



# 看透

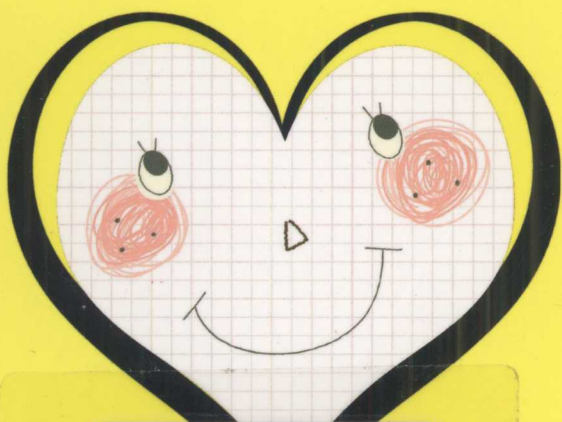
The Art Of Seeing  
People Through

# 人心的艺术

编著

李军  
黎明

这辈子你最应该知道的心理洞察技巧



NLIC 2970713178

如何正确领会领导言谈中的弦外之音？  
初次见面，他会成为你的朋友还是敌人？  
女友不经意间的**小动作**在暗示什么？  
衣着、谈吐中隐藏着哪些不为人知的性格密码？

凤凰出版传媒集团  
凤凰出版社

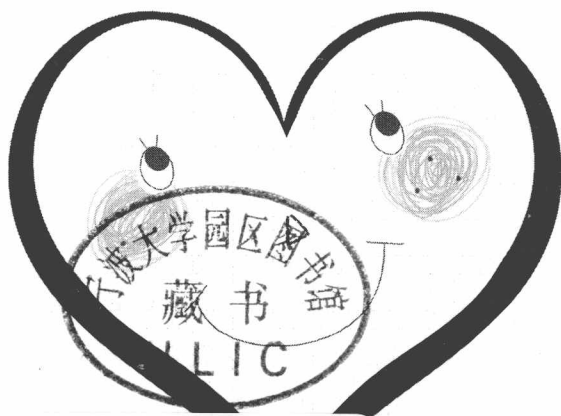
# 看透

The Art Of Seeing  
People Through

# 人心的艺术

编著 李军  
黎明

这辈子你最应该知道的心理洞察技巧



NLIC 2970713178

凤凰出版传媒集团  
凤凰出版社

图书在版编目(CIP)数据

看透人心的艺术 / 李军, 黎明编著. -- 南京: 凤凰出版社, 2011.4

ISBN 978-7-5506-0466-7

I. ①看… II. ①李… ②黎… 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(2011)第048847号

书 名 看透人心的艺术

---

编 著 李 军 黎 明

策划编辑 谢黎平

责任编辑 刘晓燕

出版发行 凤凰出版传媒集团 凤凰出版社

出 品 凤凰出版传媒集团 北京凤凰天下文化发展有限公司

公司网址 北京凤凰天下网 <http://www.bookfh.cn>

印 刷 北京市施园印刷厂(北京市通州区张家湾镇施园村)

开 本 16

印 张 15

字 数 150千字

版 次 2011年5月第1版 2011年5月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5506-0466-7

定 价 22.00元

---

## 前言

# 察言观色的艺术

人们常说：“知人知面不知心”，说的是对一个人认识和了解往往只是限于他的表象，很难看到他真实的内心世界。其实，只要一个人有想法、有企图、有动机，在其外在的形体、动作上都会有相应的反映。世界上任何人都无法掩饰一些连他自己都注意不到的，但能直接反映他真实内心世界的一颦一笑，一举一动。因此，要想了解一个人的心理状况，只要我们细心观察和总结对方的言谈举止，便能迅速掌握对方的真实意图、真正动机。

