

西洋現代

觀人術精要

知人知面要知心

大連出版社

知人知面要知心

西洋现代观人术精要

冯 波
戴晓慧

陈 进
王勇群 编 写

大 连 出 版 社

(辽)新登字 15 号

知人知面要知心
西洋现代观人术精要

冯 波 陈 进 编写
戴晓慧 王勇群

大连出版社出版发行

新华书店经销

大连市中山区大公街 23 号

长春市第四印刷厂印刷

字数:130 千

开本:787×1092 1/32

印张:6

印数 1—8000

1993 年 5 月第 1 版

1993 年 5 月第 1 次印刷

责任编辑:徐彬

封面设计:韩波

责任校对:童娇

ISBN 7-80555-758-6/G·229

定价:2.95 元

卷首赠言

心映要面映人映

观察是生活中一种最为持久的乐趣。

——乔·梅瑞狄斯

心不在焉者必然视而不见。

——普卜利利乌斯·绪儒斯

使人获得智慧的不是岁月，而是观察。

——普卜利利乌斯·绪儒斯

目
录

性格判断与类型识别	1
荣格的二分型性格分析法	3
外向型性格的特征(3)内向型性格的特征(6)	
独特而多面的性格(9)	
克雷蒂玛的三分型性格分析法	13
分裂性气质(13)躁郁性气质(14)粘着性气质(15)	
简洁实用的16型性格分析法	16
极敏感型(16)率先实行型(16)速战速决型(16)	
莽撞冒进型(17)外向过敏型(17)待人慎重型(17)	
明朗活泼型(17)直截了当型(18)纤细过敏型(18)	
熟虑果断型(18)沉着冷静型(18)顽固一贯型(19)	
消极悲观型(19)细心孤独型(19)优柔寡断型(19)	
内向主观型(20)	
四面八方看性格	21
从阅读报纸看性格(23)从办公室看性格(24)	
从打电话看性格(24)从点菜看性格(25)	

从拍纪念照看性格(27)从排队买票看性格(27)

从驾车特点看性格(29)从时间观看性格(30)

从走路姿态看性格(31)从字迹看性格(33)

从进食方式看性格(33)从口味看性格(34)

从放钱方式看性格(35)从招呼话看性格(36)

从衣着看性格(37)从领带看性格(38)

从发型看性格(39)从身材看性格(40)

从肤色看性格(43)从手的动作看性格(44)

从笑声看性格(45)

从面部观察入手..... 47

嘴巴眉毛出表情(49)光看表情靠不住(51)

注意观察左脸(52)注意眼球的移动方向(52)

一半脸部看鼻子(53)从下巴的角度看对方的心态(56)

前额宽窄与成才方向(56)点头与手部动作(57)

眼睛是心灵的窗口(59)公共场合里陌生目光的含义(60)

谈判桌上警惕对方目光(61)目光凝视的深长含意(62)

两眼深凹默无声(65)眼珠凸出语滔滔(65)

笑声里面见性情(66)表情里面见性情(67)

身体语言的奥秘..... 69

动作是性格的语言(71)从姿态簇判断人

的行为意义(72)点动与姿态(73)人的行为看心理(74)

谈话时的三类姿态(75)挺胸昂首气势雄(77)

肩负重任莫后缩(78)手插腰间挑重担(79)

信心十足人高傲(80)架腿镇住四方客(81)

腹部的信号(82)拇指虽短不可忽视(83)

愤怒现于手脚(84)抬腿走路,知情见性(84)
 粗手粗脚粗性格(85)体质柔细趣味高(87)
 从兴登堡军败谈起(88)握手透露的“秘密”(89)
 一握知其人(90)忐忑不安看手指(91)
 手足有措藏内心(92)你是否能进入这一空间(93)
 社交界的千姿百态(95)什么人该进陪审团(99)
 表示拒绝的手势(100)

