

33
最佳生活
技巧丛书

观人小佳术

——种种有趣的推测和假说

GUAN REN XIAO JIA SHU

劳 马 编



农村读物出版社

责任编辑：王杰秀

封面设计：金 城

ISBN7-5048-1308-7/Z·176 定价：1.4



目 录

一、目光——传递心灵讯息的语言·····	(1)
二、握手透露的秘密·····	(8)
三、动作烦躁不安的人·····	(10)
四、谈话——探视人心的捷径·····	(11)
(一)从谈话的主题看性格·····	(11)
(二)从语言习惯看性格·····	(14)
(三)从谈话的速度、声调了解对方·····	(15)
(四)从谈话的场合探视人的性格·····	(18)
(五)怎样从谈话中推测未道出的真情·····	(18)
五、交谈中的手势·····	(21)
六、错误言行中表现出来的个性特征·····	(23)
七、说谎现象的背后·····	(24)
八、打招呼与性格·····	(25)
九、从工作看人的个性·····	(28)
十、办公桌上的情形与人的性格特点·····	(29)
十一、打电话析性格·····	(30)
十二、从名片看性格·····	(32)
十三、笔迹透露了什么·····	(35)
十四、信笔涂画露真情·····	(37)
十五、交朋结友见性格·····	(38)
十六、从穿着打扮看性格·····	(39)
十七、领带——男人内心世界的镜子·····	(41)
十八、从提包看性格·····	(41)
十九、从兴趣爱好看性格·····	(44)

二十、什么性格看什么书·····	(45)
二十一、电视迷的性格·····	(47)
二十二、崇拜电影明星者的心理·····	(48)
二十三、游戏竞赛中表现出来的人格·····	(49)
二十四、喜欢玩偶者的性格和心理·····	(51)
二十五、喜欢不同色彩的男性·····	(52)
二十六、从人的癖好、习惯看性格·····	(54)
二十七、从排行看性格·····	(56)
二十八、赞美声中显性格·····	(58)
二十九、害羞人士面面观·····	(59)
三十、怎样识别容易嫉妒的人·····	(61)
三十一、女性的嫉妒·····	(64)
三十二、男人的嫉妒·····	(65)
三十三、从用钱看个性·····	(67)
三十四、女性理财的特征·····	(68)
三十五、男人的心理·····	(71)
三十六、男人的隐私·····	(75)
三十七、你了解自己的丈夫吗·····	(76)
三十八、女人为什么会这样·····	(77)
三十九、性格各异的女人·····	(81)

一、目光——传递心灵讯息的语言

你在欣赏一幅美术作品或人像摄影时，首先注意的是哪一部位呢？毫无疑问，是人的眼睛。目光，是人类传递心灵讯息的特殊语言，是人类赖以交往的工具之一。

不同民族在交往中各自使用目光的方式千差万别，每个人的眼神、目光也各有不同。世界上大部分的民族都有不成文的规矩，即忌讳死死地盯人看，认为这种目光带有挑衅和侮辱的意味。显然，从眼睛这个心灵的窗口，可以领会人的心灵语言。

不屑一顾也是一种信号，可以有意识地回避对方的目光以表示不愿答理和不想与之打交道。大量的观察表明，一个人情绪高昂时投射的目光就多，而郁郁寡欢时易白眼待人。

眼睛是灵魂的窗户，它毫不掩饰地表露出你的学识、品性、情操、趣味和性格。戏剧表演家、舞蹈演员、画家、文学家、诗人无不着意研究人们的眼睛，认为它是灵魂的一面无情的镜子。有位画家认为，眼睛放出的神采，类型繁多；心胸博大、为人正直的，其目光明澈、坦荡。心胸狭窄、为人虚伪的，眼神狡黠、阴诈；目光执著的人，志怀高远；眼神浮动者，为人轻薄。眼光内敛，表示自私；目光暴露，表示贪婪。自信者，眼神坚而毅；自堕者，眼神晦而衰。