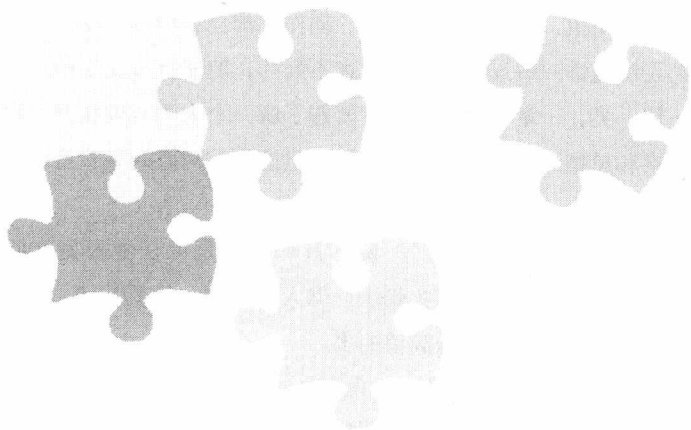
我国自古就有“察言观色”一说。言和色都是外在能看到和听到的，通过察与观，就知道他的真实想法。但人心如面，千差万别，要想知道一个人的内心并非是一件轻松简单的事。

清朝的曾国藩善用察人术，并写过一本有关察人的书——《冰鉴》。据说他对一个人注视良久，观其言谈举止，就能知道他的善恶贤愚，贵贱荣辱，而且十分灵验。《清史稿·曾国藩传》载：“国藩为人威重，美须髯，目三角有棱。每对客，注视移时不语，见者悚然，退则记

其优劣，无或爽者。”很多人对曾国藩的察人术敬而远之，特别是面对他那双阴冷的目光，更是噤若寒蝉，生怕被他看出了心中的隐私。

生活是一门艺术。《看透人心的艺术》一书结合现代人的生活特点，总结多年实战经验之精华，涵盖了社会生活的诸多方面，较之曾国藩的《冰鉴》更有实际意义。一书在手，你就不用再像曾国藩那样用一双森冷的目光注视别人，而是在轻松和谐的气氛中就“知人知面也知心”了。

另外，还要说明的是，在我们洞察别人内心的同时，也要审视自己的内心。俗话说：“将心比心”，只有这样才能“知己知彼，百战不殆”，在人心的角斗场上占得先机，成为生活的强者。





# 目录

CONTENTS

前言 / 001

## 第1章 透过表情看人心

1. 眼睛：心灵的窗户 / 003
2. 视线与瞳孔变化的秘密 / 006
3. 眉毛：表情的符号 / 008
4. 鼻子“凸现”真心 / 010
5. 嘴巴“说”出心中的秘密 / 012
6. 笑容透露的深层心理 / 015
7. 头部揭示内心 / 017
8. 下巴：个性的标语 / 019
9. 表情显示性格 / 020
10. 看透表情背后的表情 / 021
11. 气质是性格的综合体现 / 023
6. 打招呼看人的心理 / 040
7. 识破说谎者的假动作 / 042
8. 从握手感觉对方的态度 / 044
9. 从触摸查看对方心理 / 046
10. 从接听电话的姿势看人性格 / 048
11. 模仿者的内心世界 / 049

## 第2章 透过举止看人心

1. 手臂显示的信号 / 029
2. 手势传递内心 / 031
3. 从手指动作看人心理 / 034
4. 腿足传递的信息 / 035
5. 抽烟姿势看人的性格 / 038

## 第3章 透过身姿看人心

1. 站姿反映人的性格 / 053
2. 坐姿反映人的性格 / 055
3. 走姿反映人的性格 / 058
4. 睡姿反映人的性格 / 061



5. 颈部传达的信息 / 064
6. 肩部传达的信息 / 065
7. 腰部传达的信息 / 066
8. 胸部传达的信息 / 067
9. 腹部传达的信息 / 068
10. 背部传达的信息 / 069

#### 第4章 透过装扮看人心

1. 从穿衣的风格看人的性格 / 073
2. 衬衫的颜色, 男人的性格 / 075
3. 穿T恤看性格 / 077
4. 秀发代表她的心 / 079
5. 男人发型的秘密 / 081

