

昨天朋友请我在“大三元”搓了一顿花了八千多块！

哇，够我吃半年的了！



昨天朋友请我在“大三元”搓了一顿花了八千多块！

八千块，你不怕撑死吗！



人家小王昨天在“大三元”吃了八千多块！

这家伙吹牛都不会。



杨姐，你刚才还说小王吹牛！

“大三元”我常去，最低消费是一万。



福人学

漫画珍藏版

吉林摄影出版社

传世处世秘笈

卷首语

目见之不如足践之——这是处世识人学的真谛。只从表面看人，很容易把人看偏了，看错了，看死了。日常生活中，一些人可以用花言巧语去骗人，但要用其实践去掩盖自己的虚诈面目是很难的。虽然假动作有时也可以骗人于一时，但不可能骗人一世。

所以，识人要听其言，观其行。

目 录

第一篇 一眼看穿——立即识破人的诀窍

开口便知——凭声音和语调识别人	(3)
从音色了解对方的心理与性格	(4)
与上司或长者交谈，声音会变得尖锐	(8)
凭声音大小判断性格	(9)
声音不知不觉中变小者为内向型人	(10)
凭电话里的声音也可判断性格	(13)
说话速度快，善于随声附和的外向型	(14)
内向型的人会慎重选择言辞	(15)
很慎重，但是不灵活的内向型	(16)
够帅气，但是装模作样的攻击性内向型	(17)
巧妙的谈话术，并善用手势的外向型	(18)
爱“屋”及“乌”——凭兴趣及爱好识别人	(21)
喜欢观测天体	(22)
电脑迷	(22)
野鸟迷	(23)
喜欢钓鱼	(24)
热衷登山	(25)
爱好古典音乐	(26)
喜好盆栽和阳台园艺	(26)

喜欢读书	(27)
这山看着那山高——变化中识人	(31)
因对象不同而改变语气的人	(32)
爱唠叨的人	(33)
满口附和的人	(34)
开场白太长的人	(35)
容易转移视线的人	(36)
多话的人	(37)
常大声说话的人	(38)
说话声音很小的人	(39)
好打断别人的人	(40)
喜欢插嘴的人	(43)
不守时的人	(44)
喜欢被叫乳名的人	(45)
一叶知秋——通过小毛病识人	(47)
退却的人	(48)
办事过于认真的人	(49)
时间一到就立刻下班的人	(50)
常抱怨身体不好的人	(51)
八面玲珑的人	(52)
爱当介绍人的人	(53)
太在乎自己的人	(54)
喜欢掏名片的人	(55)
没有不透风的墙——偶然机会识人术	(57)
上洗手间时交谈的人	(58)
在上司面前惊惶失措的人	(59)
再三要求的人	(60)

担心脱离同伴的人	(61)
殷勤却又无礼的人	(62)
晚会上神采奕奕大肆活动的人	(63)
完全社会化的人	(64)
关心服装的人	(65)
喜欢隐瞒秘密的人	(66)
口无遮拦的人	(67)
问个为什么——分析识人术	(69)
好请客的人	(70)
偶尔重游旧地的人	(73)
贪吃的人	(74)
吝啬的人	(76)
固执己见的人	(76)
好辩的人	(77)
随口就答应的人	(78)
爱咬文嚼字的人	(79)
我心里有个小秘密——洞察识人术	(81)
好奇心重的人	(82)
常结交新朋友以弥补需要的人	(83)
一喝醉酒就打电话的人	(83)
没有金钱概念的人	(85)
在火车站买盒饭或罐装食品的人	(86)
没有空间观念的人	(87)
过于谦虚的人	(88)
弄明白前因后果——逻辑识人术	(90)
其中有诈	(91)
天能“测”风云	(92)

人能知祸福	(93)
点点滴滴都入情	(96)

第二篇 一语中的——谈话识人观察术

话中有话——响鼓不必重敲	(113)
话外有音	(114)
顺藤摸瓜	(114)
会说还要会听	(115)
做一个会听话的人	(118)
口是心非观察法	(120)
把“我”挂在嘴边的人	(122)
“绝对”未必绝对	(123)
依赖是心理幼稚的表现	(125)
欲盖弥彰	(126)
暗藏玄机——说的比唱的好听	(129)
除了忙还是忙	(130)
自言自语	(133)
轻松有招	(134)
常说“在国外”不见得常出国	(135)
炫耀是自卑的表征	(136)
暗藏玄机	(137)
“我只告诉你”	(139)
说长道短	(140)
引蛇出洞——摸着石头过河	(142)
诱导对方说出真话	(143)
承认自己的小秘密	(145)

