

YIYAN JIUBA

万钟李广◎编著

REN KAN  OU

一眼就 把人看透

做人做事第一项修炼

- 识人难识心，难就难在“快”和“准”
- 快人一步，胜人一筹
- 偏差一点，先手尽失



中国华侨出版社

做人做事
第一项修炼

一眼就把人看透

万钟李广◎编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

一眼就把人看透——做人做事第一项修炼/万钟 李广编著. -北京: 中国华侨出版社, 2005.7

ISBN 7-80120-989-3

I.一... II.万...李... III.观察法-基本知识

IV.B841.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 082201 号

●一眼就把人看透——做人做事第一项修炼

作 者: 万钟 李广

责任编辑: 崔卓力

策 划: 万剑声

版式设计: 丽泰图文设计工作室 / 侯泰

经 销: 新华书店

开 本: 640×960 毫米 1/16 开 印张/16 字数/248 千字

印 刷: 中国电影出版社印刷厂

版 次: 2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80120-989-3C·486

定 价: 25.00 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: 64439708



察言观色,做人做事第一项修炼

现代社会瞬息万变,其中变化最快、最难琢磨、最难看透的当属人心。

在社会这个大舞台上,任何一位成员都扮演着不同的角色,但是,由于每个人的思维信仰,生活习惯,脾气秉性,生活阅历的不同,再加上其行为和心态还会受感情与理智的影响,所以,每个人所呈现出来的状态都是不一样的,言谈举止和表现方式各有不同。另外,现实生活当中还有些人故意将自己真实的一面遮掩起来,真真假假,虚虚实实,让人雾里看花,分不清东南西北。这就使人与人的交往和沟通变得不再简单而轻松,也给我们看人识人带来了不小的困难。

然而,现实生活中我们又离不开人际交往,为了生存,为了实现自己的理想,就必须与各种各样的人打交道,并通过这些活动去完成大大小小的任务。因此,现实越复杂,看人识人就越重要。

我们认为,一眼就把人看透,乃做人做事第一项修炼,谁也不例外。

其实,生活中观人于细微,察人于无形是一门学问。只要我们用心去体会,也是完全可以做到的。一眼把人看透,意味着你在瞬息之



前言

YIYANJIUBARENKANTOU

间就必须识别对方的真伪,洞悉他内心深处潜藏的玄机,分析判断他的长短优劣,并以此作为继续交往与合作的前提。只有这样,你才能穿越激流,绕过波诡云谲的暗礁,潇洒辗转于生活竞技场,无往而不胜。

本书从外貌特征、言谈话语、行为举止、衣着打扮、生活习惯、兴趣爱好、社交场合七个方面对看人识人做了详细的分析与介绍。涉及人的方方面面,内容广泛,文字通俗,条理清晰。它既是一本实用型工具书,又是一本趣味性休闲读物,目的在于让你在轻松阅读的同时,还能够获得有益的人生经验与技巧。

第一回 初识英雄,言谈中见,英雄本色,尽在不言中

第二回 识人之道,言谈中见,英雄本色,尽在不言中

第三回 识人之道,言谈中见,英雄本色,尽在不言中

第四回 识人之道,言谈中见,英雄本色,尽在不言中

第五回 识人之道,言谈中见,英雄本色,尽在不言中

第六回 识人之道,言谈中见,英雄本色,尽在不言中

第七回 识人之道,言谈中见,英雄本色,尽在不言中

第八回 识人之道,言谈中见,英雄本色,尽在不言中

第九回 识人之道,言谈中见,英雄本色,尽在不言中



一. 根据外貌特征快速识别对方

人也许可以控制自己的言谈与举止，但绝对控制不了自己的外貌。而外貌恰恰是人内心的显示屏，它能流露出比言行更为真实的信息。如果你能读懂对方的外貌，那么，你就能了解对方的内心。

1. 从眼神窥视对方动机 001
2. 从表情判断对方情绪 002
3. 头部动作折射出的内涵 005
4. 从眉毛的动态看人 007
5. 读懂对方鼻子的“语言” 010
6. 从眼睛透视对方心灵 012
7. 眼皮：容易泄露秘密的暗道 013
8. 嘴部动作体现个性 014
9. 从下巴的动作看人 016
10. 从气质、气色识别对方 017
11. 十指连心，指随心动 018
12. 腿足：离大脑最远但最诚实 026

