

# 慧眼识人

【通过面相和言行看透他人】

兄弟

任何人都无法保守心中的秘密

古格◎著



神态不由自主地与内心活动相伴随，它由于经常重复变成固定的面容。对人的相貌加以解释无疑是一门极其高超而艰深的艺术，我们决不能抽象地了解观相术的原则。

——康德

秀美敏捷的外表是岁月刻画的结果，由于脸部无数次飞快地收缩舒展，便表现出性格特征来。

——叔本华

中国商业出版社

# 慧眼识人

【通过面相和言行看透他人】

古格◎著



中国商业出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

慧眼识人：通过面相和言行看透他人 / 古格著 .  
北京：中国商业出版社，2009.6

ISBN 978-7-5044-6550-4

I . 慧… II . 古… III . 人间关系 IV . C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 103313 号

\*

**中国商业出版社出版发行**

010 - 63180647 [www.c-cbook.com](http://www.c-cbook.com)

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所

四川南方印务有限公司

\* \* \* \* \*

787 × 1092 毫米 1/16 19.125 印张 260 千字

2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

定价：38.00 元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

# 任何人都无法保守心中的秘密

· 古格 ·

神态不由自主地与内心活动相伴随，它由于经常重复变成固定的面容。对人的相貌加以解释无疑是一门极其高超而艰深的艺术，我们决不能抽象地了解观相术的原则。

—— 康德

秀美敏捷的外表是岁月刻画的结果，由于脸部无数次飞快地收缩舒展，便表现出性格特征来。

—— 叔本华

有的人说世界上最善良的是人，有的人说世界上最残忍的是人，还有的人说世界上最不可理喻的是人……总之，对于人的看法，人们众说纷纭。但是，有一点是众人共识的，那就是人是一种相当复杂的高级动物。

作为群居社会中的一分子，每天都要与形形色色的人打交道。由于每个人的先天禀赋和后天经历的不同，使得每个人的性情、心理也不一样，性格更是千差万别。同时，由于人性的弱点，在利益的驱使

下，人们会戴上不同色彩的面具，把真实的自己隐藏起来，让人难以辨别真假。

看错人是最糟糕的，也是极容易犯的错误，与其在货物的品质上上当，还不如在货物的价格上受骗。与人周旋，和与其他的事比起来，更需要慧眼识人、相人，洞悉他人的内心。我们时时刻刻都要面对一个相当复杂的人群，应该怎样认识他们呢？这就要求我们必须练就一双慧眼，能够准确地识人、相人。

相人是一门深奥的哲学，必须像研究书那样深刻地研究人。就像西方心理学家佛洛伊德曾经说过的那样：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”所以，人就好比一本书，只要我们能够掌握必要的“阅读”方法与技巧，我们是完全可以把人当作书一样拿在手中阅读的。同时，我们也完全可以洞悉人的本性，进而能够用一种热情与自信的态度去面对芸芸众生。

一旦练就了识人的眼力与心力，读懂人性中的真相，具备洞悉人心的本领，也就意味着你可以看透生活中的人与事，勘破一个人的真伪。让我们从一个人的言谈举止中，观人于细致，察人于无形，轻而易举地识别他人，深入细致地了解他人的内心动态，体味人情世故的冷暖，并且能够分辨事情的真伪，比较准确地洞悉隐藏在一切假相后面的真相和奥秘。这样，我们才能够以不变应万变，冷静而坦然地面对各种挫折和磨难。同时，也才能够在纷繁复杂的社会关系中始终把握主动权，左右逢源，一帆风顺，顺利地绕过生活中的险滩，躲过四处碰壁的危境，消除危难，让自己更加从容地融入到社会中，游刃有余地应对人生的各种挑战。

本书会教你如何独具慧眼，洞悉人心。主要从洞察人心的几十种妙术入手，告诉我们从外貌特征、衣着打扮、言谈话语、行为举止、兴趣爱好、生活细节等方面洞悉他人内心世界的技巧，从而轻松识别

他人的本质，同时也让我们的言谈变得更为得体，举止更为大方，处事更为机敏而自信，能够更为洒脱自如地遨游于人生的广阔天地之间，获得生活与事业上的双丰收。



读懂人性中的真相

# 目 录

## 第一章

### 慧眼识人，是每个人都应掌握的生存技巧

如果我们能具备一双慧眼，看透每个人的行为，洞悉每个人的内心，那么我们就一定会以更热情和自信的态度来面对芸芸众生。但是要具备这样一双慧眼，并不是一件轻而易举的事情。人心是这个世界上最复杂、最难琢磨的东西，它隐藏在人内心深处，犹如一潭深不可测的湖水，人们不愿将其轻易示人，但并不是不可识别。这些隐蔽的东西总会不自觉地通过外在的行为表现出来，从而被人们觉察到。毕竟，世上任何事情都有踪迹可循，有端倪可察，人也一样。

