

洞彻人心的敏锐

自古到今，能否知人善任已成为事业成败的关键。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。

定律。学会看准人，就能快人一步，胜人一筹。

一眼看透人 99%

洞彻人心的敏锐 王厚 赵文明 编著

自古到今，能否知人善任已成为事业成败的关键。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。

洞彻人心的敏锐观察力

北京科学技术出版社

一眼
看透人
99%

中國人心理權力

一眼 看透人 99%

洞彻人心的敏锐观察力

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

一眼看透人 99%/王厚 赵文明

编著. —北京:北京科学技术出版社,2006.7

ISBN 7-5304-3376-8

I. 一... II. ①王...②赵... III. 人间交往—社会心理学—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 063337 号

一眼看透人 99%

编 著:王 厚 赵文明

责任编辑:吴 建

封面设计:红十月工作室

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:postmaster@bkjpress.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:200 千字

印 张:13.375

版 次:2006 年 7 月第 1 版

印 次:2006 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-5304-3376-8/F·130

定 价:25.80 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

《孙子兵法》告诉我们：知己知彼，方能百战不殆。在竞争日益激烈的社会里，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，就必须拥有能够洞彻人心的敏锐观察力。

可是如何才能看透人心呢？俗话说：知人知面不知心。人世间最深藏不露的莫过于人心。从古至今，无数人发出过这样的感叹：识人难，识人心更难！瞬间识人难上加难！

然而，这并不是说“人心”就是一种根本无法准确把握的玄乎之物。人是复杂矛盾的综合体，但也是信息之源，观察人可以为我们的认识一个人的真面目提供依据。就像各种事情都有一个起源一样，我们要看透一个人的心，就要对这个人所呈现出来的各种信息进行分析、过滤、评估，这样才能得出正确的结论。由于每个人的教育背景、生活习惯、脾气秉性、生活阅历、思维方式等不同，因此，每个人所表现出来的状态都不一样。再加上每个人在不同的时间和场合都会有不同的心态和情绪，因而一个人的心迹常常会浮现于言行举止之中，流露在神色气韵之间。心机再玄乎、城府再幽深的人，往往都难以彻底掩饰自己的全部心思。所以只要我们平时仔细去观察，用心去体会，我们就一定能够练就一双火眼金睛，拨开迷雾，直逼事物真相，在瞬息之间洞悉一个人内心深处的玄机，看破他的真伪，顺利地窥探出他情绪的变化，辨别出他气色中蕴藏的内涵。这样，我们就能以不变应万变，潇洒地辗转于生活的竞技场，在人生的旅途上左右逢源。

我国历史上的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。

本书正是在总结古今中外观人之术,识心之学的基础上,从在最短时间内看透人心的角度出发,围绕人的体貌神情、衣着服饰、言谈举止、兴趣爱好、生活习惯等方面,从细节了解大局,从现象推测本质,由表及里,由内至外,层层剥落,步步推进,全面而精当地分析识人辨人之术,教你如何一眼看透他人的“心”。

本书不仅内容详实精辟、结构严谨,而且文字通俗、论述浅显易懂,是一本集科学性和实用性于一体的理想读物,可以为不善识人的读者指点迷津,在学会识人辨认方法的基础上,掌握为人处世的策略,最终达到无往不胜的高超境界。

目 录

前 言

第一篇 观外貌：由表及里的透视

一、从体貌特征迅速看透他人	2
眼神是心灵的写照	2
视线变化述说心理变化	4
眼部动作暗传心机	6
眉形看人有绝招	8
眉毛动态呈现心境变化	11
嘴形讲解识人门道	13
嘴角弧度是心迹的波痕	14
鼻子凸显性格特征	16
牙齿窥探个性秘密	18
下巴动作代表个性	19
下巴形状反映性格	21
不同面孔不同性格	22
神色表情是心灵密码	26
体型是性格的投影	29
头发渲染个性色彩	31



