

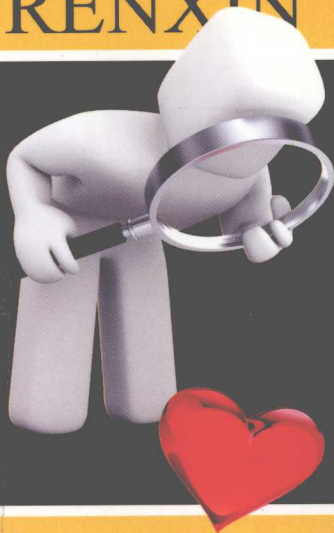
5

分钟

看透



WUFENZHONG
KANTOUREN Xin



| 教你瞬间把握他人心理

易东◎编著

一个人城府再深远，也不可能把自己全部的心思隐藏起来；
一个人本性再虚伪，也不可能处处都掩藏住自己的真面目。

- 生活习惯会显现我们的性格特征；
- 言谈举止会反映我们的真实想法；
- 社交方式会流露我们的内心世界……
- 掌握这些诀窍，你就能瞬间看透人心，轻松与人沟通。

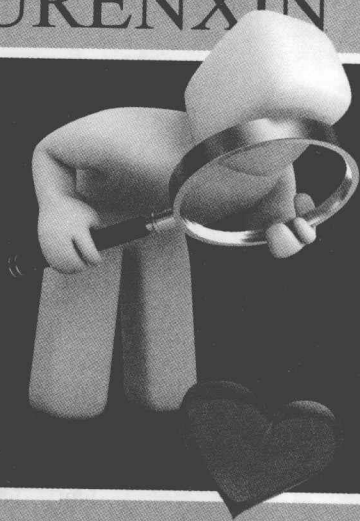
5



WUFENZHONG
KANTOURENXXIN

分钟

看透人心



| 教你瞬间把握他人心理

易东◎编著

- 生活习惯会显现我们的性格特征；
- 言谈举止会反映我们的真实想法；
- 社交方式会流露我们的内心世界……
- 掌握这些诀窍，你就能瞬间看透人心，轻松与人沟通。

内 容 提 要

看人识人是一门学问。本书的主旨就是通过人的言行举止、外貌特征、衣着打扮、生活习惯、社交方式、日常行为等方面洞悉他人的内心世界,力图深入地解密其内心世界与外在特征之间的联系,并归纳出这种联系的本质和规律,从而掌握瞬间看透人心的诀窍,轻松洞悉人心。

图书在版编目(CIP)数据

5分钟看透人心:教你瞬间把握他人心理/易东编著. —北京:
中国纺织出版社,2010.4

ISBN 978-7-5064-6259-4

I. ①5… II. ①易… 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(2010)第024283号

策划编辑:曲小月 责任编辑:王 慧 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京华戈印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2010年4月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:14.5

字数:159千字 定价:25.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

P R E F A C E

前言



《孙子兵法》中说：“知己知彼，百战不殆。”宋朝诗人陆九渊说：“事之至难，莫如知人。”在人际交往过程中，人们往往很难准确地把握好他人的心理，甚至会因此产生误解，错过交往的机会。由此可见，学会识人是一件非常重要的事情。

但是，“知人知面不知心”。每个人的生活环境不同，思维习惯各异，人生阅历有别，因此秉性也是千差万别的，加上人们迫于生活环境的压力，往往都把自己的真实面目掩藏起来，这就使得我们更难在短时间内看透他人的心思。

可是，一个人的城府再深，也不可能把自己的全部心思都掩盖起来；一个人的本性再虚伪，也不可能处处都掩藏住他的真面目。西方心理学家弗洛伊德有这样一段经典的名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”由此可见，一个人的内心想法及某些性格特点，往往能通过他的一些不经意的表现显露出来。举手投足、神色气韵，这些都能透露出他内心的秘

密。只要对他的日常习惯、音容笑貌、衣着打扮、言谈举止等细节问题进行认真的观察、研究、分析、识别和评价,就能看透对方的心思。

可以说,看人识人是一门学问,它告诉我们如何通过生活中的细节去考察、研究、判断一个人,进而把握他的内心世界,看透他真实的想法,洞悉他暗藏的心机,分析、判断他性格的优点和缺点,从而把握和对方交往的尺度。一个无意识的表情,一个不经意的动作,一颦一笑,一举手一投足,一个不惹人注意的喜好、习惯,都能反映出一个人的本意,暴露出一个人的真实面目。因此,解读人类的肢体语言密码,并在社交活动中娴熟地加以运用,不仅可以准确地认识他人,还可以增加你的人格魅力,从而在社交当中获得成功。

