

识人识面识心的超级心理策略

一眼看透人心的 读心术



金圣荣◎著

破解君子与小人的内心密码

真实的案例 独到的解析 精辟的讲解 有效的方法

石油工业出版社

识人识面识心的超级心理策略

一眼看透人心的 读心术



金圣荣◎著

破解君子与小人的内心密码

真实的案例 独到的解析 精辟的讲解 有效的方法

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一眼看透人心的读心术 / 金圣荣 著.

北京: 石油工业出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5021-9066-8

I. 一...

II. 金...

III. 心理交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第094895号

一眼看透人心的读心术

金圣荣 著

出版发行: 石油工业出版社

(北京市朝阳区安华里二区1号楼 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部: (010) 64523604

发行部: (010) 64252978

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

710×1000毫米 开本: 1/16 印张: 15.5

字数: 187千字

定 价: 29.80元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

INSIGHT INTO PEOPLE'S MIND

Preface 前言

丹麦心理学家朗格·卡尔·乔治指出，要想获悉一个人的心理，就要从他的言行举止、神情、动作、习惯甚至是着装等多方面来进行观察。本书就从多方面向人们介绍了通过一个人的行为习惯来看透人心的策略。比如，有的人说话时习惯带一些口头禅，而还有一些人会无意识地做出咬嘴唇、摸下巴等动作，这其中包含着此人的心理变化。

当然，识人也并非简单的事情，毕竟人心隔肚皮，人们不会将自己的真实想法刻画在脸上。但是，只要学会一种看透人心的心理分析术就能够轻易地看穿别人的内心变化和动机，即使是面对一些懂得“反心理侦查”的人，也能够将其面具揭开，看透他们内心的本质。正如比利时心理大师尼坦·约瑟夫·勒米所说的那样：“再高明的人也会有露出破绽的时候，只要擦亮双眼，用心揣测，就能够看清对方的真实内心。”

现代社会可谓千变万化，人们的内心也变得越来越深不可测，所以在生活中，看透人心就显得尤为重要了。林肯曾经说过：“只有慧眼识人，才能获得真实的成功。”

在日常交往中，人们难免会无意间揣测起对方的心理，尤其是与陌生人第一次沟通的时候，内心总有一种想要了解他人的欲望。这无疑是想要



更好地与别人相处，或者是使工作顺利完成，而这也在无形中磨炼了一个人的心智，在提高自身识人、读人能力的同时，也提高了自身的思想修养。因此从这方面来讲，一眼看透人心是非常有必要学习的一种心理读心术。

可以说，性格、相貌、习惯、表情、语言以及穿着打扮等的背后隐藏着众多不为人知的心理密码，只要认真解读就能够帮你揭开这些行为习惯背后的谜底，让你一眼看透他人真实的内心世界。

心理学家表示，人们在日常生活中的各种习惯和细节方面的行为是一个人在不同时间和场合内的真实心理反应。而有时候，这些外在的表现并不那么明显，所以往往很容易被人们忽视。然而，一旦学会一眼看透人心的读心术，就会很容易地看透人们这些隐藏的心理特征。

事实上，一个善于揣测别人心理的人在从事社会活动的时候往往懂得用心来观察别人的一举一动，有时候仅仅是从对方的一个表情或者是一身打扮上就能够快速地看懂对方的心理，从而掌握主动权，成为一名交际高手。本书采用了大量世界著名心理学家所提出的有效方法和原理，通过现象看本质，给人们呈现了一种非常快速的识人读人的方法。

本书将教您如何练就一双慧眼，让您在短时间内，通过对方的一些细微动作和行为来看透他的心。

相信这种一眼看透人心的读心术可以帮助人们在沟通交际中赢得主动权，从而更好地处理各种问题。本书在编撰过程当中难免出现纰漏，欢迎广大读者进行批评指正，同时也希望通过本书的介绍展示，能为大家带去真正的愉悦。

