

经营人生书系



洞察人心的 18种方法

周艳波 邢洪君 等 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

经营人生书系

洞察人心的 18 种方法
编辑委员会

编 委：周艳波 邢洪君 艾 静
李宇环 西绍赓 王 月
雷 涛 郑崑琳 才长英
王福强 王文敏 高 洁



序

自古而今，无数人发出感叹：识人难，识人心更难！世间最深藏不露的莫过于人心。然而，这并不是说“人心”是一种根本无法准确把握的神物。事实上，我国历史上很多高人，经过长期的实践的总结，概括出了一整套的观人之法；西方心理学家，经过严格的实验和论证，也总结出了一套洞悉人的内心奥秘的方法。

本书正是在总结古今中外观人之术，识心之学的基础上，围绕着人的神情、仪表、体态、言谈、兴趣、习惯等，全面准确地看透他人的“心”！

《孙子兵法》中说：“知己知彼，百战不殆。”

可眼下识人有点难，难在人们的“口是心非”。如何了解他人内心真实所想，怎样才能尽早认清一个人？

古人曾为我们支招：“路遥知马力，日久见人心。”可眼下竞争激烈，瞬息万变。在人际交往中，长久相处的少，短暂交往的多，容不得我们文火慢



洞察人心的 18种方法

煨地去品味他人。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，观行而祸福自知。”

科学研究证明，在人际交往中，无声语言信息，即“身体语言”信息要比有声语信息的内涵多5倍。当两者自相矛盾时，凭身体语言传递的信息来判断最为准确。古人和现代科学研究都在提醒我们，人们的真实意图常浮现于举手投足之间，常暗藏在神态服饰之中。一旦你拥有了读懂他人身体语言的本领，心机再玄乎，城府再高深的人，在你面前也难以彻底掩饰其全部的心迹。

本书旨在引导人们通过感知他人动作、体态、服饰、目光等“身体语言”暗藏的玄机，达到洞察他人内心之目的。阅读本书，既可防止上当受骗，又可避免误解他人，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。

周艳波 邢洪君

2006年7月



目录

序

不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，腼腆的人则可能仅仅抿嘴笑笑，而抑郁的人可能只露出一丝苦笑。常常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而常常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

方法 1 神情：展示内心世界的心灵窗口 1

- 表情：传递心灵信息的显示器 (1)
- 面部是人心的表征 (5)
- 眉毛传递心理信息 (8)
- 嘴唇的变化表现人的“心事” (10)
- 从鼻子的变化看心理 (14)

眼睛是心灵的窗户，也是感情的窗户。人的眼睛是最富于表情的，从一个人的眼睛中，往往能够透视他整个的内心世界。人是视觉动物，人的大脑中所贮存的信息 80% 是靠眼睛获得的。所以，作家描写人体器官的文学词汇数眼睛最多，如“怒目而视”、“眼藏凶光”、“贼眉鼠眼”、“含情脉脉”、“秋波频传”、“眉来眼去”等。

方法 2 眼睛：窥探心灵的窗口 16



洞察人心的 18种方法

- 眼神译心语 (16)
- 眼睛会说话 (21)
- 从眼睛来洞察人心的六种方式 (26)

笑是一种柔术，它可以柔中带刚，可以以柔克刚，可以从笑声中传达情感，也可以从别人的笑声中发现秘密。因此，只要仔细观察一个人的笑容，也可看穿对方基本的性格。

方法3 笑容：难以掩饰的内心世界 34

- 辨别微笑这一“交际货币”的真伪 (34)
- 解读笑声背后的心思 (36)
- 几种典型笑声的涵义 (39)
- 在笑声中发现秘密 (41)

无论在什么场合，人的说话声音、速度以及由此构成的神态，都很重要。它可以增加你的魅力，加强你的权威，当然也可能起到相反的作用。这就要看你的声音和神态给听众是什么印象了，因为人们会根据一个人的声音来判断一个人。

方法4 从声音倾听他人的心中之音 46

- 闻其声而知其人 (46)
- 声音粗犷，乐观直率 (49)
- 声音尖锐，情绪不稳 (51)
- 声音低沉，内心压抑 (54)



体态语言是人们难以掩饰的自然流露，传递的信息可靠性程度高，显示出来的意思较为清晰。所以，研究体态语言可以帮助我们更准确的了解人。

方法5 从体态语言定格他人的内心烙印 57

- 体态语言的魅力 (57)
- 最富有心理表现力的体态语言 (61)
- 交往中的暗示体语 (65)
- 脚语：不经意间的心理泄露 (69)
- 站姿，窥探陌生人心理的一扇窗 (71)
- 解读头部语言 (78)
- 巧妙读懂上司的体态语言 (83)
- 把握恋爱中的体态语言 (86)
- 体态语言的含糊性与多意性 (90)

