养的人	206
习惯性迟到是因为态度傲慢	208
第二节 生活细节中的个性痕迹	209
发短信多使用表情符号的人小心翼翼	209
硬要移出大车位停车的人，个性保守有洁癖	210
按规定速度开车的人，认真可靠	211
喜欢在咖啡厅谈话的人，谨小慎微	212
字体较大、笔压无力、字形弯曲的人，和蔼可亲	214
在网上发表恶意见论的人幼稚而脆弱	216
第三节 从消费习惯看人生态度	217
只在别人看得到的地方花钱，是想买物质以外的东西	217
讨厌折扣促销的人最害怕和别人一样	218



掏钱速度快的人，最怕被人看不起	219
“列出清单”的理性派和“随心所欲”的感性派	221
老是拿大钞付账的人，有些胆怯	222
收到账单后立即付款的人很有魄力	223
第四节 餐桌上流露的真性情	224
不停换座位的人是挑剔的完美主义者	224
坐在固定座位的人，渴望安全感	225
和别人点一样菜的人，与人相处和谐	227
吃饭速度快的人，作决定的速度也很快	228
吃东西时默不作声的人，比较内向害羞	229
喜欢独自吃饭的人，性格比较高	230
第五节 爱憎有因，癖好识人	232
喜欢暖色的人行动力强，喜欢冷色的人性格内向	232
爱读小说的人情感细腻，爱读报纸杂志的人更加理性	233
爱好个人运动者，自律严格；爱好团体运动者，喜欢与人交际	234
爱看谈话节目的人，思维缜密略显偏执	237
爱收藏照片和书信的人有恋旧心理	238
从宠物的身上可以看到主人的性格	239
第六节 从小动作看异性对你的好感度	241
触碰你的随身物品，是要和你牵手的前兆	241
四种牵手方式，显示不同的亲密度	241
约会中的小动作，预知他的下一步行动	242
从双腿摆放的方式，看出他对你的好感度	243
喜欢你的男人，不会一直凝视你	243
烟不离手的男人，只把你当普通朋友	244
第七节 读懂职场中的暗语	245
注意，面试官在暗示你	245
听！面试官话里有话	246
神情告诉你他的最终决定	247
观察平常表现，读懂你的同事	248
看透同事的内心	249

工作态度，透露出同事的性格	251
第八节 人生沉浮，把人看到骨子里	251
有城府的人，需要你去试探	251
危难面前，考察他的胆识	253
利益面前，看他是否清廉	255
任务面前，考察他的信用	256
亲近面前，观察他的礼节	258
混杂面前，探察他的本性	260
第九节 跟古人学读心识人	261
姜子牙的“六征”识人法	261
孔子的识人三法	263
管仲的观人术	263
察人识人，神骨为先	265
识内刚柔，以辨才奸	266
第六章 看人也要看环境	268
第一节 居住环境——反映生活方式和关切点的重要指标	268
居住环境比穿衣打扮更能反映社会经济地位	268
选择在学校附近居住，是重视子女教育的人	269
把整个客厅让给小孩的人，不会拒绝你带小孩来拜访	270
想知道他是否喜爱阅读，只需看他家里有多少藏书	271
住在高楼层的人上进心强，但稍显冷漠	272
第二节 人际环境——通过一个人所处的圈子来判断他	274
气味相投的朋友是一个人的底牌	274
乐于和优秀者交朋友的人，上进心强	274
异性朋友少的人，内心比较自卑	276
总是结交老实人的人，通常担心遭到背叛	277
喜欢和长辈交朋友的人，心智比较成熟	279
朋友圈子大的人，多半热情开朗	280
第三节 工作环境——个性的浓缩地带	282
费心在办公室照顾花卉的人体贴而好客	282
桌面零乱的人往往做事时没有条理	283