本书的主旨就是通过人的言行举止、外貌特征、衣着打扮、生活习惯、社交方式、日常行为等洞悉他人的内心世界,力图深入地解密其内心世界与外在特征之间的联系,并归纳出这种联系的本质和规律,从而掌握瞬间看透人心的诀窍,轻松洞悉人心。

编著者

2010年1月

CONTENTS

目录



第一招 容貌表情——把握基本性格..... 1

- 方法 1 心灵之窗泄露秘密 1
- 方法 2 长相容貌凸显性格 8
- 方法 3 手是人的第二张脸 24
- 方法 4 从指甲形状判断性格 26
- 方法 5 笑容透露性格 29
- 方法 6 面部表情透露心绪 33
- 方法 7 情绪感染促进交往 38
- 方法 8 扬长避短增加魅力 41

第二招 穿衣打扮——透过喜好看性格 44

- 方法 1 衣服是心灵的包装 45
- 方法 2 鞋子隐藏的秘密 57
- 方法 3 从化妆风格看女人性格 62

方法4 发型不同性格不同	65
方法5 饰品也能反映人的心理	68
第三招 肢体动作——关注无声语言	79
方法1 肢体语言的特点和作用	80
方法2 初次见面时的肢体语言	82
方法3 从手势看性格和心理	86
方法4 从坐姿判断对方的性格	90
方法5 从走路姿势看个性	93
方法6 从站姿看人心	95
方法7 脚语也能泄天机	97
方法8 从习惯动作看性格	100
第四招 言词谈吐——察言更需多分析	102
方法1 听其声音,知其底细	102
方法2 从谈话内容摸透一个人	108
方法3 从语言风格了解一个人	110
方法4 从说话的动作看一个人	113
方法5 言谈习惯体现性格特征	115
方法6 从打招呼的方式看性格	120
方法7 从口头禅看人的内心	121
方法8 从嘴的动作了解对方	128



第五招 兴趣嗜好——透露性格及品位 130

- 方法 1 业余爱好透露性格 130
- 方法 2 饲养宠物折射人的性格特点 136
- 方法 3 女性在休闲中显现的性格 139
- 方法 4 不同音乐爱好对应不同性格 142
- 方法 5 从阅读偏好看性格 145
- 方法 6 从阅读报刊的方式识别性格 148
- 方法 7 运动方式显现生活态度 150

第六招 饮食习惯——吃吃喝喝显真我 154

- 方法 1 从食物喜好看人的性格 154
- 方法 2 从饮食习惯看个性 156
- 方法 3 通过喜欢吃的水果洞悉性格 158
- 方法 4 由吃相看性格 160
- 方法 5 从喝茶习惯了解一个人 162
- 方法 6 从饮酒习惯看性格 163
- 方法 7 从就餐时坐的位置分析性格 166
- 方法 8 点菜也可以识人心 168

第七招 日常行为——通过行为看内心 171

- 方法 1 从吸烟判断一个人的个性 171
- 方法 2 从刷牙的方式看内心 174

方法3 从洗澡方式的选择洞悉内心	176
方法4 睡相中显现出来的性格	178
方法5 购物理财反射性格	179
方法6 开车风格不同,人的性格有异	189
方法7 从办公桌摆设看性格	191
 第八招 社交方式——通过社交看心理	 194
方法1 名片与性格的关系	195
方法2 从打电话时的动作看人的心理	198
方法3 签名与性格的关系	201
方法4 笔迹与性格的关系	203
方法5 从随身带笔分析心理特征	206
 第九招 走出误区——识人还需多分析	 208
方法1 避免第一印象的错误判断	209
方法2 切忌只凭个人的爱好来识人	211
方法3 观其友知其为人	213
方法4 多方位识破对方谎言	215
 参考文献	 220



第一招

容貌表情——把握基本性格

相貌是一面镜子,折射的是人的内在品质;五官是情感的标志,能表达人内心的言语。

与他人交往,第一眼关注的往往是对方的容貌长相以及表情气质,如果想要在短时间了解对方的性格特征,为以后的交往打好铺垫,那么,从观察对方的容貌表情入手是一个行之有效的方法。了解一些基本的关于容貌表情所反映心理活动的判别知识,有利于在最短的时间内迅速抓住对方的心理,采取相应的措施,从而尽可能多地了解对方。

