

# 玩的就是心计

操纵人际关系的心理策略

韩宏 王海峰◎编著

中国物资出版社

# 玩的就是心计

WANDEJIUSHIXINJI  
操纵人际关系的心理策略

韩宏  
王海峰◎编著

中国物资出版社

北京一第

ISBN 978-7-2047-3330-6

ISBN 978-7-2047-3330-6

ISBN 978-7-2047-3330-6

ISBN 978-7-2047-3330-6

ISBN 978-7-2047-3330-6

ISBN 978-7-2047-3330-6

**图书在版编目 (CIP) 数据**

玩的就是心计：操纵人际关系的心理策略/韩宏 王海峰 编著. —北京：  
中国物资出版社，2010. 3

ISBN 978 - 7 - 5047 - 3330 - 6

I. 玩… II. 韩… 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 (2010) 第 014203 号

策划编辑 王秋萍  
责任编辑 彭 茜  
责任印制 方朋远  
责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址：<http://www.ciph.cn>

社址：北京市西城区月坛北街 25 号

电话：(010) 68589540 邮政编码：100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本：710mm × 1000mm 1/16 印张：14 字数：215 千字

2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978 - 7 - 5047 - 3330 - 6/C. 0101

印数：0001—5000 册

定价：**25.00 元**

(图书出现印装质量问题，本社负责调换)

# 前 言

表面上看，交际是交际，心理是心理，两者似乎没有交集。但实际上并非如此，交际和心理二者之间存在着千丝万缕的联系。从理论上讲，人们在相互联系、相互作用的活动中，自然会产生某种行为——交际，以及直接承受交际行为作用的心理——在这里，我们把这种心理称为“交际心理”。交际与交际心理存在着相互促进、相互制约的因果关系。一切交际行为既会促进交际意识的发展，又会调节交际心理；同样地，交际心理既是交际行为作用的结果，又可以影响交际行为的效果。

正视交际与交际心理的这种关系，对于提升我们的交际效率是非常有益的。相反，如果把二者隔离开来，我们的交际效率就会大大降低。所以我们在日常的交际活动中一定要注意交际心理，适当地使用一些交际策略和心理技巧，以提高我们的交际效率。

我们来看这样一个小故事：

霍尔·凯因出生在一个非常贫困的家庭，父亲是个铁匠。因为家庭环境十分清苦，霍尔·凯因只读了8年书，就辍学到外面打工去了。但是，霍尔·凯因从小就很喜欢十四行诗和民谣，非常崇拜英国诗人罗塞迪的文学与艺术修养。霍尔·凯因非常想结识这位自己崇拜已久的偶像，但苦于没有合适的机会。

后来，霍尔·凯因下定决心要给罗塞迪写一封信，想以此来结识罗塞迪。那么，写一封什么样的信呢？霍尔·凯因冥思苦想了很久。最后，这封信终于写成了。这封信是怎么写的呢？霍尔·凯因在信中用大量篇幅高度赞美了罗塞迪在艺术上所取得的成就，并说“您是我

崇拜已久的偶像”。在信的结尾处，霍尔·凯因才表达了自己真实的愿望——非常想结识罗塞迪。

接到信以后，罗塞迪非常高兴，立马对从未谋面的霍尔·凯因产生了好感。罗塞迪心想：如此赞美我的人，一定是能读懂我的诗的人，那么他也一定是个很有才华的人。没过多久，罗塞迪请霍尔·凯因来伦敦当自己的秘书。

给自己十分崇拜的人当秘书？这是霍尔·凯因万万没有想到的。霍尔·凯因的一生从此发生了转折。就任罗塞迪的秘书以后，霍尔·凯因有很多的机会和当时的知名文学家往来。在这种情况下，霍尔·凯因得到了很多文学家的支持和鼓励，再加上自己不断的努力，没过几年，霍尔·凯因便开始在文学圈内崭露头角。

后来，霍尔·凯因在罗塞迪的帮助和自己的努力下终于获得了成功。

或许有人会认为，是一封信改变了霍尔·凯因的命运。实际上是霍尔·凯因高超的处事艺术造就了他。霍尔·凯因之所以能得到罗塞迪的青睐，正是因为他在信中对罗塞迪的那一番恭维（或是赞美）打动了罗塞迪的心，拉近了他们的距离。霍尔·凯因也许是出于无意，也许是有意为之，这都不重要了。对于我们来讲，这个故事的重点是向我们揭示了一个这样的真理：交际场上，为人处世要善于捕捉对方的心理；然后再根据对方的心理，实施相应的心理策略。如果我们都能做到这一点，我们都将成为交际高手，我们都会成功。

