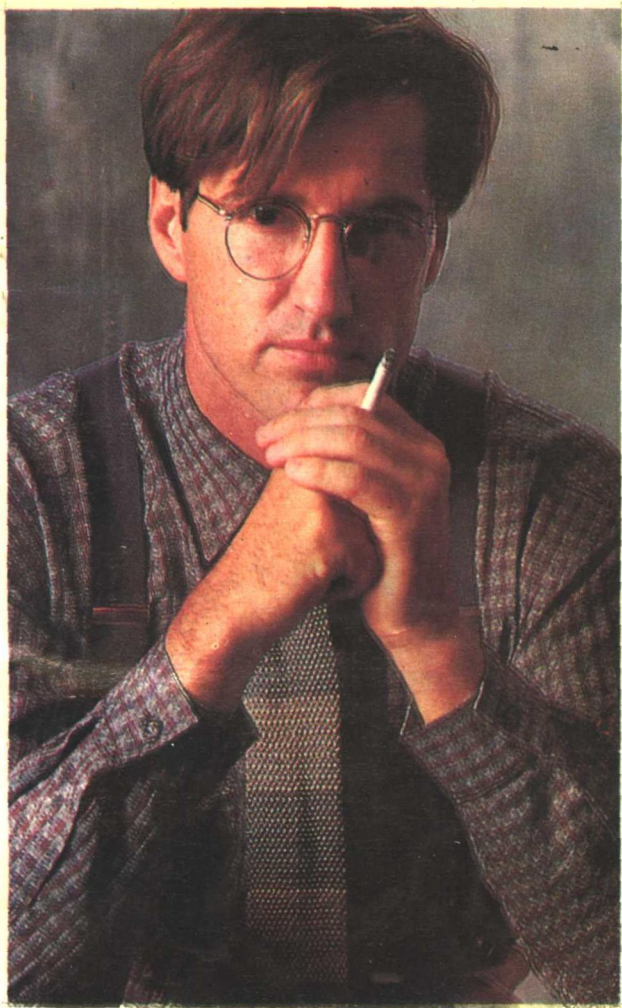




测心妙法

怎样猜测别人的心思

A

策划：林 三

大连出版社

妙绝书对之一

妙绝书对之一(A)

测心妙法

怎样猜测别人的心思

ZEN YANG CAI CE BIE REN
DE XIN ~~SE~~

徐 敏 刘 晓 编写
李旭明

大连出版社

测心妙法

——怎样猜测别人的心思

徐放 刘晓骁 李旭明 编写

大连出版社出版 辽宁省新华书店经销
(大连市中山区昆明街36号) 长春市印刷厂印刷

字数：130千 开本：787×1092 1/32 印张：6
印数：1-10 000

1991年5月第1版 1991年5月第1次印刷

责任编辑：徐成 徐彬

封面设计：关伟 责任校对：吴钧

ISBN7-80555-403-X/Z·50
(辽)第15号

定价：2.65元

编者赠言

画虎难画骨，知人难知心。

从古到今，人们无不为人心理难测而慨叹。猜不透别人的心事，你上当受骗却一无所知；一旦猜错了，又会造成误解；瞎猜一气，必定茫然无措。

怎么办呢？

读书可以增长智慧。请你在这本书中领悟猜测人心的要领吧！

本书要目

▲ 体态传心声	1
▲ 一颦一笑细琢磨	17
▲ 世人各怀心腹事	39
▲ 射向异性的心灵	65
▲ 神秘的恋歌	81
▲ 夫妻奏鸣曲(一)	101
▲ 夫妻奏鸣曲(二)	119
▲ 孩子的小心眼儿	139
▲ 亲朋老病事关心	153
▲ 发生在上下级之间	177

测心妙法第1辑

体态传心声

从《红楼梦》谈起	2
体势的秘密	4
交谈中的体势语	6
教授的失败	8
紧握你的手	10
注意看腿	12
请坐，朋友	14
他不想聊天	15
烦躁不安的动作	16

