

[识人之妙，存乎一心。善于观察，善于学习，
不断积累，你终会成为一个识人高手。]

ChaYanGuanSe
ShiRenXin



李大可◎编著

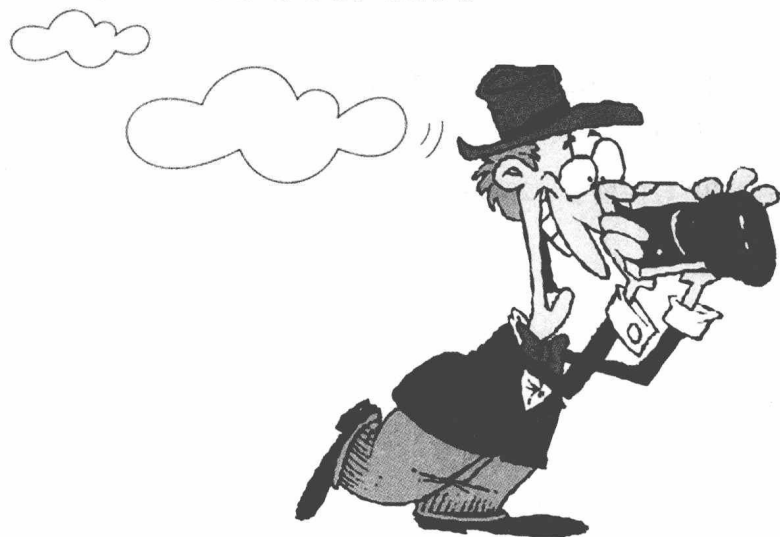
察言观色 识人心

如何练就识人的本事

从别人的举手投足之间解读其心意，可以相机行事；从别人的小习惯、
小细节识别其才干和为人，可以为我所用；
从眼神和话语中判断出隐含的动机，可以绕过人生路上的陷阱。

中国致公出版社

ChaYanGuanSe
ShiRenXin



李大可◎编著

察言观色 识人心

如何练就识人的本事

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

察言观色识人心：如何练就识人的本事 / 李大可编
著. —北京：中国致公出版社，2010. 1

ISBN 978 - 7 - 80179 - 896 - 1

I. ①察… II. ①李… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 214775 号

察言观色识人心：如何练就识人的本事

编 著：李大可

责任编辑：柳 琦

出版发行：中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销：全国新华书店

印 刷：北京市兆成印刷有限责任公司

印 数：10000

开 本：710 × 1020 毫米 1/16 开

印 张：18

字 数：280 千字

版 次：2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 896 - 1

定 价：29.80 元

前言



我们每天都要和各种各样的人打交道，在工作中与上司、同事、下属以及客户交往，生活中与朋友、亲人相处，出门在外还要与陌生人打交道。不论是熟识的还是初遇的，在与人接触时，我们总会有意无意地想揣摩对方的心思，了解对方的为人，这首先出于本能的好奇，其次是为了自我保护，同时也是为了更好地处理和利用彼此的关系。当然，对方也在设法了解我们。

毕竟“人心隔肚皮”，“知人知面难知心”，人们往往难以准确把握别人，甚至会产生误解。由于不解或误解，你可能失去过很多机会，得罪过很多人，办砸过很多事，受到过很多伤害。相反，一个识人高手则可以知己知彼，掌握全盘主动。从别人的一举手一投足之间即可读懂其心意，从而相机行事；从别人的一个小习惯，一个小细节就可以识别其才干和为人，从而为我所用；从一个眼神，一句话就能判断出隐含的杀机，从而绕过人生路上的陷阱。人际关系乃至事业的成败，都与识人本事的高低密不可分。可见，正确地了解别人，识别朋友和敌人，是多么的重要。

一个人的心理活动虽然隐秘，但不可能永远潜藏着，总会以这样那样的方式显露出来。本书所讲的，就是如何去察觉别



人心理的外在流露，从而对其人其事做出正确的判断。它为我们提供了一把打开人心的钥匙，教会我们观人于细微、察人于无形，轻而易举地识别他人的本质，洞察世事人心。

本书不同于相面、手相、血型学之类读物，那些都是缺乏严格的科学依据的，甚至有迷信的成份。识人是建立在应用心理学之上的一门学问。为了把复杂、深奥的识人术阐述得通俗易懂、可操作性强，本书分为三个层次：前面讲述识人的诸多切入点，告诉你如何从印象、容貌、衣着、言谈、动作、习惯、喜好、为人等方面来了解人的心理。在掌握了一般性的识人技巧之后则进入具体的实战阶段，研究如何读懂男人心、女人心，如何区分朋友、小人，如何防止上当受骗。最终的着眼点则在于知人善用，察其心而制其人，尤其是领导者、管理者，更要努力达到这一境界。

识人之妙，存乎一心。善于观察，善于学习，不断积累，所谓察言观色识人心，读了本书，相信你终会成为一个识人高手。

目 录

CONTENTS

第一章 破解人心的切入点

从体型看性格	2
观察吃相知本性	5
外观看职业	6
举止风度可见其心理	7
从打招呼透视心理	9
空间语言与人际关系	9
七种典型的步态	11
立姿反映心理	12
坐姿透露的信息	12

