

成冰◎编著

# 一眼看透人心

Yiyan Kantou Renxin

第一印象的偷猎

妙解心灵密码

透视衣着打扮

潜入他心的秘径

捕捉言谈体语

管窥世态百相

台海出版社



# 一眼人心

【日】高野浩一 著

高野浩一 著


高野浩一 著

高野浩一 著

高野浩一 著

高野浩一 著

中国文联出版社



看透人心  
一眼

Yiyan Kantou Renxin

成冰◎编著

台海出版社

图书在版编目(CIP)

一眼看透人心/成冰编著. —北京:台海出版社,2004.1

ISBN 7-80141-334-2

I. —… II. 成… III. 人间交往-社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 118765 号

书 名/一眼看透人心

编 著/成 冰

责任编辑/杨燕民

发 行/台海出版社

经 销/全国新华书店

印 刷/北京秋豪印刷有限责任公司

开 本/880×1230 1/32 印张/10.25

字 数/200 千字

版 次/2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

---

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码 10009 电话 010-84045801)

ISBN 7-80141-334-2/G·114 定价:22.00 元

版权所有 违者必究

凡我社图书,如有印装质量问题,请与我社发行部联系调换。

## 一眼看透人心



每天早晨，当我们睁开朦胧睡眼，就要面对纷繁世界、现实生活。为人处事干活谋生，哪一样都少不了与人打交道。事业的高低、人生的成败，从本质上说，都是与人周旋交际的结果。

《孙子兵法》教导说：“知己知彼，百战不殆。”

只有了解对手，才能战胜对手。

古人也说：“路遥知马力，日久见人心。”

可是大千世界，瞬息万变，现代人只争朝夕，处世越来越实际，办事越来越讲效率，文火慢煨细细品味的活，拉倒吧，谁有那份闲功夫去折腾！

一眼看透人心，才合现代人的口味。

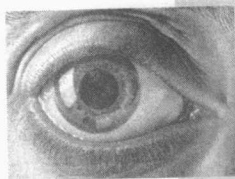
立马搞掂的事，最爽！



一眼看透人心,并不是一件难事,为嘛?你且听俺说:人之心迹,常浮现于其言行举止之中,常暗藏在其神色气韵之间。心机再玄乎城府再幽深的人,往往都难以彻底掩饰自己的全部心迹。假如,有这么一位高人,掩饰功夫修炼到了滴水不漏毫无破绽的地步,那么这毫无破绽,在明眼人看来,就是最大的破绽!

因此,只要你细心,只要你用心,你就有可能一眼看透对方。





序

## 第1章 第一印象的偷猎

- 眼睛守不住秘密 · 3
- 相貌是阅历的写真 · 7
- 面孔有心迹的波痕 · 13
- 鼻子见内在精神 · 20
- 眉毛呈现情绪变化 · 23
- 发型是趣味的标牌 · 27
- 体型显摆出人生境遇 · 28

## 第2章 衣饰背后的私密

- 服饰是身份的符号 · 37
- 打扮传达个性 · 45
- 鞋子承载着秉性 · 50
- 随身包藏匿处事的行迹 · 53
- 领带悬挂的是格调 · 57
- 饰物是心情的铃铛 · 59

## 第3章 声色姿态的暗语

---

- 语调揭示心情变化 · 65
- 语音流露心境色彩 · 73
- 一言可察隐秘本性 · 79
- 体语导引心理暗示 · 88
- 倾听是一种窥探的计谋 · 93
- 习惯语泄露身世秘密 · 97
- 谎言是粗劣的装饰 · 100

## 第4章 举手投足的玄机

---

- 站姿暗传心机的细微 · 113
  - 坐姿流露深层欲望 · 120
  - 手势划出微妙的心态 · 122
  - 握手反映内心距离 · 128
  - 手位即是心位 · 132
  - 笑容演绎心灵风景 · 135
  - 神态展露当下情怀 · 138
  - 细节潜伏大动作 · 146
-



## 第5章 本能嗜好的玩味

---

- 吃相暴露本性 · 157
- 写字反应性格 · 172
- 抽烟渲染性情 · 177
- 酒杯盛装着情绪 · 180
- 爱好是情趣的表露 · 185

## 第6章 心机心智的破译

---

- 习惯是本色的写真 · 193
- 无意识泄露真面目 · 197
- 反应力就是智力 · 204
- 判断力是理智的标尺 · 209
- 习性记录品质 · 212

