

给你一双识人读心的慧眼

解读下意识出现的情绪差异，洞悉他内心深处的潜藏意向。
从对方的小习惯中识别其真伪，从眼神和言语中判断出隐含的动机。

林染◎编著

XINLING
XUANJI

读懂心灵的玄机



读懂人心的现代解码

尼采说：“一个城府再深、再老谋深算、再善于伪装的人，
也会随着习惯而显露出其内心的世界。”

XINLING
XUANJI

读懂心灵的玄机

林染◎编著

读懂人心的现代解码

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

读懂心灵的玄机 / 林染编著. —北京 : 新世界出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5104 - 1473 - 2

I. ①读… II. ①林… 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 232569 号

读懂心灵的玄机

策划:九歌

作者:林染

责任编辑:闫红

封面设计:彩奇风

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)

总编室: +861068995424 68326679(传真)

发行部: +86106899596 68998733(传真)

网址: <http://www.nwp.cn>(中文)

<http://www.newworld-press.com>(英文)

版权部电话: +861068996306 frank@nwp.com.cn

印刷:北京市业和印务有限公司

经销:新华书店

开本:787 × 1092 1/16

字数:190 千字 印张:19

版次:2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 5104 - 1473 - 2

定价:32.80 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

人心难测，但可以测 代序

你是否曾经跟某人开会，却发现你就是无法猜透她的想法？或者你朋友有过不寻常的经历，却始终不愿告诉你，她对此事件的看法？当你向同事解释一项新策略，他不发一语，那么他到底在想些什么？

当今的社会是个瞬息万变的社会，我们每天都要参与越来越多的社会活动，无时无刻地都要与他人沟通、交往……这一切都迫切地需要我们能够认识他人，了解他人，能够快速、准确地对所接触的人做出判断。只有了解恋人的内心变化，才能有美满幸福的婚姻；只有掌控客户的性格爱好，才能建立良好关系；只有解读领导的意思，才能做出最佳的选择；只有明白了下属的性格，才能知人善用，抓住人心，留人一辈子。

然而，俗话说：“画龙画虎难画骨，知人知面不知心。”人心本来就是这个世界上最复杂、最难以琢磨的。哈佛大学心理学教授西那斯说：“人们常常是嘴里说着一件事，但脑子里想的却是另一件事。”再加上当今社会竞争越来越激烈，现实也越来越残酷，迫使很多人不得不小心翼翼处世，戴着面具做人，这也在无形中加大了识人的难度。有道是“人心隔肚皮”，一句老话用最平实的语言描述了人与人心的距离。常常听说有老总被公司里的职员出卖，被盗取了机密文件，最终导致倒闭，这就是“识人”错误所造成的了。还有公司里人员跳槽后成为竞争对手，例如现今蒙牛乳业公司的总裁牛根生正是在伊利乳业公司工作了15年的员工啊！如果伊利公司的总裁能够创造更好的用人环境、或通过各种渠道使他感觉英雄有用武之地，我相信伊利乳业一定不会被蒙牛抢去了风头吧。

识人固然很难，但并非无从下手。纵观中国历史，善于识人者比比皆是，周文王渭水河畔识得姜太公，吕太公挑选无赖刘邦为婿，曾国藩初会江忠源

的判断……诸如此类的典故可谓数不胜数。

那么，如何迅速准确地了解一个人，洞察他深藏不露的内心玄机呢？

人心难测，但可以测！对于一些自己还不太了解的人来说，到底有没有什么方法，比较准确、快速地对其做出分析和判断呢？答案是肯定的！通过多方面的观察，我们能大致判断一个人的个性和为人。

人的大脑处于颅骨的包围之中，我们不能直接看到它们。但其实就算身体是透明的，我们也无法读出那些精致的器官里究竟发生着什么变化，解读人体的神经信号还是一门很前沿的科学，而且至今还没取得十分明显的成果。

但是人的内心活动却可以通过两种形式表现出来。这两种形式，一种是语言行为，也就是你说，我听，这是大家最常用的一种交流方式。但这种方式存在一种致命的缺陷：就是有一部分语言是经过人的大脑加工过的，我们有时不能确定对方所说的是不是真实的。有的人“说得比唱得好听”，有的人几句话就能让我们“潸然泪下”，但事后我们才知道——他是在表演，不是在说真心话。