6. 帽子展露个性气质 / 084
7. 眼镜表达内心活动 / 086
8. 首饰投射性格 / 089
9. 领带打法和色彩搭配看个性 / 091
10. 女人鞋, 女人心 / 094
11. 公文包传递个性 / 096
12. 戴手表看个性 / 099
13. 戒指透露心思 / 101
14. 通过化妆样式看人心 / 103

#### 第5章 透过言谈看人心

1. 从语速语音看人性格 / 107
2. 从声调的高低看人 / 108
3. 从语气看人心态 / 110
4. 电话交谈有秘密 / 111
5. 从聊天话题看个性 / 114

- 6. 幽默之中藏性情 / 116
- 7. 招呼语传递的信息 / 118
- 8. 口头禅里的秘密 / 120
- 9. 从笑声中识别人心 / 122
- 10. 从说话时手的动作看人 / 124

## 第6章 透过环境看人心

- 1. 通过私人空间看人心理 / 129
- 2. 从空间语言中把握他人 / 130
- 3. 从空间距离看心理距离 / 132
- 4. 私人空间的灵活运用 / 133
- 5. 座次位置的奥秘 / 135
- 6. 从座位的选择看人性格 / 136
- 7. 空间位置的选择 / 138
- 8. 从结交的朋友看人品性 / 139
- 9. 通过生活环境看人性格 / 140
- 10. 从卧室的装饰看人格 / 141

## 第7章 看透恋爱中的人心

- 1. 她是不是对你有意思 / 147

- 2. 他是否喜欢你 / 149
- 3. 约会时的深层心理 / 150
- 4. 恋人间的举止神态 / 153
- 5. 恋人间的距离 / 154
- 6. 浪漫的散步 / 155
- 7. 那只没有牵着的手 / 158
- 8. “他(她)爱你”的两种姿势 / 159
- 9. 识破恋人的谎言 / 161
- 10. 怎样观察她是否适合你 / 164
- 11. 了解男人的基本方法 / 167
- 12. 怎样鉴别男人的真情假意 / 168

## 第8章 看透社交中的人心

- 1. 从客套话透视对方心理 / 175
- 2. 笔迹透露人的思想感情 / 176
- 3. 他在倾听吗 / 178







4. 他很紧张吗 / 179
5. 他很坦诚吗 / 181
6. 各种身体角度的含义 / 182
7. 点菜点出性格来 / 183
8. 吃饭看个性 / 185
9. 喝酒人的内心世界 / 187
10. 端杯喝茶读人心 / 188
11. 汽车反映车主的个性 / 190
12. 从选择礼品解读对方心理 / 192
13. 从和陌生人相处看准对方 / 194
14. 看对了, 再交朋友 / 196

## 第9章 看透职场中的人心

1. 显示地位的姿势 / 201
2. 从姿态了解部属的心态 / 202
3. 识别上司的心思 / 204
4. 桌椅传递的信号 / 206
5. 瞬间改变与上司的关系 / 207
6. 与上司同行 / 209
7. 加薪先要摸准老板底牌 / 211

8. 看透会场上他人的心思 / 212
9. 老板驾驭部属的体语软件 / 214
10. 看懂主考官的无声语言 / 216
11. 营建良好的第一印象 / 217

