

教你第一时间看破对方的伪装和谎言

洞

做人做事
第一项修炼

察

金文◎著

力

一本一学就会的洞察人心技巧的秘籍

 延边大学出版社



洞

察

力

做人做事
第一项修炼

金文◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

洞察力 / 金文著. —延吉: 延边大学出版社,
2016.9
ISBN 978-7-5688-1391-4

I. ①洞… II. ①金… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ① C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 238383 号

洞察力

著 者: 金 文

责任编辑: 于衍来

封面设计: 华夏视觉

出版发行: 延边大学出版社

社 址: 吉林省延吉市公园路 977 号 邮编: 133002

网 址: <http://www.ydcbs.com>

E - m a i l: ydcbs@ydcbs.com

电 话: 0433-2732435 传真: 0433-2732434

发行部电话: 0433-2732442 传真: 0433-2733056

印 刷: 北京嘉业印刷厂

开 本: 170 × 240 毫米 1/16

印 张: 16 字数: 235 千字

印 数: 1-2000 册

版 次: 2016 年 9 月第 1 版

印 次: 2016 年 9 月第 1 次

ISBN 978-7-5688-1391-4

定 价: 36.80 元

目录

第 1 章

- 社交场合暴露的秘密
- 002/ 隐藏在社交言谈中的天性
 - 010/ 借助餐桌礼仪看透人心
 - 020/ 商务活动中的识人技巧

第 2 章

- 透过面部表情读人心
- 032/ 眼睛是社交的指针
 - 041/ 观眉毛，识人心
 - 048/ 读懂鼻子的“语言”
 - 053/ 善变的嘴巴，祸福的瓶颈
 - 059/ 其他细节：以貌识人的通行证

第3章

- 顺着声音潜入内心
- 070/ 语速、语调都能透视人心
 - 077/ 说话方式彰显个性
 - 085/ 说话内容表露心声
 - 091/ 说话时的动作泄漏天机
 - 096/ 说话习惯揭示心灵密码

第4章

- 借助行为举止观人心
- 106/ 透过坐姿窥探人的性格趋向
 - 113/ 站立姿势传达的信息
 - 119/ 走路姿势表露的意图
 - 126/ 十指连心，手势最能表达心声
 - 136/ 睡姿：潜意识透露出的肢体语言

第5章

- 洞悉衣着打扮的秘密
- 144/ 衣服：性情与品位的折射
 - 154/ 妆容：“化”出女人的魅力
 - 160/ 饰品：看穿人心的媒介

第 6 章

- 兴趣爱好隐藏的玄机 178/ 休闲娱乐影射个人品位
189/ 运动方式反应思维定式
193/ 透过业余爱好识人性格

第 7 章

- 破译习惯背后的密码 208/ 行为习惯中的个性印迹
221/ 生活习惯蕴藏的玄机
238/ 其他习惯暴露的信息

社交场合暴露的秘密

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。

隐藏在社交言谈中的天性

开场白太长的人缺乏自信

为促进相互之间的人际关系，大部分人交谈前都会准备一段开场白。的确，和对方见面时，如果不先说点儿引言，就直接切入重点，可能会令人对你的意图产生误解，从而产生戒心不容易沟通。所以在商业交谈中，开场白是不可少的。

一个人开场白过长，听者不容易抓到说话的重点，不过是浪费时间，徒增焦急。但不知为什么还是有人喜欢把开场白说得很长。

首先，可能是说话者对听者的一种体贴。假如对方是个敏感仔细易受伤的人，直接谈到问题重点，可能会给对方造成冲击，所以说话的人刻意拖长开场白，以观察对方的反应。

另一种人则考虑若开场白太过简短，可能导致对方误会或不悦，因而留下不好的印象。基于这种不安，所以延长开场白。

由此可知，说话者无非是为了更详细地表达自己的意思，所以才有很长的开场白。

开场白太长也会令人不耐烦，但有些人却矫枉过正，在面对领导、前

辈时，害怕自己过长的开场白会使对方产生反感、遭到斥责，所以将开场白浓缩到很短，这就太反常了。

此外，有人应邀演讲时，也难免会把开场白拖得很长，这是因为缺乏自信所做的一种掩饰。

为什么有人要利用开场白为自己辩解？

通常说来是为了隐藏自己的不安，于是有些人就会借助很长的开场白来为自己辩解，所以这种人应是小心翼翼的人。

喜欢请客的人自我满足欲望强

每个人都希望自己拥有请客的经济实力，因为只要自己有钱请客，就可以不必担心自己不如人。不过，自己不可能永远都做东，总有被人请的时候，有时让别人请客的原因，并不是因为自己忘了带钱或没钱，可能因为顾虑对方的地位，或不忍辜负对方的一番好意，所以只好让对方请客，让对方达到目的而得到满足。

