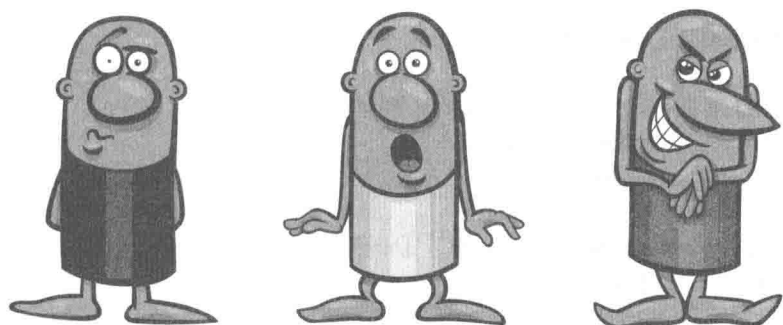


一眼把人看透

行为背后的心理密码

杨雄 梁明坤◎著

创设情境，详细解读肢体动作包含的“潜台词”
借助图片，形象揭示面部表情隐藏的“小心思”



一眼把人看透

行为背后的心理密码

杨雄 梁明坤◎著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

一眼把人看透：行为背后的心理密码 / 杨雄，梁明坤著. —哈尔滨：哈尔滨出版社，2016.6
ISBN 978-7-5484-2623-3

I. ①一… II. ①杨…②梁… 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 (2016) 第 060568 号

书 名：一眼把人看透——行为背后的心理密码

作 者：杨 雄 梁明坤 著

责任编辑：孙 迪 滕 达

责任审校：李 战

封面设计：华夏视觉

出版发行：哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址：哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编：150028

经 销：全国新华书店

印 刷：北京中振源印务有限公司

网 址：www.hrbchs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbchs@yeah.net

编辑版权热线：(0451) 87900271 87900272

销售热线：(0451) 87900202 87900203

邮购热线：4006900345 (0451) 87900345 87900256

开 本：710mm × 1000mm 1/16 印张：16 字数：180千字

版 次：2016 年 6 月第 1 版

印 次：2016 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5484-2623-3

定 价：39.80 元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社印制部联系调换。 服务热线：(0451) 87900278

目 录

第一章 读心术——人际交往的心理策略

一堂观察课 / 003

机场，培养观察力的最佳平台 / 008

防人不如识人 / 013

视觉型，听觉型，还是触觉型 / 017

32段无声视频 / 020

以手遮口说话的人，一定是在撒谎吗 / 022

如此，你也能成为“读心神探” / 024

你的观察记录表 / 030

第二章 透知伪装下的情绪涌动——面部表情读人心

表情，内心活动的镜子 / 033

观眉毛，识破人 / 038

眼睛，社交的指针 / 042

从鼻子看人 / 052

- 舔嘴唇，不只是性暗示 / 057
- 笑不仅有声，还有形状 / 060
- 你以后还敢随便吐舌头吗 / 065
- 突出下巴，反抗的信号 / 068

第三章 揭示交谈中的体态密语——肢体动作观人心

- 细微处泄天机 / 073
- 双手连心，手部姿势最能表达心声 / 076
- 由握手方式能探知他人身心 / 089
- 防卫心强的人喜欢将双臂交叉在胸前 / 096
- 注意你的脚尖方向 / 101
- 从坐姿窥探人的性格趋向 / 104
- 走路姿势，表露你的意图 / 116
- 站立姿势传达的信息 / 122
- 由睡姿掌握真实性格 / 126

第四章 参透话外之音的玄机——言谈话语辨人心

- 口头禅彰显一个人的本性 / 131
- 看准对方的幽默动机 / 134
- 语速、音调皆会透露人心 / 136
- 闻声识人，顺着声音潜入内心 / 139
- 九型人格读人术 / 141
- 身体会说话，并且说的都是真话 / 146

倾听，倾听，再倾听 / 150

会察言，会观色，会读人 / 155

第五章 洞悉穿戴掩饰的心思——衣着打扮看人心

衣服：性情与品位的折射 / 159

手表：窥探时间背后的天性 / 162

提包：透露一个人的秉性与喜好 / 165

领带：“打”出男人的个性 / 168

妆容：“化”出女人的性格 / 170

墨镜：隐藏“马脚”的手段 / 172

鞋子：看穿人心的媒介 / 173

第六章 隐藏在嗜好中的心灵地图——兴趣爱好识人心

嗜好是本性的流露 / 177

居家装饰影射个人品位 / 180

由阅读偏好看一个人的工作态度 / 182

你的音乐，你的个性 / 185

从旅游偏好了解一个人的内心 / 188

用舞蹈诠释心灵 / 190

看什么样的电视节目，向往什么样的生活 / 192

写写画画，勾勒出你的追求 / 194

由收藏品分析主人的生活态度 / 200

会“说话”的玩偶与宠物 / 203

第七章 破译行为背后的心理密码——生活习惯品人心

- 钱随心动，付款方式蕴含玄机 / 207
- 隐藏在座位中的性格密码 / 209
- 看电视的习惯能反映一个人的性格 / 211
- 香水：爱情与性格的气味 / 212
- 办公桌上的个性印迹 / 214
- 看文件，识性格 / 216

