

一眼看穿他人举止中的潜台词，直指人心的底牌

透过

举止

读

懂

人

心

易云◎编著



阅人，是一门学问，也是一门艺术。
无论是「明看」还是「暗察」，
只要你能破解人们举止中的潜台词，
便可懂得人际交往中所蕴含的潜规则。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

透过

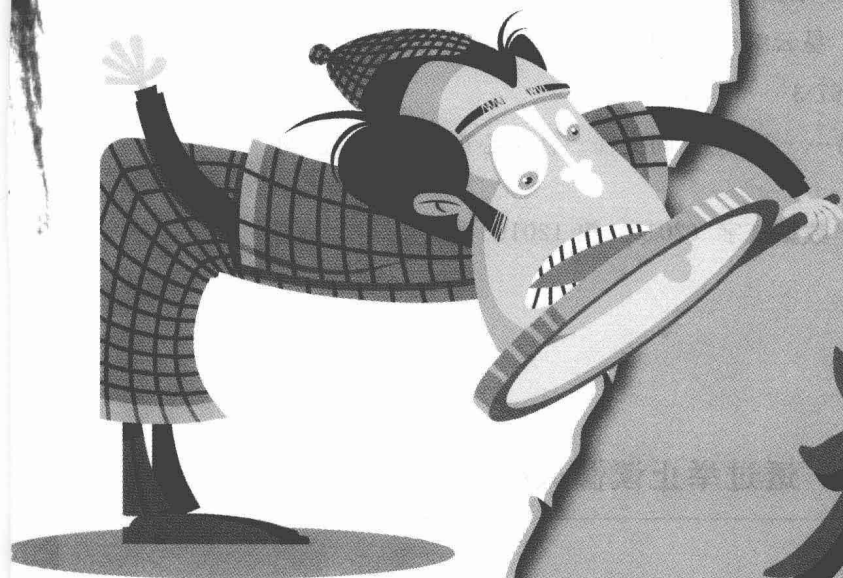
禁止

读
懂
人
心

易云◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



图书在版编目 (CIP) 数据

透过举止读懂人心 / 易云编著. —北京: 新世界出版社, 2010. 7

ISBN 978-7-5104-1067-3

I. ①透… II. ①易… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物
IV. ①C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 120156 号

透过举止读懂人心

作 者: 易 云

责任编辑: 陈黎明

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部电话: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室电话: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld—press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.cn

印刷: 中国纺织出版社印刷厂

经销: 新华书店

开本: 787×1092 1/16

字数: 168 千字 印张: 16.75

版次: 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1067-3

定价: 32.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前

言

当你和陌生的人初次打交道的时候，你一定会对他们的行为举止默默的品评，而对方这时也一定再暗暗思忖你的分量。但是，令人遗憾的是，短短几分钟的交往，很难快速看透他人的内心。因此，你很有必要掌握这么一种技巧——快速看人心，这样你在人际交往中才能随机应变，游刃有余。

人并不是容易被了解的动物，我们很难凭一些肤浅的认识就对这人下结论，这样难免会流于偏颇。但识人也并非完全没有迹象可循，毕竟人还是有一定的习性与爱好，不管是从穿着打扮、日用物品或色彩选择等，在某种程度上都会显现内心潜在的性格，可作为判断这个人的参考依据。

我们在与他人的交往中，最直观的就是他们的姿态。无论是坐、走、站立，都呈现出不同的姿态。著名人类学家霍尔教授告诫人们，一个成功的交际者不但需要理解他人的有声语言，更重要的是能够观察他人的无声信号，并且能够在不同场合中正确使用这种信号。

当然，我们说姿势表现一个人的心理意图，并不意味着每一种姿势都一一对应地反映他人每一种心理活动的具体内容。因为人的



心理活动不仅微妙，而且多样化。因此，所谓姿势它反映的只是多种多样的心理活动的一个整体。从某种意义上讲，它是人们内心的情感、情绪，或者是限制心理活动的基本倾向。

如果你想真正了解一个人的真实情绪，就要关注对方的动作，而不是他的表情。一个经验老到的人可以做出虚假的表情，来迷惑面前的人。但是，控制情绪容易，控制自己的行为却是很难的。因此，通过一个人的非语言行为看人，也是一种不错的方法。