## 第10章 看透营销中的人心

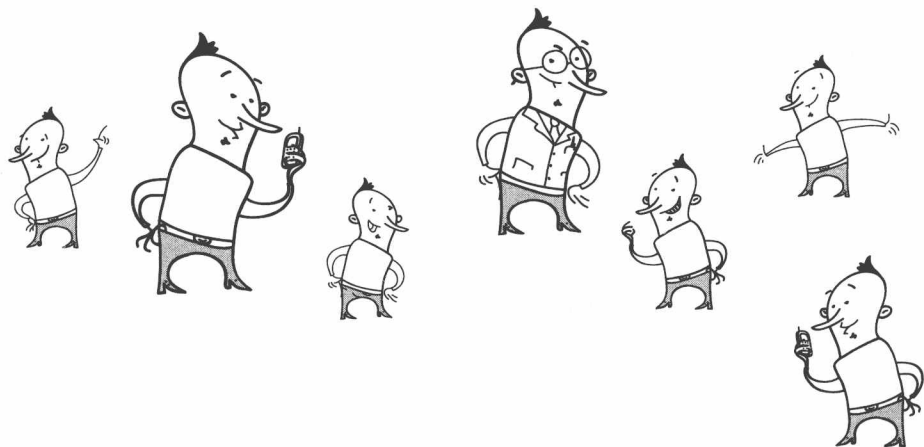
1. 谁是你的准客户 / 221
2. 读懂客户的形体语言 / 223
3. 买卖双方的体语战 / 224
4. 让顾客成为推销员 / 226
5. 成功推销自己 / 227
6. 不与顾客争论 / 229
7. 谈判桌上的攻心战 / 230

# 1

## 第 章

# 透过表情看人心

在世界上的所有生物中，人的表情无疑是最丰富和最复杂的。每个人都有一副独特而不容混淆的脸相，同样，在不同的状态下，人的表情也往往表现得不同。可以说，一个人的表情，就像一面镜子，折射出的是他真实的内心世界。







## 1. 眼睛：心灵的窗户

人们在日常生活和工作中，假如你忽略了别人的眼睛，就无法窥探对方内心世界的微妙变化。每个人眼睛所流露出的，都是不经修饰的内心情绪活动和变化。“什么都可以欺骗，但欺骗不了自己的眼睛。”

孟子说：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子臆焉；胸中不正，则眸子眊焉。”意思是说，观察一个人，没有比观察他的眼睛更好的办法了。眼睛掩藏不了他内心的邪恶。心胸正直，眼睛就明亮；心胸不正，眼睛就浊暗。通过观察人的眼睛，可以知道人的善恶。一个人的眼睛流露出温和的善意，那么这个人心底必定感性和善良；如果一个人眼睛暴突，此人绝非良善之辈；如果一个人眼神坚定，那么这个人的性情一定很刚强；如果一个人的眼睛斜视，那么他的心中一定怀有不满。

曾国藩在《冰鉴》中说：“一身精神，具乎两目。”通过观察一个人眼睛的变化，可以得到有关他的思想状态和情感状态的重要信息。

当一个女人对男人产生了好感，她没有用语言表达出来的时候，她的眼睛会说出嘴上不能说出的话，这就是睁大她充满活力的眼睛。而当她表示拒绝的时候，她会用一种不情愿，甚至是愤怒的眼神，轻蔑地进

行嘲讽。

与不太亲密的异性之间进行交流时，不论男女都不可长时间地注视对方，而且对视时目光必须诚恳善意，否则会引起异议。

和异性视线相遇时故意避开，表示关切对方或对对方有意。

眼睛滴溜溜地转个不停的人，表示此人意志不坚，容易受人引诱而见异思迁。

与同性之间的目光交流，如果其中一个人不诚实或企图撒谎，他的目光与你的目光相视往往不敢超过全部谈话时间的三分之一。如果某个人的目光与你的目光相接超过相视时间的三分之二，说明你很吸引对方，这时他的瞳孔会缩小。你若想同别人建立良好的关系，在整个谈话时间里，你和对方的目光相接累计应达到50%~70%的时间。只有这样，才能得到对方的信赖和喜欢。相反，若你在交谈时眼睛不看着对方，那你自然很难得到对方的信赖和喜欢。