方法1 心灵之窗泄露秘密

人们常说“眼神是心灵之窗”。眼睛是无法掩盖的情感焦点。《人体秘语》的作者莫里斯对人的“眼睛”给了这样的定义——它直径大约2.5厘米,但却像是从石器时代以来就有的最复杂的电视摄影机。在眼球后方,感光灵敏的角膜含有1.37亿个细胞,将收到的信息传送至脑部。这些感光细胞,在任何时间均可同时处理150万个信息。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。

所以,眼球的转动,眼皮的张合,视线的转移速度和方向,眼与头部动作的配合,所产生的奇妙复杂的眉目语,都在传递着信息,进行着交流。

现代科学家研究发现:人眼睛周围的神经,是大脑神经在眼眶里的延伸,眼球底部的三级神经元如同大脑皮质细胞,具有分析的能力。瞳孔大小的变化、眼球的转动等,都直接受到脑神经支配,因此人的感情也能从眼睛中反映出来。人们不能自主控制瞳孔的变化,只有真实而又复杂多变的心理活动,才能控制瞳孔的放大和收缩。一个人在感到愉悦、兴奋时,他的瞳孔会比平常扩大4倍;当他生气、厌烦时,他的瞳孔会收缩得很小;瞳孔不起变化,表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。

人的喜怒哀乐、悲欢离合,都可以从我们眼神的微妙变化里真实地流露。看着对方的眼,就能读出对方内心的些许秘密。通过眼神来传情达意,也是一种普遍的心理现象,因此人们也自然而然地运用眼神来表达对周围一切事物的复杂情感。

绝大多数人在跟别人说话时,都不会直接看着对方的眼睛,或是眼睛周围、额头这个区域,而是把目光放在鼻子以下,如嘴巴、下巴等部位。如果你在和别人说话时也只看对方脸的下半部,你就很难捕捉到对方心里真正的想法,因为一个人内心的感觉最先、最直接的就是反应在脸的上半部,特别是眼睛。

1. 透过眼神看心态

眼睛被称为“心灵的窗户”,这是人们所公认的,透过眼神去窥视他人的心理活动,也是人们在社会交际中常用的方式之一。但是,如果我们想要有意、自觉地去从眼神中透视对方心态,就必须掌握有关的理论和技巧。

(1) 透过视线活动看心态

人的视线活动方式反映着人的心态。一般认为,目不转睛地注视对方



谈话的人较为诚实,但也不一定要始终盯着不放。相反,视线的移开,其情况又如何呢?一般认为初次见面时,先移开视线者,其性格较为主动。另外,谈话中,一个人是否能站在上风,在最初的30秒即能决定。当视线接触时,先移开目光的人,就是胜利者。相反,因对方移开视线而耿耿于怀的人,就可能胡思乱想,以为对方嫌弃自己,或者自己谈不来,因此便会因介意对方的视线而逐渐陷入被动。

对于初次见面就不集中视线的人是跟你谈话的挑战型对象,要特别小心应付。不过,同样是撇开视线的行为,如果是在受人注意时才移开视线,就另当别论了。一般情况下,当我们心中有愧疚,或有所隐瞒时,人才会做出这种表现。有一位建筑学家,画了一幅皱着眉头的画,镶在玻璃框里面,然后悬挂在几家商店门前,想以此减少偷窃行为。在画像悬挂期间,偷窃概率果然大大减少。事实上,画像上面虽然并不是真人的眼睛,但对于那些做贼心虚的人来说还是构成了威胁,盗贼极力想避开该画像的面孔,以免有被盯梢的感觉,因此便不敢进商店内,即使走进商店也不敢行窃。

(2) 透过视线的方向看心态

在日常交往活动中,通过观察他人的视线方向,也能透视其心态。如果在交往中,面对的是异性,只看上一眼便故意移开视线的人,很可能是对对方有强烈的兴趣。例如,公共汽车上上来一位年轻貌美的女性,所有人的眼光几乎都会集中在她身上,但年轻男性往往会很快把脸扭向一旁。他们虽然对上来的美女也非常感兴趣,但基于强烈的压抑作用而产生了自制行为。假使兴趣欲望增大时,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心思的缘故。