握手成为当今社交中的“家常便饭”，相聚时握手，分别时也握手；老朋友握手，新相识也握手，谁还记得曾和多少人握过手呢？但是，有趣的是，当对方向你伸出手的时候，你却能从那特有的姿势中窥测他的心理奥秘。

方法6 手势：发现他人的心理奥秘 95

- 握手透露秘密 (95)
- 手势也会说话 (98)
- 手势隐含的潜意识 (102)
- 手势是第二张唇舌 (105)



洞察人心的 18种方法

说话的速度快慢与一个人的性格，绝对脱不了关系，一个慢郎中绝不会说出如连珠炮般的话语来；而同样一句话因为语气不同，意思完全走样。所以观察一个人谈话的速度和语气，是开启一个人心理状态的钥匙。

方法7 从说话谈吐透视人的性格特征 116

- 说话习惯透露行为模式 (116)
- 口头禅反映人的心态 (118)
- 从谈话速度和语气洞悉人心 (126)
- 洞悉爱发牢骚者的心理 (129)
- 仔细观察对方声音的特征 (130)
- 善于捕捉“弦外之音” (131)

一个人使用什么样的电话，在一定程度上可以表现出他在与人沟通时所采取的普遍态度。通过电话的类型，可以看出一个人的性格中友善、谨慎的成分有多大，对人是充满爱意还是心怀敌意等。

方法8 从电话洞察人心 136

- 从使用电话的类型解读性格 (136)
- 从打电话的姿势透视人的内心 (138)
- 从电话语言解剖人性 (143)

“私人空间”是人与人的双边关系，“心理距离”则是个体的内心需求。无论是“身体距离”，还是“心理距离”都只能说明：人作为高智能生物，彼此之间的关系是很微妙的。生活中的人们，你们有这种体验吗？



方法 9 从空间语言洞察人心 147

- “距离”与“心理” (147)
- 行为的空间关系 (150)
- 从位置选择看性格 (152)
- 用座位画一张“人心地图” (154)

我们在日常生活中，自然而然地会产生并形成一些具有某种特定意义的小动作，且具有很强的稳定性，一般很难一下子改过来。这就为我们通过这些习惯的小动作去观察、了解和认识一个人的心理和性格提供了方便。

方法 10 从行为习惯洞悉内心世界 158

- 习惯动作：细微识人心 (159)
- 从沐浴习惯剖析人性 (162)
- 从吃零食上观察女人性格 (165)
- 从喝茶习惯上揭穿男人心理 (166)

在社交活动中，打招呼是一个不可或缺的重要动作，不仅作为一门学问体现出人们的修养和素质，让他们在事业和生活方面左右逢源，更可以帮助我们看透他人的心思，洞察人们的内心状况和性格特征。

方法 11 生活细节：折射人性格的镜子 168

- 吃相泄露内心机密 (168)
- 从打招呼透视不同的性格 (177)
- 如何通过笔迹识别人的性格 (178)



洞察人心的 18种方法

兴趣爱好，既能是闲情雅致，又能让人玩物丧志；既能陶冶人的情操，增强人的修养，也能使人迷恋其中而不能自拔，弄得倾家荡产，妻离子散。

方法 12 兴趣爱好：窥视他人的生性冷暖 ... 185

- 兴趣爱好反映人的情操 (185)
- 从爱好的音乐识人 (187)
- 从阅读爱好识人 (189)
- 从电视节目的选项了解人 (189)
- 从喜欢的运动识人 (190)
- 从旅游喜好识人 (192)
- 从喜欢的休闲方式识人 (194)

在不少人的眼中，金钱不但是—种财富，而且是权力和力量的象征，也是衡量成功的一种尺度。所以，观察他们对待金钱的态度，就可以窥见其部分的内心世界。

方法 13 购物理财：从“金钱观”探照人心…… 195

- 从储蓄习惯了解个性 (195)
- 由购物方式鉴别别人 (198)
- 从支配金钱的方式看人的心态 (200)
- 从付款方式解读人心 (203)

家是我们的堡垒，也是我们最隐秘、最恒久的环境。每个人在公共场合多少都会控制自己的言行举止，很少会展现自我的全貌。但是在家则完全不同。在你进到他人的住处时，即可搜寻和对方息息相关的资讯。