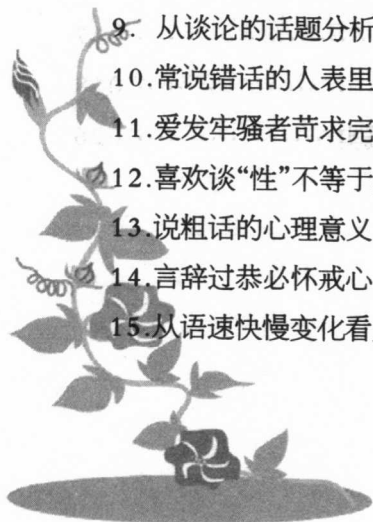




二. 根据言谈话语快速识别对方

言谈话语表达出来的信息有真实与不真实之分,准确识别单凭感觉是不够的。你不仅要分析对方的话中之意,更要分析其言外之意,同时,还要捕捉住一些相关的细节加以辅证,这就必须具有一定的技巧和功夫。

1. 闻其声,辨其人 033
2. 从言谈话语判断对方心理 038
3. 由笑看人识人 041
4. 九大性格九种言谈,各有千秋——识别 ... 045
5. 口头禅后面的真实内心世界 048
6. 从幽默识别对方性情 054
7. 声气:生命的话外音 056
8. 从言谈方式捕捉对方心理 057
9. 从谈论的话题分析对方真意 059
10. 常说错话的人表里不一 062
11. 爱发牢骚者苛求完美 063
12. 喜欢谈“性”不等于好色 064
13. 说粗话的心理意义 065
14. 言辞过恭必怀戒心 067
15. 从语速快慢变化看人性格 069





三. 根据行为举止快速识别对方

人主要通过行为举止来实现自己的目的,所以,行为举止当中隐藏了大量的真实的信息,这些信息往往是慢慢聚集清晰的。我们的难度在于必须提前做出判断和反应,否则,恐怕就会比较被动了。人与人交往,吃亏的都是被动的一方。

1. 从下意识小动作看人 073
2. 从坐姿识别对方心理 078
3. 从睡眠的姿势了解对方潜意识 083
4. 从腰部的细微变化识别女人心 085
5. 从握手感觉对方的态度 086
6. 从点菜方式观察对方从众心理 088
7. 从付款方式看对方为人 089
8. 从签名识别对方性格 090
9. 从笔迹洞悉对方心理特征 093
10. 从烦躁不安的表现看对方城府 095
11. 从走路的姿势识别对方 096
12. 喜欢以手托腮者爱幻想 097
13. 从吵架看一个人的本质 098
14. 说话时比手画脚的人好胜心强 101
15. 双臂交叉抱于胸前者防卫心重 102
16. 常见假动作中的真实含义 103

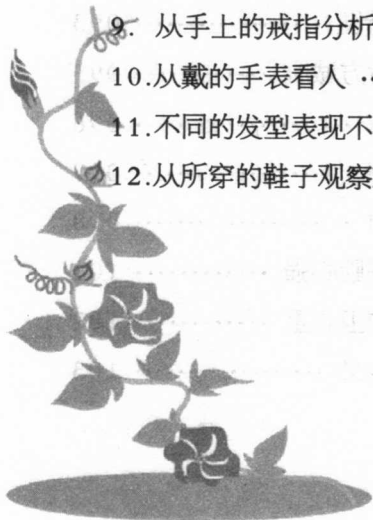




四. 根据衣着打扮快速识别对方

衣着是思想的形象,这和有钱没钱无关。学会从衣着打扮看人识人,就很容易迅速掌握对方的性格与爱好。这是最简单的方式之一。

1. 从穿着风格识别对方心理 107
2. 从衣服的选择判断人的性格 112
3. 从服饰颜色观察对方价值取向 115
4. 从化妆识别女人心 119
5. 从帽子解读人的个性 121
6. 从穿的T恤看人 124
7. 从领带透视人的内心 125
8. 从提包样式认识包的主人 127
9. 从手上的戒指分析人个性 131
10. 从戴的手表看人 132
11. 不同的发型表现不同的个性 135
12. 从所穿的鞋子观察对方 138

