



成皇 → 编著

识人术

什么都瞒不过我的眼睛

OBSERVE

如何看穿对方刻意要你说“YES”？

判断会议进行是否顺利的方法
如何观察对方的表情

心理战中如何看穿对方的真实意图？
如何判断对方是否很紧张？

他是否在有意讨你欢心？

由选择就座的位置分析对方的心理
注意对方生理上的细微变化

他在说谎吗？

几种常见的性格类型

谈话中判断对方是赞同还是反对

为什么会看错对方的表情？

中国华侨出版社



识人术

什么都瞒不过我的眼睛

○BSIDE

识人术

什么都瞒不过我的眼睛

成皇→ 编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

识人术 / 成皇编译.——北京:中国华侨出版社,2005.1

ISBN 7-80120-809-9

I.识... II.成... III.人间交往—通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第124644号

● 识人术

编 译 / 成 皇

责任编辑 / 张海元

装帧设计 / 迷谷设计室

经 销 / 新华书店

开 本 / 880×1230 毫米 1/32 开

印 张 / 7

字 数 / 140 千

印 刷 / 北京兴达印刷有限公司

版 次 / 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

印 数 / 8000 册

书 号 / ISBN 7-80120-809-9/G·331

定 价 / 16.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

目 录

目录

一、明察秋毫的识人术 ——观言行看穿对方的真性情

1、从谈话中判断对方的本性	5
2、点头一定代表肯定的答复吗？	11
3、注意对方说话的声音	11
4、从口头禅看人的性格	13
5、适宜的说话方式	14
6、从嘴的动作了解对方	19
7、他笑起来的样子是怎样的？	20
8、鼻子动作的深层含义	21
9、下巴也能透露对方的心思吗？	22
10、思考中眼睛的动态透视个性	23
11、注视对方的眼睛可以衡量好感度	28
12、看对方的眼神下菜碟	29
13、从穿着打扮分析对方的性格	31
14、从对方佩戴的手表看性格	33
15、从小节看性格	35
16、看坐姿判断对方的本性	37
17、如何从走路姿势判断对方的本性？	39
18、留心观察对方在餐饮店所选择的位子	45
19、点餐时可观察其附和大众的程度	46
20、吃饭的口味也可以透视他的性格	47
21、如何从吃相中判断对方的本性？	47
22、从喝酒分析男人	52
23、抽烟姿势看性格	55
24、从他写的字看性格	56
25、他随身携带什么笔？	59

目录

26、由上司指示部属的态度判断其自信程度	60
27、由座位知人心	62
28、由开车技术分析性格	63
29、坐车位置透露个性	64
30、不用说话就可掌握对方的“距离深层心理术”	65

二、先发制人的识人术 ——察枝节识破对方的真实意图

1、由选择就座的位置分析对方的心理	71
2、判断会议进行是否顺利的方法	72
3、如何判断对方是否很紧张?	72
4、他在说谎吗?	78
5、他是否在有意讨你欢心?	80
6、如何看穿对方刻意要你说“YES”?	89
7、谈话中判断对方是赞同还是反对	93
8、他是否发出了怀疑的信号?	95
9、心理战中如何看穿对方的真实意图?	97
10、洞察同事心理	107
11、不要聘用的四种人	109
12、职场 7 种“最可怕”的人	110

三、以小见大的识人术 ——从细微处了解人的本性

1、如何观察对方的表情?	119
2、注意对方生理上的细微变化	123

目录

3、几种常见的性格类型	124
4、从体形、脸型、皮肤及毛发判断性格	127
5、为什么会看错对方的表情?	132
6、看穿对方的方法	134
7、无法看出对方的表情时,就从他的左脸判断	137
8、怎样应付难缠的人	138
9、怎样与各种性格的人打交道	142

四、举一反三的识人术 ——灵活运用识人术拓展自我, 改善社交关系

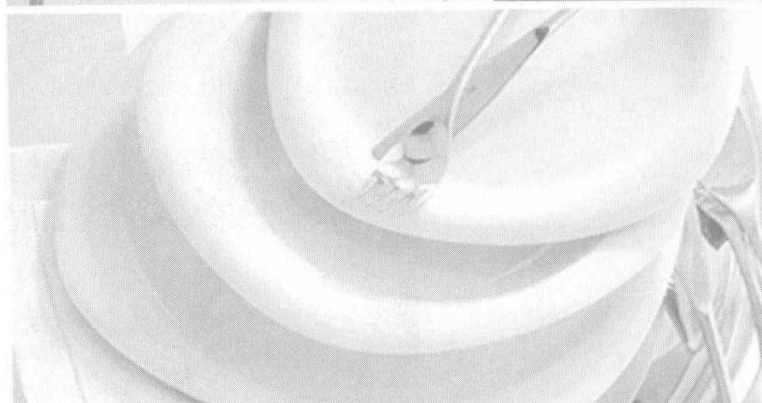
1、怎样呈递名片才能给对方留下好印象?	149
2、如何握手?	151
3、自然接近对方的技巧	154
4、要注意肢体的接触方式各国殊异	155
5、巧用眼神让对方消除紧张的方法	156
6、如何减少眼前的麻烦?	157
7、可使对方产生好感的双脚放置法	159
8、如何平息他人的盛怒?	160
9、用声音和说话方法来打动对方	163
10、应怎样与性格内向的人相处?	164
11、应聘面试时的技巧	165
12、自荐八要素	167
13、面试的肢体语言	170
14、夺回面试的主动权	171
15、使自己拥有自信的姿态	173

