

识人识相,教你看人看到骨子里

透过习惯

洞察人心

掌控主动



SHIRENSHIXIANG

识人识相

谙熟超级心理密码 掌握人际制胜技巧

付德华◎编著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

识人识相,教你看人看到骨子里

识人识相

谙熟超级心理密码 掌握人际制胜技巧

付德华◎编著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

识人识相/付德华编著

北京: 中国经济出版社, 2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1641 - 6

I. ①识… II. ①付… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 120240 号

责任编辑 伏建全
责任审读 贺 静
责任印制 张江虹
封面设计 任燕飞设计工作室

出版发行 中国经济出版社
印刷者 三河市佳星印装有限公司
经销者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 13
字 数 190 千字
版 次 2012 年 4 月第 1 版
印 次 2012 年 4 月第 1 次
书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1641 - 6/C · 270
定 价 28.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037
本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

识人识相

目 CONTENTS 录

第一章 身体语言——解析无声世界的信息密码

- 从坐姿看 / 4
- 从站姿看 / 6
- 从走姿看 / 7
- 从睡姿看 / 10
- 从手势看 / 12
- 从抓握车厢吊环的方式看 / 19
- 从握手方式看 / 19
- 从眼神看 / 21
- 从眉毛看 / 23
- 从嘴形看 / 24
- 从接吻的方式看男人 / 25
- 从鼻子看 / 26
- 从头部和肩部看 / 27
- 从腰部动作看 / 28
- 从一些惯常小动作看 / 29
- 从说谎的“假动作”看 / 30
- 从体态语言看女人 / 32

第二章 闻声识人——顺着声音潜入灵魂

人生于天地之间,其声音各有不同。有的洪亮,有的沙哑,有的尖细,有的粗重,有的薄如金属之音,有的厚重如皮鼓之声,有的清脆如玉珠落盘;有的人身材矮小,声音却非常洪亮,即日常所说的“声如洪钟”;有的人生得高大、魁梧,说起话来却细声细气、有气无力。可见,从一个人说话的语音是能探知其性格的。

- 从语速和语音看 / 37
- 从内部声音看 / 40
- 从声音的音调看 / 41
- 从一些口头语看 / 42
- 从谈论的话题看 / 44
- 从笑的动作与方式看 / 45
- 从幽默的使用方式看 / 48
- 从谈话的措辞看 / 50
- 从对方的花言巧语看 / 50
- 从打电话的声音判断 / 52
- 好用恭敬用语者是何种性格 / 53
- 用礼貌用语者是何种性格 / 55
- 废话连篇者是何种性格 / 56
- 惯用方言者是何种性格 / 57
- 奉承拍马者是何种性格 / 59
- 滥发牢骚者是何种性格 / 60
- 好为人师者是何种性格 / 61
- 善于倾听者是何种性格 / 62
- 奇思妙语者是何种性格 / 63
- 滑稽搞笑者是何种性格 / 64
- 固执己见者是何种性格 / 66

吹毛求疵者是何种性格 / 67

花言巧语者是何种性格 / 68

第三章 穿着打扮——领会穿戴背后的心理玄机

人的穿着打扮,不仅反映了一个人的容貌、气质和风度,更反映了一个人的素质和审美观。服装服饰美是人内在美的一种外在表现形式,通过衣着打扮可以洞察一个人的性格。

从衣着喜好上看 / 73

从发型上看 / 78

从化妆上看 / 81

从香水看女人性格 / 83

从内衣颜色喜好看 / 84

从所穿的T恤看 / 85

从领带看 / 86

从所用的提包看 / 89

从所戴的手表看 / 92

从所戴的戒指看 / 94

从穿的鞋子看 / 95

从所用的电话看 / 96

从使用的手机类型看性格 / 98

从手机看男人“性”情 / 101

第四章 日常习惯——触手可得的信息

人类的感情与欲望,无论是有意或无意,均会以各种形式表现出来,这些表现于外的行动,在不知不觉中变成一个人的习惯。可见,习惯是年长月久积累的结果。习惯是性格的一面镜子,中国汉字的“习性”一词,指的就是习惯与性格,要分析这两者,谁也离不开谁。