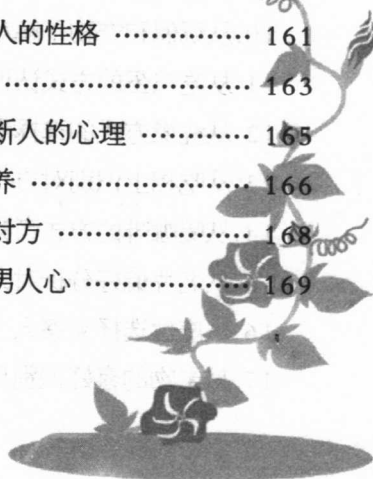




五. 根据生活习惯快速识别对方

著名牧师华理克说：“性格其实就是习惯的总和，是你习惯性的表现。”生活习惯不仅仅透露出一个人的性格，还可反映人的潜意识，反映人潜在的愿望。所以，从生活习惯观察人，是掌握人内心活动的捷径。

1. 从日常生活习惯识别对方性格 141
2. 从挤牙膏的习惯看人 144
3. 从刷牙的方式看性格 145
4. 从睡床看人 147
5. 从个人嗜好识别对方 149
6. 从抽烟的方式看人 153
7. 从打火机使用习惯看人 155
8. 从拿烟的习惯观察人 156
9. 从随手涂写识别对方 158
10. 从处理信件的方式看人的性格 161
11. 从办公桌的状态看人 163
12. 从缓解压力的方式判断人的心理 165
13. 从电话的形状看人修养 166
14. 从看电视的习惯推断对方 168
15. 从手机放的位置识别男人心 169

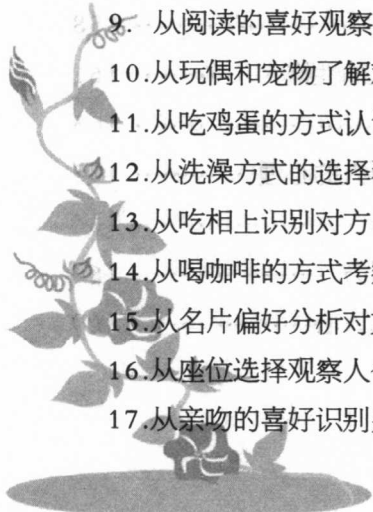




六. 根据兴趣爱好快速识别对方

涉及到兴趣爱好的时候，常常是一个个性最张扬、防御最松懈的时候。所以，识别一个人最好的方式就是从他的兴趣爱好入手，这样不仅能够近距离看清他的庐山真面目，而且容易找到针对性解决问题的方法。

1. 从颜色喜好观察对方性格 173
2. 从卧室装饰爱好看主人 174
3. 从喜爱的运动透视对方 176
4. 从喜欢的音乐判断人心理 179
5. 由喜爱的舞蹈分析对方 180
6. 从旅游方式偏好了解对方 182
7. 通过益智游戏分析对方个性 184
8. 从喝酒的喜好看男人品位 186
9. 从阅读的喜好观察人 188
10. 从玩偶和宠物了解对方 190
11. 从吃鸡蛋的方式认识对方 192
12. 从洗澡方式的选择看对方 193
13. 从吃相上识别对方 194
14. 从喝咖啡的方式考察人习性 197
15. 从名片偏好分析对方性格 199
16. 从座位选择观察人个性 201
17. 从亲吻的喜好识别男人 202





七. 根据交际方式快速识别对方

社交场合识人讲究的是“快”和“准”，容不得你细细品味，慢慢思考。正所谓快人一步，胜人一筹。要迅速破译对方心理密码，贵在见微知著。

1. 读懂社交场中的“微笑” 205
2. 开场白太长的人缺乏自信 208
3. 主动当介绍人的人喜欢自我表现 209
4. 强求别人应邀的人自私而虚荣 210
5. 喜欢请客的人自我满足欲望强 211
6. 贪吃贪喝的人害怕孤单 212
7. 喝醉酒猛打电话的人渴望关怀 213
8. 喜欢买罐装食品的人防范意识重 214
9. 喜欢揭人隐私者的心理动机 215
10. 酒后辨真言 216
11. 客套话说得牵强者别有用心 218
12. 从对待工作的态度看人 219
13. 从面部表情识别同事心理 219
14. 从行为举止识别同事心理 222
15. 古代兵法中的选人识人术 225
16. 如何快速识别下属真面目 227
17. 如何看清小人真面目 229
18. 花心男人的识别方法 231
19. 风流女人的细节特征 233
20. 婚姻出现危机的征兆 235
21. 男人有外遇的征兆 236
22. 女人有外遇的征兆 238



