

27 26 25 24 23 22 21 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

每天学一点·时尚阅读书系

20几岁

学点

读心术

墨墨/编著

观颜色 识心机

Learn How to Read minds
in Your Twenties

一分钟

一分钟，看穿对方的谎言。

无往不利、无坚不摧的读心术。

本书将教你看透对方、影响对

方、压倒对方！

27 26 25 24 23 22 21 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0



每天学一点·时尚阅读书系

作者: [倒置文字] 译者: [倒置文字]

20几岁

学点

读心术



作者: [倒置文字]
译者: [倒置文字]

ISBN: [倒置文字]

定价: [倒置文字]

封面设计: [倒置文字]

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁学点读心术 / 墨墨编著. —北京:北京理工大学出版社,
2011.4.

ISBN 978-7-5640-4207-3

I. ①2… II. ①墨… III. ①人间交往-社会心理学-青年读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 010009 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / [http://www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 200 千字

版 次 / 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

责任校对 / 王 丹

定 价 / 28.00 元

责任印制 / 母长新

图书出现印装质量问题,本社负责调换

目 录

第 1 章 体态语会泄露你的秘密

小心！不要让体态语言出卖你的心 / 2

每个人都是那么心口不一 / 3

神奇的“第六感” / 5

有些动作和表情不分国界 / 8

“看”出弦外之音 / 10

正确解读体态语言 / 12

如此，你也能成为“交际大师” / 14

第 2 章 破译头部动作背后的密码

点头与摇头的秘密 / 18

拍打头部的寓意 / 19

摸头发反映人的心理 / 20

低头不一定是退缩的表现 / 22

歪着脑袋的含义 / 23

其他的头部动作 / 24

解读头发的心理语言 / 25

第 3 章 仔细审视对方的面部特征

脸形不同的人性格不同 / 31

从左脸判断对方的心意 / 33

写在脸上的谎言密码 / 35

眉毛动作的心理信号 / 37
眉毛形状的心理信号 / 39
鼻子的心理学意义 / 42
嘴唇与嘴形透露的性格信号 / 44

第4章 眼睛是泄露秘密的窗口

瞳孔是不会说谎的 / 49
目光——识人的另一通道 / 51
眼神——两性间的“信使” / 53
几种眼睛动作的解读 / 56
透过眼睛看性格 / 58
黛安娜何以成为高贵的代言人 / 60

第5章 洞察笑容背后的玄机

微笑，能让犯人减刑 / 64
为何微笑有感染力 / 65
微笑如何蛊惑大脑 / 67
送给女性的微笑建议 / 69
透析各种各样的笑 / 71

第6章 每个人都会的“手语”

大拇指蕴涵的玄机 / 75
伸出手指，你的想法便被看透了 / 77
流露感情的双手 / 80
从手势看内心 / 82
摩拳擦掌的内在含义 / 85
手会第一个戳穿你的谎言 / 86

第7章 侦测来自手臂的信号

含义丰富的双臂 / 89

以臂为界的体态信号 / 91

交叉双臂会对自身造成伤害 / 93

关于“舒服”的姿势 / 95

双臂交叉抱于胸前的信号 / 97

获取他人好感的手臂接触 / 99

如何探知社会名流内心的不安 / 102

第8章 研究对方的下肢动作

走路姿势的解读 / 106

腿脚是最诚实的部位 / 107

腿部动作的目的 / 109

觉察腿脚动作的泄密 / 111

欧洲版双腿交叉 / 113

美国版“4字腿” / 115

身体姿势封闭的同时，内心也是封闭的 / 116

什么是短裙综合征 / 118

第9章 读懂这个女人

从小动作看女人 / 121

从打电话的姿势看女人 / 123

从坐姿看女人 / 125

透过口红看女人 / 127

从服饰色彩看女人心 / 129

从发型看女人 / 131

透过兴趣看女人 / 133
从鞋看女人 / 136
通过下车姿势看女人 / 137
从提包看女人 / 139
从喝酒习惯看女人 / 140
由笑看女人 / 142

