



# 3秒钟

# 看准 对方性格

陈风驰 编著

从难以伪装的 **习惯动作** 看出  
对方的心态

从被 **忽略** 的生活点滴  
推知对方的 **性格**



金城出版社



3秒钟

# 看准 对方性格

陈风驰  
● 编著

从被忽略的生活点滴推知对方的性格  
从难以伪装的习惯动作看出对方的心态



金城出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

3秒钟看准对方性格/陈风弛编著. —北京:金城出版社,  
2003.1

ISBN 7-80084-463-3

I .3… II .陈… III .性格—通俗读物 IV .B848.6-49  
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 098676 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6421 0080

煤炭工业出版社印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 9.375 印张 110 千字

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—8000 册

ISBN 7-80084-463-3/B·34

定价: 16.80 元

在最短时间内，看出一个人性格，看清其隐藏在内心深处的想法，是人之必备的生存技能。

第一次接触，就能看透一个人，察觉其心态，洞悉其真实意图，是事半功倍的根本。

# 3秒钟(看)准对方性格



陈风驰 编著

金城出版社



3

秒

钟



谁

对

方

向

略



## 前言

识人难，知人更难，这是不争之实。

我们生活在由人构成的社会里，不论做什么，都要和人打交道。每个人的思维信仰、生活习惯、学历阅历、脾气禀性、素质修养都是不同的。我们与之共处，如果我们了解这个人，知道他或她的缺点和优点、长处和弱点，就会有针对性地选择与之相处的方法，进而使我们的工作、学习、办事有事半功倍的效果。

我们不得不承认，由于每个人的生存环境生活经历不同，导致每个人的性格、爱憎不同。每个人作为一个社会成员，在不同的社会舞台上就会扮演不同的角色。然而每个人在扮演每个社会角色时，行为和心态都要受感情与理智的影响或控制，把最真实的一面掩饰或隐藏，说话办事变得真真假假虚虚实实，让我们难以琢磨，给我们的工作和交往带来不便，甚至会影响到我们事业的成功。

在日常生活中，我们不了解一个人，或许不会给我们带来太大的麻烦。但在我们参与各种竞争中，不了解我们的对手，就会让我们在竞争中遇到意想不到的困难，使我们陷入尴尬的境地。



### 3

### 起

### 钟

### 谁

### 对

### 方

### 胜

### 略



所以我们有必要真正地认识身边的人，更有必要了解自己的对手。怎样才能在短时间内看清对手的真实面目呢？这正是本书要解答的问题。

每个人在生活中，总会养成一些习惯，这些习惯又会伴有习惯性的姿势或动作。这些习惯的姿势或动作虽然是细小的，甚至是让人觉得可以忽略不计的。事实上，这些姿势或动作是人们在生活当中无意识地养成的，是人们真正性格、爱憎的体现，不受主观意识控制，也不是人们刻意掩饰得了的。

在我们与人交往与对手竞争时，通过对对象或对手身上一个或多个细节的洞察，就会对其有个大致的了解，再通过进一步的沟通与交流、观察和分析，对对方有了更深的全面的判断。这样我们就不会陷入被动，掌握了主动。

本书作者通过多年的实验与研究，细心地观察与总结，并结合国内外的可靠资料，得出这一系列的判断方法。通过对其在生活中实践，确实有妙不可言之处。

人，是最难了解的，绝对没有百分之百正确的公式式的办法可套用。本书提供的办法仅供读者参考，在生活中还须读者多观察多思考，具体的人还须结合实际情况具体分析。

编者  
2002 年岁末

# 目 录

|                   |    |
|-------------------|----|
| 从口头语言观察对方·····    | 1  |
| 从说话中观察对方·····     | 4  |
| 从随手涂写中观察对方·····   | 7  |
| 从挤牙膏观察对方·····     | 13 |
| 从谈话内容观察对方·····    | 15 |
| 从笔迹观察对方·····      | 19 |
| 从工作态度观察对方·····    | 20 |
| 从握手观察对方·····      | 22 |
| 从看电视观察对方·····     | 26 |
| 从烦躁不安的动作观察对方····· | 28 |
| 从整体形象观察对方·····    | 30 |
| 从衣服的选择上观察对方·····  | 32 |
| 从喜欢的颜色观察对方·····   | 36 |
| 从发型观察对方·····      | 38 |