一吐为快·····	(146)
刺激对方识人法·····	(147)
一唱一和·····	(148)
别人说东他说西·····	(149)
假装不知道·····	(150)
诱惑推测法·····	(151)
鬼话连篇——我有测谎大法·····	(154)
鬼话连篇·····	(155)
美丽的谎言·····	(156)
即打即招——谎言识破术·····	(158)

第三篇 火眼金睛——透视识人法

一脸带百相——观脸识人术·····	(169)
五官语言——脸部动态透视·····	(170)
表情达意——脸谱识人技巧·····	(176)
眼睛是心灵的天窗——眼睛透视·····	(178)
发现真相——综合透视·····	(179)
庐山真面目——试探透视识人术·····	(182)
看破心意的技巧·····	(183)
不要滥施小技·····	(185)
料事如神——韩非子的观颜识人术·····	(186)
策略试探法·····	(188)
事实胜于雄辩——正统试探法·····	(190)
透视识人秘诀——“啄木鸟战略”·····	(194)
横看成岭侧成峰——反面透视识人术·····	(196)
装腔作势的人内心空虚·····	(197)

表面温和、柔顺的人不可靠·····	(199)
换一个角度衡量·····	(200)
比较透视识人术·····	(201)
不越雷池——透视识人有规矩·····	(204)
难得糊涂·····	(205)
处变不惊·····	(209)
用心良苦·····	(212)
秘密武器——掌握人心识人术·····	(213)
缩短心理距离的诀窍·····	(214)
跟着别人说话的心理战术·····	(217)
从座位到人心·····	(219)
巧妙测识术·····	(220)
打动人心的秘密·····	(223)
优势测识术·····	(223)
姿态识人术·····	(224)
行为线索透露术·····	(226)
真人不露相，露相也真人——糊涂识人术·····	(228)
装傻以隐蔽企图·····	(229)
逢人不可抛三分·····	(229)
真人面前不露相·····	(231)
露相也真人·····	(232)

第四篇 身怀利器——识人八大高招

俯视仰望——视线位置识别人·····	(235)
视线朝下是怯弱的证明·····	(236)
视线往左右岔开是拒绝的表示·····	(236)

笔直的视线是敌对的表现·····	(236)
焦点不定是情绪不安定的表现·····	(236)
朝上的视线是自信的表现·····	(237)
瞳孔大世界——看穿人心·····	(238)
用眼睛看穿人心·····	(239)
电话传“情”——打电话识人术·····	(240)
专注地倾听对方谈话时·····	(241)
应付对方谈话时·····	(241)
打电话中产生某种心理变化时·····	(242)
环视周围的谈话或窃窃私语时·····	(242)
名片递“心”——名片接受识人术·····	(245)
名片的形状会改变你给人的印象·····	(246)
吸引对方注意的递名片法·····	(246)
名片被注意乃是产生好感的表示·····	(247)
谨慎处理名片·····	(247)
酒后吐真言——心理松弛识人术·····	(248)
滔滔不绝地诉说·····	(249)
动作变得活泼·····	(249)
变得意气消沉·····	(249)
流 泪·····	(249)
吃女性豆腐·····	(250)
依然故我·····	(250)
唱 歌·····	(250)
动 粗·····	(250)
睡 觉·····	(250)
滴酒不沾·····	(253)
劝酒的方式也会暴露个性·····	(253)

不拘一格 形形色色识人术·····	(255)
兴趣、娱乐和性格·····	(256)
从开车状况了解自卑感·····	(258)
香烟的掩熄法与性格·····	(259)
香烟的抽法与性格·····	(260)
酒的嗜好和性格·····	(261)
一把钥匙开一把锁——个性识人术·····	(265)
猛烈型·····	(266)
阴晴不定型·····	(266)
优柔慎重型·····	(267)
浪漫主义者·····	(268)
现实主义者·····	(268)
乐天派·····	(269)
有气无力型·····	(270)
形式主义者·····	(270)
阴沉型·····	(271)
开朗型·····	(274)
自我主张型·····	(275)
令人搞不清楚的类型·····	(277)
顽固者·····	(279)
利己主义者·····	(280)
始终板着脸孔的人·····	(283)
傲慢的人·····	(284)
富人与穷人·····	(285)
乐观型与悲观型·····	(287)
支配型与被支配型·····	(289)
识人先识己——自我定位识人术·····	(292)

无“罪”加勉·····	(293)
完美要诀·····	(294)
异于常人·····	(297)
自知之明·····	(298)
十全十美·····	(299)
左右逢源信誉识测术·····	(302)
唯我特殊·····	(305)

