

本书的主旨就是通过人的言行举止分析人的内在情感、性格、气质等“外观”。

TONGGUOXIJIE KANTOU RENXINQUANJI

通过细节

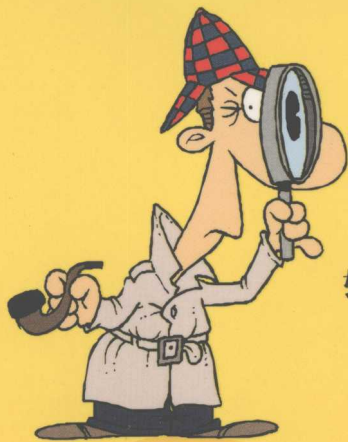


看透人心

全集

TONGGUOXIJIE KANTOU RENXINQUANJI

王厚 赵文明 编著



观人于**细微**，察人于**无形**，
从而掌握瞬间看透人心的诀窍，
轻松地**洞悉人心**，一眼把人看透。

北京科学技术出版社

通过细节

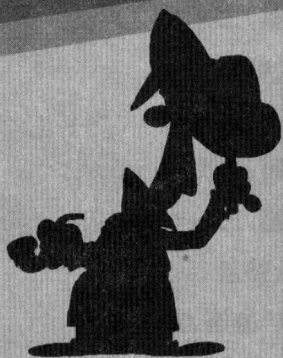



通过细节，
发现真相。
通过细节，
了解人心。

通过细节 看透人心

全集

王厚 赵文明 编著



 北京科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

透过细节看透人心全集/王厚 赵文明
编著. —北京:北京科学技术出版社,2007.6
ISBN 978-7-5304-3559-5

I. 透... II. ①王... ②赵... 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 079829 号

透过细节看透人心全集

编 著:王 厚 赵文明

责任编辑:李 媛

封面设计:三重幻象设计

出 版 人:张敬德

出版发行:北京科学技术出版社

地 址:北京西直门南大街 16 号

邮政编码:100035

电话传真:0086-10-66161951(总编室)

0086-10-66113227 0086-10-66161952(发行部)

网 址:www.bkjpress.com

电子信箱:bjkjpress@163.com

经 销:新华书店

印 刷:北京市北七家印刷厂

开 本:787mm×1092mm 1/16

字 数:240千字

印 张:18

版 次:2007年7月第1版

印 次:2007年7月第1次印刷

ISBN 978-7-5304-3559-5 /F·163

定 价:29.80元

京科版图书,版权所有,侵权必究。

京科版图书,印装差错,负责退换。

前 言

从古至今,无论帝王将相还是商贾百姓,能否知人识人已成为其事业成功的关键。成也在人,败也在人,这是成功者识人善任的定律。学会看准人,就能快人一步,胜人一筹。

在竞争日益激烈的社会,一个人要想在为人处世中游刃有余,要想在事业上取得令人瞩目的成就,就必须具备洞彻人心的敏锐观察力。

但许多人却不时发出这样的感叹:识人难,识人心更难!透过细节识人心似乎更是难上加难!然而事实并非如此,虽然人很复杂,但并不是不可识别的。毕竟,世上任何事情都有踪迹可循,有端倪可察,人也是一样。

一个无意识的动作,一句不经意的话语,都能反映出深藏不漏的本意。

看到对方眉开眼笑,我们知道这是内心高兴的表现;看到对方义愤填膺、怒发冲冠,我们知道这是对方发脾气的伴奏曲;看到对方说话吞吞吐吐、支支吾吾,可知其中必有隐情或不可告人的秘密;一个人喜欢穿奇装异服、打扮另类,那么他一定个性很强,喜欢独树一帜;一个人目光呆滞、神情冷漠,必是受了什么打击所致……

总而言之,人的外在表现都是内心情感的一种流露,所谓“喜形于色”就是这个道理。只要你留心观察,你就能练就“一眼看穿”、“一语识破”的识人入骨的技巧,只要很好地掌握了这种技巧,就意味着你可以在瞬息之间,看透周围的人和事,洞察一个人内心深处潜藏的玄机,可以让你以不变应万变,从而使你在人生的大舞台上左右逢源,尽情挥洒。有了这种本领,就可以具备及时认清他人的优势,辩人于弹指之间,察其心而制其人;观人于咫尺之内,识其言而审其本,让你潇洒地辗转于生活的竞技场中,把自己的人生牢牢地控制在自己手中。