## 第7章 潜入他心的秘径

---

- 注意观察与什么人交往 · 219
- 考核测试翻开对方的底牌 · 230
- 置换空间探寻角色的真相 · 238
- 站在对方的位置看对方 · 244
- 话语交锋冲决对方堤防 · 254
- 冷眼旁观谄媚者的面目 · 263

## 第8章 男女杂相的窥探

---

- 男人味是什么味 · 275
- 女人味是特殊韵味 · 282
- 智者的暗记 · 289
- 强者的色彩 · 296
- 合作者的品质 · 302
- 卑劣者的面目 · 313

第 1 章

# 第一印象的偷猎



◎眼睛守不住秘密

◎相貌是阅历的写真

◎面孔有心迹的波痕

◎鼻子见内在精神

◎眉毛呈现情绪变化

◎发型是趣味的标牌

◎体型显摆出人生境遇

## 眼睛守不住秘密

眼睛是心灵的窗户。画家的神来之笔往往就体现在眼睛上。交流从眼睛开始，眼睛对视之际，聪明人瞬间就能把对方看清、看透。

希腊神话有这样一个故事：谁要是被妖女美杜莎看上一眼，立刻就会变成石头。可见眼睛的威力有多大。

医学证明，眼睛在人的五种感觉器官中是最敏锐的，大概占感觉领域的70%以上，因此，被称“五官之王”。

人的深层心理中的欲望和情感，首先反映在目光，日光的移动、方向、集中程度等都表达不同的心理状态。观察目光的变化，有助于人与人之间的交流。靠近窗台就容易看清室内的情形，读懂人的眼色便可知晓其内心状况。

俗语说：“江山易改，本性难移”，人的个性是难改变的。性为内，情为外，性受外来的刺激，发而为情。情所表现最显著、最难掩饰的部分，不是语言，不是动作，也不是态度，而是眼睛，言语动作态度都可以用假装来掩盖，而眼睛是无法假装的。我们看眼睛，不是看它的大小形状，而是看眼神。心理学家的研究告诉我们，人的内心隐秘，心中的冲突，总是会不自觉地通过变化的眼神流露出来。

这眼神就是“眼睛的语言”，你一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的。你将受用无穷。

我们先以某个上司为例解读眼睛语言的奥妙。某一个



上司眼神沉静，说明他对于解决问题的办法，早已成竹在胸，稳操胜算。上司眼神散乱，便可明白他心神不定，向他请示解决什么问题，是无用的，你得平心静气，另想办法。

他若眼神横射，仿佛有刺，便可明白他异常冷淡，如有请求，暂且不必向他陈说，应该借机从速退出，即使多逗留几分钟也是不合适的，退而研究他对你冷淡的原因，再谋求恢复感情的途径。

你见他眼神阴沉，应该明白这是凶狠的信号，你与他交涉，须得小心一点。他那一只有毒辣的手，正放在他的背后伺机而出。如果你不是早有准备想和他见个高低，那么最好从速鸣金收兵。

你见他眼神流动异于平时，便可明白他是心怀诡计，想给你苦头尝尝。这时应步步为营，不要亲近他，因为前后左右都可能是他设下的陷阱。不要过分相信他的甜言蜜语，这是钩上的诱饵，是毒物的糖衣。

你见他眼神呆滞，嘴唇发白，便可明白他对于当前的问题惶恐不安，尽管口中说不要紧。他虽未绝望，也的确还在想办法，但却一点也想不出所以然来。你不必再多问，应该退去考虑应付办法，如果你已有办法，应该向他提出，并表示有几成把握。

你见他眼神似在发火，便可明白他此刻是怒火中烧，意气极盛，如果不打算与他决裂，应该表示可以妥协，尽快使自己的境遇转机。否则，你把他逼急了，势必引起剧烈的正面冲突了。