3

秒

钟



谁

对

方

姓

名





### 3 秒 钟



### 谁 对 方 性 格



|                   |     |
|-------------------|-----|
| 由言谈和处境观察对方·····   | 44  |
| 从所用的提包观察对方·····   | 45  |
| 从座位和坐姿中观察对方·····  | 51  |
| 从行姿立姿来观察对手·····   | 57  |
| 从手势观察对方·····      | 59  |
| 通过嘴巴观察对方·····     | 63  |
| 从日常习惯性动作观察对手····· | 67  |
| 从刷牙观察对方·····      | 73  |
| 从喜爱的运动观察对方·····   | 77  |
| 从眼睛观察对方·····      | 82  |
| 由人说话的声音观察对方·····  | 85  |
| 通过香烟观察对方·····     | 87  |
| 从处理信件观察对方·····    | 91  |
| 从所穿的鞋子观察对方·····   | 95  |
| 从吃饭观察对方·····      | 98  |
| 从吃鸡蛋的方式观察对方·····  | 103 |
| 通过双手观察对方·····     | 106 |
| 由嗜好观察对方·····      | 110 |
| 由通讯录来观察对方·····    | 117 |
| 由喜爱的音乐观察对方·····   | 120 |
| 由喜爱的舞蹈观察对方·····   | 124 |
| 由读书观察对方·····      | 127 |
| 由不同的笑来观察对方·····   | 131 |
| 由吃东西的方式观察对方·····  | 136 |
| 由旅游观察对方·····      | 140 |



|                    |     |
|--------------------|-----|
| 由阅读的状态来观察对方 .....  | 143 |
| 由名片观察对方 .....      | 146 |
| 由出生排行观察对方 .....    | 151 |
| 由签名来观察对方 .....     | 154 |
| 通过办公桌来观察对方 .....   | 160 |
| 由送礼物观察对方 .....     | 164 |
| 由佩带的饰物来观察对方 .....  | 169 |
| 由所穿的 T 恤观察对方 ..... | 172 |
| 由主持会议的风格观察对方 ..... | 175 |
| 由洗澡的方式观察对方 .....   | 178 |
| 由睡床观察对方 .....      | 181 |
| 由卧室观察对方 .....      | 186 |
| 由喜欢的汽车观察对方 .....   | 190 |
| 由开车观察对方 .....      | 194 |
| 由睡觉的姿势观察对方 .....   | 199 |
| 由喜欢的益智游戏观察对方 ..... | 203 |
| 由化妆观察对方 .....      | 207 |
| 由幽默感观察对方 .....     | 211 |
| 由所戴的戒指观察对方 .....   | 214 |
| 由付款方式观察对方 .....    | 217 |
| 由喜爱的童话观察对方 .....   | 219 |
| 由珍藏的纪念品观察对方 .....  | 222 |
| 由所戴的手表观察对方 .....   | 226 |
| 由选择的电视机观察对方 .....  | 230 |
| 由所使用的电话观察对方 .....  | 234 |

**3  
秒  
钟  
看  
准  
对  
方  
性  
格**





### 3

### 起 钟

### 谁 对 方 性 格



|                     |     |
|---------------------|-----|
| 由选择音响器材观察对方 .....   | 238 |
| 由选择录放器材观察对方 .....   | 241 |
| 由纸张固定器来观察对方 .....   | 243 |
| 通过烹饪来观察对方 .....     | 247 |
| 从放松的方式观察对方 .....    | 251 |
| 由喜欢做的琐事来观察对方 .....  | 254 |
| 由喝咖啡观察对方 .....      | 257 |
| 由购物的方式观察对方 .....    | 260 |
| 由使自己尴尬的原因观察对方 ..... | 263 |
| 从日常的生活习惯观察对方 .....  | 265 |
| 从说话的用词来观察对方 .....   | 268 |
| 通过说话的声和气观察对方 .....  | 270 |
| 通过音色观察对方 .....      | 275 |
| 从说话的语态上观察对方 .....   | 278 |
| 从言谈中观察对方 .....      | 281 |
| 从人格障碍来观察对方 .....    | 285 |
| 从各种心理行为观察对方 .....   | 288 |