所谓满足，可能是一种优越感，可能是为了表示谢意，可能是有事相求，也可能纯粹是为了增进相互之间的感情。对方借着种种理由请客，使自己获得满足感。甚至有时根本没有请客的理由，明明可以大家分摊，但有人就是喜欢付钱时拼命制止别人，自掏腰包。这时如果你坚持拒绝，对方还会露出不高兴的神情，并责备说：“你真是太见外了，我们都是自己人啊！”从对方的表情看来，他们真的不是装模作样，而是沉浸于请客所带给他的满足感中。

反观被请的一方。别人请客，自己不必付钱，固然也有好处，但是让

对方出钱，很容易形成自卑感，反而不能痛快地享受。

还有另一种被请人的心理，认为别人请客让自己快活是理所当然的。这种人大多是不愿自掏腰包的小气鬼，不过除此之外，他们还有另一种用意。人最早接触的人际关系，是从与母亲间的关系开始的，每个人都有向母亲撒娇的经验和权力，而这种依赖、撒娇的态度一旦固定成型，长大成人后在现实生活中也容易出现，有时就体现在让他人请客的满足感中。

至于喜欢请客的人，虽然他们的立场是把东西送给对方，但其心态和接受自己好意的对方是一样的，这与过度保护孩子的母亲的心理非常类似。

同样，喜欢请客的人，表面看来虽然古道热肠，但其实只是以这种形式来满足自己。所以喜欢请客的人和喜欢被人请客的人凑在一起，彼此就各得其所，分别得到满足。

因此，当大家看到那些即使没有多少钱，却总想办法请客的人，应了解他们的心态。只要他们不是另有所求，大可接受他们的好意。

主动当介绍人的人喜欢自我表现

“听说你明天要到外地出差，那儿正好有很多我的好朋友，你只要向他们报上我的名字，保证你办事会很顺利。”有的人就是如此，别人还未请他帮忙，就主动为人介绍朋友。

如果这位出差的人士靠这位朋友的介绍，得到当地朋友的特别照顾，同时借着这些人的面子和信用，工作确实开展得很顺利，甚至他们还体念你刚到陌生的地方，晚上带你四处玩耍，那么这种人的好意实在不错。但多半情形是，尽管你按地址找到了某人，情况却与预期的大不相同。

其中原因可能是因为被推荐人并不像介绍人所说的值得信赖，而且两人也没什么特别亲密的关系，所以才会得到冷漠的待遇。

如果出差的地点是在国外的话，这个介绍人想发挥自己影响力的欲望也就更强烈，所以我们可听到他说：“喂！你这次是不是要到伦敦？你可以拿我的介绍信去拜访这个人，或者你到了纽约去找这个人……”如此此类的介绍。

如果当事人信以为真，拿着那封信拜访被推荐人，结果可能又和前述境遇相同，不但自己的希望破灭，对方也许根本不知道介绍人为何许人。

这种人，为什么如此热衷于帮别人介绍朋友呢？

原因之一就是，这些介绍人可以通过为人介绍朋友这一行为，满足自己爱管闲事的冲动。

当然，他们一方面是出于好意，理解朋友人地生疏；另一方面，也是向朋友表示他有不少知心好友，很有办法。

但这些人想法未免太单纯，因为他们既然要替人介绍，至少应该知道必须对当事人双方负责任。这些介绍人表面上看来似乎很乐意帮助他人，本着“助人为快乐之本”之心，事实上他们无法发觉自己并未尽到介绍人的责任，只是以此使自己得到满足而已。