二、从衣着服饰迅速看透他人 33

衣饰颜色炫出个性风采	33
服饰风格是情趣的表露	37
T 恤是个性的标语	41
从帽子解读人心	43
领带尽显男人格调	45
妆容描画女人心	49
发型展示她的风情	52
女性变化发型就是演绎心情	54
发型飘逸男性魅力	55
饰物是个性的风标	57
随身包装点个性人生	59

第二章 察言行：由外至内的渗透

三、从言谈话语迅速看透他人 64

闻声辨人有法可循	64
语气是心情暗语	66
语速演奏性格	67
从话题触及对方真意	70
弦外之音断真意	72
口头禅表现真性情	73
言辞外溢个性	77
说话方式隐含习性	78
网络聊天可察隐秘本性	82
笑声传递人的性情	84
笑型展露潜藏的内心世界	86
假笑无法持久地掩饰真实情感	90
语言风格显示个人修养	91



称呼用语推测亲密关系	94
四、从举止行为迅速看透他人	96
头部动作藏玄机	96
站姿折射人的性格特征	99
坐姿窥探心机	101
心中藏事坐不“稳”	103
走路姿势是个性的速写	104
手部动作演绎情绪	107
脚部动作传达心情	110
腰部摇曳丰富的内心世界	112
腿姿真实体现内心情感	114
睡姿呈现深层心理	116
注意手部动作的心理细节	119
吃相展现本性	120
小动作中的大秘密	121
打电话动作外泄人的心境	125

第三篇 明细节：由点达面的窥探

五、从兴趣爱好迅速看透他人	130
色彩调出斑斓的性格	130
阅读是品性的烙印	133
音乐洞开心灵之门	135
旅游方式折射性格差异	138
酒是品味的试金石	140
房间装饰展现女性心态特征	143
休闲嗜好是性格的最佳演绎	144
六、从生活习惯迅速看透他人	147
签名是个性的符号	147



点菜方式泄露性格秘密	150
随手涂鸦透析心迹秘语	152
笔迹是心迹的外现	155
办公桌状态透露本性	159
付款方式难掩真性情	161
从无聊烦躁时做的事看透生活态度	163
拿烟姿势流露性格特征	165
钥匙的不同佩戴方式开启人们的心灵之门	166
手机的不同佩戴方式展现不同个性男人	168
从戒指戴法识别女人心	171

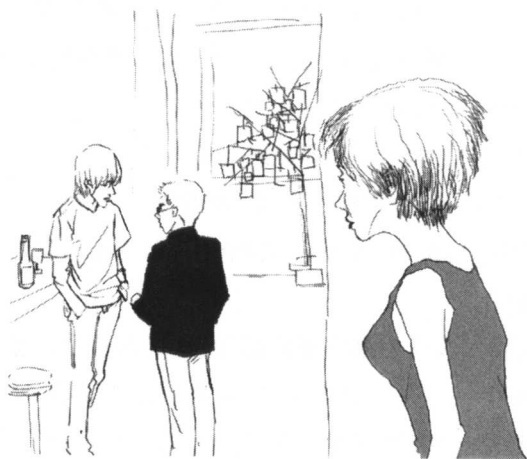
第四篇 辨交往：由虚到实的剖析

七、从交往方式迅速看透他人	176
礼物诠释品味	176
打招呼传递心声	179
握手探知心情	181
空间距离暗示心理距离	185
座位选择显示个性奥秘	187
坐之位即心之位	189
醉态暴露本性	191
沉默中蕴含的思绪	193
恭敬语描绘真实想法	195
通过开场白提示人的性格特征	196
交换名片探知心态	198
名片细节印刻个性特色	200
电话本记录做人风格	202
谈判中洞悉对手心理	203

第一篇

观外貌：由表及里的透视

“人要衣装，佛要金装”，人的外貌还要靠衣饰来衬托。古人识人法中除了“上看头发、下到双足”外，还要“外观着装以内察心灵”，法国谚语说“干什么就穿什么，该穿什么就穿什么”。服饰是一种不出声的物体语言，它可以传递人的心态、性格、爱好及身份等多方面的信息。通过服饰我们可以窥见一个人的情感、心智与灵魂。





