

# 洞察力

一眼看透他人的方法与技巧

A see through other people

何明渊★主编

洞察人心才能赢得人心

赢得人心才能赢得人生

识人观心是为人处世的基础。

如何在最短的时间内了解一个人，  
破译他的心理密码，并采取相应的交往方法，

已经成为现实生活中建立人脉、

成就事业的必备生存技能。



金城出版社  
GOLD WALL PRESS

# 洞察力

—— 读懂职场人的言外之意 ——

读懂人心才能读懂职场

读懂人心才能读懂人生

◎ 职场沟通与人际交往

职场沟通与人际交往 / 李开复 著  
北京：机械工业出版社，2012.12

ISBN 978-7-111-39842-6

定价：39.90元



机械工业出版社  
www.cmpbook.com

# 洞察力

一眼看透他人的方法与技巧

A see through other people

何明渊★主编



金城出版社  
GOLD WALL PRESS

**图书在版编目(CIP)数据**

**洞察力：一眼看透他人的方法与技巧/何明渊主编.**—北京：  
金城出版社，2010.7

ISBN 978-7-80251-458-4

I. ①洞… II. ①何… 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 105890 号

Copyright©2010 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有，未经合法许可，严禁任何方式使用。

## **洞察力：一眼看透他人的方法与技巧**

---

**主 编** 何明渊

**责任编辑** 雷燕青

**开 本** 787 毫米×1092 毫米 1/16

**印 张** 15.5

**字 数** 201 千字

**版 次** 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

**印 刷** 北京画中画印刷有限公司

**书 号** ISBN 978-7-80251-458-4

**定 价** 36.00 元

---

**出版发行** **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013

**发 行 部** (010)84254364

**编 辑 部** (010)84250838

**总 编 室** (010)64228516

**网 址** <http://www.jccb.com.cn>

**电子邮箱** [jinchengchuban@163.com](mailto:jinchengchuban@163.com)

**法律顾问** 陈鹰律师事务所 (010)64970501

# 前言

## 一眼看透他人心

《孙子兵法》告诉我们：知己知彼，方能百战不殆。在竞争日益激烈的社会里，一个人要想在交际场上游刃有余，要想在事业上取得令人瞩目的成就，就必须拥有洞彻人心的敏锐观察力。

可是如何才能看透人心呢？俗话说：知人知面不知心。人世间最深藏不露的莫过于人心。从古至今，无数人发出过这样的感叹：识人难，识人心更难！瞬间识人难上加难！

然而，这并不是说“人心”就是一种根本无法准确把握的玄乎之物。人是复杂矛盾的综合体，但也是信息之源，观察人可以为我们认识一个人的真面目提供依据。就像各种事情都有一个起源一样，我们要看透一个人的心，就要对这个人所呈现出来的各种信息进行分析、过滤、评估，这样才能得出正确的结论。由于每个人的教育背景、生活习惯、脾气秉性、生活阅历、思维方式等不同，因此，每个人所表现出来的状态都不一样。再加上每个人在不同的时间和场合都会有不同的心态和情绪，因而一个人的心迹常常会浮现于言谈举止之中，流露在神色气韵之间。心机再玄乎、城府再幽深的人，往往都难以彻底掩饰自己的全部心思。所以只要我们平时仔细去观察，用心去体会，我们就一定能够练就一双火眼金睛，拨开迷雾，直逼事物真相，在一瞬之间洞悉一个人内心深处的玄机，看破他的真伪，顺利地窥探出他情绪的变化，辨别出他气色中蕴藏的真相。这样，我们就能以不变应万变，潇洒地驰骋于生活的竞技场，在人生的旅途上左右逢源。

我国历史上的很多高人经过长期实践，概括出了一整套观人之法；西方心理学家也经过严格的实验和论证总结出了一套洞悉人内心奥秘的方法。随着现代医学、心理学、行为学、人才学、管理学等学科的



## 洞察力：一眼 **看透** 他人的方法与技巧

发展，人们识人的眼光就更加科学，更加理性了。

本书正是在总结古今中外观人之术、识心之学的基础上，从最短时间内看透人心的角度出发编写而成。本书围绕人的体貌神情、衣着服饰、言谈举止、兴趣爱好、生活习惯等方面精心组稿，教你如何从细节了解大局，从现象推测本质，由表及里，由外至内，层层剥落，步步推进，从而一眼看透他人心理。