比如如果在谈话中伸手轻轻碰触对方的肩部，这是友情的表示，是向对方强调“我们是气息相通的好兄弟”的善意。如果是男女之间，这个动作则是向对方示爱。

如果把双手都放在对方肩上，而且身体接近，则表示“想要和你亲近”或者“希望你能理解”的意思。

当然，这样的推测也许正确，也许不正确，但是只要留心观察这个人的姿态、行为、穿着、体貌特征、表情、说话方式、生活细节，再配合心理学的分析，相信“虽不中，亦不远矣”，不是吗？





录

第一章 端详姿态，探秘心理

心理学家研究指出，我们和他人的沟通，有70%是无声的。对方走路、站立的姿势，歪着头、敲敲手指，或者微笑、皱眉等“方式”，其包含的意义常比说话更多，“尽在不言中”就是这个道理。所以，通过端详他人的姿态，就可以透析他人的内心世界。

- | | |
|-------------|------------------|
| 1. 身体姿势 / 2 | 8. 手指 / 21 |
| 2. 坐姿 / 4 | 9. 手势 / 24 |
| 3. 站姿 / 8 | 10. 叠腿姿态 / 28 |
| 4. 走姿 / 11 | 11. 头部动作 / 29 |
| 5. 睡姿 / 15 | 12. 等电梯时的姿势 / 32 |
| 6. 醉态 / 18 | 13. 与人交谈的姿态 / 33 |
| 7. 腰语 / 20 | 14. 打电话时的姿态 / 38 |



第二章 细察行为，了解性情

作家雷斯特朗治说：“人是不能由他们的容貌、习惯及举止来观察，而是由他们生活的品格、他们的谈话及他们的工作观察。”

的确如此，知人知面不知心。光从一个人的外在形貌，容易流于主观的见解，很难有明确的判断。

那么，如何摸透人心呢？

从心理学的角度来看，最好是从一个人的“行为”来解读，这是最具科学性和最有效的方法。

- | | |
|------------|------------------|
| 1. 触摸 / 42 | 8. 习惯性行为 / 57 |
| 2. 涂鸦 / 43 | 9. 男人的小动作 / 60 |
| 3. 点菜 / 47 | 10. 吃东西的方式 / 63 |
| 4. 拿烟 / 48 | 11. 握电话筒的方式 / 65 |
| 5. 握手 / 50 | 12. 挤公车 / 67 |
| 6. 亲吻 / 54 | 13. 开车方式 / 69 |
| 7. 喝水 / 56 | 14. 下车方式 / 71 |

第三章 穿着打扮，暴露内心

服饰表现个性。通过对一个人的穿着打扮的观察，可以明显地看出一个人的内在气质。当然，除了衣服本身，跟衣服有关的配饰也是看透人心的很重要的依据。单从某一方面来看人，难免又是偏颇，着装结合配饰，相信你一定能看的更透彻。





- | | |
|--------------|---------------|
| 1. 着装 / 74 | 10. 帽子 / 104 |
| 2. 穿衣风格 / 78 | 11. 妆容 / 106 |
| 3. 鞋 / 82 | 12. 戒指 / 108 |
| 4. 背包 / 84 | 13. 首饰 / 111 |
| 5. 眼镜 / 89 | 14. T 恤 / 112 |
| 6. 香水 / 90 | 15. 手表 / 114 |
| 7. 颜色 / 91 | 16. 衬衫 / 116 |
| 8. 领带 / 96 | 17. 内衣 / 118 |
| 9. 发型 / 99 | |

第四章 体貌特征，暗藏玄机

埃德·兰格先生曾说：“也许没有完美的体型。对于我来说，所有男人和女人裸体时最美。”的确，尽管我们对人的体型和个头有高、矮、胖、瘦、肤色的区分，其实我们所有的人都一样！

