

看人、识人——人生第一项修炼

# 细节中的 心理诡计

识人难识心。难就难在“快”和“准”。  
快人一步，胜人一筹，偏差毫厘，先手尽失。

在人的言谈举止中，细节往往是最真实的，透过细节，  
才能看清他人真实的内心。

| ■ 关 力 / 编著 |



读懂细节中的心理动机，看清隐藏着的真实意图，  
掌握与人交往的基本方法和技巧。

中国华侨出版社

# 细节中的 心理诡计

|■ 关 力/编著 |



读懂细节中的心理动机，看清隐藏着的真实意图，  
掌握与人交往的基本方法和技巧。

中国华侨出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

细节中的心理诡计 / 关力 编著. —北京: 中国华侨出版社,  
2010.9

ISBN 978-7-5113-0673-9

I. ①细… II. ①关… 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 175974 号

### ●细节中的心理诡计

---

编 著 / 关 力

责任编辑 / 骁 晖

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张/17.5 字数/268 千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

版 次 / 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0673-9

定 价 / 29.80 元

---

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

e-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)



## 观人于细，察人于形

有人说世界上最善良的是人，也有人说世界上最残忍的是人，还有人说世界上最不可理喻的也是人……总之，对于人的看法，人们众说纷纭。但是，有一点大家是共识的，人是一种非常复杂的动物。

作为群居社会中的一分子，一天当中的时间多半都在同形形色色的人打交道。这些人当中，有知心朋友，也有竞争对手，要想识别他们，是非常不容易的。

可见，要跟人相处是颇费心思的。但是生活在这个社会上，不可避免而又别无选择地要同各种各样的人打交道。这就要求我们每个人都必须具备一双能看透人心的慧眼，尽量准确地判断人、识别人，亲近可交之人，远离奸佞小人。

虽然人很复杂，但并不是说不可识别的。毕竟，世上任何事情都有踪迹可循，有端倪可察，人也是一样。看到别人眉开眼笑，我们知道这是内心高兴的表现；看到对方义愤填膺、怒发冲冠，我们知道这是对方发脾气的伴奏曲；看到对方说话吞吞吐吐、支支吾吾，可以想见其中必有隐情或不可告人的秘密；看到对方说话笔筒倒豆子——直来

直去，可以知道对方是个爽快之人；一个人喜欢穿奇装异服、打扮另类，可以了解到对方个性很强，喜欢独树一帜，一个人目光呆滞、神情冷漠，必是受了什么打击所致。总而言之，人的外在表现都是内心情感的一种流露，所谓“喜形于色”就是这个道理。只要你留心观察，你就能练就透过细节识别他人心理诡计的高超识人技巧。一旦你

具备了这样的能力，你就能在身边的人中，识别出谁是可以改变你命运的贵人，谁将是阻碍你进步的小人，并读出潜藏在他人内心的秘密与诡计，从而使自己在人际交往中做到游刃有余、八面玲珑。

## 一. 根据外貌特征快速识别对方心理

人也许可以控制自己的言谈与举止，但绝对控制不了自己的外貌。而外貌恰恰是人内心的显示屏，它能流露出比言行更为真实的信息。如果你能读懂对方的外貌，那么，你就能了解对方的内心。

1. 识人先识脸，识脸先识形 ..... 002
2. 观相貌，知性格 ..... 004
3. 头部动作折射出的内涵 ..... 006
4. 从眉毛形状与动态看人 ..... 008
5. 读懂对方鼻子的“语言” ..... 012
6. 从眼睛透视对方心灵 ..... 014
7. 眼皮：容易泄露秘密的暗道 ..... 017
8. 嘴部动作体现个性 ..... 018
9. 从下巴的形状看人 ..... 020
10. 从气质、气色识别对方 ..... 022
11. 体型：一个人的门户和纲领 ..... 024
12. 十指连心，指随心动 ..... 029
13. 腿足：离大脑最远但最诚实 ..... 035

## 二. 根据言谈话语快速识别对方心理

言谈话语表达出来的信息有真实与不真实之分，准确识别单凭感觉是不够的。你不仅要分析对方的话中之意，更要分析其言外之意，同时，还要捕捉住一些相关的细节加以辅证，这就必须具有一定的技巧和功夫。

