

# 破译 人心秘诀

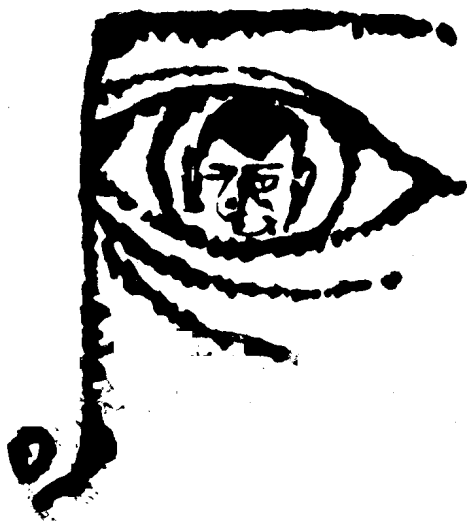


实用心理  
你我他文库

大学出版社

# 破译人心秘诀

——识人知面识人心



中央民族大学出版社

〔京〕新登字 184 号

责任编辑：秦 天

封面设计：李法明

## 破译人心秘诀

——识人知面识人心

\*

中央民族大学出版社出版

(北京西郊白石桥路 27 号)

(邮政编码：100081)

全国各地新华书店经销

张家口市印刷总厂印刷

---

787×1092 毫米 32 开 5 印张 120 千字

1993 年 6 月第 1 版 1994 年 8 月第 2 次印刷

印数：10001—20000 册

---

ISBN7—81001—120—0/C·2

定价：3.60 元

## 写在前面

大千世界，芸芸众生。我们生活在这个世界上，我们生活在各种各样的人当中。

不管我们喜欢也罢，讨厌也罢，我们每天都免不了和人打交道，我们每天都在自觉地、不自觉地观察着人，了解着人。当然，当你在观察别人的时候，别人也可能正观察着你。

观察人，了解人，这其实是一门学问，一门艺术，当你掌握了这门学问或艺术之后，你就不会再怯于与人打交道，你就不会再消极地躲避周围的人事纠葛，你也不再会为人间的一点不平就郁郁不安……你将会成为一个智者，一个对人间喜怒哀乐大彻大悟的智者，当你的双眸盯住人间时，便犹如黑暗中闪烁着的蜡烛，美的、丑的、善的、恶的，无一不历历在目。

显然，本书打算告诉读者的就是如何去观察人、了解人，如何去洞悉人的心灵。你很快便会发现，要学会它们并不复杂：从人的外表着手。俗话说：“画人画虎难画骨，知人知面难知心。”但这是老话，本书要讲的恰恰与这句老话反其道而行之：要了解人心先要了解人面。

我们在第一章要告诉大家，人的体型、服装是反映人的内心和性格的外在标志，因此，我们在这一章中将就此作一分析。在第二章中，我们打算告诉读者如何通过对谈吐、表

情、动作的观察来了解对方。

在读完上述两章之后，你大概对于从外表着手观察人了然于心了，所以，接下来的内容，就将是“理论联系实际”，谈谈如何观察诸如“大款”、“小款”、男人、女人等等。当然，我们在最后两章中还向读者推荐了一些如何改善自身形象，改进人际关系的方法。

我们正处在一个变革、开放的时代，我们的身边充满了机遇。学会观察人、了解人的结果当然不应是消极的，它将会帮助你适应环境、抓住机遇，接受挑战。

# 目 录

第一章 如何通过谈吐、表情、动作 探索内心 .....	(1)
<b>第一节 由打招呼判断性格</b> .....	1)
1. 直视对方的眼光打招呼 .....	(1)
2. 逃避对方的眼光打招呼 .....	(2)
3. 初次见面即亲切地打招呼 .....	(3)
4. 经常碰面但打招呼的方式千篇一律 .....	(4)
<b>第二节 从坐姿、动作探讨个性</b> .....	(5)
1. 观察所坐的场所 .....	(5)
2. 观察坐着的人的动作 .....	(6)
<b>第三节 从谈吐解析心理</b> .....	(7)
1. 从口气分析 .....	(7)
2. 从遣词用字分析 .....	(8)
3. 从谈话速度、声调上分析 .....	(9)
<b>第四节 从表情观察心思</b> .....	(10)
从眼神判断人的心思 .....	(10)

1. 遥视远处的人·····	(11)
2. 眼神忽东忽西时·····	(13)
3. 瞪着对方不放时·····	(14)
4. 故意避开异性的视线·····	(15)
5. 眼神四处张望时·····	(15)
6. 眼神似乎不加理睬时·····	(17)
7. 眼神闪烁迷离时·····	(18)
8. 眼神毫无表情时·····	(20)
从鼻子的动作分析人的心思·····	(21)
1. 鼻孔膨胀时·····	(21)
2. 鼻头冒汗时·····	(21)

