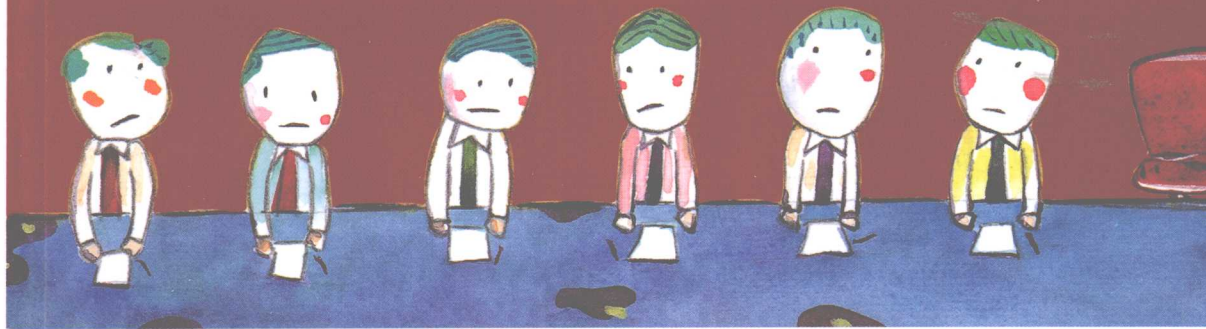




❖ 连算命先生和面相师都不懂的识人宝典 ❖

言色 察观读人

会
会
会
会

勇鹏◎编著

◇ 第一次，用科学小测验和知识点的方案挑战复杂人心！
◇ 第一次，全方位揭秘支配人类社会和行为的黄金法则！
◇ 此时此刻，你和你的命运即将改变！



HUI CHA YAN
HUI GUAN SI
HUI DU REN

更权威更实用
全集典藏
——职场必读——



言色人 察观读 会

全集典藏版

勇 鹏 ◎ 编著



天津科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

会察言会观色会读人全集典藏版/勇鹏编著. —天津:

天津科学技术出版社, 2009.12

ISBN 978-7-5308-5460-0

I. ①会… II. ①勇… III. ①人间交往—社会心理学—

通俗读物 IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第 221429 号

责任编辑: 范朝辉 李荔薇

责任印制: 王 莹

天津科学技术出版社出版

出版人: 胡振泰

天津市西康路35号 邮政编码: 300051

电话: (022) 23332390 (编辑室) 23332393 (发行部)

网址: www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

北京华戈印务有限公司印刷

开本787×1092 1/16 印张19.5 字数360 000

2010年4月第1版第1次印刷

定价: 35.00元

前言

现代社会纷繁复杂，瞬息万变，我们无时无刻不在与他人进行沟通和交往。社会是一所大学，每个人都必须在这所学校中接受人生的考验和灵魂的洗礼。而要想在这种复杂的人际关系中立于不败之地，人心不可不察。

所谓“百智之首在于识人”，每个人的内心世界都很复杂，甚至是矛盾的统一体，有的人外貌温厚和善，行为却骄横傲慢，非利不干；有的人貌似长者，其实是小人；有的人外貌圆滑，内心则刚直；有的人看似坚贞，实际上疲沓散漫；有的人看上去泰然自若，可他的内心却总是焦躁不安。

有人说：“人心比山川还要险恶，知人比知天还要艰难。”这话虽然有些偏颇，但却从侧面说明了人心的隐蔽性。细微之处见水平，危难之中识真交，关键时刻显胆识。如何在最短的时间内了解一个人，洞察他深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法，已经成为现实生活中建立人脉、成就事业必备的生存技能。

有了这种本领，可以使你摆脱无所适从的困惑；可以让你具有认清环境和辨别他人的能力，可以使每个人在风云突变之际，让心灵从容地栖息在生命的港湾。学会读人辨人于弹指之间，可以察其心而制其人，观人于咫尺之内，从而识其言而审其本，潇洒地辗转于人生的竞技场，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

