



目 录

第一章 破解人心的切入点

- 从体型看性格 / 1
- 观察吃相知本性 / 5
- 外观看职业 / 7
- 举止风度可见其心理 / 8
- 从打招呼透视心理 / 10
- 空间语言与人际关系 / 11
- 七种典型的步态 / 13
- 立姿反映心理 / 15
- 坐姿透露的信息 / 16

第二章 如何通过容貌识人

- 面部是人心的表征 / 20
- 从表情看心情 / 22
- 笑脸内涵丰富 / 24
- 眉毛传递心理信息 / 26



睁开眼睛这扇窗户 /28

视线的变化 /29

瞳孔的变化 /30

鼻子的“表情” /32

头发的差异 /34

第三章 如何通过衣着识人

人的第二层皮肤 /36

衣着与性格的关系 /37

透过衣装读人心 /39

服饰具有暗示作用 /41

服装传递的信息 /43

对服装的关心程度 /44

色彩与心理 /45

第四章 如何通过言谈识人

特性气质在言谈中的体现 /49

说话快慢的心理秘密 /51

话题反映兴趣思想 /53

言语变化与心理变化 /54

从言谈中看人的机智 /56

从言谈中看人的伪劣 /58

听懂言外之意 /61

听话知性情 /64



听声识个性 /66

第五章 如何通过动作识人

头部动作 /70

眼部动作 /73

嘴部动作 /76

肩部动作 /77

胸部动作 /78

背部动作 /79

腰部动作 /81

腹部动作 /83

腿部动作 /84

脚部动作 /86

臂部动作 /88

手部动作 /90

腕部动作 /91

第六章 如何通过习惯识人

握手习惯 /93

语言习惯 /94

刷牙习惯 /96

抽烟习惯 /99

涂鸦习惯 /101

握杯习惯 /102



用钱习惯 /104

笑的习惯 /105

阅读习惯 /107

打电话习惯 /110

手机放置习惯 /111

习惯性动作 /113

第七章 如何通过喜好识人

兴趣爱好反映人的情操 /118

对水果的喜好 /119

对食物的喜好 /121

对酒的喜好 /123

对名片的喜好 /125

对领带的喜好 /130

对电话本的喜好 /132

对宝石的喜好 /137

对电视节目的喜好 /139

对喝茶场所的喜好 /140

对饮酒场所的喜好 /142

第八章 如何通过为人识人

物以类聚，人以群分 /144

关键时刻见真心 /145

信用是个无价宝 /147

患难中奋进者有前途 /149

心胸率直者可信 /150

辨识自信之人 /152

辨识志向远大之人 /153

揭人隐私的心理动机 /154

好为人师的心理动机 /156

喜欢请客的心理动机 /158

第九章 如何读懂男人心

好赌的男人 /160

花钱的男人 /162

抽烟的男人 /163

沉默的男人 /165

喝酒后的男人 /167

不流泪的男人 /169

不忠实的男人 /170

喜欢逞威风的男人 /172

数落太太的男人 /175

热衷于游戏的男人 /176

大男人主义者 /178

第十章 如何读懂女人心

女人的眼睛 /181

女人的手 /183



- 女人的腰 /185
- 女人的腿 /186
- 女人的发型 /187
- 女人的服饰 /191
- 女人的泳装 /192
- 女人的微笑 /194
- 女人的睡姿 /195
- 女人的眼泪 /197
- 女人的口红 /199
- 女人的香烟 /201
- 女人的戒指 /203

第十一章 如何辨别真假朋友

- 结交朋友的五项规则 /205
- 了解朋友的为人 /206
- 诸葛亮的知人之招 /209
- 测知对方对自己的信赖度 /211
- 洞察对方是否可交朋友 /212
- 什么样的人更有教养 /214
- 朋友应以义为首 /215
- 危难时刻见真性 /217
- 慧眼识能人 /219
- 交友要有长远眼光 /221
- 不可交朋友的四种人 /223

第十二章 认清小人的真面目

- 小人是靠不住的 /226
- 小人的行为特点 /228
- 透视小人内心世界 /231
- 六类常见的小人 /233
- 投机取巧的小人 /235
- 奉承拍马的小人 /236
- 大奸似忠的小人 /238
- 忘恩负义的小人 /240
- 口蜜腹剑的小人 /242
- 口是心非的小人 /243
- 制造流言的小人 /245
- 性格好斗的小人 /248