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 人心隔肚皮，读人不易·····      | (003) |
| 成大事者先识人·····         | (005) |
| 知人知面要知心·····         | (007) |
| 会观人相人，做事才能潇洒从容·····  | (010) |
| 学会多角度、多态势、多层次透视····· | (013) |
| 观人识人心的十大忌讳·····      | (017) |

## 第二章

# 就相貌论人，通过外貌特征看透性格

或许人可以控制自己的言谈举止，但绝对控制不了自己的外貌。而外貌恰恰是人性格的显示屏，它能透露出比言行更为真实的信息。假如你能读懂他人的外貌，那么，你也就能了解他人的性格。

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 观相貌，识性格.....      | (027) |
| 从气质特征识别对方.....    | (029) |
| 发质是个性的重要反映.....   | (032) |
| 相人从“头”开始.....     | (035) |
| 眼睛里的秘密多.....      | (038) |
| 眉毛的动态呈现了心境变化..... | (041) |
| 从嘴巴动作观察人的性格.....  | (044) |
| 从下巴的形状与动作看人.....  | (046) |
| 熟练地从耳态看透对方.....   | (049) |



### 第三章

## 就着装识人，通过衣着打扮分析个性

看一个人的外表是无法识别其本质的，但凭一个人的衣着打扮可以判断一个人的实际生活状况。衣着是思想的形象，这和有钱没钱无关。有的人衣着破旧，相貌丑陋，但其中却渗透着一种奇才的气质；有的人仪表堂堂，却是“金玉其外，败絮其中”的草包……所以，必须从衣着打扮看人识人，这样，就很容易迅速掌握他人的性格与爱好。

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 从穿着风格识别对方心理·····     | (053) |
| 衣饰颜色体现个性·····        | (059) |
| 通过衣着读懂近况·····        | (061) |
| 妆容描画女人心·····         | (063) |
| 通过帽子透视个性·····        | (066) |
| 通过手表观察对方对待时间的态度····· | (069) |
| 手提包是身份的见证物·····      | (071) |
| 透过鞋子观察对方的性格·····     | (075) |

## 第四章

# 就言语辩人，通过言谈语气洞悉本色

一个人的言语，在一定程度上可以反映他的一些实际情况。言谈语气表达出来的信息有真实与不真实之分，要想准确识别单凭感觉是不够的。你不仅要分析他人的话中之意，更要分析其言外之意，同时，还要捕捉一些相关的细节加以辅证。假如不善于分析他人的言论、辨其是非善恶，是无法正确考察一个人的本色的。

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 语速体现了人的个性·····    | (079) |
| 闻声辨人有法可循·····     | (082) |
| 由言谈的方式捕捉对方心理····· | (085) |
| 由言谈声调探察人心深度·····  | (087) |
| 口头禅后面的真实内心世界····· | (092) |
| 从闲谈中破译他人的心态·····  | (094) |
| 从客套话中看清对方的真心····· | (098) |
| 注意言谈，祸从口出·····    | (099) |

## 第五章

# 就行为观人，通过行为举止探察心机

在人的行为举止中，通常隐藏着大量真实的信息，反映了人的心态、性格、感情和欲望等等，这些信息往往是慢慢聚集清晰的。我们可以通过一个人的行为和举止来探察他真实的心机，从而见机行事，这么做的难度在于必须提前做出判断和反应，否则，就会比较被动了。

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 不要被言谈举止的表象所迷惑·····  | (105) |
| 不同的走路方式展现不同的风采····· | (108) |
| 站姿体现人的自信与风采·····    | (111) |
| 坐姿是窥探心机的关键·····     | (113) |
| 从睡姿了解对方的潜意识·····    | (117) |
| 双臂交叉暗藏的心灵地带·····    | (121) |
| 通过手势识人·····         | (123) |
| 脚部动作也会传达心情·····     | (125) |

## 第六章

# 就癖好知人，通过兴趣爱好透视内心

涉及到兴趣爱好时，常常是一个人个性最张扬、防御最松懈的时候。一般来说，兴趣爱好总是和人的性格有关，如果两个人有相同的兴趣爱好，这就说明两个人在性格的某些方面有相似之处。因此，识别人最好的方式就是从他的兴趣爱好入手，这样不仅能够看清庐山真面目，而且也更容易找到针对性解决问题的方法。

