

# 察言观色识人术

教你透视人心的  
**132招**

马南◎编著

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS



# 察言观色识人术

## 教你透视人心的132招

马南◎编著



 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS



**图书在版编目(CIP)数据**

察言观色识人术：教你透视人心的132招/马南编著. —北京：  
新世界出版社，2009.4

ISBN 978-7-5104-0175-6

I. 察… 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(2009)第 032393 号

---

**察言观色识人术：教你透视人心的132招**

**作 者：**马 南

**责任编辑：**杜 力

**特约编辑：**李雪松

**责任校对：**徐 飞

**责任印制：**李一鸣 黄厚清

**封面设计：**大观设计工作室

**出版发行：**新世界出版社

**社 址：**北京西城区百万庄大街24号 (100037)

**发 行 部：** (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

**总 编 室：** (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.com.cn

**印 刷：**河北固安保利达印务有限公司

**经 销：**新华书店

**开 本：**710×1000 1/16

**字 数：**300千字 印张：19

**版 次：**2009年4月第1版 2009年4月第1次印刷

**书 号：**ISBN 978-7-5104-0175-6

**定 价：**32.80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

## 序 言

他嘴里应承着,手里却做着小动作否定着;他点头、微笑欢迎着,却双臂环抱在胸前拒绝着……

在如今的社会中,心里的话不一定能说,说出来的不一定是真心话。很多时候人们选择掩藏自己的真实想法,展现给别人另外一副形象。

如何了解他人内心的真实想法,怎样才能尽早认清一个人?

秉持着“路遥知马力,日久见人心”的信念?

还是不管不顾,以真心待彼心?

……

结局往往令我们失望。因为识人太难,难在人们的“口是心非”。

到底该怎么办?关键是拥有一双“慧眼”。

古人云:“心者,行之端,审心而善恶自见;行者,心之表,观行而福祸自知。”

事实上,被掩盖的真实心理大多总会在某些地方显现出来。

心理学家研究结果表明,从人们获取信息的渠道来看,只有 11% 的信息是通过听觉获得的,83% 通过视觉获得;而精妙地表达一个信息应该是 7% 的语言+38% 的声音+55% 的表情和动作。

那么,诸如以下的疑问:

“对方性格如何?内心深处有怎样的欲望和渴求?在日常生活看似不经意的行为、语言后面,究竟隐藏着怎样的心理?”

这些问题的答案可以通过身体语言信号来解读。

当你掌握了身体语言的密码,能够得心应手地通过察言、观色去认识一个人时,那么这样一个善于揣摩别人心理、善解人意的你,不仅能在工



## — 察言观色识人术 —

作和生活中如鱼得水,更将引导你走向终极的幸福!

需要说明的是,无论是察言还是观色去了解一个人,了解对方的心理变化,一切要从善意的良好愿望出发。

本书旨在引导人们通过感知他人的动作、体态、服饰、目光等“身体语言”隐藏的玄机,达到洞察他人内心之目的。阅读本书,既可防止上当受骗,也可避免误解他人,还能准确领悟他人意图,走进他人内心;事业上会助你一臂之力,商海中会助你一路顺风,日常生活、工作中让你受益无穷。



# 目 录

## 第一章 雾里看花,你需要一双火眼金睛

交流离不开身体语言 /3

无声和有声语言相得益彰 /5

你需要善解人意 /6

鉴貌辨色——文学作品里的身体语言解读 /8

培养察言观色的能力 /11

## 第二章 相由心生,观人颜面可知心

洞察人心要善于判断表情 /17

表情有无皆有深意 /19

面子的观点 /21

头部动作不简单 /25

看眉形识人心 /28

察眉毛动作识人心 /29

“承上启下”的鼻子表情 /33

嘴不出声也“说话” /35

嘴巴的动作——笑 /38

下巴有形也有意 /42



### 第三章 用心聆听,从语言密码破译对方

- 从言语洞察他人的真实想法 /47
- 言语察人的三种方法 /49
- 如何从对方的谈话识透其真实心理 /50
- 闲谈话题透露人的内心 /52
- 说话习惯与行为模式的关联 /55
- 说话的速度和语气会透露人的内心 /57
- 多留心对方的音调 /58
- 言谈时要善识其他辅助语 /59
- 口头语暴露的性格密码 /62
- 洞察倾听你说话的人 /66