从饮食习惯看 / 107

- 美味饮食与性格 / 110
- 从喝酒的喜好看 / 111
- 从抽烟的动作看 / 114
- 从喝咖啡的行为看 / 116
- 从吃鸡蛋的方式看 / 117
- 从喜欢的运动方式看 / 118
- 从洗澡的方式看 / 121
- 从刷牙的动作看 / 122
- 从上厕所的习惯看 / 124
- 从对方的车子看 / 128
- 从开车的方式看 / 130
- 家居配置与性格搭配 / 132
- 从卧室的装饰看 / 133
- 从睡的床看 / 135

第五章 工作习惯——反映他的真实性格

人的一生离不开工作,工作是人生活中不可缺少的部分。有的人在工作中豁达干练,有的人工作时却是懒散拖拉;有的人办公桌整整齐齐,有的人的办公桌则凌乱不堪。一个人对工作习惯:是干练还是拖拉,是整齐还是凌乱,我们从中是能够看出其性格特征的。

- 从与会时的语言风格看 / 141
- 从他的办公桌看 / 142
- 从处理文件的方式看 / 143
- 从工作责任心看 / 144
- 从对方的名片看 / 146
- 从发放和接收名片的方式看 / 147
- 从签名的方式看 / 148
- 从日常交流的动作语言看 / 149

从使用的通讯录看 / 151

第六章 兴趣爱好——暴露他的个性

兴趣爱好也是一个人的性格镜子,每个人的兴趣与爱好各有差别。有的人喜欢体育运动,有的人则喜欢野外运动譬如钓鱼什么的;有的人喜欢下棋,有的人则喜欢搞收藏;等等。从兴趣爱好上可以了解一个人的性格,也可以获知其心理状态。

从爱好的颜色看 / 157

从他喜欢的电视节目看 / 158

从他喜好的音乐看 / 160

从他画画的行为看 / 161

从象棋爱好看民族性格 / 163

从他阅读的书籍类别看 / 164

从他的收藏爱好看 / 166

从他养宠物的爱好看 / 168

从他的旅游爱好看 / 169

垂钓迷和野鸟迷是何种性格 / 170

热衷登山的人是何种性格 / 171

喜好盆栽的人是何种性格 / 171

爱好玩电脑的人是何种性格 / 172

第七章 心理行为——我知道你在想什么

心理行为是人的大脑对客观现实的反映,能表现出个人的特点。弗洛伊德说,凡对一切有益于心理健康的事件或活动做出积极反应的人,其心理行为便是健康的。反之,就是病态的。要想在瞬间看准一个人的性格,我们要从一个人平时的心理行为出发,做到准确而又实际地认识其人。

心理行为健康者的性格标准 / 177

有依赖心理的人是何种性格 / 178

- 有自卑心理的人是何种性格 / 179
- 有怯懦心理的人是何种性格 / 181
- 有忍辱心理的人是何种性格 / 183
- 有同情心理的人是何种性格 / 184
- 有执著心理的人是何种性格 / 185
- 有嫉妒心理的人是何种性格 / 187
- 有自私心理的人是何种性格 / 188
- 有浮躁心理的人是何种性格 / 189
- 有幸灾乐祸心理的人是何种性格 / 189
- 有愤世嫉俗心理的人是何种性格 / 190
- 有苟且偷安心理的人是何种性格 / 192
- 有自我封闭心理的人是何种性格 / 193
- 有患得患失心理的人是何种性格 / 194
- 从血型了解性格 / 195
- 从英文名字探测 / 197

第一章 身体语言
——解析无声世界的信息密码

练就认人识相的本领,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之前,肢体语言和延后发出声音一直是人类传递情感和 information 的主要方式。

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 and 他人。

“在没有得到任何证据的情况下是不能进行推理的,那样的话,只能是误入歧途。”这是文学经典形象福尔摩斯侦探的名言。福尔摩斯是柯南道尔笔下的神探,他的神奇之处就在于他可以凭借指甲、外套的袖子、脚上的靴子、膝盖处的褶皱、食指和拇指上的老茧,以及面部表情和种种行为判断人的内心活动。