可能有些人会说，我们之前根本就不认识，或者说即使认识了，对

对方的了解也是凤毛麟角、知之甚少，怎么可能在很短的时间内就对对方有清晰而准确的认识呢？

这种观点是不准确的，正如西方心理学家弗洛伊德的著名论证所强调的：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都在背叛他！”人们在衣、食、住、行等诸多方面都会自觉或不自觉地显露自己的个性。如说话吞吞吐吐的人，大多对自己没有信心；讲起话来滔滔不绝的人，往往气势逼人；不修边幅，邋里邋遢的人，往往比较散漫等等。

总之，掌握了阅人术，就能从对方的言谈举止中，观人于细致、察人于无形，轻而易举地看破他人内心，让你有一张王牌在手，使你倍加从容地融入社会，游刃有余地面对各种人生挑战，在社交中披荆斩棘，建立人生的功业。

本书既有中国古人传统的识人秘学精髓，也有现代识人心理学的最新成果。书中主要划分为五个部分，分别从人们的身体面貌、言谈方式、行为举止、衣着打扮、饮食习惯、兴趣爱好、生活细节、交际模式等方面介绍阅读他人内心的技巧；同时结合生活实际，介绍了职场、商场、情场等方面洞悉人心的技巧，从而让我们的言谈变得得体、举止更为大方，处事更为机敏而自信，能够更洒脱自如地遨游于人生的广阔天地，获得生活和事业的双丰收。最后还针对读人识人容易犯的错误进行了建议提醒，从而使读者能够更好地看破人心。

“千里之行，始于足下。”本书会助你把握主动权，左右逢源，顺利地绕过人际中的险滩，躲过四处碰壁的社交危境，让自己更加从容地融入社会，游刃有余地应对人生的各种挑战。

目 录

第1章 防人不如识人——不要被假象蒙蔽了双眼

识人是成事之道	1
识人是一门大学问	1
知己知彼，方能百战不殆	5
识人需要从培养洞察力开始	8
从全方位的角度看穿人心	10
透过假象分辨小人	15
说谎的假动作有哪些	15
从待人接物阅读小人	17
夸大流言者背后的心态	19
怎样排除朋友中的小人	22
走出识人心的五大误区	24
察言观色的黄金法则	28
投石问路，试探法洞悉人心	28
小中见大，细节法阅读人心	31
明察秋毫，考察法明辨人心	33
患难见真情，特殊环境看透人心	38

第2章 当心！意在言外——动动手指就知道你要说什么

语言是洞察人心的关键	43
------------------	----

察言观色的本领	43
做一个优秀的谈话者	47
语速语气、语言风格的暗示	49
听声音可以辨别个性	52
幽默感是心态的平衡仪	54
口头禅隐藏着真性情	57
从交谈中听出弦外之音	60
客套话是人际关系的润滑剂	64
小动作出卖你的大秘密	67
笑容演绎心灵风景	67
细微之处泄天机	70
习惯动作绘制“心理地图”	75
透过眼神看穿人心	78
开车细节可以透视性格	80
手势教你读懂人心	83
身体姿势反映真实内心	87
不同身姿的不同含义	87
站姿是心绪的一面镜子	90
从睡前习惯和睡姿阅读人心	92
等电梯的姿态反映性格	96
走路姿势彰显秘密心理	98

第3章 观色可窥人心——从外表看穿对方99%的心思

相貌是性格的“投影仪”	101
经典脸型解读你的性格	101
6种体形代表的不同性格	105
发型是个性的重要反映	108
眉毛是心情的晴雨表	110

眼睛是心灵的窗口	112
鼻子发出的心理信号	115
嘴唇是心性的外在体现	117
下巴是个性的“显示器”	119
读懂耳朵的秘密语言	121
阅读人心从服饰开始	124
从着装风格洞察人心	124
服饰颜色是心理状况的反映	126
帽子透露性格与心理	130
手表体现出的价值观	132
鞋子穿出性格特征	136
钥匙的携带方式展现个性	138
皮包隐藏的心理诉求	141