1. 闻其声，辨其人 ..... 042
2. 从言谈话语判断对方心理 ..... 046
3. 由笑看人识人 ..... 049
4. 九大性格九种言谈，各有千秋一一识别 ..... 054
5. 口头禅后面的真实内心世界 ..... 056
6. 从幽默识别对方性情 ..... 063
7. 声气：生命的话外音 ..... 064
8. 从言谈方式捕捉对方心理 ..... 066
9. 从谈论的话题分析对方真意 ..... 068
10. 常说错话的人表里不一 ..... 070
11. 爱发牢骚者苛求完美 ..... 071
12. 言辞过恭必怀戒心 ..... 073
13. 从语速快慢变化看人性格 ..... 075

### 三．根据行为举止快速识别对方心理

人主要通过行为举止来实现自己的目的，所以，行为举止当中隐藏了大量的真实的信息，这些信息往往是慢慢聚集清晰的。我们的难度在于必须提前作出判断和反应，否则，恐怕就会比较被动了。人与人交往，吃亏的都是被动的一方。

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 1. 从眼神窥视对方动机 .....      | 078 |
| 2. 从表情判断对方情绪 .....      | 079 |
| 3. 从下意识小动作看人 .....      | 082 |
| 4. 从坐姿识别对方心理 .....      | 087 |
| 5. 从睡眠的姿势了解对方潜意识 .....  | 092 |
| 6. 从腰部的细微变化识别女人心 .....  | 094 |
| 7. 从握手感觉对方的态度 .....     | 096 |
| 8. 从点菜方式观察对方从众心理 .....  | 098 |
| 9. 从付款方式看对方为人 .....     | 099 |
| 10. 从签名识别对方性格 .....     | 100 |
| 11. 从笔迹洞悉对方心理特征 .....   | 103 |
| 12. 从烦躁不安的表现看对方城府 ..... | 105 |
| 13. 从走路的姿势识别对方 .....    | 106 |
| 14. 喜欢以手托腮者爱幻想 .....    | 108 |
| 15. 从吵架看一个人的本质 .....    | 109 |
| 16. 说话时比手划脚的人好胜心强 ..... | 112 |
| 17. 双臂交叉抱于胸前者防卫心重 ..... | 113 |



## 四．根据衣着打扮快速识别对方心理

衣着是思想的形象，这和有钱没钱无关。学会从衣着打扮看人识人，就很容易且迅速掌握对方的性格与爱好。这是最简单的方式之一。

1. 从穿着风格识别对方心理 ..... 116
2. 从衣服的选择判断人的性格 ..... 121
3. 从服饰颜色观察对方价值取向 ..... 123
4. 从化妆识别女人心 ..... 127
5. 从帽子解读人的个性 ..... 130
6. 从穿的T恤看人 ..... 133
7. 从领带透视人的内心 ..... 134
8. 从提包样式认识包的主人 ..... 136
9. 从手上的戒指分析人个性 ..... 140
10. 从戴的手表看人 ..... 142
11. 不同的发型表现不同的个性 ..... 144
12. 从所穿的鞋子观察对方 ..... 147

## 五. 根据生活习惯快速识别对方心理

著名牧师华理克说：“性格其实就是习惯的总和，是你习惯性的表现。”生活习惯不仅仅透露出一个人的性格，还可反映人的潜意识，反映人潜在的愿望。所以，从生活习惯观察人，是掌握人内心活动的捷径。

1. 从日常生活习惯识别对方性格 ..... 150
2. 从挤牙膏的习惯看人 ..... 153
3. 从刷牙的方式看性格 ..... 154
4. 从床具看人 ..... 156
5. 从个人嗜好识别对方 ..... 158
6. 从抽烟的方式看人 ..... 162
7. 从打火机使用习惯看人 ..... 164
8. 从拿烟的习惯观察人 ..... 166
9. 从随手涂写识别对方 ..... 167
10. 从处理信件的方式看人的性格 ..... 171
11. 从办公桌的状态看人 ..... 173
12. 从缓解压力的方式判断人的心理 ..... 174
13. 从电话的形状看人修养 ..... 176
14. 从看电视的习惯推断对方 ..... 178
15. 从手机放的位置识别男人心 ..... 179

