

一面观照修养的镜子 一本管人用人的好书

# 一眼看透人心 的 智慧



金璨◎编著

观察他的行为 审视他的美感 明鉴他的道德 倾听他的言辞 品味他的脾性 衡量他的才干  
[探寻藏在心灵深处的奥妙·解读他人言行举止的密码]

海潮出版社

## 前 言

《淮南子》中说：“智莫大于知人。”《孙子兵法》中说：“知己知彼，百战不殆。”谚语说：“不识字好吃饭，不识人没饭吃。”有的企业家说：“用人不当，有业等于无业。”

许多名言与谚语都表明识人识己在人际关系中非常关键。这是为什么呢？

一方面，我们需要正确认识自己。要能正确看待自身的实际情况，在社会生活中给自己准确定位，简而言之，要有自知之明。

另一方面，也是最重要的，要能够知人、识人、一眼看透人心。在社会生活中，我们需要与各种各样的人打交道，一个人究竟是“敌”是友，值不值得信任，能不能与之展开合作，对某件事情能否胜任，这些问题需要我们认真面对。不能正确认识别人，也就很难把握与别人交往的分寸，就可能因此错失良机、产生误会，得罪他人，乃至把事情办砸。

知人者智，自知者明。在社会关系错综复杂，人际交往期日益重要的今天，我们更加需要知人和自知的人生智慧。只有同时做到这两点，才可以在为人处世的过程中得心应手、游刃有余；才可以在自己的事业上成绩卓著、一帆风顺。

可是，画龙画虎难画骨，知人知面不知心。每个人的思维习惯、生活方式、脾气秉性、人生阅历不同，所扮演的社会角色各异，彼此之间千差万别，这就使得在很短的时间内，很平常的交往中知人、识人难度倍增。再加上迫于现实生活的种种压力，习惯于将最真实的自己隐藏起来、遮遮掩掩者大有人在，如何瞬间看透这类人的心思更是难上加难。识人、知人谈何容易？旁观者清，当事者迷。识人尚如此，更何况自知呢？

那么，识人就真的这么玄而又玄，无法把握吗？当然不是的。识人并不神秘，也有章可循。人是客观存在的矛盾体，所表现出来的各种信息都是我们对其正确认识的依据。一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的全部心思；一个人本性再虚伪，也不可能永远不露出自己的真面目。言谈话语，举手投足，行止坐卧，神色气韵，这些都时刻透露着他内心的秘密。只要对这些细节信息

进行采集、识别、过滤和综合评价，就完全能够破译密码，看透人心。

识人，讲究的是对人的外观形象和内心活动的考察，是一门“观人于细微，察人于无形”的学问，它教我们如何从一个人在生活中体现出来的各种细节去解读他的心理，进而把握他真实的想法，洞悉他内心深处暗藏的玄机，分析判断他的长短优劣，从而确定与他交往的具体尺度。一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映出深藏不露的本意。识人学就是教我们不被假象所迷惑，去伪存真，通过这些表象达到知人、识人的目的。

善于揣摩别人心思，洞悉别人的意图，就意味着我们掌握了与人交往的主动权。这有利于我们协调工作、学习、生活中的人际关系，在与他人的交往中左右逢源，避免不必要的麻烦和损失，引导自己走向成功的人生。

学习对于认识自我也有裨益。认识他人即是认识自我的镜子。在识人的过程中时刻反观自身，进德修身，精益求精，也就不自觉地在人际交往中实现了自我的完善和超越。

我国古代圣贤在长期的社会生活实践中逐渐摸索，总结出了一系列识人方法。《大戴礼记·文王观人篇》、刘劭的《人物志》、曾国藩的《冰鉴》都是这方面的杰出代表作。西方心理学家经过科学的实验和严密的论证，总结出了一套洞悉人的内心奥秘的方法，并在现代医学、心理学、社会学、行为学等学科发展的基础上，使得识人学更加科学和理性，成为一门全新的学问。