第十三章 如何识破谎言

- 说谎是弱者的策略 /250
- 解除说谎者心中的武装 /251
- 谎言的本质是欺骗 /254
- 好话背后有企图 /257
- 说谎者的小动作 /259
- 从面部表情看穿谎言 /261
- 察颜观色识破谎言 /265
- 利用证据对付谎言 /267
- 从言辞看穿谎言 /268



说谎者往往心虚 /271

谎言往往自相矛盾 /273

从谎言试探诚心 /276

第十四章 用人者如何鉴别人才

正确看待人才 /278

识人的八观六验 /281

挖掘被埋没的人才 /282

从平庸者中发现人才 /284

勤于考察才能了解人 /286

从日常谈话中鉴别人才 /288

于生活细节处知人 /291

观人好恶的方法 /293

百闻不如一见 /295

从整体上看人 /296

英雄不怕出身低 /299

不以一时一事论人 /301

不用有色眼光看人 /303

识别真假人才 /305

第十五章 知人善用的秘诀

知人知面要知心 /308

善用不同性格的人 /311

用人特长的五个方法 /316



- 给英雄以用武之地 /319
- 小人也有可用之处 /320
- 合理分配工作 /323
- 善于用人之短 /325
- 不要大材小用 /326
- 巧妙利用“刺头” /328
- 不可重用的几种人 /329
- 如何驾驭能人 /331

第十六章 练就操控他人的本事

- 如何解读他人 /333
- 如何掌握他人 /337
- 如何应付你的老板 /342
- 善于与各种上司打交道 /344
- 如何和富侵略性的人相处 /347
- 如何看起来像个赢家 /350



第一章

破解人心的切入点

从体型看性格

人们在工作或社交场合总是把自己的内心包裹得严严实实，要想认识他的性格，并不简单。但是人至少有一件东西是难以包裹的，这就是他的体型。人的体型无法受意识控制，然而却能反映内心。因此我们可以通过体型识人，来大致判断别人的性格。

德国精神病学和心理学家克雷齐默尔在 1921 年发表了《身体结构和性格》，最先将体型与性格联系起来，并进行归类和系统研究。

下面介绍六种不同的体型及其相关性格分析。

1. 肥胖型

这种体型的人的特征就是在胸部、腹部、臀部上厚积了一大堆肥肉。一旦腹部等处凝聚大量脂肪，俗称“中年肥胖”便出现了。这类人能很快适应周围变化的情绪，多属于好动的人，乐于被奉承和偷懒，有时在工作中要点小聪明，其中许多人仍容易被周围的人原谅，是受欢迎的人。



他们的性格特征是活泼开朗，喜好社交，行动积极，善良而单纯，经常保持幽默或充满活力，也有稳重、祥和、温文一面，常突然地改变为喧哗或文静态度，属躁郁质类型。他们中有许多人是成功的政治家、实业家，他们的理解力和同时处理许多事物的能力强，但考虑欠缺一贯性，常失言，过于轻率，自我评价过高，喜欢干涉对方言行，好管闲事。

2. 略瘦削的健壮型

这类人争强好胜，无论什么事都愿接受挑战。常用“我认为，我认为……”的口气说话，他们拥有坚强信念，充满自信心，坚持不懈，百折不回，判断及裁决迅速果断，坚信“天生我材必有用”，工作中是值得信赖的好伙伴，商业交往中是好顾客。

但这种强烈个性有时向坏的方向发展，表现为硬干到底、专制、高压、不信任他人、态度粗暴，在工作岗位上，如果有人无法默默地顺从他们的意志时，他们就会立即与该人断绝往来。

如果有人不幸和此类人结下怨仇，则由于这类人欠缺思考的柔韧性，一旦在脑海中存在某种思想后，要想改变他的想法就很困难。

这类人缺乏人格魅力。即使才能出众，或拥有权力，即使有人顺从迎合他，但都与他保持一段距离，在家庭中也易孤立。

与这种人接触、交往时，不可以与他对立。因为这类人有攻击性，在自己的正确性被认同之前，必会急切地主张自我的正当性，这类人被认为属于偏执质类型。

3. 苗条而有心事型

苗条是针对瘦弱型人的一个常用词，瘦弱型人中许多人都

隐藏心事，给人无法接近、无从交往的感觉。

瘦弱女性大都个性刚强，生起气来男人都招架不住。

这类人最大特色是冷静沉着。但其性格相当复杂，存在互相矛盾的地方，属于分裂质类型。对幻想中事物兴趣大，不让人了解自己内心或私生活，以冷漠面纱包裹自己。

此类人不愿与平常人相交为友，而表现出一种令他人意欲与他接近的贵族气质，他们身上常散发着一股罗曼蒂克情调。

他们专心致志于鸡毛蒜皮的无聊小事，倔强而不肯通融，骄傲而外表冷漠，当无法下决心时，凭冲动裁决事物。天生对文学、美术、手工艺感兴趣，对流行服饰感觉敏锐。对他人的小事非常热心，表现出优雅的社交风度。

