

Catching people's notion

读懂人心

- 看透对方，轻松成为识人高手
- 赢得好感，人际交往无往不利

[台湾] 郭文华 编著



中国民航出版社

读懂人心

- 看透对方，轻松成为识人高手
- 赢得好感，人际交往无往不利

[台湾]郭文华 编著



中国民航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

、 读懂人心/郭文华编著. —北京: 中国民航出版社,
2004.4

ISBN 7-80110-555-9

I. 读…

II. 郭…

III. 人间交往-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 015711 号

读 懂 人 心

(台湾) 郭文华 编著

出版	中国民航出版社
社址	北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼 (100028)
发行	中国民航出版社 新华书店经销
电话	(010) 64290477
印刷	中国电影出版社印刷厂
照排	中国民航出版社激光照排室
开本	880 × 1230 1/32
印张	7.375
字数	150 千字
版次	2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

书号	ISBN 7-80110-555-9/Z·091
定价	19.80 元

序 言

想要创造良好的人际关系，必须从了解对方的个性、看穿对方心思开始。

人类的个性千百万种，有人胸襟广阔、有人个性急躁、有人神经兮兮，也有人吊儿郎当，可谓是人人不同，一人一个样儿。即使是同一个人，只要转换了所处的情境或是遇到的对象发生了改变，其反应也有可能随之而变。所以说，个性不是能简单定位的，但是在各式各样的个性中却也有其相似之处。因此，我们可将其大致分成几种类型，方便我们在与他们应对与往来时更得心应手。

对于那些我们时常一起聚餐闲聊的朋友是什么样的个性，我们当然非常了解。但是面对一些初次见面却又不得不寒暄应酬的人，洞悉对方的个性，针对其个性特点处理与其的关系，是达成有效沟通不可或缺的关键。

在为人处事时，了解了对方的个性后，我们才能冷静地思考该如何与其交往。例如，一位外形瘦小看似虚弱的

男性，不善于逢迎拍马，其话题永远都是非常严肃正经八百，和他开玩笑，他也完全没有反应，但其言谈中却有意无意总爱讽刺他人。这种个性，心理学家称为“分裂型个性”，乍看之下非常温和，乐于听取他人的意见，实则不然。这种人所关心的只是自己个人的价值，若非如此则充耳不闻，其外表温顺实则为一位顽固者。若你一开始没有看清这一点，而将他当成和自己是同一类型的人推心置腹的话，那可就危险了。

相对的，也有初次见面就对人表现非常热情，毫无隔阂的人，即使是个人隐私也无所不谈。这种个性称作“循环型个性”，不拘泥于自己的价值观，乐于听取他人的意见，即使必须改变自己的想法也无所谓。这种人看似不拘小节，实际上却比我们想像的更在意他人的想法。

一般人认为，个性开朗的人对事情不会太钻牛角尖，而凡事认真、个性阴沉的人才会如此。其实并不然。这种循环型个性的人，有时却令人意外地十分在意他人对自己的评价，担心自己是否会被他人误解，说话是否得体。而分裂型个性者，往往只顾及自己的事，对他人的批评反而漠不关心。

还有一种十分讲究礼仪、凡事一板一眼的人，不仅谨守时间观念，在金钱上也斤斤计较，这种个性称作“黏着型个性”，严以律己也严以待人，对事情要求的标准超乎常人。这种类型的人，绝对无法忍受与做事马虎的人共事，否则定会疲累不堪，激动地爆发脾气更是习以为常的事。这类人对任何事都非常在意，若你误以为他很随和且易于与

之交往的话,便是自找麻烦。

另外还有一种“歇斯底里型”,这种人自尊心非常强,只要输给对手便懊恼不已,自我表现欲极强,受到众人的注目则情绪高昂,在团体中也善于带动气氛。可是由于个性好强,常会认不清自己的位置,一遇上挫折便会十分气馁沮丧。

人的个性何止以上几种,大千世界林林总总,无法逐一而论。如何一眼看透人心?这在职场、交友和各种交际场合上,是非常重要的关键一环。每一个人的面相、肢体语言,都透露着自己内心的秘密。只要你懂得如何从一个人的五官和脸型,去破解内在的性格密码;能从对方的动作、表情及不经意的话语,解读对方的心理,你就能轻松地看透一个人的内心。即使我们并不是心理专家,但借助对方的习惯、行为、口头禅等来得到正确的情报,却也不是什么登天的难事。

