

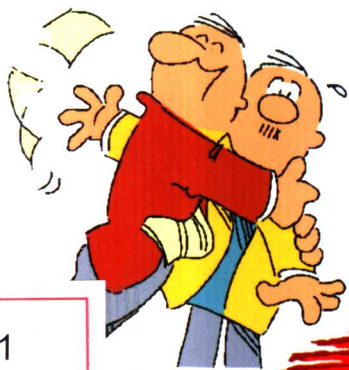
成功人生必读丛书

掌握 识人的 技巧

尹卿 / 主编

会读书不如会读人

会读人不如会识人



甘肃文化出版社

成功人生必读丛书

掌握识人的技巧

尹卿 / 主编



甘肃文化出版社

84154/36

图书在版编目(CIP)数据

掌握识人的技巧 / 尹卿主编. —兰州: 甘肃文化出版社, 2003.10

(成功人生必读丛书)

ISBN 7-80608-868-7

I. 掌... II. 尹... III. 人间关系 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第095782号

掌握识人的技巧

尹卿 主编

责任编辑: 温亚莉

装帧设计: 动力图文

出版发行: 甘肃文化出版社

印刷: 兰州奥林印刷有限

社址: 兰州市庆阳路230号

责任公司

邮政编码: 730030

经销: 新华书店

开本: 787 × 1092

版次: 2003年12月第1版

字数: 800千字

印次: 2003年12月第1次

印张: 49.5印张

印数: 1-12000

书号: ISBN 7-80608-868-7

全套定价: 90.00元

序

怎样用最短的时间学到最需要的知识？怎样在快节奏的夹缝中铺出一条速读知识的宽带？出版社想读者之所想，于是策划了这套《成功人生必读丛书》。

为本丛书提管撰稿的尹卿先生，早已为读者所钟爱和倾慕。他前几部力作已被有的企业列入高层主管的必读书，也常有企业和单位打电话到出版社，盛邀他临场演讲。

魅力何在？不仅仅在于文笔的简洁明快，通俗流畅，主要在于字里行间都是实话实说。说出了人们想弄明白而未明白的事理，想得到而尚未得到的知识；说出了时时都可能发生的

故事，人人都在关心的话题……

这些话题就是本套丛书中的《掌握做人的技巧》、《掌握做事的技巧》、《掌握识人的技巧》、《掌握用人的技巧》、《掌握管人的技巧》、《掌握沟通的技巧》、《掌握社交的技巧》、《掌握心态的技巧》、《掌握说话的技巧》，一册一个主题，便于阅读，也便于思考，读书与生活打成一片。

读书有精读、速读之分。所谓精读，是指经典名著要字斟句酌，还要查阅辞典和资料，找出处，作笔记；而速读则不同，可以像吃零食和夜宵，想吃随吃，也可以一目十行，泛泛地浏览，轻松地欣赏。本套丛书宜于速读，因为书稿内容并无玄奥的语段，偏僻的词句，而是生活的直白，直指人心，一点就透，容易使你产生共鸣，增强自信。

读书像读诗，读出诗眼才会觉出其中的真味。《诗经》开篇那首：“关关雎鸠，在河之洲。窈窕淑女，君子好逑。”前三句是一般的叙述，第四句中的“好逑”才是诗眼。有了“眼”，全诗才能活起来。古人解释：“逑

者，匹也。”用现代的流行语解释，也就是追求卓越和双向选择。要达到“好逑”的目的，必须具备三个条件：一是目标明确——一位身材窈窕、气质淑雅的女子（这当然是一种形象的比喻，下同）；二是营造一个宽松惬意的环境——“在河之洲”；三是有个祥和的心态——心态祥和才能发出和雅的“关关”之音。条件具备了，因缘也就成熟了，目的也就达到了。无论做人、做事，还是社交、沟通，其目标定位，环境宽松，心态祥和都是升华思想境界（“君子”），获得理想效果（“好逑”）的人生阶梯。这就是“诗眼”的妙用。

本丛书也不乏这种妙趣横生的“眼”，当你在一目十行时读出了“字眼”、“词眼”、“句眼”，便会感到利乎于用，而益乎无用，其乐融融。这不仅是一种读书的享受，更是一种人生的体验。

作者在大学读研时就与我结下了忘年交，他谦虚，称我“老师”。其实，我也在向他学习，而他的成就和境界都在我之上。他在去加州大学作访问学者一年，临行前约我为这套丛

书作序。我欣然应诺，就像我们之间的切磋闲聊，想到什么就说什么，但不知是在“点睛”，还是在“添足”，尚待读者的评断。

殷 涵

2003年10月于北大智学苑

目 录

😊 第一章 观其行

观站姿	(2)
观坐姿	(4)
观步姿	(8)
观手	(10)
观首	(17)
观肩	(25)
观腰	(26)
观下肢	(27)
观习惯	(30)

😊 第二章 听其言

听声气	(34)
-----------	------

听音色 (40)

听语态 (44)

第三章 考其信

考人格 (52)

考人缘 (69)

第四章 察其心

察气质 (84)

察意志 (87)

察兴趣 (88)

察底蕴 (91)

察性格 (93)

察志向 (96)

察精神 (98)

第五章 审其美

审行为之美 (108)

审仪态之美 (109)

审语言之美 (110)

审服饰之美 (112)

审人体之美 (119)