通

通过细节看透人心全集

早在我国古代就有很多高人经过长期实践,概括出了一整套观人之法;西方心理学家也经过严格的实验和论证总结出了一套洞悉人的内心奥秘的方法。随着现代医学、心理学、行为学、人才学、管理学等学科的发展,人们识人的眼光就更加科学,更加理性了。

《通过细节看透人心全集》一书正是在古今中外观人之术,识心之学的基础上,从细节的角度出发,围绕人的外貌特征、言谈举止、兴趣爱好、穿衣打扮、社交方式等几个方面对识别人心做了详细的分析与介绍。本书涉及内容广泛,大到人类的行为心理特点,小到日常生活中微不足道的小习惯,涵盖了人的方方面面,文字通俗易懂,条理清晰。它既是一本实用型工具书,又是一本趣味性的休闲读物,目的在于让你在轻松阅读的同时,还能够获得有益的人生经验与技巧。

愿本书能够帮助你在风云突变的茫茫人海中得到洞悉他人的方法和看穿世事的技巧,成为将人情世故及人生成败把握于心的智者。

目 录

目

录

前言

第 1 章

通过体貌特征和面部表情看透人心

眼睛守不住内心的秘密	/ 2
眼球运动的玄机	/ 4
眉毛传递心理变化	/ 5
不同脸谱不同性格	/ 6
鼻子凸显心理特征	/ 10
嘴形破解识人之道	/ 12
下巴动作暗藏心机	/ 13
头发渲染个性色彩	/ 15
透过表情,把握心情	/ 16
发型是趣味的标牌	/ 20
耳朵是人生的缩影图	/ 23
牙齿也能辨别性情	/ 27
体型是性格的投影	/ 28
从鼻子的变化来洞悉人心	/ 31
从嘴部动作透视情绪变化	/ 32
从视线变化的细节看人心	/ 34
从精神气质识别对方	/ 36
腿足离大脑最远但最诚实	/ 38



第2章

通过穿衣打扮的细节看透人心

- 服饰是一张重要的“王牌” / 44
- 衣服颜色炫出个性风采 / 48
- 通过鞋子透视人的秉性 / 52
- 领带悬挂的是格调 / 54
- T恤是个性的标语 / 57
- 帽子识人学问大 / 59
- 妆容描画女人心 / 61
- 饰物是心情的铃铛 / 64
- 眼镜戴出的性情特征 / 65
- 衬衫折射个性 / 66
- 随身包装点个性人生 / 67
- 从戒指识人能知其喜厌 / 70
- 手表识人最简单 / 71
- 腰带束扎出价值取向 / 73

第3章

通过工作细节和习惯看透人心

- 从处理信件能知人是否真心 / 76
- 从处理文件能知人是否果敢 / 77
- 办公桌状态透露本性 / 78
- 从细节处体现工作责任心 / 81
- 识别同事间的离间术 / 82
- 细听对方参会的语言风格 / 84
- 从对待工作的态度看人 / 86
- 放松方式见人心态 / 87
- 谈判中洞悉对手心理 / 88
- 识别人才要靠眼力 / 90
- 从颜色看上下级的交往 / 91



第4章**通过言语细节看透人心**

- 语气是心情暗语 / 96
- 闻其声,辨其人 / 98
- 口头语背面的内心世界 / 102
- 通过察言而洞察其心 / 106
- 语速变化揭示心理变化 / 110
- 多留心对方的声调 / 112
- 说话方式可以捕捉对方的心理 / 115
- 话题反映对方的心理 / 118
- 借口中隐舍的心理 / 120
- 从吵架破译对方的本质 / 122
- 从幽默感看人个性 / 125
- 常说错话的人表里不一 / 126

第5章**通过行为举止的细节看透人心**

- 坐姿窥探心机 / 130
- 走路姿势是个性的速写 / 133
- 站姿折射人的性格特征 / 138
- 手部动作演绎情绪 / 141
- 十指连心,指随心动 / 143
- 从头部动作捕捉对方心理 / 149
- 等电梯姿势中显示出来的心理活动 / 151
- 腰部摇曳着丰富的内心世界 / 153
- 双臂交叉抱于胸前者防卫心重 / 154
- 听众体态折射出心理状态 / 156
- 心中藏事坐不“稳” / 157
- 吃相暴露本性 / 158
- 从握水杯的动作洞悉人心 / 160

