

没有深奥的心理学定义 •

快速看穿他人心理活动，透视他人行为变化

GUANREN  
GWUYINSI  
YIYANKANTOUNIZHOUWEIDEREN

为人处事也并非无章可循，毕竟每个人在穿衣打扮、言谈举止、待人接物时都会不自觉地流露出一些很本色的性格特征和心理暗示。如果你懂得这些小动作中的大秘密，那么以后的工作和生活就都会轻松很多。

# 观人无隐私

一眼看透你周围的人

苏豫 ◎编著

feel so good!



吉林出版集团  
时代文艺出版社

# 观人无隐私

一眼看透你周围的人

苏豫 ◎编著

吉林出版集团  
时代文艺出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

观人无隐私：一眼看透你周围的人 / 苏豫编著. —长春 : 时代文艺出版社 , 2010.9

ISBN 978-7-5387-3189-7

I . ①观… II . ①苏… III . ①人际交往－社会心理学 IV . ① C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 182978 号

出 品 人 张四季

选题策划 **华文经典·磨课**

责任编辑 曾艳纯

封面设计 天之赋

本书著作权、版式和装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专用使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可，

## 观人无隐私

——一眼看透你周围的人

苏 豫 编著

---

出版发行/吉林出版集团 时代文艺出版社

地址 / 长春市泰来街 1825 号 吉林出版集团 时代文艺出版社 邮编 / 130062

总编办 /0431-86012927 发行科 /0431-86012939

网址 /[www.shidaichina.com](http://www.shidaichina.com)

印刷 / 三河市祥达印装厂

开本 / 170×240 1/16 字数 / 190 千字 印张 / 16

版次 / 2010 年 10 月第 1 版 印次 / 2010 年 10 月第 1 次印刷 定价 / 28.00 元

---

图书如有印装错误 请寄回印厂调换



## ◎ 前 言

与人打交道难，与各种各样的人打交道更是难上加难。虽然如此，为人处世也并非无章可循，毕竟每个人在穿衣打扮、言谈举止、为人处世中都会不自觉地流露出一些很本色的性格特征和心理，如果你懂得这些小动作中的大秘密，那么再谈为人处世就会轻松很多，所以我们很有必要懂点心理学。

本书通过对人们外貌特征、言行举止、衣着打扮、社交表现和生活习惯等各方面的探讨，来更深层次地挖掘一个人的性格特征和潜在心理意识，从而发现不同的人在不同的情况下可能会做出的不同的行为举止和潜藏在人们的语言、行为之后的真正的心理活动，进而总结出这种人在工作、与人相处和爱情等方面可能会做出的行为和怀有的意图，推断出在与这些人相处时，我们应该用什么样的方法，我们应该如何发挥他们的最大潜能并为我所用，从而做到在与人相处时择其长处而用之，择其短处而避之，最终使得我们在社会上打拼时能够及时恰当地做到趋利避害。

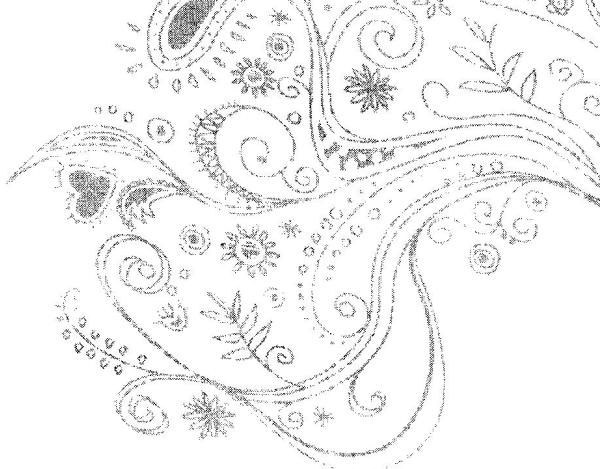
当然每个人的性格都是复杂多变的，没有谁的性格会是单一纯粹的，绝大多数人的性格都是多重性格的杂糅和汇总。只是在这个庞大复杂的性格体系中，有的性格因素所占的比例大，有的占的小，有的表现得明显，有的表现得不明显而已。所以无论多么高明的心理学家都很难



清楚地透析一个人的性格，同样的本书也只能通过对人物的不同特点的分析来窥探出相应的人物性格中最显著的因素。

不过和心理活动相比，性格特征在心理学研究的范围内应该属于更加简单而单纯的一个大方面，一个人的心理活动不仅会受性格特征、情绪和周围的环境影响，还会因和不同的人相处以及谈论的内容而有所变化。本书不能将人们变化不定的心理一一呈现给读者，仅能撷取不同的人在特定的环境中做出的特定的动作时所特有的心理活动展现给广大读者，以供广大读者在遇到相似的情形时参考。