注意无心的动作 101

吸烟的姿势(103)抽烟斗的姿态与内心的思考(105)
 电话亭里众生相(106)思考判断时的姿态(107)
 不表态也有态度(108)交叉手臂的意思(109)
 了解打岔的姿势(109)如何知道对方准备采取行动(111)
 座位所显示的心理法则(112)
 从餐桌位置的安排看家庭关系(114)
 相逢何必曾相识(114)亲密无间话知己(115)
 认别对方的地位(116)从眼镜的取落看对方
 的内心(117)小动作暴露的大秘密(118)
 一边说一边看(119)无言的期待(120)
 如何知道对方心情紧张(121)
 如何发现对方在防范你(122)
 如何知道对方诚实可信(123)
 如何判断对方是在对抗(124)
 如何知道对方不同意你的观点(126)
 愿意合作的姿态(126)厌烦的表现(127)
 克制强烈情绪时的表现(128)
 怎样掌握会议现场气氛(129)

迅速接近的人在期待什么(130) 131

探索异性的秘密 131

- 相貌与夫妻关系(133) 男女视线的差异(134)
- 如何判断女人的年龄(135)
- 背影是男人的第二容貌(136)
- 从坐姿看女人的个性(137) 爱情类型的秘密(138)
- 如何判断一个人的爱情类型(141)
- 看情书知真假(142) 一次约会见性格(143)
- 男女都为悦己者容(144) 颜色与丈夫(145)
- 丈夫的性格与妻子的容颜(147)
- 发现女性的魅力(147)

因人而异的观人经 151

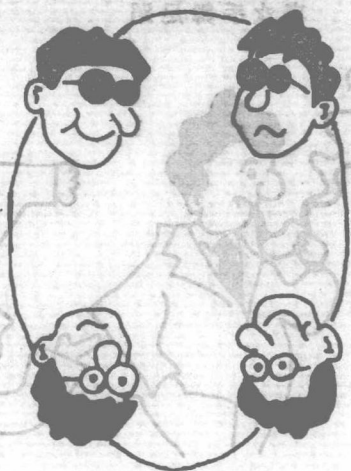
- 人胖活力多(153) 好动者的性格(154)
- 怎样与老板打交道(155) 他是否是你雇佣的人(156)
- 他不是你满意的职员吗(157)
- 怎样寻求能解决问题的专家(158)
- 如何判断对方是否有现代修养(159)
- “恒久父母”者的特征(160) “恒久成人”的特征(161)
- 从对空间的态度辨认其国籍(162)
- 怎样识别“自然儿童”(163)
- 识别“操纵者”的特征(164)
- 识别操纵型父母的特征(165)
- 识别操纵型的儿童(166)
- 识别“实现者”的特征(168)
- 识别“实现型”的少年(169)

声调与个性(169)	
怎样识别上司的类型(170)	
怎样猜测下属的心理(172)	
观人术水平测试一(附答案).....	173
观人术水平测试二(附答案).....	175
观人术水平测试三(附答案).....	177
观人术水平测试四(附答案).....	179
观人术水平测试五(附答案).....	181

●知人知面要知心●

性格判断与类型识别

“人不可貌相 海水不可斗量”，以貌取人是很靠不住的。然而，不论对于什么人，我们都有一种“了解得多一些”的欲望，这也是人之常情。为了迅速而准确地识别他人，最可靠的办法便是从性格判断入手。人的性格是复杂而多样的，幸好有许多大理论家在这方面做过许多艰苦的开拓，提供了一系列特征 帮助我们对他进行类型识别。



知人知面要知心
性格判断与类型识别



外向型人说话时
喜欢手舞足蹈



内向型人说话时
喜欢绕来绕去



内向型人办事
总是犹豫不决



外向型人办事
愿意速战速决

共勉。其意义不仅在于，人眼难容，意人难善。

。同。荣格的二分型性格分析法

。重。荣格对人的心理分析，认为人具有两种倾向：外向型和内向型。

。假如要对一个初学者进行最简单的类型识别，每个人都会想到选用两分法，即“外向型”或“内向型”的性格类型判断。最早提倡内向外向性格理论的是德国精神分析学派的鼻祖卡尔·古斯塔夫·荣格。他对弗洛伊德的理论进行了脱胎换骨的改造，根据向内或向外的气质构成，把人分成内向或外向两种类型。当然，荣格并没有把人一刀两断地分开，而是认为人们都具有这样两种倾向。当处于某种环境或关系之中时，就会朝着其中一种倾向偏斜下去。向外偏斜的人我们就叫他外向型性格；向内偏斜的人我们就叫他内向型性格。

