

超强识人 心理学

陈南 编著



轻信小人、错失贵人、误解好人、得罪要人、遗失恋人……

你还在因为识人不清而烦恼吗？

任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。

学会运用心理学，你也可以变身美国FBI的“识人”专家！

清华大学出版社



超强识人 心理学

陈南 编著



清华大学出版社

北京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目 (CIP) 数据

超强识人心理学/陈南编著. —北京：清华大学出版社，2016

ISBN 978-7-302-44831-0

I. ①超… II. ①陈… III. ①心理交往 IV. ①C912.11

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 197343 号

责任编辑：周 华

封面设计：刘海龙

责任校对：王荣静

责任印制：何 芊

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：三河市春园印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：160mm×230mm 印 张：19.25 字 数：222 千字

版 次：2016 年 12 月第 1 版 印 次：2016 年 12 月第 1 次印刷

定 价：45.00 元

产品编号：068583-01

前言

你会识人吗？

你是否曾因识人之误而轻信小人，错失贵人，最终与成功失之交臂？

你是否曾因难懂他（她）的心意，而惹来对方的嗔怒，甚至就此错失一段美好的恋情？

你是否一直兢兢业业却得不到上司的赏识，而与升职加薪无缘，只能看着上司身边的红人能力一般，却因通达人情世故而备受眷顾？

正所谓“读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数”，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必修课。

不过，人心隔肚皮，知人知面难知心。识人对于大多数人来说不是一件非常容易的事，在我们生活的周围，经常有人因为不懂人心而让自己到处碰壁、身心疲累。

知人心固然很难，但也不是无从下手。正如弗洛伊德所说：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。”一个人只要有想法、有企图、有动机，在其眼神、动作中都会有相应的反映。可以说，世界上任何一个人都无法掩饰一些连他自己都注意不到的，但能直接反映其真实内心世界的表情、肢体语言和动作习惯。因此，要想快速了解一个人的心理状况，我们只需细心观察和总结对方的

一举一动，便能掌握他的真实意图和真正动机。

那么，究竟该如何具体地、快速地认识他人呢？答案就在您手中的这本《超强识人心理学》一书中。

本书在编写时，主要从一个人的面部表情、肢体语言、兴趣爱好、穿着打扮等方面展开论述，将人的日常行为动作与心理学的知识有效地结合起来，并且穿插了大量大家亲身经历的生活小故事，希望能给每一位读者带来学以致用的识人技法。

本书的特点是根植于经验总结与理论研究的科学性，内容知识全面，体例新颖，语言通俗易懂，最主要的是贴近生活实际，具有很强的实用性和指导性。

朋友，如果你认真阅读这本书，你就能掌握识人心理学的精髓，从而正确解读他人的真实内心。而只要你能读懂他人的内心世界，你就能在日常生活中获得真挚的友情、贵人的帮助，远离小人的阴谋诡计；就能在职场中获得上级领导的重视，得到同事的友爱与下属的拥护；就能在情场中获得甜蜜的爱情与美满幸福的婚姻。

目 录

第1章 表情透视人心：知人知面才知心 / 001

脸部表情是一个人内心世界的直接流露，是内心世界变化的外在体现。不同的表情可以表达出不同情绪下一个人的心理状态及隐私，尽管表情可以掩饰，但内心的想法、动机、情感倾向却往往会表露出来。你如果能熟练地读懂一个人的脸部表情，便能够深入地揣摩出他的心态与意图。

- 不容忽视的面部表情 / 002
- 小表情折射出来的两大作用 / 005
- 注意眼神中所流露出的信息 / 008
- 眉毛是情绪的显示器 / 012
- 嘴唇是丰富的信息库 / 013
- 下巴是内心的投影机 / 016
- 满不在乎的表情未必真的不在乎 / 020
- 读懂他人表情的技法 / 022