那么，何谓心理策略？心理策略该如何应用？不同场合的心理策略应有什么值得注意的地方？这正是本书将要回答的问题。本书是一本通俗易懂且操作性极强的“心理学励志读物”。本书对适用不同场合的诸多心理策略做了翔实的介绍。通过这些心理策略，你可以得心应手地进行人际交往；你可以在最短的时间内看透一个人；你可以用最隐秘的方法制人驭人于股掌之中；你可以仅凭一张嘴打出一片天下；你可以在职场上如鱼得水；你可以让你周围的人 and 事尽在你掌握之中……你完全可以主导自己的命运。

编者

# 目 录

<b>第一章 洞察人心的策略——明察秋毫，与人交往要读懂心</b> .....	1
看人先看“脸”，观人颜面可知心 .....	2
言由心生，听人言语测人心 .....	13
阅人服饰，通过穿着打扮看人心 .....	16
身随心动，行为举止见人心 .....	19
观人喜好，通过兴趣爱好识人心 .....	23
<b>第二章 为人处世的策略——圆通做人，做人一定要活一点</b> .....	29
低调不仅是做人的智慧，更是交际的技巧 .....	30
好汉要吃眼前亏，人前人后学会忍 .....	33
圆滑做人的秘密，先要学会随机应变 .....	36
该装傻时要装傻，大智若愚才是真聪明 .....	38
敢于示弱，遇强求存的心理策略 .....	41
宽容豁达，人际交往不可或缺的润滑剂 .....	44
甘于吃亏，吃亏也是做人与交际的手腕 .....	48
不去害人是高尚，不去防人是愚蠢 .....	51
小人最难缠，处好小人就是要远离小人 .....	53
<b>第三章 拓展人脉的策略——以诚待人，交朋友先交心</b> .....	57
找准目标主动出击，结识陌生人的心理策略 .....	58
以情动人，感情投资永远是最有效的心理攻势 .....	61
冷庙也要常烧香，突破人际关系死角的心理策略 .....	64



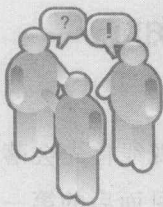
千万不要透支诚信，以诚待人才会获取真心 .....	67
成功结识有价值的“核心人物”的心理策略 .....	70
与有价值的“核心人物”处好关系的心理策略 .....	73
慎言慎行，赢得核心人物信任的心理策略 .....	75
<b>第四章 搞活关系的策略——上下活动，搞活关系要会攻心 .....</b>	<b>79</b>
见缝插针，拉拢关系的心理策略 .....	80
搞活关系要送礼，聪明送礼的心理策略 .....	83
轻松化解人际矛盾和冲突的心理策略 .....	86
有效维护人际关系的技巧和策略 .....	89
亲朋好友之间，有事没事多走动走动 .....	92
搞关系要会拍马屁，拍马屁要拍到点子上 .....	95
<b>第五章 制人驭人的策略——妙设巧局，于无声处听惊雷 .....</b>	<b>99</b>
恩威并重，驭人服众的手腕 .....	100
欲擒故纵，制人驭人的第一手段 .....	103
选择对手的薄弱环节作为突破口 .....	104
斗气不如斗心，制人驭人要先攻心 .....	107
以德服人，制人驭人于无形之中 .....	110
以柔克刚，与人交际要刚中有柔 .....	111
<b>第六章 口才制胜的策略——口吐莲花，把话说到对方心坎上 .....</b>	<b>115</b>
把话说到别人心坎上的心理策略 .....	116
有效拒绝而又不会得罪人的说话策略 .....	119
巧用赞美，突破对方心理防线的策略 .....	121
批评的同时不伤害别人的说话策略 .....	125
与陌生人一见如故的说话策略 .....	128
让他人物所欲言的交际心理策略 .....	131