睡姿呈现深层心理	/ 161
笑型展露潜藏的内心世界	/ 163
倾听是一种窥探的计谋	/ 168
从假动作看对方的心理状态	/ 170
拧毛巾暗含的恋爱态度	/ 172
收放车票折射的性格偏向	/ 173
小动作中显露出来的心理秘密	/ 175
打电话的动作泄人心境	/ 179

第6章

通过生活细节看透人心

付款方式难掩真性情	/ 184
从挤牙膏的习惯看人心	/ 186
从刷牙的方式看性格	/ 186
拿烟姿势流露性格特征	/ 188
随手涂写透析心迹秘语	/ 190
笔迹是心迹的外现	/ 193
电话样式表现深层心理	/ 296
购物方式见人生活品味	/ 298
从开车方式看人的个性	/ 299
从食品偏好看性格特征	/ 202
酒是品味的试金石	/ 207
醉态现真形	/ 211
从洗澡方式的选择看对方	/ 213
从喝咖啡的方式考察人的习性	/ 214
手机的不同佩带方式展现不同的个性	/ 216
钥匙的不同佩戴方式开启心灵之门	/ 216
从点菜方式观察对方的从众心理	/ 218



第7章

通过社交方式看透人心

- 礼物诠释品味 / 222
- 打招呼传递心声 / 225
- 握手探知心情 / 227
- 通讯录是个人的关系层 / 229
- 座位选择显示个性奥秘 / 231
- 名片是个人的品牌 / 233
- 沉默中蕴含的思绪 / 236
- 恭敬语描绘真实想法 / 238
- 开场白提示人的性格特征 / 240
- 交换名片探知心态 / 242
- 喜欢请客的人自我满足欲望强 / 243
- 读懂社交场中的“微笑” / 244
- 透过交际圈识人 / 247
- 唱KTV探知你的性格 / 249
- 从注视时间看心理 / 250

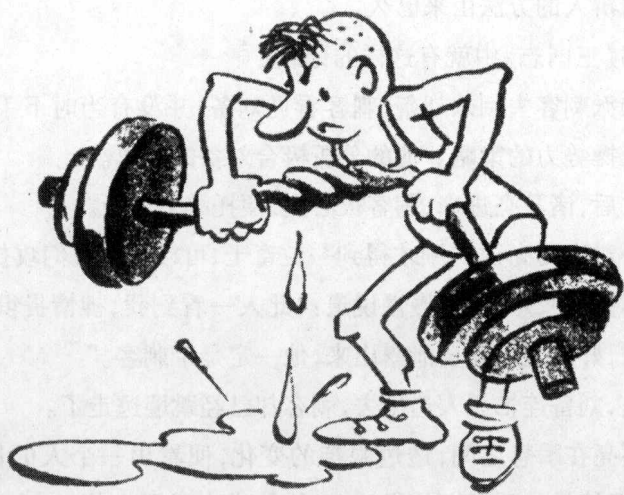
第8章

通过兴趣爱好看透人心

- 音乐洞开心灵之门 / 254
- 阅读是品性的烙印 / 256
- 在收藏中发现对方心底的追求 / 259
- 室内活动透视心理活动 / 261
- 从喜欢的体育运动透视对方 / 262
- 旅游方式折射性格差异 / 266
- 看电视最容易分清对方的关注点 / 267
- 益智游戏反应一个人的愚钝 / 270
- 休闲嗜好是性格的最佳演绎 / 272
- 由喜爱的舞蹈看透对方 / 275
- 养宠物容易见人乐趣 / 277

第 1 章

通过体貌特征和面部表情看透人心





通

边细节言透人心全集

眼睛守不住内心的秘密

人们常说：“眼睛是心灵的窗户”，“眼睛是心灵的镜子”。画家的神来之笔常常就体现在眼睛上。因此，我们可以通过眼睛来窥视对方的心理状态。

从医学的角度看，眼睛在人的五种感觉器官中是最敏锐的，大概占感觉领域的70%以上，因此被称“五官之王”。

深层心理中的欲望和感情，首先反映在视线上，视线的方向、移动、集中程度等都表达不同的心理状态，观察视线的变化，有助于人与人之间的交流。爬上窗台就不难看清屋中的情形，读懂人的眼色便可知晓人们的内心状况。通过眼睛辨人的方法由来已久。

史书《三国志》中就有这样的记载：

曹操派刺客去刺杀刘备，刺客看见刘备，并没有当时下手，而是与刘备讨论削弱曹操势力的策略。他的分析极合刘备的意思。

不久后，诸葛亮进来，刺客很心虚，便托辞上厕所。

刘备对诸葛亮说：“刚才得到一位奇士，可以帮助我们攻打曹操。”