第一篇

一眼看穿

——立即识破人的诀窍



开口便知——凭声音和语调识别人

“声音”给对方留下强烈的第一印象。有些人的声音轻缓柔和；有些人的声音带有沉重威严感。人们往往根据声音所获得的印象去判断人。

从音色了解对方的心理与性格

声音的确会表现性格、人品，有时也是预测个人前途的线索。从脸部表情、动作、言词用语而无法掌握心态时，往往可从声调去揣摩其喜怒哀乐情绪变化。

现在，根据以下三个方面的特征来分析声音：

声音的高低（音频）。

声音的大小（音量）。

声音的韵律（音律）。

声音的高低 = 紧张度

高昂的声音中如果尖锐响亮，通常是无法抑制自己的感情而愤怒的时候，同时也是感到紧张的时候。对方发出这种声音时要特别留意。

相反，情绪平和安祥，觉得对方的身份比自己低时，音频会放低而带有沉重感。当对方充分理解自己所说的话时，语调也会渐渐变沉变低。换言之，声音语调的高低是判断对方紧张感的关键。

声音的大小 = 性格

声音的大小和个人的性格有密切的关系，喜欢大声怒吼的人通常支配欲强，喜欢单方面贯彻自己的意志，以自我为本位。

声音小者，多半性格极为内向或压抑自己的感情，声音小的人尽管执拗不休地推销却多半是徒劳无功。

声音的韵律 = 感情

声音显得单调而没有抑扬顿挫的韵律时，通常是对对方抱有冷淡的感情，或不想与之打成一片。精神上处于不安时声音

也会变得单调。觉得无聊或懒得回答时，声音也会渐渐失去韵律感。

而具有韵律感显得生气蓬勃的声音，是与朋友交谈或对对方有亲近感时所发出的。在购买想要的东西时，声音自然会流露出韵律感。

带给对方好感的声音

不论在任何场合听到这种声音都会对之产生好感，这就是谈话中随时保持微笑的声音。如果你对自己的声音感到不满，而希望博得他人好感时，不妨试试带着浅浅的微笑谈话。微笑时的声音会自然而然地带有生气蓬勃的韵律，高低适中、音质感人，从而给人留下美好的印象。

大多数电视广告中的播音员或广告明星，都是带着一脸笑容露出雪白的牙齿，告诉观众们该物品如何如何好，这也是为了博得观众的好感。因此，我们也应尽量面带微笑以带有好感的声音与对方交谈。

“微笑”不仅能缓和制造声音的声带，也能使面孔整体的表情柔和。这时所发出的声音会给对方留下好印象。仔细观查外型并不突出但能获得男性喜爱的女性，其“声音”往往扮演着极重要的角色，这些人在谈话中都面带微笑。

声音通常会反映个人的特点。从谈吐方式和声音的类型，可以大致了解对方的性格或人品。

高亢尖锐的声音

发出这种声音的女性情绪起伏不定，对人的好恶感也极为明显。这种人一旦执着于某一件事上时往往顾不得其他。不过，通常也会因一点小事而伤感情或勃然大怒。这种人会轻易说出与过去完全矛盾的话，且并不引以为错。

声音高亢者一般较神经质，对环境有敏感的反应，如房间

变更或换张床则睡不着觉。富有创意与幻想力，美感极佳而不服输。讨厌向人低头。说起话来滔滔不绝常向他人灌输己见。面对这种人不要给予反驳，表现谦虚的态度即可使其深感满足。

男性中发出高亢尖锐声音者，个性狂热，容易兴奋也容易疲倦。这种人对女性会一见钟情或贸然地表白自己心意，往往会令对方大吃一惊。

高亢声音的男性从年轻时代开始即擅长发挥个性而掌握成功之运，这也是其特征之一。

温和沉稳的声音

音质柔和声调低的女性属于内向性格，她们随时顾及周遭的情况而压抑自己的感情。同时也渴望表达自己的观念，因而应尽量让其抒发感情。

这种人具有同情心，不会坐视受困者于不顾。

这种人会按部就班，努力朝自己的目标前进，属于慢条斯理型。上午往往有气无力，下午变得活泼也是其特征。

男性带有温和沉着声音者乍看上去显得老实，其实有其顽固的一面，他们往往固执己见绝不妥协，不会讨好别人，也绝不受他人意见所影响。

作为会谈的对象，这种人刚开始难以相处，但他们却是忠实牢靠的人。

沙哑声

女性发出沙哑声通常较具个性，即使外表显得柔弱也具有强烈的性格。虽然她们对待任何人都亲切有礼，却难以暴露自己的真心，令人有难以捉摸之感。她们虽然可能与同性间意见不合，甚至受人排挤，却容易获得异性的欢迎。她们对服装的品味极佳，也往往具有音乐、绘画的才能。面对这种类型的