



慧眼识人
行走社会必知读心术

怎样一眼 把人看透

大全集

大全集委员会 编

不识货，半世苦；不识人，一世苦。

其实人心并不叵测，知人知面也可知心。

与其冥思苦想去猜测别人的心理，不如细细体会一眼把人看透的奥妙。

从细节了解大局，从现象探究本质。

慧眼识人
行走社会必知读心术

怎样一眼 把人看透

大全集

大全集委员会 编

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样一眼把人看透大全集 / 大全集委员会编. —海口: 南海出版公司, 2014.9

ISBN 978-7-5442-7271-1

I. ①怎… II. ①大… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第152617号

ZENYANG YI YAN BA REN KANTOU DA QUANJI

怎样一眼把人看透大全集

出品:  唐码书业
TANGMARK.COM

编者: 大全集委员会

责任编辑: 张媛 雷珊珊

封面设计: 张宾

版式设计: 张维芳

出版发行: 南海出版公司 电话: (0898) 66568511 (出版) 65350227 (发行)

社址: 海南省海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编: 570206

电子信箱: nhpublishing@163.com

经销: 新华书店

印制: 北京海纳百川旭彩印务有限公司

开本: 787毫米×1092毫米 1/16

印张: 24

字数: 456千

版次: 2014年9月第1版 2014年9月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5442-7271-1

定价: 49.00元

南海版图书 版权所有 盗版必究

前言

PREFACE

★ 生活中我们会接触到形形色色的人，这些人有着不同的性格、不同的特点，有的值得交往，有的则需小心提防。这时，识人就显得极为重要了，如果错把好人当作坏人或错把敌人当作朋友，都会给自己和他人造成伤害。尤其是在恋爱交往和婚姻关系中，看错了人就会给自己和家人造成无法挽回的伤害，甚至耽误自己一生的幸福。而如果有一双识人的“慧眼”，不仅能让我们在人际交往中如鱼得水，也能促进我们工作事业的发展，还能让我们有一个和睦美满的幸福家庭。俗话说：“猛兽易伏，人心难降”，可见人心是十分复杂的，但这并不是说，人心完全无法窥测。

★ 我们的身边常有这样一些人，他们总能很准确地把握一个人的性格和心理，并针对不同人的不同性格做出不同的交往策略，不仅在人际交往中如鱼得水，更能在事业上取得顺利的进展。我们在羡慕他们的同时，也想让自己成为这样的“识人高手”，但却不知道从什么地方入手。书店里的心理学专著让我们头晕目眩，不知其所言；向人讨教，又往往得个“只可意会不可言传”的答案。怎么办呢？

★ 人的性格不会像骨骼一样在X光下一览无遗，所以我们不能用某种机器直接测试他人的性格。但相由心生，人的绝大部分行为都是由自身个性决定的。既然不能直接了解一个人的个性心理，我们就通过观察一个人的行为表现，间接地了解他。

★ 在这本《怎样一眼把人看透大全集》中，我们就为你提供了一些通过从他人外在的行为表现来了解他人性格特点的好方法。所谓“好方法”，不仅好在准确，更好在简单，让每一个人都能轻松掌握。

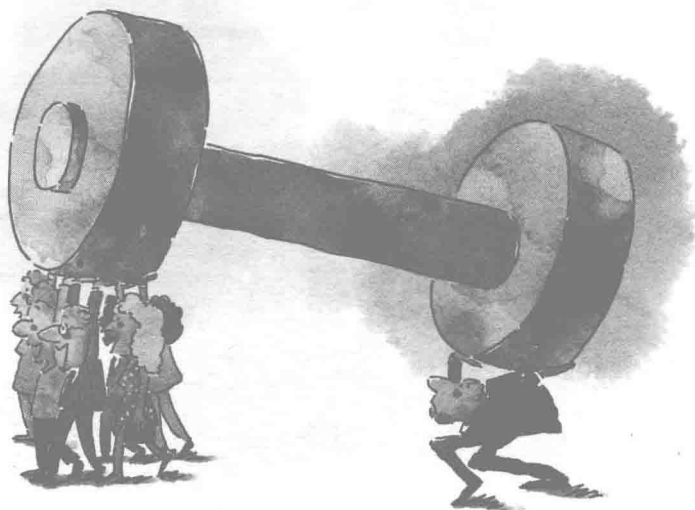


★ 我们的生活是由一些琐碎寻常的小事组成的，这些小事因为常见和细小很容易被人忽视。你可能在不知不觉中习惯了一种走路或是阅读的方式，但当被人问起时，你却不知道自己有这样的习惯，这就是一种不自觉的下意识行为，而这种下意识行为其实最能反映出一个人的个性心理。正常人出于自我保护或者别的什么目的，总不愿把最真实的自我直接展现出来，所以那些会被人注意到的“大动作”多少都是有一些表演成分存在的。如果透过这些行为来识人，肯定是不准确的，甚至是完全错误的。而这些容易被人忽视的小事不仅在生活中随处可见，而且都是不经伪装的真实表现，所以，从它们入手我们就可以非常容易地了解一个人的性格特点了。

