

# 透过举止看人性

吕叔春◎编著

看人是一门学问，也是一门艺术。无论是「明看」还是「暗察」，只要你领略到看透人性的要领，懂得人际关系中所蕴含的潜规则，你便能如鱼得水，行走江湖。

TOU GUO JU ZHI KAN REN XING

看透人性的快速制胜法则

端详姿态，探秘心理，细察行为，了解性情  
穿着打扮，暴露内心，体貌特征，暗藏玄机  
察言观色，巧辨人心，听清「话外音」，沟通零距离  
生活细节，小细节大秘密，其他细节，察人滴水不漏  
一眼看透人性，直指人心底牌，事前多一份防范，事后少一分伤害

CIP

中国电影出版社

# 透过举止看人性

吕叔春◎编著

TOU GUO JU ZHI KAN REN XING

看透人性的快速制胜法则

端详姿态，探秘心理，细察行为，了解性情  
穿着打扮，暴露内心，体貌特征，暗藏玄机  
察言观色，巧辨人心，听清「话外音」，沟通零距离  
生活细节，小细节大秘密，其他细节，察人滴水不漏

一眼看透人性，直指人心底牌，事前多一份防范，事后少一分伤害

---

**图书在版编目 (CIP) 数据**

透过举止看人性/吕叔春编著. —北京: 中国电影出版社, 2007. 8

ISBN 978 - 7 - 106 - 02813 - 8

I. 透… II. 吕… III. 个性心理学—通俗读物 IV. B848 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 116889 号

---

责任编辑: 纵华跃

封面设计: 柳晓春

版式设计: 钟先军

责任校对: 罗鲜英

责任印制: 卢晓波

## 透过举止看人性

吕叔春 编著

---

出版发行 中国电影出版社 (北京北三环东路 22 号) 邮编 100013

电话: 64296657 (总编室) 64216278 (发行部)

64296742 (读者服务部)

经 销 新华书店

印 刷 北京银祥福利印刷厂

版 次 2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

规 格 710 × 1000 毫米 1/16

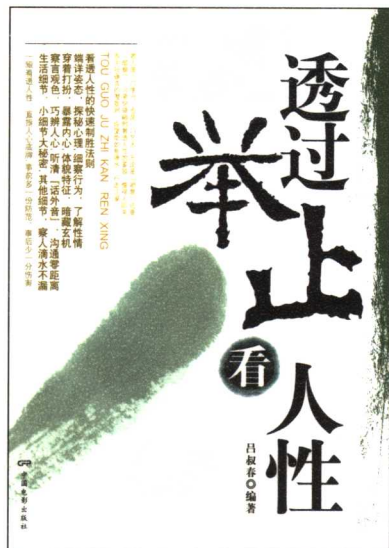
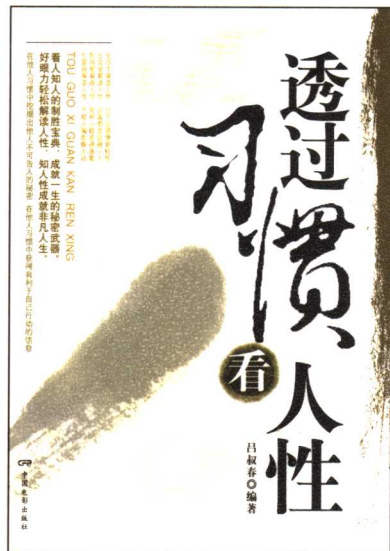
印张/18.5 插页/0 字数/249 千字

印 数 1 - 5000 册

---

书 号 ISBN 978 - 7 - 106 - 02813 - 8/B · 0065

定 价 29.80 元



责任编辑 纵华跃

封面设计 标点工作室

# 前言

当你和陌生的人初次打交道的时候，你一定会对他们的行为举止默默的品评，而对方这时也一定在暗暗思忖你的分量。但是，令人遗憾的是，短短几分钟的交往，很难快速看透他人的内心。因此，你很有必要掌握这么一种技巧——快速看人心，这样你在人际交往中才能随机应变，游刃有余。

人并不是容易被了解的动物，我们很难凭一些肤浅的认识就对这人下结论，这样难免会流于偏颇。但识人也并非完全没有迹象可循，毕竟人还是有一定的习性与爱好，不管是从穿着打扮、日用品或色彩选择等，在某种程度上都会显现内心潜在的性格，可作为判断这个人的参考依据。

我们在与他人的交往中，最直观的就是他们的姿态。无论是坐、走、站立，都呈现出不同的姿态。著名人类学家霍尔教授告诫人们：一个成功的交际者不但需要理解他人的有声语言，更重要的是能够观察他人的无声信号，并且能够在不同场合中正确使用这种信号。

当然，我们说姿势表现一个人的心理意图，并不意味着每一种姿势都一一对应地反映他人每一种心理活动的具体内容。因为人的心理活动不仅微妙，而且多样化。因此，所谓姿势它反映的只是多种多样的心理活动的一个整体。从某种意义上讲，它是人们内心的情感、情绪，或者是限制心理活动的基本倾向。