另外,行为学家亚宾通过长期研究发现: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。因此,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) 透过眼睛移动看心态

在日常交往活动中,眼睛移动的情况不同,人们的心态也大不相同。譬如,当上级与下级正在讨论工作时,上级的眼神肯定会由高处很自然地直接投射下来;而作为下级,其情况正好相反,虽然他们也并没有做任何错事,可眼神往往由下向上看,且往往显得软弱无力。产生这种现象的原因就在于,职位高的人总是希望对下级保持他们威严的心理。不过也有例外的情况,这就与职位高低无关了,往往是性格原因决定的。

一般来说,性格内向的人在和人交流时容易移开视线。美国的一名比较心理学家曾做过这样一个实验:他让患有高度“自闭症”的儿童和陌生的成年人见面,来观测他能面对成年人的时间。如果将成年人的眼睛蒙起,患自闭症儿童面对他们的时间是不蒙面情况的3倍。这就是说,交流的双方眼光一接触,儿童就会马上移开视线。由此可知,性格内向的人大都无法一直注视对方。

2. 眼睛注视有技巧

在与人交往或交谈时,不论是你注视对方,还是观察对方注视你的眼神,都有一定技巧可循,下面我们就来介绍一下。

(1) 谈正事时的注视

人们在谈生意时,如果注视对方两眼与上额的三角形区域,就能很快建立起一种严肃的气氛,令对方感觉有正事要谈。如果你的眼光一直在对方眼部以上的話,这次接触你就能一直保持主动。

(2) 社交的注视

当你的眼睛降到对方眼部以下时,社交的气氛就会出现。在交际应酬



时,人也会注视着对方两眼与嘴之间的三角形。

(3) 亲密的注视

亲密的注视是指眼睛注视的方位在下巴以下的身体部位。在亲密接触中,三角形区域是指两眼与胸部之间。在男女之间的交往中,一方往往会用这种注意来表示对对方的兴趣。

(4) 轻轻的一瞥

轻轻的一瞥是用来表示兴趣和敌意的。它若加上轻轻扬起的眉毛或笑容,就是表示兴趣,常用来表示求爱的信息;但若是加上皱眉或压低的嘴角,就表示着疑虑、敌意或者批评的态度。

(5) 闭眼的姿势

当一方在说话时,另一方运用闭眼的姿势是最令人讨厌的情形。因为这种不自觉出现的姿势,是想把对方挡在视线之外,表达的是一种不感兴趣、厌烦,或是轻蔑的态度。

人在谈话时,通常每分钟会眨眼8次。如果每次闭眼持续到一秒钟或更长时间,这表示他想暂时把你扫出视线之外。这种姿势到最后便是闭上眼睛睡觉,不过这种情况一般只有在一对一的接触时才发生。

因此,在人际交往过程中,我们不仅要“听懂”眼睛所“说”的话,还要学会用眼睛来“说话”。通过上面的叙述你就会明白,在与别人接触时,你的目光该落在对方身体的哪个部位,才会对你们面对面交谈的结果有帮助。

3. 善于用眼神去交流

我们经常说眼睛能传神,其实说的就是充分运用眼睛的开合度、亮度,眼睑眨动及面部肌肉配合等方式,来达到表达思想、交流情感的目的。

人们通常运用到的眼神交流方法有以下5种:

(1) 接纳法

当你注视对方,对方向你微笑时,表示对方理解与接纳你;反之,当对方面部无反应或回避你的视线时,表示拒绝接近了解或交谈。

(2) 恋视法

在电视剧《红楼梦》中,贾瑞从石山后贪婪地盯住王熙凤的那种眼神,就是恋视。恋视常传递诚挚、热烈的爱慕之情,或者恋人依依不舍之情,这种表现强烈的爱情的方法是以爱慕、敬仰、温柔、友善的目光不停地注视对方。如果对方以同样的目光注视你,你可报以微笑,表示相互理解内心的感觉,近而可以接近交谈;如果对方立即避开你的目光,你可别忙于回避,因为有些人的暂时避视其实是一种“投石问路”,检查你是真的有爱慕之意,还是偶然的兴趣与欣赏。

