

从语言到身姿，从表面到内心，从现象到本质
——一分钟教你读懂任何人——



格非◎编著

超级读心术

THE ART OF MIND READING

瞬间读懂 身边人的秘笈



时事出版社



格非◎编著

超级读心术

THE ART OF MIND READING

瞬间读懂 身边人的秘笈



时事出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级读心术：瞬间读懂身边人的秘笈 / 格菲编著. —北京：
时事出版社, 2014.9

ISBN 978-7-80232-742-9

I. ①超… II. ①格… 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(2014)第141461 号

出版发行：时事出版社

地 址：北京市海淀区巨山村 375 号

邮 编：100093

发行热线：(010)82546061 82546062

读者服务部：(010)61157595

传 真：(010)82546050

电子邮箱：shishichubanshe@sina.com

网 址：www.shishishe.com

印 刷：北京建泰印刷有限公司

开本：787×1092 1/16 印张：18 字数：218 千字

2014 年 9 月第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

定价：32.00 元

(如有印装质量问题,请与本社发行部联系调换)

前言

法国大文豪雨果曾经说过这样一句话：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的心灵。”他说这话的目的无非是要人们学会宽容，要有容人之度量。然而，若把这句话放在当今的职场环境中，恐怕我们又可以做另外一番解读了。

我们每个人都有一颗心，这颗心包罗万象、没有边际。可以说，世界有多大，我们的心就有多大。而那些装在我们心中的人、事、心情、理想、志向、善与恶、是与非、喜欢与厌恶更是无法用语言来穷尽的。所以，人的心灵才是世界上最广阔的场所。

正因为人心的广阔与无所不包，身处职场的现代人才难以透过表象去窥探一个人的内心。然而我们若不能解读出那些藏在温情脉

脉的面纱之后的真心，又该如何作出恰当的选择，甚至是把握自己的命运呢？

有人说，“人只有独处的时候才最诚实”。没错，哪怕是在最亲近的人的面前，我们也会有表演的欲望，更遑论在充满竞争关系的外人面前？所以，每个人在人前显露出的样子都是经过精心修饰的，甚至从头到脚都是伪装的。也许在那炫目的外表和华丽的辞藻间，掩藏着一颗最虚伪的心和一份最丑恶的欲望。

那么，面对这样一个纷繁复杂的世界，面对戴着各种各样的面具的人，我们该如何看清面具下的本质？仅凭一个人的语言吗？当然不行，那样也许根本就是缘木求鱼，那我们到底该靠什么呢？

语言虽然经过层层包装，然而一个人的演技再好，也会有露出破绽的时候，也许那破绽不在嘴上，而在你未曾留意过的表情、动作、肢体语言甚至是坐姿上。这些被称为非语言行为的细节是我们最需要注意的，也是别人心灵的钥匙。掌握了这些，你就掌握了读心术的奥秘。

下面，就让我带着你走进读心术的神奇世界，将一分钟读懂对方心理的“魔法”传授给你。

上篇

以小见大洞察你的内心

“通”达内心

第 1 章

百“闻”不如一“见”，倾听、观察缺一不可

◎不睁开眼睛，你将一无所获 / 003

◎调整倾听的神态，你将收获更多 / 005

◎别乱动，你的身体会出卖你的内心 / 008

◎揪出那些没有说出来的喜怒哀乐 / 009

◎不说话你也能搞定一切 / 020

“表情”达意

第 2 章

表情是内心的显示器，上面布满了内心密码

◎最微妙的表情透露出最真实的内心 / 027

◎揭秘颈部以上的表情制造者 / 028

◎读懂表情的变化，倾听对方的心声 / 050

◎揭露那些隐藏在笑和哭之间的秘密 / 057

◎看懂表情，占据沟通的制高点 / 074

“眼”观六路

第3章

眼睛是心灵的窗户，让我们推开心灵的窗户

- ◎望穿秋水，你得到了多少暗示 / 083
- ◎眼球右移，你在撒谎吗 / 092
- ◎眉目传情，你找到你的意中人了吗 / 095
- ◎目不转睛，你在挑衅吗 / 100

手“传”心声

第4章

观察手上的小动作，提前预知对方的心意

- ◎解密手掌语 / 106
- ◎掌握手指语，让我们与特警一同作战 / 111
- ◎窥视内心，不要忘了手臂和手腕 / 117
- ◎当心握手泄露了你的性格 / 125

坐有坐“相”