因此，目光能表明人心的动向，能泄露心底的秘密，更能反映出一个人的个性来。

有人归纳了人们经常使用眼睛的几种方式，并作了如下的分析，仅供读者参考。

①对方的眼睛看远方时，表示对你的谈话不感兴趣或在考虑别的事情。

在交谈的过程中，如果对方不时地把目光移向远处，则表示他对你的谈话内容不关心或另有所思，正在盘算另一件事情。

假如对方的眼神凝视了一点，长久不移，即目光死死盯住一个焦点时，其含义与把眼光投向远方一样，说明他正在想其他的事情。谈生意时若发现对方有此种目光，应格外注意，应不客气地问“有什么烦恼的事情吗？”对方可能回答：“因小孩生病住院，心里放不下。”之类的话，这便可以了解对方的心思。假如对方神色慌张地说：“不！没有什么事……”时，你应马上说：“以后再谈吧！”这种情形有再做进一步了解的必要。

②对方的眼睛上下左右不停地转，表现出不沉着时，可能是由于惧怕你而在说谎。

这类人多半是心里有一定的难处，为了不失去对方的信任和帮助，而对某些事情真相有所隐瞒。

比如，当因自己经营上的失误而导致无力偿还某项贷款时，又不想让债权人了解事实真相，试图使债权人相信自己的偿还能力，便会向讨债人说：“在两、三天之内一定还清。”在这种迫不得已的情况下，说话人的眼睛会上下左右不停地转动。对方作这种眼神时，请你千万要小心，应采取必要的防备措施，否则两、三天之后，很可能有人告诉你：“那家伙下落不明了！”

如果有个小商贩到你家门口推销东西，你可能会发现，在他说：“师傅，算便宜点买给您怎么样？”时，两眼滴溜溜地上下左右转动，你一定感觉很讨厌，不会买下他的东西，因为任何人看到这种目光都不会心里很踏实。

假如你去某个公司收款时，对方用这种眼神打量

你，并回答：“经理出差了，明天再付给你”，这就说明对方明显在撒谎，跟这类人继续做生意是很危险的，应时刻提防。

当然，有些情况除外，如你的女友在跟你开个善意的玩笑时，很可能也使用这种眼神。比方，当她把你的打火机藏起来，却假装不知道时，你便能看到她的眼睛也在上下左右地转个不停。

③对方长时间凝视你，目光久久不移开时，说明他肯定有对你隐瞒的事情。

这种情形是曾经向你借过钱，由于无法偿还而在躲避，或过去曾被人欺骗过，不希望让你知道等等诸如此类的情况，所以在潜意识里有隐瞒事实的表现。

其次，情侣或夫妻之间，有时因为发生争吵而被一方不断追问的情况下，对方被逼得走投无路时会说：“算了！随你的便吧！”或“你看着办吧！”当被追问的一方采取这种态度时，另一方肯定会说：“你那是什么态度！”这时，走投无路者便可能气哼哼地盯着对方，视线久久不移，作为无声的抗议或祈求，以保护自己。

④和异性视线相遇时故意躲开，表示关心对方，或对对方有意，也表示不好意思。

⑤对方眼睛滴溜溜地转，这种人容易见异思迁。

任何男人都会有这种经验，即当一位男性和其女友或妻子上街时，男性的眼睛常常会情不自禁地去注意其他女性。

从心理方面来说，男人旁顾其他女性是出自本能的反应，并不一定有更多的含义。在女性方面，她们多把一切希望都放在自己的情侣身上，对其他男性很少注意，只会含情脉脉地注视自己身旁的男友或爱人，对其一举一动都非常关