本书在总结古今中外识人方法的基础上，将识人的技巧进行了系统全面的整理，并着眼于与现时代紧密结合的实用内容，进行了大胆的取舍，从观察行为、倾听言辞、审视美感、品味脾性、辨别心灵、明鉴道德、认知情绪、衡量才干等方面，全面精准地对识人学进行了阐述，内容丰富，条理清晰，希望在为人处世、交友办事方面对大家有所帮助。

书中谬误之处，敬请批评指正！

一眼看透人心的智慧之一

目 录

前言

● 一眼看透人心的智慧之一：观察他的行为

第一节 从肢体动作观察

    身体姿势

    手 势

    握手动作

    习惯性动作

    假动作

第二节 从日常习惯观察

    卫生习惯

    阅读习惯

    储蓄习惯

    饮食习惯

    签名习惯

    收藏习惯

    写字习惯

第三节 从行为细节观察

    细节是一种功力

    细节表现修养

    细节决定成败

    小事决定大事

    从小变化看人

    从小迹象看人

YI YAN KAN TOU REN XIN DE ZHI HUI

● 一眼看透人心的智慧之二：倾听他的言辞

第一节 从声音表现上倾听 .....	56
人的声音各不相同 .....	56
听声音辨想法 .....	57
听声音辨道理 .....	59
声音的魅力 .....	60
声音的速度 .....	63
声音的语调 .....	63
声音的韵律 .....	64
第二节 从说话方式上倾听 .....	66
重复上句话 .....	66
使用肯定句 .....	66
网络聊天方式 .....	67
吵架方式 .....	70
称呼方式 .....	73
幽默方式 .....	74
第三节 从言谈态度上倾听 .....	76
从话题探索人的深层心理 .....	76
洞察别人说“不”的艺术 .....	81
常说错话 .....	81
喜欢说粗话 .....	82
喜欢辩论 .....	83
口头禅 .....	84
喜欢散布流言 .....	85
喜欢找借口 .....	86
不懂装懂 .....	88
不受欢迎的谈话者 .....	89
第四节 从表情语言上倾听 .....	98
眼 语 .....	98
眉 语 .....	99
鼻 语 .....	101

头 语 .....	101
肩 语 .....	101
腰 语 .....	102
腿 语 .....	103
脚 语 .....	103
求爱语 .....	103
微笑语 .....	104
<b>◎ 一眼看透人心的智慧之三：审视他的美感</b>	
<b>第一节 从衣着打扮上审视 .....</b>	<b>108</b>
服 装 .....	108
鞋 子 .....	111
领 带 .....	113
手 套 .....	116
帽 子 .....	119
<b>第二节 从外在形象上审视 .....</b>	<b>122</b>
人追求整体的美感 .....	122
人体美的特征 .....	123
人体美的标准 .....	125
不同的面孔不同的形象 .....	127
不同的体型不同的形象 .....	128
<b>第三节 从内在气质上审视 .....</b>	<b>131</b>
以气夺人显精神 .....	131
观察人的气质修养 .....	132
气质的七种类型 .....	133
<b>第四节 审视男性之美 .....</b>	<b>137</b>
了解男性心理的四大方法 .....	138
女性喜爱的男性类型 .....	140
九种男人的日常表现 .....	141
<b>第五节 审视女性之美 .....</b>	<b>145</b>
男性喜爱的六类女性 .....	145
不受欢迎的十二种女性 .....	147