### 第四章 透视表面,从服饰打扮窥测人心

- 从对方服装识透其心理 /69
- 从服饰喜好洞察性格和心理 /70
- 从穿的T恤观察对方 /73
- 从手提包发出的信号 /74
- 由手表识对方 /78
- 由戒指识对方 /80
- 以帽识人学问大 /81
- 从发型、发质上识人 /84
- 从随身携带的笔一窥其心 /87
- 从领带打法和色彩搭配看男人个性 /88

### 第五章 身随心动,从姿态动作透视人心



- 从体型识人 /94
- 如何从坐姿观察对方 /97
- 从千奇百怪的坐姿看人性 /99
- 从站姿看性格 /102
- 从走姿看个性 /104
- 观其行还要善于识别其假动作 /109
- 从体态语言读出厌烦来 /110

## 第六章 窥斑见豹,习惯最易暴露人心

- 从吸烟看对方微妙心理 /115
- “眼镜”戴出的性情特征 /119
- 从驾车习惯见对方脾性 /121
- 观察对方的饮食习惯 /124
- 由电话察人 /125
- 从日常生活习惯了解对方 /128
- 由烹饪方式来观察对方 /130
- 由习惯性动作识人 /131
- 购物方式不同见对方性格 /135
- 放松方式不同见对方心态 /137
- 从刷牙观察对方 /139
- 从洗澡的方式观察朋友 /141
- 从睡姿体现出的性格 /142
- 从进餐习惯看性格 /145

## 第七章 见微知著,从细节处洞察人心

- 看破人心要着手细微处 /149
- 随手涂写显露真性情 /150
- 从签名观察对方的性格 /154





## — 察言观色识人术 —

- 从名片看透对方的性格类型 /155
- 从拿麦克风的方式轻松识人 /157
- 从笔迹察人心 /159
- 敲门的身体语言符号 /161
- 从送礼察人 /162
- 从接受表扬的态度察内心世界 /164
- 由处理信件能知人真心 /165
- 从握杯方式看人心 /167
- 从喝酒方式看人性 /168

### 第八章 爱恨有因,从兴趣爱好读懂人心

- 从喜好颜色上轻松识人 /171
- 从喜欢的服饰察人 /172
- 从喜爱的食物看人特点 /173
- 从喜欢的饮酒品种见人性 /175
- 从吃鸡蛋的方式看性格 /177
- 从喜欢吃的菜肴性格 /178
- 从读书偏爱看性格 /179
- 从音乐偏好看人性 /181
- 从旅游偏好看性格 /183
- 运动方式不同见人情趣 /184
- 从读报方式看对方性情 /186
- 从收藏可发现生活追求 /187
- 由所养宠物见对方性格 /188
- 从喜欢玩的益智游戏看对方性格 /189
- 从喜爱的童话观察朋友 /191
- 从消闲嗜好看对方性格与心理 /192
- 从喜爱的电视节目观察朋友 /193



## 第九章 锁定双眸,读懂眼之隐语

- “瞳孔”透出的秘密 /197
- 从眼睛的形状识别对方个性 /198
- 透过眼神看心理 /200
- 对话时目光的功能 /202
- 求人办事要会看眼神 /204
- 解读视线的关键是目光接触 /205
- 眼神之“神” /209

## 第十章 一叶知秋,解读手部之语

- 十指葱葱有密语 /213
- 指尖的舞蹈 /215
- 表露自信心的手势 /217
- 巧搓手说巧语 /218
- 手掌的语言 /219
- 握手的玄机 /222
- 握手的风格和方式 /224

## 第十一章 职场中的察言观色识人心

- 远离7种“最可怕”的同事 /229
- 从办公桌知悉同事个性 /230
- 由工作态度分析同事性格 /231
- 由处理文件方式能知人 /232
- 看小节识透同事心 /233
- 同事间的姿态语言 /235
- 冷静对待同事的恭维 /237



## — 察言观色识人术 —

- 从神情动作参透上司的心 /238
- 进老板房间,要视情况而为 /240
- 当领导说“此事只与你说”时的意图何在 /241
- 从主持会议风格识透上司的类型 /242
- 由上司指示时的态度判断其自信程度 /243
- 由姿态了解部属心态 /244

