

骨子



舒静庐◎编著

问之以是非而观其志
穷之以辞辩而观其变
咨之以计谋而观其识
告之以祸难而观其勇
醉之以酒而观其性
临之以利而观其廉
期之以事而观其信

里

舒静庐◎编著

中国言实出版社

看人看到



诸葛亮

识人术

期之以事	临之以利	醉之以酒	告之以祸难	咨之以计谋	穷之以辞辩	问之以是非
而观其信	而观其廉	而观其性	而观其勇	而观其识	而观其变	而观其志

里

◎ 编著

中国言实出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

看人看到骨子里/舒静庐编著.

—北京:中国言实出版社,2009.1

ISBN 978-7-80250-056-3

I. 看…

II. 舒…

III. 人间交往-社会心理学-通俗读物

IV. B912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 179702 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716 (发行部) 64963101 (邮 购)

64924880 (总编室) 64890042 (三编部)

网 址:www.zgyschs.cn

E-mail: zgyschs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

版 次 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 16 印张

字 数 254 千字

定 价 29.80 元 ISBN 978-7-80250-056-3/B·196



前言

QIANYAN

你是否具有一眼把人看到骨子里这样的本领？如果拥有了这样的本领，你就能在人际交往中占有优势，就能使你在与他人打交道的过程中不吃亏、不上当、不受骗。

现代社会是一个社交活动频繁的社会，每个人都需要与他人沟通交往，没有人能隐身于人际关系之外。无论你走到哪里，都要与他人相处，因此，无处不在的人际交往便成为现代生活的主要内容。然而，在茫茫人海中，有君子也有小人，有受益终生的良师益友，也有心怀叵测的不速之客，要想绕过人生中波涛汹涌的暗流，穿越生活里错综复杂的险礁，就需要具有一双识人知人的慧眼。有了辨别他人的能力，会为你的人生事业增加成功的几率，会让你的生活减少不必要的伤害。

俗话说，“人心隔肚皮”，“知人知面不知心”。人与人交往，尤其是与陌生人初次接触，我们往往难以准确把握别人，甚至会产生误解。如果能在现实中知人识人，则可以知己知彼，掌握主动：从他人的举手投足间即可读懂其心意，从而相机行事；从他人的生活习惯和细节中就可识别其为人，从而为我所用；从他人的言谈话语中就能判断其真伪，从而绕过人生路上的陷阱。生活的经验告诉我们：人生的得失与事业的成败，都与辨人识人密不可分。正确地了解别人，洞悉他人的内心，乃是成功人生必学必修的一门功课。

具有辨人识人的本领，就意味着你可以在瞬息之间看透周遭发生的人与事，识别一个人的真伪，洞悉他人内心深处所潜藏的玄机，从而使你在人生的旅途中左右逢源，步步生辉。



看人看到骨子里

前言

本书是一本教你辨人识人的实用之书，它告诉你如何从不同的方面、不同的角度，洞察人的心理、性格、气度、心态、个性、诚伪、胆识、人缘、才干、情感，条分缕析、层层深入地告诉广大读者如何洞察世故人情，帮助读者练就一双慧眼，把人心看透。全书道理简朴而耐人寻味，文字通俗易懂而读来有趣，方法实用有效而立竿见影。

需要指出的是，生活中千人千面，每个人都是矛盾的统一体，人的性格与心态在一定的情况下也会发生转变，所以，任何识人之法都不是绝对的。希望各位读者在细读本书时，要将一些分析方法与实际情况紧密结合起来，做到灵活运用，而不可绝对化和刻板搬用。

在社会生活中，识人的智慧可以让你有一张王牌在手，通过深入细致地了解他人的内心动态，从而更加从容地融入社会，更加自如地应对复杂的人际关系。应该说，这就是编写本书的目的所在。