本书教你如何从一个人的肢体语言、不经意的话语中解读其内在的心理特征。只要你能用心观察,即可破解身体语言,直视人心,进而做出让对方感到贴心的举动,赢得对方的信任及好感,进一步带动良好的人际关系。让你在职场、情场、生意场上无往不利!轻松成为“识人高手”,看人再也不会看走眼。

目 录

《读懂人心》

序 言 穿着打扮

从衣服的颜色看人	3
从穿衣风格了解一个人	5
你是盲目追求流行的人吗	8
装扮全身却忽视鞋子的人	11
由鞋跟来检视对方的人生观	13
领带透露出的信息	15
由手表看出时间观念	17
伞中亦有玄机	19
服装、配饰象征地位	22
从首饰了解女人	28

言行举止

言行举止是人内心世界的镜子	33
从脸部表情窥探对方心思	35
喜欢以碰触他人身体表示友好	38
握手也能传情达意	40
肢体动作透露一个人的心思	41
肢体的细节动作隐藏着什么	43
走路姿态是性格的表象	46

不自觉地抖脚是内心紧张	50
手心冒汗者的内心世界	52
眼神是思想的验钞机	53
闪烁不定的眼神代表什么	56
听到赞美时的反应代表什么	58
经常以手托腮者有偏离现实的倾向	61
从嘴的动作了解对方	63
以手遮口者喜欢隔岸观火	66
习惯性小动作背后的秘密	67
别小看说话时喜欢比手画脚的人	69
双臂交叉抱于胸前者的防卫心强	71
搓鼻子是欲盖弥彰的动作	73
手握电话听筒的心理学	75

说话谈吐

说话习惯与行为模式的关系	79
从谈话速度和语气洞悉人心	81
习惯说“不过”的人	83
经常将“可是”挂在嘴边的人	85
常说“所以说”的人	87
嘴边常挂着“对啊”的人	89
口头禅为“还是”的人	91
说话快的人	93
说话不按牌理出牌的人	95
常说错话的人的内心世界	97
夸大流言背后的心态	99
仔细观察对方声音的特征	101

洞悉爱发牢骚者的心理	103
话题常绕着金钱打转的人	105
喜欢谈过去的人	107
话题总离不开属相、血型的人	109
喜欢问人家出生地的人	112
什么人会替你守口如瓶	114

工作情况

由办公环境看对方的真实性格	119
常迟到的人有着无法跨越的心理障碍	121
缺乏时间概念的人	123
从工作态度分析性格	125
健忘者企图阻断不愿记起的事	127
过度有礼是为了掩饰情感	129
唱反调者是意见的主要发声者	131
请求与拒绝的要领	133
利用小故事来抓住人心	135
开会时的座位代表了什么	137
从会议上主管的座位了解领导风格	139
你习惯挑哪个位置坐	141
主管的威严	143
点餐时观察在座者的从众程度	146
排斥员工餐厅的职员的心态分析	148
交换名片有学问	150

谈情说爱

“电话魔”的心理特征	155
------------------	-----

礼物可以视为爱意的表征吗	158
情侣装透露出的不安	160
易沉迷者无法保持长久的爱情	162
找个脾气相投的人谈恋爱	164
不正常的态度造就不正常的爱	166
为失恋落发的女性韧性极佳	168
坚持自己的私人空间反而是坚守爱情的保证	170
利用你来我往的视线辨别爱意	172
喜欢追求美女的人是最没自信的	173
红颜多薄命的魔咒	175

兴趣嗜好

从兴趣爱好看性格	179
由颜色了解此人的性格倾向	182
有搜集癖好的人适合从事自由职业	184
美食主义者普遍都有欲求不满的情形	186
从旅游方式看个性	189
常因一时冲动而买东西的人	191
喜欢老歌的人相当重感情	193
爱唱时下流行歌曲的人	195
宠物、玩偶会说话	197
赌徒不为人知的另一面	199
从抽烟的起因看心理	201
戒烟与意志的强弱	203
嗜独饮者的人际关系	206
酒醉后,判若两人的人	208
付钱时,坚持各付各的人	210

由开车技术分析性格	212
必读畅销书的人	215
喜欢阅读历史小说的人	217
只阅读财经方面书籍的人	219
从看电视的习惯了解这个人	221

穿着
打扮



从衣服的颜色看人

通常,上班族穿着的西装颜色,灰色占了绝大多数。这些选择灰色系西装的人,是白领阶级中最平凡、标准的一群,同时也是最容易融入团体的一群。在重视群体协调、不鼓励个人英雄主义的社会中,这种穿着可说是最稳当也最万无一失的。而这种趋进保守的个性所从事的职业,也多半以事务性、一般性的工作为主。