### 第十二章 销售中的察言观色识人心

- “察言观色”帮你找到客户 /251
- 如何判断顾客是否喜欢某件商品 /252
- 用无声的语言赢得信任 /253
- 体察客户的心理 /255
- 卖方与买方的“体语”战 /256
- 及早发现封闭状态 /258
- 运用身体语言促销 /260

### 第十三章 恋爱中的察言观色识人心

- 看清男人的几条妙计 /265
- 学会鉴别男人的类型 /266
- 从手机类型观察男人 /269
- 从用钱态度看男人的内心世界 /271
- 一眼识别“骗子”男人 /272
- 慧眼识别七种绝不能嫁的男人 /273
- 他的唇形在说话 /275
- 从喜爱的颜色看男人心理 /276
- 从体态语言看女人 /277
- 从化妆观察女人的性格 /279
- 从购物看女人个性 /281



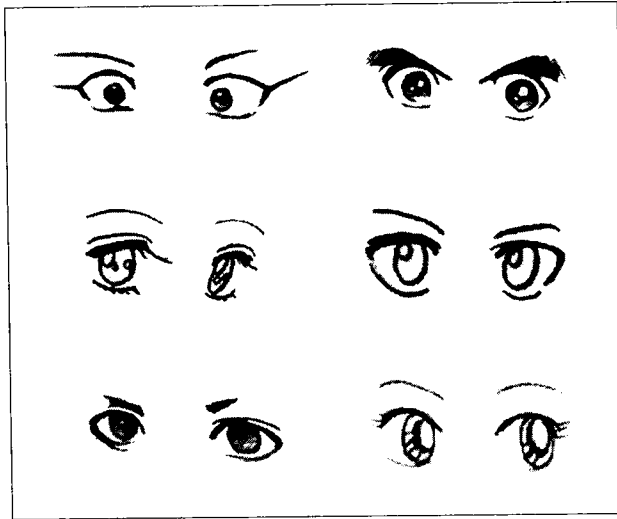
— 目 录 —

- 从饰物上识女人好恶 /282  
了解女性心理可从她爱吃的零食着手 /283  
男性择偶可从女性坐姿看起 /284  
从内衣样式喜好观察女人性格 /285  
从鞋子来辨别女人的类型 /286  
看清“我爱你”的信号 /287



# 第 1 章

雾里看花,你需要一双火眼金睛





## 交流离不开身体语言

练就察言观色的本领,需要学会一种语言,那就是体语。

体语是身体语言的简称。体语指非词语性的身体符号,包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。

有国际专家研究表明,语言是近期才成为人类的沟通方式的(大约在200万年至50万年前),在此之前,在人类口语尚未进化完成之前,肢体语言和咽喉发出声音一直是人类传递感情和信息的主要方式。

国际肢体语言专家阿尔伯特·麦拉宾有这样的研究结论:人在彼此交流中,一条信息产生的全部影响力,7%来自语言(仅指文字),38%来自声音(包括语音、音调等),而55%来自无声的身体语言。有专家甚至有这样的观点:话语(指文字)的主要作用是传递信息,而身体语言左右着人与人之间思想的沟通。

事实上,我们在与人交流沟通时,即使不说话,也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密,对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己,但身体语言却经常会“出卖”他们,因此,解译人们的体语密码,可以更准确地认识自己和他人。

严监生病重得一连三天不能说话。晚间挤了一屋的人,桌上点着一盏灯。严监生喉咙里痰响得一进一出,一声不倒一声的,总不得断气,还把手从被单里拿出来,伸着两个指头,大侄子走上前来问道:“二叔,你莫不是还有两个亲人不曾见面?”他就把头摇了两三摇。二侄子走上前来问道:“二叔,莫不是还有两笔银子在哪里,不曾吩咐明白?”严监生把两眼瞪得溜圆,把头又狠狠摇了几摇,越发指得紧了。奶妈抱着公子插口道:“老爷想是因两位舅爷不在跟前,故此纪念。”严监生听了这话,把眼闭着摇头,那手只是指着不动。赵氏慌忙揩揩眼泪,走近上前道:“爷,别人都说得不相干,只有我晓得你的意思!……你是为那盏灯里点的两根灯草,不放心,恐费了油。我如今挑掉一根就是了。”说罢,赵氏忙走去挑掉一根。众人看