## 从口头语言观察对方

在生活当中，绝大多数人都有使用口头语言的习惯。这种口头语言是人在日常生活当中由于习惯而逐渐形成的，具有鲜明的个人特色。通过它可以对一个人进行观察和了解。

一般来说，经常连续使用“果然”的人，多自以为是，强调个人主张，以自我为中心的倾向比较强烈。

经常使用“其实”的人，自我表现欲望强烈，希望能引起别人的注意。他们大多比较任性和倔强，并且多少还有点自负。

经常使用流行词汇的人，热衷于随大溜，喜欢浮夸，缺少个人主见和独立性。





经常使用外来语言和外语的人，虚荣心强，爱卖弄和夸耀自己。

经常使用地方方言，并且还底气十足，理直气壮的人，自信心很强，有属于自己的独特的个性。

经常使用“这个……”，“那个……”，“啊……”的人，说话办事都比较小心谨慎，一般情况下不会招惹是非，是个好好先生。

经常使用“最后怎么样怎么样”之类词汇的人，大多是潜在欲望未能得到满足。

经常使用“确实如此”的人，多浅薄无知，自己却浑然不觉，还常常自以为是。

经常使用“我……”之类词汇的人，不是软弱无能想得到他人的帮助，就是虚荣浮夸，寻找各种机会强调自己，以引起他人的注意。

经常使用“真的”之类强调词汇的人，多缺乏自信，惟恐自己所言之事的可信度不高。可恰恰是这样，结果往往会起到欲盖弥彰的作用。

经常使用“你应该……”，“你不能……”，“你必须……”等命令式词语的人，多专制、固执、骄横，但对自己却充满了自信。有强烈的领导欲望。

经常使用“我个人的想法是……”，“是不是……”，“能不能……”之类词汇的人，一般较和蔼亲切，待人接物时，也能做到客观理智，冷静地思

### 3

### 趣

### 律

### 看

### 谁

### 对

### 方

### 胜

### 略





考，认真地分析，然后做出正确的判断和决定。不独断专行，能够给予他人足够的尊重，反过来也会得到他人的尊重和爱戴。

经常使用“我要……”，“我想……”，“我不知道……”的人，多思想比较单纯，爱意气用事，情绪不是特别稳定，有点让人捉摸不定。

经常使用“绝对”这个词语的人，武断的性格显而易见，他们不是太缺乏自知之明，就是自知之明太强烈了。

经常使用“我早就知道了”的人，有表现自己的强烈欲望，只能自己是主角，自己发挥。但对他人而言却缺少耐性，很难做一个合格的听众。

另外，口头语出现频率极高的人，大多办事不干练，缺乏坚强的意志。有些人，说话时没有口头语，这并不代表他们从未有过，可能以前有，但后来逐渐地改掉了，这显示出一个人意志力的坚强和追求说话简洁、流畅的精神。

若想通过口头语言更好地观察、了解和判断一个人的性格如何，需要在生活和与人交往中仔细、认真地揣摩、分析，这样，才会收到良好的效果。

3

秒

钟



谁

对

方

胜

略





### 3

### 秘

### 钟



### 谁

### 对

### 方

### 胜

### 略



## 从说话中观察对方

在绝大多数情况下，我们个人内心深处的情感，对外界一些事物的看法、意见及认识，都是通过说话的方式传达出去的。而他人接收到我们传达的信息，然后以此为凭据，进行分析、思考、总结和归纳，就可以知道我们是怎样一个人。

这是一种很直接明了的方式。除此以外，在他人说话的时候，如果能注意到声调、速度和态度等方面，同样也可以对他们的内心情感和对事物的看法、意见和认识有一定程度的了解。

在通常情况下，抑扬顿挫掌握得非常准确、到位的说话者，他的自我表现欲望都很强烈。

说话时不断提高声调的人，他们的自信心多比





较强烈，比较固执、任性，常常自以为是，不喜欢被他人所管制，倾向于我行我素。

在任何时候说话都轻声细语，语速较慢的人，多属于内向型性格，比较温柔、软弱，自信心缺乏。

一个人说话的速度很快，而且态度从容肯定，也看不出一丝一毫的急躁情绪，他人听起来也感觉不出紊乱，这表明这个人多有很强的自信心，办事干脆果断，有独属于自己的思想，并且能够坚持自己的主张而不轻易改变。

在公共和集体场合能够主动讲话的人，性格多比较外向，有较强的自信心，同时具有坦陈自己想法，表现自己，试图影响他人的勇气和魄力。

总是处于被动地位，呆在角落里不爱讲话的人，一般来说，性格多比较内向，同时缺乏自信。当然，也有的是比较沉着和老练，希望从别人的谈话中听取好的意见，为自己所用，来完善自己。

在与人谈话中喜欢争论和辩论的人，多是开放型的，他们有摒弃旧观念、旧思想的勇气和胆量，对新事物、新信息的接收能力比较强，有竞争和攻击性心理，好胜心切，有时候会显得自大自负。

在与人谈话中不喜欢争论和辩论的人，相对来说则较封闭和保守，接受新鲜事物的速度比较慢，





竞争和攻击性弱，性情温和，喜爱平淡，不太热衷于争名夺利。

在谈话中喜欢纠正别人错误的人，多较主动、自信，但由于他们的性格比较直率，会忽略他人的感受。打断别人的谈话而变成自我发挥，往往会伤害到别人，所以人际关系从某种程度来说并不是特别的好。

那些在谈话时不纠正别人错误，而等到谈话结束以后指出来的人则显得谦让、有礼貌，能够站在他人的立场上为对方着想，并给予足够的尊重，从而也会获得他人的认同和好感。

3

秒

钟



谁

对

方

胜

略