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 阅报偏好体现的性格差异·····   | (129) |
| 房间装饰展现人的心态特征·····  | (132) |
| 旅游方式折射性格差异·····    | (135) |
| 汽车喜好体现个人品味·····    | (137) |
| 通过运动喜好透视对方·····    | (139) |
| 玩电脑，反映人的性格·····    | (142) |
| 音乐也与人的性格相通·····    | (144) |
| 舞蹈比语言更能透露人的个性····· | (146) |
| 珍藏品蕴藏着人的心绪·····    | (148) |

## 第七章

# 就细节品人，通过生活细节读懂习惯

一个人在生活细节上的表现，不仅仅透露出他的性格，还可以反映人的潜意识，反映人潜在的愿望。在观察人、识别人时，假如不善于知人，就会鱼目混珠、忠奸不辨、智愚难分。如此，轻者会埋没人才，重者则贻误事业，因此，我们在识人时必须知人以微、知人以细，要从小处、生活细节识人，以小见大。

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 生活细节反映内心愿望·····       | (153) |
| 通过生活琐事看人·····         | (157) |
| 从饮食习惯识别他人·····        | (159) |
| 由开车习惯观察对方心理·····      | (161) |
| 从睡床看人·····            | (164) |
| 从洗澡习惯看人·····          | (167) |
| 从签名习惯透视人心·····        | (170) |
| 在接电话习惯来判断对方·····      | (173) |
| 由刷牙的方式看生活态度·····      | (175) |
| 看涂写知道对方的愿望·····       | (178) |
| 从对待电子信件的态度判断生活质量····· | (182) |
| 从办公桌的状态看人·····        | (184) |
| 从电话式样判断人心·····        | (186) |
| 从日常交流的动作看人·····       | (188) |
| 通讯录隐藏的心态·····         | (191) |

## 第八章

# 就社交察人，通过社会表现探知心态

社交场合识人讲究的是“准”和“快”，容不得你细细品味，慢慢思考。正所谓快人一步，胜人一筹。要迅速破译他人的心理密码，贵在见微知著。

社交表现好的人，在社会上的形象就好，社会评价也高，因而找人办事也容易得到理解、同情、支持、信任和帮助。因此，一个人的社交表现怎样，直接反映出这个人在社会上的形象。

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 读懂社交场中的“微笑” .....    | (195) |
| 根据第一印象识人 .....       | (198) |
| 从握手中感觉对方的态度 .....    | (201) |
| 从名片看透对方的性格类型 .....   | (204) |
| 从点菜方式分析对方的从众心理 ..... | (206) |
| 从握杯姿势探知对方的心态 .....   | (208) |
| 从酒后的行为辨别对方性格 .....   | (210) |
| 通过识别谎言辨别人性真伪 .....   | (213) |

## 第九章

# 就办事取人，通过办事过程看清需求

办事的技巧是在无数次的成功和失败中总结出来的，办事的智慧是在人际交往中思考积累得来的，要想读懂人心、看清需求，就必须是在为人处世时用心感悟，在办事过程中细心揣摩。

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 识透被求人的技巧·····        | (219) |
| 要善于捕捉对方的心理·····      | (222) |
| 把握好话题的侧重点·····       | (224) |
| 由被求人的眼神看透他的内心世界····· | (227) |
| 洞察被求人的虚荣心·····       | (229) |

## 第十章

# 就品行断人，通过品德行为判断本质

品德，是人类充实内心世界的精神结晶。人的品德，既不是天生的，也不是不可改变的。它是道德、诚信的总和，是修身养性的结果。人们对品德优秀的人总有这样一个好印象：他们在任何场合中，都会显示出与众不同的人格魅力，具有强烈的责任感和行为约束力，因此，品德是识别一个人本质的重要特征。

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 品德是识别一个人的重要特征..... | (235) |
| 胸怀可以体现出一个人的前途..... | (237) |
| 根据性格特点去识别他人.....   | (242) |
| 善于发现有潜质的人.....     | (248) |
| 善于掌握一个人的本质特点.....  | (250) |
| 要把注意力集中在优点上.....   | (252) |



## 第十一章

# 一眼识人术，快速识人掌控人心的秘诀

要在极短的时间内看透人心，就要掌握一眼看透人心的诀窍，这取决于你的慧眼，慧眼得于秀心，秀心得于“知心”——具有对人性本质和非本质的东西敏感而且能够把握的素质和技巧。

|                |       |
|----------------|-------|
| 一眼鉴别英才.....    | (259) |
| 一眼看清小人.....    | (263) |
| 一眼读懂同事内心.....  | (265) |
| 一眼识别自己的老板..... | (268) |
| 一眼读懂下级.....    | (273) |
| 一眼了解朋友的类型..... | (276) |
| 一眼明白对手的类型..... | (279) |
| 一眼识别花心男人.....  | (284) |
| 一眼看穿外遇女人.....  | (287) |