

30秒看透对方

e时代数码相人术

》戴维斯 著



中国盲文出版社

120041283

30 秒 看 透 对 方

—— e 时代数码相人术

戴维斯 著

B992.3

186



中国盲文出版社

V112 62/3

图书在版编目 (CIP) 数据

30 秒看透对方: e 时代数码相人术/戴维斯著. —北京:
中国盲文出版社, 2003.1

ISBN 7-5002-1821-4

I .3… II .戴… 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 (2002) 第 107774 号

30 秒看透对方

——e 时代数码相人术

著 者: 戴维斯

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83896965 83895215

印 刷: 北京华正印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880×1230 1/32

字 数: 180 千字

印 张: 9

版 次: 2003 年 10 月第 2 版 2003 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5002-1821-4/C·22

定 价: 20.00 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

成功之键

面对变动的时代,速度是开启成功之门的键钮。

21 世纪是一个速度化的时代,数字化的时代。“21 世纪的关键就是速度”(比尔·盖茨语)。谁能最快最准洞悉对方,瞬间采取行动,谁就能掌控主动,把握成功。

30 秒是一个极短的工作时间周,30 秒也决定了胜负成败。只要把握每一个 30 秒,就可赢得无限成功!

“你可以靠近一点……你可以再靠近一点”。

30 秒是工作的“元素”——要会谋划!

30 秒是反应的“极速”——抓住机会!

30 秒是决定的“引信”——采取主动!

30 秒可以扭转“局面”——胜负一念!

30 秒是行动的“基座”——一望而知!

30 秒是成功的“前奏”——学会“数码相人术”!

短短 30 秒,正是我们稳、准、狠地抓住刹那机会。创造出成功的纯金键钮,拥有这个金键钮,必须把握“数码相人”——四大精髓:

前 6 秒,望、观其行。

中 7 秒,闻、听其言。

后 12 秒,问、试其人。

最后 5 秒,切、定其人!

目录 ·

第一卷 前6秒 望、观其行

一、最初的1秒 静观 / 1

1. 人体的三种基本类型 / 1

- (1) 智慧精神型 / 1
- (2) 情感脂肪型 / 3
- (3) 意志筋骨型 / 4

2. 从脸型可分八种性格 / 5

- (1) 倒三角形脸 (精神型 100%) / 8
- (2) 圆形脸 (脂肪型 100%) / 8
- (3) 方形脸 (筋骨型 100%) / 9
- (4) 蛋形脸 (精神型 40%、筋骨型 60%) / 9
- (5) 三角形脸 (脂肪型 60%、筋骨型 40%) / 10
- (6) 台座形脸 (脂肪型 60%、精神型 40%) / 11
- (7) 长方形脸 (筋骨型 60%、精神型 20%、脂肪型 20%) / 12
- (8) 细长形脸 (精神型 50%、筋骨型 50%) / 12

3. 眼睛决定一生 / 13

- (1) 看眼睛的轮廓探索其性格 / 14
- (2) 大眼睛和小眼睛 / 15
- (3) 修长眼和圆眼 / 16

— 目录

- (4) 凸眼和深眼 / 16
- (5) 上吊眼和下垂眼 / 17
- (6) 三白眼和四白眼 / 17
- (7) 大小眼和斜眼 / 18
- (8) 眼珠的位置司掌意志的强弱 / 19
- (9) 黑色眼珠和褐色眼珠 / 19
- (10) 眼光锐利的人和眼光迟钝的人 / 20
- (11) 眉眼之间宽的人和眉眼之间窄的人 / 20
- (12) 两眼之间宽的人和两眼之间窄的人 / 21
- (13) 单眼皮和双眼皮 / 21
- 4. 从“鼻子”了解自我的强弱、体力与钱途 / 22
 - (1) 鼻子长的人和鼻子短的人 / 22
 - (2) 鼻子高的人和鼻子低的人 / 23
 - (3) 鼻子粗的人和鼻子细的人 / 23
 - (4) 鼻头圆的人和鼻头尖的人 / 24
 - (5) 鼻翼张开的人和鼻翼没有张开的人 / 24
 - (6) 鼻孔大的人和鼻孔小的人 / 25
 - (7) 鼻子的形状 / 25
- 5. 从“口”了解爱情与生命力 / 28
 - (1) 大嘴的人和小嘴的人 / 29
 - (2) 上唇厚的人和上唇薄的人 / 29
 - (3) 下唇厚的人和下唇薄的人 / 30
 - (4) 上唇和下唇所代表的意义 / 31
 - (5) 唇的纵皱纹(欢待纹)多和唇的纵皱纹少 / 32