第2章 言由心生：透过言谈举止窥性格特征 / 026

通常来说，言谈足以表现一个人的心理。言谈的内容固然是其中的主要因素，但言谈的速度、语调、抑扬顿挫等也很重要。人往往会在无意中通过这些因素表现出所谓的言外之意，而听者也会设法通过这些因素试图了解其心意。

- 举手投足是最好的名片 / 027
- 言谈会泄露内心的真实动机 / 028
- 从言谈方式看人的心理 / 031
- 幽默是聪明和智慧的体现 / 033
- 口头禅与人的心理 / 035
- 通过 6 种手势细节识破撒谎者 / 042
- 当心说话时视线游移者 / 049
- 关于说错话的心理 / 052
- 打招呼反映一个人的性格 / 056

第 3 章 姿势暗藏玄机：破译各种姿势的密码 / 059

每个人的姿势都不一样。有人喜欢跷二郎腿，有人喜欢双手交叉，有人喜欢频繁摇头，有人喜欢走得特别快。这每一种姿势，似乎都是一个人在无意间做出的动作，殊不知，恰恰是这些不为人注意的小动作，却可以窥探出一个人的真实意图，可以帮你识破他人的真实想法，从而把握他人的心理活动。

- 人的身体也会说话 / 060
- 八种最常见的身体语言 / 062
- 不同坐姿所展示的性格特征 / 066
- 不同站姿所展示的性格特征 / 069
- 走姿所隐藏的信息 / 073
- 睡姿所隐藏的信息 / 075
- 头部姿势所隐藏的信息 / 078
- 手臂姿势所隐藏的防御意识 / 080
- 拿烟姿势透露的信息 / 083

第4章 话外常有话：善于听出话外之音 / 086

人际交往中布满了各种微妙陷阱，想绕开这些陷阱就必须练就一双“利耳”。别人嘴上说“东”，心里可能说“西”，“好”字后面藏着“坏”，“千真万确”的话里可能藏着另一个版本，如果没听明白，倒霉的最终会是自己。想要明白别人的话中意思，那就不能只是过一遍耳，也得从心上走一遍。

言外往往藏真意 / 087

智慧属于善于倾听的人 / 091

学会聆音察理 / 096

旁敲侧击，破译陌生人的“暗语” / 099

朋友之间的那些“弯弯绕” / 103

参透“身边人”的弦外之音 / 106

读懂老板的“话外之音” / 110

提防同事的“话语陷阱” / 114

面试官的那些刁难问题 / 118

用“耳朵”跟客商谈判 / 122

推杯换盏间“暗语”横飞 / 127

第5章 习惯并非偶然：从生活习惯洞察内心 / 132

习惯，就是经过重复练习而巩固下来的思维模式和行为方式，如人们长期养成的学习习惯、生活习惯、工作习惯等。一个人习惯性的动作，能够表达出他的所思所想及其性格特征，那些经验丰富的识人高手往往能够通过这些习惯识别人心。那么，当别人在你面前做出那些习以为常的行为举止时，你是否会发现隐藏的一些其他信号呢？

- 从不同的阅读习惯识人 / 133
- 通过观察购物的习惯阅人 / 134
- 从欣赏电视节目时的习惯看对方 / 136
- 从打电话时的习惯阅人 / 138
- 从笔迹亦可知人性情 / 140
- 通过信手涂鸦看对方性格 / 142
- 从喝酒的习惯阅人 / 146
- 由喝茶习惯来判断性格 / 148
- 从点餐习惯了解朋友 / 150
- 通过个人卫生习惯识人 / 153
- 从处理金钱的方式识人 / 158

第6章 喜好背后藏真相：从兴趣爱好见人底细 / 162

爱因斯坦曾说：“兴趣爱好是最好的老师。”的确，兴趣爱好是人们认识和从事活动的巨大动力，它使人的智力得到快速发展，眼界得到开阔，并使人善于适应环境，对生活充满热情，可见，兴趣爱好，对人格的形成和发展起着巨大作用。所以，通过一个人爱好什么，喜欢什么，确实可以看出一个人的性格和内在的品质。

