

江西高校出版社



◎ 作者 廖小东 耕涛

MO QING
DUI FANG DE DI PAI

摸清对方的底牌

江西高校出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

摸清对方的底牌 / 廖小东编著. —南昌: 江西高校出版社, 2006. 12

ISBN 7-81075-816-0

I. 摸... II. 廖... III. 人间交往 - 通俗读物
IV. C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第 156226 号

书 名: 摸清对方的底牌

作 者: 廖小东 耕 涛

责任编辑: 施景皓

出版发行: 江西高校出版社

地 址: 江西省南昌市洪都北大道 96 号 (330046)

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 中国铁道出版社印刷厂

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 17

版 次: 2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-81075-816-0

定 价: 25.00 元

洞悉底牌赢取先机

在生活中，经常有朋友会抱怨：为什么每次老板跟我谈话时，我就听不出老板的言外之意，看不出老板的真实意图？为什么女朋友总嫌我不够体贴，不懂得善解人意？为什么跟同事聊天的时候，我总是在无意中就得罪了对方，而自己却全然不知？

归根结底，是因为缺乏对对方的理解。兵法有云：“知己知彼，百战不殆。”在人际交往中，更需要对人的内心有透彻的了解。如果你了解对方的脾气、秉性，知道对方的兴趣、爱好，清楚对方的忌讳、缺点，那么就可以随时随地、游刃有余的跟对方交往，不会因为自己的失误，错过晋升、交友、认识事业伙伴的机会。

古人说过：“画虎画皮难画骨，知人之面不知心。”有的人给别人留下一种重情重义的感觉，实则却是收买人心；有的人眉清目秀，实则道貌岸然；有的人温文儒雅，实则包藏祸心……这一切都需要你练就一双慧眼，识透人心，掌握与人谈判的先机。

为了达到这个目的，我们推出了这本《摸清对方的底牌》，旨在向读者传授技巧、秘诀，解决在人际交往中遇到的困难和障碍。

其实，尽管人心复杂多变，但还是有规律可循。《摸清对方的底牌》是一本揭开人心密码的实用性书籍。本书以《周易》、心理学、色彩学、行为学等理论为基础，通过对人们的面相、衣着、

言谈、举止、笔迹、习惯等方面的科学性分析，用一种全新的方式解读内心深处的秘密，揭开一个个行为背后隐藏的真实面纱。相信读者在阅读之后，定会大有收获。只要你体察入微，眼细心明，就可以从对方的任何一个细节中摸清对方的底牌，掌握与人交际的主动权。

此为序。

作者

2007-1-4

目 录

CONTENTS

上 编 通过观人摸清底牌

第一章

通过体貌特征摸清底牌

从眼睛里看透对方性格	2
视线和心理的微妙关系	3
观其眼部动作透人心机	6
眉形看人有学问	10
眉毛动则心境变	13
鼻子显示的性格信息	15
从嘴形看内心	19
从嘴部动作观察人的情绪	20
牙齿与个性	23
下巴是个性的标语	25
面孔与性格	27
面部表情蕴藏玄机	30
体格即性格	33
头发的秘密	37



目 录

CONTENTS

第二章

通过衣着服饰摸清底牌

从服饰颜色看个性	42
服饰风格是心灵的舞台	47
T 恤——个性的标语	51
人心的帽子	53
领带与格调	57
女人妆容女人心	61
发型是一幅风情画	65
女性的发型与心情	67
男性魅力中的发型作用	69
饰物即个性	72
随身背包中的个性秘密	74



第三章

通过行为举止摸清底牌

头部动作中的识人学问	80
站姿与性格	83
坐姿与心机	86
走路姿势能彰显个性	90
手的表情	94
腰部动作能泄密	97
看睡姿知心理	99
手部动作中的心理玄机	104
腿部的“诚实”	106
细微处泄天机	113



目 录

CONTENTS

中 编 通过交谈摸清底牌

第四章

通过话题摸清底牌

用话题了解对方	120
善听弦外之音	122
从言辞中探个性	125
撒谎是内心的转换器	127
闻声辨人有诀窍	130
不可忽视的说话方式	133



第五章 通过语言摸清底牌

语调中的性格差异	140
语速是性格的传导器	143
音色与性格	145
语气可以透露人的心情	147
语态中的性格秘密	150
笑声也性情	152
口头禅中有秘密	154
笑型中的秘密	157
身体语言是心灵的钥匙	162
语言风格是品格修养的显示器	167
称呼用语中有学问	171
网络聊天惊现本性	174



目 录

CONTENTS

下 编 通过交际摸清底牌

第六章

通过生活习惯摸清底牌

色彩与性格的统一	180
阅读与品性的统一	186
音乐是性情的体现	191
从旅游方式中见性格差异	195
酒是品性的试金石	197
注意对方的居室布置	202
签名是个性的符号	205
笔迹是心迹的外在表现	211
休闲嗜好中的性格学问	216
无聊中爱做什么不可忽视	221
不可忽视的“吃相”	224



第七章

通过交往方式摸清底牌

送礼中的品位学问	230
恭敬语中暗含真实想法	234
开场白可以提示人的性格特征	236
不可忽视的电话本记录	238
谈判行为与心理状态	241
认清有人格障碍的人	244