总之，喜欢替人介绍的人，往往是渴望表现自己的能力，并未真正替被推荐人或第三者考虑，所以各位不要把他们的行为和真正喜欢帮助别人混为一谈。

强求别人应邀的人自私虚荣

在社交场合，有很多人喜欢用强迫方式邀请别人，别人明明不愿意，他们仍然再三坚持要求别人应邀，总之就是忽略了拒绝者的想法和立场。

这种人面临对方拒绝时，会一再重申自己的意见，以为如此对方就不会再拒绝。观察这些不顾对方推却仍勉强邀请的人，可推测其大约有四种想法。

第一种是把对方的拒绝看成客套。这时，邀请人就会继续对对方说：“你不必这么客气嘛！”对方如果再次拒绝，他仍要求：“我看你真是太客气了，现在都已经下班了，你就轻松一点儿，不必这么认真嘛！”一再发挥他推己及人之心。

第二种是主观地以为对方如果拒绝，就等于断绝了他们的关系。所以当对方推辞时会觉得很失望，认为对方太不给面子。这种人遭对方拒绝时，则会表示：“我诚心地邀请你，你却一再拒绝，真是太不够意思了！”

这种人试图勉强对方，当对方推托说：“你实在有所不知，因为我已经和太太约好了，所以真的没空来！”邀请人仍不放弃，还故意刺激他：“我看你是怕太太吧！”以话中有话的方式激将，邀请者甚至会联想：就是他太太在破坏我们两人之间的友情。

第三种和第二种类似，邀请人一个人玩乐时，会觉得寂寞而缺乏勇气，所以邀请的对象都是固定的。由于邀请人和被邀请人有共同玩乐的经验，且认为两人搭档得天衣无缝，所以就想强迫对方同乐借以壮胆。换句话说，其实邀请人根本是依赖对方，因无法独自取乐而勉强对方。

第四种是邀请人希望对方满足其虚荣心，听他炫耀，或让他宣泄心中不满和恼怒的情绪。

只要仔细分析这些邀请人的动机，就可以了解对方为什么会出现这种强迫行为。这类人希望自己依赖的对象能满足自己的倾诉欲望，所以完全忽略别人的权利和心理动机，勉强别人来满足自己的欲望。

喜欢揭人隐私者的心理动机

有个30岁的职员欧阳先生，在办公室里兴高采烈地告诉大家：“昨天我去相亲了！我对对方颇有好感，我想她对我的印象应该也不差，所以我打算在秋天举行婚礼，到时候一定请你们来参加我的婚礼！”

过了两三个星期后，同事们对此事的进展都很关心，于是问欧阳先生情况如何，但他露出沮丧的神情回答：“那个女孩似乎不太中意我，昨天正式拒绝和我继续交往，我非常郁闷。”

还有一次，欧阳先生又对工作单位的同事们说：“我姐姐两三天前和丈夫离婚，小孩子也带回家里来，真是太落魄了。”欧阳先生就是如此，将自己的心态、身边发生的事情，一五一十毫不隐瞒地告诉自己的同事，而且他自己也喜欢打探其他人的隐私。同事们越来越无法忍受他，虽然他已经辞职，但仍未接受自己真正离去的事实。

此外，有人换了工作环境后，可能更发达显耀，为了表示优越感，他们常会借口回单位探望，以满足其虚荣感。

喝醉酒猛打电话的人渴望关怀

一个喝醉酒的人，常会在不适合打电话的时间打电话，这是什么原因呢？

醉酒的人，常自以为想起了一件重要的事情，打电话给别人，但是接电话的人，常常会被他所谓的理由弄得哭笑不得，尤其是半夜三更接到电话，更是让人气得咬牙切齿。

喝醉酒的人，心态上已脱离现实，和接话人的想法有很大的差别，两人当然话不投机。如果有人认为，对方既然已经喝醉了，只要随便说些应付他的话敷衍过去就算了（这通常是一般人的处理方式），但是如果你对好友或酒后胡言乱语的人采取宽宏大容忍的态度，照顾他或宽慰他，那么你实在是太傻了。

一般人多半是生活在多样化的组织或群体中，所以无法完全脱离现实，一切行为仍处于受限的状态。但喝醉酒的人，和组织或群体的价值观或生活方式完全脱离，对付这种人，最好的方法就是避而远之。