识人之妙，存乎一心。只要你善于观察，善于学习，不断积累经验，你就能掌握一眼把人看到骨子里的绝技，你就是一个在人际关系网中游刃有余的识人高手。

目录

MULU



看人看到骨子里

目
录

前 言	(1)
-----------	-------

第一章 看透他人的心理

※察看面部表情	(2)
※透过气色变化	(4)
※探视鼻子语言	(5)
※细察嘴部动作	(7)
※察看发型设计	(8)
※透过穿衣打扮	(9)
※观察首饰佩戴	(11)
※察看习惯动作	(13)
※细探手指动作	(15)
※观察握手方式	(17)
※察看坐的姿势	(18)
※分析兴趣爱好	(19)
※透过所爱宠物	(21)
※了解所爱颜色	(22)
※分析工作方式	(23)
※透过开车方式	(23)
※探究用钱方式	(26)
※观察说话表现	(26)

※察看涂鸦方式	(27)
---------------	------



第二章 看透他人的性格

※观察体型特征	(30)
※细看站立的姿势	(32)
※分析动作习惯	(34)
※透过讲话方式	(36)
※观察签名方式	(38)
※分析抽烟姿势	(42)
※透过笔迹	(43)
※观察照相时的表现	(45)
※透过所穿鞋子	(46)
※分析口头禅	(48)
※了解休闲嗜好	(49)
※探究喜爱的音乐	(51)
※观察化妆特点	(53)
※分析工作态度	(55)
※观察手掌特征	(56)
※察看所戴的戒指	(57)
※透过领带的佩戴	(58)
※探索生活习惯	(61)
※细观脚的习惯动作	(63)
※分析饮酒嗜好	(64)
※透过喜爱吃的海鲜	(66)
※察看握酒杯姿势	(68)
※细探素质修养	(69)
※审视收藏爱好	(70)
※从给孩子的穿着打扮看女性	(72)



第三章 看透他人的心胸与气度

- ◆观察额头特征 (76)
- ◆透过目标志向 (76)
- ◆悉察能否吃亏 (78)
- ◆细探家庭琐事处理能力 (79)

第四章 看透他人的心态

- ◆察看气质特征 (82)
- ◆观察眉毛的变化 (83)
- ◆透过身体语言 (84)
- ◆细观握手方式 (86)
- ◆分析闲谈时的表现 (87)
- ◆察看打电话的神态 (90)
- ◆透过发泄方式 (91)
- ◆从传播流言来分析 (93)
- ◆探察请客过程 (94)

第五章 看透他人的个性

- ◆察看头发质地和色泽 (98)
- ◆透过发型特点 (100)
- ◆透视眼神特征 (101)
- ◆细观眼睛的动态 (102)
- ◆通过笑的方式 (104)
- ◆细听说话的声音 (107)
- ◆分析说话的内容 (107)
- ◆透过说话的态度 (110)
- ◆察看吵架中的表现 (113)
- ◆观察走路姿态 (115)



◆透过所戴手套	(117)
◆细观所戴帽子	(119)
◆分析生活情趣	(121)
◆透过喜爱的舞蹈	(124)
◆察看喜爱的运动	(126)
◆通过接电话的方式	(129)
◆透过使用的电话本	(131)
◆观察所用的提包	(134)
◆透解笔锋章法	(137)
◆通过益智游戏	(140)

第六章 看透他人的诚伪

◆识别笑容的真伪	(144)
◆观察言谈举止	(145)
◆探究品德修养	(147)
◆透过期之以事	(148)
◆细观假动作	(150)
◆从说错话进行分析	(152)
◆透解所见事实	(152)

第七章 看透他人的胆识

◆通过行动快慢	(156)
◆了解自身能力	(157)
◆细探谋之深远	(158)
◆透过识别人才的能力	(159)
◆观察处理感情的方式	(160)
◆从间以是非的能力	(162)
◆通过棘手问题的处理	(163)
◆观察接受任务的态度	(165)