101	十一种女性的日常表现 .....	149
101	解读香水女人 .....	152
501	◎ 一眼看透人心的智慧之四：品味他的脾性 .....	
501	第一节 从个性特征上品味 .....	154
501	个性特征 .....	154
401	个性分类 .....	155
	不同个性不同的交际技巧 .....	159
	第二节 从性格倾向上品味 .....	165
801	性格特征 .....	165
801	古代性格分类 .....	166
111	现代性格分类 .....	168
111	血型与性格 .....	174
	第三节 从兴趣爱好上品味 .....	177
911	喜欢不同的音乐 .....	177
551	喜欢不同的玩偶及宠物 .....	180
551	喜欢不同的颜色 .....	181
551	喜欢不同的舞蹈 .....	184
551	喜欢不同的书籍 .....	186
151	喜欢不同的零食 .....	188
158	喜爱不同的食物 .....	189
161	喜欢不同的书写方式 .....	191
181	喜欢不同的运动方式 .....	194
551	喜欢不同的旅游方式 .....	196
173	喜欢不同的吃饭方式 .....	198
173	喜欢不同的开车方式 .....	199
181	◎ 一眼看透人心的智慧之五：辨析他的心灵 .....	
181	第一节 从心性上辨析 .....	202
281	了解人的内心世界 .....	202
281	识人以心性为主体 .....	203
171	心是相貌的根本 .....	205

第二节 从心理上辨析 .....	207
看透对方的心理 .....	207
八种心理类型 .....	210
◎ 一眼看透人心的智慧之六：明鉴他的道德	
第一节 从人格魅力上明鉴 .....	214
人格可以预测未来 .....	214
六种人格类型 .....	215
六种人格障碍 .....	217
人格健全者的特质 .....	219
第二节 从社交处世上明鉴 .....	221
社交中的世故表现 .....	221
“小人”的特色 .....	222
和这些人交往要小心 .....	225
错误检测一个人的人品 .....	227
有些人不表达赞美的理由 .....	227
刻意表现自己的人最愚蠢 .....	229
提防“貌似忠厚”的人 .....	229
善于和各种人打交道 .....	231
第三节 从朋友关系上明鉴 .....	233
朋友的六种类型 .....	233
不可成为朋友的四种人 .....	234
趁早和这些朋友断绝关系 .....	236
用“时间”来认识朋友 .....	238
可以做好朋友的人 .....	240
洞察对方是否可交 .....	241
莫逆之交 .....	242
患难之交 .....	243
忘年之交 .....	244
畏友诤友 .....	244
昵友贼友 .....	245



◎ 一眼看透人心的智慧之七：衡量他的才干

第一节 识别人才类型 .....	248
人才的二十四种类型 .....	248
最危险的七种员工 .....	267
不能成事的三种员工 .....	268
可以用好的九种人才 .....	269
第二节 考察人才能力 .....	271
人才的七种能力 .....	271
身边没有无用的人 .....	274
发挥人才的短处 .....	275
识人所长，知人所短 .....	276
高龄、中龄员工的能力特征 .....	278
准确识别人才的素质 .....	279
第三节 了解工作态度 .....	282
优秀员工的工作态度 .....	282
差劲员工的工作态度 .....	285
职场上十二种致命态度 .....	289
不爱工作的七种表现 .....	292
这样的员工讨人喜欢 .....	294
这样的员工令人讨厌 .....	295

： 察言观色术从 第一卷 ：

一眼看透人心的智慧之一：观察他的行为

一个人在特定的思想品德、道德情操支配下表现出来的举止和行为，别人都能看得一清二楚。众人通过察言观色来揣摩对方的行为，可以捕捉其内心活动的蛛丝马迹，以及探索引发这类行为的心理因素。



## 第一节 从肢体动作观察

生存状况为阐释人类的姿势提供了良好的试验机会。一个人在某一段时间内可能会同时发生许多动作，亦可能一个接一个地发生。比如：手臂交缠、脚踝交叠以及握起拳头的一连串动作便是生动的例子。观察者尽可能将自己置身于被观察者的立场，去体会他所看到的一举一动。

