

一眼看穿的秘密

一语识破的本领

一眼把人 看透的

问道 李卫平 著

秘密



识人难识心，花1小时去揣摩别人的心理，不如花1分钟学会识人的秘密。从衣着看为人，从举止识性格，从行为观品质，从谈吐辨学识，从办事察才干，从习惯见心机，观人于细微，察人于无形，破译人心的密码，读懂心灵的语言，一眼把人看透，瞬间看透周围发生的事。

一眼把人看透 的秘密

问道 李卫平 著

华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

一眼把人看透的秘密 / 问道, 李卫平著. —北京:
华文出版社, 2009.6
ISBN 978-7-5075-2707-0

I. 一… II. ①问…②李… III. 心理学—通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 098478 号

书 名: 一眼把人看透的秘密

标准书号: ISBN 978-7-5075-2707-0

作 者: 问 道 李卫平 著

责任编辑: 杜海泓

装帧设计: 李卫锋

文字编辑: 郝秀花

美术编辑: 盛小云

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbs.com.cn>

电子信箱: hwcbs@263.net

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京中印联印务有限公司

720mm × 980mm 1/16 开本 21 印张 298 千字

2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

前言

P R E F A C E

在我们生活的这个纷繁复杂的社会中，每一个人都在扮演着不同的角色，为了完成种种任务，实现自己的目的，每个人都要与形形色色的人交往。但是，由于每个人的生活环境、生活习惯、脾气秉性、生活阅历、知识水平的不同，在感情与理智的影响下，每个人所呈现出来的状态和表现都是不一样的，其精神面貌、言谈举止和表现方式各有不同。这就使得与人沟通和交往不是一件容易的事了。而在现实生活当中还有这样一些人，他们故意将自己真实的一面隐藏起来，或是因为心机深沉，或是别有用心，或是不信任别人，总之，他们总是刻意给自己带上面具，让人犹如雾里看花，难以捉摸。这就使得人与人之间的交往和沟通变得更加困难，也给我们看人、识人增加了不小的难度。

正所谓“知人知面不知心”，因此，被人欺骗、受人捉弄、被人利用、遭人排斥等这些不尽人意的现象比比皆是，而有些人不仅会因此让自己陷入尴尬的境地，甚至会给自己的人生带来惨重的损失。究其原因，是因为在社交过程中人们彼此缺乏真诚与坦率，也是因为人们观人、识人、阅人的能力还不够，看透别人的本领还不到家所造成的。

如果我们能看透一个人，深入了解其性格特征及优缺点，对症下药，找到与之相处的恰当方法，就会使我们的工作、学习、事业达到事半功倍的效果。在这个竞争日益激烈的社会，一个人要想在为人处世方面游刃有余，要想在事业上取得令人瞩目的成就，就必须具备洞彻人心的敏锐观察力。

有很多人曾经这样感叹：“人心隔肚皮”，识人难，识人心更难！然而事实却并非如此，虽然人很复杂，但并不是不可看透的。世界上的任何事情都有踪迹可循，有端倪可察，人也是一样。其实，即使一个人有意识地隐瞒其

内心的真实想法，但他的一个无意识的动作、一句不经意的话语，往往都能反映出其深藏不露的本意。比如一个人的睡姿、站姿、走姿、手势、习惯动作、服饰、生活细节等，都是一个人不能刻意隐藏的，这些可以反映出一个人的潜在心理。人的外在表现都是内心情感的流露，所谓“喜形于色”就是这个道理。

本书综合了我国古代的观人之法，以及西方心理学家经过严格的实验和论证总结出的洞悉人内心奥秘的方法，从外貌特征、言谈话语、行为举止、衣着打扮、生活习惯、兴趣爱好、社交场合、看透女人心、看透男人心、识别有情人、鉴别英才、辨别朋友等12个方面，对看人、识人做了详细的分析与介绍。本书还结合大量生动、具体的实例进行全面剖析，阐释了言谈与个性、外表与心灵、容貌与性格、情趣与品位、行为与品质的密切关系，全面介绍了了解别人、快速看穿他人心理活动、深入透视他人行为变化的必知方法，提供了大量的一眼把人看透的实战技巧，以便你在实际生活和人际交往中巧妙运用，扩大社交范围，提高交际能力，为自己的事业发展铺平道路。