## 第二章 如何识破“大款”和“小款” 们的内心····· (23)

<b>第一节 从名片上判断</b> ·····	(23)
1. 名片上姓名字体很大的人·····	(24)
2. 名字旁有别号或改名的人·····	(26)
3. 名片材料、色泽、形状怪异的人·····	(26)
4. 比他人较快速递出名片的人·····	(27)
5. 名片上附记交换时间、场所的人·····	(28)
6. 在公司名片上附印自宅的人·····	(29)
7. 同时具有两种身份名片的人·····	(31)
8. 名片用光或不带名片的人·····	(32)
9. 到处给名片的人·····	(32)

10. 以他人的名片自傲的人 .....	(34)
<b>第二节 从接电话的态度判断 .....</b>	<b>(35)</b>
1. 自己不报姓名的人 .....	(35)
2. 谈到主题之前废话很多的人 .....	(36)
3. 正事以外的废话绝口不提的人 .....	(37)
4. 答话永远都是千篇一律的人 .....	(38)
<b>第三节 从商谈场所判断 .....</b>	<b>(39)</b>
1. 喜欢在咖啡厅商谈的人 .....	(39)
2. 喜欢在酒吧或料理店商谈的人 .....	(40)
3. 指定时间在公司会谈的人 .....	(41)
<b>第四节 从办事态度判断 .....</b>	<b>(42)</b>
1. 终日想抓住机会的人 .....	(42)
2. 接受工作前先考虑责任的人 .....	(43)
3. 工作失败易神经衰弱的人 .....	(44)
4. 故作忙碌的人 .....	(45)
5. 指责同事办事不力的人 .....	(46)
6. 不关心他人只做自己份内事的人 .....	(47)
<b>第五节 从兴趣、嗜好判断 .....</b>	<b>(48)</b>
1. 从处理钱财的方式观察对方心理 .....	(49)
2. 从竞赛中观察对方心理 .....	(51)
3. 从嗜好方面判断对方心理 .....	(52)
<b>第六节 区分有利益的上司、部下的方法 .....</b>	<b>(53)</b>
1. 区分支配者型人士的方法 .....	(53)
2. 和主宰型人物的交往法 .....	(53)



### 第三章 如何认识男女的内心 ..... (56)

#### 第一节 怎样窥视男人的内心 ..... (56)

1. 令人神往的“理论家”男性 ..... (57)
2. 外表正经踏实的男性 ..... (58)
3. 爱好热闹的男子 ..... (59)
4. 奉承又驯服的男子 ..... (59)
5. 第一印象难看的男子 ..... (60)
6. 得人缘的男子 ..... (61)
7. 刚愎顽固的男子 ..... (61)
8. 妄自尊大的男子 ..... (62)
9. 待人周到的男子 ..... (62)
10. 好说教有事相求必先索礼的男子 ..... (64)

#### 第二节 怎样窥视女人的内心 ..... (64)

1. 故意闪避眼光装作毫不关心的女性 ..... (65)
2. 在男子面前易害羞的女性 ..... (66)
3. 无羞耻心的女性 ..... (67)
4. 吹毛求疵的女性 ..... (68)
5. 无论什么事都一本正经的女性 ..... (69)
6. 刚愎的女性 ..... (70)
7. 外表比年龄更年轻的女性 ..... (71)
8. 喜欢跳舞的女性 ..... (72)
9. 情感不外露的女性 ..... (73)

<b>第三节</b>	<b>怎样识别危险的男女</b> .....	(73)
1.	什么是危险的女性 .....	(73)
2.	什么是危险的男性 .....	(74)
<b>第四章</b>	<b>如何通过外表看内心</b> .....	(76)
<b>第一节</b>	<b>六种不同体格的人</b> .....	(76)
1.	肥胖型 .....	(77)
2.	略瘦削的健壮型 .....	(78)
3.	苗条而有心事型 .....	(79)
4.	强健型 .....	(80)
5.	娃娃脸半成熟型 .....	(81)
6.	瘦弱细线条型 .....	(82)
<b>第二节</b>	<b>八种不同外观、仪态的人</b> .....	(84)
1.	艺术型的人 .....	(84)
2.	运动型的人 .....	(85)
3.	威风凛凛型的人 .....	(86)
4.	前额开阔、精力充沛的人 .....	(86)
5.	强悍刚毅型的人 .....	(87)
6.	粗率鲁莽型的人 .....	(88)
7.	温文儒雅型的人 .....	(88)
8.	温良敦厚型的人 .....	(89)
<b>第三节</b>	<b>通过服装和色彩判断对方</b> .....	(90)
1.	爱穿白衬衫的人 .....	(93)
2.	爱穿花衬衫的人 .....	(94)