不同的肢体动作能表达不同的意思，它可以表达积极向上、矜持、庄重、豁达、乐观、自信、感兴趣、尊敬等或与其相反的意思。

在与人交流时，男性张开腿部而坐，表示自信、豁达；女性并拢膝盖而坐，则表示庄重、矜持。挺胸抱肩而立，给人以自信甚至傲慢的感觉。服务员双手腹前交叠，身体微微前倾，表示随时愿意为您服务。在谈判中，如果对方端坐如钟，那说明你遇到了冷静而难以让步的强手了。

世界著名非语言传播专家柏德斯泰尔指出：两人之间一次普通的交谈，语言传播部分还不到35%，而非语言成分，即肢体动作则传递了65%以上的信息。

为了更好地识人，我们就应该具有丰富的非语言传播知识。掌握这些知识，对于洞察对方的心理状态将有很大帮助。

### 身体姿势

身体姿势，就是身体的无声动作。一个人的身体姿势往往反映出他对外界人或事所持的态度，即一般倾向的“指示器”。试想，大家为一个问题争得面红耳赤的时候，任何一个人都能通过自己的姿势，表示出自己是属于哪一方的。比如，赞同者大多跷着二郎腿，一副自信的样子；反对者双手抱胸，叉腿而立，大有不甘退让之势；而骑墙者则兼而有之，既跷腿而坐，又双手抱胸，此谓“袖手旁观”。

我们说身体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每一种心理活动的具体内容。说得确切些，所谓身体姿势，它所反映的

心理活动，是将多种多样的心理活动作为一个整体特征来表现的。从某种意义上讲，它所“指示”的是人们内心的情感、情绪，或者是限制心理活动的基本倾向。

## 1. 身体姿势的分类

根据身体姿势在人际沟通中的不同作用，可以划分为如下四类：

### (1) 象征性身势

这种身势具有可以用语言表达的意思，是用来表达思想的。在听者听不见讲话者说话的情况下，交际经常通过身势而不通过言语来进行，这如同运用词汇一样，人们有意识地运用象征性身势。例如地勤人员用来引导滑行飞机进入指定位置的身势，等等。

### (2) 说明性身势

这种身势伴随语言，用来对语言表达的思想进行补充和润色。如脖子下缩，双臂紧抱，说“我快要冻死了”。当讲到“把敌人彻底消灭”这句话时，以身势表示强调这个意思。这些伴随语言的动作就是说明性身势。

### (3) 感情性身势

这种身势可能是有意识的，也有可能是伪装出来的不真实感情。例如：年轻的新娘打开礼物时表示惊讶，虽然她早就知道里面包的是什么东西。但在一般情况下，感情身势表露的大多是我们当时真实感情的反映。感情身势可以伴随言语，也可以不伴随言语而单独出现。

### (4) 调整性身势

讲话者伴随言语做出点头、摇头等动作，告诉听者何时保持安静，注意倾听，或何时可以插话，谈谈反应。听者方面的调整性身势则表示请讲话者论证、重复、继续、加快、讲得更生动些，或允许听者插话等等。人们往往并非清楚地意识到在运用这种身势，例如很多人都无意识地边点头边发出“嗯，嗯”的声音。

关于身体姿势，美国有专家指出，人的身体大约可以作出一千种姿势。这里，我们不妨根据国内外专家的分析，具体地透视一下我们较常见的几种身体姿势——走姿、坐姿、步态、谈话姿势、睡姿，看看这些姿势背后的人在想什么。

## 2. 走姿

走路的姿势是一个人从小到大逐渐养成的，它能反映一个人的性格和修养。从一个人的步姿可以了解他快乐或悲痛，野心勃勃或懒惰，以及是否受人欢迎。

心理学家史诺嘉丝曾经对193个人做过三项不同的研究，发觉不但某种性格或某种心情的人曾用不同的步姿走路，而且观察者通常都能由人的步姿探测出他的性格。走路大步，步子有弹力及摆动手臂显示一个人自信、快乐、友善及雄心；走路时拖着步子，步伐小或速度时快时慢则相反。性好支配人者，走路时倾向于脚向后踢高。性格冲动的人，则像鸭子一样低头急走。而拖着脚走路的人，通常是不快乐及内心苦闷。女性走路时手臂摆得愈高，便显示她愈精力充沛和快乐。精神沮丧、苦闷、愤怒及思绪混乱时女性走路时很少摆动手臂。走路习惯摆动手臂者往往会有成就。