目录

- (6) 嘴的形状 / 33
- 6. 从“耳朵”了解体力和寿命 / 36
 - (1) 耳朵位置高的人和耳朵位置低的人 / 36
 - (2) 耳朵可分为知、情、意三部分 / 37
 - (3) 耳穴大的人和耳穴小的人 / 39
 - (4) 大耳朵的人和小耳朵的人 / 39
 - (5) 肉厚硬的耳朵和肉软薄的耳朵 / 40
 - (6) 耳朵的形状 / 40
- 7. 从“额头”可看出智慧与家庭背景 / 42
 - (1) 额头分为推理力、记忆力、直觉力三部分 / 43
 - (2) 看额头皱纹可测知人生安定度 / 44
 - (3) 额的形状 / 45
- 8. 从“下颚”看包容力与不动产运 / 47
 - (1) 宽颚的人、尖颚的人和无颚的人 / 49
 - (2) 长颚的人和短颚的人 / 49
 - (3) 庠斗的人和凹嘴的人 / 50
 - (4) 下颚肉厚的人和下颚肉薄的人 / 50
 - (5) 颐 (颚的中央) 陷入的人 / 51
 - (6) 颚的形状 / 51
- 9. 从“眉”看美感与品行 / 52
 - (1) 眉头和眉尾的意义 / 53
 - (2) 眉各部分所代表的意义 / 53
 - (3) 眉浓的人和眉薄的人 / 54
 - (4) 眉长的人和眉短的人 / 54
 - (5) 眉毛弯曲的人和眉毛直线的人 / 55

— 目录

- (6) 眉尾上扬的人和眉尾下垂的人 / 55
- (7) 眉间(命宫) / 55
- (8) 眉间宽的人和眉间窄的人 / 56
- (9) 眉的形状 / 56
- (10) 弯折眉具艺匠气质 / 58
- 10. 从“颧骨”看斗争力和忍耐力 / 59
 - 颧骨丰满的人和颧骨不丰满的人 / 59
- 11. 从“牙齿”测知年轻度 / 60
 - (1) 牙齿大的人和牙齿小的人 / 60
 - (2) 牙齿排列整齐的人和牙齿排列不良的人 / 61
- 12. 从“头发”测知健康度 / 62
 - (1) 头发硬的人和头发软的人 / 62
 - (2) 头发粗的人和头发细的人 / 62
- 13. 从“法令”可看出社会能力 / 63
 - (1) 法令的形状 / 63
 - (2) 法令的长度 / 65
- 14. 以“人中”看道德观 / 65
 - 人中宽、长、深的人和人中窄、短、浅的人 / 66
- 15. 从手的大小、厚薄、软硬、色泽看性格与疾病 / 67
 - (1) 大手的人和小手的人 / 67
 - (2) 手掌厚的人和手掌薄的人 / 67
 - (3) 手软的人和手硬的人 / 68
 - (4) 手细腻的人和手粗糙的人 / 68
 - (5) 油脂的手和干瘪的手 / 69

目录

16. 从手指可看穿性格 / 69

- (1) 感觉型的手指 / 69
- (2) 创造型的手指 / 70
- (3) 实务型的手指 / 71
- (4) 个性型的手指 / 71
- (5) 思索型的手指 / 72
- (6) 本能型的手指 / 72
- (7) 混合型的手指 / 73

二、接着的 5 秒 动观 / 73

- 1. 脸部表情所传达的信息 / 75
- 2. 走路姿态暴露的情绪 / 81
- 3. 握手表达的情感 / 82
- 4. 姿态族 / 85
 - (1) 开放的姿态 / 85
 - (2) 防卫的姿态 / 88
 - (3) 评估的姿态 / 94
 - (4) 怀疑与秘密行为的姿态 / 100
- 5. 备战的姿态 / 105
- 6. 寻求信心的姿态 / 109
- 7. 合作的姿态 / 110
- 8. 挫折的姿态 / 112
- 9. 充满信心的姿态 / 118
- 10. 泄露紧张的姿态 / 124
- 11. 自制的姿态 / 131