第4章 生活职场读心术——瞬间看穿人心的心理知识

不同上司不同阅读术	145
从主持会议观察上司	145
察言观色揣摩上司心理	148
从打电话阅读上司	152
摆平上司中的小人	154
教你怎样“利用”同事	158
从工作责任心品察同事	158
从办公桌判断同事性格	160
从对赞美的态度阅读同事	162
摸透同事的职场性格	165
透视下属的另一面	168
信件处理方式可考察下属能力	168
通过谈话帮你识别下属	170

任用下属需分清真计谋和小聪明	173
不因小缺点否决下属	175
如何看透别有用心的下属	177
居家生活隐藏性情密码	182
沐浴方式窥视一个人的性格	182
对车的态度会暴露性格	185
旅游细节知品性	187
对动物的偏爱反映性格	190
电影与电视透露的深层心理	195
卧室摆设分析隐秘心理	198
你的性格决定了你的床	200
兴趣爱好突显个性心理	203
从舞蹈阅读人心	203
音乐诠释性格	206
运动强身更强心	209
阅读习惯展示性情	212
从选择座位阅读人心	217
从藏品看透收藏者性格	219
手机类型彰显真个性	222

第5章 恋爱不求人——0.01秒锁定心中的Ta

火眼金睛识男人	225
手机帮你找到另一半	225
从接吻透视男人隐秘心理	228
从对金钱的态度品味男人	230
领带是男人的心理名片	232
洞悉男人中的“极品男”	236

闻香品味识女人 239

从香水阅读女人性格 239

从内衣阅读女人 242

女人化妆如画心 244

购物习惯折射女人个性 246

首饰戴出女人内心的秘密 251

饮食男女餐桌见分晓 254

男人女人与零食的关系 254

点菜洞悉他人从众心理 258

从就餐细节看出深层心理 260

烹饪习惯可观性格 263

从喜好的菜式阅读性格 265

从吃水果阅读人心 268

漂浮在咖啡里的潜意识 271

烟酒茶透出的内心世界 273

不同的拿杯子方式测性格 280

附录 名家阅人术 285

姜太公的阅人术 285

孔子的阅人术 286

庄子的阅人术 288

诸葛亮的阅人术 290

李克的阅人术 293

刘劭的阅人术 296

张居正的阅人术 299

第1章 防人不识人

不要被假象蒙蔽了双眼

识人是成事之道

识人是一门大学问

行走在现代社会丛林中，我们随时随地都在与人接触、与人交往，认识的，不认识的，我们都会接触到。只有迅速准确地看透对方，我们才能在片刻之间，判断出周围事物的真伪。只有熟练掌握洞悉他人内心的方法与技巧，以不变应万变，顺利地窥探出情绪变化的温差，辨别出气色蕴藏的内涵，才能让自己在人生的旅途中左右逢源。

阅读人心是一门学问，不会识人的人看的只是别人的表面现象，而会识人的人看的则是他人的内在本质。历史和现实中，因聪明阅读人心而成功的例子不胜枚举。孙臆因为没有读懂庞涓，而遭受断膝、迫害之苦；韩非因为没有读懂李斯，最后竟惨死于监狱等等，这些都说明了识别人心重要性。

田婴是齐威王的小儿子、孟尝君的父亲，也是齐国重要的宗室大臣。马陵之战，因为立有战功，他被任命为宰相，主管一国上计。他自营城郭宗庙，结交豪民，收纳逋犯，治国有方，使得齐国威名远扬，成为战国七雄之一。

田婴虽然出身名门望族，但由于深谙处世之道，始终没有被卷进王位争夺的漩涡，反而能处乱不惊，经历

三朝，任宰相职位达十余年。

在田婴任宰相的时候，最有名的莫过于有关他洞察君王心意的故事了。

一年，齐王王后病逝，齐王准备在后宫的十位宠妃中选一位王后。究竟哪一位会成为未来的王后呢？齐王并不做明确的表示。

对于田婴来说，身为宰相，识察王心是必备的能力，如果能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子，然后加以推荐，定能博得齐王的欢心，并且使齐王对他倍加信赖，同时，新后也会对他另眼相看。但是万一弄错的话，事情反而糟糕，所以必须想个办法，试探一下齐王的心意。对这件事，田婴开始动脑筋。