第八章 这些特征要多揣摩，这些地方要多留意

- 身体特征暴露你的职业 / 221
- 他在对我撒谎吗 / 224
- 看谁喜欢你 / 230
- 不要被资历迷惑了 / 232
- 警惕这几种伪装 / 235
- 不要因一事一时去评判一个人 / 239
- 小心！意在言外 / 243

后记 / 245



第一章

读心术——人际交往的心理策略

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，同时得对各色各样的人物善加研究。

——查斯特菲尔德

知人者智，自知者明。知人知己，是维系良好人际关系的前提。有效的读心术能帮你识人、观相、察心，让你一边窥视别人的举动，一边隐藏自己的意图，在职场和商场的交际应酬中左右逢源，成为拥有超强人气的人际关系大赢家。

一堂观察课

某医学院一年级的学生坐在阶梯教室，准备上本学期最后一节王教授的生理课。王教授是这所大学资历最老的教授，颇有声望，因纪律严明而让学生又敬又怕，所以当他右手拿着包走进来时，这间大教室里鸦雀无声。

王教授走上讲台，从他的医用包里取出一个装有黄色液体的烧杯，放到面前的讲桌上。然后他开始说：“今天我想和你们讨论一个话题，”他的声音带点火药味，“我听到一个传闻，说我对你们这些学生太严格，作业布置得太难，使你们花的时间太多。”

王教授停顿了一下，观察他面前阶梯座位上学生们的表情。“好吧，让我告诉你们。”他严厉地说，“你们真是不知道你们现在有多轻松！我上医学院的时候，做的事跟你们一样多，花的时间也和你们一样多，况且我们那会儿还没有这些先进的仪器，也没有现代化的实验室，而对这些东西，你们现在已经习以为常了。举个例子来说吧，”他问全班，“你们怎么诊断糖尿病？”

坐在第四排的一个女生回答道：“可以先采集尿样，然后送去化验室化验。”

“可以。”王教授回答道，“然后呢？”

“然后拿回化验单，根据化验结果决定如何治疗。”

“没错。”王教授大声说道，“然而，在我们那个年代还没有这些装备精良的化验室，很多时候我们必须自己动手化验，没有任何人的帮忙。你知道我是怎么检验尿样的吗？”

女生迷茫地摇了摇头说：“不知道。”

“我来告诉你我是怎么检验的：用嘴尝。”

这位女生难以置信地摇了摇头。

“没错！”王教授断言道，“如果尿样是甜的，那么病人就有糖尿病。”他拿起讲桌上那个装有黄色液体的烧杯继续说：“这是我从化验室拿来的尿样。你们知道吗，我可从来都没有丧失诊断的能力。”王教授一边说着，一边用他的手指蘸了点儿尿液，然后用舌头舔了舔手指。

“太恶心了！”这位女生大声说道。其他同学的类似反应表明，这位女生并不是唯一一个觉得恶心的人。

“嘿，至少尿样的主人没得糖尿病。”王教授说道，一边还从实验工作服的口袋里抽出手帕，将手指擦干净。但这一举动并没有让那些目睹这一“诊断过程”的学生停止骚动，他们一个个不停地窃窃私语，直到王教授命令他们安静才有所收敛。

“我想，现在你们有些人一定在纳闷儿，为什么我要做这样一个示范。”他把量杯放回讲桌继续说道，“其实有两个原因。第

一，我是想提醒你们，医学院从来就不是个让人轻松的地方。要是你没办法承受这种压力，现在你就该离开这个教室。那么，作为一个一直提醒你们学医有多难的人，我想让你们每一个人都到讲台上来，按照我刚才做的再做一遍。”他轻轻敲打着装有尿液的烧杯说：“我想让你们尝尝学医究竟可以苦涩到什么程度。”

王教授说完，没有一个学生离开座位。

“来啊！现在可不是你们害羞的时候。”

还是没有人动。

“那么，不如来点儿小条件刺激一下你们。”王教授提议道，“你们必须过了这关，才能继续你们的学业。所以，如果你们不照我说的做，我就马上给你们不及格，你们也好早日离开医学院。”

这么一说，马上起了作用。学生们不情愿地磨蹭到讲台上，紧张不安的情绪显而易见。他们将手指伸进烧杯，尝了尿样，然后立马冲到洗手间，之后才回到自己的座位上。

等每个人都回到教室后，王教授又开始说：“做这个示范还有第二个原因，它和之前的原因同样重要，甚至更为重要。”话说到一半，他把烧杯放回医用袋里，又继续强调刚才他的话：“尿样诊断示范的第二个原因是：教会你们在进行医务工作时观察的重要性。也许某天你们在为病人做检查的时候，从他们口里听到的是一回事，而他们的肢体语言告诉你的却是另一回事。如果能够仔细观察他们，也许你就能发觉不对劲儿的地方，并且在考虑多方面信息

