

现代交际学

人际天际知心术

太金 编著

四川大学出版社



• 求知世界 •

现代交际学

——人际关系知心术

太金 编著

四川大学出版社

新登字(川)014 号

· 求知世界 ·

现代交际学

——人际关系知心术

太金 编著

责任编辑：钟文琦

封面设计：邵 影

版面设计：巩 羽

出 版 四川大学出版社出版

成都市望江路 29 号

发 行 广东省新华书店

印 刷 广东科普印刷厂

版 次 1992 年 1 月 第一版

1994 年 10 月第二次印刷

规 格 787×1092mm 1/32

印张：6.75 字数 128 千 插页 4

ISBN 7-5614-0431-x/G · 45

定 价 5.30 元

— 前 言 —

“知己知彼，百战百胜。”

不论在交友结友，谈生意，和异性相处，还是一般的人际关系沟通，唯有“知彼”方能洞悉对方内心世界，相互沟通才有所依据，人际关系才能无往而不利。

“知己”已很难，“知彼”更不容易。

俗语有谓“人心隔肚皮”。我们又怎可能轻易洞悉别人的心？

长期以来，“知心术”是人们渴望得到的难得的东西。然而，办法是有的。

我们所提供的，不是富有迷信色彩的占卜星相之类把人

归类的看人法，而是根据“相由心生”的科学推断，来剖释每一个人的心。人的感情是极其丰富多样的，每个人的言行举止、行为习惯，都充分反映着其性格及当时的心理状态。简单的例子如开心时会笑，会手舞足蹈，而悲伤时则哭泣、沮丧等。性格开朗的人与性格忧郁的人，样子绝对不相同，他们的言谈举止也绝不相同。也正是由于性格使各人的动作不同，不同的动作又形成不同的习惯，不同的习惯又使人体部分生理形成了一定的形格，这就是所谓“相由心生”的道理。

因此，我们有充分理由相信，通过每一个人的外观、服饰、言谈、举止可以大体判别其性格及其心态。

就让我们与心理学家一起，透过人的外表，看看我们四周的人，他们的心态和性格吧！

目 录

第一章 从言谈举止窥探内心世界

●从打招呼透视性格

- 1.打招呼的心理状态 2
- 2.处于优越地位的人直视对方眼光 3
- 3.自卑者逃避对方眼光 4
- 4.初见面亲切打招呼另有企图 5
- 5.打招呼千篇一律的人 6

●谈吐是心理的反映

- 1.从语气分析心理 9

2.说话快与慢	10
3.从用字遣词看为人	11
●坐姿与坐着的动作分析个性	
1.坐的场合分析	13
2.坐姿与坐下动作分析	14
●鼻子观人法	
1.鼻子与心事	16
2.鼻孔膨胀表示不满	16
3.鼻头冒汗掩饰内心	17
●眼睛表示发自内心感受	
1.从灵魂之窗探视对方的心	18
2.表示不信任的眼神	20
3.毫无表情的眼神即不满现状	21
4.不理对方眼神者心态复杂	23
5.四处张望表示欲转移目标	25
6.忽东忽西的眼神反映歉意	26
7.不愿张扬丑闻的眼神	28
8.另有打算的人视线抛运	29

第二章 生意交往中的知心之道

●名片窥破性格术

1.名片提供初步交往的资料	32
---------------------	----

2. 有礼及有诚意名片交换	34
3. 常引别人成就为荣的人	35
4. 孤注一掷投机者	37
5. 多种头衔的人	37
6. 在名片上记上交换日期及地点的人	39
7. 名片改名或有别名的人	40
8. 名片的字特别大的人	41
9. 随便派名片的人	43

●六类常见的工作者

1. 自我而懒散的人	44
2. 自私自利专断独行的人	45
3. 接工作先考虑责任的人	47
4. 乖巧的机会主义者	48
5. 踏实但与他人不融洽的人	49
6. 有事忙无事也忙的人	50

●商谈知心术

1. 实力派人士的表现	52
2. 小奸小邪的普通人	53
3. 怎样识破对方的阴谋	55

●接电话知心法

1. 不谈废话的人	57
2. 尖酸刻薄的人	58
3. 公私分明的人	59

4.废话多干一切的人	60
●从嗜好与兴趣了解对方心理	
1.反映心理状态的嗜好与兴趣	62
2.从理财看人性	63
3.从嗜酒看人心态	64
4.比赛看人心态	并

第三章 如何看透异性的心

●分清坏男女

1.“坏男人”综论	69
2.“坏女人”综论	71

●男人真面目

1.异性最爱看男人的部分	73
2.幽默、易变而待人周到的男性	75
3.好说教的男性期望被爱	76
4.爱热闹的人不是恋爱高手	77
5.爱幻想浪漫而轻浮的男人	77
6.妄自尊大的男性有女性复合体	78
7.外表正经踏实的男性	79
8.理论家型男性易令人神往	80
9.爱出风头自尊心强的男人	81
10.得人缘易被误解的男性	81

11.初次印象欠佳的男人	82
--------------------	----

●女人真面目

1.什么是女人	84
2.故意闪避眼光的女性等待诱惑	85
3.任性的女性	86
4.在男人面前易害羞的女人	87
5.年龄比外表大的女人	88
6.一本正经的女人	89
7.把恋爱当游戏的女人	90
8.喜欢吹毛求疵的女性的性格	91
9.永远只有一副面孔的女人	92