虽然本书很难将心理学内容一一概括，但是笔者相信广大读者一定能够通过本书学到一些为人处世的技巧，学会和不同的人相处时应该如何避开矛盾寻求合作，学到如何最大化地提升朋友的价值，学会更好地发挥自己的长处、规避自身的短处，从而有利于广大读者在不知不觉中拓宽自己的发展道路，提升自己的社会价值。



## ◎ 目 录

### 一 眼睛是心灵的窗户，眼睛不同体现性格不同

- |                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 1 深眼窝的人喜欢研究，浅眼窝的人喜欢流泪 .....   | 002 |
| 2 两眼相近的人遇事多疑，两眼较远的人心地善良 ..... | 004 |
| 3 大眼睛的人喜欢尝试，小眼睛的人心思细腻 .....   | 006 |

### 二 眼睛不是舌头同样能“说”心里话

- |                            |     |
|----------------------------|-----|
| 1 眼神稳重，说明他诚实稳重值得信赖 .....   | 011 |
| 2 眼神游离，说明他对所谈事情并不感兴趣 ..... | 012 |
| 3 眨眼是表达情感，挤眼睛是传递信息 .....   | 013 |

### 三 眉毛是眼睛的窗帘，掩饰心灵却体现脾性

- |                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 1 直眉毛的人脾气暴躁，弯眉毛的人喜欢幻想 ..... | 018 |
| 2 粗眉毛的人性格积极，细眉毛的人性格消极 ..... | 020 |
| 3 长眉毛的人易成功，短眉毛的人性子倔 .....   | 022 |

- 4 浓眉毛的人个性刚强，淡眉毛的人缺乏魄力 ..... 024

## 四 鼻子主导心脏，样子不好作用不小

- 1 鼻梁高的人有优越感，鼻梁低的人容易接近 ..... 029  
2 鼻子高大挺拔的人不善聚财，鼻子短而小的人难成大事 ..... 030  
3 鼻小面大的人难以独当一面，鼻小鼻孔大的人喜欢意气用事 ..... 032

## 五 额头与智慧相关更能体现性格

- 1 额头宽大的人心胸开阔，额头狭窄的人老实 ..... 037  
2 额头高的人自信，额头低的人保守 ..... 039  
3 圆额头的人可爱，角型额头的人有派 ..... 040

## 六 下巴不说话，却能把话传

- 1 圆下巴的人和善，方下巴的人乐于行动 ..... 045  
2 尖下巴的人争强好胜，宽下巴的人宽容仁慈 ..... 046  
3 双下巴的人运势好，长下巴的人助人为乐 ..... 048

## 七 言不由衷没关系，嘴巴全能告诉你

- 1 大嘴的人豪放果断，小嘴的人依赖性强 ..... 053  
2 嘴唇丰厚的人仁厚稳重，嘴唇薄削的人尖酸刻薄 ..... 054  
3 上唇厚的人情味浓，下唇厚的人顽固消极 ..... 056  
4 嘴角一边歪的人懦弱，嘴角两边下垂的人无畏 ..... 058

## 八 脸型不足胡须来补，心思不清胡须说明

- 1 胡须多的人奔放，胡须少的人内敛 ..... 063
- 2 胡子少头发浓的人消极，胡子多头发浓的人积极 ..... 064
- 3 胡须粗弯的人聪明，胡须稀疏细弯的人多情 ..... 066

## 九 识人先识脸，识脸先识型

- 1 四方型脸的人注重实干，长方型脸的人善于交际 ..... 070
- 2 圆脸的人乐观，三角型脸的人智慧 ..... 072
- 3 凸出型脸的人反应快，凹进型脸的人速度慢 ..... 073
- 4 平直型脸的人犹豫，上凸下凹型脸的人头脑灵活行动谨慎 ..... 075

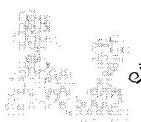
## 十 体型是人的第二张脸，体型不同的人性格不同

- 1 筋骨强壮结实的人坚忍，筋骨纤弱体态结实的人偏执 ..... 079
- 2 体态偏肥胖的人躁郁质，体态呈细条状的人神经质 ..... 080
- 3 体态小巧略显稚嫩的人容易歇斯底里 ..... 082