从“走姿”观察人，世界各国都有这种方法。

观察一个人怎么走路，你肯定会有所收获，你会觉得生活真是妙趣横生！

#### (1) 步伐急促

这种人不管有事还是无事，不管去办事的地点远还是近，即使他有的是时间，走路时仍旧总是急急匆匆，两脚掌翻得特别快，生怕误了“高考”一样。

这种人是典型的行动主义者，大多精力充沛，精明能干，敢于面对现实生活中的各种挑战。

如果你的下属职工里有这样的人，对他说你再怎样怎样我会开除你的话，他会若无其事地继续干下去，一定让你气愤不已。对于这种人，应该努力发现他的优点，他的适应能力特别强，尤其是凡事讲求效率，从不拖泥带水等。如果你去让他给你完成某工作（不要带威胁的口气），他一定会在最少的时间里使你满意。他们的另一个特点是敢于承担责任。因此，很多人愿把他们作为可靠的朋友，其实就算“终身”委托于他们也一定不会错。不过在这个问题上你得有所准备：他们十个中有九个不会陪你散步。如果硬是要这种人陪你出去溜达一圈的话，别忘了把他手臂抱紧一点，不然你只有练习跑步了。

#### (2) 步伐平缓

这种人走路时总是一副慢腾腾的样子，就如人们常说的“生怕踩坏蚂蚁”的东郭先生一样，你无论说得如何急他都不在乎似的，这是典型的现实主义派。他们凡事讲求稳重，“三思而后行”，绝不好高骛远，“癞蛤蟆想吃天鹅肉”的情况绝对不会发生在这种人身上。如果他们在事业上得到提拔和重视的话，也许并不是他们有什么“后台”，而是他们那种务实的精神给自己创造的条件。

这种人的观点是“眼见为实”，因此他们一般不轻易相信别人，不知道这是他们的优点还是弱点，但把他们作为朋友一定不错，因为他们特别重信义、守承诺。不过要是你属于经常撒谎的人的话，最好别和他来往。否则有朝一日，

他发誓一辈子都会忌恨你。

### (3) 身体前倾（不包括老态龙钟者）

有的人走路时习惯于上身向前微倾，倒并不是因为他们走得较快需用身体来平衡，相反他们的步伐还非常平稳。

这种人的性格较为温和内向，见到潇洒的男性或漂亮的女性时多半要脸红，但他们为人谦虚，一般都有良好的自身修养，女性则属于过去的“大家闺秀”之类。他们从不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，只是平常不苟言笑，与人相处也是一副“借他米还他糠”的冷漠样，很难与人来往。但一旦成为知交则至死不渝，尤其在恋爱或婚姻出现分歧、决裂时，他们总是抱着“宁肯他负我，我绝不负他人”的观念，也因此他们时常对生活感到厌倦。因为较之其他类型的人来说，他们总是受害最多，而且不愿向人倾诉，一个人生闷气。

### (4) 走路摇摆

这种“走姿”多出现在女性身上，不然就是喝醉了酒或者装疯卖傻，故意摇摇晃晃、歪天倒地的样子，当然也可能是“神经病”。

这种人看似行为放荡，但她们待人热情诚恳，处事坦荡无私，心地善良，很容易与人相处，大凡社交场合总是她们的天下。

如果能忘记这种人走路的形态与她交往，她总会乐意帮助你解决你意想不到的问题和困难，而且不需要你的感激。日常生活中她们总爱出风头，经常不知是有意还是无意地取笑别人，谈话时总是“口无遮拦”。但她们对爱情和婚姻却相当谨慎。