注。

当女性用这种眼光去注意一位陌生的男人时，事情恐怕就麻烦了。假如一位丈夫陪夫人去饭馆吃饭，发现她在偷听其他男人的谈话，或偷偷把视线转移到其他男性的脸上，或对其他男性的服饰有关心的倾向时，很有可能她在把那位男人同自己的丈夫进行比较，说不定觉得自己的男人有不尽人意的地方，这时她那滴溜溜转的眼神可能就有了见异思迁的意思了。

⑥好像藐视对方的眼光，多表示感兴趣或敌视、拒绝的意思。

同事们聚在一起时，或在公众场所听讲话时，经常可以见到这种藐视人的眼光。有些人在同外人讲话时，也时常流露出这种目光。这种眼神，多表示拒绝、轻蔑、迷惑、敌视、心等等。

相反的，这种目光有时却表示与傲慢完全不同的涵义，即对方对你产生了兴趣。当你感觉到某位女性热情的视线时，你无形中会用不爽直的态度去藐视对方。实际上，这是难为情的证明。

⑦对方的目光发亮并冷峻逼人时，表示对人不相信，自身处于戒备中。

“你给我滚出去，我再也不想见到你”——男女之间用这种眼神争吵时，表示敌意、憎恶。

“来干什么？！现在还有脸来见我……”——受到朋友或同事的误会，试图去解释清楚时，对方往往会出现这种目光。此时，多表示疑惑、敌意、愤怒、不信。

初次见面的对方露出这种目光的，表示在谈话中你使对方产生了某些难以相信或戒备的东西。应私下反省，消除造

成对方的不信任感和戒备心理的原因。

⑧对方做没有表情眼神时，表明心中有所不平或不满。

比方你碰上了婚前的女友，对她说：“我正巧路过这里，一块去喝杯茶好吗？”

对方会作毫无表情眼神。

“很久不见了，还好吗？”短暂的做作的一笑，但马上恢复无表情眼神。此时的眼神包含着不安，且对眼前的情形不满。这种人的性格多半是古怪、自我中心、顽固并且懦弱，无法爽直地表达自己。

另有学者认为，可从以下四个方面通过对方的目光了解其心理。

第一，对方是否在看自己，也就是说对方与你是否有视线接触。如果对方根本不看你，便可视为对方对你不感兴趣或无亲近感。此外，当素不相识的人的视线偶而相交时，便会立刻撇开，这是因为被看双方都有被看穿内心或侵犯了隐私权的感觉。

相识者彼此目光相交之际，即表示有意交流沟通。若此种情况发生在女性之间时，则不见得能作此解释。

第二，可以从目光的移动来探究对方的心理。一般认为，目不转睛地注视对方谈话（并非自始至终盯住不放）的人较为诚实。

心理学家A·肯顿曾经做过一个实验，观察一个人在谈话中何时把视线投向对方。实验结果显示：在刚开始以及即将结束谈话时，其次数明显增加。谈话开始时，乃由于想引起对方的注意；而谈话要结束的时候，则是由于想了解对方究竟听进了多少。因此，可从注视中探透对方的心理活动。

相反，视线的移开说明了什么呢？一般认为，初次见面先移开视线者，其性格较为主动。此外，谈话中有意处于优势地位的人，也会先把目光转移开。根据专家的观察，判断一个人是否能占上风，只要在最初的三十秒内即可决定。当双方视线接触时，先移开目光的人，就是胜利者。相反，因对方移开视线而耿耿于怀的人，就可能胡思乱想，以为对方嫌弃自己，或者与自己谈不来，因此，无形中便对对方的目光有了介意，而完全受对方的牵制了。

正因为如此，对于初次见面就不集中目光跟你谈话的挑胜型对象，应特别小心对付。

不过，同样是移开视线的行为，如果是在受人注意时才移开，那又是另外一回事了。一般来说，当我们心里感到内疚，有对不住对方的地方，或心中有所隐瞒，即“心里有鬼”的时候，就会产生这种视线转移的现象。