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. 体型 / 120 | 7. 嘴 / 134 |
| 2. 脸 / 124 | 8. 鼻 / 138 |
| 3. 第一印象 / 127 | 9. 下巴 / 140 |
| 4. 眼皮 / 128 | 10. 气质 / 143 |
| 5. 眼部 / 129 | 11. 身体讯息 / 145 |
| 6. 眉毛 / 131 | |





第五章 察言观色，巧辨人心

看透人心的方法很多，而懂得察言观色的人，绝对能迅速又准确地掌握人心。“察言观色”，从面部表情去推测一个人的心理状态往往是很容易的，但是东方人还讲究“喜怒不形于色”，这就大大增加了人们从表情去解读其心理的难度。

在人际交往中，通过他人表情的细微变化，准确地揣摩他人内心，然后再随机应变是获得他人欢迎的不二法门。

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. 表情的变化 / 150 | 6. 喜怒无常 / 163 |
| 2. 接受表扬的态度 / 153 | 7. 生理上的细微变化 / 164 |
| 3. 笑 / 155 | 8. 从左脸判断他人内心 / 164 |
| 4. 眼神 / 160 | 9. 观察表情的技巧 / 165 |
| 5. 脸上肌肉的变化 / 161 | 10. 为什么会判断失误 / 169 |

第六章 听清“话外音”，沟通零距离

在言谈中足以表现出一个人的态度、感情和意见。固然，言谈的内容是表现的因素，但言谈的速度、语调、抑扬顿挫，以及润饰等，亦足以影响谈话内容的效果。我们往往在无意中，会经由这些因素，表现出所谓的言外之意。而听者也会设法从这些因素来试图了解对方的心思。



- | | |
|--------------|-------------|
| 1. 声音 / 172 | 3. 语速 / 182 |
| 2. 口头禅 / 175 | 4. 语调 / 183 |



- | | |
|---------------|---------------|
| 5. 话题 / 188 | 9. 话说习惯 / 201 |
| 6. 谎言 / 191 | 10. 打招呼 / 205 |
| 7. 幽默 / 197 | 11. 吵架 / 207 |
| 8. 说话方式 / 198 | |

第七章 生活细节，小细节大秘密



现代人崇尚独立自主，自尊自立。他们热爱生活，把生活当成一项艺术来经营。可是在这个一切都快餐化的时代，他们开始变得烦躁不安起来，失去了把握生活细节之美的细腻与耐心。

千万不要以为生活的细节枝末节无关紧要，其实每一个细节都能体现出一个人的修养和品质。通过观察一个人对生活细节的把握，可以看出这个人的内心哦！

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. 居住环境 / 214 | 8. 脱衣方式 / 225 |
| 2. 挤牙膏 / 216 | 9. 放松方式 / 227 |
| 3. 刷牙 / 217 | 10. 付款方式 / 229 |
| 4. 看电视 / 219 | 11. 消费方式 / 230 |
| 5. 洗澡 / 220 | 12. 睡床选择 / 232 |
| 6. 烹饪 / 222 | 13. 入厕习惯 / 234 |
| 7. 喝咖啡 / 224 | |

第八章 其他细节，察人滴水不漏

所谓“知己知彼，百战百胜”，因为每一个人都有其个性、想





法、喜好，如果想掌握人心，就必须看透对方的心理，才能投其所好赢得先机。

虽然人不可貌相，但多多了解别人对自己是绝对有好处的，只要肯多花点心思，保证你也可以一眼看穿对方，轻而易举地洞察人心。

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1. 点烟递烟 / 238 | 6. 收藏品 / 248 |
| 2. 灭烟头的动作 / 240 | 7. 放手机 / 250 |
| 3. 喝酒时的动作 / 242 | 8. 坐的位置 / 253 |
| 4. 办公桌的摆放 / 244 | 9. 笔迹 / 254 |
| 5. 处理邮件 / 246 | 10. 出生排行 / 256 |





第一章

端详姿态,探秘心理

心理学家研究指出,我们和他人的沟通,有70%是无声的。对方走路、站立的姿势,歪着头、敲敲手指,或者微笑、皱眉等“方式”,其包含的意义常比说话更多,“尽在不言中”就是这个道理。所以,通过端详他人的姿态,就可以透析他人的内心世界。