★ 在阅读过程中，你可能会发现书中的很多小事都发生在自己和周围人的身上，而它们所代表的个性心理也是自己或周围人所具备的，而且某些你想刻意隐瞒起来的个性特点也被分析了出来。这是因为本书是具有科学依据的观人心法，识人妙术。因此，生活中，如果能利用书中介绍的那些小事去分析一下周围的人，你就能更加了解他们的个性，懂得他们的需求，使自己的人际关系向前一步；也能防范一些面善心恶的卑鄙小人对你造成伤害。工作中，我们也可以在小事中观察自己的领导、同事、合作伙伴、竞争对手等，了解了领导和同事的个性心理特点，可以降低自己出错的几率，提高自己在领导心目中的形象，使团队合作更加和谐融洽；掌握了合作伙伴和竞争对手的心理，则能使双方更容易达成一致，提高自己的竞争力，有效规避风险。另外，在书的附录部分，我们还提供了一些针对自身个性的心理测试问题，让你能了解一个更加真实的自己，从而正确地把握自己的人生。

★ 虽然这本书是依据心理学和社会学理论，并结合大量实践例证，归纳、总结而成的，但却并没有枯燥的理论知识，你不但不会没有阅读兴趣，反而能乐在其中，在轻松愉悦的心情下学到知识。在一些章节中，还列举了一些具体事例，这些例子既有出自名人的，也有出自普通人的，让人觉得既熟悉又亲切。相信读者通过对本书的阅读和领悟，一定会得到很大的启发，在今后的生活和工作中能更加准确地洞察身边的人，做到随机应变，见机行事，成为看人、识人的高手。

★ 当然，由于各方面的原因，本书也会存在各种瑕疵，希望读者能给予指正，让我们把书做得更好，为读者提供更多知识和乐趣。



目录

CONTENTS



绪论：擦亮眼睛，告别“看错人” 001

常人看人的六大误区	001
看错人的不良影响	006
触目惊心：从小事着手去看清人	009

琢磨人的相貌表情 013

常常眉头紧锁的人	014
死盯着别人眼睛的人	014
不敢注视对方眼睛的人	015
主动与人交换视线的人	015
初次见面先移开视线的人	016
喜欢斜着眼睛看人的人	017
从上往下看人的人	017
向别人眨眼的人	018
延长眨眼间隔的人	019
用冷眼光看人的人	019
眼神炯然的人	020
眼神闪烁的人	021
看人时两眼无神的人	021
习惯眼睛向上看的人	022
看上去似睡非睡的人	023
眼帘总低垂的人	023
爱把嘴唇抿成“一”字形的人	024

爱将嘴角上挑的人	024
不时舔嘴唇的人	025
爱用手捂住嘴巴的人	026
总是用牙齿咬住嘴唇的人	026
总是高昂着下巴的人	027
总是收缩下巴的人	028
常常用下巴指使他人的人	028
喜怒形于色的人	029
常摆苦瓜脸的人	030
常常苦笑的人	030
总以微笑示人的人	031
喜欢蓄胡须的人	032

专题：如何通过瞳孔的变化来了解对方的心理 032

专题：如何从思考时的眼睛转动看出对方的性格 033

专题：如何从异性的神情上判断他是否对你有兴趣 034

专题：脸型跟一个人的性格有关系吗 036

专题：如何读懂对方鼻子的“语言” 036

专题：“夫妻相”是怎么回事 037

琢磨人的衣着打扮 039

穿衣服简单朴素的人	040
穿衣服花里胡哨的人	040
热衷于流行时尚的人	041
对流行漠不关心的人	042
着装风格突然大变的人	042
穿着违反社会习俗的服装的人	043
热衷于华美服饰的人	044
总是穿同一款式服装的人	044
喜欢穿休闲服的人	045
喜欢穿牛仔裤的人	045
喜欢穿西装的人	046
喜欢穿短裤的人	047
喜欢戴黑框眼镜的人	047
喜欢戴礼帽的人	048

喜欢戴鸭舌帽的人	048
喜欢戴圆顶毡帽的人	049
喜欢戴彩色帽的人	049
专题：如何通过T恤认识人的个性	050
专题：如何从晚装颜色的选择看人	051
专题：如何通过内衣观察女人的内心世界	052
专题：如何从泳装识别女人心	054
专题：如何通过领带解读男人	055
专题：如何通过手套看人的性格	058
专题：如何通过手提包来识人	060
专题：如何透过鞋子了解人的性格	063
专题：如何从鞋底耗损看准对方性格	064
专题：如何从佩戴的手表样式识人	066
专题：如何从所戴戒指看对方个性	067
专题：如何从佩戴的小饰物上看穿对方心思	069
专题：如何通过发型读懂女人心	071
专题：如何通过化妆来识人	072

