

怎样洞察别人

舒志 编著

知人知面知心
处世社交良好
知己知彼
方能常胜



广西民族出版社

怎样洞察别人

舒 志 编著

广西民族出版社

(桂)新字 02 号

责任编辑:韦家武

封面设计:叶彬

怎样洞察别人

舒 志 编著

*

广西民族出版社出版发行

广东省新华书店经销

江门日报印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 32 开 6 印张 130 千字

1992 年 9 月第 1 版 1992 年 9 月第 1 次印刷

印数:1—10000 册

ISBN 7—5363—1821—9/Z·140

定价:3.30 元

内容简介

你想成为一个善于观颜察色的观察家吗？

你想在交际场上游刃有余吗？

你想在商场上长袖善舞吗？

你想获得姑娘的芳心吗？……

那么，本书将助你美梦成真。

本书内容丰富，由不同角度，不同侧面，全方位地从人的衣食住行、音容笑貌来洞察他人的性格特征、喜怒哀乐、思想状态、文化素养，掌握本书之秘诀，成功将属于你。

目 录

从坐姿洞察他人	(1)
从站姿洞察他人	(5)
从走姿洞察他人	(7)
从腿姿洞察他人	(9)
从臂姿洞察他人	(12)
从睡姿洞察他人	(14)
从手势洞察他人	(16)
从头势洞察他人	(19)
从脸形洞察他人	(20)
从体形洞察他人	(22)
从手型洞察他人	(24)
从眉毛洞察他人	(27)
从目光洞察他人	(30)
从鼻子洞察他人	(34)
从嘴唇洞察他人	(37)
从下巴洞察他人	(39)
从拇指洞察他人	(40)
从握手洞察他人	(42)
从吃相洞察他人	(46)
从眼泪洞察他人	(49)
从吸烟洞察他人	(51)
从喝酒洞察他人	(53)
从笑式洞察他人	(55)
从表情洞察他人	(57)
从话题洞察他人	(60)
从言辞洞察他人	(64)

从说话语气洞察他人	(68)
从谈话方式洞察他人	(71)
从说话时的动作洞察他人	(73)
从语言的变化洞察他人	(75)
从说粗话洞察他人	(78)
从笔迹洞察他人	(80)
从通话洞察他人	(82)
从服装洞察他人	(84)
从名片洞察他人	(87)
从提包洞察他人	(89)
从眼镜洞察他人	(92)
从饲养宠物洞察他人	(94)
从握杯姿势洞察他人	(96)
从购物洞察他人	(97)
从贮藏洞察他人	(99)
从用钱洞察他人	(101)
从折信洞察他人	(104)
从颜色洞察他人	(106)
从癖习洞察他人	(108)
从嗜好洞察他人	(110)
从打招呼洞察他人	(113)
从输赢洞察他人	(116)
从开会洞察他人	(118)
从工作洞察他人	(120)
从阅读洞察他人	(123)
从交际洞察他人	(125)
从谈判洞察他人	(127)
从争论洞察他人	(130)
从记忆洞察他人	(132)

从距离洞察他人·····	(134)
从错误洞察他人·····	(136)
从下意识动作洞察他人·····	(138)
如何洞察女性的爱意·····	(140)
如何洞察男性的爱意·····	(143)
如何洞察男友的真面目·····	(145)
如何洞察婚姻的危机·····	(146)
如何洞察对方的性信号·····	(149)
如何洞察男性的秘密·····	(151)
如何洞察女性的秘密·····	(153)
如何洞察支配型的人·····	(156)
如何洞察顽固型的人·····	(158)
如何洞察傲慢型的人·····	(159)
如何洞察悲观型的人·····	(160)
如何洞察上级的心思·····	(161)
如何洞察下级的心思·····	(164)
如何洞察他人的拒绝·····	(165)
如何洞察他人的立场·····	(167)
如何洞察他人的紧张·····	(169)
如何洞察他人的恶意·····	(171)
如何洞察他人的谎言·····	(172)
如何洞察他人的话外音·····	(174)
如何洞察他人的欲望·····	(176)
如何洞察他人受挫后的心境·····	(177)
如何洞察主人与客人的心理·····	(179)
如何洞察世故者心理·····	(181)
如何洞察他人的迎战姿态·····	(183)
如何洞察他人的自信姿态·····	(185)

