

怎样一眼 把人看透

李卫平 编著

其实人心并不叵测

知人知面也可知心

只要掌握识人的基本途径和方法

就能一眼把人看透

教会你一眼就看出一个人的性格，
洞察其内心，辨别其本质。

快速识人是认清环境、适应社会、
建立人脉、成就事业的必备技能。

一本帮助你在第一时间快速而准确地识别人的书
HOW TO SEE THROUGH OTHERS AT THE FIRST SIGHT

黑龙江科学技术出版社

怎样一眼 把人看透

李卫平 编著

黑龙江科学技术出版社
中国·哈尔滨

图书在版编目(CIP)数据

怎样一眼把人看透 / 李卫平编著. — 哈尔滨: 黑龙江科学技术出版社, 2007.4

ISBN 978-7-5388-5350-6

I. 怎… II. 李… III. 人际交往—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 (2007) 第 041146 号

怎样一眼把人看透

ZENYANG YIYAN BAREN KANTOU

编 著 者 李卫平

责任编辑 张丽生 刘 野

装帧设计 李艾红

美术编辑 潘 松

文字编辑 胡宝林

设计总监 子 木

出 版 黑龙江科学技术出版社 

地址: 哈尔滨市南岗区建设街 41 号 邮编: 150001

电话: 0451-53642106 传真: 0451-53642143(发行部)

发 行 全国新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 720 × 980 1/16

印 张 24

版 次 2007 年 5 月第 1 版 · 2007 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-5350-6/Z · 614

定 价 36.00 元

内容简介

人所有的活动，大到事业、婚嫁，小到日常交往，都是在人与人的接触中发生的，在快节奏生活的现代社会，如何迅速、准确地识别人的品行高低、才能大小、性格特征以及心理动向，已成为人们成功处世的第一项修炼。本书从衣着打扮、外貌特征、行为举止、言谈话语、生活习惯、兴趣爱好、人际交往等角度，深入探讨了人的内心世界与外在表征之间的联系，帮助读者一眼把人看透，选择理想配偶、识别好坏老板、鉴别英才与庸才、认清同事、辨别真假朋友，从而趋利避害，收获幸福美满人生。

怎样一眼 把人看透

李卫平 编著

其实人心并不叵测

知人知面也可知心

只要掌握识人的基本途径和方法

就能一眼把人看透

教会你一眼就看出一个人的性格，
洞察其内心，辨别其本质。
快速识人是认清环境、适应社会、
建立人脉、成就事业的必备技能。

一本帮助你在第一时间快速而准确地识别别人的书
HOW TO SEE THROUGH OTHERS AT THE FIRST SIGHT

黑龙江科学技术出版社

其实人心并不叵测，知人知面也可知心，只要掌握识人的基本途径和方法，就能一眼把人看透。

前言

P R E F A C E

在瞬息万变的现代社会中，每个人都要和形形色色的人交往。在这些人群中，有自己熟悉的人，也有自己陌生的人。每个人都具有不同的性格，有的人温柔善良、善解人意，有的人阴险狡诈、图谋不轨，有的人谦虚自信、热情大方，等等。假如你是一个企业的负责人，需要寻找企业的合作伙伴，选择的成功与失败，就取决于你的“读心”水平了。如果成功，自然会给你和企业带来幸运；如果失败了，那就会让自己陷入一个尴尬的境地，甚至会给自己带来惨重的损失。所以我们应该赶快积极主动地去学习，从人的不同侧面、不同行为、不同言谈、不同爱好、不同习惯等去看准一个人。只有看准了对方，我们才能择其善者而从之，其不善者而改之，进而使我们的工作、学习、事业达到事半功倍的效果。

然而，知人知面不知心，不知道有多少人为此徒叹奈何。“路遥知马力，日久见人心”，但时间太漫长，在经济迅速发展的今天，谁还有耐心去经受漫长的考验和等待呢？因此，如何一眼就能看出一个人的性格，洞察其内心，辨别其本质，已经成为适应当今社会、认清环境、建立人际网络和成就事业所必须具备的生存技能。

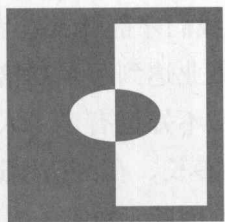
本书从衣着打扮、行为举止、生活习惯、兴趣爱好、社会交际等多角度挖掘深藏在人们内心深处的奥秘，并结合大量生动、具体的例子进行深入透彻、系统全面的剖析，借此引起读者的共鸣，帮助读者在人际交往中一眼看出对方的心理。只有这样，才能掌握对方的长处与短处、优势和