1. 身体姿势

比起口头语言来，身体姿势更能反映出一个人的内心。因为身体姿势受人的情绪、感觉、兴趣的支配和驱使，是内心状态的外部表现。

一个人对他人的所持的态度，往往反映在他的姿势上。比如，赞同的人大多跷着二郎腿，一副自信的样子；而反对的人双手抱胸，大有不甘退让之势；保持中立的人，既有跷腿而坐，又双手抱胸，如果有谁突然改变了姿势，很有可能表明他改变了原来的立场。

著名人类学家霍尔教授告诫人们，一个成功的交际者不但需要理解他人的有声语言，更重要的是能够观察他人的无声信号，并且能够在不同场合中正确使用这种信号。

当然，我们说姿势表现一个人的心理意图，并不意味着每一种姿势都一一对应地反映他人每一种心理活动的具体内容。因为人的心理活动不仅微妙，而且多样化。因此，所谓姿势它反映的只是多种多样的心理活动的一个整体。从某种意义上讲，它是人们内心的情感、情绪，或者是限制心理活动的基本倾向。

一般而言，以下四种姿势在日常交际中最为常见：

◆ 象征性姿势，可以直接表达思想。

这种姿势具有语言表达的功效，可以直接表达思想的。在听者





听不见讲话者说话的情况下，经常通过姿势而不通过言语来进行，这同运用词汇具有一样的功效。例如地勤人员用来引导滑行飞机进入指定位置的姿势，交警指挥车辆有条不紊的前进的姿势，等等。

◆ 说明性姿势，主要起补充和润色作用。

这种姿势往往伴随语言，用来对语言表达的思想进行补充和润色。如脖子下缩，双臂紧抱，说“我快要冻死了”。当讲到“要继续努力时”这句话时，以姿势表示强调这个意思。这些伴随语言的动作就是说明性姿势。

◆ 感情性姿势，可以隐藏真实感情。

这种姿势可能是有意识的，也有可能是伪装出来的不真实感情。例如：年轻的新娘打开礼物时本来并不惊讶，虽然她早就知道里面包的是什么东西。但在一般情况下，感情姿势表露的大多是我们当时真实感情的反映。感情姿势可以伴随言语，也可以不伴随言语而单独出现。

◆ 调整性姿势，有可能是无意识的。

讲话者伴随言语做出点头、摇头等动作，告诉听者何时保持安静，注意倾听，或何时可以插话，谈谈反应。听者方面的调整性姿势则表示请讲话者论证、重复、继续、加快、讲得更生动些，或允许听者插话等等。人们往往并非清楚地意识到在运用这种姿势，例如很多人都无意识地边点头边发出“嗯，嗯”的声音。

在与他人的交往中，如果你发觉对方的姿势显得别扭和可笑，那么，此时他内心的情绪一定与他所表现的姿势不相吻合的姿势。

在与他人的交往中，你全身的每一个细胞都在竭力地表现着。这些表现，除了表情和动作等之外，很重要的是身体姿势的功劳。





它会使对方准备听你说话或是不想听说话，使人对你产生敬意或是产生反感。所以，在说话之前，就要注意你的姿势。比如坐着突然站起来，或者把座位向对方移近一点，或者突然来个不寻常的姿势，只要做得自然，做得得体，对表达思想都有一定的帮助。

2. 坐姿

坐姿是一种静态的身体造型，是人们在社交中采用最多的姿势。端庄优美的坐姿不仅给人以稳重、大方的感觉，也是个人气质和修养的重要表现形式。但是，千人千面，不可能每个人的坐姿都相同，所以，从不同的坐姿，我们可以窥视不同人的性格。

要想从一个人的坐姿中对这个人有一定的了解和认识，有以下三个方面需要注意：

◆ 他与交往的对象保持的距离

一般来说，彼此间空间的实际距离常常代表着心理上的距离。如果空间的实际距离小，说明双方的关系比较亲密，反之亦然。

在交往中，如果有一方不断地靠近另一方，希望缩短空间的实际距离，这从某一侧面也表示出了他想拉近彼此之间心理上的距离。如果一方与另一方保持着一定的距离，而且也没有拉近空间实际距离的任何暗示，则表明他想保持一定的心理距离。