## 十一 走路受心灵支配，走姿不同心思各异

- 1 走路沉稳的人务实，走路矫健的人正派 ..... 087
- 2 走路身子前倾的人谦虚，高抬下巴的人傲慢 ..... 088
- 3 走路匆忙的人开朗，喜欢漫步的人自我 ..... 089
- 4 走路喜欢低头的人沮丧，走路双手叉腰的人急躁 ..... 091





## 十二 语言习惯后面的真实内心世界

- 1 “两三天”往往指的并不是两天或者三天 ..... 095
- 2 谈话中对方一直沉默可能说明对方已经不耐烦了 ..... 096
- 3 对方一直对你用敬语，说明对方并没有把你当朋友 ..... 098
- 4 对方总是夸别人，说明他希望你能向别人学习 ..... 099

## 十三 通过说话方式捕捉对方心理特征

- 1 用幽默打破僵局的人有大局意识，用幽默自嘲的人有勇气 ..... 103
- 2 说话轻声细语的人忠厚老实，说话粗声大气的人豪放、暴躁 ..... 105
- 3 善于倾听的人思想缜密，善于说笑话的人富有同情心 ..... 107
- 4 常说错话的人表里不一，爱发牢骚的人苛求完美 ..... 109

## 十四 习惯是人的第二性格，日常用语是心理的真情流露

- 1 喜欢说“绝对”的人主观，满口都是“我”的人天真 ..... 115
- 2 说粗话的人不一定粗鲁，文明用语的人不一定有修养 ..... 117
- 3 常说“我晕”的人容易动情，喜欢说“好呀”的人缺乏主见 ..... 119
- 4 常说“凭什么呀”的人愤青，常说“不信打赌”的人固执 ..... 121

## 十五 人靠衣装马靠鞍，不同的服装掩饰不同性格

- 1 喜欢穿白衬衣的人清廉洁白，喜欢粗犷型衣服的人特立独行 ..... 125
- 2 喜欢穿进口服装的人敏感，喜欢穿休闲服装的人活泼、善良 ..... 127
- 3 穿牛仔裤的人思想前卫，穿运动裤的人性格外向 ..... 129

## 十六 透过领带透视他人内心

- 1 领带结又小又紧的人气量小，领带结既大又松的人温文尔雅 ..... 133
- 2 领带结适中的人彬彬有礼，不会系领带的人大大咧咧 ..... 135
- 3 领带多色的人热衷名利，领带色少的人沉稳老成 ..... 136

## 十七 从提包样式来了解包的主人

- 1 拿休闲包的人懂得享受生活，拿公文包的人办事谨小慎微 ..... 141
- 2 喜欢超大提包的人性格奔放，喜欢小提包的人性格单纯 ..... 142
- 3 选择色彩夸张提包的人敏感，喜欢中性色系提包的人中立 ..... 144
- 4 喜欢民族特色提包的人自我，不爱拿提包的人不爱负责任 ..... 146

## 十八 通过办公习惯，看穿对方的能力

- 1 办公桌干净整洁的人办事效率高，  
办公桌杂乱无章的人办事效率低 ..... 151
- 2 把文件散放的人办事没有主次，  
把文件堆放的人做事不够专注 ..... 152
- 3 开会时耐心讲解的人是专家，  
开会时总说自己成绩的人是领导身边的红人 ..... 154
- 4 使用廉价通讯录的人不重视人际关系，  
使用高档通讯录的人懂得人情的意义 ..... 156





## 十九 小签名里隐藏着性格大秘密

- 1 签字小且挤的人精打细算，大且花哨的人心虚 ..... 160
- 2 下降式签名的人挫败感强，上升式签名的人野心大 ..... 162
- 3 签名字体比其他字大的人有自我膨胀倾向，  
    比其他字小的人自卑 ..... 164
- 4 签字难以辨认的人复杂，签字工整的人单纯 ..... 166
- 5 波浪式签名的人善于应对潮流，画圈式签名的人孤僻 ..... 168

## 二十 抽烟方式不同，抽烟者的心理各异

- 1 喜欢抽过滤嘴烟的人诚实，喜欢抽烟卷的人固执 ..... 173
- 2 喜欢低焦油量烟的人意志不坚定，  
    喜欢把烟吸进肺里的人占有欲强 ..... 174
- 3 喜欢用烟嘴抽烟的人不自信，喜欢抽外国烟的人虚荣 ..... 176
- 4 反着拿烟的人乐于被人了解，O形拿烟法的人城府深 ..... 178