诸葛亮却叹息一声，慢慢说道：“此人一看到我，神情畏惧，眼中时时露出忤逆之意，奸邪之形完全泄露出来，他一定是个刺客。”

于是，刘备连忙派人追出去，刺客却已经跳墙逃走了。

诸葛亮在瞬息之间，透过眼神的变化，便看出一个人的目的和动机。这就说明，即使是一瞬即逝的眼神，也能传递出千万个信息，表达人丰富的情感和意向，泄露人心深处的秘密。

人的个性是一成不变的，不管其修养功夫如何深远。俗语说：江山易改，本性难移，看人的个性还是简单的，而情的表现则不然。性为内，情为外，性为体，情为用，性受外来的刺激，发而为情，刺激不同。情所表现最显著、最难掩饰的部分，不是动作，也不是语言，更不是态度，而是眼睛，言语动作态度都可以用假装来掩盖，而眼睛是无法假装的。我们看眼睛，不重大小圆长，而重

在眼神。

如果一个人的眼神沉静,便可明白他对于你所着急的问题,早已成竹在胸,稳操胜算。只要向他请示办法,表示焦虑,如果他不肯明白说,这是因为事关机密,不必要多问,只静待他的发落便是。

如果一个人的眼神散乱,便可明白他也是毫无办法,徒然着急是无用的,向他请示,也是无用的。你得平心静气,另想应付办法,不必再多问,这只会增加他六神无主的程度,这时是你显示本能的机会,快快自己去想办法吧!

如果一个人的眼神横射,仿佛有刺,便可明白他异常冷淡,如有请求,暂且不必向他陈说,应该从速借机退出,即使多逗留一会儿也是不适的,退而研究他对你冷淡的原因,再谋求恢复感情的途径。

如果一个人的眼神阴沉,应该明白这是凶狠的信号,你与他交涉,须得小心一点。他那只毒辣的手,正放在你的背后伺机而出。如果你不是早有准备想和他见个高低,那么最好从速鸣金收兵。

如果一个人的眼神流动异于平时,便可明白他胸怀诡计,想给你苦头尝尝。这时应步步为营,不要轻近,前后左右都可能他安排的陷阱,一失足便跌翻在他的手里。不要过分相信他的甜言蜜语,这是钩上的饵,是毒物外的糖衣,要格外小心。

如果一个人的眼神呆滞,唇皮泛白,便可明白他对于当前的问题惶恐万状,尽管口中说不要紧,他虽未绝望,也的确还在想办法,但却一点也想不出所以然来。你不必再多问,应该退去考虑应付办法,如果你已有办法,应该向他提出,并表示有几成把握。

如果一个人的眼神似在发火,便可明白他此刻正怒火中烧,意气极盛,如果不打算与他决裂,应该表示可以妥协,速谋转机。否则,再逼紧一步,势必引起正面的冲突了。

如果一个人的眼神恬静,面有笑意,便可明白他对于某事非常满意。你要讨他的欢喜,不妨多说几句恭维话,你要有所求,这也是个好机会,相信一定比平时更容易满足你的希望。

如果一个人的眼神四射,神不守舍,便可明白他对于你的话已经感到厌倦,再说下去必无效果,你必须赶紧告一段落,或乘机告退,或者寻找新话题,



通

边细节言透人心全集

谈谈他所愿听的事。

如果一个人的眼神凝定,便可明白他认为你的话有一听的必要,应该照你预定的计划,婉转陈说,只要你的见解不差,你的办法可行,他必然是乐于接受的。

如果一个人的眼神下垂,连头都向下倾了,便可明白他是心有重忧,万分苦痛。你不要向他说得意事,那反而会加重他的苦痛,你也不要向他说苦痛事,因为同病相怜越发难忍,你只好说些安慰的话,并且从速告退,多说也是无趣的。

