

※ 通俗实用的心理读本 ※

如何把握 他人心理

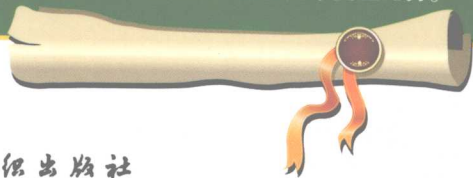
※ 洞悉他人微妙心理 学会为人处世方法 ※

马艳侠◎编著

Other's Psychology

Best reading
最新珍藏
经典读本

学会把握他人心理是一种本领，也是一种处世方法。
准确把握他人心理，能让你在交际中游刃有余，在事业上一帆风顺，在生活中受益无穷。



 中国纺织出版社

中国海洋出版社

如何把握 他人心理

如何把握他人心理

Other's
Psychology

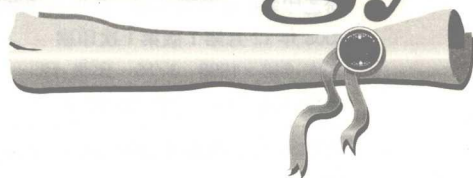


中国海洋出版社

如何把握 他人心理

马艳侠◎编著

Other's
Psychology



 中国纺织出版社

内 容 提 要

如何把握他人真心,是很多人都想了解的问题。本书通过分析识别面部表情、眼神、体态、言谈、习惯和兴趣等方面来剖析他人心理,根据实际生活案例,结合现实中人们的切实需要,摒弃了大量的理论阐释以及条条框框的束缚,通过整理和总结人们在交往中遇到的种种问题,给出解决问题的方法和技巧,旨在让读者掌握最为直接的阅人法门,从而提高知人识人的能力。

图书在版编目(CIP)数据

如何把握他人心理/马艳侠编著. —北京:中国纺织出版社, 2008. 12

ISBN 978-7-5064-5082-9

I. 如… II. 马… 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(2008)第 153202 号

策划编辑:曲小月 杨 婕 责任编辑:王 慧 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

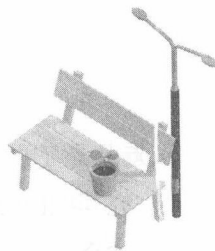
2008 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15

字数:164 千字 定价:26.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

序



洞察人心：与人博弈的不二法门

孔子曰：“君子远使求之而观其忠。烦使之而观其能。猝然问之而观其智。急与之期而观其信。委之以财而观其廉。告之以危而观其节。”诸葛孔明亦云：“夫知人性，莫难察焉。美恶既殊，情貌不一，有温良而为诈者，有外勇而内怯者，有尽力而不忠者。”

可见，读懂人心的关键不外乎察言观色尔！

察言乃识人的关键。一个人的言辞能透露他的品格，通过仔细聆听对方的言谈，能够了解他的地位、性格、品质以及内心情绪。因此，领会弦外之音是“察言”的关键所在。

观色，有如“看云识天气”，从对方的神情、面相、打扮、动作以及看似不经意的行为，敏锐细致地观察，可在第一时间掌握对方的意图，了解对方的内心世界，从而随机应变，做出正确的反应。

因此，我们说察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，精通世事无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻了船。

传说古时候有个读书人，历经周折终于求得一个功名，最后被朝廷任命为某地县令。第一次去拜见上司，他想不出该说什么话。沉默片刻，忽然问道：“大人尊姓？”这位上司很吃惊，勉强说了姓某。县令低头想了良久，说：“大人的姓，并非百家姓中所有。”上司更加惊异，说：“我是旗人，贵县知道吗？”县令又站起来，说：“大人在哪一旗？”上司说：“正红旗。”县令说：“正黄旗最好，大人怎么不在正黄旗呢？”上司勃然大怒，问：“贵县是哪一省的人？”县令说：“广西。”上司说：“广东最好，你为什么不在广东？”县令吃了一惊，这才发现上司满脸怒