第 10 章 读懂这个男人

从放手机的位置看男人 / 145
从举止看男人 / 147
从衣着看男人 / 149
从领带看男人 / 151
从走姿看男人 / 153
从颜色看男人 / 155
从酒桌上看男人 / 157
从选酒看男人 / 159
从吃相看男人 / 161
看吻识男人 / 162
看鞋识男人 / 164
看袜识男人 / 166
看包识男人 / 168
从吸烟习惯看男人 / 169

第 11 章 异性间示爱的体态语

男人哪里最让女人着迷 / 171
女人哪里最让男人着迷 / 172
异性间示爱的身体信号 / 175

这样做，表示他对你有意思了 / 177

这样做，表示她对你有意思了 / 179

为何总是女人掌握决定权 / 181

男女思维方式及示爱的差异 / 183

第 12 章 学会识破谎言

撒谎时，人无法自在 / 186

撒谎者的嘴和鼻子 / 188

撒谎者的微笑 / 190

撒谎者的四肢动作 / 192

注意！撒谎者也会伪装 / 194

第 13 章 握手中隐藏的秘密

握手，可以测量对方的诚意 / 197

手掌的体态语信号 / 199

关于握手方式的研究 / 202

撒谎与手掌 / 204

谁该先伸出手 / 206

从握手方式判断一个人强势与否 / 207

8 种最不受欢迎的握手方式 / 209

第 14 章 谈判桌上的体态语言密码

毫无诚意的握手 / 214

猛地摔坐在沙发上 / 215

双臂交叉抱于胸前 / 217

十指交叉动作 / 218

尖塔手势 / 220

架起二郎腿 / 222
触摸鼻子 / 223
转笔如飞 / 224
紧握双手 / 226
上身后倾或偏离对方 / 228
拉松领带或脱去外套 / 230

第 15 章 面试时的体态语言密码

面试中的坐姿 / 233
注意面试官的体态语言 / 234
如何通过体态语言评估面试者 / 237
面试中禁忌的体态语言 / 239

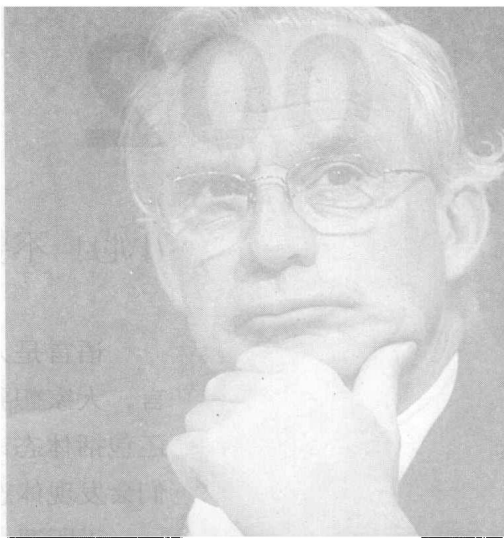
第 16 章 办公室中的体态语密码

破译上司的体态语言 / 244
为自己赢得有利的空间 / 247
同事间的手势语言 / 249
异性同事的体态语言 / 251
领导的意图何在 / 252
眼神透露的信息 / 255

第 17 章 座位安排的寓意

座位排序中的奥秘 / 258
座位排序中的主次关系 / 259
会议中座位的规矩 / 262

第 1 章



体态语 会泄露你的秘密

●在日常生活中，我们不仅用口头语言交流，还利用体态语言进行沟通。最常用且较为典型的体态语言是手势语和姿态语。

●在人际交往中，体态语是有一定规律可循的。了解了这一点，不仅有助于理解别人的意图，而且能够使自己的表达方式更丰富、表达效果更直接，进而使人际关系更和谐。体态语言丰富而微妙，是人们内心的显露、情感的外化。

小心！不要让体态语言出卖你的心

语言是人类沟通情感、交流思想的工具。一提到语言，大家想到的一般都是口头语言。然而，广义的语言还包括体态语言。通过对行为、表情等体态的观察，我们会发现体态语言往往比口头表达更容易泄露秘密。

正所谓：“意在言外。”一个人在做口头表达时常会有所顾虑，尤其是在正式场合，口头表达往往会失真。不过，若是能够细心观察看明白对方的体态语言，探索到真正的答案却并非难事。