<b>第七章 成功办事的策略——投其所好，顺着对方才好办事</b> .....	135
求人办事不妨从满足对方的心理需求入手.....	136
互惠互利，引起对方心理共鸣才好办事.....	138
学会恭维，求人办事会更有效.....	141
打“感情”牌，让对方不得不为你办事 .....	144
好事不用怕多磨，软磨硬泡也是法.....	146
“激将”得法，求人办事出奇招 .....	149
击中对方要害，迫使对方答应你的请求.....	151
<b>第八章 玩转应酬的心理策略——随机应变，察言观色交人心</b> .....	155
学点应酬心理学，做“交际红人” .....	156
请客吃饭也要懂点心理学.....	158
在酒桌上取胜的应酬心理策略.....	162
请客吃饭，点菜要点中客人的“心” .....	164
应酬场合，饭桌上懂礼才能聚人心.....	167
敬酒不能太随便，也要懂点小技巧.....	169
应酬场合说好客套话的心理策略.....	171
<b>第九章 笑傲职场的策略——八面玲珑，与什么人都要合得来</b> .....	175
面对办公室小团队，要保持中立.....	176
让老板为你加薪的心理策略.....	179
获得上级重视的心理策略.....	182
与上级和谐相处的心理策略.....	184
向上级提建议也要讲究心理策略.....	187
与同事关系融洽的心理策略.....	191
与同事相处一定要多个心眼.....	194
<b>第十章 决胜谈判的策略——步步为营，打好谈判的心理战</b> .....	197
心思缜密，打好谈判这场心理战.....	198





不同谈判对象要采取不同的心理策略·····	200
巧用激将转化矛盾，扭转弱者地位·····	202
巧装糊涂，谈判场上打迂回心理战·····	205
以退为进，步步为营，谋求利益最大化·····	207
引诱谈判对手上当的心理战术·····	210
谈判桌上必须要避免的心理禁忌·····	212



## 第一章

# 洞察人心的策略

——明察秋毫，与人交往要读懂心

在这个竞争越来越激烈的社会，每个人在不同的场合都有不同的身份，与三教九流的人打交道是常有的事，因此一定要把握好交往方式。而在把握交往方式时，最重要的是了解对方的性格和洞察对方的心思。如果在交往的过程中能够读懂对方的心思，然后根据对方的心思，采取相应的交际策略，就会取得事半功倍的效果。那么，如何识人？如何真正读懂一个人的心思呢？通过观察一个人的五官、服饰、言谈、行为举止、兴趣爱好以及其他的生活小细节都可以帮助我们在极短的时间内认清一个人、读懂一个人的心思。



## 看人先看“脸”，观人颜面可知心

在现实生活中，当我们与别人交际会面时，我们的视线首先会落在对方的脸上。对方到底是一个什么样的人？我们会在初次见面后的第一时间内做出一个判断。不管这个判断正确与否，它都会在潜意识里影响我们双方接下来的交际。这也就是我们通常所说的“以貌取人”。现在，虽然越来越多的人正在呼吁“不能以貌取人”，我们也不否认——“纯粹以貌取人是不科学、不合理的”，但是在人们的交际过程中，“以貌取人”这个心理标准却是不可避免的。其实，以貌取人也是存在一定科学性的。从某种意义上讲，一个人的喜怒哀乐等心理活动隐藏得再深，在五官上也会有迹可循。也就是说，看似简单的一个眼神、一个笑容、一个蹙额、一个撇嘴……甚至没有任何表情的五官，实际上都包含着非常丰富的内在信息。因此，如果我们想真正读懂一个人，我们就可以从他的五官开始，探寻他的内心。

### 观脸型识人术

古人有言：“头为诸阳之尊，面为五行之宗，列百脉之灵居、通五脏之神路，惟三才（面之上、中、下三部分）之成象，定一身之得失。”一张脸能决定一个人的人生成败，这样的说法虽然有点夸张，然而脸型能够反映一个人的性格和心理，这确实是有了一定的依据的。例如，一个五官端正的人，其人一般也较端正；一个鼠头獐脑、面生横肉的人，其人多阴险狡诈；一个人头面如满月，其人多八面玲珑，四面圆通……这些均可从现实生活的经验里得到印证。因此，我们可以通过仔细观察一个人的脸型来探寻他

