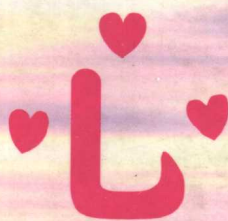


看透你的



窥视他人内心世界的方法



- 由语言窥视他人的内心世界
- 由身体语言窥视他人的内心世界
- 由表情窥视他人的内心世界
- 由生活习惯窥视他人的内心世界
- 由常用物品窥视他人的内心世界
- 由相貌窥视他人的内心世界
- 先人教你真招
- 中国古代观人术
- 透视男人的内心景象
- 看透女人心中的秘密

窥

视



他人内心世界的
方法

看透你的心

——窥探他人内心世界的方法

舒乡 编著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

看透你的心:窥视他人内心世界的方法/舒乡编著. -北京:
中国物资出版社,1999.1

ISBN 7-5074-1590-5

I. 看… II. 舒… III. 人间交往-通俗读物 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 40238 号

中国物资出版社出版发行

(北京市西城区月坛北街 25 号 邮编 100834)

全国新华书店经销

北京北林印刷厂印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:12.5 字数:270 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-5047-1590-5/Z·0082

印数:0001-6000 册

定价:19.80 元

目 录

第一章 “天机”由言语道出

——由语言透视他人的内心世界

..... (1)

隐藏在话题背后的

——从话题上透视他人的内心 (1)

言谈中惯用“我”说明了什么

——从语言习惯透视他人的内心 (7)

语气是一种特殊的表情

——从语气上透视他人的内心 (15)

公司里的语言观人术

..... (19)

第二章 奇妙的信号由人体发出

——由身体语言透视他人的内心世界

..... (23)

奇妙的信号发射台

——人的身体也能传递信息..... (23)

“猫着腰”走路的人

——从“走姿”透视他人的内心 (28)

- 坐姿所透露的信息
——从坐姿上透视他人的内心 (31)
- 手也会“说话”
——从手及手势上透视他人的内心 (37)
- 什么样站姿的人能从水里捞出月亮
——从站姿上透视他人的内心 (45)
- 迈着碎步的男人女人气
——从步态上透视他人的内心 (48)
- 举手投足观心理
——从习惯性动作上透视他人的内心 (52)
- 公司里的体语观人术 (58)
- 生意场上的体语观人术 (68)
- 情场上的体语观人术 (77)

第三章 秘密“写”在人的脸上

- 由表情透视他人的内心世界
..... (82)
- “眉来眼去”都是情
——从眼神上透视他人的内心 (82)
- 笑脸突然变成了逐客令
——从笑的方式上透视他人的内心 (90)
- 鼻子也会动？

- 从鼻子的微妙变化上透视他人的内心……
 …………… (94)
- 姑娘多变的小嘴巴**
 ——从嘴的变化上透视他人的内心 …………… (96)
- 写着个性的下巴**
 ——从下巴的变化上透视他人的内心 …… (100)
- 摇头不算点头算?**
 ——从头的动作变化上透视他人的内心 … (103)
- 从得意忘形到乱了方寸**
 ——从情绪变化上透视他人的内心………… (111)

第四章 察微见著

- 由生活习惯透视他人的内心世界
 …………… (114)
- 循规蹈矩与一条道走到黑**
 ——从刷牙方式上透视他人的内心………… (114)
- 渴望赏识与追求刺激**
 ——从沐浴习惯上透视他人的内心………… (117)
- 粗心与仔细的分野**
 ——从阅读习惯上透视他人的内心………… (120)
- 现实主义者与完美主义者**
 ——从烹调鸡蛋的方式上透视他人的内心……
 …………… (124)