第二章 如何通过容貌识人

面部是人心的表征	16
从表情看心情	17
笑脸内涵丰富	18
眉毛传递心理信息	20
睁开眼睛这扇窗户	21
视线的变化	23



察言观色识人心

如何练就识人的本事

瞳孔的变化·····	23
鼻子的“表情”·····	25
头发的差异·····	26

第三章 如何通过衣着识人

人的第二层皮肤·····	30
衣着与性格的关系·····	31
透过衣装读人心·····	32
服饰具有暗示作用·····	33
服装传递的信息·····	35
对服装的关心程度·····	36
色彩与心理·····	37

第四章 如何通过言谈识人

特性气质在言谈中的体现·····	40
说话快慢的心理秘密·····	41
话题反映兴趣思想·····	42
言语变化与心理变化·····	43
从言谈中看人的机智·····	45
从言谈中看人的伪劣·····	46
听懂言外之意·····	49
听话知性情·····	51
听声识个性·····	52

第五章 如何通过动作识人

头部动作·····	56
眼部动作·····	58

嘴部动作·····	60
肩部动作·····	60
胸部动作·····	61
背部动作·····	62
腰部动作·····	63
腹部动作·····	65
腿部动作·····	66
脚部动作·····	67
臂部动作·····	69
手部动作·····	70
腕部动作·····	71

第六章 如何通过习惯识人

握手习惯·····	74
语言习惯·····	74
刷牙习惯·····	76
抽烟习惯·····	78
涂鸦习惯·····	79
握杯习惯·····	81
用钱习惯·····	82
笑的习惯·····	83
阅读习惯·····	84
打电话习惯·····	87
手机放置习惯·····	88
习惯性动作·····	89

第七章 如何通过喜好识人

兴趣爱好反映人的情操·····	94
-----------------	----



察言观色识人心

如何练就识人的本事

对水果的喜好·····	95
对食物的喜好·····	96
对酒的喜好·····	97
对名片的喜好·····	99
对领带的喜好·····	102
对电话本的喜好·····	104
对宝石的喜好·····	107
对电视节目的喜好·····	109
对喝茶场所的喜好·····	110
对饮酒场所的喜好·····	112

第八章 如何通过为人识人

物以类聚，人以群分·····	114
关键时刻见真心·····	115
信用是个无价宝·····	116
患难中奋进者有前途·····	117
心胸率直者可信·····	118
辨识自信之人·····	119
辨识志向远大之人·····	120
揭人隐私的心理动机·····	121
好为人师的心理动机·····	122
喜欢请客的心理动机·····	123

第九章 如何读懂男人心

好赌的男人·····	126
花钱的男人·····	127
抽烟的男人·····	128
沉默的男人·····	129

喝酒后的男人	130
不流泪的男人	132
不忠实的男人	133
喜欢逞威风的男人	135
数落太太的男人	136
热衷于游戏的男人	137
大男人主义者	139

第十章 如何读懂女人心

女人的眼睛	142
女人的手	143
女人的腰	144
女人的腿	145
女人的发型	146
女人的服饰	149
女人的泳装	150
女人的微笑	151
女人的睡姿	152
女人的眼泪	154
女人的口红	155
女人的香烟	156
女人的戒指	158

第十一章 如何辨别真假朋友

结交朋友的五项规则	162
了解朋友的为人	163
诸葛亮的知人之招	165
测知对方对自己的信赖度	166



察言观色识人心

如何练就识人的本事

洞察对方是否可交朋友	167
什么样的人更有教养	168
朋友应以义为首	170
危难时刻见真性	171
慧眼识能人	172
交友要有长远眼光	174
不可交朋友的四种人	175

第十二章 认清小人的真面目

小人是靠不住的	180
小人的行为特点	181
透视小人内心世界	183
六类常见的小人	185
投机取巧的小人	186
奉承拍马的小人	187
大奸似忠的小人	189
忘恩负义的小人	190
口蜜腹剑的小人	191
口是心非的小人	192
制造流言的小人	193
性格好斗的小人	195

第十三章 如何识破谎言

说谎是弱者的策略	198
解除说谎者心中的武装	199
谎言的本质是欺骗	200
好话背后有企图	203
说谎者的小动作	204

从面部表情看穿谎言	205
察颜观色识破谎言	209
利用证据对付谎言	210
从言辞看穿谎言	211
说谎者往往心虚	213
谎言往往自相矛盾	215
从谎言试探诚心	216

第十四章 用人者如何鉴别人才

正确看待人才	220
识人的八观六验	222
挖掘被埋没的人才	223
从平庸者中发现人才	224
勤于考察才能了解人	226
从日常谈话中鉴别人才	227
于生活细节处知人	230
观人好恶的方法	231
百闻不如一见	232
从整体上看人	233
英雄不怕出身低	235
不以一时一事论人	237
不用有色眼光看人	238
识别真假人才	239

第十五章 知人善用的秘诀

知人知面要知心	242
善用不同性格的人	244
用人特长的五个方法	247



察言观色识人心

如何练就识人的本事

给英雄以用武之地	249
小人也有可用之处	251
合理分配工作	252
善于用人之短	254
不要大材小用	255
巧妙利用“刺头”	256
不可重用的几种人	257
如何驾驭能人	258

第十六章 练就操控他人的本事

如何解读他人	262
如何掌握他人	265
如何应付你的老板	268
善于与各种上司打交道	270
如何和富侵略性的人相处	272
如何看起来像个赢家	274

察言观色识人心
如何练就识人的本事

ChaYan GuanSe ShiRenXin

第
一
章

破解人心的切入点

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





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，有时在工作中耍点小聪明，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，但思考欠缺一贯性，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。对他人的一些小事非常热心，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的个性和思想，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，给他人的印象是没有自主性、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