目
录

— 目录

12. 表示厌烦的姿态 / 135

13. 表达接受的姿态 / 137

14. 表达求爱的姿态 / 140

15. 表达期待的姿态 / 142

第二卷 中7秒 闻、听其言

一、听说话的声音 / 145

1. 声音尖锐的人容易发怒 / 145

2. 声音低沉的人往往体弱或缺乏判断力 / 146

3. 声音缓慢的人多是忠诚可靠之士 / 147

4. 声音粗犷的人多心直口快 / 148

5. 声若洪钟的人善于交往 / 149

6. 声音娇嫩的人拥有浮躁心理 / 150

7. 声音浑厚的人往往乐善好施 / 151

8. 声音沙哑的人拥有高昂的斗志 / 152

9. 声音变化大的人往往有自卑感或攻击性 / 152

二、观察谈话的方式 / 154

1. 话题包括说话者本身及其周围的状况 / 154

2. 话题重心以别人为主是支配欲强的表现 / 156

3. 车子的话题跟性问题有关 / 157

4. 抱怨的内容跟心里真正期望的相反 / 159

5. 用自吹自擂的方式表达不满 / 161

6. 对话无伦次的话题不能忽视 / 161

目录

7. 有些话题成了冲突的伪装 / 163
8. 由话题洞察对方心理的实例 / 164
- 三、暴露本性的五大用语 / 166
 1. 谈话中的“我”含有什么意义 / 167
 2. 权威主义者喜欢借用名人的“后光效果” / 169
 3. 过分的恭敬语表示怀有警戒心 / 170
 4. 反复使用连接语使人高深莫测 / 172
 5. 根据语法或措辞来突破对方心理的实例 / 173
- 四、说话也有表情 / 175
 1. 说话快慢是突破深层心理的重要关键 / 176
 2. 从音调的抑扬顿挫中洞察对方心理 / 177
 3. 由说话的节奏突破对方心理 / 179
 4. 由听话的姿式洞察对方心理 / 180
 5. 根据说话方式突破对方心理的实例 / 182
- 五、从语言习惯洞察个性 / 184
 1. 喜欢强词夺理的人性格多半阴沉 / 184
 2. 讲话罗嗦的人往往胆小怕事 / 185
 3. 口无遮拦的人常常爱惹事生非 / 186
 4. 喜欢自言自语的人往往个性怯弱 / 187
 5. 爱打听隐私的人往往嫉妒心强 / 188
 6. 快言快语的人往往善于迎合 / 189
 7. 喜欢字斟句酌的人多半内向 / 190
 8. 爱抱怨的女性可能有性饥渴 / 191
 9. 经常自嘲的男性个性成熟 / 191

— 目录

- 10. 经常诉苦的男性难成大事 / 192
- 11. 喜欢诉苦的女性依赖心强 / 193
- 12. 开场白太长的人往往心理压抑 / 194
- 13. 爱发牢骚的男性不善交际 / 195

第三卷 后12秒 问、试其人

一、言语之问 / 197

- 1. 强调事物的两面性 / 198
- 2. “我知道”就意味着拒绝 / 199
- 3. 初见时态度蛮横，多半心怀不安 / 200
- 4. 对手往往会打击你的弱点 / 201
- 5. “无表情”乃是“有表情” / 202
- 6. 对方滔滔不绝可能是阻止“你说话” / 202
- 7. 特别和善的态度，可能是拒绝的前奏 / 203
- 8. 对方请你抽烟，是接纳的表示 / 204
- 9. 手不停地在口袋中进出，是为了消除紧张 / 205
- 10. 想试探对方时，应以无关主题的人事做题材 / 206
- 11. 故意提出苛刻的条件，可测知其诚意如何 / 207
- 12. 故意提出令对方不快的质问，以探虚实 / 208
- 13. 问话须用疑问句，以避免对方仅用
“是”或“不是”来回答 / 209
- 14. 对方批评第三者时，要注意是否对你不满 / 210
- 15. 说话半句，留半句让对方接 / 211

目录

16. 应对对方顾左右而言他的方法 / 212
17. 看不出对方的真意时，不妨先同他话家常 / 212
18. 对方若有疑难之色，可以直率相问，
免得他不便启口 / 213
19. 对方不愿意透露真心时，可让他以
第三者的身分发表意见 / 214
20. 如果认为对方有敌意，可以直接发问 / 215
21. 对方若有“语病”，可以通过反复追问加以澄清 / 216
22. 不要在生人面前回忆自己的光荣史 / 217
23. 被夸奖时，要先表示谦虚 / 218
24. 等待相见的时间，是观察对方的好机会 / 219
25. 见面时先测量对方的“共鸣能力” / 220
- 二、从人的喜好上判断其个性 / 221
 1. 从饮食喜好上判断人的个性 / 221
 - (1) 贪吃的女性通常也比较贪心 / 222
 - (2) 爱吃甜食的男人往往好色 / 222
 - (3) 爱吃甜食的女人多半纯真 / 223
 - (4) 狼吞虎咽的人往往只看重结果 / 224
 - (5) 细嚼慢咽的人多善于应酬 / 224
 - (6) 爱挑食的男性往往个性固执 / 225
 - (7) 爱挑食的女性有危机感 / 226
 - (8) 饮食随便的人工作卖力 / 226
 - (9) 喜欢磕瓜子的男性心胸开阔 / 227
 - (10) 爱吃零食的女性多半心直口快 / 228