气,赶快走了出去。第二天,上司令他回去,任学校教职。

究其原因,便是其不会察言观色。

如今,社会瞬息万变,人心更是深不可测。人们要想在社会上生存并求得一席之地,必须要与形形色色的人打交道,由于每个人的先天禀赋和后天经历不同,使得每个人的性情、心理不一样,性格也千差万别。同时,由于人性上的弱点,在利益的驱使下,人们在与其他人交往时会戴上面具,把真实的自己隐藏起来,让人难辨真假,在这些人有善、有恶,有忠、有奸,有开朗热情的,也有内心羞涩、不善与人交往的,这样一来,与人交往就变得十分复杂和困难。如果我们不能准确地把握人心,不懂与人交往的分寸,就会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人,处于被动局面,出现人缘危机、事业危机和生存危机,甚至落入他人的圈套和陷阱,使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

由此可见,如何把握他人真心,这的确是一个值得探讨的问题。也正因此,我们才着手打造了《如何把握他人心理》一书,以求通过讲述识别人心的种种方法,帮助人们考量他人的外在表征和内心变化,来把握同事、下属、上司、客户、朋友、同学、亲属、陌生人等各种各样的人的心理,从而真正掌握如何洞察人们的心理规律,洞悉他人的长短优劣的方法。

为此,本书通过分析识别面部表情、眼神、体态、言谈、习惯、兴趣等方面来剖析他人心理,旨在让大家学会处世的方与圆,把握表现与收敛的度,识别防范周边的小人、识破别人的谎言、听懂弦外之音,以避开周围人设下的陷阱,懂得如何建立威信、施与影响力,进而掌控你周围的人。

另外,本书根据实际生活实例,结合现实中人们的切实需要,摒弃了大量的理论阐释以及条条框框的束缚,通过整理和总结人们在交往中遇到的种种问题,直接给出解决各种问题的方法和技巧,以此让读者掌握最为直接的阅人法门,从而提高识人知人的能力。

编著者

2008年9月

如何把握他人心理

第一章 通过容貌表情把握人心——掌握对方基本性格特征 / 1

- 心灵之窗泄露秘密 / 2
- 透过眼神看心态 / 6
- 眼睛注视的技巧 / 12
- 善于用眼神去交流 / 16
- 细微表情透露心绪 / 20
- 解读对方善变的表情 / 23
- 练就受人欢迎的面部表情 / 27
- 情绪感染促进交往 / 31

第二章 通过服饰打扮把握人心——了解对方的收入和喜好 / 37

- 服饰是无声的语言 / 38
- 你的穿着折射你的喜好 / 42
- 从服饰的颜色来看你的个性 / 45
- 千万别小看鞋子 / 50
- 手提包是你的另一张名片 / 54

第三章 通过肢体语言把握人心——破解对方的隐秘心理 / 59

- 肢体语言是人际交往的第二桥梁 / 60
- 一种姿态反映一种心理 / 69
- 从习惯动作看性格 / 74
- 说话时喜欢比手画脚的人办事能力强 / 79
- 交谈时的手势泄露说话者的真心 / 81

如何把握他人心理

脚语——独特的心理泄露 / 86

从小动作看个性 / 90

抓电话话筒的姿势与性格 / 95

抽烟姿势看性格 / 97

如何看出一个人正在说谎 / 101

初次见面时的肢体语言 / 104

第四章 通过言词谈吐把握人心——抓住对方的喜乐哀愁 / 109

识别言谈的心理暗语 / 110

不同性格类型的声音特点 / 113

说话的速度会透露人心 / 115

从说话的音调来看对方心理 / 119

从说话内容中洞悉人心 / 122

赞美之辞能考验人性 / 125

口头禅里泄露出来的秘密 / 131

弦外之音要听懂 / 136

第五章 通过工作状态把握人心——洞悉对方的工作能力 / 141

工作态度决定未来发展 / 142

个性与工作能力息息相关 / 147

从会议上的发言方式看人心 / 152

从电脑壁纸看性格 / 154

书写风格凸显人心 / 156

从办公桌摆设看性格 / 160

如何把握他人心理

第六章 通过兴趣嗜好把握人心——了解对方的喜好和志向 / 163

- 兴趣展现人的内心 / 164
- 休闲嗜好显现的性格特质 / 170
- 从生活细节识人性 / 173
- 从爱读的书看性格的延伸 / 178
- 音乐偏好是性格的指标 / 182
- 娱乐节目窥人心 / 185
- 从饮品偏好察人心 / 189
- 宠物与你有相似之处 / 191
- 奢侈品折射性情 / 194
- 由穿衣打扮洞察人性 / 197