如果你想真正了解一个人的真实情绪，就要关注对方的动作，而不是他的表情。一个经验老到的人可以做出虚假的表情，来迷惑

面前的人。但是，控制情绪容易，控制自己的行为却是很难的。因此，通过一个人的非语言行为看人，也是一种不错的方法。

比如在谈话中伸手轻轻碰触对方的肩部，这是友情的表示，是向对方强调“我们是气息相通的好兄弟”的善意。如果是男女之间，这个动作则是向对方示爱。

如果把双手都放在对方肩上，而且身体接近，则表示“想要和你亲近”或者“希望你能理解”的意思。

当然，这样的推测也许正确，也许不正确，但是只要留心观察这个人的姿态、行为、穿着、体貌特征、表情、说话方式、生活细节，再配合心理学的分析，相信“虽不中，亦不远矣”，不是吗？

# 目 录

## 第一章 端详姿态，探秘心理

心理学家研究指出，我们和他人的沟通，有70%是无言无声的。对方走路、站立的姿势，歪着头、敲敲手指，或者微笑、皱眉等“方式”，其包含的意义常比说话更多，“尽在不言中”就是这个道理。所以，通过端详他人的姿态，就可以透析他人的内心世界。

1. 身体姿势 /3
2. 坐姿 /5
3. 站姿 /10
4. 走姿 /13
5. 睡姿 /17
6. 醉态 /20
7. 手指 /22
8. 手势 /25
9. 头部动作 /29
10. 等电梯时的姿势 /31
11. 与人交谈的姿态 /33
12. 打电话时的姿态 /38





举

止

看  
人  
性

## 第二章 细察行为，了解性情

作家雷斯特朗治说：“人是不能由他们的容貌、习惯及举止来观察，而是由他们生活的品格、他们的谈话及他们的工作观察。”

的确如此，知人知面不知心。光从一个人的外在形貌，容易流于主观的见解，很难有明确的判断。

那么，如何摸透人心呢？

从心理学的角度来看，最好是从一个人的“行为”来解读，这是最具科学性和最有效的方法。

1. 触摸 /43
2. 涂鸦 /44
3. 点菜 /48
4. 拿烟 /50
5. 握手 /52
6. 亲吻 /56
7. 喝水 /58
8. 习惯性行为 /60
9. 男人的小动作 /63
10. 吃东西的方式 /66
11. 握电话筒的方式 /68
12. 挤公车 /71
13. 开车方式 /73



### 第三章 穿着打扮，暴露内心

服饰表现个性。通过对一个人的穿着打扮的观察，可以明显地看出一个人的内在气质。当然，除了衣服本身，跟衣服有关的配饰也是看透人心的很重要的依据。单从某一方面来看人，难免又是偏颇，着装结合配饰，相信你一定能看的更透彻。

1. 着装 /79
2. 穿衣风格 /83
3. 鞋 /87
4. 背包 /90
5. 眼镜 /95
6. 香水 /96
7. 颜色 /98
8. 领带 /102
9. 发型 /105
10. 帽子 /109
11. 妆容 /112
12. 戒指 /115
13. 首饰 /118
14. T恤 /120
15. 手表 /122
16. 衬衫 /125
17. 内衣 /127





举

止

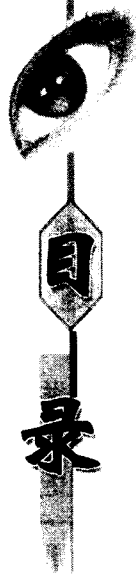
看  
人  
性

## 第四章 体貌特征，暗藏玄机

埃德·兰格先生曾说：“也许没有完美的体型。对于我来说，所有男人和女人裸体时最美。”的确，尽管人的体型和个头有高、矮、胖、瘦、肤色的区分，但所有的人都一样！

那是不是就不能从人的体型看出个性的端倪呢？这也不是绝对的，人的性格除了有先天的遗传因素外，还跟后天的环境影响有关。因此，在考察人的体貌特征的时候，结合他所处的环境来判断，才能更准确！

1. 体型 /131
2. 脸 /135
3. 第一印象 /138
4. 眼皮 /140
5. 眼部 /142
6. 眉毛 /144
7. 嘴 /147
8. 鼻 /151
9. 下巴 /154
10. 气质 /157
11. 身体讯息 /159



## 第五章 察言观色，巧辨人心

看透人心的方法很多，而懂得察言观色的人，绝对能迅速又准确地掌握人心。“察言观色”，从面部表情去推测一个人的心理状态往往是很容易的，但是东方人还讲究“喜怒不形于色”，这就大大增加了人们从表情去解读其心理的难度。

在人际交往中，通过他人表情的细微变化，准确地揣摩他人内心，然后再随机应变是获得他人欢迎的不二法门。

1. 表情的变化 /165
2. 接受表扬的态度 /168
3. 笑 /170
4. 眼神 /175
5. 脸上肌肉的变化 /177
6. 喜怒无常 /179
7. 生理上的细微变化 /180
8. 观察表情的技巧 /181
9. 为什么会判断失误 /184