一. 根据外貌特征快速识别对方

人也许可以控制自己的言谈与举止,但绝对控制不了自己的外貌。而外貌恰恰是人内心的显示屏,它能流露出比言行更为真实的信息。如果你能读懂对方的外貌,那么,你就能了解对方的内心。

1. 从眼神窥视对方动机

爱默生说:“人的眼睛和舌头所说的话一样多,不需要字典,却能从眼睛的语言中了解整个世界。”的确是这样,眼睛的语言,是人脸部的主要表情之一,它与一个人的思想感情是有着密切的不可分割的关系的。一个人的所思所想很多时候会通过他的眼神表现出来,所以,通过观察一个人丰富的眼睛语言,也可以在某种程度上对他有一个大致的了解和认识。

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光不住地打量对方。

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。

当一个人看另外一个人时,用眼光从上到下或是从下到上不住地打量时,表示了对他人的轻蔑和审视。而且这个人有良好的自我优越感觉,不过有些清高自傲,喜欢支配别人。

在谈话的时候,如果有一方眼光不断地转移到别处,这说明他

对所谈的话题并不是十分的感兴趣，另一方意识到这一种情况以后，应该想办法改善这种局面。

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，这是使谈话顺利进行的最好条件和保证。

在两个人的谈话中，一个人在说话时，既不抬头，也不看另外一个人，只顾说自己的，这很大程度上表示了对另外一个人的轻视。

当一个人用两只眼睛长时间地盯着另外一个人时，绝大多数情况都是期待着对方给予自己一个想要的答复。这个答复的内容是多种多样的，可能是一项计划的起草，可能是一份感情的承诺，不一而定。

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，他很喜欢这一个人，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的目光，冷峻的表情审视一个人的时候，有一种警告的意思。

2. 从表情判断对方情绪

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪表面化的动作，中国传统的人相学以脸型、相貌等占测一个人的性格与命运，虽然有失偏颇，但如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上还是有相当的准确性的。

因为我们就凭常识也知道表情是内心活动的写照。透过表象窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，表情就是传递这种信息的显示器。

1973年美国心理学家拜亚，曾经做过这样一项实验。他让一些人表现愤怒、恐怖、诱惑、无动于衷、幸福、悲伤等6种表情，再将录制后的录像带放映给许多人看，请观众猜何种表情代表何种感情。其结果是，观看录像带的这些人，对此6种表情，猜对者平均不到2



种。可见,表演者即使有意摆出愤怒的表情,也会让观众以为是悲伤的感情。

从这个事例上看,虽然表情对揭示性格有很大程度上的可取性,表情相对于语言更能传递一个人的内心动向,但要具备在瞬间勘破人心的本领,看似简单,实属不易。人类在长期生活实践中,学会了掩饰内心真实情感的手段,这种手法在现代商业谈判中屡见不鲜,洽谈业务的双方,一方明明在很高兴地倾听对方的陈述,且不时点头示意,似乎很想与对方交易,对方也因此对这笔生意充满信心,没想到对方最后却表示:“我明白了,谢谢你,让我考虑一下再说吧。”这无疑给陈述方当头浇了一盆凉水。

所以,人们在通常情况下,没有经过相当程度的对人们内心活动的研究,是不太容易探视出人心的真面目的。

俗语说“眼睛比嘴巴更会说话”,单凭眼睛的动态就大致可推测一个人的心理,但是,想要抓住一个人性格的主要特征,那就必须以眼睛为中心,仔细观察全面的表情才行。

以下,就具体说明凭表情判断性格的诀窍。

在几乎所有生物中,人的表情是最丰富,也是最复杂的。每个人都有一副独特而不容混淆的脸相,即使双胞胎也不例外,因此人们相见时,给人印象最深的就是脸。从这张脸上,大致能反映出年龄、性别、种族烙印,而且通过表情也可以流露出其人的当时情绪变化状况。

当人们与他人交往时,无论是否面对面,都会下意识地表达各自的情绪,与此同时也注视着对方做出的各种表情,正是这种过程,使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。

在高明的观察者看来,每个人的脸上都挂着一张反映自己生理和精神状况的“海报”。狄德罗在他的《绘画论》一书中说过:“一个人他心灵的每一个活动都表现在他的脸上,刻画得很清晰,很明显。”