INSIGHT INTO PEOPLE'S MIND

Contents 目录

CHAPTER

看懂对方心理，一举俘获人心 ——一堂必学的超级心理密码课程 / 1

一眼看透人心是掌握主动权的有力武器 / 2

一眼看透人心就这么简单——“强化心理训练” / 4

慧眼识人：掌握主动权的“秘密武器” / 7

读懂一个人的内在是俘获人心的关键 / 9

用心观察，用眼捕捉：开启对方心理的“万能钥匙” / 11

CHAPTER

细节决定成败 ——由行为细节辨别他人的心理策略 / 15

分析口头语是了解人心的有效途径 / 16

视线的变化：了解他人心理的“指示器” / 20



脚步声：辨别人心最真诚的“信使” / 23

握手的艺术：一握知人心 / 26

打电话的姿势尽显人格特性 / 29

CHAPTER

3

“天机”由言语泄露

——由语言透视他人的心理策略 / 33

虚情假意的称赞是一个人心怀鬼胎的表现 / 34

声调的高低——透视别人心理特征的“隐形武器” / 36

语速的快慢：经常被忽视的透析人心“暗语” / 38

语气变化——最为隐秘的心理信息体现 / 42

书面语言——透视行为人性特点的“有力证据” / 46

交流的方式：彰显人性本质 / 49

说话习惯：透视人心的放大镜 / 54

CHAPTER

4

识人识面，一眼识别其心

——从容貌洞悉人心的心理策略 / 57

习惯性头部动作是解读行为心理的重要依据 / 58

头发与人内心活动之间的小秘密 / 61

通过眉毛透析人物性格与心理 / 66

最灵活的读心术：透过眼睛特征和动作解读行为人的心理 / 71

解读鼻子隐含的心理信息——透析人心的奥秘所在 / 76

透析内心世界的重要依据——嘴巴特征及动作 / 79

“牙齿”读心术——小小“关卡”中的大学问 / 84

最诚实的面部器官：解析下巴和性格之间的奥秘 / 87

综合面部表情所携带的心理信息 / 91

CHAPTER



秘密都挂在人的脸上

——从表情语言上洞悉他人的心理策略 / 97

“阴晴”表情背后的含义：微表情识人术 / 98

见微知著：解读眉来眼去背后隐含的秘密 / 100

脸色变化——泄露内心世界的“显示器” / 103

快速的眨眼是消极心态的一种表现 / 105

发自内心的微笑才是最真诚的 / 107

通过微表情洞悉撇嘴的真正含义 / 109

CHAPTER



真实的信号由人体发出

——从身体语言识破他人的心理策略 / 113

头部动作：泄露心理秘密的暗号 / 114

脚部信息：解析一个人心理的密码 / 117

手势会说话——手语识别人心 / 121



从躯干动作中捕捉信息 / 124

坐中看人：不可或缺的身体语言 / 127

手臂动作散发出真实的内心世界 / 131

身体的距离是判断人们心理距离的标准 / 133

CHAPTER



**生活习惯说出你的“心里话”
——从生活习惯读懂他人的心理策略 / 137**

阅读习惯彰显一个人复杂的内心世界 / 138

饮食习惯展示不为人知的心理特征 / 141

无意涂鸦是心理特征的外露 / 144

透过现象看本质——睡觉习惯中的“心理”学问 / 148

爱唠叨是内心追求完美的体现 / 151

透析喝茶习惯中的心理秘密 / 153

习惯买单的人是怎样的一种心理状态 / 157

CHAPTER



**人有高矮胖瘦，性情各不相同
——从体貌特征看透人心的心理策略 / 161**

通过体型察其内心知其性格 / 162

最准确的“信息库”——腹部特征难以掩饰性格本质 / 165

站姿信息——瞬间识人的试金石 / 168

丰富多彩的坐姿：行为人性格特征的最直接体现	/ 172
行走姿势：一眼看透人心的“直通车”	/ 176
小细节中的大秘密：从手扶吊环看行为人性格特征	/ 181

CHAPTER



性格是心理的一面镜子 ——从对方性格看透其心的心理策略 / 185

内向性格——开启睿智人生大门的钥匙	/ 186
刻意表现自己其实是不自信的表现	/ 189
饲养宠物是一个人心理世界的延伸	/ 192
朋友遍天下：展现出人们孤独的一面	/ 195
把握尺度：天使与魔鬼只在一念之间	/ 197
过分的热情：体现一个人处处设防的心理	/ 199
桀骜不驯——让人望而却步的心理状态	/ 201
看透宽容背后缜密的心理	/ 204
高谈阔论——急于证明自己	/ 207

CHAPTER



衣着服饰是心情的铃铛 ——从穿衣打扮的习惯读懂人心的心理策略 / 211

服饰是心理反应的一种外在表现形式	/ 212
------------------	-------



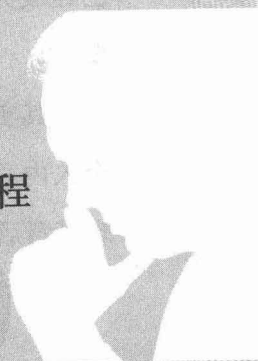
- 会“说”心里话的衣饰颜色，尽显个性风采 / 214
- 领带——挖掘男性心理特征不容忽视的因素 / 218
- 着装风格：透露女性最真实的心理特质 / 222
- 穿鞋风格：凸显心理个性最集中的体现 / 225
- 饰品的选择——反映心理特征的一面镜子 / 228
- 闻香识心理——香水散发出人们的心理秘密 / 231
- 透过帽子窥探人们隐含的心理特征 / 233