主意拿定以后，田婴便命令属下赶紧打造十副耳环，但其中一副需要做得特别精巧美丽。然后田婴把这十副耳环献给齐王，齐王把它们分别赏赐给十位宠妃。第二天上朝的时候，田婴观察到齐王的爱妃之中，有一位戴着那副特别美丽的耳环。

于是田婴果断判断，这位就是未来的王后。果然不久之后新继任的那位王后，就是田婴所断定而推荐的那位王妃。

做一个成功的人必须学会看透人心，否则难免遭遇一道道难以逾越的障碍。人生不是一首悠扬的乡村牧歌，它钩心斗角、深藏危机，我们可以要求自己心地坦然、光明磊落，但是更应该记住一句古训“害人之心不可有，防人之心不可无”。只不过，这里的防人是被动的，我们若要化被动为主动，就要主动地学会识人。以冷静的思维看透人心、看待社会，只有这样才能够人生的海洋中如鱼得水般地自由遨游。

1. 学会辨别风向，懂得借力掌舵

人际交往中，随机应变是一种高超的本领。比如，在访谈中我们时常会遇到各种各样出乎意料的情况，因为访问的过程中访问者与被访问者都处于全神贯注的精神状态。在这个过程中，要求我们必须懂得如何对一些意外信息敏锐地感知并进行妥当处理。

交谈的过程中，被访问者的手机突然响起，或者门铃突然响了，访问者应该主动中止交谈，等被访问者接听电话或接待来人后再进行访问，而不是自顾自地滔滔不绝，让被访问者左右为难。

在这里我们只列举这一种情况，如果在生活或工作中遇到其他问题，我们都应该牢记上面这一点，并能够在实践活动中运用自如。

2. 善于捕捉谈话者的“弦外之音”

一个人患了很严重的病，医生已经诊断他的生命不会超过三个月。病人在母亲的陪同下来到寺庙，他大声地祷告说：“观音菩萨，如果你能保佑我痊愈，那么我将做一桌满汉全席供奉你。”他的母亲听后十分惊诧，下意识地问道：“你哪儿来那么多钱去办满汉全席呢？”

病人随口答道：“你以为菩萨让我痊愈就是为了吃满汉全席吗？”

这个故事告诉我们，口是心非是人们的一种习惯，也许这种习惯并没有任何恶意。我们要想看清楚一个人的内心世界，就必须学会捕捉他人的“弦外之音”——这里的“弦外之音”可能是话外之音，也可能是某些小动作泄露的言外之意。

3. 人们脸上的表情好像天上变幻的云彩

人类的心理活动非常微妙，但这种微妙常会从表情里流露出来。如果遇到开心的事情，面部的肌肉一般会变得松弛；反之遇到悲哀的事情，肌肉自然会紧绷起来。当然，有些人心计比较深，从他们的面部表情很难看出其心理活动。

容易产生的两个误解是：没有表情的人并非没有感情；愤怒、悲伤到极点的时候也会微笑。

所以，我们在判断一个人心理活动的时候，还应该结合其他行为特征。

4. 眼神可以帮助我们识别人心

如果我们仔细观察，一定会发现，在五官之中，深层心理中的欲望和感情，首先反映在眼神里。人们视线的移动、方向、集中程度等都表达了不同的心理状态，观察人们视线的变化，有助于人与人之间的交流。

人们常说“性为内，情为外，性为体，情为用”。情绪所表现的最显著、最难掩饰的部分，不是语言，不是动作，也不是态度，而是眼神。对一个人而言，是不是精神干练，重要的不在于眼睛的大小，而在于眼睛是否有