第三，眼睛的活动，可以表现出个人的心理。当上司与下属讨论工作时，上司的目光必定会从高处发出，而且会很自然地直接投射下来。下属的眼神则经常由下而上，而且往往显得软弱无力。这是由于身居领导岗位的人，总是希望对其下属保持自己威望的心理作用。

但是，也有例外。内在型的人容易转移目光，这与地位高低无关。

第四，从目光专注的程度来看。目光专注、视线集中的程度与眼睛的活动有密切关系。例如，在我们从电视上观看一场辩论或智力竞赛时，经常可以看到一方的某个人由于被对方抓住弱点而一时无法回答时所表现出的眼睛活动情况，此人此时的目光大多是上下左右快速移动。这说明他正在动脑筋，或者想扩大视野以求得外界的提示等，以便作出反

击。

当我们同别人谈话时，对方可能会突然移开目光，这是由于对方欲避开眼睛的刺激，以便思考或整理思绪。此外，每个人沉思的眼神均有不同，有的闭起眼睛，有的则呆滞般地眺望远方，但都是为了减少外界对眼睛的干扰和刺激而做出的努力。一旦思维整理妥当，或产生了新的构思时，眼睛的活动便会重新活跃起来，开始出现有规律的眨眼现象。

有人把从目光了解人的心理活动的实例作了如下归纳：

①一直盯着对方的女性，心中可能有隐情。

②在谈话中注视对方时，表示其说话内容为自己所强调，或希望听者更能理解。

③初次见面先移开视线者，多想处于优势地位，争强好胜。

④被对方注视时，便立刻移开目光者，大都有自卑感或缺点。

⑤看异性一眼后，便故意转移目光者，表示有着强烈的兴趣。

⑥喜欢斜眼看对方者，表示对对方怀有兴趣，却又不想让对方识破。

⑦抬眼看人者，表示对对方怀有尊敬与信赖之心。

⑧俯视对方者，欲显示对对方的一种威严。

⑨视线不集中于对方，目光转移迅速者，大多属于性格内向的人。

⑩视线左右晃动不停，表示陷入苦思冥想之中。

⑪视界大幅度扩大，视线方向剧烈变化时，表示此人心中不安或有恐惧心理。

⑫在谈话时，如果目光突然向下，表示转入沉思状态，

欲整理出头绪来。

⑬尽管视线在不停地移动，但当出现有规律的眨眼时，表示思考已有了头绪。

二、握手透露的秘密

握手，是现今世界上最为常见的礼节。无论平时亲明好友会面，抑或社交场合，都适应。在交际场合中，握手是司空见惯的事情，一般在互相介绍和会面时握手。遇见朋友，先打招呼，然后相互握手，寒暄致意。

握手的举动虽然简单，但每个人的握手方式，都不尽相同。美国一位心理学家伊连加兰在一本专门研究人类行为与性格关系的著作中指出，一个人与人握手时所采用的方式，最能反映出他的个性。以下是这位心理学家列举的八种握手方式及它们所反映的性格类型。

①碎筋裂骨式。握手时，紧握对方手掌，用力挤握，令对方疼楚难当。此类人精力充沛，自信心强，为人则偏于专断独裁，但组织能力及领导才能均极突出，是一个领导型的人物。

②沉稳专注型。握手时力度适可，动作稳实，双眼注视对方。这种人个性坦率、坚毅，有责任感而且可靠，思想缜密，善于推理，经常能为人提供有建设性的意见；每当遇到困难时，总能迅速提出可行的应付方法，深得他人的喜爱。