或许你会认为他们都是平庸无能的一群,那么你就犯了以偏概全的毛病,在这群平凡人当中,也有实力派人士潜藏其中。他们认为自己有能力,根本不需要借助奇装异服标新立异来凸显自己,那是没实力者才会耍的小手段。

灰色又分为好几种不同色调的灰,喜欢明亮灰色的人注重整洁;选择深灰色的人则属于性格较稳重者。

对深蓝色西装有特别偏好的人,往往会替自己立下远大的目标,为了实现这个目标,他们会发挥强劲的意志力,希望能过着被人肯定的有意义的人生,也期望凭一己之力能对社会有所贡献。他们的工作态度认真,行事谦恭有

礼。若自我目标逐步达成的话,将会更加充满自信,展现更为积极的人生态度。但也正因为他们希望目标实现的欲望非常强烈,若无法达成会马上变得愤世嫉俗,甚至把失败的原因归咎于他人。在酒席间突然借酒发疯,偏激地大发牢骚,就是这类人失意时的最佳样本。

喜欢穿着咖啡色系服装的人,在巧妙、得体的服装搭配下,外表看起来即会呈现出利落、干练的形象。但是分析这类偏好咖啡色系的人,多半具有浓厚的孩子气,咖啡色服装的包装,使他们外表看起来利落、干练,实质上却不是如此。一旦事情无法如愿时,闹别扭、发脾气,马上表现出来,感情来得快、去得也快。

喜好咖啡色的人勇于表达自己的意见是为了凸显自己。这类人做事优柔寡断、举棋不定,永远无法一本初衷坚持自己的意见,很容易就被他人的想法左右。身为一名主管如果拥有这种性格,是无法赢得下属们的信赖的,人际关系也无法顺利发展。整体而言,咖啡色系服装的爱好者,总是给人不够亲切、难以亲近的感觉,如果你正好喜欢穿这一色系的衣服,就需要好好调整自我了。



从穿衣风格了解一个人

所谓“一样米养百种人”，同样的道理，一件衣服也可以穿出百种风情，而且每个人因为审美观的不同，在穿衣的表现上也往往因人而异。这种在衣着上的表现手法和一个人的性格可以说是密不可分，如果从服装样式去归类，不难瞧出一个人个性上的些许特征。

喜欢穿华丽服装的人，大多自我表现欲强。甚至于华丽过度，成了所谓的奇装异服。一般而言，这一类人除了自我表现欲极强之外，还伴随有歇斯底里的性格倾向，对于金钱的拥有也抱持强烈的欲望。

衣着朴素的人，则多半属于顺应体制的类型。这类人通常都执著于传统，对事物的观察缺乏主体性。而平常衣着朴素，但在特定场合、情况下喜欢穿华丽服装的人，虽属于顺应体制型，但也能拥有个性化的自我主张，经常利用声东击西的手法来掩饰身上的弱点。例如对自己的容貌缺乏信心的女子，通过穿迷你裙来转移别人的注意力；秃头的男士则通过进口的高级皮鞋，来削减他人对顶上毛发稀

疏的注意力。

对流行时装敏感的人，也是属于顺应体制型。这类人不但缺乏主见，也对自己缺乏信心，看到别人穿什么，不考虑身材、年龄是否适合随即跟进，借着混在流行服饰的浪潮中，让自己消失在统一的格调里，因为这样他们就不需要直接面对自己，或思考自己应该如何展现自我。

完全无视于自我的喜好，一味追求流行赶时髦的人，大都有孤独感，情绪亦不稳定。

而对流行毫不在乎的人，则属于个性强烈的典型。但也有一种人由于种种原因，把自己关在象牙塔里，惟恐被“社会化”，而失去自我的特殊性。这种人不易与人相处或共事。

衣着无固定类型，式样、颜色、质料变幻无常，让人无法了解他的真正喜好的人，大多属于情绪不稳定，缺乏协调性的类型。他们在潜意识里有一种逃避现实的心理。

偏好条纹式西装的人，无法用客观的眼光来看待、分析自己，对事物的看法非常主观，无法认清自己在他人眼中的形象和地位，想法单纯而直接。这类型的人主观地认为自己无所不能，即使犯了错也不会承认，甚至将错就错。总是觉得自己高人一等，当他看到有人跟他同样穿着条纹式西装时，便会不假辞色地批评“这种西装一点儿也不适合他们”。即使被当面指责，他们也不知自我反省，只会一味地批评别人，依然我行我素、充耳不闻。所以与这一类型的人相处之道，最好是敬而远之。这种人在群体当中被孤立，是必然的事情。