表现内心活动的另一种方式是非言语行为，这种行为分为三类：第一类是有声的、未经加工过的语言，比如脱口而出的话、说话时的口头禅、习惯性的尾音等；第二类是无声的身体语言，即身体各个部位无意识的动作，如眨眼、摸鼻子、踱步等；第三类语言是无声的习惯，如个人的穿着打扮、兴趣爱好等，这些都能表露出一个人的内心活动来。

上面提到的非言语行为，它的一个很重要的特点就是“下意识”。当人们发出某些声音、做出某些动作、表露某些习惯的时候，一般情况下，他并没有意识到这样的行为是表述什么含义的，所以，这时候他的语言和动作直接和内心相连。读懂了这些语言动作和习惯，也就读懂了他的心。

一个人无论他有多么高明的掩藏术，但他的言语和非言语行为总会不以其意志为转移地泄露他内心深处潜藏的玄机。正如心理学家弗洛伊德所强调的：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都在背叛他！”人们的非言语行为和下意识动作总会自觉或不自觉地显露自己的内心想法。在衣、食、住、行等看似简单的生活习惯背后，都映射出人们不同的独立丰富、色彩斑斓的内心世界。

只要你掌握了这些规律，就可以抓住对方的蛛丝马迹，进而全面地准确

地参透他的内心。

时代在发展，科学在进步，本书撷取自心理学、神经生物学、医学、社会学、犯罪学、传播研究，及行为学的最新发现，以及先贤哲人们的经验观点，结合大量的实践例证，从外到内，由表及里，对人的心理展开层层剖析，力求使人们在最短的时间对“识人”有更深层次的了解，对人们生活和交往起到一定的指导作用。



contents 目录

迅速准确地读懂人心（代序） /	1
-----------------------	---

第一章 解读非言语行为

独具一双慧眼。它可以帮助我们，由表及里，由里看表：由近识人心，由远识人气。

1. 无声胜有声的肢体语言 / 3
2. 形形色色的非言语讯号 / 6
3. 非言语行为的差异性 / 8
4. 不仅是看，还要“充分观察” / 11
5. 在变化中识别肢体语言 / 14

第二章 诚实的下意识行为

下意识已经深埋在我们的神经系统中，很难伪装或者消除，我们的某些行为就是受到下意识的指使而发生的。

1. “诚实的脑”与“说谎的脑” / 21
2. 求生反应——脑缘系统的基本反应 / 24
3. 静止是人类第一求生术 / 25

4. 逃跑是离开危险的最佳途径 / 28
5. 奋战是生存的最后策略 / 30
6. 内心深处的行为标记 / 31
7. 安抚动作所隐藏的秘密 / 32
8. 各有所好的安抚行为 / 34
9. 摸脖子是最常见的安抚行为 / 37
10. 用“刷大腿”来摆脱紧张 / 38

第三章 最容易被忽视的躯干“表情”

在面临危险时，无论是真的发生或只是意识到，大脑会要求身体的其他部分来保卫躯干里面的心、肝、肺等重要器官。

1. 躯干的自我防备意识 / 43
2. 躯干所表达的抗拒或接纳 / 44
3. 替身躯找个保护的屏障 / 46
4. 弯曲身躯表达尊敬 / 49
5. 四仰八叉的傲慢姿势 / 50
6. 打斗之前的准备 / 51
7. 躯干的安抚动作 / 52
8. 以躯干为中心的交际空间 / 54

第四章 手臂挥舞出的密语

在我们遇到危险的时候，双臂会凭直觉反应而举起手臂来保护自己，虽然这并不合逻辑或缺考虑，但双臂还是会这么做。

1. 双臂也是情绪的传达工具 / 61
2. 要小心手臂不爱动的人 / 62
3. 手臂是“欢迎”还是“拒绝” / 64
4. 标示势力范围的手臂 / 67

5. 手臂像是一个布告栏 / 72
6. 轻拥表示“我喜欢你” / 73

第五章 最诚实的脚与腿

我们身体的哪个部分最可能透露一个人真实的意图？并不是面部表情，令人感到意外的是，我们的身体最诚实的部分其实是我们的腿与脚。

1. 确保生存而形成的默契 / 77
2. 从头到脚，越来越诚实 / 78
3. 抖动的脚，快乐的脚 / 79
4. 交叉腿代表“我喜欢你” / 81
5. 恋人之间的脚腿碰触 / 83
6. 我的脚不喜欢你 / 86
7. 由抖脚转变成踢脚时 / 88
8. 双脚交扣的坐姿 / 89
9. 宣示领域的脚 / 91
10. 和陌生人握手时的脚部动作 / 92
11. 走路方式泄露的线索 / 93