③漫不经心型。握手时只轻柔地触握。此类人随和豁达，绝不偏执，颇有游戏人生的洒脱，而且凡事不为人知，谦和从众。

④双手并用型。握手时习惯用两手握持对方。此类人热

诚敦厚，心地善良，对朋友最能推心置腹，喜怒哀乐分明。

⑤长握不舍型。握手时握持对方久久不放。此类人情感丰富，喜结交朋友。一旦建立友谊，则忠诚持久。

⑥用指抓握型。握手时只用手指抓握对方而掌心不与对方接触。此类人个性平和而敏感，情绪易激动。他们心地善良且极富同情心，胸怀宽广。

⑦上下摇摆型。握手时紧抓对方的手，上下不断摇动。这种人极为乐观，对人生充满希望。他们的积极热诚使他们经常成为中心人物，受人爱戴。

⑧回避握手型。有些人从不愿意与人握手，他们个性内向羞怯，保守但却真挚。此类人不轻易付出感情，但只要建立起友谊之后，便会情比金坚。对朋友如此，对爱情亦然。

另有心理专家对握手方式作了如下分析：

①拳击型。这类人出手犹如打拳，而握手时更为猛烈，好像非要把别人的手握至粉碎不可。这种人多是喜欢逞强而自大的人。

②保守型。这种人握手时，手臂不愿长伸，肘的弯度成直角，手迫近身子，充分显示出谨慎、保守的性格。

③懒洋洋型。当你与他握手时，会发现对方的手指软弱乏力，手也握不紧。此类人多是悲观主义者。

④犹豫不决型。这类人通常会做出滑稽而尴尬的场面。那就是当你伸出手来时，他的手却还在口袋中，直至你已把手缩回时，他才把手伸出来。这种人大多处事缺乏判断力。

⑤强迫型。不问如何，总是握手为上的人，遇人就先握手。这种人表露出自己内心的不安和自卑。

⑥草率型。视握手为例行公事。这种人一般都缺少诚意，做事草率，不值得信赖。

⑦紧贴型。一直握着你的手，直至把话说完。这类人办事拖拉，且无头绪，但为人热情。

除此之外，握手时掌心出汗的人，大都易于冲动，心理失去平衡，容易处于紧张和不安状态；握手时，先凝视对方，而后再握手者，表示希望将对方心理处于劣势地位。而那些在公众场合与陌生人频频握手的人，其自我表现欲强烈。

三、动作烦躁不安的人

每个人都会有一些神经紧张的动作。仔细观察一个人烦躁不安的种种表现，有时还能看出他的某些性格特征。

美国著名心理学家艾里·菲德曼博士说：“人在烦躁不安时的表现，实际上是一种心照不宣的‘人体语言’，那是一个人感情的自然流露，其中的一些动作可能他们也不解其意。”

菲德曼博士对这些动作进行了细致的研究，并对以下常见的烦躁动作做了分析：

①用嘴咬眼镜腿、铅笔或其他物品。这种人性格过分内向，好我行我素；在心急如焚的情况下做这些动作，借以掩饰自己的心情。有时被人催逼紧了，他也会大发雷霆，怒不可遏。

②用指尖拢头发、轻挠面部，或把食指放在嘴唇上。此种人很达观，即使碰到不如意的事情，也会泰然处之。

③抚摸或抓挠下巴。这种人老练，处理问题较理智。抚摸下巴实际上就是一种自我镇定的方法，其目的在于避免感情冲动。

④两手相互摩擦。这是一个富于表情的人，自信心强，敢冒风险，决不轻易改弦易张。

⑤咬牙切齿。这种人很容易愤怒，心胸狭窄，往往在重大的事情上用感情代替理智。

⑥心不在焉地乱写乱画。很多人认为，这是有创造力的表现。这种人往往慷慨大方，容易与之交友。

四、谈话——探视人心的捷径

语言是人类进行交流的最重要的工具，也是了解一个人内心世界和性格特征的有效途径。透过人们在日常生活中经常使用的语言，我们完全可以看出他们具有何种个性、心理等。

（一）从谈话的主题看性格

①喜欢谈论他人私事，对别人的事情刨根问底者，大多是有支配欲的人。

有些人在跟别人谈话时，很少涉及自己的事情，话题总是围绕着别人转，喜欢探听别人的私事，并且总爱议论他人。此种情况，女人居多。对与自己并没有多大关系的人，或对社会名人、电影明星等，总喜欢评头论足，闲话家常。这类人除了存有支配心理外，还表示缺乏知心朋友，心灵空虚、孤独等。