— 目录

2. 从吸烟中洞察人的个性 / 228

- (1) 从不抖烟灰的人往往比较庸懒 / 229
- (2) 叼着烟工作的人多很自信 / 229
- (3) 抿着嘴抽烟的人多半个性深沉 / 230
- (4) 使劲压灭烟头的人往往不满现状 / 230
- (5) 口水常把烟头弄湿的人个性急躁 / 231
- (6) 灭烟头动作很轻的人往往优柔寡断 / 231
- (7) 用水浇灭烟蒂的人作风严谨 / 231

3. 从喝酒中分析人的个性 / 232

- (1) 喜欢狂饮的人往往不满现状 / 232
- (2) 爱喝白酒的人多半善于社交 / 233
- (3) 爱喝黄酒的人多很有自信心 / 234
- (4) 爱喝洋酒的人喜欢追求豪华 / 235
- (5) 爱喝啤酒的人常常心情愉快 / 235
- (6) 爱喝鸡尾酒的人值得信赖 / 236

第四卷 最后5秒 切、定其人

一、如何从笔迹分析性格 / 237

1. 性格的四种特征 / 237

- (1) 性格的态度特征 / 237
- (2) 性格的意志特征 / 237
- (3) 性格的情绪特征 / 238
- (4) 性格的理智特征 / 238

目录

- 2. 性格的两种类型 / 238
 - (1) 外倾型的人及其笔迹特征 / 239
 - (2) 内倾型的人及其笔迹特征 / 240
- 3. 性格的四种心理功能 / 241
 - (1) 思维型人的笔迹特征 / 242
 - (2) 情感型人的笔迹特征 / 242
 - (3) 感觉型人的笔迹特征 / 242
 - (4) 直觉型人的笔迹特征 / 243
- 4. 八种心理功能组合 / 243
 - (1) 外倾思维型人及其笔迹特征 / 244
 - (2) 内倾思维型人的笔迹特征 / 245
 - (3) 外倾情感型人的笔迹特征 / 246
 - (4) 内倾情感型人的笔迹特征 / 247
 - (5) 外倾感觉型人的笔迹特征 / 249
 - (6) 内倾感觉型人的笔迹特征 / 250
 - (7) 外倾直觉型人的笔迹特征 / 251
 - (8) 内倾直觉型人的笔迹特征 / 252
- 5. 性格的功能优势说 / 254
 - (1) 理智型人的笔迹特征 / 254
 - (2) 情绪型人的笔迹特征 / 255
 - (3) 意志型及其笔迹特征 / 256
- 6. 性格的独立——顺从说 / 256
 - (1) 独立型人的笔迹特征 / 257
 - (2) 顺从型人的笔迹特征 / 258

— 目录

二、如何从笔迹分析气质类型 / 259

1. 人的四种气质类型 / 259

(1) 多血质型人 / 259

(2) 胆汁质型人 / 260

(3) 黏液质型人 / 260

(4) 抑郁质型人 / 261

2. 四种气质类型的笔迹特征 / 261

(1) 多血质型人的笔迹特征 / 261

(2) 黏液质型人的笔迹特征 / 262

(3) 胆汁质型人的笔迹特征 / 263

(4) 抑郁质型人的笔迹特征 / 264

3. 从签名看人的性格 / 265

(1) 签名与正文文体一致 / 265

(2) 签名比正文文字小 / 265

(3) 签名比正文文字大 / 265

(4) 签名中有很多修饰 / 265

(5) 签名后加一个顿点 / 265

(6) 签名下画重线 / 266

(7) 签名的行向向右上倾斜 / 266

(8) 签名的行向向右下倾斜 / 266

(9) 签名的字体向左倾斜 / 266

(10) 签名垂直 / 266



第一卷 前6秒 望、观其行

一、最初的1秒 静观

1. 人体的三种基本类型

东方人的相貌乍看之下颇为相似，但每个人的身体形状各有不同。骨骼粗的人、骨骼细的人、肌肉质的人、脂肪质的人、太瘦的人、太胖的人，真是千差万别，各有千秋。

把各种体型的人，从外表分为三种基本类型，表示其性格与特色，来做为评断标准。

(1) 智慧精神型

有智慧，有优秀的能力，头稍大，体型削瘦清秀。

(2) 情感脂肪型

情感丰富，身体肌肉多，圆胖。

(3) 意志坚定筋骨型

意志坚定，个性执拗，筋骨发达结实。

(1) 智慧精神型

身体

以身体比例来论，头部大、额头宽是其特征。骨骼细，