一、从体貌特征迅速看透他人

眼神是心灵的写照

眼睛是心灵的窗口，心灵是眼神之源。

人的个性是一成不变的，无论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。情所表现最显著、最难掩的部分，不是语言，不是动作，也不是态度，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。

眼神看人的方法由来已久。史书《三国志》中就有这样的记载：

曹操派刺客去刺杀刘备，刺客到见刘备，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。

不久之后，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，也能发射出千万个信息，表达丰富的情感和意向，泄露心底深处的秘密。

眼神是一个人面部表情中最主要的部分，它与人的思想感情密不可分。

当一个人对另外一个人产生了好感，他没有用语言表达出来的时候，多会用一种带有幸福、欣慰、欣赏等感情交织在一起的眼神不住地打量对方。

当一个人表示对另外一个人的拒绝时，他会用一种不情愿，甚至是愤怒的眼神，轻蔑地进行嘲讽。



当一个人用非常友好而且坦诚的眼神看另外一个人，间或地还会眨眨眼睛，说明他对这个人的印象比较好，他很喜欢这个人，即使他犯了一些小错误，也可以给予宽容和谅解。

当一个人用非常锐利、冷峻的眼神审视一个人的时候，有一种警告的意思。

在谈话中，一方的眼神由灰暗或是比较平淡的状态，突然变得明亮起来，表示所谈的话题是切合他心意的，引起了极大的兴趣。

眼神里的心理，是人类的一个广阔领域。

眼神传递的心理，在两性关系上也甚为突出。正如古罗马诗人奥维特所说：“沉默的眼光中，常有声音和话语。”我国古典文学中，当描述两性相爱时，常有“心许目成”、“暗送秋波”之词，来形容恋人的情花爱果。当今时代，这方面使用的词语更丰富，比如“眉来眼去”、“含情脉脉”、“眉目传情”、“一见钟情”等等。任何青年恋人，必然闪烁着双双美秀而深邃的眼睛，从中相互窥探会意对方内心深处的奥秘。

男女用眼神来传情达意的方式是丰富多彩的。

对异性只看一眼，就故意将视线移开，然后用好奇的眼神偷偷窥视的人，恰恰表明其渴望与异性交往，这是心理的反向作用。

凡是保持同一眼神不变，目不转睛注视对方的女性，表明她内心隐藏着某种秘密；而男性保持同一眼神不变，仔细地观察女子的体形和外表，那是寻找着心理上接近的焦点。

男女双方以亲密的眼神不时地对视，是要将对方引导到自己心上，进行会情会意的交流。

当高朋满座时，四目交织，他以期待的眼神注视她，意思就是说：“今晚还在老地方见好吗？”如果她的眼神含笑，则是对他做出“OK”的承诺。如果她用不同的眼神来回答，则是说：“没空！”

女子流波转盼，含情脉脉，用近似调情的眼神，捕捉着男方眼睛里隐藏着的信息，则是在说：“我喜欢你，我们可以在一起了。”

夫妻间心照不宣的眼神交流，多是关心、劝告和原谅。如在招待客人时，丈夫与客人兴致勃勃地频频干杯，夫人用眼神横射丈夫，就是在说：“血压这么高，还这么贪杯！”丈夫以乞怜的眼光看一下夫人，则是在表示：“只此一次，下不为例。”



眼神虽不是有声语言,但恰似有千言万语万语千言的随心传播。

总之,眼神有散有聚,有动有静,有流有凝,有阴沉,有呆滞,有下垂,有上扬,仔细参悟之后,必可发现内心的流露。

视线变化述说心理变化

深层心理中的欲望和感情,首先反映在视线上。视线的移动、方向、集中程度等都表达了不同的心理状态。因此观察视线的变化,便可知晓人们内心的状况,有助于人与人之间的交流。