第八章 看透他人的魅力

- ◆透过性格特征 (168)
- ◆审视志向高低 (169)
- ◆察看眼光的长度 (170)
- ◆细探面对困难的态度 (171)
- ◆透过拼搏的劲头 (173)
- ◆探究对情绪的控制 (174)
- ◆观察是否常找借口 (175)
- ◆从女人的视角看男人 (177)

第九章 看透他人的人缘

- ◆观察言谈态度 (182)
- ◆了解性格特点 (184)
- ◆透过人际关系的处理 (186)
- ◆细探交友活动 (188)
- ◆察看待人是否真诚 (190)
- ◆探察诚信与否 (191)
- ◆细观点菜方式 (192)

第十章 看透他人的才干与野心

- ◆分析性格特点 (196)
- ◆探察对事情的计划 (198)
- ◆透过处理漏洞的方式 (199)
- ◆探究正反两面 (201)
- ◆细观所见长短 (202)
- ◆从执著追求的精神 (204)
- ◆探察平常声誉 (205)



◆通过咨以计谋	(206)
◆通过委之以政	(207)



第十一章 看透他人的内心需求

◆分析睡觉姿势	(212)
◆细解幽默的方式	(214)
◆观察不良行为	(216)
◆透过口出粗话	(218)
◆分析牢骚话	(219)
◆细听弦外之音	(220)
◆观察日常行为	(224)
◆探究付款方式	(225)



第十二章 看透他人的情感

◆细察眼睛的语言	(230)
◆探视嘴的动作	(231)
◆透过身体姿势	(233)
◆分析对人态度	(235)
◆透解所持的爱情观	(236)
◆细探表达爱的方式	(238)
◆通过读书体裁	(240)
◆从女性的体态语言	(241)
◆从男人喜欢的鞋子	(243)



看透他人的心理

内心之想必现于外形。一个人的服装服饰、表情动作、谈话方式、发型气色等等，都是其心理活动的写照，其所思所想都能在举手投足、仪态装扮中暴露无遗。而这些外现的表象就是传递人心理信息的显示器，那些经验丰富的识人高手，往往一眼看到就能识察人心，读透其内心所藏玄机。如此功夫，当是厚积而薄发的识人秘籍。





察看面部表情

从面部表情上读透他人内心所蕴藏的玄机，是识人高手厚积一世而薄发一时的秘籍。

人的喜怒哀乐，是通过脸部的活动来表达的。很少有人注意过人左右脸的变化并不是对称的，表情先是由左脸开始的。

美国学者沃尔夫对人的面部表情做了深入的研究后在他的论文中指出，人的脸部在表达情绪时，左边要比右边变化来得强烈。

论文发表后，美国宾夕法尼亚大学心理系3位心理学家随即找了86个不同性格的人进行了一系列实验，结果证实了沃尔夫的论断：人的面部表情左右不对称，表情变化通常是先由左脸开始的。这是由于左脸是由大脑右半球所控制的缘故。大脑右半球通常和外界有着直接的联系，不必通过言语作为媒介（言语是由左半球控制的），因而左脸的表情要比右脸来得快、来得强些。

这就是说，人的大脑分为两半球，发自内心的感情通常由右脑控制，却具体反映在左脸上；而左脑则专司理智性感情（经过克制和伪装的感情），然后反映在右脸上。因此左脸的表情多为真的，右脸的表情有可能是假的。若想知道对方的真实感情，观察对方的左脸更可靠些。

面部表情是内心活动的写照，透过表象可以窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，所以说，表情是传递人心理信息的显示器。

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪表面化的动作，中国传统的人相学以脸型、相貌等占测一个人的性格与命运是有失偏颇的，但如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上是有相当的准确性的。

1973年，美国心理学家拜亚曾经做过这样一项实验。他让一些人表现



愤怒、恐怖、诱惑、无动于衷、幸福、悲伤 6 种表情，再将录制后的录像带放映给许多人看，请观众猜何种表情代表何种感情。其结果是，观看录像带的这些人，对此 6 种表情，猜对者平均不到两种。