第六章 识人从观察眼睛开始

眼球的转动，眼皮的张合，视线的转移速度和方向，眼与头部动作的配合，都能发射出千万个信息，表达丰富的情感和意向。

1. 眼神无法掩盖情感的焦点 / 97
2. 视线是心灵交流的工具 / 99
3. 视线的方向象征心理状态 / 102
4. 显示心情变化的瞳孔 / 104
5. 阻断视线是大脑的自保动作 / 107
6. 眼睛和动作的密切配合 / 109

第七章 通过面部表情来识人

脸可说是心灵的画布。我们的感觉会通过一颦、一笑，或介于两者之间的各种细微差异，巧妙地传达出来。

1. 脸部是心情的显示器 / 117
2. 脸部的第一个表情最真实 / 118
3. 善于“表演”的表情 / 121
4. 鼻子的无声“语言” / 124
5. 嘴唇形状也会泄露潜意识 / 125
6. 舌头不用来说话时更诚实 / 128
7. 眉毛变化体现喜怒哀乐 / 129
8. 笑容展现心灵的风景 / 131
9. 识别微笑的“含金量” / 134

第八章 手势语展现的秘密

人类大脑天生具有察觉最细微的手部与手指动作的功能。大脑对手腕、手掌、手指与双手投注了不成比例的高度注意力。

1. 手势的非凡表达能力 / 139
2. 双手在矛盾之间显性格 / 144
3. 传达坏印象的手部行为 / 146
4. 双手的颤抖是忧还是喜 / 149
5. 手指所展示的奇妙语言 / 150
6. 信心低落或紧张时的手 / 156
7. 摸脖子是常见的压力讯号 / 158
8. 从小动作看透其内心 / 159

第九章 在言谈话语中识别对手

通过对他人说话的话语、风格、速度，以及相应的动作等方面的观察，就能够看透他人的真实内心。

1. 闻其声，知其人 / 167
2. 语速让你领会其性格 / 170
3. 语速微妙变化的“言外之意” / 171
4. 喜欢使用第一人称单数的人 / 174
5. 小字眼透漏大秘密 / 176
6. 听懂对方的“弦外之音” / 178
7. 沉默之中也有信息的传递 / 181
8. 会说的不如会听的 / 185
9. 从语言和动作来综合识人 / 187

第十章 我能知道你在想什么

人心难测，但可以测。从这些下意识的行为里，我们可以看出真实的对方。

1. 习惯成自然的“惯性思维” / 195
2. 心情的“颜色”会影响世界的“颜色” / 198
3. 注意态度的突然变化 / 200
4. 自信和兴趣程度成反比 / 203
5. 用好奇心让对方露出马脚 / 206
6. 人对于所有未知选项的态度是一样的 / 207
7. 是朋友还是敌人 / 209
8. 恐惧能让人回归本能 / 213
9. 是充满信心，还是强装镇定 / 215
10. 虚张声势是因为他在乎 / 218

11. 他企图操纵你吗 / 221

第十一章 突破心理防线的问话术

从哲学上讲，问题就是力量所在。因为我们几乎会回答所有他人当面提出的问题。

1. 问题就是力量所在 / 225
2. 暗含假定事实的诱导性询问 / 228
3. 好的答案来自好的问题 / 231
4. 具有魔力的假设句式 / 236
5. “末句放大”的心理作用 / 239

第十二章 洞察对方的谎言

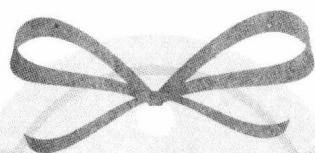
“不要以为隐藏……存在的证据，就能真的将那些想法隐藏起来。”——德怀特·大卫·艾森豪。

1. 人们为什么会说谎呢 / 245
2. 说谎者常用的招式 / 246
3. 不自然的隐身术 / 249
4. “微表情”是真实的表情 / 252
5. 眼睛最容易流露出真实感情 / 255
6. 加强语气的动作 / 258
7. 从言辞看穿对方的谎言 / 261
8. 留意他安抚自己的动作 / 263
9. “测谎仪”如何识别心理痕迹 / 265

第十三章 通过社交方式识人

有什么样的思想，就有什么样的行为；有什么样的行为，就有什么样的习惯；有什么样的习惯，就有什么样的生活……

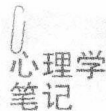
1. 别说你懂得握手 / 271
2. 形形色色的坐姿 / 274
3. 根据打电话的习惯识人 / 277
4. 根据点菜方式识人 / 281
5. 嗜好是了解对方的切入点 / 283
6. 避免识人中的晕轮效应 / 287