- 争强好胜与随波逐流**
——从握手方式上透视他人的内心…………… (127)
- 斤斤计较与慷慨大方**
——从储蓄方式上透视他人的内心…………… (130)
- 固执与随和**
——从喝茶习惯上透视他人的内心…………… (133)
- 独挡一面与优柔寡断**
——从睡姿上透视他人的内心…………… (136)
- 感情和欲望的流露**
——从癖性上透视他人的内心…………… (139)
- 透过现象看本质**
——从兴趣爱好上透视他人的内心…………… (142)

第五章 物如明镜

- 由常用物品透视他人的内心世界
…………… (147)
- 传统与现代**
——从配戴的眼镜上透视他人的内心 …… (147)
- 真诚率直与标新立异**
——从使用的手表上透视他人的内心 …… (150)
- 尊重承诺与渴望归属**

- 从配戴的戒指及配戴方式上透视他人的内心
..... (153)
- 自我标榜与稳健持重
 - 从使用的手套上透视他人的内心 (157)
- 勤恳踏实与爱慕虚荣
 - 从使用的名片上透视他人的内心 (161)
- 知足常乐与游戏人生
 - 从锁匙配戴方式上透视他人的内心 ... (165)
- 光明磊落与罗曼蒂克
 - 从使用的灯饰上透视他人的内心 (168)
- 注重过去与容易遗忘
 - 从使用的电话本上透视他人的内心 ... (171)
- 看重家庭与相信命运
 - 从使用的首饰上透视他人的内心 (175)
- 追求舒适与希望保险
 - 从使用的雨具上透视他人的内心 (178)

第六章 相骨识人

——由相貌透视他人的内心世界

- (182)
- “种”存于心，观骨识人
 - 从神骨上透视他人的内心 (182)

- 既识种骨，当辨刚柔
——从刚柔上透视他人的内心 (191)
- 人有八相，观有十法
——从容貌上透视他人的内心 (197)
- 从八相上透视他人的内心 (198)
- 相骨观人有十法 (200)
- 眉主早成，须主晚运
——从须眉上透视他人的内心 (202)
- 面部如命，气色如运
——从气色上透视他人的内心 (208)

第七章 先人教你真招

——中国古代观人术

- (216)
- 古老的“六征”观人术 (216)
- 周公、孔子的观人术 (225)
- 三国刘邵的观人术 (233)
- 古代观人术的神奇功效 (241)
- 古人论观人者的禁忌 (248)

第八章 透视男人的内心景象

——观察男人的种种方法

- (281)
- 透过男人的孤独看男人..... (281)
 - 透过男人的冷淡看男人..... (283)
 - 透过男人的面子看男人..... (285)
 - 透过男人的自尊心看男人..... (288)
 - 透过男人的泪水看男人..... (290)
 - 透过男人的嫉妒看男人..... (291)
 - 透过男人的信念看男人..... (293)
 - 透过男人的坦率看男人..... (295)
 - 透过男人的婚姻看男人..... (296)
 - 透过男人的烦恼看男人..... (300)
 - 透过男人的理性看男人..... (303)
 - 透过男人的女性观看男人..... (308)
 - 透过男人的酒看男人..... (312)
 - 透过男人的自卑感看男人..... (314)

第九章 看透女人心中的秘密

——观察女人的种种方法

- (318)
- 透过女人的表情看女人..... (318)

- 透过女人的性格看女人..... (320)
- 透过女人的喜好看女人..... (325)
- 透过女人的容貌看女人..... (328)
- 透过女人说话看女人..... (332)
- 透过女人的购物看女人..... (337)
- 透过女人的人际交往看女人..... (340)
- 透过女人的吵架看女人..... (343)
- 透过女人的教养看女人..... (346)
- 透过女人对家人的态度看女人..... (348)

第十章 观人例示

——古今察人识人案例介绍

- (353)
- 商汤用餐识伊尹..... (353)
- 孔子与鲁公论辩识人才..... (355)
- 鲍叔慧眼识管仲..... (356)
- 伯乐与秦穆公论相马..... (358)
- 田忌识孙臆..... (360)
- 唐太宗慧眼识马周..... (364)
- 宋洋慧眼识岳飞..... (365)
- 刘备知人又自知..... (367)
- 康熙帝慧眼识施琅..... (368)