劣势，才能一眼看透人心，识别自己的老板、鉴别英才与庸才、认清同事、辨别真假朋友。在这个基础上，你可以学会透视人性的能力，把握应付窘境的良方，破解减轻压力的秘诀，懂得防范小人的道理，获得迎接挑战的勇气，掌握自然而又贴切的生活之道。由此，在人生的旅途上左右逢源，移步生莲，辨人于弹指之间，察其心而知其人，观人于咫尺之内，闻其言而审其本，潇洒地辗转于生活的竞技场中，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

本书行文简洁明了，轻松活泼，易读好用。读者在本书的启发之下，可更加全方位地洞明人心，在工作、生活的方方面面，真正做到知己知彼，百战不殆。

编著者

2007年4月



目录

CONTENTS

1

绪论：看透人心的切入点

从体型看性格	3
从外貌看职业	5
从手势透视心理	6
从举止风度可见其心理	8
从说话的声音辨识人	9
从兴趣爱好看人的情操	11

上 编

第一章 从衣着打扮观其人

一、服装：心灵自我显露的展示台	15
衣着与人的心理的关系	15
从衣服的选择判断人的性格	17
从服装颜色的选择上看透对方	18
从T恤的选择看透你的对方	20
从女人对内衣的喜好透视对方	21

透过鞋子观察对方的性格	23
从女人对袜子的选择来判断对方	24
 二、化妆：无法掩饰人心的涂抹	27
淡妆与浓妆，表现不同的欲望	27
自然与时尚，个性的保守与开放	27
不同的装扮，折射出不同的心理	28
从头发的质地与发型观察你的对手	29
 三、饰品：心灵文化的显示	31
帽子：盖不住思维的大脑	32
眼镜：心灵窗户的另一种显示	33
领带：男人个性的表现	34
手表：对待时间的态度	36
戒指：告诉人的内心世界	39
手提包：身份的见证物	40
手机：心灵交流的桥梁	43
耳环：透视性格的物品	44
饰物佩戴：展示着人性	46

第二章 以貌取人亦有道

一、眼睛：展示心灵的窗口	48
眼皮：容易泄露秘密的暗道	48
从眼睛透视对方的心灵	49
从眼神窥视对方的动机	51
透过眼形辨别对方	52
 二、眉：容貌的点睛之笔	55
从眉毛观察对手	55

眉形不同,表明人各有异	57
-------------------	----

三、鼻:人性情的象征	60
------------------	----

读懂对方鼻子的“语言”	60
-------------------	----

鼻子与性格	62
-------------	----

从鼻形和鼻势看心理	63
-----------------	----

四、口:善变的嘴巴,祸福的门户	65
-----------------------	----

口型各异,命运不同	65
-----------------	----

透过口势识别对方心理	66
------------------	----

从嘴巴动作观察人的性格	67
-------------------	----

嘴唇厚薄与人的德性	69
-----------------	----

五、手:观手而识人	70
-----------------	----

从双手看人	71
-------------	----

手形不同,性格各异	72
-----------------	----

六、其他细节:以貌看人的通行证	74
-----------------------	----

牙齿:透析人的前沿堡垒	74
-------------------	----

耳朵:信息接收器	75
----------------	----

下颌:观察对手的心理	78
------------------	----

头:一切从“头”开始	79
------------------	----

脸:不能丢失的身份证	81
------------------	----

第三章 从行为举止知其心

一、坐姿:透露出人的心理动向	84
----------------------	----

坐姿与心理反应	85
---------------	----

古板型的坐姿	86
--------------	----

悠闲型的坐姿	86
--------------	----

自信思迁型的坐姿	87
----------------	----

腼腆羞怯型的坐姿	87
谦逊温柔型的坐姿	88
坚毅果断型的坐姿	88
投机冷漠型的坐姿	89
放荡不羁型的坐姿	89
坐着时动作的变化	90

二、站姿：透视人的个性 91

站姿与心理反应	91
思考型的站姿	92
服从型的站姿	93
攻击型的站姿	93
古怪型的站姿	94
抑郁型的站姿	94
社会型的站姿	94

三、走姿：脚下流露的“语言” 95

走姿与心理反应	95
昂首挺胸的走姿	97
摇摆不定的走姿	97
步伐整齐的走姿	97
行动急促的走姿	98
微倾式的走姿	98
八字式的走姿	98
其他的走姿者	99

四、手势：解读心灵的无声语言 101

爱幻想：双手托腮	101
称赞他人：跷大拇指	102
个性十足：手势上扬	103
挑战之意：双手叉腰	103
意见不同：十指交叉	104

防卫心重：双臂交叉	104
显示威慑力：拍案而起	105
力量的体现：紧握拳头	106
果断的印象：手势下劈	107
增强说服力：数拨手指	107

五、睡姿：潜意识透露出的肢体语言 108

俯卧：很强的自信心	108
侧卧：漫不经心的人	108
独睡：自恋倾向的人	109
裸睡：感性生活者	109
靠边式：势力范围的捍卫者	110
对角式：相当武断的人	110
单脚靠边式：有规律生活的人	110
四肢交叉睡姿者	110
婴儿般睡姿和仰睡者	111