从坐姿洞察他人

在人与人的交往中，坐的时候居多，对坐的观察决不可忽视。

对“坐”稍加留心，你就可以从坐的姿态、坐位的排列、彼此间的距离等方面看出人的情绪、欲望、个性、地位、彼此间的关系、亲密程度等等。

1、端坐。

经常正襟危坐、目不斜视者，是一个力求完满，喜欢周密而讲究实际的人。这种人只做那些有把握的事，从不冒失行事。但他们虽务实却往往缺乏创新与灵活性。

2、侧坐。

侧身坐在椅子上的人，表明心里感觉舒畅，觉得没有必要让他人留下什么更好的印象。他们往往是情感外露、不拘小节者。

3、缩坐。

把身体尽力卷缩一堆，双手夹在大腿中的人，往往是自悲感较重的人，谦逊而缺乏自信，在性格上大多属于服从型。

4、叉腿叉手坐。

这种人坐的时候喜欢占据最大的空间，可能有主管一切的偏好，他可能具备指挥者的天质，也可能是一个外向性格或支配性性格的人。

5、坐时跷起一条腿。

这种人相当自信，个性懒散，不容易幻想，任何私人问题或烦恼都不能使之困扰，信心形之于外。

6、坐时双腿并拢，双腿平放地上。

这种人坦率、开放而诚实，具有洁癖和守时的习惯，喜欢有规律地生活，按照时间表行事会觉得比较自在。

7、坐时双腿前伸，双脚在踝部叉起。

这种人希望成为中心人物，有保守且近乎愚蠢的意志，凡事喜欢求取稳定。

8、坐时一脚盘在另一脚下。

这种人个性独特，凡事漠不关心，无责任感，喜欢受人注目，有创新力，作风不拘于传统。

9、坐时两膝并拢，两脚分开。

这种人对周围事物非常敏感，观察入微。由于深谙人世，相当体贴别人，也能原谅别人，多愁善感。

有的人不是规规矩矩地坐在椅子上，而是把椅了挪个个儿，将椅背朝前，双腿叉开，跨骑在椅子上。经过多次观察可以得出结论：跨骑椅子是当人们面临语言威胁时所作出的一种防护行为。

在谈话过程中，当某个外向性格的人处于劣势时，他就有可能不由自主地跨骑在椅子上。一旦他转入跨骑椅子的状态，他就会感到处于支配地位，使他人处于劣势。

在坐着交谈的过程中，其中有人将一条腿搭在另一条腿上，并且将跷起的脚朝向在座的某一个人，那么这表示他对这个人发生了兴趣，或愿意接近。如果那个人对他也发生了兴趣，那他也会作出同样的动作。

坐着的时候，双手抓紧椅臂而且和扣着脚踝，表示此人正自我压抑着；身体前倾，双腿分开而双手放在膝上，表示此人急切地盼望尽快结束这次谈话；如果在座的各位都紧靠着椅背，彼此间保持最大的距离，那么此时的气氛可能很紧张。

常见女性在公共汽车内，或交际场所、会客室等处跷腿而坐，这大都是自知自己的容貌吸引了男士；当然也有的是想以自己这种坐姿引起男士的注意。

有的女性，平时习惯双手放在椅子把手上，但和你交谈时却将双手盘在胸前，这是拒绝的表现。如果不断地盘腿又放下，则是对你关心的表现。

此外，在谈话中抢先跷腿的人，也是反映出比对方处于更优越地位的心理表征；跷腿的幅度小的，可视之为内心深处不安的证据。

一般来说，随意而坐的人生性乐观少拘束，而且颇为自信；正襟危坐的人心情比较紧张，但为人谦恭。一坐下来便跷脚的男人，大多防御心很强，而且具有不妥协的对抗意识；一坐下就跷脚的女性表示对自己的容貌相当自信。