## 六. 根据兴趣爱好快速识别对方心理

涉及到兴趣爱好时，常常是一个人个性最张扬、防御最松懈的时候。所以，识别一个人最好的方式就是从他的兴趣爱好入手，这样不仅能够近距离看清他的庐山真面目，而且容易找到针对性解决问题的方法。

1. 从颜色喜好观察对方性格 ..... 184
2. 从卧室装饰爱好看对方 ..... 185
3. 从喜爱的运动透视对方 ..... 187
4. 从喜欢的音乐判断人心理 ..... 190
5. 由喜爱的舞蹈分析对方 ..... 192
6. 从旅游方式偏好了解对方 ..... 194
7. 通过益智游戏分析对方个性 ..... 195
8. 从喝酒的喜好看男人品位 ..... 197
9. 从吃鸡蛋的方式认识对方 ..... 199
10. 从洗澡方式的选择看对方 ..... 201
11. 从吃相上识别对方 ..... 202
12. 从喝咖啡的方式考察人习性 ..... 205
13. 从名片的偏好分析对方性格 ..... 207
14. 从座位选择观察人个性 ..... 209
15. 从亲吻的喜好识别男人 ..... 210

## 七. 根据交际方式快速识别对方心理

社交场合识人讲究的是“快”和“准”，容不得你细细品味，慢慢思考。正所谓快人一步，胜人一筹。要迅速破译对方心理密码，贵在见微知著。

1. 读懂社交场中的“微笑” ..... 214
2. 主动当介绍人的人喜欢自我表现 ..... 217
3. 强求别人应邀的人自私而虚荣 ..... 218
4. 喜欢请客的人自我满足欲望强 ..... 219
5. 贪吃贪喝的人害怕孤单 ..... 220
6. 喝醉酒猛打电话的人渴望关怀 ..... 222
7. 喜欢揭人隐私者的心理动机 ..... 223
8. 如何识别对方谎言并使之说出真话 ..... 224
9. 酒后辨真言 ..... 228
10. 获得对方好感的要点 ..... 230
11. 如何识别花言巧语 ..... 233
12. 客套话说得牵强者别有用心 ..... 235
13. 从面部表情识别同事心理 ..... 236
14. 从行为举止识别同事心理 ..... 239
15. 如何才能做上司的“心腹” ..... 242
16. 古代兵法中的选人术 ..... 247

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 17. 如何快速识别下属真面目 ..... | 249 |
| 18. 如何看清小人真面目 .....   | 251 |
| 19. 如何应对上司中的小人 .....  | 253 |
| 20. 如何应对同事中的小人 .....  | 257 |
| 21. 如何应对下属中的小人 .....  | 258 |
| 22. 男人有外遇的征兆 .....    | 261 |
| 23. 女人有外遇的征兆 .....    | 263 |

# 贰

## 二. 根据言谈话语快速识别对方心理

言谈话语表达出来的信息有真实与不真实之分，准确识别单凭感觉是不够的。你不仅要分析对方的话中之意，更要分析其言外之意，同时，还要捕捉住一些相关的细节加以辅证，这就必须具有一定的技巧和功夫。



## 1. 识人先识脸，识脸先识型

对方向你走来或你走向对方时，你首先注意的是他的脸。对方还没有开口，但他的脸已经在进行自我介绍了。所以，要快速了解对方，最好就从观察他的脸开始。

### (1) 圆脸

圆脸型的人脸庞平滑轻松，没有凸出的脸颊或颧骨。这种人为人谦恭有礼，懂得均衡的道理。有时候他可能拖拖拉拉，不愿意面对那些想利用其慈悲天性的人。

### (2) 方形脸

方形脸的人给人以“运动员”的感觉，坚强、高傲、有决断力，是那种可以作决定，同时不必费多大心力就可以说服他人一起做事的人。他是一位好老师、忠心的朋友，他可能不是世界上最聪明的人，但他却是推动事物的主要动力。

