

阅人阅己阅社会，读心读意读微妙

心理学与

周广宇◎编著



言辞透露一个人的品格，表情反映一个人的内心，衣着、坐姿、手势会在不知不觉中出卖它的主人。

察言观色是一切人情往来的基本技巧，熟练地掌握人的身体语言，便能够迅速、深入地揣摩出对方的心态和意图。

读心术

——成为人际关系大赢家必懂的读心术

[XINLI XUE
YU DU XIN SHU]

神奇的读心术，用心理学
解读肢体语言，破译他人
内心的秘密。

 外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

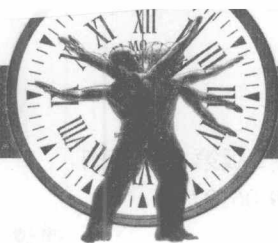
心理学与 读心术

——成为人际关系大赢家必懂的读心术

[H I N L I R U E]
[Y U D I Y I O F H U]

神奇的读心术，用心理学
解读肢体语言，破译他人
内心的秘密。

宇◎编著



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目(CIP)数据

心理学与读心术/周广宇编著.

—北京:外文出版社,2010

ISBN 978-7-119-06197-9

I. ①心… II. ①周… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第239031号

策 划:中文项目组

责任编辑:钟 文

装帧设计:天下书装

印刷监制:冯 浩

心理学与读心术

周广宇/编著

©2009 外文出版社

出版发行:外文出版社

地 址:中国北京西城区百万庄大街24号 邮政编码100037

网 址:<http://www.flp.com.cn>

电 话:(010)68320579/68996067(总编室)

(010)68995844/68995852(发行部)

(010)68327750/68996164(版权部)

制 版:艺美制版

印 制:三河市鑫利来印装有限公司

经 销:新华书店/外文书店

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:17

字 数:230千字

装 别:平

版 次:2010年1月第1版第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-119-06197-9

定 价:32.80元

建议上架:社科类/生活

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换(电话:68995852)

前 言

周先生的儿子马上就要上小学了,他希望儿子能进入附近的一所学校,因为这所学校教学质量高,很有名气。可是,有一个问题:学校里没有熟人进不去啊。

周先生与上司关系不错,这位上司与这所小学的一位副校长是大学同学。周先生决定拜访上司,看看他能否帮这个忙。

星期天,周先生来到上司家。上司一面跟他说话,一面眼朝窗外看。周先生突然觉得,这次来访打断了上司什么重要的事,上司心里惦记着这件事,虽然他在接待自己,却是心不在焉。

这时,周先生很明智地打住交谈,丢下一个最重要的请求告辞:“您一定很忙。我就不打扰了,过两天我再来听回音吧!”

一周以后,周先生请上司帮忙办的事情实现了。

原来,那天周先生告辞后,上司心里有点内疚:因为自己的事,没好好接待人家。这样,上司就尽心完成周先生的托付,以此来补报。当然,事情的成功,也与周先生善于察言观色有关。

察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。言辞能透露一个人的品格,表情眼神能让我们窥测他人内心,衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉之中出卖它们的主人。人际交往中,对他人的言语、表情、手势、动作以及看似不经意的行为有较为敏锐细致的观察,是掌握对方意图的先决条件。

人是富有情感的,身体的每一个部位都能传递内心活动的信息,都能表达一种特殊的语言。身体语言同自然语言一样,都是一种传播信息的工具,自然语言是通过语言来传递信息的,而身体语言则是通过身体的动

作,或某一部分形态的变化等方式来传递信息的。一个无心的眼神,一个不经意的微笑,一个细微的小动作,就可能决定了你的成败。那些被我们所忽略的微小的身体语言,就是有着如此之大的魔力。

无论我们是做什么工作,都难免与人打交道。不管怎样,身体的这种沉默的语言值得你去掌握。不管你学习的目的是什么,是想在事业上取得进一步的成就,还是想和家人朋友相处得更好些,只要你多花些时间和精力把它们应用到日常生活中,熟练地掌握这种技巧,你就会得到丰厚的奖赏。本书将心理学知识穿插于日常工作中,教你在与人交往过程中灵活运用心理学的方法,用眼光洞察一切,“读”懂他人的微妙心思,并对之作出一番精确的评判,从而成为人际关系的超级大赢家。

29

心理学
读心术

目 录

第一章 不必日久,也见人心

——最实用的身体语言

身体语言通常都是一个人下意识的举动,所以它很少有欺骗性。现实中,我们通过观察和分析别人的身体语言总是能顺利得知那些我们可能得不到的信息。身体语言在你的生活中无处不在,当你进行产品销售的时候,当你与客户进行业务交流的时候,当你在办公室和同事相处的时候……别人所表现出来的身体语言,无时无刻不在帮你收集有用的信息。