- 汉光武帝不疑冯异 (371)
- 卫侯起用荀彧 (372)
- 孙权不疑诸葛亮 (374)
- 杨溥用贤无私心 (375)
- 朱买臣起由穷巷 (376)
- 刘晏理财用才 (378)
- 李泌力护功臣 (379)
- 惠必烈重用郭守敬 (381)
- 皇太极大胆用汉人 (383)

第一章 “天机”由言语道出

——由语言透视他人的内心世界

□ 隐藏在话题背后的

——从话题上透视他人的内心

在人际交往中，不论是初次见面或是相识已久的人，见面时交谈的话题，往往是其人关心或嗜好的直接表现，一个人心中有热衷的事，自然就会出现在话题上。比如，非常专注地投入工作的人，他的话题自然会集中于工作上，面对这种人，无需于运用深层心理术。然而，实际上并非所有的人都如此单纯、明快，有些人的关心、爱好往往没有直接出现在话题上，特别是怀有很深的自卑感或有某种欲求不满的人，由于压抑的心理作用，往往以不同的话题曲折地反映出来。

因此，透过话题透视别人的深层心理，应大致从两个方面去观察，其一是从话题的内容去了解对方的内心；其二是从话题展开的方式去探索真意所在。不过，途径虽分为二，往往要二者并兼才能达到目的。

首先，不妨从话题的内容看透深层心理。话题通常因人而异，最容易着眼的，是话题与说者的切身关系，由此了解其人的内心。关于这一点，从日本最近电视放映的几种人谈个人问题的节目中，颇能得到启发。为了吸引观众对话题的关心，节目制作人或以毛玻璃挡住谈问题者的上半身，或者拍摄出他们的背影。

看透你的心

奇妙的是，其中较多的人都露骨地谈及性的问题，而且以女性居多，实际上，这些节目不过在刺激人们的好奇心，根本已失去谈问题的真正意义。笔者曾访问过这些节目的制作人，他们都表示，真正不在乎节目意义的是那些在电视上谈问题的人，而且，他们都喜欢主动谈自己有关性方面的烦恼与困扰。由此可见，话题确是说话者的关心所在；但从他们愿上节目的劲头看，都共同反映了他们的某种气质和品格，某位制作人说：“希望上节目的，多半是中年妇女，在上节目前预先做采访时，我只有几句话可以形容她们——太厉害了。别说在性的方面，从过去的成长到现在的生活，大多数人能详尽地谈上几个小时。在决定上节目的人选后，打电话去拒绝这些志愿上台者的时候，她们必定都会发脾气，表示别人都愿听她说话才对。”由此可以了解，这些中年妇女所以愿意上台，还因为她们大多有自恋倾向，总喜欢谈自己，认为自己才是应被关心的最主要对象，她们什么事情都以自己为中心，极为任性，而不会顾全大局，这种人似乎有一种错觉，好象世界就是围绕着她们在运转。有这种倾向的人，一般以女性更为强烈，所以上述节目的志愿者多为女性。有时这种以我为中心的性格和气质，也是一种心理发育不成熟的表现。我们都知道，幼儿都喜欢说我怎样，话题总以自己为中心，所以，长大以后还希望以自己为话题中心的人，即意味着他的心理年龄仍停留在幼年期。

除了谈自己以外，这种类型的人还会谈自己的家人、工作、家事，总之，都离不开自我。在女性当中，有些人喜欢一见面就大谈丈夫的外遇或情人的女友，这表示她爱某个男人已达一体化的境地，谈对方也等于在谈自己，所以，这也是以自我为中心的性格表现。