琢磨人的肢体语言 075

总是紧握拳头的人	076
说话时摊开双掌的人	076
时不时自我触摸的人	077
老是把手指合在一起的人	078
喜欢十指指尖相触呈尖塔状的人	078
两手相扭、十指交叉的人	079
总爱数拨手指的人	080
喜欢以手托腮的人	080
喜欢双手交叉抱于胸前的人	081
喜欢把手背在身后的人	082
喜欢拉扯自己头发的人	082
坐着时用双手抱头的人	083
习惯手势上扬的人	084
习惯手势下劈的人	085
用指尖拨弄嘴唇、咬指甲的人	085

握手时手心出汗的人	086
先凝视对方再握手的人	087
握手时力度适可，双目注视对方的人	088
用力回握别人手的人	088
握手时大力挤握对方手掌的人	089
坐稳后两腿张开、姿态懒散的人	090
坐着时双腿并拢、双手交叉于大腿两侧的人	090
坐着时双腿交叠、双手交叉于腿根两侧的人	091
坐着时双腿并拢、双手放于膝盖上的人	091
坐着时膝盖并拢、小腿分开的人	092
坐着时大腿分开、脚跟并拢、手放在肚脐上的人	092
坐着时大腿分开、手没固定搁放处的人	093
坐着时两腿交叠、双手交叉放在腿上的人	093
坐着时半躺、双手抱于脑后的人	093
猛然坐下的人	094
喜欢深深坐入椅内的人	094
喜欢坐在房间内角的人	095
站立时头部下垂、腰背不直的人	096
自然站立、双手插兜的人	096
双臂交叉站立的人	097
走路快且双臂自在摆动的人	098
习惯双手半插于口袋的人	098
走路时双手叉腰的人	099
走路时抬头挺胸的人	099
走路时身体摇摆不定的人	100
走路文质彬彬的人	101
走路横冲直撞的人	101
走路犹疑缓慢的人	102
走路慢悠悠的人	103
走路连蹦带跳的人	103
走路踱方步的人	104
走路内八字的人	104

走路大踏步向前的人	105
走路时用小碎步的人	106
时常摇头晃脑的人	106
喜欢边说边笑的人	107
专题：如何从烦躁不安的表现看透对方	108
专题：如何从睡眠的姿势了解对方的潜意识	109
专题：如何从脚语看人	111
专题：如何从手势了解对方心思	111
专题：如何从下意识的小动作窥探对方性格	113
专题：如何从体态语言上读懂上司	114
专题：如何从同事的肢体语言中获取信息	115

琢磨人的声音谈吐 117

说话时不断清喉咙、变声调的人	118
口齿不清、说话迟钝的人	118
说话像放连珠炮的人	119
说话慢条斯理的人	119
说话高声大气的人	120
总是唉声叹气的人	121
总是娇滴滴地说话的人	122
说话内容简洁的人	122
说话啰里啰唆的人	123
说话缺乏逻辑的人	124
善用幽默打破僵局的人	124
善于使用恭维、崇敬用语的人	125
善于使用礼貌用语的人	125
善于运用自嘲式幽默的人	126
经常滔滔不绝、谈个不休的人	127
总是赞美别人的人	127
喜欢挖苦别人的人	128
总是发牢骚的人	129
过分自谦的人	129
愿意主动道歉的人	130

总是向人提问的人	131
总是张口就提到钱的人	131
喜欢谈论具体细节的人	132
喜欢谈论“性”的人	133
从来不谈论自己的人	134
喜欢打听对方秘密的人	135
总是在背后说人是非的人	135
不断谴责领导无能的人	136
喜欢在下属面前自吹自擂的人	137
满口新名词、新理论的人	137
喜欢讲方言的人	138
喜欢辩论的人	139
喜欢说“绝对”的人	139
满口都是“我”的人	140
常说“所以说”的人	140
嘴边常挂着“对啊”的人	141
经常说“这个”的人	142
经常说“其实”的人	142
喜欢说“不”的人	143
常说“我只告诉你”的人	144
常说“但是”的人	145
专题：如何从话题选择上了解对方心思	145
专题：如何从言辞上看穿谎言	146
专题：如何听懂别人的“话中话”	147
专题：如何从牢骚话中看穿对方的真正用意	149
专题：如何在交谈中操纵对方心理	150
专题：如何从幽默中识别对方性情	151
专题：如何从约会语言上看情人对爱情的心态	151