目 录

CONTENTS

第八章

通过职场生活摸清底牌

爱打小报告的人不可近	248
因为恐惧所以谄媚	249
精英是世上的盐	251
默默耕耘的人	254
勇于开拓的人	256
多才多艺的人	258



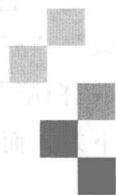


上 编

通过观人摸清底牌

第 一 章

通过体貌特征摸清底牌





从眼睛里看透对方性格

美国20世纪著名短篇讽刺小说大师欧·亨利说过：“人的眼睛都是探照灯！”可见，眼睛毫无疑问是人们心灵的密码，是感知世界的重要渠道。不管一个人用多么高强的技巧来隐藏自己的性格与内心，但只要一看他的眼睛，就随时能窥视对方的内心秘密。毕竟一个人的言语、动作、情态等可以伪装，而眼神是无法伪装的。因此，当我们想要了解对方的真实意图时，要把焦距放在眼睛上，只有眼睛才是心灵的窗户。

俗话说：“欲察神气，先观目睛。”眼睛分为眼白和眼黑，眼黑就是医学上所说的瞳孔，而眼白就是瞳孔边上的白色部分。一般来说，眼睛都讲求黑白分明，黑的要黑，白的要白，这样看东西才能清澄明亮。如《世说新语》里说杜弘正“眼如点漆”就是说明他的眼珠子分外地黑。有的人则是眼黑小，眼白大，也有的人是眼黑大，眼白小，还有的人眼睛奇形怪状，这种情况比较少见。

综合这些情况，我们可以把眼睛分为以下几种类型。

1. “三白眼”，就是瞳仁比较小，眼白比较多，瞳仁靠近眼白的一边，它的周围有三个地方出现眼白，这种眼睛被称为是“三白眼”。“三白眼”的人，个性都比较强，而且有的时候强到六亲不认。“三白眼”中有一种属于“下三白”的眼型，也就是瞳仁在眼白的下方，而它的上面、左边和右边都是眼白，这种人，据说非常阴险



毒辣。可以观察一下电视上的汉奸走狗基本上就是这种眼型。

2.“四白眼”，顾名思义就是瞳仁的四面都是眼白，这种人让人见了害怕，特别是女性，更加吓人。有这种眼白的人并不是说有什么样狠毒的心计，而可能是身体状况欠佳，所以如果你发现你的朋友亲人里面有这种眼白的，就应该提醒他多注意了。

3.“象眼”，也就是眼睛长得和大象的眼睛有点相似，眼睛虽然长得很小，却很长，往往眯成一条线。有这种眼睛的人善于思考问题，属于理智型的人，所以和这种人交往，千万不要担心他会做出什么傻事。

4.“蛇眼和醉眼”，都说的是眼睛像蛇或者像喝醉了一样，有这些眼睛的人，也基本上都是身体健康不佳所造成的。

眼睛虽然只是人身上的一个很小的器官，却起着非常大的作用。它不仅可以流露出一个人的情感，更可以泄露一个人的心理密码。在当今社会里，我们都不免要接触各种各样的人，为了能让自己立于不败之地，除了自己对别人以诚相待外，还要多留意一下对方的眼神，让自己在交际中占据主动地位。

视线和心理的微妙关系

不仅眼神能窥透一个人的心理，视线也是窥探对方心理的一个渠道。如果仔细观察，你会发现别人跟你交谈的时候，不仅眼神变化千奇百怪，而且视线也可谓是多变三郎。如果不能很好的琢磨视线变化的意义，就不能在瞬间抓住对方的所想，这在以后的交流中，你就很难进行主动出击。要想把对方的心理牢牢地抓住，你就要通过视线，清楚地知道对方深层心理中的欲望和情感。



通过对方视线观察对方心理的秘诀。

首先，要注意对方的视线是否专注。

如果你和对方在交谈，对方的视线根本就不曾注意到你，那么说明他根本就不想理你，或者就是你所说的，他一点都不感兴趣。这种情况又可以分为两个方面：一方面对方真的不喜欢你提出的话题，或者是你谈论的话题跟对方一点关系都没有，对方也不需要在意你说的是什么。在这种时候，你就应该适可而止了，这样即不妨碍对方的工作，也能让对方不厌烦你；另一方面是对方实际上是在听你讲话，甚至听的还很仔细，可是他却装出一幅不屑一顾的样子，以表示他的不在乎，其实不知道他有多在乎呢。这是一种伪装，为的是转移你的注意力。如果这个时候你停止不说，对方会以为你是在故意耍他，从而降低两个人之间的亲密度。

如果你跟对方交谈，对方的眼神比较专注，那么说明对方在很专心地听你讲话。可能你所讲的，对方也一直在理解接受。这种情况也可以从两个方面来看：一方面是你讲述的东西确实是对对方感兴趣的，对方也很乐意听你在一旁絮叨；而另一方面则是你所讲的对对方而言几乎就没有什么用处，对方只是出于礼貌和尊重，并没有很粗鲁地打断你的讲话而已。这个时候就要看你的发挥了，要想一个好的办法适时结束你的谈话。

如果你是第一次与对方交谈，如果对方不集中视线，那说明他的性格应该比较主动。如果你认为是人家不想理会你，并因此有了成见，那么你就犯了错误，你的情绪就完全被对方给左右了。所以，对于初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应特别小心应付。

如果你想在第一次谈话中就给对方留下好印象，那么就应该在对方说话的时候，让你的视线专注一点，以表示你的自信和尊重。当然，也不要一直盯着人家的眼睛看个不停，这就弄巧成拙了。