目录

16、可使对方加深印象的告辞方式	176
17、社交拜访礼仪	178
18、商业拜访礼仪	181
19、送客礼仪	186

五、特色各异的识人术 ——用不同的方法,选择需要的人才

1、考察人才的四种方式	193
2、春秋谋士管仲的人才鉴别方法	195
3、思想家荀子对管理人才的理解	201
4、名相诸葛亮的人才评定标准	202
5、名将曾国藩论人才	210





一、明察秋毫的识人术
——观言行看穿对方的真性情

■明察秋毫的识人术

——观言行看穿对方的真性情

1、从谈话中判断对方的本性

(一)沮丧、疲累、精神不振

一看就知道面色不佳,说起话来唉声叹气,好像如临世界末日。一切希望都没了。

这种人外表上的特点是:沮丧疲累、精神不振。有这种现象的人,大可判定,对自己早就失去了信心。

进一层分析,他有下面的性格:

①自寻苦恼。常为不必要的事而终日忧愁。





■明察秋毫的识人术

——观言行看穿对方的真性情

②由于对自己失去了信心,工作无劲,也没有理智的判断力。

③容易相信卜卦者之言。

对上司交代之事,总是无法如期完成,即使如期完成,也是缺陷繁多,还得大事修改。

(二)不正视对方

相对而坐时,不注视对方,总是垂着头听,偶尔抬起眼睛看对方一眼,但是,很快就又垂下头来。

有这种现象的人,以女性职员居多。

一般说来,女性跟男性同坐,都会表现出一种娇羞、娴静之态,这是女性特有的习惯。

在观人术上,可不管对象是男人或是女人,只要有此现象,我们就可以据此判断对方的心态。

①不抬眼睛,一意倾听,表示全心信赖对他(她)说话的人。

②如果双方是年轻的一对,表示她对他有爱意(甚至爱得很深)。

③只知垂首而听,表示对对方没有任何戒意,而且抱有一种“安全感”。

上面所说的是对“某一个特定的人”有此现象而言,如果对任何人都如此,那就另当别论,我们应该据此来判断对方的个性:

①个性胆怯。

②缺少魄力,做事一定没有持久力。平时,也显得死气沉沉毫无活力可言。

③意志不坚,容易随波逐流。

(三)不断地把视线移开

跟别人交谈时,摆出不大重视对方的态度,这是表示:

- ①暗中观察对方,盘算如何还击。
- ②不是方正之士,必有所防范。

假设,这种移开视线的动作,是发生在交谈之中,那就表示:

③感到疲倦,无意倾听,他心里想的只是“快一点结束该有多好。”

遇到这个情况,你就及早地结束谈话,定一个时间,下次再好好谈。

双方在交谈时,视线难免会相遇,如果对方在此时连忙移开视线,该做下面的判断:

- ①他的内心有某种苦衷,或是有意隐瞒什么。
- ②急急避开视线,表示担心你发觉到他的心事。
- ③再不就是性格懦弱,不敢直视对方。

视线相碰的时候,直视对方,绝不避开,这种人的性格,通常是方正之士,待人以诚,绝不要弄什么诡计,是意志坚强,自尊心强的表现。

(四)下巴朝上

一般人谈话时绝少“下巴朝上”,因为,这个动作有侮蔑、轻视人的意思(图1)。

下巴缩紧,给人的印象是:坚毅不屈。交谈中下巴经常朝上(没有缩紧),就表示有下面几种可能:

- ①情绪不宁,没有定力。

有意表示自己跟对方是处于平等的地位。



明察秋毫的识人术

——观言行看穿对方的真性情

②全然瞧不起对方。

有这种习惯的人,在公司里一定是从无表现,能力



下巴朝上
(图1)

泛泛。

如果偶尔有这种动作(不是次次如此),可以解释为“热衷于交谈”。

8

(五)不断地眨眼

交谈中不断地眨眼,这种人的性格如下:

①很有同情心。

②认真地听你说的话,有意尽其所能地帮你的忙。

如果在谈话中,眼珠骨碌碌地转个不停,而且成为一种习惯,这种人的性格是:

①无法集中精神听话。

②心情不定,听不出对方话中的意思。

做事容易半途而废。交谈的时候,目不转睛地瞪住对方,这种人当时的心情大致如下:

①急于要对方赞同他的主张、意见。

②对自己信心十足,对交谈的事也有莫大的意愿。

(六)出口无赘词

虽然每句出口成章,但是,句句无赘词,交谈中

始终掌握总的核心。这种人并不多见,他性格上的特点是:

①自己有什么嗜好,绝不到处瞎吹。

②不会胡乱批评别人。

③出口无废词的人,一般而言,脑筋灵巧,工作能力属上上,前途大好。

不说也罢,一说起话来就口若悬河,大有势不罢休的感觉,这种人一般说来,善于卖弄三寸不烂之舌,论实力,往往是微不足道,没什么大不了的。

这一型的人,性格上的特点是:

①能力不怎么样,但是善于掩饰自己的无能。

②说得多,做得少(有时候,做了也等于没做,效果很差,或是错误百出)。

③推卸责任是他的看家本领。

相反的,有一种人不善言词,说起话来木木讷讷地,光看外表,还以为是个无能之辈,实则不然。这一型的人,性格上的特点是:

①善体人意,绝不让人难堪。

②实力之士颇多。

③个性正直,言行一致。

④少说多做,而且所做的事都有板有眼,绩效彰显。

(七)猛说长短

一般人绝少把自己的长短毫不隐瞒地表现出来,说个不停。可是,世上就有冲着别人猛增说自己长短的人。

没受过“观人术”训练的人,往往误以为他是个