- ◆瞬间识破人心..... 3
- ◆一举一动泄漏天机..... 6
- ◆教你看人不走眼..... 7

第二章 透过面孔,直指心间

——不会说谎的面部表情

表情是内心世界的直接流露,是我们内心世界变化的外在体现,达尔文就曾经这样说过:表情动作的发生是与情绪变化相联系

的。于是,复杂的情绪就使人们的表情也变得多种多样。这些变化多端的面部表情无时无刻不在传递着各种信息。在这个时候,如果你能熟练地掌握身体语言,便能够深入地揣摩出对方的心态和意图。

- ◆解读变化多端的表情 19
- ◆表情不会欺骗你 21
- ◆眉毛的“悄悄话” 25
- ◆听懂嘴唇上的“故事” 28
- ◆下巴上画出的情绪图 32
- ◆读《红楼梦》,看“表情戏” 35
- ◆刻画内心世界的那些面部表情 40
- ◆最让人熟知的 22 种面部表情 42

第三章 心灵窗口,清澈透明

——眼睛是内心的一面镜子

眼睛是心灵的天窗,而我们的这扇天窗无时无刻不在向外界传播着你内心世界的种种信息。如果你在路上或人群中行走,双目直视前方,旁若无人,对任何事情都熟视无睹,那么通过你的眼睛所传播的信息就是“我是一个高傲的人,一个了不起的人”。相反,当你不停地左顾右盼,目光游离,那么你的目光会告诉大家:“我心中有事”,或“心怀不轨”……

- ◆眼神透露出的秘密 51
- ◆目光转移的真相 54
- ◆你的目光会说话 56
- ◆眼神交错间的“战争” 60

第四章 举手投足,胜利在握

——双手的语言很丰富

美国著名盲聋女作家海伦·凯勒写到：“我接触过的手，虽然无声，却极有表现性，有的人握手能拒人千里之外……我握着他们冷冰冰的指尖，就像和凛冽的北风握手一样。也有些人的手充满阳光，他们握住你的手，使你感到温暖。”事实的确如此，一双手可以为我们传递各种不同的信息。比如说，握手的力量、姿势、时间长短就能够表达出握手人的不同态度和思想情感。所以，想要将一切掌握在自己的手中，那么，你就该好好地学习一下手部的身体语言。

- ◆手是表达强势的有力武器 67
- ◆指上无声胜有声 73
- ◆小手势,大涵义 78
- ◆手的细节,也决定成败 89

第五章 腿上文章,不容忽视

——暗藏玄机的腿部信息

人们有一种习惯,对于越是远离头部的身体部位,所投入的注意力越少。殊不知,人们的腿部动作以及双脚也是丰富的信息源,能够泄漏出人们内心的秘密。因为大部分人都对腿部和双脚的动作不太关注,根本不会考虑掩饰或者伪装这部分的身体语言。

- ◆收集腿部的“潜台词” 103
- ◆诠释双腿交叠的秘密 106
- ◆看清指尖的指向了吗 112

第六章 身体姿势,影射心理

——姿势密码全解析

在日常生活中,被掩盖的真实心理经常会被你的身体语言所出卖,尤其是那些生活中最常见的身体姿势。它们既可以反映出一个人内心的真实活动,也可以影响别人对你产生不同的感觉和判断。如果你能够深入地了解姿势语言的内涵,并对日常生活中的各种姿态进行分析,学会使用身体语言去交流,你便会发现生活中还有更多的乐趣。

- ◆坐姿密码解析..... 117
- ◆站姿密码解析..... 128
- ◆走姿密码解析..... 132
- ◆睡姿密码解析..... 134

第七章 生活习惯,无处可藏

——从生活细节中轻松看到真实面

生活中,当我们在与别人交流沟通的时候,不光从上面这些特定行为举止中可以看出一个人的性格特征,甚至在一些平常的生活习惯和小动作上也可以透露出许多重要的信息。那么,当别人在你面前做出那些习以为常的行为举止时,你是否会发现一些其他的信号呢?