第七章 通过价值观与生活方式把握人心——掌握对方的处世哲学 / 205

- 金钱观后面的人生观 / 206
- 从对胜负的态度看为人 / 208
- 战局不利时怎么办 / 213
- 如何约会陌生人 / 216
- 察言观色识破谎言 / 221
- 兴趣决定你的职业选择 / 225
- 从工作态度辨别生活态度 / 227

参考文献 / 231



第一章

通过容貌表情把握人心

——掌握对方基本性格特征



心灵之窗泄露秘密

透过眼神看心态

眼睛注视的技巧

善于用眼神去交流

细微表情透露心绪

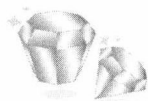
解读对方善变的表情

练就受人欢迎的面部表情

情绪感染促进交往



如何把握他人心理



心灵之窗泄露秘密

一提到心灵之窗,恐怕每个人都会立即联想到眼睛,因为这种比喻由来已久。但当人们再进一步去追究其出处时却又一时难有定论,众说纷纭,不过有一种说法很多人肯定有所耳闻。艺术大师达·芬奇曾说过:“眼睛是心灵的窗户。”通俗地讲,眼睛可以表达思想感情,甚至是用语言难以表达的微妙的感情,都能从眼睛中流露出来。

正因如此,无数欣赏者除为神秘的蒙娜丽莎的微笑倾倒外,更注意到了画中她的眼神也相当独特。无论从正面哪个角度欣赏,都会发现蒙娜丽莎的眼睛直视着你,这使人感到蒙娜丽莎的眼睛仿佛是活的,会随着观众的视角游走,并对所有观众抱以永恒的微笑。更为奇妙的是,人们能从她的眼睛里深深地体会到微笑、淡淡的忧郁,还有许多其他难以言表的内心的东西。这也正好诠释了“眼睛是心灵的窗户”这句话的真实蕴意。

那么,是什么导致守口如瓶的人,甚至是画中之人都难以守住自己内心的隐秘呢?其实很简单,泄露秘密的,是眼睛,不是嘴巴。正如台湾歌手郑中基的那首脍炙人口的歌曲所唱到的“你的眼睛背叛了你的心”。关于这一点,早在几千年前就已有定论。孟子曰:“存乎人者,莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正,则眸子瞭焉;胸中不正,则眸子眊焉。听其言也,观其眸子,人焉廋、廋哉?”意思是说,观察一个人,再没有比观察他的眼睛更好的了。眼睛不能掩盖一个人的丑恶。心中光明正大,眼睛就明亮;心中不光明正大,眼睛就昏暗不明,躲躲闪闪。所以,听一个人说话的时候,注意观察他的眼睛,他的善恶真伪



便无可遁逃。

此外,日莲宗的《妙法尼》也说过:“巨人也好,侏儒也罢,其志气乃表现在一尺的脸上;一尺脸上的志气,则尽收在一寸的眼睛中。”因此,便有了“与其察言观色,不如观察他的眼睛”之说。在科技日益发达的今天,人们可以利用各种美容技术来修饰、甚至改变眼睛的各个部位,诸如眼眶、眼角、眼梢、眼皮甚至眼睫毛,但是,却仍就无法驾驭人的眼神,它是无法加以改变或掩饰的。

科学家们也一再证明,人的瞳孔是最诚实的,它不会说谎。它几乎等于生命机能灵敏的显示器,是大脑的延伸。瞳孔对兴趣的反应灵敏到令人吃惊的程度。实验表明,两幅同样的画,人们分辨不出其中微小的差别,但瞳孔的反映却能显示出来。正如当年林肯先生所说:“经常读书,善于思考的人,其眼神有一种特殊的光芒。”珍宝商可以根据顾客瞳孔的大小来要价,赌徒可以根据庄家瞳孔的变化来投注,便均源于此理。

那么,如何才能准确地把握从他人眼神中传达出来的信息呢?俗话说,“观察眼神,洞若观火”,别听他说得口若悬河,天花乱坠,重要的是要对他的眼神穷追不舍。医学研究表明,在人的眼球后方,有一片感光非常灵敏的角膜,上面含有几亿个细胞,接受来自方方面面的信息,并迅速传送至脑部。这些感光细胞,在任何时间都可以同时处理上百万个信息。也就是说即使是稍纵即逝的眼神,也能发射出百万个信息,表达丰富的情感和意向,泄露心底深处的秘密。

诸如此类,下面将逐一列举:

- ◆ 一旦被别人注视而将视线突然移开的人,大多自卑,有相形见绌之感。
- ◆ 无法将视线集中在对方身上,并很快收回视线的人,多半属于内向性格,不善交际。

★ 如何把握他人心理 ★

Ruhe Baiwo Taren Xinli

❖ 听别人讲话时，一面点头，一面却不将视线集中在谈话者身上，表示对谈话者和话题不感兴趣。

❖ 说话时，将视线集中在对方的眼部和面部，表示真诚地倾听，尊重和理解。

❖ 只注意自己手中的活计，不看着对方说话，是怠慢、冷淡、心不在焉的流露。

❖ 仰视对方，是尊敬和信任之意。俯视他人，是有意保持自己的尊严。

❖ 伴着微笑而注视对方，是融洽的会意。随着皱眉而注视他人，是担忧和同情。面无悦色的斜视，是一种鄙意。看完对方突然一笑，是一种讥讽。突然圆眼瞪人，是一种警告或制止。

❖ 从头到脚地观察别人，是一种审视。彼此心存好感的两人说话，更注视对方的眼睛，以示寓意通达。

❖ 话不投机的人相遇，一般应尽量避免注视对方的眼睛，以消除不快。

上面所列举的均为极易被观察到的变化，而在现实中还有些难以捉摸的微妙之处往往对洞察人心更加举足轻重。

1. 悠远的眼神

你会发现，在彼此谈话过程中，对方总是很少注意你所说的话，而是眼神悠远而凝重。此时，多半是对方心中正在盘算其他的事。如果是在商务谈判过程中的对手，那么他必然在心中作着衡量、计算，思索着在这场交易中谋取最大利益的策略。如果是没有利害关系的交谈对象，而对方并不专注于你的谈话，那一定是有其他的事物盘踞心头。

此外，在类似的眼神中，也有无法将目光凝注于固定一点的情形，如果对方是重要的生意合作伙伴，则须特别加以留意。



一旦发现对方的这种眼神,你也不必过于苦恼,最好的应对之策便是放下心中的所有顾忌,直接提出询问。

2. 闪烁不定的眼神

初次见面的人在交谈过程中容易流露出这种眼神,这表示出那个人有所疑惑、误解、敌意、警戒或不信任。而当这种眼神出现在比较亲近的人脸上时,则说明他对你无意中对他所造成的伤害有所误解,也可能是对你缺乏信心。另外,这种眼神还表示对方并非完全误解而是有所警戒,他的心里正犹豫不决。

3. 注视异性的眼神

人们经常会有这样的感触,即一对情侣结伴而行时,男士总会不时对其他的女性投以好奇或欣赏的目光,而女士则绝不会看其他的男人一眼,只会一心一意地凝视她的恋人,对他的一举手、一投足抱以相当的关切。

一旦恋爱中的女人开始看其他男性时,她的心境则会发生微妙的变化。这时,如果她明显地将视线移到其他男士身上,即使是再迟钝的男士也会感觉得出。不过,一些细微的现象,则必须费心观察才能察觉。例如,女士突然悄悄地倾听其他男士说话,看其他男子的手势、动作,暗中观察其他男子的随身之物(手表、车钥匙、领带夹等),这就表明她已开始有了客观的想法,而更有甚者,她会公然地把视线转移到其他男士身上。

此外,眼神不但能够泄露秘密,反映心情,还会“出卖”你的性格。比如,慈爱温和的人,眼波如水;专横毒辣的人,双眼如箭;精明能干者,目光如豹;而阴险狡诈者,则目光如鼠。

而且,有些人总是喜欢戴一副墨镜,即便在没有太阳的室内也不愿将其摘掉,是因为他们害怕眼睛泄露了自己的“秘密”,是刻意而为之。这也一再提示我们,如果在与他人交往时,从他的言行中一时难以找出适合的答案,那么不

妨从观察他的眼神入手。

那么,从他人的眼神中还能看出哪些不为人知的心理变化呢?下面我们就将进行深入地探讨。



透过眼神看心态

关于心态,心理学上是这样定义的:心理态度主要是指动能心素、复合心素所包括的各种心理品质的修养和能力。估计看到这里,所有人都该犯糊涂了,因为这实在太过于晦涩。其实,心态就是性格和态度的统一,态度是心态反应的表现化。

也就是说,人们透过你的态度能够看到你的心态。正如美国石油大王洛克菲勒给儿子的信里提到的“天堂与地狱比邻”的比喻,在信中,他告诫自己的儿子:“如果你视工作作为一种乐趣,人生就是天堂;如果你视工作作为一种义务,人生就是地狱!”