“假如在得到所有这些信息的情况下依然无法对这些信息的主人做出准确的判断,我认为,这一定是天方夜谭。”福尔摩斯如是说。

为什么他有如此大的信心呢?因为他十分清楚人的身体语言密码所拥有的巨大力量。犯罪嫌疑人可以编造出种种口头的谎言,却没有办法控制他的身体语言。不经意中,他就会把内心的秘密泄露在一个眼神中,或者一个看似没有深意的手势里。与一般人相比,福尔摩斯的优势就在于懂得通过人的身体语言来分辨他是否在说谎,同时从这些信号里知道对方的真实想法。

告别了福尔摩斯,我们再来看看卓别林。卓别林是无声电影时代最伟大的电影演员。他塑造了一个又一个的大银幕经典形象。只要提起他的名字,我们的脑海里就会出现那个穿着破烂的燕尾服、迈着八字步的形象。

与今天音画俱全、推崇技术的电影相比,卓别林的电影受时代和技术的

限制,没有声音,也没有色彩。但事实上,这些并没有影响卓别林对故事的讲述,我们还是能看到一个个结构精巧、感人至深的故事。那么,你不会感到惊奇吗?他是凭借什么在无声的世界里把这些故事完整地叙述出来的呢?

这些问题的答案,既简洁又内涵丰富,那就是——身体语言。卓别林就是使用丰富的肢体语言把人物的感情、想法、经历一一呈现在观众眼前的。观众没有感觉缺省,也不会觉得唐突,而是被他的一举一动所感动。演员的肢体表现是无声电影的灵魂。

20世纪50年代的身体语言研究学者阿尔伯特·麦拉宾研究发现:一条信息所产生的全部影响力中,仅有7%来自于文字语言,剩下的全部信息由声音(包括语音、语调等)以及无声肢体语言来传达,而这93%全部属于身体语言的范畴。

不同的姿势能表达不同的意思,它可以表达积极向上、矜持、庄重、豁达、乐观、自信、感兴趣、尊敬等或与其相反的意思,这也就是一个人性格的表现。所以,我们从身体姿势可以窥知一个人的性格。

从坐姿看

正确的坐姿一方面可以给人以端庄、稳重的印象,使人产生信任感,另一方面也可以给交谈带来方便。其实,坐姿本身也在传递着对方性格的信息。因此,我们在考察他人性格时要注意以下几个方面:

其一,座位的物理距离。

从这种距离的长短,可以判断对方主观意识上侵犯他人领域的程度,从而能探知对方的一些心理想法,知道这类人是什么样的性格。

其二,座位的方向含义。座位的方向有两个:一是坐在谈话者的正对面;二是坐在谈话者的旁边。坐在正对面或是旁边,其表现出来的人的性格就不同。

其三,深坐与浅坐的状态。人一旦心情轻松,就会深坐在椅子上,同时

伸出脚,很悠闲,表示不会立刻站起。心情紧张的人,则会浅坐在椅子上,同时两腿并拢,长期处于打算随时离开座位的状态。

下面我们就从以上三个方面入手,阐述如何探知他人性格的方法。

距离:与别人交谈时,有的人喜欢身体姿势前倾,与别人的距离近乎为零。这种人性格属外向型的,他们容易合群,善于与他人沟通,对自己的想法不保留;但这种人警惕性不高,容易相信别人,会轻易暴露自己的缺点。而采取与谈话者远距离姿势的人,人大都冷漠刻板,狂妄自大,不会轻易暴露自己的想法,警惕性高,不愿意主动与他人交换意见。

方向:交谈时坐谈话者正对面的人,其性格一般比较刚烈勇猛、敢于冒险,这种人的竞争意识强烈,社会适应能力很强。这种人最大的缺点就是容易武断行事,走向极端,独断专行。与此相反,把位置选择在谈话者身旁的人,一般比较柔弱,容易理解人。这种人做事比较谨慎,没有把握成功的事他们是不会轻易行动的。