你见他眼神恬静，面有笑意，你可明白他对于某事非常满意。你要讨他的欢喜，不妨多说几句恭维话，你要是

有所求，这时可是好机会，相信一定比平时更容易满足你的希望。

你见他眼光四射，神不守舍，便可明白他对于你的话已经感到厌倦，再说下去必无效果，你还是赶紧告一段落吧，或乘机告退，或者寻找新话题，谈谈他所愿听的事。

你见他的眼神凝定，便可明白他认为你的话有一听的必要，这时你应该照你预定的计划，婉转陈说，只要你的见解不错，你的办法可行，他必然是乐于接受你的意见。

要是你见他眼睛下垂，连头都向下倾斜了，便可明白他是心事重重，或有隐痛。你不要向他说得意事，否则会加重他的痛苦；你也不要向他说苦痛事，因为同病相怜越发使人难受，你最好说些安慰的话，并且想办法快点告退，因为多说也是无益的。

如果他的眼神上扬，便可明白他是不屑听你的话，无论你的理由如何充分，你的说法如何巧妙，还是不会有满意的结果，不如关闭嘴巴，等待一个恰当的机会。

总之，眼神有散有聚，有动有静，有流有凝，有明亮，有阴沉，有呆滞，有下垂，有上扬，种种心理表露无疑，就看你是否能一眼看透。眼睛是一部大书，从眼睛的窗户向内心深处探幽，是了解一个人心理动向的捷径。

一般情况下，人们很难彻底隐瞒心事，即使有人摆出一副无表情的脸孔，但刻意的做作并不能维持长久。听别人讲话，或对别人讲话，要注意对方的眼睛。有的人交谈时不看对方的眼睛，多数情况下，是胆小、没有信心、怕难为情、畏缩。

这里所说的“看眼睛”，是观察对方的视线的活动，透

过视线的活动了解他人的内心。观察一个人的视线可以采取不同的角度，首先，对方是否在看着自己，这是一个关键；其次，对方的视线如何活动，如视线刚接触立刻就挪开与长时间才离开，其心理状态是有所不同的；再次，视线的方向，即对方是正视还是斜视观察自己的；还有，视线的集中程度，即是否专心致志地看自己；最后，视线的位置，通过对方视线的方位移动，来考察他的内心动向。

一个推销员，如果具有从顾客的眼睛中看透心理活动的本领，那么在业务上一定会游刃有余，无往而不胜。成功的推销员通过体验，掌握了一套看人眼睛的本领，具体地说，他是从如下几个方面识别顾客的心理的：

假如一个顾客眼睛向下看，而脸转向旁边，表示你被拒绝了；如果他的嘴是放松的，没有机械式的笑容，下颚向前，他可能会考虑你的提议；假如他注视你的眼睛几秒钟，嘴角乃至鼻子的部位带着浅浅的笑意，笑意轻松，而且看起来很热心，这个买卖大概就有戏了。

顾客眼睛闪闪发光，通常表明对方精神焕发，是个有精力的人，对会谈很感兴趣，同时也意味着他是很难应付的人。

顾客目光呆滞黯淡，通常说明他是个没有斗志而索然无味的人，你可以努力地挑起他的购买欲望。

顾客目光飘忽不定，通常表示这是个三心二意或拿不定主意、紧张不安的人。

顾客目光忽明忽暗，有可能说明他是工于心计的人，他很难接受语言的诱惑。

顾客目光炯炯有神，一般看来，他就是个有胆识的正



直之人。

◎大小老板、公私二家、文科武行，不同行当的神态眼神各有区别，有的眼神来源于性格秉性，有的目色则印染于职业毛病，比如：

混混的目色猥琐低俗，  
小商人的眼光干练精明，  
国企老总的双目炯炯有神，  
警察的两眼咄咄逼人，  
公务员的目光从容不迫，  
新贵的眼色怡然自得。

## 相貌是阅历的写真

相貌是五官的整体，虽是父母给的，但人的内在品质会一定程度上影响相貌，因此，相貌又与后天有关。

人们多半是靠观察脸上的某个部位来判断一个人。譬如说，新月眉（细长有弧度）的人，使人感觉“人很和气”，薄嘴唇的人“富理性，不轻易流露情感”，等等，这种以小窥大的具体鉴别方法，其实不如观察整体脸形来得简单而有效。

人的脸可以大致分成七大类。

- A.圆形脸
- B.方形脸
- C.瘦长型脸