的基础上，做出准确的诊断。”

“那观察到底有多重要呢？”王教授说最后一句话的时候，一不小心露出了一丝微笑，“如果你们刚才仔细观察我的动作，会发现，蘸了尿液的是我的食指，而我舔的却是我的中指！”

故事很幽默，意义却很深刻：观察——周全又细致的观察对于如何阅人，如何成功地察言观色来说的确非常重要。

在生活中，大多数人一辈子只会看，却看不出真正的门道。也就是说，他们只是尽最小的努力去观察，周遭的一切只是从他们的眼前一晃而过。这样的人并不留心世界的细微变化，也不可能感知丰富多彩的生活画卷，更不用说能够分辨蘸上尿液的手指是中指还是食指。

这些没有观察能力的人所缺乏的东西，用飞行员的行话来说，就是“环境感”——一种每时每刻都知道自己身在何处的方位感。在这些人的脑海里，对周围是怎样的环境没有明确的概念。让他们走进一个挤满人的陌生房间，给他们一次机会环顾四周，然后要求他们闭上眼睛，说出看到的東西。结果，他们除了人，说不出任何其他东西。

这些人就是那些对生活的细微变化熟视无睹的人。

“我妻子刚提出了离婚。我从来没发觉她有这样的打算。”

“我儿子吸毒已经有五年了，之前我却一点儿也不知道。”

“我和这家伙争执不下，他不知怎么地给了我一拳，我看都没

看见。”

诸如此类的话，就是出自那些从来不知该如何有效观察的人之口。其实这种无能也不足为奇。毕竟从小到大，没人教过我们该如何进行观察。我们所接受的教育，无论是小学、中学还是大学，都没有开设关于观察的课程。我们的课堂上也从来没有出现过“王教授”。如果你能自学掌握观察的本领，那么你是幸运的。如果不是，那么你这一辈子要错过多少可以帮助你达到目的的有用信息呢？数量多到让你难以置信！

成功地读人——学习非语言行为，解码行为背后的心理秘密和利用非语言行为来预测人们的行动，是非常值得你花时间的东西，也会为你所付出的精力带来丰厚的回报。

希望大家都能够像柯南道尔说的那样，通过对自己敏锐的洞察力、准确的判断力的培养，从一滴水上推测出大西洋的存在，从生活中的一个小环节，推测出整个生活链条的情况。

机场，培养观察力的最佳平台

如果想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，仔细观察每一个人的姿势、表情、动作以及他们与他人之间的交流画面。美国前总统比尔·克林顿的首席谈判顾问杰勒德·尼伦伯格为我们推荐了一个培养敏锐观察力的平台——机场，他认为，这里是磨炼观察力场所的不二之选。

机场是观察人们行为动态全景的最佳场所。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，而这些信息能够有效地揭示出人们当时的想法、感受和态度。

通过观察每一个抵达或离境的旅客的肢体语言，你可以揣测出他们的心理状态。在候机楼，你可以看见害怕乘飞机的女人不断地捏自己的手，仿佛在安慰自己说：“放心吧，不会有什么事的。”而等待离境的男人也可能会对飞行感到不安，只见他直挺挺地坐着，脚踝交叠，双手交握，外侧的大拇指有节奏地敲打着内侧那根大拇指。这些都是意味着内心紧张的肢体动作。

除此之外，你还可以判断出他们是否正在为自己是否会错过航班而担心，是否正准备去探望朋友或亲人，是否期待有人来接他

们……

如图1.1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。

通过这些非语言性信息，我们可以猜测出这个女商人现在很紧张，很焦虑，进而推断出她害怕坐飞机或担心航班延误，也许她会因此而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，第一个男商人焦虑不安地坐在那里，眼睛紧紧盯着放在腿上的手提电脑。他双肩僵硬，外套扣得整整齐齐，面部表情也很严肃，



图1.1 紧张的女商人



图1.2 全身心投入业务的男商人

看起来他好像要去参加一个会议（见图1.2）。

我们由此便可判定，这个男商人正在跟人交谈，或许与他交谈的人就是他的老板。他极想给对方留下深刻的印象，让其信服自己的能力，或者他想在一定程度上影响对方。

第二个打电话的男商人，看起来相当放松。他很随意地跷着二郎腿，一只手抱着后脑勺儿，身体微向后靠着，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，这个熟人可能是他的妻子或者是一个老朋友（见图1.3）。

第三个男商人的身体向前倾斜，低声细语，试图在拥挤的机场人流中营造出一个私密的空间（见图1.4）。你会发现，他举起一



图1.3 轻松悠闲的男商人



图1.4 秘密行事的男商人