借酒麻醉自己的人，为使自己身心获得解脱，摆脱群体的约束，所以会出现深夜打电话来博取他人注意的行为。在这种情形下，他们只是为了解除平常内心的不满，或者借机发泄平常和领导、同事间的不愉快。而他们的无礼举动，多半都是以较亲密的友人为对象。

由于日积月累的心理紧张，当他们脱离群体时，就会想方设法地释放。而这种感觉平常是被压抑的，所以借着酒醉就可挣脱束缚。但为了消除孤独感和依赖心，需要他人给予关怀和注意，于是只好打电话给他的朋友，这就是其行为的心理依据。

喝醉酒打电话是一种“非常识的行为”，因为他们已经不具备人与人

交往应有的常识。例如，深夜一两点时，毫不顾虑别人的休息时间打电话给他人，而对方听到的只是醉汉的喊叫声，或夹杂着喧闹的音乐声。“我现在正在喝酒，你给我马上过来，我会一直等到你来陪我为止。”

当你接到这种电话时，即使置之不理将之挂断，对方还是会再打来，并且说：“你真是太不够意思了，对朋友一点都不关心！”等，说一些令人讨厌的话语。如果再加上电话中夹杂着吵闹、酒醉的杂乱声，更会让人情绪恶劣。

仔细分析这些人的举动，就会知道在喝醉酒时打电话的人，完全是因为孤独，需要他人的关怀。我们常常可以在夜晚的街道上，看到一些醉汉漫无目的地晃荡，有时也可以看到他们无缘无故地骚扰行人，这些行为无非是想诉说自己的孤独而已。

总之，这些人是希望能和更多的人交往、沟通，借以排除心中的不满。

借助餐桌礼仪看透人心

从吃相上识人

吃饭是我们生命中不可缺少的一项活动，人只有吃饭才能维持生命的存在。但有的人吃饭是为了活着，还有的人活着只是为吃饭，这是两种截然不同的生活态度。吃饭是一个人从出生到死亡一直持续做的一件事情，所以会在不自觉中养成一定的习惯，而从这些习惯中又能表现出一个人的性格。

★喜欢站着吃饭的人

这种人并不是特别讲究吃，他们会尽力讲求方便、简单，即省时又省力，只要能填饱肚子就可以了。在生活中，他们并没有太大的理想和追求，很容易满足。他们的性格很温和，懂得关心别人，为人也很慷慨和大气。

★边做边吃的人

其生活节奏是很快的，因为有许多事情要做，他们表现得比较繁忙。但他们并不将此当作自己的烦恼，甚至还觉得很高兴。

★边看书边吃饭的人

这类人明显属于是为了活着才吃饭的人，他们吃饭只是为了满足身体

的需要，如果不吃饭仍旧可以活着，相信他们会放弃这一件即耽误时间又浪费精力的事情。边看书边吃饭的人，他们的时间表总是安排得满满的，为了能够做更多的事情，不得不千方百计地挤时间。这类人野心勃勃，并且也有具体的计划可以使自己的梦想变成现实。他们拥有积极向上的乐观精神，会把想法付诸行动。

★边走边吃东西的人

虽然给人的感觉是来也匆匆去也匆匆，像是时间很紧张的样子，但实际不一定如此，紧张很有可能是由于他们自己缺少组织性和纪律性造成的。这样的人大多比较容易冲动，也会经常意气用事，结果总把事情搞到不可收拾的地步。

★经常有饭局的人

这类人多属于外向型，而且人际关系处理得比较好。这样的人如果不是有某一方面较突出的才能，具有一定的权利和地位，就是为人比较和蔼、亲切，并深谙人情世故，比较圆滑。

★喜欢一边看电视一边吃饭的人

这类人多是比较孤独的，电视或许是他们消除内心孤独的最好方式之一。

★吃饭速度比较快的人

他们做任何事情都重视效率，而且追求速度，总是希望在最短的时间内将事情做完做好。结果与过程对他们而言，前者相对更重要一些。

★吃饭喜欢细嚼慢咽的人

这类人与吃饭速度很快的人恰恰相反，他们是属于慢性子的人，凡事都能以缓慢而又悠闲的方式来做，这从一个侧面也说明他们是懂得享受的人。