3. 喜欢朴素服饰的人·····	(96)
4. 爱穿藏青色服装的人·····	(97)
5. 喜欢黑色系统服饰的人·····	(98)
6. 爱穿竖条衬衫的人·····	(100)
7. 爱穿开叉式西装的人·····	(101)
8. 喜欢洋货的人·····	(103)
9. 服饰随便的人·····	(104)
10. 不爱打领带的人·····	(105)

## 第五章 改进人际关系的方法····· (108)

### 第一节 知己知彼 百战百胜····· (108)

1. 骄傲自大的人·····	(110)
2. 充满行动力的人·····	(110)
3. 内心柔和的人·····	(111)
4. 有耐力的人·····	(112)
5. 易受欢迎的人·····	(114)
6. 屁股沉的人·····	(115)

### 第二节 受欢迎的十大秘诀····· (115)

1. 不要触及对方的自卑感和缺点·····	(115)
2. 应该选择不抵触的话题·····	(117)
3. 注意对方的眼神·····	(117)
4. 绝不要一开始就死心·····	(118)
5. 暴露自我认识对方·····	(119)
6. 依话题选择适合的场所和气氛·····	(120)

7. 绝不可毁谤女人 .....	(121)
8. 熟知“被追则逃，逃则追”的技巧 .....	(122)
9. 抓住时机，乘势而进 .....	(123)
10. 赠礼也要用巧妙方式 .....	(124)
<b>第三节 交际高明的技巧</b> .....	(125)
1. 与社会地位高的人交往要不卑不亢 .....	(125)
2. 与工作上的女性交往要不密不疏 .....	(126)
3. 说服对方要轻松自然，由情入理 .....	(127)
4. 与同事商谈要尊重和理解对方 .....	(128)
5. 秘诀在于了解对方特点 .....	(130)
<b>第六章 如何完善自身的形象</b> .....	(132)
<b>第一节 注意您的服饰</b> .....	(132)
<b>第二节 巧用身体语言</b> .....	(133)
1. 良好的态度 .....	(134)
2. 友善的微笑 .....	(135)
3. 注意手的动作 .....	(136)
<b>第三节 讲究谈话艺术</b> .....	(138)
1. 说话要看对象 .....	(138)
2. 多用谦让语 .....	(138)
3. 多说赞美鼓励的话 .....	(139)
4. 谈话艺术八法 .....	(139)

# 第一章

## 如何通过谈吐、表情、动作 探索内心

### 第一节 由打招呼判断性格

#### 打招呼的方式所反映的心理状态

大家恐怕都认为，连个“早上好”的招呼都吝于出口的人，绝不会是个懂礼貌的人。俗话说：“谷子越熟，头垂得越低。”任何行业的成功者，无一不是谦虚有礼的。“亲如兄弟也要相敬如宾”，指的就是亲朋之间仍须有起码的礼貌存在，即使是父子之间也不例外。

例如，某人正向你打招呼问候，而你却老大不情愿地草草应答，或甚至于完全不加理会，试问，这时你给对方什么样的印象呢？对方不满你的个性也是理所当然的吧！适当的问候方式，可巧妙地掩饰自我内心的不安，而以一如常态的样子和对方接触。从最简单的招呼问候方式，可以探析一个人的性格和心理。

#### 1. 直视对方的眼光打招呼

“久仰，久仰！”两人初次见面多是这么开始寒暄的。这种边问候边握手交谈，可说是初见面时的常礼吧！

有些人在第一次见面时，直视对方的眼睛而行礼如仪。以此种姿态和对方招呼的人之心理是，持着对对方的戒心，同时也是想占有比对方更优越的地位的欲望和自尊心相当强烈的证据。

这种类型的人常识丰富，有卓越的洞察力，即使你想掩饰内心的不安而伪装起来和他交往，仍然会被他一眼识破。当你和这种人交往时，第一要事就是要真心诚意。假如在他面前暴露出自己的缺点，那么终你一生，必会被永远轻视。所以不必急躁，应采取长期安稳的方式，逐渐接近。

在谈吐方面，这种人相当谨慎。他们常说“是的”、“你”、“你说得不错”等等，使用谨慎、恳切的用语是他们谈话的特征之一。但在和亲近友人谈话时，也常使用粗鲁言词，例如说：“喂，你真笨！真不懂你到底在搞些什么鬼玩意儿。要是我的话，才不干那种勾当呢！”一旦他同你无拘无束地交谈的时候，你跟他的交情已经相当稳固了。不过，你自己也必须时常保持戒心，千万别忘了，他们心中想比别人立于更优越地位的愿望相当强烈。