深浅:深坐的人的性格希望自己居高临下,有一种强烈的控制欲;而浅坐的人,坐在位置上常感不安,无意识中会表现出一种服从对方的心理来。

除了上述以外,关于坐姿的其他一些小动作也可反映人的性格与心理。

譬如,有些人一坐下来就会跷起二郎腿,这种人深沉、不服输、傲慢。不过,这是男人的情况。那女人呢?如果是女性朋友大胆地跷起双腿,这就表现出她对自己的容貌或衣着服饰相当自信。她觉得采取这样的坐姿,很有把握吸引男人的注意。同时也表示她显示自己的强烈欲望,这种女人自尊心很强,热衷于做老板,她一面很轻松地跟男人来往,一面也不轻易倾心于一个男人。

俗话说,“坐有坐相”。那么我们应该培养什么样的坐姿呢?正确的坐姿应是:入坐时要轻要稳。走到座位前,转身后,轻稳地坐下。女子入座时,若是裙装,应用手将裙子稍稍拨一下,不要坐下后再站起来整理衣服。

如与他人交谈时,身体上半身稍微向前倾,背部勿靠住椅背,手要端正地放在腿上,鞋跟要靠拢。如果是面对面谈话,身体要稍倾斜而坐;双膝间的距离约为一个拳头,也可以自然并拢,双腿正放或侧放,双脚并拢或交叠。坐在椅上,应至少坐满椅子的2/3,脊背轻靠椅背。坐时不可以高跷起二郎

腿,坐下后不应随意挪动椅子。不要为了表示谦虚,故意坐在椅子边上,身体萎缩前倾,因为这是一种阿谀之相。

坐时也不可以将大腿并拢,小腿分开。就坐以后,不能两腿摇晃,或者一条腿搁在另一条腿上。无论男女,都不宜把腿分得很开,女性尤需注意。女性在穿裙子入座时,侧坐比正坐姿势优美,但在答礼时必须正坐。

坐姿的形式是多种多样的。我们一方面要注意观察对方的姿态,并能敏捷地探测出其心理活动,知晓对方是何种性格,明智地采取各种应变措施;另一方面要培养自己具有一个好的坐姿。要知道,那种七歪八斜或高跷二郎腿的坐姿,在任何社交场合,都是不允许的失礼行为。

从站姿看

除了坐姿,站立的姿势也可反映一个人的性格特征。

有的人站姿是抬头、挺胸、收腹,两腿分开直立,两脚道呈正步,像一棵松树般挺拔。这种人是健康自信的人,因为自信,所以这种人做事雷厉风行,很有魄力;其次,这种男人有正直感、责任感,是大多女孩子追寻的对象。

而那种站立时弯弯曲曲、头部下垂、胸不挺、眼不平的人,则是缺乏自信,做事萎缩不前,不敢承担风险和责任的人;除此之外,这种人可能就是那种专干偷鸡摸狗之事的人,因为做贼心虚,所以头抬不起,胸不敢挺;还有一种人也如此,那就是一辈子与药罐子为伴的人,当然,这种人大家都可以理解,不是他们不想挺直腰做人,是因为有病毒时刻在侵扰着他们的躯体。

对于那种站立姿势不倾不斜的人,则是前面两种人的一个折中。此种人遇着南风往北边倒,遇着北风往南边倒,但此类人就有大法术,那就是:不倒翁。

为了不倒,这种人极尽阿谀奉承、拍马钻营之能事,还善于伪装,伪装的让人觉得马屁拍的声音不大,但很温柔舒服,日久天长,感觉马屁真还离不开他的拍打了。因此,这种人一般城府很深、深藏不露,甚至于阴险狡诈、心肠恶毒,不得不提防。当然,那种做事缺乏主见、优柔寡断之人也在此列。

不良站姿不能显示出人的朝气及活力,所以我们平时应注意站立时的姿态,培养一个正确的站立姿势。

从站立的姿势看,一般提倡丁字步:两腿略微分开,前后略有交叉,身体的重心放在一只腿上,另一只则起平衡作用。这样不显得呆板,既便于站稳,也便于移动。站立的姿势适当,你就会觉得全身轻松、呼吸自然、发音畅快,特别有助于提高音量。只有好的站姿,才能使身姿、手势自由地活动,才能把自己的形象充分地显露出来。无论男性还是女性,站立姿势应给人以挺、直、高的美感。