从《红楼梦》谈起

朋友,当你每天用语言同你周围的人交流思想的时候,你有没有注意到你同时又在用另一种没有语词的语言呢?你高兴了就咧开嘴笑;怀疑了就耸起眉毛,拉下嘴角;同意别人意见则频频点头;无可奈何时则耸耸双肩;心烦意乱则伸伸腿,或一条腿搭上另一条腿。在有些不便说话的场合,你鼓掌表示欢迎,挥手向朋友告别,伸舌头表示惊讶……你每天都在用这些无声语言进行交际,传达感情。

无声语言(或叫体势语言)无时不在,它往往比口语更真实地传达一个人的感情。《红楼梦》第44回描写贾琏、凤姐听说鲍二媳妇上吊自杀,她娘家的人要打官司,“都吃了一惊”,但老练的凤姐忙收了怯色,反喝道:“死了罢了,有什么大惊小怪的!”说话气壮如牛,实际神色却是“吃了一惊”。可见,体势语言真实性之强,甚至能取消口头语言本身的意义。如果你说“我爱她”,边说边摇头或假笑,就把“爱”的意义否定了。

体势语言是人类情感的自然流露,从人们的动作中,你一定能猜出他或她的心思。例如,当你在某宾馆前看见一位同胞双腿不由自主地抖动或来回踱步,就可以断定,此人正在等待什么人。因为,这种动作是为了减轻某种压力、紧张和不安的一种表达方式。

现代社会的精明人士往往从一个人的身体各部位来判断这个人的心理状况。比如，蹲在地上这个姿势，在一般情况下带有防卫和服从的含义，意义上消极，心理上处于劣势。城市人是不愿这么做的，除非他遭到什么打击，这时候他可能还会双手抱着头。但对农民来说就不一样了。他们蹲着抽烟聊天，只是为了休息，含义比较简单，通常不存在什么心理劣势。

背部动作所表示的情绪和心理要复杂一些，但也不是不可解释的。打电话时转过背去，多半是在谈带有保密性的事情，因为背向他人可以消除自己心理上的不安，从而放心谈话。这时候，如果你走近他，那是最不适宜的。

握手这个动作也很能说明问题。如果你请人办事，临别这一握恐怕不能忽视。对方长时间有力的回握至少可以说明，他非常愿意帮忙，甚至有相当的把握。如果对方只是冷淡地轻握了事，那就糟了，这说明他对你的事情不怎么放在心上，能否为你出力都成了问题。

一个人在专心聆听对方谈话时，他的嘴角常常有一些微妙的变化。撇撇嘴大多表示对你的观点不以为然，嘴角向下是看不起或不满。

挺胸表示自信、得意和自豪感。

眼睛是心灵的窗户，看烙印识骏马，看眼神识人心。你越喜欢某种东西，越喜欢用眼睛与之接触。瞪大眼睛看表明对某种东西怀有很大兴趣。不敢与别人的目光交流，说明不自信或者内心有什么秘密怕别人知道。

体势的秘密

面对一位陌生的谈话者，你怎样了解他的态度呢？这就要“看”人说话——边看边说，边说边“看”。

看对方什么呢？

一看面部表情。狄德罗曾经说过，一个人的“心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻划得很清晰，很明显。”有时对方口头赞成你的意见，但他的眉头却不知不觉地皱了起来，或者他的嘴唇紧闭，而且嘴角向下撇。这些表情恰恰是内心不愉快的流露。因此他说的赞同的话是言不由衷的，或者碍于情面，或者屈于权势，才不得不这样说。

二看体态表情。几乎每一种体态，每一种动作都是一种特殊的语言，都在渲泄着一个人的内心世界。问题在于我们能不能看懂这些体态表情的意义，能不能领会它们的内在含义。比如，与你谈话的人双脚开立，双臂交叉在胸前，这就表明此人对你怀有某种敌意，他在作自我防卫；而当他不仅双臂交叉，而且双拳紧握时，那就说明他不只是在自卫，还要向你进攻了。又比如，如果你的谈话者常向你摊开双手，这就表明此人是真诚坦率的，他对你毫无提防之心。