从这个事例上看，虽然表情相对于语言更能传递一个人的内心动向，对揭示性格有很大程度上的可取性，但要在瞬间看透人心，看似简单，实属不易。人类在长期的生活实践中，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，一方明明在很高兴地倾听对方的陈述，且不时点头示意，似乎很想与对方交易，对方也因此对这笔生意充满信心，没想到倾听方最后却表示：“我明白了，谢谢你，让我考虑一下再说吧。”这无疑给陈述方当头浇了一盆凉水。

一般来说，从面部发生的不同表情和动态窥探人的性格特征和真实意图大致有如下几种情形：

当一个人正在工作时，忽然沉默下来，而且很明显地露出不愉快的表情，那么这种人在危机的状况下，极难承受得起精神上的负荷。他属于欲求不满而又缺乏耐性的人，对于事态的发展无法应付自如；在实际生活方面，缺乏坚强的性格；如果是在逆境的情况下，则会立刻表现出软弱的本性。

如果某个职员不满公司主管的言行，却只能敢怒不敢言，只好装出一副毫无表情的样子。而事实上，不管这人如何压抑那股愤怒的感情，内心的不满依然很强烈，如果仔细观察他的面孔，你会发现他的脸色有不对劲的地方。

这是一种失衡的表情，由于内心的冲突，使他的面部表情失去原有的平衡。对于一般人而言，佯装出一种与感情不符的表情是一件非常不容易的事情，因为内心的活动会造成他脸部肌肉发生连锁性反应，表情的变化随之产生了。

在现实生活中，最能体现这种现象的例子莫过于夫妻之间的争吵。当彼此间的不调和达到很激昂的情况时，不快乐的表情反而会逐渐消失，结果呈现出愉快的笑脸，态度也显得谦恭而亲切。

假如彼此间常常会陷入强烈的敌意和反感之中，倘若在对方的面前表现

这种敌意和反感的话，不但会给对方带来不愉悦，对家庭、社会也都有不良的影响，所以，在这种心态的支配下产生了言不由衷的表情，这是一种无奈的方式。它具有双重社会功效，既需要预防，也需要提倡，关键是针对什么样的人采取这种表情。



透过气色变化

从一个人遇事时的气色变化上，可以看出他的性格特征及心理活动，从而断定其是否具备成功的潜质。

观察一个人的“气”，可以发现他的沉浮静躁。

战国时期有一个故事，说明了观“气”识人心理的重要性和可行性。

齐桓公上朝与管仲商讨伐卫的事，退朝后回后宫。卫姬一望见国君，立刻走下堂一再跪拜，替卫君请罪。桓公问她什么缘故，她说：“妾看见君王进来时，步伐高迈、神气豪强，有讨伐他国的心志。看见妾后，脸色改变，一定是要讨伐卫国。”

第二天桓公上朝，谦让地引见管仲。管仲说：“君王取消伐卫的计划了吗？”桓公说：“仲公怎么知道的？”管仲说：“君王上朝时，态度谦让，语气缓慢，看见微臣时面露惭愧，微臣因此知道。”

齐桓公与管仲商讨伐莒，计划尚未发布却已举国皆知。桓公觉得奇怪，就问管仲。管仲说：“国内必定有圣人。”桓公叹息说：“哎！白天工作的役夫中，有位拿着木杵而向上看的，想必就是此人。”于是命令役夫再回来工作，而且不可找人顶替。

不久，东郭垂到来，管仲说：“一定是这个人了。”就命令侯者请他来晋见，分级站立。管仲说：“是你说我国要伐莒的吗？”他回答：“是的。”管仲说：“我不曾说要伐莒，你为什么说我国要伐莒呢？”他回答：“君子善于策谋，小人善于臆测，所以小民私自猜测。”管仲说：“我不曾说要伐莒，你从



哪里猜测的？”