### (5) 昂首挺胸

走路时抬头挺胸，大踏步地向前，充分显示自己的气魄和力量，当然给旁人一种高傲的感觉。

这种人爱以自我为中心，淡于人际交往，不轻易投靠和求助别人，哪怕他碰到自己根本就无法解决的事情也是这样。他们思维敏捷，做事条理性强，考虑问题比较全面。也许不是很复杂的一件事情，他们也时常为自己拟定一份计划。他们习惯于修整仪容，衣履整洁，时刻使自己保持着完美的形象。无论是逛街还是访友，出门前他们总喜欢在镜子前端详一下自己，“头发零乱吗？发型完整吗？衣服整洁吗？皮鞋光亮吗”等等。

这种人的最大弱点是羞怯和缺乏坚强的毅力。经常看到他们有很多宏伟的计划，却很难发现他们成功的事业，加之个性羞涩，难以主动与人交往，时常不能充分发挥自己的能力。于是他们时常有一种“黄金埋土”的感觉。

这种人还极富组织力和判断力，可惜他们说得多做得少。“说话的巨人，行动的矮子”，多数都是这种人。

### (6) 军事步伐

走路如同上军操。步伐齐整，双手有规则地摆动，在我们看来非常做作，但他们却感觉这样协调。这种人意志力较强，对自己的信念非常专注，他们选定的目标一般不会因外在环境和事物的变化而受影响。

这种男人往往最让女人欢心也最让女人讨厌，因为他们一旦看上某个女人，就会非缠到手不可，只要你答应他，他愿意每天拉着人力车来接送你。

这种人如果能充分发挥自己的长处，一定收效颇丰，因为他们对事业的执著是其他类型的人不可比拟的。但如果你的上司有这种人的话日子可就不好受了，很多时候你会“吃不了兜着走”，因为他们一般都比较“独裁”，而且有时候甚至会不惜牺牲任何东西去达到他个人的理想和目标。

## 3. 坐姿

纽约一家医学中心的心理卫生专家经测验认为，坐姿能显露一个人的个性。坐时跷起一条腿：相当自信，个性懒散，不爱幻想，任何私人问题或烦恼都不能使之困扰，信心形之于外。坐时双腿并拢，双脚平放地上：坦率、开放而诚实，具有洁癖和守时的习惯，喜欢有规律地生活，按照时间表行事会觉得比较自在。坐时双腿前伸，双脚在踝部叉起：希望成为中心人物，有保守且近乎愚蠢的意志，凡事喜欢求取稳定。坐时一脚盘在另一脚下：个性独特，凡事漠不关心，无责任感，喜欢受人注目，有创新力，作风不拘于传统。坐时两膝并拢，两脚分开约一英尺：对周围事物非常敏感，观察入微，由于深谙人事，相当体贴别人，也能原谅他人，多愁善感。坐时双脚在膝部交叉，一脚勾在另一脚后：逗人喜爱，非常得人缘，个性好静，容易与别人相处，不善夸耀或虚饰。此外，坐下后摸嘴巴者，往往情绪不安，猜疑心颇重；摸膝盖者往往以为将有好事临身，自负之心颇高；摸下巴者是为某种事而烦恼；刚坐下就不断抓头发的人，性子较急，喜欢速战速决，情意不一，容易见异思迁；坐下后喜欢由下而上摸额的人，能言善道，说服力强，但这种人手段也往往比较狡诈。