举

止

看人性

## 第六章 听清“话外音”，沟通零距离

在言谈中足以表现出一个人的态度、感情和意见。固然，言谈的内容是表现的因素，但言谈的速度、语调、抑扬顿挫，以及润饰等，亦足以影响谈话内容的效果。我们往往在无意中，会经由这些因素，表现出所谓的言外之意。而听者也会设法从这些因素来试图了解对方的心思。

1. 声音 /189
2. 口头禅 /192
3. 语速 /199
4. 语调 /201
5. 话题 /206
6. 谎言 /209
7. 幽默 /215
8. 说话方式 /217
9. 话说习惯 /220
10. 打招呼 /224
11. 吵架 /227

## 第七章 生活细节，小细节大秘密

现代人崇尚独立自主，自尊自立。他们热爱生活，把生活当成一项艺术来经营。可是在这个一切都快餐化的时代，他们开始变得烦躁不安起来，失去了把握生活细节之美的细腻与耐心。

千万不要以为生活的细枝末节无关紧要，其实每一个细节都能体现出一个人的修养和品质。通过观察一个人对生活细节的把握，可以看出这个人的内心哦！

1. 居住环境 /233
2. 挤牙膏 /235
3. 刷牙 /237
4. 看电视 /239
5. 洗澡 /240
6. 烹饪 /242
7. 喝咖啡 /245
8. 脱衣方式 /247
9. 放松方式 /249
10. 付款方式 /251
11. 消费方式 /253
12. 睡床选择 /255
13. 入厕习惯 /257





举

止

看  
人  
性

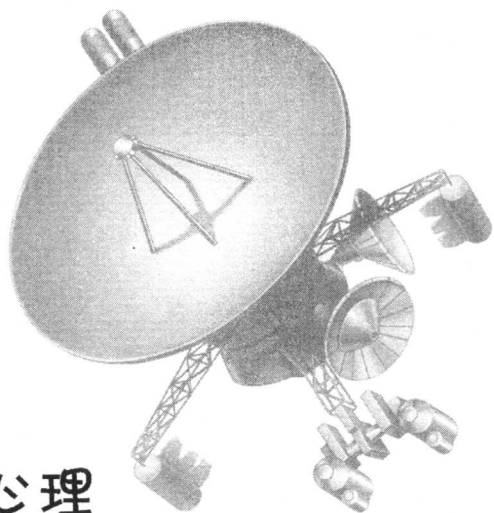
## 第八章 其它细节，察人滴水不漏

所谓“知己知彼，百战百胜”，因为每一个人都有其个性、想法、喜好，如果想掌握人心，就必须看透对方的心理，才能投其所好赢得先机。

虽然人不可貌相，但多多了解别人对自己是绝对有好处的，只要肯多花点心思，保证你也可以一眼看穿对方，轻而易举地洞察人心。

1. 点烟递烟 /261
2. 灭烟头的动作 /264
3. 喝酒时的动作 /266
4. 办公桌的摆放 /268
5. 处理邮件 /270
6. 收藏品 /272
7. 放手机 /275
8. 坐的位置 /278
9. 笔迹 /280
10. 出生排行 /282

# 第一章



## 端详姿态，探秘心理

---

心理学家研究指出，我们和他人的沟通，有70%是无言无声的。对方走路、站立的姿势，歪着头、敲敲手指，或者微笑、皱眉等“方式”，其包含的意义常比说话更多，“尽在不言中”就是这个道理。所以，通过端详他人的姿态，就可以透析他人的内心世界。







## 1. 身体姿势

比起口头语言来，身体姿势更能反映出一个人的内心。因为身体姿势受人的情绪、感觉、兴趣的支配和驱使，是内心状态的外部表现。

一个人对他人所持的态度，往往反映在他的姿势上。比如，赞同的人大多翘着二郎腿，一副自信的样子；而反对的人双手抱胸，大有不甘退让之势；保持中立的人，既有翘腿而坐，又双手抱胸，如果有谁突然改变了姿势，很有可能表明他改变了原来的立场。

著名人类学家霍尔教授告诫人们：一个成功的交际者不但需要理解他人的有声语言，更重要的是能够观察他人的无声信号，并且能够在不同场合中正确使用这种信号。

当然，我们说姿势表现一个人的心理意图，并不意味着每一种姿势都一一对应地反映他人每一种心理活动的具体内容。因为人的心理活动不仅微妙，而且多样化。因此，所谓姿势它反映的只是多种多样的心理活动的一个整体。从某种意义上讲，它是人们内心的情感、情绪，或者是限制心理活动的基本倾向。

一般而言，以下四种姿势在日常交际中最为常见：

### ◆象征性姿势，可以直接表达思想。

这种姿势具有语言表达的功效，可以直接表达思想。在听者听不见讲话者说话的情况下，经常通过姿势而不通过言语来进行，这