独特的性格特征和丰富的内心世界。

### 1. 正方形

这种脸型前额上部呈方形，下巴也呈方形。这种头面，男子较多，女子较少。有这种脸型的人不爱谈理论，而非常讲求实际。他们的身体很结实，能吃得苦中苦。他们的缺点是不喜欢读书，智力懒惰，不善于思考问题，所以只好用他们的手及身体，脚踏实地地去执行他周围的“思想家们”所计划的事情。

### 2. 长方形

这种脸型头窄、脸长，有点像长方形。有这种脸型的人擅长交际，友善和气，态度温和有礼，聪明、机警。这种人欲达到目的决不动用武力，而是喜欢用机智、外交手腕以及计谋或心机。这种人的缺点是缺乏魄力和执行力，且不善理财。

### 3. 圆脸形

这种脸型呈圆形，非常富态。有这种脸型的人为人处世四面圆通，八面玲珑。这种人永远是乐观的，对一切都感到安然惬意。所以这种人永远是和气、幽默、可亲的。这种人擅长行政管理的工作，也很有理财的才能。

### 4. 椭圆形

这种脸型呈椭圆形。若是男人拥有椭圆形脸，则很稳重，善思考，虽然很少说话，但心里很明朗，做事一丝不苟；缺点是自私心重，死爱面子，经不住外来打击。若是女人拥有椭圆形脸，则聪明过人，爱读书，好艺术，会管理家务，为人温和，讨人喜欢；缺点是头脑简单，心胸狭窄，易冲动。

### 5. 平直形

这种脸型前额平直，鼻梁平直，嘴与下巴也平直。这种脸型的人性格常常在深思及盲动之间，所以易趋于犹豫不决。这种人的心理有时平静如湖水，有时翻腾如巨浪，常常摇摆不定。

### 6. 倒三角形

这种脸型前额高而宽，下巴尖，犹如一个倒三角形。有这种脸型的人智力灵活，好深思，善推理，爱钻书本，富于创造力，生性聪明，足智多谋。这种人的缺点是体质弱，缺乏活力，不惯于体力劳动，容易冲动。这

种脸型的人在交往中提防心理较多。

### 7. 凸出形

这种脸型前额后倾，高鼻梁，唇部突出，下巴短缩，整个头面侧面成凸出形状。有这种脸型的人智力极佳，思想快，行动敏捷，善观察，富创造，喜进取。这种人的缺点是过于性急，欠深思，好妄动，易失言。这种人虽然反应快，但他们缺乏持久性与忍耐心，而且冲动、易怒。

### 8. 凹进形

这种脸型前额上端突出，眼眉部分平坦，鼻子低，唇部短缩，下巴突出，整个头面侧面成凹进形状。有这种脸型的人思想行动皆缓慢，不急进，固执，缺乏创造力。这种人的优点是非常谨慎、不盲从、不冲动、镇静从容、理智重于感情，善思索，一切三思而后行，不妄动，能忍耐，有持久力，态度温和等。

### 9. 上凸下凹形

这种脸型前额后倾，眼眉高出鼻梁，嘴唇短缩，下巴长。有这种脸型的人重实际，有魄力，是天生的领袖人才。这种人的缺点是专制、固执。

### 10. 上凹下凸形

这种脸型前额上端突出，眼眉平坦，鼻子低，唇部突出，下巴短缩。有这种脸型的人行动快于思想，所以做事常常没有计划。这种人最大的缺点是不重实际，易冲动，缺乏领悟力与忍耐力。

## 观眉毛识人术

古书上说：“眉为两目之华盖，实为颜面之威仪，乃日月之英华，主贤愚辨别。”可见，看人识人，眉之重要性，不容忽视。具体来讲，通过观察一个人的眉毛，识别其性格和心理，可以从以下几个方面入手：

### 1. 眉毛的粗细

眉毛较粗的人比较男性化，性情积极而好冲动。相较而言，眉毛较细的人则比较女性化，性情消极，优柔寡断。另外，很多女性所梦寐以求的新月弯眉，粗细适中，看起来漂亮，但若是男性长了这种眉毛，他的性格一定比较懦弱。

## 2. 眉毛的浓淡

眉毛浓密的人性格开朗活泼，不管在什么场合都非常活跃。但值得注意的是，如果眉毛过浓，这种人可能会比较高傲、狡猾，是典型的自我中心主义者。相反，眉毛稀少的人性情较稳健，知识较丰富，办事沉稳大气，但是这种人的缺点是缺少进取心与指导性，常常安于现状。