他回答：“小民听说君子有三种脸色：悠然喜乐，是享受音乐的脸色；忧愁清静，是有丧事的脸色；生气充沛，是将用兵的脸色。前些日子臣下望见君王站在台上，生气充沛，这就是将用兵的脸色。君王叹息而下呻吟，所说的都与莒有关，君王所指的是莒国的方位。小民猜测，尚未归顺的小诸侯唯有莒国，所以说这种话。”

沉得住气，临危不乱，这样的人可担当大任；浮躁不安，毛手毛脚，难以集中全部力量去攻坚，做事往往知难而退、半途而废。底气足，干劲足，做事易集中精力，多能持久；底气虚，精神容易涣散，多半途而废。

文静的人也能动若脱兔，活泼的人也能静若处子，而神浮气躁的人做什么事都精力涣散，小事精明，大事糊涂，该粗心时粗心，该细心时也粗心，不能真正静下心来思考问题，而且遇事慌张，稍有风吹草动就气浮神惊起来。



探视鼻子语言

被认为最缺乏活动的器官——鼻子，如果对它进行仔细观察，则可以揣测出对方的心理变化。

人的鼻子有没有身体语言，学者们看法不一，有人说有，有人说没有。

有位研究身体语言的学者，为了弄清“鼻子”的“语言”问题，专门做了一次观察“鼻语”的旅行。他去车站观察，在码头观察，到机场观察。他旅行了一个星期，观察了一个星期。由此得出了这样的结论：人的鼻子是会动的，因此说鼻子也是有身体语言的器官。他说，根据他的观察，在有异味和香味刺激时，鼻孔有明显的张缩动作，严重时，整个鼻体会微微地颤动，接下来往往就出现“打喷嚏”现象。他认为，这些“动作”都是在发射信息。此外，据他观察，凡是高鼻梁的人，多少都有某种优越感，表现出“挺

着鼻梁”的傲慢态度。关于这一点，有些影视界的女明星表现得最为明显。他说，在旅途中，与这类“挺着鼻梁”的人打交道，比跟低鼻梁的人打交道要难一些。人的五官中，鼻子和耳朵是最缺乏活动的部位，因此，很难从观察静态的鼻子读出对方的心理。但是鼻子也有自己的“语言”，从对方鼻子细微的动作中，也可以“看”透对方的心理。

(1) 从鼻子胀大看他人的心理

在谈话中对方的鼻子稍微胀大时，多半表示对你有所得意或不满，或情感有所抑制。通常人的鼻子胀大是表现愤怒或者恐惧，因为在兴奋或紧张的状态中，呼吸和心律跳动会加速，所以会产生鼻孔扩大的现象。因此，“呼吸很急促”一语所代表的是一种得意状态或兴奋现象。

至于对方鼻子有扩大的变化，究竟是因为得意而意气昂扬，还是因为抑制不满及愤怒的心理所致？这就要从谈话对象的其他各种反应来判断了。

(2) 鼻头冒汗

有时这只是对方个人的毛病，但平日没有这种毛病的人，一旦鼻头冒出汗珠时，应该说就是对方心理焦躁或紧张的表现。如果对方是重要的交易对手时，必然是急于达成协议，无论如何一定要完成这个交易的情绪表现，因为他唯恐交易一旦失败，自己便失去机会，或招致极大的不利，就使心情焦急紧张而陷入一种自缚的状态。因为紧张，鼻头会有发汗的现象。

而且，紧张时并非仅有鼻头会冒汗，有时腋下等处也会有冒汗的现象。没利害关系的对方产生这种状态时，要不是他心有愧疚，受良心谴责，就是为隐瞒秘密而紧张所引起的。

(3) 鼻子变色

鼻子的颜色并不经常发生变化，但是如果鼻子整个泛白，就显示对方的心情一定是畏缩不前的。如果是交易的手，或无利害关系的对方，便不要紧，多半是他踌躇、犹豫的心情所致。例如：交易时不知是否应提出条件，或提出借款而犹豫不决时常出现这种状态。