当一个人看着另外一个人，用眼光从上到下或是从下到上不住地打量时，表示了对对方的轻蔑和审视。而且这个人有良好的自我优越感觉，有些清高自傲，喜欢支配别人。

在谈话的时候，如果对方时而移开目光直视远处，这说明他对所谈的话题并不是十分的感兴趣，另一方意识到这一种情况以后，应该想办法改善这种局面。

在谈话中，一方的眼神由灰暗或是比较平淡的状态，突然变得明亮起来，表示所谈的话题是切合他心意的，引起了极大的兴趣，这是使谈话顺利进行的最好条件和保证。

在两个人的谈话中，一个人在说话时，既不抬头，也不看另外一个人，只顾说自己的，这在很大程度上表示了对另外一个人的轻视。

当一个人用两只眼睛长时间地盯着另外一个人时，绝大多数情况都是期待着对方给予自己一个想要的答复。这个答复的内容是多种多样的，可能是一项计划的起草，可能是一份感情的承诺。

当一个人用非常友好而且坦诚的眼神看另外一个人，间或地还会眨



眨眼睛，说明他对这个人的印象比较好，他很喜欢这个人，即使他犯了一些小错误，也可以给予宽容和谅解。

当一个人用非常锐利的目光，冷峻的表情审视一个人的时候，这种目光和表情含有一种警告的意思。

人们在社交场合，包括出席或参加鸡尾酒会、茶话会、舞会和各种类型的友谊聚会时，眼睛要看着对方脸上的倒三角区，即在双眼和嘴之间，注视这个部位，会形成一种融洽的社交气氛。

男女之间，尤其恋人之间相互的注视，目光应看着对方的双眼至胸部之间的部位。

目光和眉毛的不同动作还表达这样几种情感：目光轻轻一瞥用来表达兴趣或敌意；目光注视你，加上轻轻地扬起眉毛或笑容，表示对你感兴趣；目光直视你加上皱眉或压低嘴角，则表示对你怀有疑虑、敌意或持批评的态度。

双方只有敌意的对视时，才会将目光聚焦在对方的一只眼睛上。此时，就有双目圆睁、怒目而视的意味了。

长时间的目光注视，不是表示恨，就是表示爱。恨与目光相互注视的时间成正比。与对方争辩时，常常怒目而视。这种瞪眼注视是对私人占有空间的侵犯，是不礼貌的。有时双方并没有争辩什么，只是目不转睛地注视，死盯着对方。这种盯视往往表明，要求对方对他有所反应，如果对方没有做出适当的反应，交谈的场面就会出现紧张的气氛，被盯着的人会产生逃离的想法，这也是很不礼貌的。

爱也与目光相互注视的时间成正比。青年男女长时间注视的目光，能制造出异性间一种提高亲密度的力量。双方一旦成为恋人，简短的目光接触，也能使对方得到精神上的满足。

眼睛向来被称为心灵的窗户。细心留意他人的眼睛吧，也许它能告诉你你想知道的秘密。

## 2. 视线与瞳孔变化的秘密

和人谈话时，仔细观察一个谈话者的视线，就会有很多有趣的发现，甚至你还可以从中分出不同类型。而视线产生变化，其实都是不同的心理状态造成的。

### (1) 视线朝下

视线略为朝下或是一接触到对方的眼睛就悄然移开，多半是自认为在年龄上或社会地位上，对方位于高位或认定其为强悍之人，因而在谈话时多少有一种紧张感。

在这种场合，手、脚的动作或坐的方式，无形中会显得别扭，这种人多半是属于温和而内向的性格。

### (2) 视线往左右岔开

眼神往左或右岔开，这是心中有排斥的心理或下意识中对对方不怀好感的表现。比如一名男士跟一名女士搭讪，如果该女子对该男子没有好感甚至莫名地感到厌恶时，会自然地将视线往左或右岔开。