## 3. 眉梢的走向

眉梢的走向一般分为两种情况：一种是眉梢往下，另一种是眉梢往上。通常来讲，眉梢往下的人大多富有同情心，非常热心、乐于助人，同时也是个老好人。而眉梢往上的人则自尊心与个性都比较强，一向拒绝妥协，缺乏合作精神。

## 4. 眉毛与眼睛的距离

一般来讲，眉毛与眼睛相距较近的人，做事较沉不住气，大多比较阴险，往往只见到眼前利益，而不能考虑到长远利益。相反，眉毛与眼睛距离较远的人，性情则比较温和，心地较善良，能容得下很多事情和很多人。

## 5. 眉间的距离

眉间的距离是指左右两眉之间的距离。眉间距离较大的人，性格较稳重，肚量大、视野广，对任何事情都不会过分计较。相较而言，眉间距离较小的人，则心胸狭窄，小肚鸡肠，对任何事情都过分计较，人际关系也非常不好。

## 6. 眉毛的排列

一般来讲，所有的眉毛都是按同一方向排列而又有光泽的人，为人坦诚，人际关系较好，是非常受欢迎之人。相反，如果眉毛排列非常紊乱，生长的方向又不一致，那么这种人言行往往不一致，大都是伪善之人，与之交往要多留个心眼儿。

## 7. 眉毛的活动

眉毛的变化丰富多彩，不同的变化也代表相应的心理活动。例如：双眉上扬，表示非常欣喜或极度惊讶；单眉上扬，表示不理解、有疑问；皱起眉头，要么是陷入困境，要么是拒绝、不赞成；眉毛迅速上下活动，说明心情愉快；眉毛倒竖、眉角下拉，说明极端愤怒或异常气恼；眉毛完全抬

高表示“难以置信”，半抬高表示“大吃一惊”；眉毛位置正常表示“不作评论”；眉毛半放低表示“大惑不解”；眉毛全部降下表示“怒不可遏”。

## 观眼睛识人术

眼睛虽然只是人身上的一个很小的器官，却起着非常大的作用。它不仅可以流露出一个人的情感，更可以泄露一个人的心理密码。不管一个人用多么高超的技巧来隐藏自己的性格与内心，但只要一看他的眼睛，就随时能窥视他的内心秘密。例如：眼睛大的人多半体格健壮，英勇明智，且有远大的理想，但身体矮小而眼睛大的人，则通常比较胆小懦弱；眼睛小的人的优点是行事谨慎，但其弱点也很明显，大多工于心计，利己观念也很强烈，心胸也比较狭窄；眼睛很圆的人，最大的特征就是个性爽朗，兴趣广泛及富有感情，但是常常会因为欠缺思考而招致失败；眼睛细长的人心思缜密，在生活中不容易犯错误；凹眼睛的人多半聪明伶俐，谋事多成，但也是性格执拗、心细多虑的人；眼尾上翘的人，虽然体质刚健，身心健全，意志坚强，富有进取心，处世也很坚定，但因不愿向人低头，所以比较容易得罪人，成为众矢之的；眼尾下垂的人，多半心地善良，凡事都能平静面对……

另外，我们在与人交际的时候，还要十分注意对方的眼神，因为眼神最容易流露一个人的内心状态。一个人的言语、动作、情态等都可以伪装，而眼神是无法伪装的。因此，当我们想要了解对方的真实意图时，不妨把我们的注意力放在他的眼神上。

- (1) 目光炯然，表明这是个有胆识的正直的人。
- (2) 主动与人交换视线的人，说明他心胸坦率、气度不凡。
- (3) 目光呆滞黯然，说明这是个没有斗志且索然无味的人。
- (4) 目光忽明忽暗，说明这是个心胸狭窄、工于心计的人。
- (5) 目光飘忽不定，表示这是个三心二意或拿不定主意或紧张不安的人。
- (6) 眼睛闪闪发光，表明这是个精神焕发，精力旺盛的人，这种人的交际热情也很高。