观察一个人的视线可以采取不同的角度。首先,对方是否在看着自己,这是关键;其次,视线的方向,即对方是正视还是斜视观察自己的;再次,对方的视线如何移动,如视线刚接触立刻就移开与长时间注视后才离开,其心理状态是有所不同的;还有,视线的集中程度,即是否专心致志地看自己;最后,视线的位置,通过对方视线的方位移动,来考察他的内心活动。

下面,我们从三个大的方面来具体分析如何通过视线变化来看透一个人。

1. 透过视线的方向看人

在交往活动中,通常观察人的视线方向,能透视人的心态。

一般只注意自己手中的活计,不看对方说话,是怠慢、冷淡、心不在焉的流露;仰视对方,是尊敬和信任之意;俯视他人,是有意保持自己的尊严;伴着微笑而直视对方,是融洽的会意;随着皱眉而直视他人,是担忧和同情;面无悦色的斜视,是一种鄙意;横扫一眼对方突然一笑,是一种讥讽;突然圆眼瞪人,是一种警告或制止;视线从头到脚地打量别人,是一种审视;温和地直视对方的眼睛,往往是彼此心存好感的两人在说话,以示寓意通达。

当上级与下级讨论工作时,上级的视线肯定会由高处发出,而且会很自然地直接投射下来。反之,作为下级,虽然并未做错任何事,但视线却常常由下而上,而且往往显得软弱无力。这是由于职位高低的不同反应。

2. 透过视线的移动看人

在交往活动中,视线位置移动情况不同,其心态也很不一样。

一旦被别人注视而将视线突然移开的人,大多自卑,有相形见绌之感。一般而言,当一个人心中有愧疚或有所隐瞒时,也会产生这种现象。



无法将视线集中在对方身上,并很快收回视线的人,多半属于内向性格,不善交际。

美国的比较心理学家理查·科斯曾做过这样一个实验:他让患有强度“自闭症”的儿童与陌生的成年人见面,以观测该儿童面对成年人眼睛的时间。成年人的眼睛分蒙起来与不蒙的两种情况。当理查·科斯将两种情况下所得的实验结果相比较时,发现儿童注视前者的时间,居然是后者的3倍。这就是说,双方眼光一接触,儿童会立刻移开视线。由此可知,性格内向的人,大都无法一直注视对方。

此外,当和别人碰面,觉得不自在时,一般人也会把目光移开,以减少不快。

如果和别人谈话时,对方漫不经心转移视线继而又出现闭眼姿势,那表明对你的话题不感兴趣;如果对方带着浅浅的微笑,目光不时和你的视线相接触,那么则表示他期待你继续讲下去。

在交往中,如果面对异性,只望一眼,便故意移开视线的人,大都是由于对对方有着强烈的兴趣。譬如,在公共汽车上,上来一位年轻貌美的姑娘,所有人的眼光几乎都会集中在她身上。但年轻的男性往往会很快把脸扭向一旁。他们虽然也非常感兴趣,不过基于强烈的压抑而产生自制行为。但是自制反而会使兴趣欲望增大,这时,他们便会用斜视来偷看。这是由于想看清对方,却又不愿让对方知道自己的心思的缘故。

另外,行为学家亚宾·高曼通过研究认为:对异性瞄上一眼之后,闭上眼睛,即是一种“我相信你,不怕你”的体态语。所以,当看异性时,并不是把视线移开,而是闭上眼后,再翻眼望一望,如此反复,就是尊敬与信赖的表现。尤其当女性这样看男性的时候,便可认为有交往的可能。

3. 透过视线的集中度看人

一般认为,目不转睛地注视对方谈话的人较为诚实。但不一定是自始至终在盯着不放。

如果某人想和别人建立良好的默契,则会有百分之六七十的时间注视对方,注视的部位是两眼和嘴之间的三角区域,这样信息的传接,通常会被正确而有效地理解。

如果某人希望给对方留下较深的印象,则会长时间凝视对方的目光,以表自信。如果想在和对方的争辩中获胜,那基本上就不会把目光离开,以示坚定。



听别人讲话时，一面点头，一面却不将视线集中在谈话者身上，表示对来者和话题不感兴趣。

说话时，将视线集中在对方的眼部和面部，是真诚的倾听，尊重和理解。

初次见面时，不集中视线者，其性格较为主动。相反，因对方不集中视线而耿耿于怀的人，就可能胡思乱想，以为对方嫌弃自己，或者和自己谈不来。因此，在无形中对对方的视线有了介意，而完全受对方的牵制了。正因为如此，对于初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应特别小心应付。