。荣格认为，人具有两种倾向：外向型和内向型。

外向型性格的特征

。外向型性格的人，其特点是：精力充沛，善于交际，喜欢行动，喜欢冒险，喜欢竞争，喜欢挑战。

。要想判定一个人是否属于外向型性格，就应该综合这个人在人际关系、工作方式、行动模式、观念和想法、情绪和感情等方面的特点来加以考虑，只抓住一点就下结论很容易犯错误。

1. 外向型性格的人际关系。①开放、不隐瞒、不含蓄、不见外。对人没有戒心，爱与人交谈，即使是初识之人也能打成一片，态度明朗，不失其赤子

之心。

②善解人意,容易接纳别人,可轻易与对方意见达成共识,共鸣性强,易感动,待人热心,容易和人搞好关系。

③容易相信别人,心直口快,并想以此取得他人的赞同。当受到别人的抬举时,往往得意忘形。

④用心于人际关系,处处以协调为重,善于应酬,服务精神旺盛,敏捷灵活,对于不与自己相关的人事也乐于插手。

⑤交游广阔,信奉四海之内皆兄弟的准则,懂得奉承夸赞别人,同时也喜欢受人奉承。言语诙谐,擅于制造气氛,使宾客皆大欢喜。

2. 外向型性格的工作方式和行动模式

①活泼、动作快而机敏。果断、速战速决,结论既下立刻付诸实施。但比较冒失莽撞,且注意力不集中,轻率的一面相当突出。

②一言以蔽之,外向型属于“行而后思”一类。任何事若非亲身经验就无法体会,所以事事先行动,然后思考,是为试误型。

③处于任何新环境或新的工作场所时,很快就能适应。以乐观自信的态度面对一切,认为自己的前途必然平坦顺利,在未来的世界中必可辉煌腾达。不大在乎挫折和失败,相信“失败是成功之母”。

④喜爱与大伙在一起,愿意置身热闹气氛之中。有人在身旁,工作效率反而更高;独处则失去了动力。希望一边工作一边又能愉快开朗地谈话。

⑤行事机敏,对朋友亲切热心,具有领导能力。若真能当上领导,更能大公无私,竭诚为他人服务。善于发掘部属的能

力,喜欢“跟我来”式的领导方式。

⑥擅长处理周围环境与人际关系,工作若能照自己计划进行时则得意忘形,到处插手插嘴,管闲事。一切都愿意根据本身来决断,强行规制他人的行动。

⑦凡事起头皆表现得兴致勃勃,但因意志力不坚,中途若碰上难关或麻烦,立刻见风转舵,显得虎头蛇尾。不过他们却懂得临机应变,会迅速找出处理方法,极具弹性。

3. 外向型性格的观念和想法。

①留意周围变化,心思常放在外界事物上。关心和注意的对象往往是周围的环境,对别人的生活和想法极有兴趣,如果觉得其行为、想法不错的话,便毫不犹豫地加以模仿。

②没有独立的想法和固定的信念。易受他人意见和想法的影响,在思考上也属他人意志型。对事情的看法则属附和雷同型,常受别人暗示左右。迷信算命术,常常会不经深思即轻信,四处宣扬。

③看事只看表面,不重细节。做事并非经过周密计划及慎重考虑后才付诸实行。

④在重要的决断时刻,总是以对方的立场和自己的生活为考虑重点,重视现实的条件。对琐碎麻烦之事毫不在乎,能快速刀斩乱麻,当机立断。

⑤对事情的看法和判断情势方面极其乐观,对将来之事也寄予深厚希望,赋予人生玫瑰色般的梦幻。对过去之事极少计较,心境转换极快,不拘小节。

⑥容易接受现有环境,积极为自己所身处的环境和命运解释。不严肃思考自我人生,生活顺其自然,烦恼不多。

4. 外向型性格的情绪和感情。

①虽然外表明朗活泼，情绪却时有变化，起伏大。不过，沉郁的情绪不会持续太久，受到安慰立刻会明朗起来。

②热情不隐蔽，随时会把内心的感情和气氛感染给别人，所以一看其表情就可明白他的心理变化。

③好强而暴躁，动辄生气，闹别扭，但对人富于同情心，重视人情道理。受骗或遭人谋算时，虽然勃然大怒，但牢骚发完，心情立刻就会开朗起来。对方若肯道歉，所有怒气便会化为乌有。