本书不仅结构严谨、内容详细精辟，而且文字通俗、论述浅显易懂，是一本集科学性和实用性于一体的理想读物；它将教会你一套精当的瞬间人心透视术，让你学会识人辨人方法的同时，掌握为人处世的策略，最终达到无往不胜的至高境界。

## 第一篇 观外貌：由表及里的透视

“人要衣装，佛要金装”，人的外貌还要靠衣饰来衬托。古人识人法中除了“上看头发，下到双足”外，还要“外观着装以内察心灵”，法国谚语说“干什么就穿什么，该穿什么就穿什么”。服饰是一种不出声的物体语言，它可以传递人的心态、性格、爱好及身份等多方面的信息。通过服饰我们可以窥见一个人的情感、心智与灵魂。

### 一、从体貌特征迅速看透他人

眼神是心灵的写照/3

视线变化述说心理变化/5

眼部动作流露心机/8

眉形看人有绝招/10

眉毛动态呈现心境变化/13

嘴形讲解识人门道/15

嘴角弧度是心迹的波痕/16

鼻子凸显性格特征/19

下巴动作代表个性/21

下巴形状反映性格/23

不同脸孔不同性格/24

神色表情是心灵密码/28

体型是性格的投影/32

头发表明个性色彩/35

### 二、从衣着服饰迅速看透他人

衣饰颜色炫出个性风采/38



- 服饰风格是情趣的表露/42  
T恤是个性的标语/47  
从帽子解读人心/48  
领带尽显男人格调/52  
妆容描画女人心/56  
发型展示她的风情/59  
女性变化发型就是演绎心情/61  
发型飘逸男性魅力/62  
饰物是个性的风标/65  
随身包装点个性人生/67

## 第二篇 察言行：由外至内的渗透

处世老到的人也许可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会“出卖”他们。弗洛伊德说：“即使有人可以管得住自己的嘴巴，保持缄默，但是他们的一举一动都会泄露出内心秘密的蛛丝马迹。”因此，解译人们的体语密码，就可以洞悉到他们内心深处的玄机。

### 三、从言谈话语迅速看透他人

- 闻声辨人有法可循/73  
语气是心情暗语/75  
语速演奏性格/77  
从话题触及对方真意/80  
弦外之音断真意/82  
口头禅表现真性情/83  
言辞外溢个性/88  
说话方式隐含习性/90  
网络聊天可察隐秘本性/94  
笑声传递人的性情/97

笑型展露潜藏的内心世界/98  
假笑无法持久地掩饰真实情感/103  
语言风格显示个人修养/104  
称呼用语推测亲密关系/107

#### 四、从举止行为迅速看透他人

头部动作藏玄机/110  
站姿折射人的性格特征/113  
坐姿窥探心机/115  
心中藏事坐不“稳”/118  
走路姿势是个性的速写/119  
手部动作演绎情绪/123  
脚部动作传达心情/126  
腰部摇曳丰富的内心世界/129  
腿姿真实体现内心情感/131  
睡姿呈现深层心理/133  
注意手部动作的心理细节/136  
吃相展现本性/137  
小动作中的大秘密/139  
打电话动作外泄人的心境/143

### 第三篇 明细节：由点达面的窥探

细微处泄天机，兴趣爱好和生活习惯中的小细节最能反映一个人的真实面目。所以，观人于微往往可以知其著。《管子·权修》里论述道：“审其好恶，则其长短可知也。”而马基雅维利则说：“人的性格和承诺都靠不住。靠得住的只有习惯。”不管是中国古人还是外国名人，他们都在告诉我们，爱好习惯是生活的印迹，是识人的法宝。只要我们学会“明察秋毫”，懂得从细节入手去了解大局，就一定能透人心扉，以一叶知



秋，窥一斑而知全貌。

## 五、从兴趣爱好迅速看透他人

色彩调出斑斓的性格/149

阅读是品性的烙印/152

音乐洞开心灵之门/155

旅游方式折射性格差异/158

酒是品位的试金石/160

房间装饰展现女性心态特征/164

休闲嗜好是性格的最佳演绎/165

## 六、从生活习惯迅速看透他人

签名是个性的符号/169

点菜方式泄露性格秘密/172

随手涂鸦透析心迹秘语/174

笔迹是心迹的外现/178

办公桌状态透露本性/182

付款方式难掩真性情/184

从无聊烦躁时做的事看透生活态度/187

拿烟姿势流露性格特征/189

佩戴钥匙的方式折射真实内心世界/190

手机佩戴方式展现男人的独特个性/192

从戒指戴法识别女人心/195

## 第四篇 辨交往：由虚到实的剖析

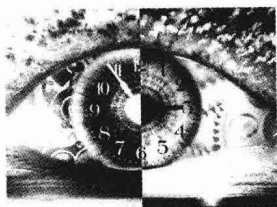
正所谓“物以类聚，人以群分”，在这个纷繁芜杂的世界里，形形色色的人聚在一起，不同的人有不同的处世态度和待人方式。而这些态度与方式的差异就代表了不同的性格特征与本质特色。在人际关系异常复