琢磨人的教养礼仪 153

开场白过长的人	154
客套话说得很牵强的人	154
愿意向陌生人微笑的人	155
主动跟人打招呼的人	156

主动为人做介绍的人	156	吃饭时闷声不响的人	190
喜欢扎堆儿说笑的人	157	吃饭较快的人	191
不喜欢凑热闹的人	158	吃完饭立刻离开餐桌的人	192
平时总是气势凌人的人	159	边看书边吃饭的人	192
常用鼓励代替批评的人	160	对喜欢的食物总吃不够的人	193
好为人师的人	160	喜欢乱加调味品的人	194
喜欢说教的人	161	喜欢在家里吃饭的人	195
受到攻击不闹情绪的人	162	喜欢独自进餐的人	195
动不动就火冒三丈的人	163	吃饭定时定量的人	196
讲电话时声音很大的人	163	整天吃东西的人	197
总爱在别人面前掏手机看的人	164	在餐馆门前徘徊不前的人	197
不及时接电话的人	165	点菜速度很快的人	198
不分钟点打电话的人	166	吃完饭讨价还价的人	198
喜欢先挂电话的人	167	叫餐馆送饭菜到家里吃的人	199
喝醉酒猛打电话的人	167	说话时不断摸头发的人	199
喜欢请客的人	168	说话时腿喜欢抖动的人	200
强求别人应邀的人	169	说话时盯住别人的人	200
进餐馆门大叫大喊的人	170	办公桌保持整洁的人	200
主动安排大家就座的人	170	总是跟在大家后面的人	201
用命令口吻对店员说话的人	171	把名字写得特别小的人	202
用手势招呼店员过来的人	172	每天刷牙超过三次的人	203
吃完饭当众补妆的人	172	总把手机抓在手中的人	203
专题：如何从教养礼仪上辨别世故之人	173	花很长时间化妆打扮的人	204
专题：酒后吐真言是怎么回事	174	喜欢超速驾车的人	205
专题：如何从脱鞋方式看人	175	接电话时边记要点边说的人	206
专题：如何从和陌生人相处看人	176	电话讲到一半才开始找便条纸的人	206
专题：如何从打招呼看人	177	专题：如何从纸张固定方式看人的性情	207
专题：喜欢说粗话的人是怎样的心理	179	专题：如何从烹饪方式上透视人心	209
专题：花心男人的识别方法	180	专题：如何从喝咖啡的种类上识别人	210
专题：风流女人的细节特征	182	专题：如何从喝咖啡的场所识人	211
专题：如何从外在征兆看男人是否有外遇	184	专题：如何从沐浴习惯上了解一个人	212
专题：女人有外遇的征兆	186	专题：如何从放手机的位置观察人的性格	213
		专题：如何从拿电话话筒的方式看人	215
		专题：如何从选择餐馆的方式看人	216
		专题：如何从座位的选择上了解人的性格	217

琢磨人的日常习惯 189

一面进食一面唠叨的人	190
------------	-----

专题：如何从就餐的取食顺序看人	218	喜欢写作的人	255
专题：如何从吃鱼的方式看人	219	喜欢抽象画的人	256
专题：如何从睡前行动看男人性情	220	喜欢乡村音乐的人	257
专题：如何从无聊时的举动看人	221	喜欢爵士乐的人	257
专题：如何从钥匙的佩戴方式看人	223	喜欢跳交际舞的人	258
专题：如何通过抽烟的习惯观察对方	224	喜欢欣赏沿途风景的人	259
专题：如何从打火机与火柴的使用习惯 识人	226	喜欢四处拜访朋友的人	260
专题：如何从处理信件习惯分析对方个性	227	喜欢看传记的人	260
专题：如何从写日记的习惯看人	229	喜欢看通俗读物的人	261
专题：如何从涂写的习惯看人	229	喜欢读漫画书的人	262
专题：如何从握杯习惯看性格特征	233	喜欢翻阅财经杂志的人	263
专题：如何通过不同的阅读习惯观察人	234	喜欢买方便食品的人	263
专题：如何从开车方式看人的个性	235	专题：如何从喜欢的益智游戏分析人的 个性	264
专题：如何从称呼方式推测心理距离	237	专题：如何从喜欢的电话看人	266
专题：如何从喝茶的习惯看人	238	专题：如何从卧室装饰爱好看人	267
专题：如何从擦嘴习惯看人的性格	240	专题：如何从喜欢的床看人	268
专题：如何从旅游方式观察人的性格	242	专题：如何从喜爱的运动透视人的内心	270
专题：从使用电话本的习惯看人	243	专题：如何从喜欢的鸡蛋烹调方式看人	273
专题：如何从女友与陌生人说话的习惯 看她的忠贞度	246	专题：如何从喜爱吃的海鲜看人性情	275
专题：如何从停车位置看男友的心	246	专题：如何从喜欢的冰淇淋口味看人	276
专题：如何从逛街摸清男友对自己的心态	247	专题：如何从对酒的喜好看人的性格	277
琢磨人的兴趣爱好	249	专题：如何通过喜欢的汽车推断个性	278
喜欢用运动的方式放松的人	250	专题：如何从对珠宝的喜好看性格	280
喜欢用睡觉放松的人	250	专题：如何从喜欢的童话人物看人	281
喜欢做高危活动的人	251	专题：如何从对口红的喜好识别女人	282
喜欢搜集小玩意儿的人	252	专题：如何从喜爱的宠物狗看主人的个性	283
喜欢“表演”的人	252	专题：如何从约会的内容看恋人的性格	285
喜欢园艺的人	253	专题：如何从喜欢珍藏的纪念品看人性格	286
喜欢钓鱼的人	254		
喜欢小动物的人	255		