CHAPTER



看懂对方心理，一举俘获人心

——一堂必学的超级心理密码课程





法国心理学家维奥德·加斯东曾经指出：“看懂对方心理，是一种最有效的俘获人心的方法。”这句话无疑是在强调看透人心已经成为人们生活中必不可少的一种心理战术，而且也将会变得越来越重要。

其实，每个人在生活中都会有一些行为习惯，这些细节的变化都是一个人内心世界的外在表现形式。只要用心观察、用眼捕捉，就一定能够发现其背后的心理密码，从而能够轻易地看透人心，俘获人心。

一眼看透人心是掌握主动权的有力武器

俗话说“人心隔肚皮”，别人的真实意图不好猜测。尽管如此，人们还是会有意无意地猜测对方的心理，当然也包括对方的优点和缺点。而一旦掌握了一个人的心理，将会对自身的人际交往产生巨大的帮助。因此，看透对方的内心是非常重要的。

一眼看透人心是一种可以让人在瞬间就可以洞察到对方内心动机的方法，它在人们生活中将会变得越来越重要。掌握一眼看透对方心理的本领，不仅可以使自己彻底地了解一个人，还能够一举俘获别人的心，让自

已完全占据主动权，赢得前所未有的收获。事实证明，在任何时候、任何情况下，能够一眼看透人心都是有利而无害的。

在日常生活中，人们会无意地表露出很多身体语言的信号，比如一个简单的微笑、俗套的握手、无意的生活习惯等。这些细节都是无价之宝，是体现一个人真实心理的重要表现形式。由此可见，要想掌握一眼看透人心的方法就要关注细节。

世界上最伟大的汽车销售员乔·吉拉德，平均每天能够销售6辆汽车，而且连续12年获得世界吉尼斯销售第一，全世界各地的人们都被他的销售经验所震撼。当然，吉拉德绝不只是凭借单一的销售模式来打破这项世界纪录的。他曾经在世界各地进行过很多次演讲，他认为，自己最大的成功源于自己多年以来所积累的一眼看透人心的心理策略经验。也就是说，吉拉德的销售业绩基本都是凭借心理战术来完成的。

有一次，吉拉德和自己的业务助手凯恩斯与一位大客户进行业务谈判，凯恩斯后来回忆说对方是一位难以捉摸的客户。从谈判开始，这位客户就一再地要求吉拉德将价格降低，并且还用一种强势的口气说，如果不降价的话，他将会选择与另一家公司合作。此时吉拉德的助手凯恩斯有些沉不住气了，他认为现在的销售行业并不好做，尤其是汽车行业的竞争太激烈，而眼前的这个客户出手大方，是一笔诱人的大单，此时如果不降价的话，恐怕就会失去这个机会，对公司来说也是一个大的损失。尽管如此，吉拉德却坚持不降价，而且还表现出一种毫不在意的样子。但是最后的结果却出乎凯恩斯的意料——销售成功。

完成这笔销售之后，凯恩斯疑惑地问吉拉德是怎样取得成功的。吉拉德笑呵呵地说：“其实我不是赌赢这笔生意的，而是我一眼看透了他的心理。”凯恩斯疑惑不解，吉拉德拍着他的肩膀说：“一开始谈判的时候，



我就认真地观察了对方看我们的销售方案以及性价比表时的反应，你不知道，当时那位客户的眼睛忽然一亮。这说明他对我们的车很感兴趣，而且我也十分肯定这一点。在随后的沟通中，我发现他每次示意我们的竞争对手有多么的优秀，其价格有多低廉的时候都在不停地跺脚，这个动作其实是表达了他根本不喜欢他们的车。后来在谈论价格的时候，由于我了解了他的真实心理，于是表现得非常不在意，并坚持不降价而且还适时地提出要退出这个洽谈。这时我发现对方在表面上虽然没有表现得紧张和害怕，但是却下意识地摸了摸头，其实这是一种典型的心理惧怕表现，显然他害怕失去与我们合作的机会，于是这笔生意就成了。”

通过上述事例可以看出，吉拉德就是通过一眼看透对方心理来完成销售中最艰难的环节的。事实上，一个人内心真实想法的三分之二都表现在其身体语言上，即通过一个简单的动作或习惯等都可以看出对方的心理特征。