## 二十一 从点烟方式分析他人性情

- 1 选用金制打火机的人重感情，选择瓦斯打火机的人善变 ..... 182
- 2 打小火的人节俭，打大火的人奢侈 ..... 184
- 3 用火柴帮人点烟故意露出火柴盒上字的人浮夸 ..... 186
- 4 喜欢用一根火柴点两根烟的人强势 ..... 187
- 5 点完烟还玩弄打火机开关的人内心焦虑 ..... 189

## 二十二 通过对酒的选择透析他人性格

- 1 选择喝洋酒的人极具个性，选择喝中国白酒的人乐善好施 ..... 193
- 2 选择喝鸡尾酒的人敏感，选择喝啤酒的人比较安全 ..... 195
- 3 选择喝烧酒的人喜欢交友，选择喝香槟的人不满足现状 ..... 197
- 4 从不喝酒的人自我防御意识强，不理他人独自喝酒的人外向 ..... 199

## 二十三 不同的醉酒表现，体现不同的心理

- 1 喝醉酒爱唱歌的人随和，醉酒后爱吵架的人刚直 ..... 205
- 2 醉酒后喋喋不休的人压抑，醉酒后沉默不语的人坦诚 ..... 206
- 3 老爱劝别人喝酒的人虚荣心强，  
    喝酒喝到醉时就不喝的人有分寸 ..... 208
- 4 喝酒时老爱喊“干杯”的人有心计，  
    喝得再多都没事的人有城府 ..... 210
- 5 醉酒后猛敲猛打，到处活动，动作大的人自卑 ..... 212

## 二十四 社交小细节，反映人物真心理

- 1 喜欢强求对方的人自私、虚荣，  
    喜欢顺从对方的人温顺、圆滑 ..... 217
- 2 喜欢揭别人隐私的人怀有严重的心理不满情结 ..... 219
- 3 客套话说得很牵强的人别有用心 ..... 221

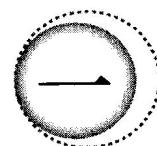


## 二十五 从开车习惯看出对方性格特征

- 1 有驾照不开车的人依赖性强，无照驾车的人矛盾 ..... 227
- 2 按规定开车的人性格传统、保守，不按规定开车的人叛逆 ..... 229
- 3 超速行驶的人自主意识强，低速行驶的人胆小怕事 ..... 231
- 4 一绿灯立马往前冲的人敏捷，等等再前行的人冷静 ..... 233

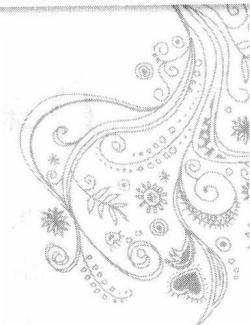
## 二十六 通过放手机的位置透视他人心理

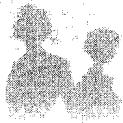
- 1 常把手机放在胸前的人成熟稳重，  
    常把手机装在后裤袋的人戒备心强 ..... 237
- 2 习惯把手机拿在手里的人精力旺盛，  
    习惯把手机挂在腰间的人想法独特 ..... 239
- 3 常把手机放在包里的人渴求完美，  
    经常忘带手机的人积极乐观、性格外向 ..... 241



## 眼睛是心灵的窗户，眼睛不同体现性格不同

眼睛是人们心灵的窗户，人们所有的心理活动都会在无意间从眼睛中流露出来，即使是混迹“江湖”多年的“伪装大师”，也会在无意间从眼睛中流露出一些信息。





在与陌生人交往时，我们首先就要学会观察对方的眼睛，通过对方眼睛的特点来判断出这个人的一些基本性格特点，从而获知这个人是理性还是感性，是外向还是内向，是善于言谈还是不善言谈，是好相处还是不好相处……

在掌握了这些对方的基本情况之后，我们才能做到知己知彼，然后有的放矢地去与人进行下一步的交往。诚然在这个世界上，每个人都有一双眼睛，但是世界上却没有两双完全相同的眼睛。人的眼睛有大小之分，眼眶有深浅之别，甚至人们的眼睛还有距离远近的差异。而在这些形态各异的眼睛之中，到底又隐藏着什么样的秘密呢？我们不妨一起来解读一下眼睛的特征中所蕴涵的秘密，从而通过了解这些秘密，提高我们观人、识人的能力。