专题：如何从喜欢的水杯看人	289
专题：如何从亲吻的喜好识别男人	290
专题：如何从喜爱的颜色看孩子	292
专题：如何从喜欢的水果看人	293
专题：如何从对菜品的喜好看人	295
专题：如何从吃零食的爱好看人	296
专题：如何从对电视节目的喜好看人	297

琢磨人的交友范围 299

喜欢结交位高权重者的人	300
喜欢与老实人为伍的人	300
喜欢结交不同性格朋友的人	301
喜欢与不如自己的人交往的人	302
喜欢与优秀者为伍的人	302
喜欢与传播是非者交往的人	303
从不主动结交朋友的人	304
只与同性来往的人	304
喜欢与年长者来往的人	305
喜欢与年幼者来往的人	306
乐意牺牲自己助人的人	306
只与身边人来往的人	307
能与陌生人一见如故的人	307
能与反对自己的人交往的人	308
专题：如何识别披着朋友外衣的敌人	308
专题：小人在生活中一般以什么样的面目出现	310
专题：哪些人可以做你的好朋友	311
专题：哪些人一定不能交	312
专题：如何与各类人打好交道	313
专题：和哪些人交往要小心	315
专题：如何从借书给朋友的态度看人	316
专题：如何从与人共事看人	317

琢磨人的消费方式 319

喜欢把钱存定期的人	320
喜欢把钱存活期的人	320
喜欢购置保值物件的人	321
喜欢买卖房地产的人	322
喜欢请别人代购的人	322
喜欢购买打折商品的人	323
喜欢全家一同外出购物的人	324
按时付账的人	324
主动付账的人	325
总是拖欠债务的人	326
总是拆东墙补西墙的人	326
喜欢贪小便宜的人	327
喜欢做财务计划的人	328
花钱时十分随意的人	328
花钱时精打细算的人	329
花钱时总是犹豫不决的人	330
经常为别人付账的人	330
专题：如何从支配金钱的方式看人的心态	331
专题：如何从金钱观看人的性情	332
专题：如何从对待意外之财的态度上窥探对方性情	333
专题：如何从选择礼品解读对方心理	334
专题：如何从对衣服的消费心理看人	335

附录：看人也看己，琢磨真实的自己 339

破译你的性格密码	337
正视自身的形象和魅力	344
全方位透视你的社交潜能	349
勘测你畅游职场的能力	355
揭秘你的财富“基因”	362
做自己的爱情顾问	366

绪论：擦亮眼睛，告别“看错人”

在生活中，总有许许多多的人出现在我们面前，这些人，有的是我们的朋友，有的是我们的敌人。对待朋友，我们应该满怀热情；对待敌人，我们应该提高警惕。可是我们如何才能看出谁是我们的朋友，谁又是我们的敌人呢？我们如何才能知道一个人是好的还是坏的？我们如何才能了解一个人的品性与心思呢？

我们不可能与每个人都整天待在一起，通过长时间的相处去了解他们。更多的时候，我们只能通过一些小事，或者通过他们一些细微的举止、有意无意的话语，甚至是通过装扮、爱好等方面去了解他们。一个人总会在日常的琐碎行为中透露出自己的一些个性、习惯和想法，因此，想了解一个人、看清一个人实际上并不难。只要我们能细心观察他的一言一行，观察他的衣着打扮，甚至观察他的笑，观察他的怒，然后再加上一些理智的分析，我们就能准确地看清一个人，不会徒生“看走眼”的叹息。

看人在生活中是一门很重要的功课。我们接触的人形形色色、纷繁复杂，为了不让自己的感情和利益受到伤害，我们必须要把身边的人鉴别出来。我们不能让骗子伪装成朋友，也不能冤枉朋友。我们可能因一次疏忽大意看错人而造成永久的伤害或是遗憾。特别是感情上的伤害，一次不小心，可能会使我们一辈子陷在感情的牢里，再也拔不出来。

所以，生活要求我们擦亮眼睛，用“火眼金睛”去观察身边的人，甄别出敌人和朋友。告别“看错人”的悲剧，不要为自己的人生留下遗憾。

◎ 常人看人的六大误区

● 以貌取人

爱美之心人皆有之，因此，以貌取人就成了人们的通病。毕竟，美是人类共同的追求，有谁不喜欢与容貌俊美的人来往呢？不过，以貌取人若只是个人的审美观便也罢了，如果把它绝对化，通过相貌来判定一个人的能力，那就大错特错了。一个人的相貌是天生的，而能力和品质却是靠后天培养的。有的人虽然容貌丑陋，却有着非凡的能力；有的人仪表堂堂，却是“金玉其外，败絮其中”。倘若只以貌取人，往往会造成“能者不取，取者不能”的后果。