◆ 他坐在交往对象的座位方位

坐在交往对象的什么位置上，这对于观察、了解和认识一个人也是有很大关系的。彼此面对面地坐着，可以使双方都处在最佳的位置观察对方，同时也表示了对对方的尊重。但是这样坐，很容易引起视觉上的冲突，形成对峙的局面。所以偏离正对着的位





置，稍稍往旁边偏一下，往往会产生更强烈的亲密感和共同感。

并排坐着的人，如果改成面对面坐着，表明彼此之间有所猜测，产生了矛盾，当然，也有可能是对某一个话题产生了非常浓厚的兴趣，急于想知道其全部真相。相反，如果由面对面坐着，改成了并排坐着，则在一定程度上暗示彼此之间心理的距离正在不断地缩小。

◆ 他采取什么样的坐姿。

坐姿是人们向外界传达自己内心思想感情一种方式。它往往比语言更能表达出自己想表达的意思，从而让外界更好地领悟，以便了解和认识一个人。

一般而言，斜躺着与人讲话的人，多是具有某种能力或实力的人，所以才有斜躺着说话的资本。在社会交往中，这是一种极不礼貌的表现，但他仍然坚持这样坐，是因为他们所处的地位决定了他们会有这种自我膨胀，居高临下优越感。他们即使有一定的权势、能力和实力，在很多时候也并不一定会得到下属真正的拥戴，这是由于他们经常对人颐气指使，没有起码的尊重而造成的。

如果是斜躺着，但双腿伸直，双手枕在颈后，那么这种让人看起来相当轻松的姿势，却意味着做出这一姿势的人心里却并不一定真正的轻松。他们很可能对他人充满了怀疑，内心深处也极度的不安，甚至可能有自卑心理，从而导致对外界产生一种抵触情绪。他们并不是十分容易沟通，若想和他们保持良好的关系，多需要采取一种低姿态，让他们获得心理满足。

在座位上坐下以后，立即跷起二郎腿的人，若是女性，说明她很希望交往的对象能够给予她足够多的关注。若是男性，多表明他的内心有很强的对抗意识，绝对不会心甘情愿地输给对方，同





时也反映出他较为自信和随便的性格特征。

跷二郎腿时习惯于右腿在上。这种人往往性格为内向，不易接近。善于配合别人，对能够主动引导自己的人怀有好感。在爱情婚姻方面，不善于主动追求别人，若为女性，则绝对不会主动与男性接触，而且非常讨厌缺乏男子气概的男性。习惯于左腿在上。这种人大多性格开朗，喜欢交往，凡事积极主动，稍显张扬。冷静，有心计。

坐着的时候，双腿紧紧并拢，两手放在膝盖上，这样的人的性格中胆怯、害羞的成分占了很大的比例，他们对新环境的适应能力往往很差，需要长时间的调节，而在没有调节过来之前，往往对所处的环境充满了局促和不安，表现在动作上就是一举一动都显得很僵硬和呆板，让人看了不舒服也不美观，并伴有紧张和焦虑的感情。这样的人大多自信心不是特别的强，不善于表达自己，哪怕是与自己最倾慕的人在一起，也说不出一句“火辣”的语言，更做不出亲热的举动。

如果这种坐姿端正但不生硬，坐着的人也并不显得拘谨，那么，对女性而言，这种坐姿是修养的表现；对男性而言，则是表示拒绝的姿态，如果你面前的男子是这种坐姿，那么还是识相一点，因为他对你已经不耐烦了。

双腿不断地相互碰撞或是抖动的人，说明他们此刻的心情很不平静，可能是在思考什么方法和策略。这种动作在有问题发生时，是下意识的，一般人都会有所表现，但如果没有发生什么比较让人劳神的事情还有这样的表现，则说明这个人比较暴躁、易怒，不够沉着和冷静，也缺乏耐性。

大腿叉开，两脚跟并拢或者是保持并不太大的距离，女性很少