如下这些“脸语”是比较容易读懂的:蹙眉皱额表示关怀、专注、

不满、愤怒或受到挫折等情绪；双眉上扬、双目张大，可能是表现惊奇、惊讶的神情；皱鼻，一般表示不高兴、遇到麻烦、不满等等。

愉快的表情在日常生活中很容易有被观察的机会，它的特点是：嘴角拉向后方；面颊往上抬；眉毛平舒，眼睛变小。

不愉快的表情，它的特点是：嘴角下垂；面颊往下拉，变得细长；眉毛深锁，皱成“倒八”字。

人的大脑分为两半球，发自内心的感情通常由右脑控制，却具体反映在左脸上；而左脑则专司理智性感情，然后反映在右脸上。因此左脸的表情多为真的，右脸的表情有可能是假的。若想知道对方的真实感情，必须强迫自己去观察对方的左脸。

从表情的动作上，能够一眼洞察别人的内心动机，春秋时期的淳于髡就是这样一个“高手”。

梁惠王雄心勃勃，广招天下高人名士。有人多次向梁惠王推荐淳于髡，因此，梁惠王连连召见他，每一次都屏退左右与他倾心密谈。但前两次淳于髡都沉默不语，弄得梁惠王很难堪。事后梁惠王责问推荐人：“你说淳于髡有管仲、晏婴的才能，哪里是这样，要不就是我在他眼里是一个不足与言的人。”

推荐人以此言问淳于髡，他笑笑回答道：“确实如此，我也很想与梁惠王倾心交谈。但第一次，梁惠王脸上有驱驰之色，想着驱驰奔跑一类的娱乐之事，所以我就没说话。第二次，我见他脸上有享乐之色，是想着声色一类的娱乐之事，所以我也就没有说话。”

那人将此话告诉梁惠王，梁惠王一回忆，果然如淳于髡所言；他非常叹服淳于髡的识人之能。

从面部表情上，读透了内心所蕴藏的玄机，是识人高手厚积一世，而薄发一时的秘技，而最经典的莫过于三国时，诸葛亮和司马懿合唱的“空城计”了。

当诸葛亮带领一帮老弱残兵坐守阴平这座空城时，兵强马壮的司马懿父子，率领 20 万大军兵临城下。在城墙之上，诸葛亮焚香朝



天,面色平静,他旁若无人地洞开城门,自己端坐在城墙之上,手挥五弦,目送归鸿,飘飘然令人有出尘之想。

一场叹绝千古的双簧戏,由此拉开了帷幕,诸葛亮和司马懿,这对谋略上势均力敌的高手,一个在城墙之上,一个在城墙之下,用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼能看穿他虚张声势的空架式,但诸葛亮更知道,司马家族和曹氏家族的冲突,倘若司马懿拿下了诸葛亮,三国鼎立之势不再,司马家族目前羽翼未丰,最后难逃免死狗烹的下场。

精通军事的司马懿当然知道帮刘邦打天下的韩信的下场。诸葛亮的存在,让司马懿有了和曹丕周旋的机会,对付诸葛亮,曹丕还必须倚重司马懿,诸葛亮一倒,曹丕立刻没了后顾之忧,安内是必然之举,那一刻,哪里还有司马家族的容身之地。

所以,在表面平静的背后,俩人心中都在波澜起伏,就是因为诸葛亮一生谨慎,心知司马懿不会下手,才敢下这招看似冒险之棋,当司马懿的儿子提醒说,诸葛亮在使诈,城中必无伏兵,心知肚明的司马懿,立即打断他的话,以诸葛亮一生惟谨慎的话,搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到,这是诸葛亮用谋略和他合唱双簧戏,这出戏,非大智大慧的人,绝不可能唱得如此之好。

3. 头部动作折射出的内涵

头是人体最重要的组成部分,通过观察一个人的头能了解到很多的信息,因为从某种意义上说头就是心灵的指挥官。

首先是头的形状。科学家们对动物头的形状做过分析,结果发现,动物的性格与其头部的宽窄有很大的联系,头型宽的动物一般都很好斗,而头型窄的动物一般都比较温顺。美国心理学家还提出了这样一种观点:头部越大越饱满的人,智商就可能越高。

下面我们就来破译一些头部动作的内涵:

将头部垂下呈低头的姿态,它的基本信息是“我在你面前压低