◎ 研究证明，
体态语言所产生的
影响力是口头表达的
5 倍。

第二次世界大战中期，东条英机即将出任日本首相。由于这件事非常机密，各大报刊均未获知结果。而记者的任务就是要以最快的速度获得最新的消息，然而，无论记者如何探询，议会大臣都三缄其口。

当时有一名记者非常聪明，他知道大臣们不会大大方方地说出结果，于是他提了一个很奇妙的问题：“请问出任首相的人是不是秃子？”

大臣们的神色显得有些犹豫，这名记者立即就得出了答案。

当时，首相候选人总共有 3 位：一位是满头银发，一位是全秃，一位是半秃。东条英机是个半秃。记者提出问题后便发现一位大臣在犹豫思考：半秃是秃子吗？

若论个人保密策略，政客显然要比普通大众高明。然而，一个人无论如何掩饰内心，也不可能滴水不漏。今天的政治家们深谙这个道理，他们知道自己的公共形象和行为举止对政治会产生什么样的影响，因此，他们会想方设法减少“泄密”。

现在，绝大多数有头有脸的政治家都有自己的体态

语言私人顾问。通过这些语言顾问的帮助，政治家们往往能够借助体态语言表现“真诚、正直”，然而，其背后的真实情况往往并非如此。但作为公众人物，这种谨小慎微的掩饰确是十分必要的。

其实，无论公众人物还是普通大众都需要掩饰自己的秘密。可是，有人会发觉无论自己怎样少言寡语，也会被人知道秘密。事实上，泄密的不一定是口头表达，体态语言往往更容易泄密。



◀解读体态语言的关键在于你是否能够一边倾听对方的谈话，一边观察当时的语言环境，从而了解他的内心世界。

从某种意义上说，体态语言甚至比口头语言更加稳定。一个人要改变语言习惯还算比较容易，但若改掉一个人的体态习惯就不是那么容易了。比如绝望时抱头、紧张时肌肉紧绷等，这些都是难以自控的行为，因此，从体态语言去了解别人会更准确。

当然，并非每个人都能够透过别人的体态语言而知晓他人的心事，但善于细心观察的人则能够体会到他人的言外之意。这种能力要通过努力学习和长期实践才能获得。

由此可见，体态语言确实是一门有意义的学问。无论你想要窥破他人的小伎俩、大阴谋，还是想要使自己更保密，都应该注意体态语言。

每个人都是那么心口不一

据心理学家观察，在生活中，人们有时对于不想做的事情更容易答应下来，而对想做的事情则会表示拒绝。

这就是心口不一的表现。虽然大家都知道心口不一的存在，但是要识别、看穿却不容易，仅仅从话语上去体会是很难得出正确结论的。

人类学家雷·博威斯特指出，假如不考虑文化因素的作用，同时发生的语言和身体动作所蕴涵的真假应当是可以被预测的。因此，一个训练有素的人应该能够通过

倾听他人的话语而分辨出此人的姿势动作。反过来说，在人们说话时，通过观察其反应与动作，便可判断出对方所说的语言是真是假。

心理学家发现，人的态度和行为并不总是很牢固地联系在一起，所以别人口中说的话并不一定就是心中所想。但事实上，在某些情况下肢体语言甚至可以取代话语，发挥传递信息的功效。例如，一位女士对某位男士说“祝你

好运”时，却用可以杀人的眼神瞪他一眼，就完全能向这位男士传递出非常明确的信息。很显然，在这里语言表达不是真实的意思，眼神所传达的信息才是准确的。

因此，面对心口不一的表现，仅仅靠听是不行的，还应该观察对方的体态细节并做出理性思考。

体态语言与有声语言相比的最大特点是真实性更强。其实，我们不应只听他们怎么说，更应留心看他们怎么做；不应只注意他们的声音，更应仔细辨读他们的体态语言，这样我们才会比较容易地把握他们的真实内心。