第一章 解读非言语行为

独具一双慧眼。它可以帮助我们，由表及里，由里看表：由近识人心，由远识人气。

1. 无声胜有声的肢体语言



当我们还不会说话的时候，我们就已经习惯用身体来表达自己的想法，当我们长大后，会为了某些事情而说出一些谎言，但是，我们的身体却暴露了我们说谎的秘密。

人类交往是一种信息交流。在这一交流过程中，不仅有声语言是信息交流的载体，而且神态和动作——非言语行为也是信息交流的载体。人们一扬眉、一举手、一点头、一欠身、一挤眼，脸上出现笑意，双眉拧成一个疙瘩……这些被一些人认为是无意义的动作或行为，但在识人高手看来，对于解读对方的心理意识具有重要意义。

这些诸如脸部表情、手势、肢体动作、姿势、衣着、珠宝、发型、刺青等身体所发出的讯号，甚至一个人声音的音调、音质与音量（而不是说话的内容）所表示的，通常被称为非言语行为或肢体语言。

关于非言语行为的作用，美国心理学家艾伯特·梅拉别恩通过大量的实验得出结论——

信息的总效果 = 7% 的语言 + 38% 的音调 + 55% 的面部表情。

可见，非言语行为在信息的传递中起着重要的作用。

如果说人的语言表达主要是诉诸对方听觉的话，那么非言语表达就更多地是诉诸对方的视觉，具有形象生动、鲜明、真实的特征。

有人曾实验过，一个人识别同一种物体，用语言描述需 28 秒，而用眼睛观察只需要 0.4 秒。另一项实验也表明，一个人通过眼睛获得的信息占 83%，通过耳朵获得的信息占 11%，通过其他感官获得的信息占 6%。可见，人们通过眼睛捕获的信息量最大，因此非言语行为所表达的内容具有语言表达所没有的优势。

例如，当我们觉得遭到威胁或者不喜欢我们所看到的事物时，我们通常

会眯眼、闭上眼睛或者遮住眼睛，这是我们在生活中最常见的非言语行为。这种动作是为了保护我们的大脑避免“看到”讨厌的影像、并向他人传达我们的不屑的下意识反应。

从20世纪50年代开始，西方的心理学家、社会学家、人类学家共同开创了一门新的学科——行为学（Kinesics），专门研究人的举止神态语言的规律，取得了一些饶有趣味的成果。

行为学的研究有两个重要方面，其一是人类各种动作在思维过程中的表现和作用，其中主要是眼睛、坐立姿势和空间距离及位置的作用；另外还有声调变化、头部运动、手和脚的运动、鼻和唇的运动、手势、步态、沉默、触摸、呼吸、服饰等各方面非言语行为的研究；其二是从总体上对非言语行为的作用开展综合研究，并侧重于研究非言语行为与言语行为的关系。

非言语行为与言语行为具有什么关系呢？研究认为，非言语行为主要有三个方面作用——支持、修饰或否定言语行为；代替言语行为；表达言语行为难以表达的感情和态度。

以头部运动为例，可以说明这三种作用。在表示赞同时，人们往往点头以示同意；如果人们实际上不同意，却必须显得同意时，他可以嘴里说是，同时却不赞成地摇头，这种时候他可能根本没意识到他正在用非言语讯号暴露他的真情实感。这样点头或摇头就起到了支持和否定言语行为的作用。

非言语行为的另一个作用可以用点头所起的强调作用说明。在有力的点头的暗示下，即使不说话，人们也会领会其中的赞同信息。同其他人说话时，点头还能起到鼓励别人继续说下去的作用。

头部运动也可以说明非言语行为的第三方面作用。当一个人头部出现微微失去控制的痉挛运动时，可以说明那个人处于自己不能控制自己的紧张状态，人在盛怒之下会出现这种情况，而一个心情轻松的人他的头部动作就显得轻松。

关于非言语行为对言语行为的不由自主的否定，心理学家弗洛伊德说得很好，“没有一个凡人能不泄露私情。即使他的嘴唇保持沉默，但他的指尖却会喋喋不休地泄露天机”。事实确是如此，一个人可以成功地控制面部表情，显得镇静自如很有自制，但不时拍打着地板的脚，却无意中流露出内心的紧张和焦虑。