六、其他的行为举止：探视人的内心世界 111

从敲门声透视对方	111
从刷牙探查他人的内心	112
从购物方式观察对方	113
从笔迹洞悉对方的心理特征	115
从下意识的小动作看透人	116
从处理信件的方式看出人的性格	118
从烦躁不安的表现看透对方	120
从电视机前的动作透视人的内心	121

第四章 从言谈之间看性格

一、说话的声音：透视人心的韵律	122
语速传递着人的心理	122

从声调探知人心的深度	124
透过说话的韵律见人心	126
从声音大小探测人心	126

二、说话的方式：道出人的个性 127

从说话特点看透对方性格	127
智慧过人的奇思妙语者	128
阿谀奉承的善于拍马屁者	129
从幽默识别对方的性情	130
喜欢谈“性”不等于好色	131
口头禅后面的真实内心世界	133

三、说话的内容：亮出自己的底牌 134

从话题洞察对方	135
九种言谈各有千秋	136
言辞过恭必怀戒心	138

四、说话的动作：难以遮掩的心理平台 139

由笑来看透对方	139
说话不停点头和摇头的人	141
交谈时不断抹头发的人	142
说话时腿喜欢抖动的人	142
说话时盯住别人的人	143

五、说话的习惯：揭开心灵的密码 143

常说错话的人表里不一	143
得理不饶人的人	144
从打招呼习惯用语中观察对方	144
从聊天场合的选择上观察对方	146

说粗话的心理意义	147
从接受表扬的态度看透对方	148
从回答时间的习惯上看透对方	150

第五章 从生活习惯观察本性

一、行为习惯：刻在心灵上的烙印	151
从签名习惯上透视人心	152
从打电话的方式分析不同的人性	153
贪吃贪喝的人害怕孤独	156
从阅读习惯上看人的内心	157
从开车来观察对方	158
从付款方式看人	160
二、生活习惯：掌握人内心活动的捷径	161
从吃饭的习惯识别对方	161
从火柴和打火机的使用看人	164
从对香烟的选择看人	165
从抽烟的方式看人	166
从睡床看人	167
从洗澡方式看人	169
从放手机的位置识别对方	171
从烹饪方式上透视人心	172
从吃鸡蛋的方式考察人性	174
从喝咖啡的方式考察人的习性	176
从个人嗜好识别对方	177
三、习惯动作：细节表现人心	180
掰手指节的人	180
挤眉弄眼的人	180

第六章 从兴趣爱好见人底细

一、休闲娱乐：透露人心的显示场	182
从音乐的爱好得出人的性格规律	183
对爱好舞蹈的人的性格分析	184
从旅游偏好窥探人的性格	186
从读书看人的性格特征	188
对爱好玩电脑的人的性格分析	189
从益智游戏来观察对方	190
对喜爱下棋人的心理探索	182
二、运动方式：不同的思维定式	192
酷爱不同球类运动的人	193
喜欢冬泳的人	194
喜欢步行运动的人	194
喜欢黄昏散步的人	194
喜欢器械运动者	195
三、业余爱好：判别他人的性格及品位	195
从喜欢的宠物看人的心理	195
从对水果的喜好看透对方	196
从对酒的喜好看人的性格	198
从喜爱的童话观察对方	199
从喜欢的汽车观察对方	201
从对喝茶场所的喜好观察对方	203
从对饮酒场所的喜好看人的品位	204

第七章 从社交场合识人心

一、社交言谈：破译对方的心理	206
开场白太长的人缺乏自信	206

喜欢请客的人自我满足欲望强	207
主动当介绍人的人喜欢自我表现	208
强求别人应邀的人自私而虚荣	209
喜欢自暴隐私并揭人隐私者的心理动机	210
喝醉酒猛打电话的人渴望关怀	211

二、餐桌百态：瞬间掌握人心	212
从喝酒握杯方式看人心理	212
从座位选择上观察对方	213
从对菜品的喜好分析人的性格	214
从点菜方式透视人心	215
酒后辨真言	216

三、社交商务行为：细微看人	217
商务谈判人需要掌握读心技巧	218
从名片偏好分析对方的性格	220
从握手观察对方的性格	222
一眼看透商务对手的心理	224

下 编

第一章 一眼读懂女人心

一、女人的相貌：读懂女人的前提	230
从女人的眼睛观察她	230
从女人的手探视对方	231
从女人的腰了解对方	233
从女人的腿看透对方	234