不同性格类型的人有不同的坐姿。让我们来看看：

### (1) 自信型

左腿交叠在右腿上，双手交叉放在腿跟两侧，这是自信者的表现。这种人有较强的自信心，他们坚信自己对某件事情的看法，如果这时候你与他们发生争

论，可能他们并没有在意与你争论的观点的内容，虽然坐姿让人看起来觉得很入神。

这种人的天资很好，总是能想尽一切办法并尽自己的最大努力去实现自己的理想。虽然也有“胜不骄，败不馁”的品性，但当他们完全沉醉在幸福之中时，也会有些得意忘形。这种人很有才气，而且协调能力很强，在他们的生活圈子里，他们总是充当着领导的角色，而他们周围的人也心甘情愿地被领导。

不过这种人有一个不好的习性，喜欢见异思迁，“这山看到那山高”。

### (2) 温顺型

两腿和两脚跟紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，端端正正，这是温顺者的表现。

这种人性格内向，为人谦逊，对于自己的情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们一句“火辣辣”的语言，更看不到一丝亲热的举动。

这种坐姿的人喜欢替别人着想，他们的很多朋友对此总是感动不已。也因此，这种人虽然性格内向，但他们的朋友却不少，因为大家尊重他们的“为人”，此所谓“你敬别人一尺，别人敬你一丈”。

在工作上，这种人虽然行动不多，但却踏实认真，他们能够埋头为实现自己的梦想而努力。犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，他们很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信的原则是“一分耕耘一分收获”，也因此他们极端厌恶那种只知道夸夸其谈的人。在他们周围，想吃“白食”是不行的。

### (3) 古板型

两腿及两脚跟并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧，这是古板者的表现。

这种人为人古板，从不愿接受别人的意见，有时候明知你说的是对的，但他们仍然不肯低下自己的脑袋。他们明显地缺乏耐心，哪怕是只有十分钟的短会，他们也时常显得极度厌烦，甚至反感。

这种人凡事都想做得尽善尽美，他们爱夸夸其谈，而缺少求实的精神，所以说，他们总是失败。虽然这种人为人执拗，不过他们大多富于想象。说不定他们只是经常走错门路，如果他们在艺术领域里发挥自己的潜能，或许他们会做得更好。

对于爱情或婚姻他们也都比较挑剔，你会认为他们是考虑慎重，但事实不然，应该说是他们的性格决定了这一切，他们找“对象”是用自己构想的“模型”如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。而一旦谈成恋爱，则大多数都倾向



于“速战速决”，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生贵子早享福。”

#### (4) 羞怯型

两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间，这是羞怯者的表现。

这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红，他们最害怕的就是让他们出入社交场合。这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的女性经常让男人觉得莫名其妙。

这种人可以做保守性的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。在工作中他们习惯于用过去成功的经验做依据。这本身并不错，但在资讯世纪到来的今天，因循守旧肯定是这个社会的被淘汰者。不过他们对朋友的感情是相当真诚的，每当你有求于他们的时候，只需打个电话他们就肯定会为你效劳。他们的爱情观也受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”、“三从四德”等。

#### (5) 坚毅型

大腿分开，两脚跟并拢，两手习惯于放在肚脐部位，这是坚毅者的表现。

这种人很有男子汉气概，有勇气，也有决断力。他们一旦考虑了某件事情，就会立即去付诸行动。在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地表明自己的意向，不过他们的占有欲望相当强，动不动就会干涉自己恋人的生活，时常遭到自己恋人的反对。他们属于好战类的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。这类人当领导的权威来源于他们的气魄，其实很多人并不真心尊重他们，只是被他们那种无形的力量威慑而已，从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”。

如果生活给这种人带来什么压力的话，他们一定能够泰然处之，但当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，他们多半只有求助于自己的老婆。

#### (6) 放荡型

两腿分开距离较宽，两手没有固定搁放处，这是一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新奇，偶尔成为引导都市消费潮流的“先驱”。他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些其他人不能做的事，或许不如说他们喜欢标新立异更为确切。

这种人平常总是笑容可掬，最喜欢和人接触，而他们的人缘也确实颇佳，因为他们不在乎别人对他们的批评，这是很难得的。从这方面来说，他们很适合