

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。

万钟 李广◎编著

透过细节 看人心

全集

TouGuoXiJie
KanRenXin

做人做事第一项修炼

『为人处世的基本要求
决胜千里的必备素质』

中国华侨出版社

透过细节 看人心

全集

万钟 李广◎编著



做人做事第一项修炼

『为人处世的基本要求
决胜千里的必备素质』

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

透过细节看人心全集/万钟 李广编著. -北京: 中国华侨出版社,
2007.1

ISBN 978-7-80222-240-3

I.透... II.①万... ②李... III.个性心理学-通俗读物

IV.B848-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 146917 号

●透过细节看人心全集

著 者 / 万 钟 李 广

责任编辑 / 励 慧

选题策划 / 万剑声

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 / 700×1000 毫米 1/16 开 印张/24 字数/320 千字

印 刷 / 中国电影出版社印刷厂

版 次 / 2007 年 3 月第 1 版 2007 年 3 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-240-3/G·200

定 价 / 36.00 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

e-mail:oveaschin@sina.com



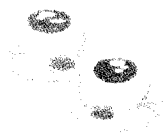
观人于细，察人于形

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“识人心”、“一眼看穿”的高超识人技巧。

一旦你具备了这样的能力，你就能在周围的环境中，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，从而使自己在人际交往中做到游刃有余、八面玲珑。



一. 根据外貌特征识别对方

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. 头部动作折射出的心理信息 011
2. 从眼睛透视对方心灵 013
3. 从眉毛形状与动态看人 016
4. 读懂对方鼻子的“语言” 019
5. 眼皮：容易泄露秘密的暗道 021
6. 嘴部动作体现出的个性 021
7. 从下巴的形状与动作看人 022
8. 头发所揭示出的性情 025
9. 从气质特征识别对方 027
10. 根据体型特征观察对方性格 029
11. 识人先识脸，识脸先识形 034
12. 观人相貌，知其性格 036
13. 从整体形象中感觉对方 038
14. 十指连心，从手指动作看人 038
15. 通过双手动作看人 045
16. 从走路的姿势看人的性格 046



- 17. 从脚的习惯动作识别内心 050
- 18. 从坐姿判断对方性格 051
- 19. 从坐姿窥探对方心理动向 056
- 20. 根据性格特点去识别对方 060
- 21. 从性别差异认识男人和女人 062
- 22. 从兄妹排行中分析人的性格 067

二.根据言谈话语识别对方

言谈话语表达出来的信息有真实与不真实之分，要想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 069
- 2. 从言谈话语判断对方心理 073
- 3. 由笑看人识人 076
- 4. 九大性格九种言谈，各有千秋——识别 080
- 5. 口头禅后面的真实内心世界 083
- 6. 从幽默当中看对方动机 089
- 7. 声气：生命的话外音 090
- 8. 从言谈方式捕捉对方心理 092
- 9. 从谈论的话题分析对方真意 094
- 10. 常说错话的人表里不一 097

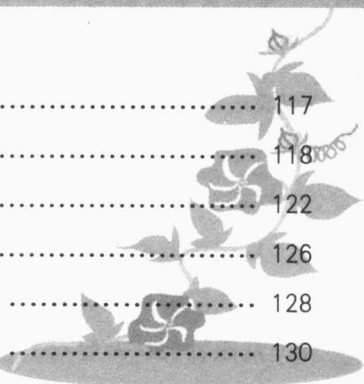


11. 爱发牢骚者苛求完美	097
12. 喜欢谈“性”不等于好色	098
13. 说粗话的心理意义	100
14. 言辞过恭必怀戒心	102
15. 从语速快慢变化看人性格	104
16. 从语言习惯看人内心	106
17. 通过察言而洞察其心	110
18. 从闲谈破译对方的心态	111
19. 从客套语中看清对方的真心	114
20. 通过打招呼识别对方	116

三.根据行为举止识别对方

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做出判断和反应，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	117
2. 从表情判断对方情绪	118
3. 从下意识小动作看人	122
4. 从接电话的方式看人	126
5. 从睡觉的姿势了解对方潜意识	128
6. 从腰部的细微变化识别女人心	130





7. 从握手中感觉对方的态度 131
8. 从付款方式看对方为人 133
9. 从签名识别对方性格 134
10. 从笔迹洞悉对方心理特征 137
11. 从烦躁不安的表现看对方城府 139
12. 从行走的状态看对方心情 140
13. 喜欢以手托腮者爱幻想 141
14. 从吵架看一个人的本质 142
15. 说话时比手画脚的人好胜心强 145
16. 双臂交叉抱于胸前者防卫心重 146
17. 常见假动作中的真实含义 147
18. 通过手势看人识人 149
19. 从空间距离上识别对方的状态 150
20. 从照相时的脸部视角识人 157