三看语言表情。与人交谈不但要看别人说什么话，而且还要看别人怎么说，这就要从对方说话声音的高低、强弱、快慢、腔调等看他的言外之意，听他的弦外之音。这是因为说

话声音的种种变化不仅仅表现了一个人的性格——急性的人说话节奏快、声音响亮；慢性子说话节奏缓慢、声音低沉——而且能够表明一个人的情绪和心境。例如，忧伤时语速慢、声音低、节奏平缓；而兴奋时则与之相反，声音高，节奏感强。

有一种体态语言具有“进逼性”特点，它指的是在说话的行为举止上表现得更肯定并具有驾驭情况的能力。以下是一位美国语言学家列举的几种具有“进逼性”的身体语言：

1、随时准备行动的姿势。在站立时，双手后置于臀部，这种姿势能显示出一种进取的心理。坐着时，则双手平放于双膝之上，同时身体略向前倾，这种坐姿可显示有足够的信心，并随时接受挑战。

2、双手互锁置于脑后，身体略向后靠（只适合于男性）。这种姿势表示一切都受到控制，并且对事态进展及解决问题早已成竹在胸。

3、善用手掌的力量。每次与人寒暄时，都主动先伸手与人相握。主动而先发制人，可传递出“事态进展由我控制”的信息。

4、尽量扩展“个人地盘”。与人谈话时，设法将身体倚靠在属于对方的物件上，诸如对方的办公桌和文件柜。这种姿势虽略显“霸道”，但却有镇慑对手的功效，同时显示自己有足够的信心去控制场面。

有两种姿势应尽量避免。首先，切忌用手遮掩自己的口部，触摸鼻尖，揉擦眼睛或搔耳抓腮。这是一个人缺乏自信心及内心焦虑惶恐的“体态语”。其次，勿将双手交叠或交叉平放在胸前，抚弄手饰或翻弄小提包之类的小动作尤应避免，这些举动会将一个人羞怯的内心暴露无遗。

交谈中的体势语

人事部经理与求职者的谈话结束后，经理站了起来，漫不经心地把手伸给年轻的求职者：“我们会告诉你消息的。”这位求职者有点拿不准，他应该等消息，还是马上到别处去登记。

如果这位小伙子稍懂一点人体语言，他马上就会知道结果。因为在谈话时，经理的右手总是撑在脸上，中指封住了嘴巴，食指伸直了指向右眼角，左臂则横放在胸前，目光从不对着年轻人。这些姿势在人体语言中就表示：你现在讲的我不感兴趣，你不是我们需要的人。

人在表示自信、有把握或有优越感时，往往会挺起胸部，手臂伸高交叉在脑后。倘若你的谈话伙伴采取这种姿势，那就意味着他要向你显示，一切都掌握在他手中。也就是说：“你讲的好是好，但不合我的口味”。

在会谈时，若能通过姿势、动作，察觉出对方有意想终止会谈，便适时结束会议，也就不会因他不耐烦而影响会谈结果。一般说来，双手放在膝盖上，上身微微欠向前方，这是一种想结束会谈并随时准备站起来的典型姿态。另外，如果与会者把双手夹住座面的边缘，同样说明他越来越不耐烦了。

对付挑衅和嘲讽性姿势的方法是模仿对方的姿势，但有一种下意识的模仿却表示另一种含义，术语叫镜对称动作。比

如有两个人坐在桌旁或酒吧的柜台旁，他们的姿势正好互相对称，这说明其中一个对另一个人十分佩服，所以也摆出一样的姿势，这种拟态现象常发生在好友之间或和睦的夫妻之间。如果你在一次会谈中发现有人做出跟我们类似的动作和姿势，这是一个好的兆头，它说明这个人的意见和你完全一致。但有一点应注意，在与一位上司或级别较高的人物会谈时，模仿其动作却意味着狂妄、可笑，它只会起反作用。