### (3) 椭圆形脸

椭圆形脸被视为天生的美人胚子。假使是一个女人，不需要多少化妆品，便可以把脸孔修饰得完美无缺。椭圆形脸的男人，通常拥有艺术家的敏感和沉着冷静的个性。无论是男性或女性，都拥有与生俱来的优雅气质。最吸引人的地方，是那光彩照人、充满魅力和令人舒服的微笑。

### (4) 双唇微开

这种人很容易诱惑别人，富有挑逗性，而且充满热情，对各式各样的罗曼史都来者不拒。他的举手投足都散发出诱人的魅力。他有本事不说一句话，便把整个屋子里的人迷得神魂颠倒。

### **(5) 紧闭双唇**

这样的人绝对能够保密。他对自己的言行举止都十分谨慎，谨慎到经常显得过度敏感。严肃固执的个性，使他比较喜欢和周围人保持一定的距离，然而，在他内心深处，却存在着无法解除的焦虑，使他长年处在稍显焦虑的状态下。

### **(6) 双唇上扬**

是一位永远的乐观主义者。他能够不屈不挠、面带微笑地面对一切。在他心中有某种宗教或神秘的力量，使他相信事情总会迎刃而解。

### **(7) 双唇下弯**

和前面所说的正好相反，他是个十足的悲观主义者。他用挖苦、嘲讽的幽默感，来表示对人间事物的愤慨和鄙视。他可能相当成功，但几乎没享受过成功，因为他小时候曾受过很深很深的伤害；但他没让这些伤害复原，反而让它们曲解了他对人、事、物的看法。

### **(8) 厚嘴唇**

他不爱开玩笑，可能他人第一眼看到他，也不觉得他很性感，但他的体力相当好，对所有卧室里的活动，都能够全心投入。

### **(9) 薄嘴唇**

他不是一个很好的接触对象。其实，与其说是他的嘴唇令那些对他有意思的人退避三舍，倒不如说是他吝啬的个性令人裹足不前。他单薄而不丰满的嘴唇，透露出他是一个吝于付出，却乐于接受别人施舍的人。

### **(10) 下颚凸出或强健**

这样的人行事积极，意志坚强，不轻易受挫。别人向他求教，是因为他看起来像花岗石一样坚硬。他值得信赖，为人诚恳，不过有时候也很顽固。

### **(11) 下颚后斜或短小**

这样的人过度忸怩害羞，很可能总是低着头走路，眼睛盯着地而不是向前看，仿佛不断向他人道歉。好像每一件事都令他歉疚万分。他胆小的个性使他想像自己正面对未曾真正发生过的突然事件。结果，他的生命便慢慢演化成为一种无止境的道歉状态。



### (12) 圆下颚

他可能是一位画家，一位诗人，也可能是一位作家。他的见解并非只限定在某个范围内，而是弯曲多变，极富弹性。摩天大楼或郊区的购物商场，令他倒胃口，他想追求的是绿油油的山水风景。可是如果他离不开城市，那他一定幻想在一栋商业大楼里，找个宁静的角落。

### (13) 方下颚

这种下颚通常搭配高而有角的额骨。自信而负责任的外表，使他魅力十足。因为他看起来已经十分果断，所以比一般人更能够让事情照他的意思而发展。他经常受到他人的推崇、尊敬和礼遇。

### (14) 没有皱纹的额头

他的一生似乎没受过什么严重的创伤，对许多人而言，他一直过着一种迷人而轻松的生活。流逝的岁月似乎不曾在他身上烙下痕迹，因为他展现出一种悠闲而年轻的优雅气质。

### (15) 有皱纹的额头

额上深刻的皱纹，表示他曾饱尝人生的煎熬。他曾经历过痛苦和失落，而这一切清清楚楚地刻在他的额头上。他是一个现实主义者，知道以不平等的方式，面对这个不平等的世界。

## 2. 观相貌，知性格

相貌是人天生的，它们和性格有着密切的关系。性格是指人对现实中客观事物经常的稳定的态度，以及与之相应的习惯化了的行为方式。

性格的形成固然会受到遗传因素的影响，但主要是在后天环境中磨炼出来的。而且，定型之后，有很强的稳定性，它对人的行为也会产生极大的支配作用。