- 不同的口味，迥异的性格 / 163
- 不同音乐偏好代表不同性格 / 166
- 香烟是一种自我个性的体现 / 170
- 从饲养的宠物了解他人 / 174
- 运动方式是人性格方面的外露 / 176
- 人对色彩的喜恶反映其内在性格 / 180
- 收藏爱好反映出真实的自我 / 184

第7章 服饰透露品位：解开装扮背后的秘密 / 189

穿着打扮时时刻刻都在传递着信息，泄露人们内心的秘密。我们说一个人有魅力，吸引人，往往不是因为他长得如何俊美，而是因为他穿着得体，风度不凡。事实上，我们观察一个人的时候，有超过百分之九十的注意力集中在他的服饰上。一般来说，不同的穿着打扮体现着人们对自己的社会角色和周围世界的不同态度。

衣服能袒露人的心迹 / 190

看鞋来识男人 / 192

手表反映一个人的时间观念 / 195

领带是男人的心理名片 / 199

提包里藏匿的处世形迹 / 202

眼镜里的小秘密 / 206

帽子反映人心 / 210

香水散发的个性特质 / 213

口红展现的精神面貌 / 216

第8章 识人不可犯忌：远离识人时易入的误区 / 219

看清他人心理其实是一门非常有用的学问，它既能成就你的事业，又能让你比较容易交到知心的朋友。但是，很多人会在这方面走进一个误区，造成对人误判。那么，我们在识人的时候，有哪些误区需要规避呢？答案就在本章内容中。

不要被第一印象所迷惑 / 220

看人时可别戴“有色眼镜” / 223

别让“晕轮效应”模糊了你的判断 / 227

- 避免先入为主的思想导向 / 230
- 识人不能以偏概全，要用立体的眼光识人 / 232
- 心里可以不喜欢，嘴上一定要客套 / 235
- 警惕间接信息的正确性 / 238
- 注意地域差异对人的影响 / 241
- 必不可少的社交距离 / 244
- 私人空间侵犯不得 / 248

第9章 瞬间读懂人心：一眼把各种人看透的智慧 / 256

善于一眼识人是一种极高的智慧，人有不同的形貌特征，也有从脸部展现的精、气、神，两者能清楚地表现一个人的品德、才能、性情和命运。形貌特征，主要体现在一个人的脸部，而神气则蕴藏于形貌之内，依附于形貌，常常通过微妙的目光散发出来。神气是识破形形色色的人的精妙所在。正如孔子的三句奇绝之话：“视其所以，观其所由，察其所安。”

- 好眼力从认真观察开始 / 257
- 从细节入手，细节暴露一切 / 261
- 一分钟读懂女人心 / 265
- 一眼看穿男人心 / 270
- 上司的意图何在？ / 276
- 了解下属要遵循的原则 / 280
- 如何从下属的谈吐中鉴别人才？ / 282
- 办公室快速识人法则 / 285
- 从办公桌看透同事的心 / 288
- 学会从眼睛里看出小人心 / 289
- 如何分辨虚伪的人？ / 291

第1章

表情透视人心：知人知面才知心

脸部表情是一个人内心世界的直接流露，是内心世界变化的外在体现。不同的表情可以表达出不同情绪下一个人的心理状态及隐私，尽管表情可以掩饰，但内心的想法、动机、情感倾向却往往会表露出来。你如果能熟练地读懂一个人的脸部表情，便能够深入地揣摩出他的心态与意图。

不容忽视的面部表情

在美剧《别对我说谎》中，表情专家莱特曼博士有这样一种能力：通过一个人的面部表情，他能够准确判断出此人的内心活动。在电视剧的第一集中，他帮助警察破获了一次恐怖袭击。当时他只是简单地问了嫌疑人几个问题，尽管对方没有作语言上的回答，但是莱特曼博士还是通过嫌疑人脸上的表情准确判断出了炸弹的安放地点，最后成功阻止了这次犯罪活动。