神。眼神可以帮助我们识别人心。

5. 从座位的选择可以描绘“人心地图”

人们在不经意之间对座位的选择恰好可以反映出他们的性格特征和心理活动。通常情况下，座位的物理距离代表了你与他人之间的心理距离；而座位的朝向也有着不同的意味深长的寓意；另外，每个人落座的姿势和体态也都有着不同的含义。

研究表明，每个人都有强烈的自我保护心理，每个人都需要一定的心理空间。这一点在狭小的物理空间中表现得尤为明显，比如在拥挤的公交车或电梯里，人们都会刻意保持彼此之间的距离——无论是肢体还是眼神。

而座位的朝向也有其特殊含义，比如情侣一般喜欢坐在一起，缩短彼此之间的距离；而朋友之间则喜欢对面而坐，便于敞开心扉地交谈。

最后，交谈的姿势和体态也会泄露一个人的心理活动。如果一个人身体前倾，代表他对对方所说的话题带有浓厚的兴趣；如果双手抱头并后仰，那说明他早已听得不耐烦了。

熟练掌握以上5种阅人的方式，相信你离成功已经不远了。

小 知 识

人际交往中常见的四种心理效应

◇首因心理效应

人与人第一次交往中，你给人留下的印象，会在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为首因效应。我们常说的“给人留下一个好印象”，一般指的就是第一印象，这里就存在着首因效应的作用。因此，在交友、招聘、求职等社交活动中，我们可以利用这种效应，展示给人一种极好的形象，为以后的交流打下良好的基础。

◇近因心理效应

近因效应与首因效应相反，是指在交往中最后一次见面给人留下的印象，这个印象在对方的脑海中也会存留很长时间。多年不见的朋友，在自己的脑海中的印象最深的，其实就是临别时的情景；一个朋友总是让你生气，可是谈起生气的原因，大概只能说上两、三条，这也是一种近因效应

的表现。

◇设防心理效应

在两个人独处的时候，我们不时地会有些防范心理；在人多的时候，你会感到没有自己的空间，自己的物品是否安在；你的日记总是锁得很紧，这是怕别人夺走你的秘密。为了这些，你要设防。这种设防心理在交往过程中会起到一种负面作用，它会阻碍正常的交流。

◇光环心理效应

当你某个人有好感后，就会很难感觉到他的缺点存在，就像有一种光环在围绕着他，你的这种心理就是光环效应。“情人眼里出西施”，情人在相恋的时候，很难找到对方的缺点，认为他的一切都是好的，做的事都是对的，就连别人认为是缺点的地方，在对方看来也是无所谓的，这就是一种光环效应的表现。光环效应有一定的负面影响，在这种心理作用下，你很难分辨出好与坏、真与伪，从而容易被人利用。所以，在社交过程中，我们还要具备设防心理。

▶▶ 知己知彼，方能百战不殆

所谓“人心难测”。人心何以难测？这主要是因为人的思想是无形的，它看不见，摸不着，它隐藏在人的脑海里，而且不固定，总是随着客观世界的变化而改变。因此摸透人心很不容易。古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”如果希望事业有成，那么不懂得阅读人心，不会阅读人心都是不可以的。

人是群居性的动物，人的一生可能都在不停地寻找：寻找事业，寻找爱情，寻找友谊。自然就会与各种各样的人交往。所谓“知人知面不知心”，如果不能了解他人，识别他人，很容易受到小人的欺骗和羁绊。今天他是你的朋友，而明天，当你可能会成为他的竞争对手、对他的生存构成威胁的时候，他可能又会来攻击你。唯有懂得阅读他人，才能真正察觉别人的内心世界，辨恶存真，实现自己的人生梦想。

田忌是一位出色的军事家，也是一位优秀的政治家。他不仅对敌国的战事了如指掌，而且他对敌将的脾性也是了解得很深刻的，因此在他的辅佐下，楚国屡战屡胜。

有一次楚王问田忌：“齐国和楚国交战，楚国如何才能取得胜利？”