第四章 从身形看个性

●从身形看个性

1.见微知著从外观内的技巧	95
2.肥胖脂肪型	96
3.歇斯底里的娃娃脸未成熟型	98
4.粘着质的体格强健型	99
5.分裂质的瘦弱而有心事型	100
6.偏执的瘦削而健康型	101
7.神经质瘦弱型	102

第五章 从打扮与颜色透视内心

●凭衣饰看人的性格

- 1.粗纵纹衬衫爱好者缺乏自信 106
- 2.有实力而没计划的服饰随便者 108
- 3.欺诈高手、进口货爱好者 109
- 4.黑白色爱好者善恶分明 110
- 5.爱藏青色的人自尊心强 112
- 6.朴素爱好者有条理且踏实 113
- 7.爱花衬衫的人积极工作 114
- 8.爱白衬衫的人是清廉现实主义者 116
- 9.蝴蝶结爱好者思想崇洋 117
- 10.粗糙打扮者我行我素 118

第六章 知心术与人际关系

●怎样才能受欢迎

- 1.女人只可赞美不可毁谤 121
- 2.抛砖引玉了解对方 122
- 3.气氛与场合恰当则事半功倍 124
- 4.绝对不要一开始就死心 125
- 5.从眼神察觉对方的感想 126
- 6.送礼物需要技巧 127

7.别碰他人的弱点	128
8.选择有共识的话题	129
9.以退为进以进为退	130
10.知己知彼先发制人	131

●交际的高招

1.与优越分了相交之道	133
2.如何探讨对方的弱点	134
3.与对方谈话的技巧	136
4.说服对方须先让环境轻松	140
5.与女同事交往之道	141

●百战百胜众生相

1.了解别人须先了解自己	143
2.没有冲劲的人	145
3.无责任感，善于奉承者	146
4.有耐力的人常怀才不遇	147
5.内心柔和的人决断力弱	148
6.好动者易走极端	149
7.重视别人目光者妄自尊大	150

第七章 征服对方的秘诀

●征服对方的秘诀

1.应付他人的技巧	153
-----------------	-----

2. 让对手无计可施	156
3. 巧妙拒绝与他人谈话	158
4. 利用对方的微小失误击败对方	159
5. 暗示的巧妙	161
6. 如何“见风驶舵”	162
7. 小诱饵钓大鱼	167
8. 好气氛可让对方听进忠言	168
9. 强制对方而又不冒犯对方	170
10. 说服女性的方法	172
11. 消除对方疑虑的方法	173
12. 怎样试探对方的真诚	174

第八章 认识自己

●认识自己

1. 怎样讨人喜欢	178
2. 怎样克服自己的弱点	183

第九章 处理人际关系的新方法

●处理人际关系的新方法

1. 改变自我	191
2. 克服有害习惯	192

3.怎样对待难以相处的人	193
4.攻心之妙法	195
5.穿上自己的魔鞋	197
6.创造优势接近对方	198

/ 第 / 一 / 章 /

——从言谈举止窥探内心
世界——

从打招呼透视性格

1 • 打招呼的心理状态

中国素有“礼仪之邦”的雅号，可见礼节在中国是多么的重要及普遍。

打招呼是最简单又最普通的礼仪，然而，打招呼却有着多种不同的方式与习性，因人而异。这些方式多是性格使然的习性，及映出该人的心理状态及性格。

自古以来，大家就认定，连“早上好”这样的礼貌招呼都吝啬于出口的人，绝不会是个很有休养的人。就如同俗谚所说的：“稻穗越成熟，头垂得越低”一样，任何成功者，无一不是谦虚有礼，精于“打招呼问候”。所谓“亲兄弟也应行礼

如仪”，指的就是亲朋之间仍须有最起码的礼貌，即使父子之间的应对也不例外。

然而，问候的方法却是各式各样的。有些人向他点头致意也无动于衷，也有的老大不高兴，心不甘情不愿地随便点头了事。相反，也有一反常态，以非常愉快的声调抢先向你问候的人。上述这几种问候方式，我们全都可视之为是欲求不满，或内心正为某事所恼时的表征。如同快乐欢愉时，即有愉快的招呼，悲哀时则以悲哀的方法打招呼，不高兴时根本不理睬任何人等等。从对方的颜面上，我们即可发觉和探讨对方心底更深层的状态。

举例说：对方某人正向你打招呼问候，而你却老大不愿意地草草应答，甚或完全不加理会，试想想，此时你给了对方什么样的印象呢？对方因此而怀疑你的个性该是理所当然的吧。优越的问候请安方式，可以巧妙地掩饰自我内心的不安和动摇状态，而以一如常态的外观与对方接触。从这简单的问候招呼方法，就可以探析这人的性格和心理。

2. 处于优越地位的人直视对方眼睛

初相识的人，多是边握手边寒暄两句：“久仰！久仰！”之后便开始作初步交谈，互相传递彼此的一些基本情况。

有些人在第一次见面时，直视对方的眼睛而行礼为仪。以此种姿态和对方打招呼者的心理，乃是利用自己已经由彼此间的问候而压迫对方的情绪，或由上往下鄙视对手。换句