相反地，也有些人的话题从来不谈自己，话题总是围绕他人

第一章 “天机”由言语道出

打转,或者爱谈某个人的隐私,这种人品格如何呢?像人的身体领域一样,人在心理上也都有私人领域不容侵犯。所以,喜欢谈及他人的隐私,就是以语言侵犯他人的领域。若男女之间如此,就是一种深切的爱情或关心的表现;但就一般人之间来说,则具有了解对方一切,掌握对方一切弱点的心理。换句话说,就是在内心深处意欲支配对方。这类人,以女性最为常见。

有时,话题好象是和自己没有什么关系的人,如经常谈新闻人物、演员、名星的隐私或丑闻。一般女性的周刊杂志,多是靠名人的轶闻、丑闻来争取读者的。此外,有个调查团曾以小型录音机去偷录社会主妇的谈话,经过分析他们发现,在谈话内容中,有百分之四十三是谈完全不认识的人,其次才是小孩、丈夫和自己,显然,将近一半的话题都是在谈与自己无关的人。而且,这些人中,多半是没有什么亲友而终日孤独的人,他们和不熟悉的人只能谈不认识的人或众所周知的名人、明星,才能找到共同的话题,去掉自己的孤独感。现在街区里的家庭主妇,已很少和邻居交谈,更容易产生专谈不认识的人的特异现象。由此可见,喜欢谈与自己无关的人的话题,并非出于支配欲,而是出于一些复杂的心理因素,除驱散寂寞无聊的心情外,有人是抒发自己的爱憎之情,有人是表现自己广见多闻。

以上是从话题与话者关系的密切度来看深层心理;以下将从话题的展开方式去探索深层心理。事实上,人们的爱好与关心不一定直接表现在话题中,社会的结构愈复杂,人类意识受到压抑的感觉也愈强烈,而受到压抑的意识自然会以一种扭曲形态表现出来。在此情况下,话题的内容经常会和人的真正欲望不同,而一旦你能分清意识与话题之间的扭曲形态,深层心理即被揭示出来。

譬如,目前年轻人最关心的是汽车,目前的汽车杂志和音乐

看透你的心

杂志一样，销售量很大。年轻人的话题总是围绕汽车的性能和马力打转。在五十年代初期的美国，年轻的男女在一起，总是甜甜美美地谈着汉堡包和冰淇淋，但现在不同了，女孩子总抱怨男孩子们只爱谈汽车，根本不理会她们。

女性喜欢谈情说爱，与这种现象也有相似之处，因为不能公开谈爱，就以诗情画意及浪漫色彩的外衣，将自己的深层心理包装起来。尤其是已有相当年纪、并将恋爱理想化的女性，如整天爱呀爱的不离口，你可知她内心深处有着无法满足的性欲。

欲求不满更多表现在工作岗位上，在办公大楼林立的地区，只要在进餐时间走进餐厅或咖啡厅，一定可以听到一些人发泄对工作不满或分配不平的情绪。这类话题集中的程度，有时竟然使你怀疑，这些上班的哥儿们是否就没有其他话题可说。但也正因为如此，常使人感到被安排到公司组织里的人非常脆弱，他们在放手说不平与不满时，竟都成为不自觉的行动。不，这也是由于长期压抑的结果。

出现于言词不满和内心真正的意识往往也有不同之处。有时表面的言词是一种借口，而内心的想法却是另外一回事。对二者的关系，一位瑞典学者曾作过一项有趣的调查，他以将近两百名女性职员为对象，作面对面的谈话，结果发现越是对工资不满的人，也越是无法热衷于工作的人。她们口头上虽说因为工资低而无法热衷工作，实际上她们讨厌本职工作的的情绪完全超过对工资的不满。

这种说法，与伊索寓言里的狐狸的逻辑相同，狐狸因为没能吃上葡萄，失败的痛楚和自卑感作怪，急于要找个正当的理由开脱，不说自己无能反说葡萄酸，堂而皇之地溜走。心理学上将这种找借口为自己的错误开脱的行为称之为寻求“合理化”。如果你周围有一遇机会就抱怨待遇低的人，其人必如伊索寓言中的