大多数心理学家认为，一个人身上最能反映心理活动的地方非表情莫属，我们在文学作品中也经常能够看到类似的描述。比如说，《三国演义》当中，描写张飞发怒时便是“豹眼环睁”，而我们说一个人很高兴，也经常会用到“喜上眉梢”这样的成语。因为表情能够反映一个人的喜怒哀乐，所以我们经常能听到某某人说，“看我脸色行事”。

很多人会有这样一种感觉，表情都在脸上，所以我们凭常识也能够从对方的表情当中判断出一个人的内心想法来。殊不知，表情是表情，人却各不相同，仅凭主观常识去判断难免会产生认识偏差。

20 世纪中叶，美国一位著名的心理学家曾经尝试过这样一个实验：他同助手一起在城市街头、交际场上抓拍各类人的不同表情，有愤怒、害怕、诱惑、平静、幸福、悲伤、开心，等等。抓拍下这些照片之后，他请来了社区里的一批普通观众，把照片摆在他们面前，让他们判断每种表情背后所对应的心理状态。

令人惊讶的是，对于这些常见的心理表情，参与这个实验的人能够猜对的还不到三成，很多人都把平静误认为幸福，又将喜极而



泣误认为悲伤。

这个实验无疑说明了一个道理，想要在瞬间透过表情看懂人心并没有那么简单。

但就算是这样，相较于其他方式，“表情解读”仍然是看透人心的一个重要办法，表情作为人心的一面镜子，理所当然地能够反映出一些不为人知的心理活动。

在前面提到的那部美剧《莱特曼》中，莱特曼博士为了更好地解读表情，曾跑到非洲一个原始部落里跟当地人生活了几年，而他的最终目的也不过是研究当地土著人的眉毛而已。

莱特曼正是花了如此大的精力才造就了自己的一双“慧眼”，只要有人进入他的视线，哪怕对方只是小小地撇了一下嘴巴，他都能够判断出此人当时的心理活动来。

当然，一般人想要达到莱特曼博士这样的水平是很有难度的，但是，我们根据一个人的面部表情判断出个“大概”还是可以做到的。

例如，在我们平常的生活环境当中，皱眉蹙额这样的表情大多意味着关怀、焦急、生气，等等。而眉毛上扬、眼睛大睁则意味着意外、惊讶。

如果我们在跟别人交谈时，发现一个人突然撇嘴，那么这时我们就应该适当中断一下自己的话题了，因为人们的这种表情往往意味着尴尬、愤怒，如果对方脸上突然出现了这种表情，那么很有可能是因为我们的某句话刺痛了对方，引起了对方的不适，所以在这个时候如果不采取相应措施的话，两人就很有可能闹得不欢而散。

当然，在现实情况当中，也有一些人为了掩饰内心想法，不惊讶却故作惊讶，不高兴却故作高兴，这种表情往往能够遮掩他们内

心的真实想法，所以这个时候我们就应当更加细致地去注意一些细节。

一个人如果心情很愉快，那么他的嘴角一般会向后，就像我们平时哈哈大笑时嘴角靠后是一样的道理。所以一个人如果只是脸上出现了笑容，但是嘴角却没有向后的迹象，那么我们很可能就碰上了那种“皮笑肉不笑”的人。不光只是嘴角，开心的时候，人们的面颊一般都会向上，眉毛也很舒展，眼睛会变小，就像我们平时说的“喜笑颜开”“笑得眼睛都看不见了”。相对应的，一个人如果心情不好，则会眉毛紧锁，嘴角下垂。这些小细节都是伪装不了的。

除了上述的这些表情细节之外，眉毛和眼睛还能够反映人的多种心情。心理学家研究表明，一般竖眉意味着发怒，所以有“柳眉倒竖”这一说，而横眉则常常表示一种不屑和敌意，所以有“横眉冷对”的说法。而我们经常说的“低眉顺眼”则是表明一种顺从，瞪眼通常是表示一种不满，挤眼则是一种会意和戏弄。