**方法 14 从环境洞察人心** 206

- **由办公环境看对方的真实性格** (206)
- **居住环境反映人的个性** (211)

服装与个性有密切的关系，在自然情况下，一般人常依个人的喜好和需求来选择他的穿着，而他所喜欢的，往往就是最适合他个性、属于他这个类型的。当然，人的喜好会受到环境变迁、年龄增长、心境变化、新流行刺激等因素的影响，因此，根据服装来判断一个人的品性，虽然不能完全说明问题，但这的确是一件很有意思的事情。

方法 15 服饰打扮：表白人的内在信息 218

- **观其穿戴而知雅俗** (218)
- **从衣服的颜色识人** (221)
- **从穿衣风格了解一个人** (224)
- **外在装扮暴露内在性格** (228)
- **通过发型看女人** (235)

人们常说“患难识真情”，在患难中人们可以找到真正的朋友，也能找到忠于自己的下属。患难是一座熔炉，它能炼成真金，而一切腐朽都化为灰土。

方法 16 如何辨别真假朋友 238

- **物以类聚，人以群分** (238)
- **通过时间来长期观察** (240)



洞察人心的 18种方法

- 向第三方侧面打听 (241)
- 关键时刻见真心 (243)

说谎者最为留意的正是说话时言辞或字眼的选择，因为他不可能控制和伪装自己的全部行为细节，他只能掩饰、伪装别人最注意的地方。

方法 17 如何洞察谎言 245

- 如何聪明地辨别谎言 (245)
- 识别说谎者的小动作 (249)
- 察言观色识破谎言 (251)
- 从言辞看穿谎言 (254)

但事实上，世界之大，现实中的小人一般都深藏不露，如果没有火眼金睛，恐怕也不是那么容易被看穿的。

方法 18 如何洞察小人 258

- 小人的行为特点 (258)
- 如何洞察朋友中的小人 (261)
- 如何洞察生意场中的小人 (262)
- 如何洞察阿谀奉承的小人 (264)
- 洞察上司中的小人 (265)
- 如何洞察同事中的小人 (266)
- 如何洞察下属中的小人 (267)



不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，腼腆的人则可能仅仅抿嘴笑笑，而抑郁的人可能只露出一丝苦笑。常常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而常常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

方法 1 神情：展示内心世界的心灵窗口

■ 表情：传递心灵信息的显示器

人的表情能够传达很丰富的感情。专家估计，老人的脸，能做出大约 25 万种不同的表情。同情和关心、厌恶和鄙视、信任和尊重、原谅和理解、容纳和排斥、愤怒和反感、欣慰和喜悦等，都会难以隐蔽地暴露在面部表情上。面部表情与其他语言符号比较起来，占有的空间小，活动的幅度也小，但它却最传神，最能表达丰富的思想内容。

表情会因很多因素的不同而有差异，比如，性别、年龄、文化等。但是，一般来说，单一的表情还是容易判断的，最难以判断的是有几种表情同时出现在一张脸上。



洞察人心的 18种方法

不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，腼腆的人则可能仅仅抿嘴笑笑，而抑郁的人可能只露出一丝苦笑。常常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而常常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

通过观察表情，能够一眼洞察别人的内心动机。有一个历史故事：春秋时期的淳于髡就是这样一位“高手”。梁惠王雄心勃勃，广召天下高人名士。有人多次向梁惠王推荐淳于髡，因此，梁惠王连连召见他，每一次都屏退左右与他倾心密谈。但前两次淳于髡都沉默不语，弄得梁惠王很难堪。事后梁惠王责问推荐人：“你说淳于髡有管仲、晏婴的才能，可事实却不是这样，要不就是我在他眼里是一个不足与言的人。”

推荐人以此言问淳于髡，他笑笑回答道：“确实如此，我也很想与梁惠王倾心交谈。但第一次，梁惠王脸上有驱驰之色，想着驱驰奔跑一类的娱乐之事，所以我就没说话。第二次，我见他脸上有享乐之色，是想着声色一类的娱乐之事，所以我也就没有说话。”