弗洛伊德认为，要了解说话人的深刻心理，单凭语言是不可靠的，因为人类语言所传达的意识大多属于理性层面。经过理性加工后表达出来的语言往往不能率直地表露出一个人的真正意向。他说：“凡人皆无法隐瞒私情，尽管他的嘴可以保持缄默，但他的手脚却会多嘴多舌。”

例如，有的主人嘴上对客人说“没关系，再多坐一会儿吧”，可是双手早已支在双膝上或椅子扶手上，这



▲当布什和普京夫人进行礼节上的亲吻时，笑容可掬的普京动作似乎有些尴尬。

位主人的内心其实是在说“你早就该离开了”！一个正在被领导错误地批评的人，当领导问他“知错了吗？以后改还是不改”时，他嘴上说：“我错了，以后当然要改的。”而他却眼望天花板，双手交叉抱于胸前，那他心中的真实想法是：“我压根儿就没有错，你让我改什么呢？”

又比如，在恋爱中，女士对男士说：“你是一个好人。”可是，她的眼睛却飘移不定看着其他的地方，就说明她心中有另外的想法。而当女士一脸正经地对男子说“你真讨厌”时，却眼角微微吊起，就说明她对男子感觉很好。

在许多场合，当人们有“真不知道说什么好”“心情无法用语言来表达”的时候，人们便会借助坐立不安、手足无措、张目扬眉、拂袖而去等体态语言。因此，从体态语言去判读对方，其结论会有更高的可靠性。



▲法国雕塑家罗丹的雕塑《思想者》表现了思想者陷入沉思的姿态，但是身体的姿势和支撑头部的手，却显示出思想者沮丧的一面。

神奇的“第六感”

随着科学技术的迅猛发展和生理学研究的不断深入，人们对自身的认识也越来越清楚。科学实验表明，人体除了有视觉、听觉、嗅觉、味觉和触觉等5个基本感觉外，还具有对未来的预感，人们称之为“直觉”，又称“第六感觉”。

在生活中，人们经常会用“感知力强”“直觉灵敏”之类的话语来评价他人。其实，在这些评价当中，人们所谈论的正是他们解读他人体态语言的能力以及他们将体态语言与有声语言进行对比以帮助交流的能力。“第六感”强的人能够敏锐地解读他人的体态语言。

◎ 当我们的“直觉”告诉我们某人撒了谎，其实是对方的体态语言与他的话自相矛盾。

006

也许某人的说话并没有问题，但有时我们的“本能”会告诉我们对方撒了谎。可是，要我们拿出证据证明对方撒谎，我们又无从说起，这是怎么回事呢？

事实上，这就是“第六感觉”的作用。一个人的直觉强，就能够敏锐地觉察到对方的体态语言与他的话自相矛盾。演说者通常把这种“直觉”或“本能”称之为听众意识或群组意识。

例如，假如座位上的听众将整个上半身都靠在椅背上，下巴微含，双臂环抱于胸前，那么这个时候“洞察

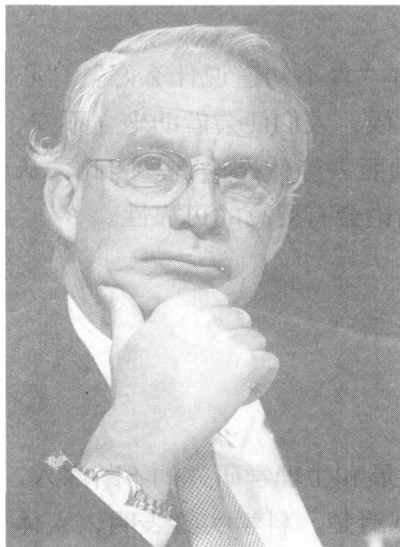
力敏锐”的演说者就应该立刻觉察到他的演讲并没有打动台下的听众。演讲者应该意识到此时此刻他需要改变方法，用另一种方式来引起观众的共鸣和互动。

有时你的听众会把一只手放在脸上，手掌托住下颌，然后食指伸到面颊上，其他手指都放在嘴边，身体略向后移，离对方远一点。这说明，他可能对你的说

法持某种批判性的评估态度或者有某种想法正与你相反。

而如果听众的头部倾斜、洗耳恭听一阵子后，用手抓抚下巴（通常是用大拇指和食指），这种姿态在全世界都被认为是表达“很好，让我考虑考虑”的意思；在做决定时很多人也会采用这种姿态。伴随这种姿态的脸部表情往往是吊眼斜看，好像是要从远处看出问题的关键在哪里。