三国时期，与诸葛亮齐名的“凤雏”——庞统，就是一个其貌不扬却有宏韬伟略的旷世奇才。周瑜死后，鲁肃向孙权大力推荐庞统，孙权见鲁肃为自己推荐人才，心

中大喜。但等见了庞统之后，孙权却有些不高兴了。因为庞统生得浓眉掀鼻、黑面短须，面容十分古怪，而且他还不推崇孙权一向器重的周瑜。于是孙权认定庞统不过是一介狂士，并无内才。

鲁肃见孙权犯了以貌取人的错误，便提醒他：庞统在赤壁大战时曾献出奇计，立下大功。孙权却不以为然，最后还是逼走了庞统。

鲁肃无奈，又不愿庞统就此被埋没，于是把庞统推荐给了刘备。没想到刘备也犯了同样的错误，他见庞统容貌古怪，只安排他当了一个小小的县令。后来还是因为张飞数次向刘备大力举荐庞统，刘备才对庞统委以重任，使其得以大展腹中之才。

由此可见，如果我们仅以相貌美丑作为评价人才的标准，往往容易错失英才。在生活中，如果我们也一味地以貌取人，就很容易会被一些小人的俊美外表所蒙骗，结交到损友。在择偶时更是如此，若仅以貌取人，那么就很可能葬送自己一生的幸福。

以貌取人，往往容易让我们走入识人的误区，因此，看人还是应多观察各种细节。

● 被人装出来的好印象蒙蔽

在日常生活中，人们大多数都希望在初次交往中，给对方留下一个比较好的印象。而这最初的好印象，有的是自然而然的流露，有的则可能是装出来的。我们想要看清一个人，就不能被其装出来的形象所蒙蔽。

有的人，心里很阴暗，却能装出一副正人君子的样子，常愤然慷慨地针砭时弊，当真正遇到一些事情需要他发表意见时，他却畏首畏尾，像只缩头乌龟。有的人，表面上很讲义气，很够朋友，嘴里常是“兄弟”来“兄弟”去的，当“兄弟”真正遇到困难的时候，却找不到他的身影，就算找到他，他也会想方设法地推辞或拒绝而不肯伸出援助之手。有的人，平时风度翩翩，像一个绅士，但私下里却干着龌龊的事情。所以说，每一个人在生活中都是多面的，甚至有许多张假面，他们随时都会把自己伪装成一个君子或者绅士，如果我们仅是相信一个人给我们留下的第一印象，那我们很有可能被别人装出来的好印象所蒙蔽。一个人一旦被别人装出来的好印象所蒙蔽，往往就会把人际交往引入误区。

法国作家莫里哀在其作品《伪君子》里，描述了伪装圣洁的骗子答尔丢夫混进商人奥尔恭家里，图谋勾引其妻子并夺取其家财，最后真相败露，锒铛入狱的故事。在书中，答尔丢夫是一个核心人物，他贪婪、狡猾，并且很善于伪装。他在隐藏自己落魄贵族身份的同时，也给自己戴了一个虔诚信徒的面具，并且得到了奥尔恭的信任。答尔丢夫虚伪的拒绝，使愚昧顽固的奥尔恭把自己的家产、爵位等等全都拱手相让。答尔丢夫向奥尔恭表明，自己已抛弃了一切情欲，却在一转身就去勾引奥尔恭的妻子，同时又去拉拢其幼稚的女儿和精明的女仆。他说自己不贪恋富贵，却逼走了奥尔恭的儿子，让偏执的奥尔恭把身家性命交于他的手上。为了表明自己的虔诚，他希望

奥尔恭把女儿嫁给自己，理由是，他是离上帝最近的人。答尔丢夫的种种行径使他成为“伪君子”的代名词。然而，引狼入室的奥尔恭，面对家中所有人的反对，依然刚愎自用。他始终认为，是自己的虔诚打动了上帝，所以上帝给他派来答尔丢夫这样虔诚的信徒来引导他。直到家人及当政者都站出来作证的时候，奥尔恭才翻然悔悟。然而，当丑恶嘴脸被揭穿的时候，答尔丢夫面对质问，依然一脸从容，因为，他认为从始至终都是奥尔恭在不断地给他一些东西，而他自己本人从来没有主动去要。他告诉人们：因为奥尔恭的执迷不悟，自己的伪装才能这么成功。

莫里哀以喜剧的方式告诫我们，不能被人装出来的好印象所蒙蔽。想要了解一个人，应当全面地进行观察，深入了解他的人品和学识，既要了解其气质、性格、能力，也要了解其兴趣、信念、理想及世界观。知人，不仅要听其言，更要观其行。只有较深入地了解一个人，看到他的本来面目，才能走出被其装出来的好印象蒙蔽的误区。