## ① 深眼窝的人喜欢研究，浅眼窝的人喜欢流泪

如果一个男人的眼睛嵌在脸庞的后方，四周被强而有力的眉毛和高耸的额骨包围，我们就称这种长相的眼睛为“深眼窝”。

长着深眼窝的人，不管男女，从性格上来说，他们都特别喜欢研究，即使一个很不起眼小的东西，也会让他们产生很大的研究兴趣。他们的眼睛就好比一个凸透镜，好像随时能够将周围的一切放大似的。这类人最擅长区分细节，可以感知出别人个性中的小缺陷。历史上很多著名的科学家的眼睛，都是此类的样子，比如爱因斯坦。

这种人容易在某一研究性的领域深入发展并取得成就，一般情况下，



二十多岁的普通男人，很难进入这种人的视野，即使你们有幸相识可以进一步交往，最终你们的关系也不过是泛泛之交，不会再有更深入的发展，因为他们更喜欢和有内涵、够深刻的人交往。社会经验不足和专业技术不强的相对浅薄者不在他们的兴趣范围之内。

如果你身边有这样的人，并且你很想和他们交往，并成为关系不错的朋友，那么你就必须先在某一个方面很有建树，只有这样你们才能找到共同话题。

此外，深眼窝的人属于理性思维的人，一些人之常情在他们看来是无稽之谈，这种人也不太热衷人际交往，他们更偏向于把更多的精力和时间放在工作和事业上。所以这种人一般都是一些在工作上靠业绩稳固自己地位的人，对于溜须拍马逢迎领导的人，他们一般都持不屑一顾的态度。

在生活上，这种人也是以研究的态度来对待生活的，他们常常会对家里的各种电器或是先进的产品产生浓厚的兴趣，以至于他们常常会对这些物件拆了装，装了再拆。所以家里的电器坏了，这种人是不会拿去修理铺修理的，他们更愿意自己摆弄，直到自己修好为止。

在爱情上，这种人对女朋友或者男朋友会比较挑剔，他们经常将恋人放在放大镜下观察，他们这种吹毛求疵的待人方式，时常会让对方感觉很累，所以要找这样的人做恋人，一定要首先保证自己有足够的忍耐力。

和深眼窝相反，浅眼窝的眼睛的特征是眼睛镶嵌在脸部平面的上方，四周被平平眉毛和额骨包围。浅眼窝的人属于感性思维，所以他们特别容易动情。他们时常会在看到一些煽情的电视剧时掉眼泪，由此人们常说“你的眼窝太浅了，动不动就流泪”。

浅眼窝的人在事业发展方向上一般更趋向往文学或是艺术方向发展，而且在职场之上，他们对人一般会比较随和，更愿意倾听对方的表达，所以他们的人缘一般都会不错。

在爱情上，他们会为恋人体贴入微，有时他们的关怀会让人觉得多余，不过这只不过是一种甜蜜的“烦恼”，所以，浅眼窝的人无论男女都比较适合做恋人。

## 心理学应用

如果你想往专业性强、研究项目更枯燥的方向发展，那么深眼窝的人会是你理想的搭档。相反如果你更想往一些人文领域里发展的话，那么浅眼窝的人就是你不错的伙伴。

在日常相处中，你永远不要奢求深眼窝的人会对你有什么感情上的关怀，相反如果你心情不好，找个浅眼窝的人来诉苦，就最合适不过了。

## 2) 两眼相近的人遇事多疑，两眼较远的人心地善良

所谓两眼相近是相对而言的，这个近的程度一般以常规两眼的距离为尺度。如果一个人的两眼距离比大众的眼睛相对要近一些，我们就称这种长相的眼睛为两眼相近。相应的，如果一个人的两只眼睛相对于常人的眼睛距离来说相对较远，我们就称这种长相的眼睛为两眼较远。

两眼相近的人一般都能在某一方面取得一定的成就，因为他们做事比较专注，更乐意全心全意地去投入到一项工作当中去，当然也正是他们的这种专注会让他们走向极端。

在他们的内心深处，他们总是渴望自己能够在很多方面都做得很出色，一旦他们在某一方面做得达不到既定的效果，他们就会陷入一种难以解脱的沮丧。但是他们并不会因此而自责，因为他们常常会把出错的原因归咎给为自己出谋划策的人，他们总是会认为自己之所以做错了事，是因为在最好的时机听了别人错误的指导或建议。

所以，这种人总是喜欢怀疑，他们不仅总是在怀疑别人，甚至有时还会怀疑到自己头上，因此他们的生活状态总是小心翼翼。

在社会生活中，这类型的人虽然可能在某一领域内取得一定的成果，但是，无论在职场还是在生活中，他们的人缘一般都不会太好，因为他们身边的人一般都成了惊弓之鸟，不敢对他们的生活和工作参与太多，以免被他们