杂的现代社会，如果我们能在生活中加入一点“用心”，学会在交往中洞悉人性，那么我们就会在人际往来中如鱼得水，一马平川！

## 七、从交往方式迅速看透他人

- 礼物诠释品味/201
- 打招呼传递心声/204
- 握手探知心情/207
- 空间距离暗示心理距离/211
- 座位选择显示个性奥秘/214
- 坐之位即心之位/216
- 醉态暴露本性/218
- 沉默中蕴含的思绪/221
- 恭敬语描绘真实想法/222
- 开场白提示人的性格特征/224
- 交换名片探知心态/226
- 名片细节记录个性特色/228
- 电话本透露做人风格/230
- 谈判中洞悉对手心理/232





## 第一篇 观外貌：由表及里的透视



“人要衣装，佛要金装”，人的外貌还要靠衣饰来衬托。古人识人法中除了“上看头发，下到双足”外，还要“外观着装以内察心灵”，法国谚语说“干什么就穿什么，该穿什么就穿什么”。服饰是一种不出声的物体语言，它可以传递人的心态、性格、爱好及身份等多方面的信息。通过服饰我们可以窥见一个人的情感、心智与灵魂。





## 一、从体貌特征迅速看透他人

### 眼神是心灵的写照

眼睛是心灵的窗口，心灵是眼神之源。

人的个性是一成不变的，无论其修养功夫如何深远。俗语说：江山易改，本性难移，看人的个性还是简单的，而情的表现则不然。性为内，情为外，性为体，情为用，性受外来的刺激，发而为情。情所表现最显著、最难掩的部分，不是语言，不是动作，也不是态度，而是眼睛，言语动作态度都可以用假装来掩盖，而眼睛是无法假装的。我们看眼睛，不重大小圆长，而重在眼神。

眼神看人的方法由来已久。史书《三国志》中就有这样的记载：

曹操派刺客去刺杀刘备，刺客见到刘备，并没有当时下手，而是与刘备讨论削弱曹操势力的策略。他的分析极合刘备的心意。

不久之后，诸葛亮进来，刺客很心虚，便托辞上厕所。

刘备对诸葛亮说：“刚才得到一位奇士，可以帮助我们攻打曹操。”

诸葛亮却叹息一声，慢慢说道：“此人一看到我，神情畏惧，眼中时时露出忤逆之意，奸邪之形完全泄露出来，他一定是个刺客。”

于是，刘备连忙派人追出去，刺客已经跳墙逃走了。

诸葛亮在瞬息之间，透过眼神的变化，便看出一个人的目的和动机。这就说明，即使是一瞬即逝的眼神，也能发射出千万个信息，表达丰富的情感和意向，泄露心底深处的秘密。

眼神是一个人面部表情中最主要的部分，它与人的思想感情密不



## 洞察力：一眼看透他人的方法与技巧

可分。

当一个人对另外一个人产生了好感，他没有用语言表达出来的时候，多会用一种带有幸福、欣慰、欣赏等感情交织在一起的眼神不住地打量对方。

当一个人表示对另外一个人的拒绝时，他会用一种不情愿，甚至是愤怒的眼神，轻蔑地进行嘲讽。

当一个人用非常友好而且坦诚的眼神看另外一个人，间或地还会眨眨眼睛，说明他对这个人的印象比较好，他很喜欢这一个人，即使他犯了一些小错误，也可以给予宽容和谅解。

当一个人用非常锐利、冷峻的眼神审视一个人的时候，有一种警告的意思。

在谈话中，一方的眼神由灰暗或是比较平淡的状态，突然变得明亮起来，表示所谈的话题是切合他心意的，引起了极大的兴趣。

眼神里的心理，是人类的一个广阔领域。

眼神传递的心理，在两性关系上也甚为突出。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。”古时候，当两性相爱时，曾有“心许目成”，“暗送秋波”之词，来表达他们的情花爱果。当今，两性较前复杂，使用的词语更丰富，比如“眉来眼去”、“含情脉脉”、“眉目传情”、“一见钟情”等等。任何青年恋人，必然闪烁着双双美秀而深邃的眼睛，从中相互窥探会意对方内心深处的奥秘。