自古以来双方碰在一起，为表示手中没有武器，没有侵犯意图，于是就张开双手给对方看。今天人们同样用摊开一双空手表示“摊牌”，说明不仅没有隐藏任何有危害性的东西，而且没有危害性念头。

若把张开的手翻过来，即手心朝下，意思就完全不一样了，它是一种显示起主宰作用的手势。即使说话者的语调中没有命令的口气，但只要做出这一手势，就表示他有些独断专行，说过的必须照办。

假如有两个人在交谈，你作为第三者插了进来，倘若那两位把身体稍为转向你，即每个人都有一只脚对着你，这三双脚之间组成了一个三角形，这就表示你受到他们的欢迎。如果他们只是短暂地扫了你一眼，身体和脚并不转向你，那就说明他们对你的到来并不感兴趣。

有时候脚比手更能泄露机密：站着的时候，脚往往指着主人要去的方向，或者指着一件吸引人的东西。比如有三个男子站在一起，表面上看来他们在专心交谈，谁也没有理会站在一旁的漂亮女子，但每个人都有一只脚对着她。这就等于说，每个人都在注意她，他们之所以站着交谈，无非是在等待接近她的机会。

教授的失败

英国心理学家米谢尔·阿盖依尔在 1970 年曾做过一个实验，发现当言语信号和非言语信号所代表的意义不一致时，人们相信的是非言语信号所代表的意义，而且非言语交际对交际的影响是言语的 4.3 倍。

在日常生活中，我们经常可以看到这样的情形：一位学识渊博，口才极佳的教授，尽管滔滔不绝地讲了一大通如何做人的道理，可总是打动不了他那桀骜不驯的儿子，为什么呢？因为这位父亲没有注意到，在他讲话时，他的儿子虽然不时地点头称是，但却是嘴巴翘起，脸转向一旁，眼睛往别处看，露出一副厌烦、不屑一顾的神态。这些都充分表明了他的心理：谁听你那些大道理！

所有的研究都表明，非言语的信号都代表着一定的意义。日本学者多湖辉在研究人的体势语言时，作出这样一些结论。

在交往中，一旦被别人注视而将视线突然移开的人，大多怀有相形见绌之感，有很强的自卑感；

对异性只看一眼就故意将视线移开的人，恰恰表明其渴望与异性交往，这是反向作用的典型表现；

仰视对方往往怀有尊敬和信任之意，而俯视对方则是有意要保持自己的尊严；

视线活动频繁且很有规则，表明其正在思考；

在听别人讲话时，一面点头，一面却不将视线集中在谈话者身上，表明他对对方所谈的话题不感兴趣；

说话时，将视线集中在你身上的人，表明他渴望你的理解；

凡是目不转睛地注视着对方，而不将视线随着移开的女性，她的内心一定隐藏着什么秘密。

也许你会觉得这些结论有些抽象，那么我们就从坐的姿势入手，讲一讲怎样从中猜测人的心理。

坐的姿势可谓千姿百态，典型而又常见的坐姿有以下几种：

坐得越近越亲密。谁都不会和自己不喜欢或不感兴趣的人坐在一起，而且相邻而坐比面对面而坐意味着更亲密。心理学家发现，在餐厅里，恋爱的男女都是相邻而坐而非相对而坐，尽管面对面的相对而坐便于交谈，但相邻而坐却意味着双方已融为一体。