与这类人交往时要知道他们有良心，心细致，生活严谨慎重，又有点迟钝，意志薄弱，是很难交往的人。

4. 强健型

这类人的特征是粘液质类型人的特征，其第一特征是肌肉发达，筋骨强健，体态匀称，肩幅宽阔，头部肥胖，言行循规蹈矩，一丝不苟，诚实正直，不少人是举重、摔跤选手或公司领导。他们抽屉内井然有序，写字字体是一笔一画正楷写成。

这类人的第二个特征是常以秩序为重，讲求规律，每天生活充实，一旦着手某种工作，必坚持到最后完成。

这类人的第三个特征是速度迟缓，说话绕大圈子，唠叨不停，写文章过于冗长，谨慎而周到，潇潇洒洒一大篇。

这类人是足以信赖但又稍嫌欠缺趣味性的坚硬性人物。易被妻子提出离婚要求。

这类人有顽固执着的一面，也有拘泥形式思考的习惯。

如果你想控制这种类型的人，不妨偶尔利用闲谈或请客来试试他们。



5. 娃娃脸半成熟型

这类人怎么也看不出年纪大小，脸长得像个娃娃，即未成熟型的人，他们以自我为中心，个性很强，又称为显示性性格。

如果话题不是以他们为中心，他们就会不愉快，他们完全不听他人的话，属任性类型。

他们对每一门类都不精通，但拥有广泛知识，谈吐风趣，擅长搞笑。谈话常用“我……”方式开口，没完没了。他们属于天真而无心机的人，但他们自己并不知道自己没有成人个性和思想，所以是个悲剧。如果自己被奉承，就很好，如果被冷遇，就会嫉妒，这时要小心他们变成歇斯底里状态。

如果这类人是女性，你只能担任她的听众。在商场上要注意这类人，她们轻薄任性，没有主见，受他人意见左右，如果对她过于信赖而受损失，可就追悔莫及了。

6. 瘦弱细线条型

这类人强烈的敏感性使他对自己周围的变化非常敏锐，常会过于留意周围人的动静。这类人中绝无脑筋差的人，这类人中知识分子较多。这类人无论什么都自我承担一切责任，当他们犯错时常会说“都是我不好……。”

这类人心理不稳定，失衡，心情焦虑，本人却能经常发现自己的这种缺点。具有丰富感受性、细腻感觉。

文静真诚而又顺从的神经质的性格，给他人的印象是缺乏自主性、迟钝、性情易变、不易相交。

对于受这类朋友或上司之托的事，一定要确实地实现，遵守约定，注意礼节等等。

应该说，体型说在经典心理学上增添了引人注目的一笔。但是纯以个体的身体结构作为人格分类和个性心理特征立说的



基础，有很多弊病和错误。其中，最主要的有两点：一是体型的胖瘦可能随环境、年龄而变化。比如穷人孩子一旦条件改善就会胖起来，瘦长型青少年到中年时可能变胖，肥胖者也可能因疾病困扰而变瘦。个性的变化与胖瘦的变化有无相关，尚不可测，因此就不能单一以某一时期体型去预测其个性特质。二是虽然某一体型与某些人的个性有很高的相关系数，但这只显示两者之间有关系，而不能确定其因果关系。是体型决定个性还是个性决定了体型？体型论者认为是体型决定了个性，这实在有进一步研究的必要。

不过，将不具形体的个性心理，用体型的“尺子”来测量，的确是一种化繁为简的作法。从大量事实看，某种体型的人也确实容易形成某种个性品质和特征，借此对人的心理进行粗略观察和初步判断，只要别过于机械，也还是有一定效果的。