- ◆会面点头的细节..... 141
- ◆看电视的细节..... 143
- ◆用餐的细节..... 145
- ◆喝酒的细节..... 152

◆喝茶的细节·····	154
◆打电话的细节·····	158
◆清理个人卫生的细节·····	161
◆运动锻炼的细节·····	166
◆驾车的细节·····	167
◆购物的细节·····	170
◆对待金钱的细节·····	172
◆面对紧张的细节·····	174

第八章 着装打扮, 中性体现

——装扮是真性情的直接流露

在身体语言中,衣着时时刻刻都在传递着信息,泄露着人们内心的秘密。我们说一个人有魅力,吸引人,往往不是因为他长得如何俊美,而是因为他的举止高雅,穿着得体,风度不凡。事实上,我们观察一个人的时候,有 80% 到 90% 的注意力集中在他的服饰上。一般来说,不同的穿着打扮体现着人们对自己的社会角色和周围世界的不同态度。

◆透露性格的衣装·····	179
◆象征意义的皮鞋·····	184
◆彰显品味的手表·····	187
◆暗示个性的口红·····	190
◆散发气质的领带·····	192
◆反映心理的提包·····	195
◆吐露性情的眼镜·····	198
◆表达心态的腰带·····	201

第九章 身体语言,亦以群分

——解读不同人群的肢体语言

人的行为举止虽然各有不同,但并不是完全无迹可循。因为,人在社会上生活就要接触社会,而社会上的每一类人都有相对固定的行为轨迹。面对形形色色的人群,你是否注意过他们的行为举止,你是否能读懂他们的身体语言?

- ◆那些从政者..... 205
- ◆那些吸烟者..... 207
- ◆那些恋爱者..... 210

第十章 肢体信号,性别差异

——男女不同的“第二语言”

男女因为生理性别不同,体态形貌以至于性格、思想、情绪、举止、言行及服饰等等就各自不同。我们在研究身体语言的时候,必须注意身体语言在男女之间表现出的这些差异,从而进一步掌握身体语言的规律,准确透析男女所发出的“肢体信号”。

- ◆男女的不同不只是性别..... 215
- ◆别擅自解读异性的身体语言..... 216
- ◆想不被女人讨厌,先改掉这些坏习惯..... 220
- ◆这样代表她爱你..... 221

第十一章 人际沟通,有迹可循

——身体语言在社交中的重要作用

与人交往是一门综合艺术,更是一门学问。如果我们想要成

为深受他人所欢迎的人,拥有良好的交流和沟通能力,我们就一定要密切注意社交中的身体语言,因为我们并非只有嘴巴会说话、会传递出我们内心的信息,在上面的章节中我们已经知道了:我们的每一个细小的动作,细微的表情变化,一个眼神的流露,甚至是连坐的姿势都会用一种无声的语言告诉他人一些信息。如果我们不能掌握交往的身体语言,不能把握与人交往的社交距离,那么就会使我们在与人交往的过程中功亏一篑。

- ◆ 社交距离是修养,更是艺术 229
- ◆ 聪明小手段,建立“我的地盘” 232
- ◆ 办公室“私人领地”保卫战 234
- ◆ 有互不侵犯,才有和睦共处 236
- ◆ 距离适度,交际才可自如 242
- ◆ 社交距离与亲疏程度的正比例关系 244

附录:关于身体语言的5个小测试

- ◆ 支配 VS 服从 248
- ◆ 他对你有无爱意 250
- ◆ 了解别人此刻的情绪 253
- ◆ 由衣着看性格 255
- ◆ 从坐姿看透女性的内心世界 257

第一章

不必日久，也见人心

——最实用的身体语言

身体语言通常都是一个人下意识的举动，所以它很少有欺骗性。现实中，我们通过观察和分析别人的身体语言总是能顺利得知那些我们可能得不到的信息。身体语言在你的生活中无处不在，当你进行产品销售的时候，当你与客户进行业务交流的时候，当你在办公室和同事相处的时候……别人所表现出来的身体语言，无时无刻不在帮你收集有用的信息。

◆ 瞬间识破人心

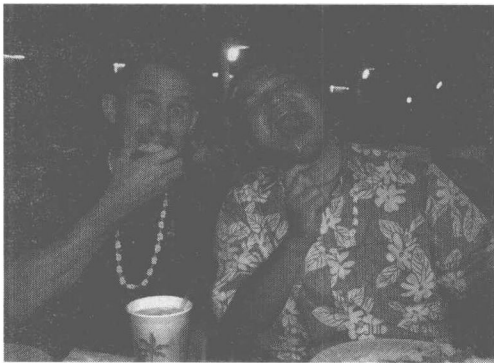
从前,有一个人去饭店吃饭,吃完之后却发现自己的口袋空空如洗,他这才发现原来自己临出门的时候忘了带钱,于是便对饭店老板说:“今天我出门忘了带钱,改日送来。”老板连忙说:“不碍事,不碍事……”并恭敬地把这个人送出了门口。这一幕恰巧被一个游手好闲的无赖看在眼里。

第二天,这个无赖走进饭店要了几样酒菜,在酒足饭饱之后,也装模作样地摸摸口袋,对老板说:“今天出门忘了带钱,改日送来。”谁知老板两眼一闭,说什么也不肯让无赖离去。

无赖质问老板:“为什么昨日那人可以赊账,而我却不行?”