彼此座位的距离的大小，可说是对对方身体领域侵犯程度的体现。

如果是陌生人，力求彼此心安，自然要坐得相距较远。反之，如是情投意合的情侣，即使房间再大，椅子再长，也会设法坐在离对方最近的地方。

又如公司里的职员，不论其能力大小，当与上司坐在一处时，与上司亲者的坐位距离必近，与上司疏者的坐位距离必远。又如在大学教室里，对教授有亲切感，积极想要参加讨论的学生，大概都会坐在前排；相反，对教授的教学内容不感兴趣的学生，多半都会坐在后排，甚至经常缺席。

从身体领域的角度去看，坐在正面和坐在旁边所表现的心理状态是有差异的。

也就是说，面对面坐下来，是要与对方保持距离的现象，一般是保持到可以自然看到对方全身的距离，至少，也要让对方的上身进入自己的视野。相对地说，坐在旁边就无需考虑这种距离了，紧靠对方并排而坐，心理上的距离感即会消失。

面对面坐时，彼此是置身于可以观察对方的坐位上，容易产

生视线冲突的对峙关系，唯情侣互相欣赏的情况属例外。然而，坐在旁边，两人视线都看着同一方向，对峙关系便会消失，容易产生谐和感。

如果你看见两人并排坐了好久却话不多，这并不奇怪，这是因为两人已充分理解，甚至两人关系已非常密切。或许，你可以推测两人正在品味着一体感哩！

相反，如果一对男女可以隔着桌子谈上很久，纵然两人之间已有相当了解，也一定不是情侣关系，而是彼此尚需理解，尚处于需要对方肯定自己的状态。

有时，不一定是一对情人，两人原本面对面坐着，突然换了位子，改成斜向而坐或并排而坐，多半因为两人的亲密度已经增强了，至少，可以说成是意图增加亲密度的一种表现。当然，如继续要侵犯对方身体领域时，也可能是要给予对方某种威胁或引诱。相反，两人原本并排坐在一起，其中一方突然扭转身体正视对方时，必定是对对方产生了怀疑，也就是说，在心理上出现了某种距离。

从站姿洞察他人

人的姿势有坐、站、卧等许多种，但要从中捕捉人的特性，最容易的办法就是从站立的姿势着手。

在日常的待人接物中，要特别留意那些身体正常、并没有发生任何病变，却身体偏倚或姿势歪斜的人。

人们为了保持一定的姿势，全身肌肉必须处于一种特定形式的紧张状态，这种状态叫“姿势紧张”。那些姿势歪斜的人，在歪斜的部位一定存在着一种超过基本、正常状态的过分紧张，也正是因为有这种不必要的紧张，那个部位才会变得歪斜。

所以，见到这样的人，可以做出这样的判断：他正在进行某种心理活动，或者他的心理产生了不正常的紧张，打破了心理平衡，再或是他头脑里正在转着坏念头。

侧面姿势反映了人体前后倾斜状况。如果看到一个垂头、屈膝、弓背、驼腰的侧面姿势，我们马上就可以从这种姿势中，毫不犹豫地断定，这个人不会是处于紧张状态而是处于一种沮丧的松弛状态。哭泣着入睡的孩子，以及怀着伤心不安，蜷曲着睡觉的成年人的侧面就是这个样子。

双腿并拢站立者，可靠，意识健全，脚踏实地而且忠厚诚实，但表面上显得有点冷漠。

站立时两腿分开约二英尺，脚尖略朝外偏。这种人果断、任性、富有进取心，不会装腔作势。

双腿并拢交叉站立，一脚稍后，两足平置地面。这种人有心，性格暴躁，是个积极进取、极富冒险精神的人，通常为达目的赴汤蹈火在所不辞。

站立时一脚直立，另一脚则弯置其后，以脚尖触地。这种人情绪非常不稳定，变化多端，喜欢不断的刺激与挑战。

有靠墙壁站立习惯的人，有时是个失意的人，通常比较坦白。这种人相当易变，容易接纳别人。

有将身子前倾同人谈话的人，表明他有极强烈的愿望，与双方交谈，希望对方不要走。事实上，他的姿态常能留住虽有急事但不得不站住的人。

背手站立的人，多半是个自信心很强的人，喜欢把握局势，控制一切。他如果用这种姿态出现在你面前，说明他已在心理上居高临下了。

常把双手放在臀部站立的人，多半是个性急的人，希望一切都不要拖延，凡事都喜欢速战速决。

挺胸直背、身体后仰、腿绷直着向前伸出的姿势，可以明显地看出积极努力地适应现实的倾向，是一种充满着力和紧张的状态。具有这种姿势的人不屈服于现实，为了达到目的，可以不惜一切代价去争取。