四.根据衣着打扮识别对方

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 159
2. 从衣服的选择判断人的性格 164
3. 从服饰颜色观察对方价值取向 167



4. 从化妆识别女人心	170
5. 从口红的选择上看人	172
6. 从使用的香水看人性格	174
7. 从帽子解读人的个性	174
8. 从穿的T恤看人	177
9. 从所选择的上衣看人	179
10. 从穿的裤子看人	180
11. 从领带透视人的内心	182
12. 从提包样式认识包的主人	184
13. 从佩戴的项链看人	187
14. 从手上的戒指分析人个性	188
15. 从戴的手表看人	190
16. 从发型判断对方的性格	192
17. 从所穿的鞋子观察对方	195

五.根据饮食习惯识别对方

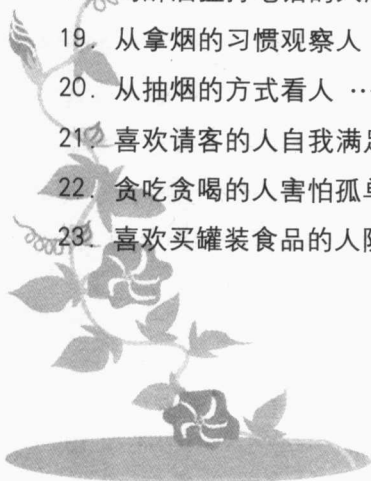
民以食为天，饮食是生命中不可或缺的一环。有人是为了活着吃，有人是为了吃而活着。饮食比其他习惯更容易泄露一个人内心的秘密，因为饮食习惯绝大部分是无意识的，是早在童年时代就已经形成的心态。从一个人喜欢吃什么东西可以观察出他的性格特征，同样，从一个人以什么样的方式来吃东西，也可以观察出他的性格特征。

1. 从吃相上识别对方	197
-------------------	-----





2. 从烹饪的方法中看人的性格 201
3. 从吃鸡蛋的方式认识对方 202
4. 从喜爱吃的海鲜看人性情 204
5. 从喜欢吃的食物与口味看人 205
6. 从吃酱油看人 207
7. 从吃玉米的方式看人性格 207
8. 从吃鱼的方式看人性格 208
9. 从就餐的取食顺序看人 209
10. 从选择餐馆的方式看人性格 210
11. 从就餐座位选择观察人个性 211
12. 从点菜方式观察对方从众心理 212
13. 从喝咖啡的方式考察人习性 214
14. 从喝酒的喜好看男人品位 215
15. 从酒类的选择上看人 217
16. 从握杯的方式看性格差异 219
17. 从酒后出现的反常举动看人 220
18. 喝醉酒猛打电话的人渴望关怀 222
19. 从拿烟的习惯观察人 224
20. 从抽烟的方式看人 225
21. 喜欢请客的人自我满足欲望强 227
22. 贪吃贪喝的人害怕孤单 228
23. 喜欢买罐装食品的人防范意识重 229





六.根据生活细节识别对方

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. 从日常生活细节识别对方性格 231
2. 通过生活琐事看人 234
3. 从挤牙膏的习惯看人 235
4. 从刷牙的方式看性格 236
5. 从睡床看人 238
6. 从个人嗜好识别对方 240
7. 从打火机使用习惯看人 244
8. 从随手涂写识别对方 245
9. 从处理信件的方式看人的性格 249
10. 从处理文件的方式看人 250
11. 从办公桌的状态看人 251
12. 从缓解压力的方式判断人的心理 253
13. 从电话的形状看人修养 254
14. 从看电视的习惯推断对方 256
15. 从手机放的位置识别男人心 257
16. 由开车习惯观察对方心理 260



- 17. 由主持会议的风格看人的特征 262
- 18. 从日常交流的动作语言看人 263
- 19. 从使用的通讯录看人 266
- 20. 从购物的方式中看准对方 267

七.根据兴趣爱好识别对方

涉及到兴趣爱好的时候，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. 从喜欢的放松方式上判断对方 269
- 2. 从所选的礼品中看人的性格 270
- 3. 从颜色喜好观察对方性格 273
- 4. 从卧室装饰爱好看主人 274
- 5. 从喜爱的运动透视对方 275
- 6. 从喜欢的音乐判断人心理 278
- 7. 由喜爱的舞蹈分析对方 280
- 8. 由喜欢的童话类型识别对方 282
- 9. 从收藏的爱好看人的性情 283
- 10. 从旅游方式偏好了解对方 285
- 11. 通过益智游戏分析对方个性 286
- 12. 从阅读内容的喜好观察人 288