下班后的桌子可以看出心情转换的能力	284
办公桌上摆放家人照片的人，家庭观念较强	285
使用高档通讯录的人，多小心谨慎	286

· 提升篇 ·

瞬间了解他人的心理策略

第一章 洞悉心理，赢得好感与支持	291
第一节 洞悉人性，满足他人的心理需求	291
让出谈话的主动权，满足他人的倾诉欲	291
别人得意之事挂在嘴上，自己得意之事放在心里	292
任何时候都要维护他人的自尊	294
让别人感觉他比你聪明	295
不把别人比下去，不被别人踩下去	296
成全别人好胜心，成就自己获胜心	297
第二节 揣摩心理，与他人有效沟通	298
看清谈话对象的身份，然后再开口	298
好话也得看准时机说	300
得体的幽默最能取悦人心	302
实话要巧说，坏话要好说	303
别人郁闷时，多说理解的话	305
绕个圈子再说“不”	306
第三节 巧妙赞美，拉近彼此距离	308
马斯洛效应：任何人都需要尊重和赞美	308
用恰如其分的话赞美对方	310
赞别人没赞过的美，出其不意更动听	311
背后赞美别人，更能让人开心	313
故作不识赞扬对方，更能让人开心	314
适时地贬低自己，赞美他人	316
借他人名义，让你的“捧”更受宠	316

捧人要高低有“度”	317
第四节 抓住对方心理，让他乐意听你的	319
先赞美后说服，满足对方自尊心	319
站在对方的立场说话，更容易被接受	321
说服没有主见的人：“大家的意见都是这样。”	322
利用逆反心理，说服个性倔强的人	324
巧用好奇心影响他人行为	325
巧妙提问，让对方只能答“是”	326
激将有法，大功告成	328
激发对方高尚动机，顺势制宜影响他	330
第五节 用心交往，让他人乐意帮助自己	331
给予对方一个头衔，他更愿意鼎力相助	331
激起心理共鸣，让他感觉像是在帮助自己	332
弱勢时打张感情牌，激发同情心	334
互惠，让他知道这样做对他也有利	336
登门槛效应：先提小要求，再提大要求	337
不妨提一个更大的要求更容易取得成功	338
软磨硬泡，日久见效	340
往脸上贴黄金，增加办事筹码	342
第二章 明心见性，与他人和谐相处	344
第一节 关怀贴心，获得朋友长久的青睐	344
记住有关对方的小事，让他感觉被重视	344
和朋友说话也要有分寸，玩笑不可太过分	345
朋友之间，不需要帮忙也要保持联系	346
朋友遭遇不幸，要及时安慰	348
他人郁闷时，多说些让他宽心的话	349
真诚相待才受朋友欢迎	350
你对朋友知心，朋友也会对你知心	352
要想友谊长存，就要感激和回报别人的帮助	354
第二节 善用同理心，成功结交陌生人	355
首因效应：第一次见面就留下好印象	355



谈谈相似经历，成为“同道中人”	356
直呼其名，缩短彼此的心理距离	357
来点幽默，对方更乐意向你靠近	359
微笑，赢得他人好感的法宝	360
把握好开头的5分钟，攀谈就会自然而然	361
接触多一点，自能陌生变熟悉	363
用细微的动作拉近与陌生人的距离	364
第三节 以心交心，有效化解他人的敌意	366
请对方帮忙，让他感觉自己比你强	366
想让别人喜欢你，先要喜欢上对方	367
以低姿态化解别人对你的嫉妒	368
敢于承认错误，才能消除误会和敌意	370
“背后鞠躬”消除对方的敌意	371
制造强大的敌人，引起同仇敌忾	373
第四节 以心悦心，让爱情历久弥新	374
偶尔来点小惊喜，幸福不再递减	374
越吵越幸福，聪明的爱人会“吵架”	376
别拿自己的尺子量对方	377
男人要会“哄”，女人要会“柔”	378
甜言蜜语多一点，爱情才不会枯萎	380
给对方多一点空间，才能进退自如	381
让他撒撒娇，满足他的顽童心理	383
爱情，只有不断努力才会成功	385
第三章 读对心做对事，增强职场沟通力	387
第一节 顺着上司的心，更易得赏识	387
不卑不亢，才能让上司另眼相看	387
办事到位而不越位，不抢上司风头	388
想对上司提“意见”，出口要说提“建议”	390
勇于向领导“秀”出自己，别让自己的努力白费	392
面对尴尬，及时帮上司打圆场	393
让矛盾在自己手里解决，别把问题留给老板	395