观察吃相知本性

我们可以通过观察别人的吃相予以识人，因为其吃东西时的行为习惯反映出他们的一些心理特征。

1. 将食物分割成若干小块逐一食用者

这种人小心而谨慎，做任何事情都很细致，有时难免流于保守和顽固。

2. 快速进食的人

这种人是精力充沛的工作狂，下决心时速度很快。

3. 慢速进食者

他们会花时间反反复复思考某一个问题，直到认为没有问题时，才会做出决定。此外，他们也较挑食，性格上也比较毛。



4. 浅尝即止型

这种类型的人食量小，大部分个性保守，行为谨慎，墨守成规，稳重有余而闯劲不足，一般是守业者而不是创业者。

5. 风卷残云型

此种类型的人进食速度快，有点狼吞虎咽，大部分个性豪放，精力旺盛，具有过人的狂热，办事果断，待人真诚，并具有强烈的竞争心和进取精神。

6. 细嚼慢咽型

这类人进食速度极慢，细细咀嚼品尝，他们办事周密，严谨，无把握的事不干，爱挑剔，对人有时近于冷酷。

7. 暴饮暴食型

这类人进食不加节制，爱吃的食品一饱方休，大部分人性格直爽，能团结人，喜怒溢于言表，从不掩饰。

8. 孤芳自食型

这类人总爱单独进食，不愿与人分享，他们大多性格冷僻，孤芳自赏，但坚毅沉稳，责任心强，言行一致，信守诺言，一般说来工作往往能令人满意。

9. 来者不拒型

这类人对食物从不选择，他们个性随和，不拘小节，生命力旺盛，多才多艺，可以同时应付多种工作而游刃有余。

10. 讲究整洁的人

他们不但注重食具的清洁，进食时有一粒面包屑掉在餐台上，亦要捡起来。并会将用过的碟或点心篮笼叠起来，以方便侍者收去。这种人通常赞赏别人所作的努力，若遇上爱好整洁的人，很容易成为好友。

11. 饮汤及咀嚼食物时发出声音的人

其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉，还显示他们有根



深蒂固的孤僻倾向。所以，他们对坐在旁边的人视而不见，也不会考虑旁人的感受。

12. 盲目调味的人

食物一端上餐台，这类人在完全未试过味的情况下，便乱加调味品。这样做不但是对厨师的侮辱，还显出这种人爱冒险的性格，做事可能会比较草率。

13. 一面进食一面唠叨不停的人

他们急于跟人交谈，以致来不及将食物吞下肚。这类人在处事时往往比较性急及咄咄逼人。

14. 进餐时一声不响的人

他们可能是个美食家，一心一意放在食物上，也可能是害羞或孤僻，并利用进餐时间避开和其他人应酬。

15. 匆匆进餐后立即离桌的人

通常以自我为中心，对别人为准备食物所花的时间和心思视若无睹。

外观看职业

从皮肤、肌肉分布、脊柱或手脚的特定部分可以看出人们所从事的职业。

挨家挨户送牛奶的人，由于脚部有力，脚的肌肉就显得特别隆起；以跳舞为业的女性，脚的肌肉同样特别隆起。

职业棒球队的投手，时常使用的那一只手，总是比常人长了一点点。

职业拳击手的特征是鼻子塌陷，耳朵压扁，腰部略弯；花匠、石匠由于经常搬动重物，大多数人都成了蟹字腿，脚趾也





朝外。

牙医由于每天都站在患者的右侧（左侧摆放了设备），重心落在了右脚，他们常往右扭转身体，以这个姿势为患者治疗，积年累月，使得牙医的右肩逐次下垂，以至于定了型。这种变形，一般人不容易一眼看出，若是量惯了人体尺寸的西装店师傅，就能据此一下子判断对方的职业。

从事不规则性的工作，肤色就苍白，看上去比实际年龄要大。当司机太久，双脚就退化得快。

常年写作而形成的指茧，与打高尔夫球形成的手茧，一眼就能立即分明。

劳动者的手掌，粗糙结实，一握手就能识别。

以按摩为业的人，拇指都特别发达。

推销员常年对顾客微笑，易形成“笑纹”。

长期从事有时间限制的工作，特别是限制十分严格的工作的人，如在电台、大学讲台工作的人，易患有神经衰弱，因为神经被过分“紧张”惯了，自然就“衰弱”了一些。

有时可以从某人讲的一两句话来判定他从事什么职业。比如常在临别时对别人说：“各位都没什么问题了吧”，其实他本来应该说：“如果没有别的事，我要告辞了”，而他偏偏这样，说明他很可能是一位教师，下课前常常向学生讲惯了这句话，那正是教师的职业特征。

举止风度可见其心理

《周易·系辞下》指出，要叛变的人说话总带几分愧色，心中疑惑不定的人说话总是模棱两可；善人话不多，浮躁的人喋