多数情况下,如果男性爱上一个女子,他的目光不会轻易转移。即使你转身走了,他也还会恋恋不舍地目送着你。在谈恋爱的过程中,姑娘们往往先注意到男子是否对她有兴趣。因为女性最懂得这种心理活动。一旦发现男子在注视自己时,她们多数都会把头低下去,或转过身去,随后突然抬起头来,偷视对方是否在一直注视她。如果发现对方的视线没有转移,在她心里就会确信对方正在爱慕她,或羡慕、钦佩她,因而也会感到荣耀与高兴。如果她也爱对方,还会一直站在那里,等对方上前找她说话。

除了比较活泼的女子外,一般的女性是不会先向陌生男子打招呼的。因此在这种情况下,男子要主动一些。

(3) 回视法

回视是指转过身注视。回视往往发生在男女之间谈恋爱的过程中,恋人告别,依依不舍,多次回视,表示情深和诚挚的爱意。依依不舍的回视,通常都是一步三回头,或者边走边回头;情感深厚的回视,一般都是回头偷视,



看对方有无留恋之情。这些都是带有留恋、爱慕的表情。

此外,还有一种带防卫性的回视,面部表情比较紧张、严肃。这当然不是爱慕,而是防备对方从后面突然袭击。

(4) 目光回答

目光回答可能有5种:一是道歉。当你注视对方,对方面带愠色时,你仍以微笑并迅速转移视线,其含意是:“对不起,我是无意的。”二是谢绝。在你不想让人看你时,你瞥他一眼后扭转身去,其意是:“请别看我,我讨厌你。”三是告诫。对对视者视而不见,不屑一顾,其实是在告诫他:“我瞧不起你,你走开吧!”四是拒绝。当对方死盯着你,你要拒绝他时,最好是以深深的一瞥,其意是“讨厌”。五是警告。当别人送来不怀好意的目光时,你可两目圆瞪,发出抗议的目光,其意是“你想干什么?离我远一点!”由此可见,目光语言是十分复杂的,大家平时应该仔细观察、领会。

(5) 目光调节谈话

在谈话开始时,注意不要盯住对方的眼睛,以防紧张;谈话要结束时,要望望对方的眼睛,表示:“我说得对吗?”若对方还以微笑或点头,是表示赞成;没有表情,目光暗淡,说明对方可能持有不同意见。如果你谈兴正浓,对方却在看手表,那意思分明在告诉你:“你说得差不多了,我想走了。”

总之,目光交流的艺术很复杂,而且同一种意义的目光由于人的气质、性格不同,也会显现出不同的表象。胆汁质的人,两眼常常会充满火一样的光泽;抑郁类型的人,双目常常暗淡少光;性格外向的人,两眼球常会溜溜转动;性格内向的人,眼球多静而向下。所以,使用目光传情时要根据不同类型人的情况,领会他的目光含意。同时,还要注意目光文明,即目光传授的情感要健康、正派,比如不要用贪婪、呆滞、阴险、狡诈一类的目光和异性朋友交流。

方法2 长相容貌凸显性格

俗话说：相由心生。每一个人都是独特的个体，都有着独一无二感知世界的心，而经由心的作用，人们又会表现出各自不同的性格特点，产生对事物独特的看法和思考。一个人容貌如何，不仅受获于先天因素的作用，也会受到心理变化、思考内容和性格的影响。

对此，脑神经专家还得到了这样一个结论：人脑大约有160亿个大小形状排列不同的神经细胞，其中三分之一与脸部细胞有关。这些细胞能控制一个人的个性、思想与行为，进而影响他们未来的命运。也就是说，人们的容貌在一定程度上反映着人们的性格，以及为人处世的态度，甚至是一个人的命运。

所以，现实中有一种特殊的职业，那就是相面——通过对人面部容貌的分析来得出其相应的性格、处世态度等，有些人总是认为相面是迷信的象征。但是通过上面的相关科学结论我们知道，相面也有一定的道理。其实只要细细想来也的确如此，由于性格和处世态度的独特性，一个人在长久经历自己独特的心灵洗礼和生活环境之后，容貌也会在一定程度上随着心理变化的细节而呈现出微妙的变化。每一个家族世代传承中容貌上的保留与变化，也与性格有着不可分割的关系。祖辈们的性格和其他外界因素的影响逐渐改变着他们的容貌，而后代也在承接祖上基因之后又继续经历着不同环境和性格变化所带来的容貌上的改变，所以一个人的容貌如何，在一定程度上决定着他的性格，通过观察、分析一个人的容貌，我们确实能够从中大致总结出这个人的性格和为人处世的态度。