(7) 不敢正视或常常回避别人的视线，表明此人是个内心紧张不安或言不由衷、有所隐藏的人。

(8) 如果一个人不管做什么事情，视线都习惯性向上，这表明他非常自信。这类人对自己的地位能力有极大的自信，性格也较外向。

(9) 与人交谈时，喜欢盯着对方脸的人，往往脸皮比较厚，工于心计，自我显示欲较强，喜欢哗众取宠。当然，这类人的优点也很明显：为人热情，有同情心，喜欢帮助别人。

(10) 当一个人眼睛自然张开，微微向上看，双手向下垂的时候，表明这个人处于恍惚状态，没有明确的目标，非常苦恼，身处进退两难的困境。

(11) 目光闪烁不定，则意味着心绪不宁、性情浮躁。这类人往往不善于思考，做事比较莽撞，易冲动，可能还有撒谎的倾向，不容易让人产生信任感。

(12) 与人交谈时，喜欢盯着对方眼睛的人，大多感觉敏锐，善于洞察对方的心理。这类人心胸比较开阔，有包容之心，做事沉稳，有胆量但不鲁莽。

(13) 当一个人的目光炯炯有神，眼球稍微凸出，视线朝向正前方时，表示这个人正处于注意力高度集中的状态，一方面对对方非常关心，另一方面也有防备对方的心理。

(14) 喜欢眨眼的人，感受力强人一倍，有些神经质，常常处于焦虑之中，精神过度疲劳，因此体质比较差。这样的人头脑清晰，很有才能，但是缺乏耐性。

(15) 眼神像水一样清澈沉静的人，一般来说心胸豁达，为人开朗，心无杂念，公正廉洁，有胆识，善谋略，锋芒外露。如果眼神虽然清澈，但是游离不定，那此人很可能比较奸猾、狡诈。

(16) 如果正在和我们交谈的人，眼神游走，神不守舍，便可明白他对于我们的话已经感到厌倦，再说下去必无效果。这时候我们要做的只能是乘机告退，或者寻找新话题。

(17) 如果一个人眼神阴沉，这是凶狠的信号。与这样的人交往，须得小心一点。他那只毒辣的手，正放在他的背后伺机而出。如果我们不是



早有准备想和他见个高低，那么最好从速鸣金收兵。

(18) 如果正在与我们谈事情的人，眼神似在发火，表明他此刻是怒火中烧，意气极盛，如果我们不打算与他决裂，应该表示妥协，速谋转机。否则，再逼紧一步，就很可能引起正面的剧烈冲突了。

(19) 如果一个人眼神下垂，连头都向下倾了，这表示他心有重忧，非常苦恼。这时候，我们就不要向他说一些我们得意的事了，那会加重他的苦痛；也不要向他说苦痛事，因为同病相怜会让他越发难忍。

(20) 当一个人眼球凸出，眼皮紧绷，眼睛睁得又大又圆，眨眼次数明显减少，视线朝向前方时，表示这个人此时处于极度紧张的状态，可能正遭遇了一些意料之外的事情，其内心除了震惊外，还有一些恐惧感。

(21) 眼珠转动快速的人，往往直觉敏锐，分析能力强，能够迅速地将事物看清楚。这类人特立独行，比较情绪化，自我控制力较差，见异思迁，总是觉得别人的东西是最好的，很容易受周围环境以及他人的影响，甚至误入歧途。这种人做事虎头蛇尾，没有坚定的意志力。

总而言之，眼神有散有聚，有动有静，有流有凝，有阴沉有呆滞，有下垂有上扬；仔细参悟之后，必可发现人情毕露。这就需要在具体的交际过程中要多多个心眼儿，要多看看对方的眼神，然后再采取相应的交际策略。

## 观鼻子识人术

古人云：“鼻者面之山，不高则不灵。鼻通于气，以察神志之躁静，心胆之强弱，为人生最重要之窍象。”可见，鼻子同样是人的重要器官。鼻子同样也有反映人性格特征和心理动态的功能，因此我们也可以通过观察一个人的鼻子来探寻其独特的性格特征和丰富多彩的内心活动。

### 1. 歪鼻子

歪鼻子也就是说鼻梁向左或向右扭曲。鼻子歪的人性格通常也很别扭，且容易悲观、容易在困难面前畏缩不前。

### 2. 尖鼻子

鼻子很尖的人知性而且感觉异常敏锐。这种人非常自我、任性、欲望