有一位建筑家，曾经画过一幅皱着眉头凝视的眼睛抽象画，镶于大透明板上，然后悬挂在几家商店前，其目的是想借此减少偷窃行为。果然，在悬挂期间，偷窃率大大减少。这是因为虽然并不是真正的眼睛，但对那些做贼心虚的人来说，却构成了威胁。他们极力想避开该线，以免有被盯梢的感觉，因此，便不敢进商店内，即使走进商店里，也不敢行窃了。

总之，在一般情况下，人们很难彻底隐瞒心事，即使有人摆出一副无表情的脸孔，但刻意的做作并不能维持长久。只要你密切注意他视线的变化，你就能发现他心底的秘密。

眼部动作暗传心机

孟子认为，观察人的眼睛，可以知道人的善恶。他说：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶，胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子，人焉廋哉。”

医学研究发现：眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，就像大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力。所以，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。而瞳孔的变化，眼珠转动的速度和方向等活动，又直接受脑神经的支配，再加上眼皮的张合，眼与头部动作的配合等一系列动作，人的感情就自然而然从眼睛中反映出来，而且它所流露出的信息比言行更为真实。

所以，想要了解一个人，一定要注意观察他眼部的动作。

1. 眼睛上扬

眼睛上扬，是假装无辜的表情。这种动作是在佐证自己确实无罪。目光炯



炯望人时，上睫毛极力往上压，几乎与下垂的眉毛理合，造成一种令人难忘的表情，传达着某种惊怒的情。斜眼瞟人则是偷偷地看人一眼又不愿被发觉的动作，传达的是羞怯腼腆的信息。这种动作等于是在说：“我太害怕，不敢正视你，但又忍不住地想看你。”

2. 眼睛眨动

眨眼的系列动作包括连眨、超眨、睫毛振动等。连眨发生于快要哭的时候，代表一种极力抑制的心情。超眨的动作单纯而夸张，眨的速度较慢，幅度却较大。动作的发出者好像是在说：“我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以擦亮它们，确定我所看到的是事实。”睫毛振动时，眼睛和连眨一样迅速开闭，是种卖弄花哨的夸张动作，好像在说：“你可不能欺骗小小的我哦！”

3. 挤眼睛

挤眼睛是用一只眼睛向对方使眼色表示两人间的某种默契，它所传达的信息是：“你和我此刻所拥有的秘密，任何其他人无从得知。”在社交场合中，两个朋友间挤眼睛，是表示他们对某项主题有共通的感受或看法，比场中其他人都接近。两个陌生人间若挤眼睛，则无论如何，都有强烈的挑逗意味。由于挤眼睛包含两人间存有不为外人知道的默契，自然会使第三者产生被疏远的感觉。因此，不管是偷偷的还是公开的，这种举动都被一些重礼貌的人视为失态。

4. 眼睛往上吊

这种人心心里藏着不可告人的秘密，喜欢有意识地夸大事实，他们性格消极，不敢正视对方。

5. 眼睛往下垂

这个动作有轻蔑对方之意，要不然就是不关心对方的情形。这种动作的发出者一般个性冷静，本质上只为自己设想，是任性的人。

6. 眼珠转动

眼珠转动快速表示此人第六感敏锐，反应快，能迅速地看透人心。这种人往往特立独行，有情绪化的性格。

眼珠转动迟缓则表示此人身体五官感觉迟钝，感情起伏少，不易受他人影响，自己的生活方式没有协调。

此外，眼珠转动的方向不同表示的意思也不同。眼珠向左上方运动，表示回忆以前见过的事物；眼珠向右上方运动，表示想像以前没见过的事物；眼珠向