## — 察言观色识人术 —

严监生时,点一点头,把手垂下,顿时就没了气。

这是吴敬梓在《儒林外史》中所描写的一幕(改写版)。在这里且不论以吝啬出名的严监生是如何的让人可笑可悲,单论这身体语言在表达上不仅能起到重要的辅助作用,甚至可以替代语言直接发挥自己传播交际信息的作用。

已故美国著名记者约翰·根室在《回忆罗斯福》一书中写道:“在短短的二十分钟里,他的表情有稀奇、好奇、吃惊或关切,担心、同情、坚定、庄严,还有绝伦的魅力,但他却只字未说。”

身体语言是内在情感的外部显现。它通过眼神、面部肌肉运动、手势等诸多无声的体态语言将有声的语言形象化、生动化,以达到先“声”夺人、耐人寻味的效果。它能充分弥补语言表达的不足,并可帮助受话人深刻、准确地把握言事意旨,有效地防止因言语表达的空乏而带来的误解。在长辈直言怒斥后生时辅以爱抚、安慰的眼神,会叫人心悦诚服;在妻子需要袖手旁观的丈夫作家务帮手时,伴有一个亲昵、温柔的举动,会让丈夫饶有兴趣地来参与;在向下属吩咐工作时附上一个善解人意的微笑,则能令人心情舒畅,潜心攻关,如此等等。多一点抚慰,少一分隔阂;多一点微笑,少一分误解。灵活有效地使用体态语言,给平淡乏味的语言润色,就会避免因语言不详而导致的言语沟通中的麻烦与障碍。

人的身体语言并不神秘。在日常生活中,有许多身体语言是我们大家所熟知的。比如:

眉毛上扬表示询问和质疑;眼睛张大表示惊疑、欣喜或恐惧;鼻翼微微掀动可能是心情激动的反应;微笑是肯定的象征,具有向对方传达好意,消除不安的作用。

脸红常由于害羞和情绪激动;脸色发青往往出现在强烈气愤、愤怒受到抑制而即将爆发之前;脸色发白常常是由于身体不适应或在精神上遭受了巨大打击。

呼吸急促时,胸部或腹部会起伏不停,这是极度的兴奋、激动或愤怒时的表现;肩部微微耸动也可能是抑制激动、悲伤或愤怒的流露;挺胸凸肚是满不在乎的表示;哈腰弓背是畏缩退让的表示。





手指轻敲桌面和脚尖轻拍地板可能是内心焦躁不安;手、手指发颤是内心不安、吃惊的表现;手臂交叉可能是一定程度的警觉、对抗的表示。

上述这些身体语言的表现我们并不陌生吧,从自己、别人身上都曾看到,只是没有认真总结罢了。事实上,身体语言在生活当中的表现何止这些!总而言之,身体语言是一种人人都能“读”懂的最大众化的语言,通过这种语言,一方面可以撕开伪装,快速准确地了解一个人的真实想法;另一方面,相对而言,因熟知身体语言的秘密,可以将真实的自己伪装起来,不让外人所觉察。

## 无声和有声语言相得益彰

身体语言和有声语言是语言的两种形式。人们在社会交往活动中,有二者单独使用的时候,有时将二者合用。

首先,就身体语言和有声语言单独使用来看,如有人只用有声语言传递信息,其间没有(相对而言)身体语言配合;再如,有的人只是用身体语言传递信息,其间没有有声语言配合。著名喜剧大师卓别林,就是一位著名的身体语言大师,他就是凭着自己的各种体态来把各种剧情内容生动地传达给观众的。

其次,就身体语言和有声语言合用来看,人们在用有声语言发送信息的同时,往往要辅以身体语言,即我们过去常说的“以姿势助言语”之类。一般说来,人们总是把有声语言和身体语言结合起来运用,只不过有技巧高低之分。

人类最古老的交际手段就是有声语言,而人们在说话时是离不开表情动作的。有研究表明,在远古时代,人类的有声语言还不太发达的时候,交际时表情动作格外丰富。就是到了人类的有声语言丰富发达以后,交谈时表情动作也仍是必不可少的。我们的祖先早就意识到了这一点。

我国战国时期的著名思想家孟子说:“征于色,发于声,而后喻。”也就是说,说话要表现在神态上,表达在言辞中,才能被人理解。孟子是一位十分擅长辩论的人,他从大量的口语交际实践中发现,有声语言的不足,需