可以说，在人们日常生活中，尤其是在人际交往中，这种一眼看透人心的读心术是非常重要的。尽管人们的行为时刻在发生着变化，人们依靠外界来掩饰自己心理的技巧也非常多，但是人的心理是不会发生太大变化的，任何一种行为习惯都有可能存在着心理密码，这就需要人们从中破解，进而掌握一眼看透人心的方法。

一眼看透人心就这么简单——“强化心理训练”

生活是一个非常庞大的舞台，在这个舞台上的每个人都担任着不同的角色，但是由于每个人的思维信仰、生活习俗以及性格特征不同，因此

人们的状态都是有所差异的，尤其是人们内心的状态和思想感情都各不相同。有些人习惯戴着面具生活，让人有一种“雾里看花”的感觉。然而，只要看透了这些外在的伪装，人们在沟通和交际的时候就显得顺利多了。

法国心理学家夏尔克·让·马丹告诉人们，任何事情都有它疏漏的一面，只要对方心理上有企图和动机，那么他的外在表现形式就一定会存在破绽和漏洞。因此，只要善于观察、注重总结，一眼看透人心就会变得很简单。

汉弗莱·史密斯是英国皇家侦探，一次，由于工作需要他到一所咖啡馆当服务生。在这期间，他还通过自己独特的读心术为咖啡馆解决了很多麻烦事。

一个阳光充足的下午，人们正在咖啡馆里享受着美好的时光。这时候靠窗户的一个男人大声吼叫起来：“服务员，服务员，快过来！看看你们的牛奶，是不是已经过期了？都结成块了还在这里给客人们用，真是浪费了我刚才点的一杯红茶。”此时，旁边的那位女服务员刚要冲过去解释，却被汉弗莱制止了。之后，汉弗莱迅速地赶过去，微笑着说道：“我很抱歉，先生，我这就给您换一杯全新的红茶。”于是他立刻给这个男人换了一杯新的红茶，但却跟刚才的一模一样——配着柠檬和牛奶。汉弗莱此时仍然微笑着对眼前的男子说：“先生，这是您的新鲜红茶，但是我建议您，如果您往红茶里面放了柠檬，就不要再放牛奶了。因为柠檬和牛奶放一起会造成牛奶迅速结块，因此看上去就像坏掉了一样。”说完，汉弗莱便转身走了，而眼前座位上的这个男子听到这番话之后却满脸通红。之后，他强作镇定地端起茶杯，喝了几口，然后就仓皇而逃了。

这时候，角落里的那位女服务员对汉弗莱说：“刚才明明是他错了，可还那么大声地嚷嚷，你为什么不直接指出他的错误，或者是给他点颜色



看看。”对此，汉弗莱解释道：“正因为他大声嚷嚷，所以我才会用委婉的语气跟他说明，与这种人打交道，最不需要的就是强对强的大声说话。”

汉弗莱认为在上述情况下，对方的内心是愤怒的，甚至不可理喻，如果这时候用同样的语气来与对方说话，那么对方也许会更加肆无忌惮，处理起来也会更加棘手和麻烦。正是因为汉弗莱看懂了对方的心理变化和状态，所以采取了一种以柔克刚的方法，委婉地制服了对方，轻松地处理了问题。

其实，汉弗莱看透对方心理的方法很简单，那就是通过对方说话的语气和声调。他在接受皇家警察训练的时候，曾经对这方面有过深入的研究，而且凭借自己多年的办案经验，他能够通过那位男子尖锐的吼叫和没有道理的叫嚣而看到对方那种“理直气壮”的心理。而针对这种情况，最好的应对方法就是以柔克刚，即用委婉的语气来应对他那强大而虚假的气场。

通常，只要仔细观察对方的表情、动作、眼神等，就可以揣摩出对方的心理，而一个不注意观察的人，是很难轻易看透对方心理的。对此，心理学家曾经做过这样一个实验：实验的主要人群是一些平日里思想特别单纯的人，这些人在与别人沟通的时候几乎很少关注对方除了言语之外的动作和神情，往往对方说什么就信什么，很少去揣摩话语中的意思。心理学家对这些人进行了短期的培训，教他们如何去分析对方的内心。结果实验结束之后发现，这些人虽然不能完全看透对方的心理，但是却能够看得十有八九。这就是著名的心理学家贝恩·亚历山大做过的“强化心理训练”，这个实验一直被人们所推崇。

其实，要想看透人心并不是一件难事，只要在生活中多注意观察对方