那人将此话告诉梁惠王，梁惠王一回忆，果然如淳于髡所言，他非常叹服淳于髡的识人之能。

从面部表情上，读透了内心所蕴藏的玄机，是识人高手厚积一世，而薄发一时的秘技，而最经典的莫过于三国时，诸葛亮和司马懿合唱的“空城计”了。

一部《三国演义》，妇孺皆知、耳熟能详的莫过于“空



城计”，当诸葛亮带领一帮老弱残兵坐守阴平这座空城时，兵强马壮的司马懿父子，率领20万大军兵临城下。

在城墙之上，诸葛亮焚香朝天，面色平静，他旁若无人地洞开城门，自己端坐在城墙之上，手挥五弦，目送归鸿，飘飘然令人有出尘之想。

一场千古的双簧戏，由此拉开了帷幕，诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在城墙之上，一个在城墙之下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼能看穿他虚张声势的空架式，但诸葛亮更知道，司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿拿下了诸葛亮，三国鼎立之势不再，司马家族目前羽翼未丰，最后难逃免死狗烹的下场。

娴于军事的司马懿当然知道帮刘邦打天下的韩信的下场。诸葛亮的存在，让司马懿有了和曹操周旋的机会，对付诸葛亮，曹操还必须倚重司马懿，诸葛亮一倒，曹操立刻没了后顾之忧，安内是必然之举，那一刻，哪里还有司马家族的容身之地。

所以，在表情平静的背后，俩人心中都在波澜起伏，就是因为诸葛亮一生谨慎，心知司马懿不会下手，才敢下这看似冒险之局，当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿，立即打断他的话，以诸葛亮一生惟谨慎的话，搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到，这是诸葛亮用谋略和他合唱双簧戏，这出戏，非大智大慧的人，绝不可能唱得如此之好。

虽然表情对揭示性格有很大程度上的可取性，表情相对于语言更能传递一个人的内心动向，但要具备在瞬间勘破人



洞察人心的 18种方法

心的能力，看似简单，实属不易。人类在长期生活实践中，学会了掩饰内心真实情感的手段，这种手法在现代商业谈判中屡见不鲜，洽谈业务的双方，一方明明很高兴地倾听对方的陈述，且不时点头，似乎很想与对方交易，对方也因此对这笔生意增加了信心，没想到对方最后却表示：“我明白了，非常谢谢你，让我考虑一下再说吧。”这无疑给对方当头浇了一盆凉水。

其实人都会伪装自己的表情，曾有人做过如下的实验：请一位心事重重者，在镜头前佯装愉悦地说：“我非常幸福！”然后将这画面请三组人观看。第一组只看“头部”的部分，第二组只看“头部以下”的部分，第三组则观察“整体”。实验结果，最早发现主角在说谎的是“只看头部以下部分”的第二组。

只看头部这组看到的是，主角微笑着说“我很幸福”，所接收到的信息是友善、开朗的印象。

观察整体这组，答案为“机灵、多变的”。因为头部以上和以下所给予的信息似乎是互相矛盾，受试者认为身体各部位所表现的不尽相同，因此对实验中主角的印象是“多变的”。

至于只看头部以下的这组，其感觉是“紧张、神经质、被害意识强烈、迷惑、心事重重”，这才是正确的解答。

因此在这种情况下，若只看表情的部分，就足以判断对方的心思。但若对方刻意有所隐瞒时，不妨仔细观察头部以下的小动作。如果只注意脸部表情的话，是很容易被蒙骗的。因为多数表情是生理性的，可以不受意志支配，当一个



人想隐瞒真相时，就会使有声语言偏离真实的意图。但是，这时候表情就可能背叛他，把被有声语言掩盖的事实揭露出来。比如，当雇员对老板不满时，虽然嘴里说着得体的话，脸上却会露出不满的表情，或者至少是被掩盖的。

除了有声语言会掩盖真情之外，人们还会使用表情来掩盖真实的感受或意图。比如，有的人在谈论自称是让他快乐的事情时，脸上露着欣慰的笑，但是，如果他的感受是假的，很可能会有另一种其他的表情飞快地略过脸上，或者仅仅在眼睛里。这种短暂的表情称为瞬间表情，它是被蓄意隐藏了的，但是，随时会跳出来揭穿它的伪装。

当然，一些细微的表情变化，也可以提示我们对方是否对话题感兴趣，是否愿意继续下去。比如，眼神的朝向可以提示对方是在倾听、思考还是漠不关心，嘴唇紧闭提示对方要下决心，青筋暴露说明对方马上就要发怒，该采取应急的措施了。

■ 面部是人心的表证

人的面部可以表现出成千上万、不计其数而又十分微妙的表情，而且表情的变化十分迅速、敏捷和细致，能够真实、准确地反映情感，传递信息。面部表情所表现出的各种各样的情感，最能吸引对方的注意。在你未开口之前对方就从你的面部表情上得到了一定的信息，对你的气质、情绪、性格、态度等有所了解。所以有句话说得好，看人先看脸，脸是人的价值与性格的外观。所谓脸面不仅是指人的长