### (3) 笔直的视线

眼睛牢牢地盯住某一点而凝视不动的眼神，有着非常深刻的意义。当受到严重的打击或带着强烈的敌对心理时，往往会出现这样的眼神。

### (4) 焦点不定的视线

精神混乱或失去安定感抑或心不在焉时，会出现茫然呆滞的眼神。而对他人的谈话毫不关心时也会出现这种眼神。

### (5)朝上的视线

谈话时视线略为上扬的人，通常对自己的地位或能力充满自信，性格也属于外向而强悍的类型。政治家通常会表现出这种视线。

下面谈一谈通过瞳孔的变化来了解对方的心理。

我们经常说某个人的眼神“炯炯有神”、“暗淡无光”，这其实都是和瞳孔的收放有关的。因为人们看到很喜欢的人和物，瞳孔就会放大，变得“炯炯有神”；看到不喜欢的人或事物，瞳孔就会变小，有时甚至会缩到针眼那么大。

我国古代的珠宝商人就习惯观察顾客的瞳孔变化来揣摩顾客的心理。当顾客在挑选珠宝的时候，他要是发现顾客的目光落在某一件珠宝上眼睛放光时，就会马上断定顾客肯定喜欢。如果这时顾客讨价还价，甚至还故意挑这件珠宝的毛病，他会咬定一口价，决不便宜一分。如果顾客面对一件珠宝，眼睛里并没流露出兴奋的异常目光，即对方瞳孔无明显变化，这时，他会连声说“价格好商量”之类的话。

瞳孔不会撒谎。一个正常的男人在看到裸体女人的图像时，瞳孔就会放大。打牌的人如果发现别人瞳孔放大时，基本就可以断定他拿到了一手好牌。聪明的赌徒一般都会先用小额的钱财作赌注，然后观察庄家的眼神反应，掌握一定规律后再加大赌注，这样子直接导致庄家屡次输钱却还不知秘密是怎么泄露的。

瞳孔变化的情况还有很多。呈现在眼前的美味食品也会使人的瞳孔扩张，饥肠辘辘的人的瞳孔扩张得更大些，如果加上吞咽的动作，就构成了人们常说的那种“馋相”了。除了视觉刺激，其他感官接受的刺激也可以引起瞳孔的变化。

当人聆听心爱的音乐、或用舌头品尝美味食品时，另外恐怖、紧张、愤怒、喜爱、疼痛时，瞳孔同样会出现扩大反应。厌恶、疲倦、烦恼时瞳孔则会缩小。可见瞳孔与心理关系十分密切。

相爱的恋人彼此看到一对黝黑而闪亮的眸子，就会直觉地感到爱情有了回报，或者对方有求爱之意；倘若看到瞳孔缩小如针尖一般，就会



感到彼此的关系出了问题。男女之间，瞳孔大的女人会吸引更多异性的目光。如果一个女人爱上一个男人，那么，她往往就会用扩大的瞳孔看着对方。对于这个信号，细心的男人也会心领神会。这种目光的传递和接收就是多情男女之间爱情的鸣响与进一步发展的基础。

除了视线和瞳孔的变化，眼球的转动也能很好地体现一个人的心理状态。如果一个人正在回忆某种看到过的东西，他的目光会投向上方；如果是在回忆某种听过的声音，他的目光会投向侧面，同时脑袋略微倾斜，做出一副仿佛在聆听的样子；如果他正在回味某种感觉或是情绪，他会把目光投向右下方；如果他仅仅只是在内心里自言自语，他的目光就会投向左下方。

在交谈中，如果对方的眼球上下左右不停地转动，无法固定下来，说明他们有可能是因为内心恐惧而在说谎，可能有难言之隐，不得不说着言不由衷的话。快速转动眼珠的人，表示他们找不到令自己满意或感兴趣的人或事物，而这种失败是他们意志力不坚强，往往不能善始善终所至。

### 3. 眉毛：表情的符号

眉毛就是一个人的表情符号、性格标志。眉毛的形状会因为感情而产生变化。喜怒哀乐都可以通过眉毛来表达。喜上眉梢、眉飞色舞、眉头不展，说的都是眉毛伴随着人的情绪变化而出现不同的形状。因此观察一个人的心理，不一定要通过和他交谈才能了解，观察他眉毛的一举