老板回答:“昨日那人吃饭斯斯文文,看他的言行举止就是个有身份的人,他又怎么会因为这些吃饭的小钱来跟我要赖呢!而你,筷子在身上乱蹭,吃起饭来狼吞虎咽。边吃还边把一只脚放在了旁边的椅子上。喝酒时的动作更是夸张,脖子上的青筋暴出。看你这德行就知道,你就是故意来混饭吃的。我今天让你走了,你什么时候才会送钱来?”

这个无赖被饭店老板说得哑口无言,最后只得把衣物留下做抵押,狼狈离开。



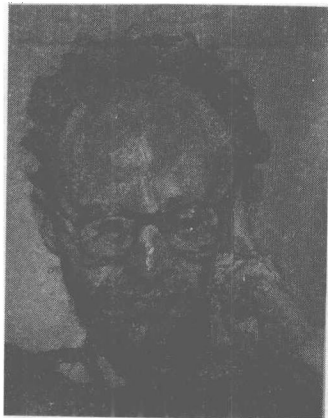
如果某一天,你这样在饭店里狼吞虎咽之后,也和故事中的那个人一样不付钱,

真的很难相信你是一个忘记带钱的人

通过上面这个故事可以看出：正确地解读身体语言所蕴含的丰富信息，可以为你做出某种判断提供准确的依据和保障，从而避免被别人的表面之辞所迷惑误导。心理学家通过大量的调查认为，身体语言所传达出的交际效果要比有声语言的效果好五倍，当你的体语与有声语言二者不一致的时候，人们往往注重于无声的身体语言，而对有声信息就不那么理会了。

身体语言简称体语，又称为肢体语言，指非词语性的身体符号。它包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。当你在与他人进行交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探索他人内心的秘密，而对方当然也同样可以通过身体语言了解到你的真实想法。人们虽然可以在语言上伪装自己，但是其身体语言却经常会“背叛”他们，破译了人们的身体语言，就可以为你判断他人的举止和想法提供准确的依据。

著名心理学家弗洛伊德曾说过这样的一个故事：有位病人在绘声绘色地讲述她的婚姻是如何如何幸福时，却下意识地将她手指上的订婚戒指从手指上滑来滑去，医生根据她的体语展开耐心询问，病人很快就讲出了自己生活中的抑郁和种种的不如意。显然，正是这个病人的身体语言透露了她与自己所描述的故事之间的矛盾。



被誉为精神分析之父的著名心理学家弗洛伊德

对于身体语言的真假,人们经常会提出这样一个问题:一个人是否能伪装自己的身体语言?心理学家的回答是:“不能。”心理学家认为身体语言大都发自内心深处,极难压抑和掩盖。

例如,做了亏心事的人总显得心神不宁、六神无主或鬼鬼祟祟;听到好消息时,脸上总要露出笑容;听到批评时脸色总会显得很不自在;说谎时总怕看着对话者的眼睛;激动时总要手舞足蹈;发怒时总要青筋暴起,或双拳紧握、咬牙切齿。这些事实不难证实身体语言的可靠性。

因此,若想分辨人心的真伪,应首先注意观察他的肢体信号,因为只有肢体信号才能显露出一个人的真实思想。

那么身体语言为什么不易伪装呢?原因在于当一个人的大脑进行某种思维活动时,大脑会支配身体的各个部位发出各种细微信号,这是人们不能控制而且也是难以意识到的。当人做出一种伪装手势的时候,他那细微的体语信号和他的有声语言就会出现矛盾。很显然,言语和非语言行为所表示的意思可以完全不同。到底哪一种更加可信呢?

研究者认为:在语言的表达中,一种渠道的可靠性与对它的自觉控制力的大小是成反比变化的。在所有的语言表达之中书面语言是最有时间推敲和修改的,因而也就可能是可信度最低的一种渠道,也是最容易撒谎的一种方式。口语可斟酌和修改的时间要少一些,因为自觉控制的机会相对少一些,因而可靠程度就可能比书面语大一些。当然,口语也有足够的余地让人撒谎。至于身体语言,这种非语言交际行为,往往最不易有意识地控制,有时甚至完全处于无意之中就露出了真相,因而可靠性也就最大。

可见,身体语言可以为你判断真伪提供依据,但是却需要你能够熟练地掌握、理解、运用身体语言。而一旦你能够做到上述这些,你就可以使身体语言为你所用,这对你来说是十分重要而且是必须要具备的技能。那么,请你就从现在开始关注你的身体语言吧!