有一个小故事则把心态二字的含义阐述地更为直观:“杯子里只有半杯水了,一个人看见后说:‘唉,只有半杯水了。’而另一个人则说:‘啊,还有半杯水呢!’”这就是对待事物的不同心态,前者是悲观的,而后者则是乐观的。

说了这么多,似乎并没有看出心态与眼神存在什么必然的联系。

其实不然,人生在世,或图身进,或求业成,识人与知人当是第一要则。然而,真正能够识人或知人并非易事。人们通过长期的实践发现,通过观察人的眼神,能够最直接、最便捷地洞悉他人的心态。这样一来,既可以缩短识人的



时间,也可以为下一步察人作铺垫,而且还可以为进一步知人作补充。

眼睛是人的心灵之窗,这在上面我们已经有过较为全面地阐述。透过其视线的活动了解他的心态,这对于决定在与人交往过程中是进还是退、是亲还是疏,具有重要的意义。

一个有经验的警察在繁杂的人群中,凭着眼神就可以辨别出打算实施作案的小偷,这也并非是偶然为之,肯定有其独到的方法。那么,究竟如何才能透过眼神准确地识别一个人的心态呢?

1. 细心留意

其实,根据眼神来判断一个人的情绪或者态度,相对还是比较容易的。只要稍加留意,谁都可以做得到。

例如,人们可以从父母的眼神里读到慈祥与疼爱,可以从异性的眼神里读到爱慕与欣赏,可以从朋友的眼神里读到亲切与友善,可以从上司的眼神里读到自大与傲慢,可以从下级的眼神里读到尊重与恭顺,可以从乞丐的眼神里读到求助与哀怜,还可以从某些人的眼神里读到怀疑与戒备、敌意或仇恨、淫邪或贪婪等。

2. 丰富人生阅历

当你对眼神作出细致地解读,再调动出自己的社会阅历和人生经历来解析这些眼神,就能进入一个浮想联翩的境界,这样才算得上真正读通和读懂了对方的眼神。

例如:

- ◆ 一个爱恋的眼神肯定闪烁着俊男靓女如诗般的情怀。
- ◆ 一个忧郁的眼神可能深藏着长久的孤寂和扑朔迷离的故事。
- ◆ 一个坚定的眼神往往透着无声的抗争和执著。

★如何把握他人心理★
Ruhe Bawo Taren Xindi

- ◆ 一个欢悦的眼神或许潜藏着多年的艰辛和期盼。
- ◆ 一个悲哀的眼神经常传递着莫名的深情和叹息。
- ◆ 一个慈爱的眼神好像都伴着一头白发和深浅的皱纹。
- ◆ 一个平和的眼神，可以同时交织着爱恋、忧郁、坚定、欢悦、悲哀和慈爱等。

此外，经验丰富的文人还给了我们这样的提示：

- ◆ 眼神如无云之苍穹的人，胸怀坦荡。
- ◆ 眼神如澄澈之湖水的人，心地纯善。
- ◆ 眼神如晴空之朗月的人，真诚实在。
- ◆ 眼神如夜空之繁星的人，机智敏锐。
- ◆ 眼神如蔽日之云翳的人，城府极深。
- ◆ 眼神如出洞之黠鼠的人，狡诈奸猾。
- ◆ 眼神如蛇口之血舌的人，性情凶暴。

.....

这样一来，就不难理解，婴儿的眼神为什么总是纯洁透亮、清澈如泉，随时散发着生命的好奇和生长的气息？儿童的眼神为什么总是好奇活泼，如一湾小溪、似一阵清风，展示着一个愉悦和欢快的生命？少年的眼神为什么会有点点复杂，但依然好奇活泼？青年的眼神为什么洋溢着热情，夹杂着反叛，也许还交织着一点迷惘还有几抹轻愁？

此时，眼神虽然不是有声的语言，却恰恰胜似千言万语。正如古罗马诗人奥维特所说：“沉默的眼光中，常有声音和话语。”

诚然，人每天都离不开社会交往，要想把握住分寸，适时决定进退，既不错失良机，又不陷入尴尬或受辱的境地，就应当力争学会读懂各种眼神，因为眼