## **2. 逃避对方的眼光打招呼**

有一种人，如果直视他的眼神致意，他却闪避眼光低下头去。或许你会因此生气：“简直是目中无人！”可是，别过早下断言啊！这种类型的人，天性怕生，小心谨慎，你可视之为他们在他人面前有自卑感。和这种人交往，你必须运用技巧，敲开他们闭锁的心扉。比如说：“你看起来精神好愉快！”如果对方是女性，则不妨说：“美人的举止毕竟不凡！”像这样地用赞美来轻扣他们的心弦。如此一来，对方在行动或态

度上，必会表现出受人重视的喜悦心理。相反，如果你既不稍加夸奖，又继续地不理睬他，则终你一生，几乎可以说完全与这种人无缘。

但如果对方是女性，也许会有例外的情况。假设一个女人对你相当有好感，她必会故意忽略你的存在，或是闪避你的目光。而你如果装做若无其事地邀请她喝咖啡或吃饭，结果她们大都会欣然应允。——女性常可以是这种人，从手足无措的怕生状态，转而成为开朗的人。

我们可以说，闪避眼光而垂下头来，正是意识到你存在的最好证据。

### 3. 初次见面即亲切地打招呼

有些人虽初次见面，但其亲热的态度却宛如多年好友一般，着实令人吃惊，或许会误以为这是轻荡而没有常识的人。

这种人并非喜爱与他人相处，许多是因为寂寞或需要他人的亲近与安慰。例如，第一次认识的吧女或酒女，坐在你的身旁，虽是初次相逢，但却不断地依偎着你，尽和你说些亲热的话。当然，在那种场合，纯属生意性质，不得不如此侍奉客人，但这也正是识心术的典型场所。酒女、吧女想把当时的气氛造成对自己生意有利的状况，所以用这种手段与客人亲近。换句话说，这是唤醒“醉翁之意不在酒”的男人们，暴露被压抑的丑陋欲望或愿望的一种手段。如果不了解这一点，而误以为她对你特别亲热，立刻就想入非非，就会立刻被她们识破内心。

女人如果碰上这种男人，一定要特别提防，绝不能给对方任何出手的机会。这种人的性格属大陆性，富于罗曼蒂克，

而且多属温情派，具有心软易掉泪的个性，有朝一日被爱时，必死心塌地不顾一切地挚爱对方；其中也有不少人厌恶劳动，而终身被情夫、情妇所供养。

#### 4. 经常碰面但打招呼的方式千篇一律

有一种人，无论和他在一起喝过多少次酒，或共事过多少次，但见面的时候，仍然是崩着面孔呆板地招呼了事。这



种类型，可说是具有自我防卫性的性格。

例如，一般人在接受他人的赠品，而再次见面时，必会谦虚诚意地致谢：“真太谢谢你了，实在太客气了。”但这种类型的人却大都做出若无其事的样子，而使人百思不得其解，



“会不会是没有收到我的赠礼呢？”即使打招呼，也只是那么一句“早安”而已，绝不提及其他任何事。但当周围都没有人在的时候，他却又会突然对你说：“上次真是太谢谢你了！”

这种人想固保自己的地位，大都身任重要的职务。和他们相处，即使说俏皮话也要非常当心才行。因为这种类型的人，在工作场所，除了与工作有关的事以外，其他绝口不谈。如果你稍不小心，说些诸如“怎样，今天晚上去喝一杯吧”之类的玩笑话，他必会认定你这个人不识大体，陡然惹起他的不快。

这种人在工作岗位上，似乎是个勤于职守的人，但有时却意外地爱好麻将等赌局，其中许多属于表里、言行不一致的人。这种人也可说是成功欲、名誉欲、权力欲相当强烈的人。

## 第二节 从坐姿、动作探讨个性

### 1. 观察所坐的场所

见面寒暄以后，坐在椅子上，仅从一个坐姿，也可以探索对方的心理状态。

例如，坐在对方身旁的人，比坐在正对面的人，在心理上更想与对方保持同一感，更意欲亲近。情人们的坐姿，应该是这种心理的最典型表现吧！但也有的根本不是自己的恋人，却喜欢坐在自己的身边。这种情况，我们可视为意欲造成心理上的同一感，但同时也是对方有亲近感、爱情、希望肉体接触而表现出的不安定的精神状态，以及有邪念的证据。