所以，在与人交往的时候，一定要注意仔细地去观察一个人，不要被他装出来的好印象所蒙蔽。

● 轻信人言

有一种人，我们常用“耳根子软”来形容他们，这些人做任何事都不经过大脑，懒于思考，总是相信别人的建议永远是正确的。其实，别人的建议不管正确与否，都只能当作自己做事情的参考意见。因为每个人的思想、经历、生活习惯、生活环境均有不同。

生活中常有一类专门愿意为别人献计献策的人，那些“耳根子软”的人特别容易听信他们的话，根本不去想这些积极“支招儿”的人用心何在，也不去考虑在他们的“招数”背后隐藏着怎样的陷阱，更不知道自己照他们的计策做事情会带来怎样的后果……生活中，“耳根子软”，听别人“支招”，最后造成损失的事例有很多。如果你现在还在轻信人言，那么你的事业就很难有大的发展了。

小李原来是一家公司的经理，他朋友的朋友介绍了一个号称是“天才”的年轻人到他的公司工作。朋友在给小李写的推荐信上说：“这是一个绝对值得信任、绝对有才能的人才，你信不过别人还信不过我？”小李对朋友向来是十分信任的，因此对朋友的话也深信不疑。他将这位“天才”安排在策划部工作。一个月以后，小李从外地出差回来，发现策划部的工作已陷入僵局，这位“天才”也已不辞而别了。原来，这位“天才”来到公司后，他的表现和小李朋友的评价简直有着天壤之别。他不仅拿不出任何有价值的方案，甚至连别人策划好的方案也看不出优点在哪里，缺点是什么。看到好端端的公司被这位“天才”弄得一塌糊涂，小李不禁连呼上当。此时，他才明白判断人才时一定要考虑周全，而仅凭印象用人必然会铸成大错。

小李看人确实太马虎了，仅仅听了朋友的话就真相信那人是天才。如果他在用人

之前能够根据一些实际表现来判断，结果绝不会是这样。

所以，我们一定要吸取小李的经验教训，不要轻易相信别人的话，给自己造成不必要的麻烦和伤害。

● 带着先入为主的偏见看人

心理学中所说的“首因效应”是指先入为主地看人，即以对他人的第一印象代替全面了解。而与之相反的“近因效应”是指在对一个人的长期了解中，最近了解的内容往往占优势，掩盖了对他的一贯了解。一般情况下，我们对陌生人的感觉，常常会被首因效应左右；而对熟悉的人，则容易对他们的新异表现产生近因效应。在人际交往中，这两种现象很常见。

我们在与人交往中，常常会受到“首因效应”的干扰，以致不能很好地去认识一个人的真实面目。古代有这样一个故事，说的是一个开药店的李老板，刚进了些新药材，回到店里，他将驮药材的驴顺手拴在了店铺门外，想等卸完货再回来牵驴，可是还没等他与药店的伙计说上几句话，驴却已不见了。李老板怀疑是隔壁布店的伙计偷的，因为那伙计家境贫困，他或许会将偷来的驴卖了换取银两。在这种猜测下，李老板开始观察布店的伙计，感觉他的言语、眼神、手势等都像极了偷驴的人，而且越看越像。于是，他决定再过几天，要是还找不到驴，就去县衙告这个伙计。两天后，邻村一个农夫将药店老板家的驴送了回来。农夫说，前几天这驴自己跑到了他家。他认识这驴子正是常买他家药材、在街上开店的李老板家的，由于忙于务农，所以耽误了两天他才把驴送过来。此时，李老板再留心观察，布店伙计的言语、神情还是像往常一样，却怎么看都不像是一个会偷东西的人。

先入为主的想象使这位李老板差点冤枉了布店的伙计。其实李老板的怀疑只不过是他自己主观臆测的结果，而并非事实的真相。生活中，还有一些人总是喜欢道听途说，靠听来的信息去判断事物，这样也很容易对他人产生偏见，从而造成“先入为主”的假象。

所以，我们在平时的与人交往中，应尽量克服“首因效应”，而克服“首因效应”最有效的方法就是在识人的时候要坚持“全面地看人”、“客观地看人”、“发展地看人”，如此才有助于我们对一个人形成正确的认识。

● 轻视暂时不得势的人

每个人的生活都不是一帆风顺的，总会有低谷和高潮。有的人处于高潮期，富贵亨通，这就是得势；而有的人贫穷困乏，运气很低，这就是失势。许多人天生一副势利眼，他们喜权势而厌贫贱，常常轻视暂时不得势的人。然而，有些人的不得势只是

暂时的，如果他们真是“贫贱不能移”的杰出人才，那么他们就必定能迎来飞黄腾达、壮志得酬的那一天。

汉代的吴地人朱买臣，非常喜欢读书，因为他家里很穷，只能靠砍柴、卖柴来维持生活。朱买臣常常一边背着柴走，一边背书。妻子崔氏因朱买臣家贫、不得志而感到非常羞愧，要求离开他。朱买臣笑着对妻子说：“我五十岁一定富贵，现在已经四十多岁了。你已经辛苦很久了，等我富贵之后一定报答你。”妻子愤怒地说：“像你这种人，终究会被饿死的，怎能富贵？”朱买臣见挽留不了妻子，只好任凭她离去。随后，崔氏嫁给了家道殷实的张木匠。