如果在思考时伴有吮吸大拇指，年龄稍大一些的有



► 如果听众的头部倾斜、洗耳恭听一阵子后，用手抓抚下巴（通常是用大拇指和食指），这种姿态在全世界都被认为是表达“很好，让我考虑考虑”的意思。

撕咬指甲、钢笔或铅笔的行为，说明他们的内心正处在焦虑、冲突之中，他们此时最需要的是寻求一种信心。这个时候，如果演讲者能够及时给予对方一定的支持和保证，他们就会较快地做出正确的决定。

如果对方当时是采取坐姿，那么坐姿改变、全身重心都移向椅子前端，再配上充满希望的眼神明显指向演讲者，则无疑是一种热切愿意合作的信号。

在交谈过程中，如果倾听者把手放在脸颊边则代表的意义很多，从表示无聊到评估对方都有可能，但如果评估之后他对你有好感，这种姿势也可以被看做是合作的姿态。一些调查表明，如果一次会议上有 10 个人坐在椅子上都跷着腿，其中有 5 个人手摸着面颊，这些手摸着面颊的人往往比较愿意与会议的组织者合作。

在双方交流时挨近演讲者也是一种接受、准备合作的表示。当倾听者对话题有兴趣并越来越热衷时，他们的身体会不知不觉地靠近演讲者，也许有时他们还会提高自己表达意见的声调。

在坐着交谈时，如果你的说服材料已利用殆尽，而对方仍然没有任何明确的口头表示的时候，你可看看对方是否有以下小动作：

- (1)手腕很放松，没有握拳。
- (2)手掌张开，放在桌上。
- (3)拿开桌上的障碍物。
- (4)用手托着下巴。

如果有以上的手部动作，即表示对方已在心里有肯定的意思，再进一步沟通就能洽谈怎样合作了。由此可见“第六感”在解读体态语言中的作用。

大体而言，女性的“第六感”要比男性强。女性有一种与生俱来的洞察和破译无声信号的能力，她们能够发现那些通常会被男性忽略了的细节。这也是几乎没有哪位丈夫的谎言能够逃过妻子的法眼的原因。

◎女性有一种与生俱来的洞察和破译无声信号的能力，她们能够发现那些通常会被男性忽略了的细节。

“第六感”强的人，不仅具有非凡的推断力，还能够一心多用。通常情况下，女性的大脑可以同时处理2~4件完全不同的事项。她们可以在一边看电视一边打电话的同时聆听第三个人的谈话，还可以时不时地喝口咖啡滋润喉咙。

在聊天过程中，直觉感强的人话题的跳跃性大。在男性为寻找下一个话题而苦恼时，女性却可以在同一段对话中谈到许多完全不相干的话题，这一切全都依赖于“直觉”或“洞察力”。女性在接受信息方面也要比男性全面，男性通常会遗漏掉谈话中的一些重要信息，而女性能够凭借更强的直觉把重要信息挑选出来保存于记忆之中。

总之，适时利用“第六感”能够对交流以及人际交往起到促进作用。



有些动作和表情不分国界

我们都知道，由于地域的局限，人类形成了不同的文化，各种文化之间有着比较明显的区别。就体态语言来说，相同的表情和动作在不同的国家或者文化圈内其含义不太一样，有的甚至大相径庭。

各国文化虽有差异，但并不代表彼此间没有通用的表情与动作。以竖起大拇指为例，中国与美国一个在亚洲，一个在美洲，在这个手势上意思却十分相近，都表示赞赏。

比如耸肩，是一个十分普遍的肢体动作，但它并不是一个单一的简单动作，一般包含3个辅助动作：

- (1)摊开手掌。
- (2)收缩肩膀。

▲图中的手势，在中国表示“很棒”；在美国意味着“好，不错”；在意大利表示“数字1”；在日本代表的是“数字5”；而在希腊人眼中，这表示“去你的”。