第5章

窥视坐姿秘密，占据沟通先机

- ◎坐相也能透露出你的心理状态 / 129
- ◎坐姿的秘密 / 131
- ◎千差万别的坐相 / 134
- ◎我该怎么“坐” / 140

下篇

由外而内穿透你的内心

身与心的距离

第6章

微妙的距离移动，暗示着心的沟通

- ◎注意，不要闯入我的空间 / 147
- ◎坚固我的堡垒 / 151
- ◎领地保卫战 / 152
- ◎来自目光和声音的挑战 / 155
- ◎“豪猪的距离”也适用于人类 / 162
- ◎距离近了，心就近了 / 165
- ◎老板的气场 / 168

习而“察”之

第7章

习惯会演变成性格，习惯也能透露出心机

- ◎身体姿势看性格 / 174
- ◎吃吃喝喝的秘密 / 186
- ◎刷牙、沐浴、擦嘴，小动作也能悟人性 / 194
- ◎钱可以衡量一个人的品性 / 199
- ◎女人购物所流露出的个性 / 202
- ◎他们为什么那样吸烟 / 204
- ◎那些小细节要告诉我们什么 / 206

语调传情

第8章

语气能传情，语调能泄密

- ◎语气的心理暗示 / 217
- ◎语调助你掌控局面 / 218
- ◎一句叹息顶千言 / 221

人靠衣“装”

第9章

穿衣戴帽也在传递信息，也会泄露内心的秘密

- ◎社交成败的秘密 / 223
- ◎化妆的艺术 / 231
- ◎连配饰也会泄密 / 234
- ◎服饰察人心 / 247

男女有别

第10章

男人有男人的方式，女人有女人的理解

- ◎聊天中的性别差异 / 267
- ◎男女哭笑有区别 / 269
- ◎注意男女身体语言的差别 / 270
- ◎女人俘获男人心的秘诀 / 274



上篇

以小见大洞察
你的内心

第1章 / “通”达内心

百“闻”不如一“见”，倾听、观察缺一不可

包罗万象的现代社会说到底就是一个沟通的社会。你情商高，沟通能力强，便能逢凶化吉，无往而不利。然而，总有一些人固执地认为实现沟通目标的前提是要摆出低姿态，做一个温柔的倾听者。但我要告诉你的是，这样的回答有意或无意地忽略了一个更为重要的问题——观察——只有隐藏在笑靥后的犀利目光才能透过语言直达对方的内心。

◎不睁开眼睛，你将一无所获◎

睁开眼睛，你将获得沟通的主动权

做一个实验：我们试着闭上眼睛去和别人交谈，什么也不说，全神贯注地倾听，没有风声，没有雨声，耳朵里只有对方的说话声音。我们满怀欣喜地等着收获别人传递出来的信息，可是结果却令人失望，我们最终发现自己根本没有办法体会到对方的真正意图。

我们开始试着睁开眼睛，渐渐地，会发现一切又回到了正轨，我们

又开始能够轻松地掌握别人的意图，理解别人说话的精髓。为什么会这样呢？

研究整个过程，你就会发现：别人传递的信息其实远非只有说话那么简单，他们经常会有眼神、手势。其实，我们经常是靠这些眼神和手势来帮助自己理解别人说话的意图的，也因此能够轻松地接受别人的意图。

我们观察到了别人这些细微的非语言行为，观察到了这种无声的表达方式，更清晰地理解了别人的想法，也因此开始更加融洽地与别人沟通，更有针对性的对别人阐述自己的观点，大家开始其乐融融。于是，我们惊呼：睁开眼睛，其实我们沟通没有障碍！

可是，非语言行为并不是那么容易理解的，手指伸出的多少、手指的方向、用哪一个手指做动作往往都代表着不同的含义。抱头、屈膝、抽烟、笑容……这些其实都有无数种不同的姿势，当然这些不同的姿势也代表着不同的含义。只有真正地了解了这些不同非语言行为的含义，我们才能精确地判断出别人的意图和动向，才能更准确地把握别人的想法。

现实中，非语言行为在不同的人身上表现出来的意义虽然有很多共性，但同时也有很大的不同，因为性别、年龄、阅历、性格、心态等等都是会影响非语言行为的重要因素。我们在分析别人的非语言行为时，千万不能简单地就一个表情或一个姿势来判断别人的真实意图，一定要把这个人各个方面的因素与这些表情和动作联系在一起，仔细分析之后再下结论。

同时，我们自己在运用这些非语言行为的时候，一定还要注意到社会习俗、文化背景、民族习惯、现场气氛等各种综合因素，千万不可对表情的理解“一刀切”。

现在，我们来细微地观察一下我们的非语言行为。一般来说，我们的非语言行为方式可以分为以下六种：

第一种，广域信号。包括我们的举止和身体摆放的方式。

第二种，身体语言。用身体躯干在我们沉默无语时表达的情感。

第三种，微观动作。手指、鼻子等微观部位作出来的动作，甚至小到瞳孔的放大与收缩。

第四种，面部动作。也就是我们的面部表情。

第五种，空间行为。你与别人的距离。

第六种，触觉。拥抱、握手、接吻等接触性动作。

为了减少与别人沟通的障碍，我们必须全面地掌握这些非语言行为，充分发掘别人这些非语言行为的意义，利用这些有用的信息，对我们的沟通对象做更全面、更透彻的分析。这样，在沟通中我们就能始终掌握主动权了。