田忌答道：“齐国如果派申孺为将，楚国就出动5万人马，派上将军率领；齐国如果派田居为将，楚国就出动20万人马，派上将军率领；齐国如果派眳子为将，楚国就应该出动全国的兵马，由大王您亲自率领，我跟随相国上将军担任左右司马，这样才能够使您幸免于难。”

没过多久，齐国和楚国爆发战争。齐国派申孺为将，率大军进攻楚国。楚国按照田忌的说法，出动5万人马，由上将军率领。战争开始不久，楚国就斩申孺首级而归，齐军大败。

齐王大怒，派眳子统率大军浩浩荡荡地进攻楚国。楚王按照田忌的说法，出动全国兵马，并亲自率领，田忌跟随相国上将军担任左右司马，全力以赴，并最终以前弱势战胜了来势汹汹的齐国。

举国上下都称赞田忌英明机智，楚王问其中的原因。

田忌答道：“也没有什么，只是因为我十分了解齐国的将军。申孺傲慢自大，嫉贤妒能，因此必然败亡；田居尊重贤者却轻视普通人，因此与他交战可能会一胜一负；而眳子却大大不同，既尊重贤者，又爱护普通人，所以，由眳子带领的军队必然会团结一致，众志成城，这也正是我们楚国要全力以赴来对付他的原因。”

《孙子兵法》说：“知己知彼，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必败。”这可谓是对古往今来战争的总结。

“知彼”的情形十分复杂，包括对对方的将帅、士气、作战能力、所处形势等所有方面的综合了解。只有吃透对手，对他的意图了然于胸，才能牢牢掌握主动权。哪怕己方不如对方，只要能把握住对方，也不至于大败，这就是所谓的“惹不起，躲得起”。

所谓“当局者迷”，“知己”就更难了，人们往往很难对自己做出客观的了解和评价。如果既能客观地评价自我又能全面地了解对手，那么就会无往而不胜了。

阅读人心同样如此，唯有对自己和他人都有一个清醒的认识，才能根据自身的有利和不利形势做出科学的判断，阅读他人，识别他人，在事业大道上一帆风顺。

小 测 试

你的交际弱点在哪？

你在学校度过的时间里，特别是心理上极度叛逆的时期，你觉得老师身上最不能让你忍受的地方是什么？

- A.情绪不稳定，容易歇斯底里，对学生实行精神压迫
- B.专制，不听取学生的意见
- C.不公平，偏袒所谓的好学生
- D.对学生使用暴力

结果分析：

A.这个选择事实上暴露了你的“自我缺陷”。一遇到什么不如意的事，你就会“歇斯底里”，不是四处大声叫嚷，就是突然大声哭泣……你这种自我表现的方式也许太过幼稚，而且很容易引起别人的情绪疲劳。为了使人际关系更加融洽，你必须对周围的人多一份爱心。同时要注意克制自己的情绪。

B.你具有站在阵列前沿将周围人猛推向前的统帅能力，在集体中往往起到决定性的作用。但是你需要有多吸取一些周围人意见的谦虚态度，否则，最终有可能谁也不会再顺从你！你的缺点就是很少听取他人的意见和建议。

C.你可能有一些心理恐慌症的表现。你的交际范围容易往纵向深入而很难向横向扩展。你往往把自己讨厌的人彻底排除在外，似乎只愿意与某一个特定的人建立更好的关系。所以，你属于不善扩大交际圈的一类人。你甚至会要求与你关系亲近的友人“不要与不喜欢的人交往”。你要懂得博爱的内涵。

D.你这样的处世方式是很危险的。你的缺点是动辄变得粗暴无礼。你的问题不仅表现在行为上，而且语言也很激烈。假如是因为对方态度恶劣导致你正当防御还情有可原，而你却往往是稍不如意就出手或出口伤人。一定要注意控制自己的情绪，否则你会很容易和不了解你的人产生激烈的矛盾。