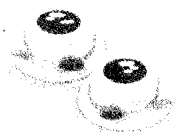


13. 从阅读的习惯方式观察人	291
14. 从玩偶和宠物了解对方	292
15. 从汽车喜好看个人品味	293
16. 从洗澡方式的选择看对方	295
17. 从名片偏好分析对方性格	296
18. 从纸张固定方式上看人性情	298
19. 从珍藏的纪念品中看对方	300
20. 从选择家具看人性格	302
21. 从约会场所的选择上看人	302
22. 从亲吻的喜好识别男人	303

八.根据社交表现识别对方

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”	305
2. 根据第一印象识人	308
3. 开场白太长的人缺乏自信	312
4. 主动当介绍人的人喜欢自我表现	313
5. 强求别人应邀的人自私而虚荣	314
6. 喜欢揭人隐私者的心理动机	315
7. 如何识别对方谎言并使之说出真话	317



8. 获得对方好感的要点 320
9. 如何识别花言巧语 323
10. 客套话说得牵强者别有用心 325
11. 从对待工作的态度和责任心看人 326
12. 从尴尬中看对方为人 328
13. 从面部表情识别同事心理 329
14. 从行为举止识别同事心理 331
15. 如何才能做上司的“心腹” 334
16. 古代兵法中的选人术 339
17. 如何快速识别下属真面目 341
18. 如何看清小人真面目 343
19. 如何应对上司中的小人 345
20. 如何应对同事中的小人 349
21. 如何应对下属中的小人 350
22. 花心男人的识别方法 352
23. 风流女人的细节特征 355
24. 男人有外遇的征兆 356
25. 女人有外遇的征兆 359





一.根据外貌特征识别对方

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. 头部动作折射出的心理信息

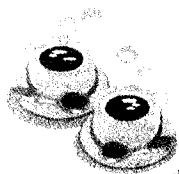
头是人体最重要的组成部分，通过观察一个人的头能了解到很多的信息，因为从某种意义上说头就是心灵的指挥官。

首先是头的形状。科学家们对动物头的形状做过分析，结果发现，动物的性格与其头部的宽窄有很大的联系，头型宽的动物一般都很好斗，而头型窄的动物一般都比较温顺。美国心理学家还提出了这样一种观点：头部越大越饱满的人，智商就可能越高。

下面我们就来破译一些头部动作的内涵：

将头部垂下成低头的姿态，它的基本信息是“我在你面前压低我自己”，但这不限于居下位的人。当同事或居上位者做此动作时，它的信息乃是以消极的方式表达“我不会只认定我自己”，然后变成这样的信息：“我是友善的。”

头部猛然上扬然后回复通常的姿态。这动作时机是刚刚遇见但还不十分接近的时候，它表示“我很惊讶会见到你”。在这儿，惊讶是关键性的要素，头部上扬代表吃惊的反应。用于距离较远的时候，头



部上扬是用在彼此非常熟悉的场合。其时机是当某人突然明了某事物的要旨而惊叹“哦！是的，那当然”的一刹那。

摇头本质上是否定信号。

颈部把头猛力转向一侧，再使它回复中立的位置，这是单侧的摇头，同样传递“不”的信息。头部半转半倾斜向一侧是一项友善的表示，仿佛是同路人的打招呼，传递的信息是“你与我之间，这蛮好的！”

摇晃头部时，说话者正在说谎，而且试图压抑住要表示否定的摇头动作，但又不能彻底。

晃动头部，常被用来表示惊奇或震惊。其中隐含刚得知的消息是那么不寻常，以至于必须晃动头部才能确信这不是做梦。

头部僵直，表示说话者是如此的有分量且毫不惧怕，就算什么东西在身侧摔破，都不屑一顾。

颈部使头部从感兴趣之点往侧面方向移开。这基本上就是一项保护性的动作，或把脸部移开以回避对身体有威胁的事物，在特殊情况下，这个动作可借着掩饰脸部而隐藏自己的身份。

颈部驱使头部向前伸并朝向感兴趣的方向。这个动作既可满怀爱意，也可满怀恨意。前一种情况是：两个相爱的人，伸长脖子深情专注地凝视对方的眼睛；后一种情况则像两个冤家伸长脖子，探出头部以表示他们不畏惧对方，而且瞪视对方如同洞察对方的眼睛；第三种情况则出现在某人渴望吸引你全部的注意力之时，因此他会探出他的脸，以阻挡你去看其他任何可能吸引你的东西。

头部从兴趣之源缩回。这是回避的动作。

突然把头低下以隐藏脸部，也可用来表示谦卑与害羞。在心怀敌意的情况下，把头低下则具有全然不同的意义，表示头部有紧迫的负荷，在这种情况下，其主要差异在于眼睛向前瞪视敌人，而不是随着脸部而下垂。

抬头是有意投入的行为。下属进入上司的办公室，站在上司面前，注意到上司的头正低着在桌上写东西。如果他对眼前的人物有畏