但是如果一个人站得过于挺直，硬绷绷的，使用了过多的力量来支持他的姿势，这种人往往有着强烈的自卑感。为了要解除这种自卑感，他在心理上就会产生需要凌驾别人之上的感觉，于是形成可以起到补偿作用的优越情绪，使用这种姿势使自己表现得更为气度非凡。

鉴于侧面姿势会泄露人内心的心理状况，因此，在观察一个人的站立姿势时，要学会注意从他的侧面姿势去了解他的心理状态。

从走姿洞察他人

每个人的走路姿态都有所不同。有一些特征是由于躯体本身的原因造成的，如步率、跨步的大小和姿势会随着情绪的变化而改变。

如果一个人很高兴，他会脚步轻快；反之，他就会双肩下垂，走起路来好像鞋里灌了铅一样。

如果一个端庄秀丽的女子，走起路来，匆匆忙忙，脚步重且乱，可以断定，这位姑娘一定是个性格开朗、心直口快、不留心眼的痛快人。反之，看下去五大三粗，走起路来却是小心翼翼的样子，则不要为其外表所迷惑，这样的人是很有章法的，备不住就是个弯弯绕。

俗话说：抬头女人，低头汉。这样走路的女人或汉子，依俗话的意思就是不好斗的人。

正因为脚能说话，也能传情，所以在我国丰富的语言词汇里，就有许多形容词是用来描述它的。如徘徊、踟蹰、蹒跚、踉跄、信步、稳步、趑趄、大摇大摆、蹑手蹑脚、步履艰难等等。仔细咂摸其中的滋味，说起来，这些词汇仿佛是在形容脚步的行走，其实都是在描述人的内心。

人们走路的姿态，大致有这么几种：

1、走路时，无论是否有急事，总是步履匆匆，脚步咚咚作响。这种人注重效果，做事果断而有效率，力争在最短的时间内完成最多的工作，而且不会推卸责任。精力充沛，是其最大的特点。往往有坚定的目标，且积极追求。对各种新的挑战，从不畏缩。

2、步伐缓慢稳健，步速步幅均匀。这种人情绪稳定，生活和工作较有规律，是注重现实的人，绝不好高骛远，不轻信人言，沉稳可贵，是可以信赖的人。

3、走路蹦蹦跳跳。这种人活泼、开朗、易冲动，情绪不够稳定，且意志薄弱。

4、走路东张西望。这种人善于观察，反应敏捷，爱好交际，但有些人性情，爱好不专一，不易被人信任。

5、走路时上身向前微倾，经常低头走路。这种人个性平和内向，爱思考，谦虚含蓄，小心谨慎，绝不会花言巧语。与人相处，表面上沉默冷淡，但却极重情义，一旦成为至交，至死不渝。

6、走路时，腰肢摆动，摇曳生姿。这多数是女性的走姿。她们下意识地以美妙的步姿去吸引别人的注意，但并不是放荡的标志。事实上她们的性格中有不少优点：为人热诚坦白，心地善良而极易相处。这种人朋友众多，多数为社交场合中的中心人物，受人欢迎。

7、走路时，下巴抬起，昂首挺胸，手臂夸张地摆动，步伐迟缓。这种人是以自我为中心的人。一般说来，这种走姿的人凡事依靠自己，对人际交往态度比较冷淡，是自满甚至傲慢的人。他们思维灵活敏捷，做事条理分明，富有组织能力及决断力，考虑周密，不打无把握之战。给人的表面印象是傲岸自负，难以接近。