在椅子上深坐而且双手合在一起成尖塔状的人，表明他此时十分悠闲、安宁、信心十足。

在椅子上浅坐或坐在椅子的边沿并将双手搁在膝盖上的人，表示对对方的恭敬，也表明他对对方的话题感兴趣。

坐在房间的最里边并注视房间入口处的人，多半怀有强烈的权力欲；背对入口处而坐或坐在边角位置上的人，一般较自卑，居中而坐则是自信心的表现。

抱着脑袋斜靠在椅子上的人，表明他对所谈的话题感到厌烦。

紧握你的手

从双手的姿势及动作中可以判断一个人的心理：

握酒杯的手总是有所表示的。一个女子用一只手紧握酒杯或者一位男子用两手抓住杯，这表明她（他）正在思考问题。这时，你最好不要去打断她（他）的思路，不然，会引起对方的反感。而当你叙述一件事情或提出一个问题，作为你听众的男子正用手捂在杯子上面，这表明你的话对他有所刺激，他正掩饰着自己的感情。

交谈时，双手的动作更能表现一个人的心理。假如，为了找个合适的工作，你不得不接受招聘单位有关人员的口头审查。在您谈话之时，请不要用两手相握，也不要捏弄拇指，坐立不安地玩着钥匙圈或是给手表上弦等等，这类动作表明您缺乏自信心，过分紧张，害怕遇到难以回答的问题。最好的办法是稳稳地坐在那儿，把手随便地放在自己的大腿上，这样会给人一种镇定自若、轻松自如、对什么问题都能回答的感觉。

与此同时，请注意观察那位审查者的双手。如果这位审查者一边说话，一边用手指着你，那么，这个人可能相当自负。与这种人说话，你最好双手合十，手指顶着下巴，并以坚定的目光看着对方，这是向他表明，你是不怕压力的。如果这位审查者说话时单手握拳，举臂向上，作出似乎在“宣

誓”的样子，你便可以放下心来。因为他是试图给人一种印象，好象他是个“非常诚实”的人，但实际上往往相反。

除了交谈时应注意手势外，握手本身在也有很大的学问。例如，英国女王与人握手时，她的手并不全伸出来，同时明显地把拇指屈向下方。这意思是不让对方完全握住她的手，这象征着权力，是在无声无息地显示女王的权威！再如，有些不懂社交的人与人握手时，要么漫不经心地应付一下，要么仅伸出一个、两个或三个指头一握了之。这会让人觉得是一种蔑视。当然，这也表明自己缺乏教养。而有些男子汉总喜欢使劲地与人握手，也许他们认为，只有这样才能显示他们这些大人物的“气概”。

最好的握手办法是：完全伸开手掌握住对方。握手应该用力，但既不要太使劲，也不要太轻柔。这样，别人会感到你平易近人，乐于交往，尤其在别人有求于你的时候，这种方式会让人感到你乐于帮忙。即便以后你没有办成对方委托的事，对方也不会怪你。

一般说来，用劲而有力地握住对方的手，具有主动、进取的性格特点，表明他此时有很强的自信心。

无力握住对方的手的人，具有被动、脆弱的心理特点，往往感到有些自卑。

握手时手掌冒汗，大多数是情绪激动、内心失去平衡的表现。

注意看腿

人除了走路、站立之外，即使在不需要用腿的时候，腿也不是完全无意义的。从两腿的姿势上，能够看出一个人的心理状态。

在腿的各种姿势中，最能明显地显示人的心理状态的就是两腿不停地轻轻晃动。从生理上说这是为了防止血液循环的停滞不畅，而从心理来看，大概也有同样的意思。这种姿势大多出现在事情不顺利的情况下。

在谈话中不停地摇晃两腿的人，也正是由于这种紧张状态在作怪。可以说，这个人在精神上已经紧张到非要做出那种动作不可的程度了。对于那种常常容易对事情的进展感到不满，或一旦事情进展不顺利就焦躁不安的男性，即有所谓“完美癖”的男性来说，更容易在精神上紧张不安之时，不停地摇晃两腿。

走路的时候，两腿必然用得着。这时候也可以通过腿猜测人的心思。

一般说来，走路快且双臂自在摆动的人，往往有坚定的目标而准备积极地加以追求。

一个人在沮丧时，往往拖着步子将两手插入口袋中，很少注意到自己往何处走。一个人在这种心情下，即便走到井边，往里边一望，也并非少见的事。