男女用眼神来传情达意的方式是丰富多彩的。

对异性只看一眼，就故意将视线移开，然后用好奇的眼神偷偷窥看的人，恰恰表明其渴望与异性交往，这是心理的反向作用。

凡是保持同一眼神不变，目不转睛注视对方的女性，表明她内心隐藏着某种秘密；而男性保持同一眼神不变，仔细地观察女子的体形和外表，那是寻找着心理上接近的熔点。

男女双方以亲密的眼神不时地对视，是将对方引导到自己心上，进行会情会意的交流。

当高朋满座时，四目交织，他以期待的眼神注视她，意思就是说：



“今晚还在老地方见好吗？”如果她的眼神含笑，则是对他做出“OK”的承诺。如果她用不同的眼神来回答，则是说：“没空！”。

女子流波转盼，含情脉脉，用近似调情的眼神，捕捉着男方眼睛里隐藏着的讯信，则是在说：“我喜欢你，我们可以在一起了。”。

夫妻间心照不宣的眼神交流，多是关心，劝告和原谅。如在招待客人时，丈夫与客人兴致勃勃地频频干杯，夫人用眼神横射丈夫是在说：“血压这么高，还这么贪杯。”丈夫以乞怜的眼光看一下夫人，则是在表示：“只此一次，下不为例。”

眼神虽不是有声语言，但恰似有千言万语万语千言的随心传播。

总之，眼神有散有聚，有动有静，有流有凝，有阴沉，有呆滞，有下垂，有上扬，仔细参悟之后，必可发现人情毕露。

## 视线变化述说心理变化

深层心理中的欲望和感情，首先反映在视线上。视线的移动、方向、集中程度等都表达了不同的心理状态。因此观察视线的变化，便可知晓人们内心的状况，有助于人与人之间的交流。

观察一个人的视线可以采取不同的角度，首先，对方是否在看着自己，这是一个关键；其次，视线的方向，即对方是正视还是斜视观察自己的；再次，对方的视线如何移动，如视线刚接触立刻就挪开与长时间才离开，其心理状态是有所不同的；还有，视线的集中程度，即是否专心致志地看自己；最后，视线的位置，通过对方视线的方位移动，来考察他的内心动力。

下面，我们从三个大的方面来具体分析如何通过视线变化来看透一个人。

### 透过视线的方向看人

在交往活动中，通常观察人的视线方向，能透视人的心态。

一般只注意自己手中的活计，不看对方说话，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



## 洞察力：一眼看透他人的方法与技巧

持自己的尊严；伴着微笑而直视对方，是融洽的会意；随着皱眉而直视他人，是担忧和同情；面无悦色的斜视，是一种鄙意；横扫一眼对方突然一笑，是一种讥讽；突然圆眼瞪人，是一种警告或制止；视线从头到脚地巡察别人，是一种审视；温和地直视对方的眼睛，往往是彼此心存好感的两人在说话，以示寓意通达。

当上级与下级讨论工作时，上级的视线肯定会由高处发出，而且会很自然地直接投射下来。反之，作为下级，虽然并未做错任何事，但视线却常常由下而上，而且往往显得软弱无力。这是由于职位高低的原因。

### 透过视线的移动看人

在交往活动中，视线位置移动情况不同，其心态也很不一样。

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。一般而言，当一个人心中有愧疚，或有所隐瞒时，也会产生这种现象。

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。

美国的比较心理学家理查·科斯曾做过这样一个实验：他让患有强度“自闭症”的儿童与陌生的成年人见面，以观测该儿童面对成年人眼睛的长度。成年人的眼睛分蒙起与不蒙的两种情况。当理查·科斯将两种情况下所得的实验结果相比较时，发现儿童注视前者的时间，居然是后者的三倍。这就是说，双方眼光一接触，儿童会立刻移开视线。由此可知，性格内向的人，大都无法一直注视对方。

此外，当和别人碰面，觉得不自在时，一般人也会把目光移开，以减少不快。

如果和别人谈话时，对方漫不经心转移视线继而又出现闭眼姿势，那表明对你的话题不感兴趣；如果对方带着浅浅的微笑，目光不时和你的视线相接触，那么则表示他期待你继续讲下去。

在交往中，如果面对异性，只望一眼，便故意移开视线的人，大都是由于对对方有着强烈的兴趣。譬如，在公共汽车上，上来一位年