😊 第六章 测其智

测一般智力 (122)

测特殊智力 (124)

测智力和知识 (125)

通达情绪反应 (127)

😊 第七章 量其才

精英型人才 (134)

潜质型人才 (135)

大将型人才 (137)

黄牛型人才 (139)

开拓型人才 (141)

复合型人才 (142)

明星型人才 (144)

刺头型人才 (145)

硬汉型人才 (148)

专家型人才 (150)

智能型人才 (151)

告密型人才	(152)
谄媚型人才	(153)
骑士型人才	(155)
蜜蜂型人才	(157)
破纸型人才	(158)
志大才疏者	(159)
寡言少语者	(161)
孤芳自赏者	(163)
元老型人才	(165)

第一章 观其行

在管理上，我们判断员工价值的一个关键之处是：看他们对客户的友好程度，能给客户提供什么样的最好机会，对其关注的客户都做了什么。

——迈克尔·戴尔



观站姿

一个人的站姿要显得健康、自信。标准的人体站姿应该是抬头、挺胸、收腹，两腿分开直立，两脚踵呈正步，像一棵松树般挺拔。然而，只要认真观察一下，每个人在站立的时候，并不会采用标准的站姿。

一个人站立时的标准姿势表现为：抬头，两眼平视前方，嘴唇微闭，面带微笑，下颌微收；放松双肩，稍向下压；挺胸、收腹、立腰；双臂自然下垂于身体两侧，双腿直立，膝和脚后跟要靠紧。

一个人站立时不良的姿态表现为：身体僵直，胸部外凸，板腰；垂肩，脊柱后凸；弯腰驼背，躯体肌肉欠缺紧张度；胸部下凹或脊柱前凸，腹部鼓起；胸部下凹及垂肩，脊柱侧凸。此外，缩头探脑，佝偻双肩，双腿弯曲颤抖等，这些站姿都会给人留下不良印象。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。

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。

在社交场所和任何人群集合的地方，人们三个一群两个一伙地站着谈话，其站姿各种各样。相对站立，这是两个人谈话时常采用的姿态，其中包括两种含义：一是亲密友好，一是彼此发生争吵。又有双人八字形站姿，表明欢迎别人加入。还有多人并肩站姿，说明几个人受到同一约束力。

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，若走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。

不少演说家讲究站姿，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。演说者会觉得全身轻松、呼吸自然、发音畅快，特别有助于提高音量，做慷慨激昂的演说，把自己的形象充分地显露出来。

要想从语言、气质、神色、感情、意志、气魄等方面充分表现出演说者的特点，也只有站立的情况下才有可能。至于长时间的演说，则可以让坐姿与站姿相结合。这样既可减少演说者的劳累不适，也能形成一种动静相宜的效果，更加突出演说者所注重的思想和情感。



观坐姿

正确的坐姿可以给人以端庄、稳重的印象，使人产生信任感。另一方面，它也可以给交谈带来方便。

为了促进交谈，坐椅子时可稍往前坐一点，身体应该稍稍前倾。采取这样的姿势，便于将身体前后摇动，以对对方的谈话内容表示肯定，同时还可以促使对方做出决定。如果背部靠在沙发上，则给人以傲慢的印象，同时身体后仰，会使下巴突出，这样很容易暴露自己的想法，被对方掌握主动权。

其次，交谈时可以采取稍微侧身的姿势，这样面对对方的侧身坐姿，会产生一种易于接近的作用。

正确的坐姿是：人坐时要轻要稳。走到座位前，

转身后，轻稳地坐下（女子入坐时，若是裙装，应用手将裙稍稍拨一下，不要坐下后再站起来整理衣服）。身体上半身稍微向前倾，背部不要靠住椅背，手要端正地放在腿上，脚跟要靠拢。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。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（这是一种阿谀相）。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，女性尤宜注意。女性着裙装，侧坐比正坐姿势优美，但在答礼时必须正坐。

所谓坐有坐相，是指坐姿要端正。人的正常坐



姿，在其身体背后没有任何依靠时，上身应正直而稍向前倾，头平正，两臂贴身自然下垂，两手随意放在自己腿上，两腿间距和肩宽大致相等，两脚自然着地。背后有依靠时，在正式社交场合，也不能随意地把头向后仰靠，显出很懒散的样子。

两人以上坐姿，也有多种形式。如两人并坐时须参看脸部表情；两人对坐与两人对立的要求相仿；两人并排呈对称坐姿，能构成一个融洽友好的排外的封闭圈；三个人以上并坐，大多体现在剧院、候诊室、候车室等处，以端庄为宜。

在日常生活中，我们可以从坐的姿势看一个人。对于他坐的位置、坐姿进行标记、分析，可以画出一张人心的“地形图”来。

1.座位距离的含义。这种距离的大小，可以表示主观上想侵犯对方身体领域的程度，从而能判断出他的一些心理想法，知道他想干什么。例如：一对卿卿我我的情侣，即使在很宽大的沙发里，必然也会靠近对方的身边坐下，这当然并不是有足够的空间，而是反映了他俩如胶似漆的心态。又如在大学的教室里，如果有人想积极参与讨论，这些学生大多数会坐在教室前面的位置上；有些学生不常来上课，占用上课的时间出去打工，他们一定会坐在后头的；对于本科目不感兴趣的人，也会选择坐在后面。