如果一个人的眼神上扬,便可明白他是不屑听你的话,无论你的理由如何充分,你的说法如何巧妙,还是不会有满意的结果,不如戛然而止,退而求接近之道。

总而言之,一个人的眼神有动有静,有散有聚,有流有凝,有阴沉,有呆滞,有下垂,有上扬,仔细参悟之后,必能人情毕露。

眼球运动的玄机

当我们向别人提出问题时,通过观察他的眼球运动的方位,我们就可以判断出他是在自己的记忆里寻找答案,还是在忙于编造新的解释。

研究发现,假如一个人在酝酿、策划或编造一件事情时,他的眼球会不自觉地向右侧移动。假如一个人在回忆某件事情的时候,他的眼球会不自觉地向左侧移动。

统计发现,90%左右的人都符合这个规律,还有10%左右的人刚好相反,他们的眼球向左移动时是在编造故事,向右侧移动时是在回忆过去。

若要判断一个人是否在说谎,我们可以先问他几个知道答案的问题,同时观察他眼球运动的方位,这样我们就可以判断他的眼球运动是否符合大多数人的规律。然后,我们再问他新的问题,并注意观察他眼球运动的方位是向右还是向左,由此可以判断此人是在说谎还是在讲实话。

此外,注意观察一个人的眼球转动频率,还可以洞察其深层心理。比如在交谈中,眼球不时地左右转动的人,说明他对自己的言行缺乏自信,没有安全感,甚至有自欺欺人的说谎习惯;如果是心里坦荡荡的人,眼球的运动是自然的;如果看到那种眼球骨碌碌乱转的人,不是心怀歹意,就是颇有心机。与之打交道,要有防备之心。

眉毛传递心理变化

眉毛能够传递人内在的心理变化。心理学家认为,眉毛有 20 多种动态,不同的动态可以表示不同的情绪。

有些时候,当我们的心情发生变化时,眉毛的动态也会跟着变化,从而产生许多不同的重要信号,下面我们从四个方面来详细地分析。

一、扬眉

当一个人的某种冤仇得到伸张时,往往会扬眉吐气。一个眉毛高挑的人,正是想逃离庸俗世事的人,通常有自炫高深的傲慢表现。单眉上扬,表示对别人所说的话,做的事不理解;双眉一起上扬,表示非常欣喜或极度惊讶。

如果两条眉毛一条上扬、一条降低,它所传达的信息则介于扬眉与低眉之间,半边脸显得恐惧、半边脸显得激越。眉毛斜挑的人,心情往往处于怀疑状态,扬起的那条眉毛就像是提出一个问号。

眉毛打结,指眉毛同时上扬及相互趋近,和眉毛斜挑一样。这种表情通常表示严重的忧郁和烦恼,有些慢性疼痛的患者也会如此。急性的剧痛产生的是低眉而面孔扭曲的反应,而和缓的慢性疼痛才产生眉毛打结的现象。

有时候,眉毛的内侧端会拉得比外侧端高,而形成吊客眉似的夸张表情,一般人如果心中并不是那么悲痛的话,是很难勉强做到的。

二、闪眉

闪眉,是指眉毛先上扬,然后在瞬间下降,这是一种友善的行为。比如





通

边细节看透人心全集

说,当两位久别的老朋友相见的一刹那,通常会出现这种动作,而且常会伴随着微笑和扬头。但在握手、亲吻和拥抱等亲密动作时很难看到。

眉毛闪动若是出现在对话里,则表示加强语气。每当一个人说话时要强调一个字时,眉毛就会扬起并瞬间落下,这是在表示“我说的这些你可要听清楚了!”

三、皱眉

当受到侵略、感到恐惧时,人们通常会皱眉。在遭遇危险时,只是低眉不能够充分保护眼睛,还得将眼睛下面的面颊往上挤,以尽可能提供最大的防护,这时眼睛仍保持睁开并注意外界动静,这就形成了皱眉的动作。

这种上下压挤的形式,是面临外界攻击时典型的退避反应,眼睛突然见到强光照射时也会如此。当人们有强烈的情绪反应,如大哭大笑或感到极度恶心时,也会皱眉。

人们往往把一张皱眉的脸视为凶猛,而不会想到那其实和自卫有关。而真正侵略性的、一无畏怯的脸,反而是瞪眼直视、毫不皱眉的。

一个深皱眉头忧虑的人,基本上是想逃离他目前的处境,但是由于某种原因而不能这样做。一个大笑而皱眉的人,其实心中也有轻微的惊讶成分。

有些时候,皱眉还可代表怀疑、诧异、否定等。

四、耸眉

耸眉是指眉毛先扬起,停留片刻,然后再下降,通常还伴随着嘴角迅速往下一撇,而脸上其它部位却没有任何明显的动作。耸眉所牵动的嘴形是忧伤的,有时表示的是无可奈何,有时则表示的是一种不愉快的惊奇。另外,人们在强调自己所说的话时,也会不断地耸眉。

不同脸谱不同性格

无论你见到谁,首先注意到的常常是最吸引人的部位——脸。