就男性来说,站立时身体各主要部位舒展,头不下垂,颈不扭曲,肩不耸,胸不含,背不驼,髋、膝不弯,这样就能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直,在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲,颈、腰、背后肌群保持一定紧张度,这样就能做到“直”。站立时身体重心提高,并且重点放在两腿中间,这样就能做到高。

就女性来说,站立时头部可微低,这有利于突出女性温柔之美;挺胸,这可以突出乳房,不仅能显得朝气蓬勃,而且是自信的象征;腹宜微收,臀部放松后突,则能增加女性曲线美。

在正式场合站立,不能双手交叉、双臂抱在胸前或者两手插入口袋,不能身体东倒西歪或依靠其他物体。另外不要离人太近,因为每个人在下意识里都有一个私人空间,若逼得太近会使对方有被侵犯的感觉。所以在正式场合与人交谈时,不要与人站得太近,而要尽量与别人保持一定的距离。

有人说“站姿是性格的一面镜子”,此话一点儿不假。我们只要细心观察周围的人,从他们站立的姿势语言去探知其性格心理,就会有收益的。

从走姿看

走路这种动作与生俱来,而且看似平常,没有半点的特别,但却最能反映出一个人的性格特征。如循规蹈矩之人的走路姿态,与积极上进之人的走路姿态绝对是大相径庭。由于这种分析具有一定的准确性和科学性,所

以我们要学会通过观察他人的走路姿态,从中找出他们的真实性格。

走路昂首挺胸的人。这种人大多比较自信,其自尊心也较强,有时则过于自负,好妄自尊大,还可能有清高、孤傲的成分;凡事只相信自己,处处主观臆断,对于人际交往较为淡漠,经常是孤军奋战;但思维敏捷,做事有条不紊,富有组织能力,能够成就财富事业和完成既定目标,自始至终都能保持完美形象。

步履矫健的人。这种人比较注重现实和实际,精明强干,往往是事业有成的代表;凡事三思而后行,不莽撞和唐突,不好高骛远,无论是事业还是生活,都能够脚踏实地,一步一个脚印地前进;这种人重信义和守诺言,有“君子一言,驷马难追”的魄力,不轻信人言,有自己的主见和辨别能力,是值得信任的人。

健步如飞,不顾左右的人。这种人遇到紧急情况的人都会不顾一切地疾行,如果任何时候都显得匆匆忙忙,好像屁股后面着了火似的就另当别论了。他们办事比较急躁,虽然明快而又有效率,但缺少必要的细致,有时会草率行事,缺少耐性;他们遇事从不推诿搪塞,勇敢正直,精力充沛,喜欢面对各种挑战。

躬身俯首的人。这种人给人最大的印象就是自信心不足,缺乏一定的胆识与气魄,没有冒险精神。但事实上,这种人谦虚谨慎,不喜欢华而不实的言辞,给人一种彬彬有礼的感觉;与人交往过程当中,不过多地表达自己的感情,虽然沉默冷淡,似乎对什么都没有兴趣或热情,但实际上他们特别重视友谊,一旦找到了知己,就会全力以赴,甚至不惜为对方两肋插刀。

翩翩起舞的人。这种人多半是女人,她们走路时扭动腰肢、摇曳身姿。但是她们坦诚、热情、善良、随和,可谓是社交高手。有人形容这种姿态走路的女人放荡和轻佻,但更多的现代人认为这是女人妩媚和迷人的动作,此种人充分展现了女人的风采和气质。看过电视剧《粉红女郎》的朋友都知道,剧中的女主角“万人迷”就是这种人最典型的代表。

手足协调的人。这种人对待自己非常严厉,不允许有半点儿差错和放松,希望自己的一举一动都可以作为他人的榜样;具有相当坚强的意志力和高度的组织能力,但容易偏向武断独裁,让周围人畏惧;对生命及信念固