在与人的交往过程中，学会点表情解读方法无疑是拥有了一把打开他人心理之门和人际交往之门的钥匙，看懂了别人的表情，我们才能知道该如何在适当的时候说适当的话，在最合适的时机做最有效的事，而且，学会察“颜”观色、见缝插针，能够帮助我们早早掌握对方行为的态度和目的，让我们在交际中拔得头筹。

其实，生活在这个竞争激烈的社会当中，每个人都应该懂得一些表情术，通过察“颜”观色去洞悉他人的情绪起伏。要知道，如果我们不主动去读懂别人，那就无法深入到对方的内心世界，轻则感情变淡，重则直接断送两个人的关系。人与人之间的交往就是一场心理与心理的较量，如果我们掌握了交际和沟通的主动权，那么我们何愁自己不能成为一名人脉大师呢？

小表情折射出来的两大作用

艾帕尔·梅拉比是美国著名心理学家。他在一系列实验的基础上，于1968年提出了这样一个公式：交流的总效果=7%的文字+38%的音调+55%的面部表情。从以上公式可以看出，非言语性的面部表情在信息交流中的作用是非常大的，它是人们内心世界的外在体现，无时无刻不在传递着各种各样的信息。如果人们在人际交往中，不但能够注意到对方的表情变化，还善于用表情说话，那么，人与人之间的交流沟通便会变得更和谐、更通畅。小表情可以折射出以下两大作用。

1. 协调强化

协调强化是指在交际过程中，用表情配合话语以达到强化的效果，从而使语言表达的内容更加鲜明突出。在文学名著《围城》中有这样的一段话：

饭后谈起苏小姐和曹元朗订婚的事，辛楣宽宏大度地说：“这样最好。他们志同道合，都是研究诗的。”大家都说辛楣心平气和得要成“圣人”了。辛楣笑而不答，好一会儿才取出烟斗，眼睛顽皮地闪光道：“曹元朗的东西，至少有苏小姐读，苏小姐的东西，至少有曹元朗读。彼此都不会没有读者，还不好么？”大家笑说辛楣还不是圣人，但可以做朋友。

苏小姐是赵辛楣的意中人，但是她并不爱赵辛楣，她追求方鸿

渐，可是方鸿渐并不爱她，于是她赌气嫁给了曹元朗，而曹元朗曾经被方鸿渐等人取笑为“四喜丸子”，是个又老又丑又呆的人。这里赵辛楣所做的解释就是一种幽默的讽刺，他“笑而不答”“眼睛顽皮地闪光”的表情与他所说的内容协调一致，强化了幽默讽刺的意味，使谈话场合的诙谐气氛更加浓烈。

为了更深入地了解面部表情在交流时所起到的强化作用，下面再看《红楼梦》第二十九回中的一段话：

二人闹着，紫鹃、雪雁等忙来解劝。后来见宝玉下死劲地砸那玉，忙上来夺，又夺不下来。见比往日闹的大了，少不得去叫袭人。袭人忙赶了来，才夺下来。宝玉冷笑道：“我是砸我的东西，与你们什么相干！”袭人见他脸都气黄了，眉眼都变了，从来没气得这么样，便拉着他的手，笑道：“你和妹妹拌嘴，不犯着砸它，倘或砸坏了，叫她心里脸上怎么过得去呢？”黛玉一行哭着，一行听了这话，说到自己心坎儿上来，可见宝玉连袭人不如，越发伤心大哭起来。心里一急，方才吃的香薷饮，便承受不住，“哇”的一声，都吐出来了。

宝玉一边说，一边“冷笑”，“脸都气黄了，眉眼都变了，从来没气得这么样”，这样的表情更加强了他言语中的意思，使得周围的空气越发紧张起来，把众人都吓坏了。

2. 弥补暗示

在交际过程中，有时不便说话，有时话语的力量达不到表情达意所需要的强度，有时嘴上说的与心里想的不一样……在这样的场