8、走路时一如军人，步伐有力，双手做规则性摆动。这种人意志力强，具有高度组织能力，但偏向于独断。对信念及自己的生命有着执着的追求，不易被环境因素所左右。

当然，行走的姿态与人的年龄、性别、习惯、情绪等等都有密切的关系。所以，要从走姿来洞察他人，必须经过长时间的细致的观察，才不会偏离心理科学的轨道。

从腿姿洞察他人

脚同样是感情的一种标志。兴奋时，人们常有跺脚或跳起来的欲望。脚对音乐旋律特别敏感，当乐声响起的时候，总是脚开始打拍子。可见，脚也是人类传递信息的工具。

脚可以说是全身最诚实的部分，脚的微小动作或姿势的改变，都会泄露这个人的内心情感。

英国行为学家莫里斯帮助我们发现这样一个有趣的事实：人体中越是远离大脑的部位，其可信度越大。脸离大脑中枢最近而最不诚实。我们与别人相处，总是最注意他们的脸，而且我们知道，别人也以同样的方式在注意我们。所以我们借一颦一笑撒谎，不以为然，而且尽量挂上别人想看的影幕。

再往下看，手位于人体的中间偏下部位，诚实的程度也算中庸，我们多少利用它说过谎。可是脚距离人脑太远，多数人都顾不了这个部位，于是它比脸、手要诚实得多，因此他最值得研究。

双脚的摆置情形间接地反映了人的心情状态。

例如“别脚”，即将一只脚别在另一条腿的某个部位，这是一种防御性的姿势，几乎所有的女性都使用过。经观察表明，经常使用这种姿势的女人大多害羞、忸怩或胆怯。

将踝部别起来的姿势是一种消极的人体信号。当男人们显示这种姿势时，他们通常还将握起的双拳放在膝盖上，或是用双手紧紧地抓住椅子的扶手。而大多数女性的姿势就略有不同，她们不是将双腿叉开，而是将双腿并拢，双脚相别，双手自然地放在膝盖上或将一只手压在另一只手上。

大量的研究表明，这是一种控制感情、控制紧张情绪和恐惧心理的人体姿势。比如，在法庭开庭之前，几乎所有与本案有关的人员总是坐在那里，双腿交叉，双脚相别。在审判员开始审案

之前，被审人员总有一种紧张心理，为了控制自己的紧张情绪，他们就紧紧地将双脚别起来。

在采访者与被采访者之间，被采访者通常将双腿的踝部相别，而采访者却很少使用这种姿势。

赫赫有名的谈判大师尼仑伯格和卡莱罗发现，在谈判过程中，每当某人将踝部交叉，这就通常可以证明他在隐藏一项重要的让步而踌躇不可开口。所以每当发现这种信号，他们就立即向他提出一系列的探查性问题，并采取一切可行措施，尽量让他改变这种体姿，以便最终使他做出这一项让步。其实，他交叉的踝部是在控制他的让步以免轻易出口。

坐在靠椅中时，跷起一只脚来跨在椅子扶手上，初见时很容易认为这个人开放而乐于与人合作的。但是，我们很快就会发现他的姿势看似轻松，实际上却是一种对别人的情绪或需求漠不关心的神态，毫无合作的意思，甚至有点敌意。空中小姐在飞机上见到这种坐姿的男人，就知道准是个难服侍的人。上司在下属的办公室里也常用这种姿势来表现其权威。

谈话时抖动双脚的男人，是倾向于“完美主义”且心中常有不满足感的人。日本一位心理学家在分析男性这一动作时指出，抖动双脚是一种防止血液循环停滞的行为。

从身体和心理关系的分析研究，我们得知对身体的某一部分给予小小的刺激，就会通过中枢神经传达到脑部而解除精神上的紧张。因此可以说，经常抖动双脚的男人，表示他精神紧张的程度很高，不得不借着抖动双脚来舒解。

然而，女性在与男性交谈时如有这个抖脚的小动作，则是下意识表示自己有个轻松的心情，是对男方表示好感的一种体语。如果在这个时候，男方突然讲出些不愉快的话，这位女性由于反馈到了不愉快，那个轻松的抖脚动作也会停止。