②话题离不开自己本身事情的人，具有自我陶醉的倾向，属于以自我为中心的性格。

那些言必谈“自己”的人，最关心的对象就是自我。他们深信这个世界就是或应该是以其本人为中心，此可谓一种自我陶醉，而且比较任性。

此外，不仅谈论自己，而且动辄希望把话题集中在自己家人、工作、家庭等周围事物的人，也可认为是以自我为中心的性格。

③爱发牢骚的人，多有压抑心理，属于否定型性格。

在日常生活中，不管是在公共场合还是在家庭里，我们经常能听到话题内容各不相同的牢骚。有些人发牢骚已成习惯，一说起话来便开始抱怨，似乎有一种全世界都对不起他的感觉。牢骚，是心理压抑的一种发泄，表达了现状的某种不完善。从牢骚中，能发现一个人的心态和愿望。有些牢骚能表达表面看不出的意义来。

有专家认为，在抱怨工资太低的人当中，有不少是因为不喜欢这项工作，却将此心理通过抱怨工资低而表达出来。有些贬低上级领导的人，大都具有希望出人头地，却又不易得逞的欲望。

至于有些发牢骚成癖的人，除了心理压抑和存有不满足外，还出于一种虚荣心。用一种对什么都看不上的态度来标明自己敏锐眼光和批判精神，以引起别人的注意。这类人容易发现问题，但缺乏一种建设精神和集体意识。

④好提“当年勇”的人，多在现职岗位上力不从心，无法适应当前的工作。

有些人愿意在下属或同事，特别是比自己资历浅的人面前，大讲自己过去如何能干，嘴边老挂着昔日“丰功伟绩”。回忆起过去，总是洋洋得意，恍如昨日。从心理学角度看，这种自夸现象说明了此类人工作能力的衰退，落后于时代潮流且又难以赶上，只好忘却现在，以求解脱。

⑤无视他人的话题，径自提出毫不相干话题的人，其支配欲、表现欲较强。

在我们的交谈中，最讨厌那种不顾别人正在发言，突然打断别人的话题，从中插嘴说一些毫不相关的话题。这种人的支配欲与自我表现欲很强。他们无视对方的存在，属于唯我

独尊之士。

支配欲、表现欲强的人，有时也会刻意制造自己的话题。这就是说，此类人不愿由他人掌握主导权，总希望自己始终居于优势地位。

此外，有些人谈话时话题不断变换、东拉西扯、杂乱无序，让人摸不着边际。这类人多是由于思维能力不集中，不能进行逻辑思考。

不提出自己的话题，只是附和别人或顺着别人的话题加以深入讨论的人，大都宽容并且能体贴别人。

使用任何语言都要有个分寸，如果客套话太多，并不见得完全表示尊敬和感激，往往也含有轻蔑与妒嫉的成份。同时，在无意中会将他人与自己隔离，具有防范自己不被侵犯的预防功能。

假使交情深厚的朋友，仍不免使用客套语时，则很可能内心存有自卑感，或者隐藏着敌意。

相反，故意使用粗话的人，则可能想与对方拉近心理距离，或者希望使自己占于优势地位。

⑥交谈中常使用“但是”的人，能言善辩，且有一定的理论兴趣。

有人在讲话中经常使用“但是”、“不过”等连接词。这类人大多思考能力较强，习惯于边说话边思考，语言与思维的联系缜密。所谓能言善辩、头脑清楚者，就是这一类型的人。

而经常使用与英文and连接词意义相当的词，如经常使用“嗯……还有……”，“这个……”，“那个……”等的人，表示他的语言表达能力较差，说话无条理，思考也没头绪。

此外，还有语言较为客气的“我想……”“我认为……”