◎调整倾听的神态，你将收获更多◎

如何倾听，这是一门学问！

不错，我们渴望了解别人，需要倾听，可是我们不能仅仅带上自己的耳朵，老天给我们眼睛绝不仅仅是让我们看路和分辨食物用的。

事实上，我们发现，当我们用心聆听别人谈话的时候，倾听的姿势、倾听的神态一样在影响着别人的情绪，影响着别人表达的真实意愿。事

实上，这些姿势和神态同样是我们非语言行为的重要组成部分。

那么，我们就先从倾听开始，来了解一下非语言行为吧！

首先，我们来看看，在倾听别人说话的时候，我们的视线在哪里？是紧盯住对方不放，还是埋头看桌子？到底我们的视线应该放在哪里？关于这个问题，有各种答案。比方说，在对方身上设定固定区域，而将视线放在这个范围内。一般来说，这个固定区域，上下以双眼的连接线及腹部为限，左右以肩宽为限较为合适。这样容易给别人留下好印象。当然，视线最好配合当时的情况做适当的调整，只要能表明你在认真听对方说话就成功了。

接着，我们来看看倾听的姿势。在谈话的时候，说者往往通过观察听者的身体语言来判断对方接受的程度。这也是为什么听者必须注意自己倾听姿势的重要因素。例如听者上身向后仰靠在椅背上，说话者可能会心生厌恶，以为“这家伙盛气凌人”！但如果听者弯腰驼背，说者又不免要误解，“这人怎么没有一点儿自信”。因此，上述两者的姿势均不宜表现在谈话中。

同样，手脚交叉可成为破坏对方谈话兴致的致命伤。一般来说，倾听时，我们身体稍向前倾的姿势最能博得对方的好感。

从说者的角度来看，当你意兴正浓的时候，你同样应该适当观察一下听者的身体所透露出来的信号：

1. 不同意而掉转头

他们刚开始的时候是开放式的身体语言，点头赞同或者微笑。现在他们的身体是否稍稍侧转，离开了你？他们懒散地坐在椅子上了吗？他们是否双腿交叉并不再正对着你？

2. 挫败感和焦虑

他们有没有作出更多的障碍式姿势？他们的手臂交叉了吗？他们是不是第一次交叉双腿？他们是不是开始有脸部摩擦的动作？他们是不是开始摆弄珠宝、衣服或者钢笔？

3. 不耐烦

他们的行动是否加速？他们是否频繁更换在椅子上的坐姿？他们点头的速度是不是正在加快？他们双腿交叉时，上面的那条腿是不是开始晃动？他们是否不停地在看表？他们是否掌心向下放在桌面上？他们是否开始整理文件？

4. 厌倦

他们是否正在打哈欠或者因为控制打哈欠而流泪？他们是不是重复做某些相同的姿势和动作？他们是不是正在旋转手头的笔？

这些时候，你应该考虑是不是该换个话题，或者干脆停止你们的对话。其实，这些就是别人正在通过他们的身体语言向你发出无声的抗议。当然，你也可能被你的观察所误导，但是不要让这种乐观的方式来引导你忽视信号，你需要采取行动，哪怕只是以防万一。

当然，作为听者，你应该要求自己用最佳的非语言行为来配合说者的情绪，让说者更多地、更真实地透露他的信息。这个时候，你必须了解各种非语言行为的奥妙，并灵活运用它们。

◎别乱动，你的身体会出卖你的内心◎

注意那些小动作、小细节，你就赢了一半。

研究者通过大量的调查认为，无声信号传达出的交际效果是有声语言的5倍，当人们的身体语言与有声语言不一致时，人们往往会注重无声信息，而对有声信息就不那么理会了。

著名的精神分析学家弗洛伊德曾发现，有个病人在有声有色地讲述她的婚姻是如何如何幸福时，却下意识地讲出了自己生活中的苦闷和种种的不如意。很显然，行为透露了这个病人无声的身体语言与有声的语言之间的矛盾。

人们经常提出这样一个问题：“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。”

心理学家认为非语言行为大都发自内心，极难压抑和掩盖。例如，做了亏心事或偷了东西的人总显得心神不定、六神无主或鬼头鬼脑；听到好消息，脸上总要露出笑容；听到批评，脸色总是会显得很不自在；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。这些事实不难证实非语言行为的可靠性。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。