几年过去后，朱买臣终于考取了进士，并被封为太守。之前离开他的崔氏得知后兴奋异常，心想：做太守夫人可有享不尽的荣华富贵，何必再跟着小木匠？于是，崔氏装作穷困潦倒的样子，披头散发地来到朱家，跪在地上请求朱买臣的原谅，希望能再回到他身边，伺候他终生。朱买臣想了想，便让人端来一盆清水泼在地上，对崔氏说：“当初我苦苦哀求你不要离开，等我富贵之后会报答你。你当时对我说了什么？如今，只要你能将地上的清水收回盆中，我便答应你回到我身边。”崔氏听后羞愧难当，面红耳赤地走了。

由此可见，轻视暂时不得势的人，是识人的一大错误。在日常生活和工作中，切莫轻视那些暂时不得势的人，不要“势利眼”，更不能落井下石。“福兮祸所伏，祸兮福所倚”，三十年河东，三十年河西，今日不得志的人，可能明天就会发迹。对那些身处逆境的人，我们不但该冷言相对，以轻蔑的眼光视之，更应该有恻隐之心，好言相慰，这也是在给自己铺路。

● 偏听偏信

我们都知道，兼听则明，偏听则暗。人若看得透世事，就可以驾驭事物而不被事物所控制。古话说得好：“耳听为虚，眼见为实。”虽然不一定每一个细节都能让我们碰见，但对传言也应该进行调查、分析，以便弄清真相。有的领导者可能因不辨真伪、偏听偏信，而对傲才横加制裁，甚至将其打入“冷宫”，结果人言虽然平息了，但人才也就此被埋没了。

有一天，唐太宗李世民问魏征：怎样做是明君，怎样做是昏君？魏征回答说：“君主能够听取各方面意见，就是明智；君主偏信谗言，就会昏聩。”接着他列举秦二世、梁武帝、隋炀帝偏听偏信，被奸臣蒙蔽的例子，进一步阐明这个道理，以引起太宗的高度警觉。太宗听后诚恳地对魏征说：“我接受你的劝诫，努力去做一个明君，你也要大胆进谏，无需顾忌和隐讳，做一个辅国有方的良臣。”随后，魏征忠言直谏，太宗虚心纳谏，并积极听取群臣的意见，营造出政治清明的氛围，开创了贞观盛世。而太宗本人也终成一代明君。

无论是待人，还是对待事物都应当辩证、全面地去分析。每个人看待事物的角度和观点都是不一样的，这也与人的经历和所见的世面有关。如果一个人本身就对某件事情有偏见，又喜欢听信谗言，对事件下否定的结论，这是很不客观的。就像一幅抽象画，在每个人的眼中所浮现出来的情景都是不同的。所以，无论对人或对事，都不能用片面取代全面。

一个人如果想要和别人建立良好的人际关系，就决不能要求人家依照自己规定的模式做事，更不能偏听偏信。因为，偏听偏信是使人陷入人际交往误区的重要原因。

◎ 看错人的不良影响

● 产生误会

在生活中，我们常常会遇到这样的事情：我们凭过往的经验感觉某个人不错，于是我们就与他交了朋友，开始往来。而实际上，我们并不是特别了解这个人。等交往的时间长了，我们才发现，原来这个人并不是自己想象中的那样，而这种误会常会带来一些负面影响。

由于看错了人，我们可能会受到所谓的“朋友”或“恋人”的伤害，我们于是怪老天安排这些人出现在我们的身边。但实际上最应该怪的是我们，因为是我们自己没有认清人，最后才造成了对自己的伤害。

小吴刚进入大学时，觉得同学小冰这个人还不错，于是很想与小冰交朋友，但却总感觉小冰对自己十分冷淡。此后，小吴再也不理小冰了。而小冰的朋友小华，看见小吴每次都很热情地对待小冰，而小冰却总是冷冰冰的，她感到很不解，因为她心目中的小冰一直是个很温顺很亲切的人。于是小华就问小冰为什么要这样做，小冰说，因为小吴给她的感觉，就跟以前欺骗过她的一个朋友给她的感觉一样，所以就对他没有了好印象……

看错人常常容易导致误会的产生，使本来可以成为好朋友的人，最后却形同陌路甚至成为敌人。所以，我们应该用理智的眼光去看一个人，而不该凭经验去判断，以免造成不必要的误会。

● 错失良机

看错人会使我们丧失一些很好的发展机遇。比如，有的人仅从衣着打扮来评判人，看谁穿得好，就认为这个人肯定很有钱很有本事，就想跟他去套近乎。而见到一些衣着比较质朴的人时，总摆出一副爱理不理的样子，打心眼儿里看不起人。事实