④感情随着见面次数增加而热烈起来，表情也富于变化。

⑤在情绪高昂时，话说得多，速度快，声音也大。好谈论他人，又在意他人对自己的评语，患得患失。对自己不喜欢的人则恶言贬损，其实心中并无恶意。往往是说归说，等到心中怒气消了，决不会真的去报复别人。

内向型性格的特征

内向型性格显然与外向型性格不大相同，但这种不同不应给人们带来误解，认为他们是截然不同的两种人。应综合以下各个方面的特征加以考虑，才能判定一个人的性格是否属于内向型。

1. 内向型性格的人际关系。

①下意识地封闭、隐藏自己，难以接近，对他人戒心较强，不喜欢让别人看透自己的心思，与他人总是保持一定距离。说话时遣词用字小心翼翼，给人以彬彬有礼的感觉。

②待人较冷静，说话不多，即便对方热情如火，他也是理

性十足，处处避免与他人进行感情交流。

③交友范围小，择友条件严，不轻易接纳别人，但一旦交上情投意合的朋友，便会将友情持续终生。

④为人比较冷淡，喜好孤独，讨厌社交，尤其不愿出现在陌生人面前。往往以批判的目光看待他人，不容易受他人影响。

⑤对周围不相干的事情漠不关心，重视自己的主张，对别人的指示难以接受。感情较少流露，缺乏通融性，但对自己倾慕的人却无比顺从。

2. 内向型性格的工作方式和行动模式。

①行事必先考虑，重视事先筹划，按部就班。未经深思熟虑决不轻举妄动。态度稳重，举止沉着。

②非常害怕失败，做事往往过多考虑到不利因素，因而常常表现出优柔寡断，犹豫不决。

③办事虽有计划，但缺乏实施魄力，经常表现得信心不足，但不会好高骛远。

④耐力较强，不管多么棘手、繁琐的事情，都能持之以恒，逐一加以解决。

⑤独立性强，讨厌集体行动和喧闹的环境。有外人在一旁注视，工作效率反而下降；在封闭而安静的环境里，工作大见成效。

⑥待人处事不圆滑，总是能发现别人的缺点，而且大多是琐碎小事。

⑦做事喜欢与众不同，厌恶别人干涉，总是不放心把事情交给别人干。不管多么重大的事情，交到他们手上总要拖延几天。

3. 内向型性格的观念和想法

①不注重人际关系,对他人不大有兴趣,讨厌模仿他人关心和注意的对象仅限于少数几个极亲密的人。

②拥有独立的想法和坚定的信念,爱思考,乐于幻想,初次接触时给人的印象极为高雅。

③观察力敏锐仔细,但拘泥小节,对自然界以及动植物的关心甚至胜过人。

④性喜猜忌,待人消极,往往曲解他人的好意。

⑤很难忘记过去的挫折和失败,经常责备自己,懊悔不已,对未来大多持悲观看法。

⑥希求安定,害怕变化,常会因焦虑自己的处境而失眠。

4. 内向型性格的情绪和感情

①性格内向者一旦遭到误解或自认为不被理解,心情就会变得沉重忧郁。这种人感情比较细腻,很容易受伤害。

②对所倾慕者的言行极为敏感,但热情深藏,不肯表现出来,常会被认为感情木讷。

③感情内敛,比较羞怯,不想和别人亲近,也不让别人亲近自己。

④表面上似乎有些怯懦,即使听了不中听的话,也不会动气反驳,但内心中却极为痛苦。

⑤与他人很难发生共鸣,对不相干的人更是冷淡漠然,看样子很是清高。