只要你掌握了本书提供的技巧并加以运用，就能练就“一眼看穿”、“一语识破”的本领，让你可以在瞬息之间洞察一个人内心深处潜藏的玄机，看透周围的人和事，从而使你在人生的旅途上左右逢源。

目 录

CONTENTS

绪论 看透人心的切入点

从体型看性格	2
从外貌看职业	4
从手势透视心理	5
从举止风度可见其心理	6
从说话的声音辨识人	8
从兴趣爱好看人的情操	9

第一章 以貌取人亦有道

一、眼睛：展示心灵的窗口	12
眼皮：容易泄露秘密的暗道	12
从眼睛透视对方的心灵	13
从眼神窥视对方的动机	15
通过眼形辨别对方	16
二、眉：容貌的点睛之笔	19
从眉毛观察对手	19
眉形不同，表明人各有异	21

三、鼻：人性情的象征	25
读懂对方鼻子的“语言”	25
鼻子与性格	26
从鼻形和鼻势看心理	27
四、口：善变的嘴巴，祸福的门户	30
口形各异，命运不同	30
通过口势识别对方心理	31
从嘴巴的动作观察人的性格	32
嘴唇厚薄与人的德行	34
五、手：观手而识人	35
从双手看人	35
手形不同，性格各异	37
六、其他细节：以貌看人的通行证	39
牙齿：透析人的前沿堡垒	39
耳朵：信息接收器	40
下颌：观察对手的心理	43
头：一切从“头”开始	44
脸：不能丢失的身份证	46

第二章 从行为举止知其心

一、坐姿：透露出人的心理动向	50
坐姿与心理反应	50
古板型的坐姿	52
悠闲型的坐姿	52
压抑型的坐姿	53
自信思迁型的坐姿	54
腼腆羞怯型的坐姿	54

谦逊温柔型的坐姿	55
坚毅果断型的坐姿	55
投机冷漠型的坐姿	56
放荡不羁型的坐姿	56
坐着时动作的变化	57
数字“4”型坐姿	57
二、站姿：透视人的个性	58
站姿与心理反应	59
思考型的站姿	60
服从型的站姿	60
攻击型的站姿	61
古怪型的站姿	61
抑郁型的站姿	62
社会型的站姿	62
三、走姿：脚下流露的“语言”	63
走姿与心理反应	63
昂首挺胸的走姿	64
摇摆不定的走姿	65
步伐整齐的走姿	65
行动急促的走姿	65
微倾式的走姿	66
八字式的走姿	66
其他的走姿者	67
四、手势：解读心灵的无声语言	69
焦虑不安：双手握拳	69
爱幻想：双手托腮	70
树立威信：双手背在身后	71
称赞他人：跷大拇指	72
个性十足：手势上扬	73

挑战之意：双手叉腰	74
意见不同：十指交叉	74
对自己非常有信心：十指相对	75
戒备心重：双臂交叉	76
我是真诚的：手掌摊开	77
显示威慑力：拍案而起	79
力量的体现：紧握拳头	80
渴望美好的事情发生：摩拳擦掌	80
果断的印象：手向下劈	81
增强说服力：数拨手指	82
显示优越感：大拇指露出口袋	82
五、睡姿：潜意识透露出的肢体语言	83
俯卧：很强的自信心	83
侧卧：漫不经心的人	84
独睡：自恋倾向的人	84
裸睡：感性生活者	85
靠边式：势力范围的捍卫者	85
对角式：相当武断的人	85
单脚靠边式：有规律生活的人	86
四肢交叉睡姿者	86
婴儿般睡姿和仰睡者	86
六、其他的行为举止：探视人的内心世界	87
从敲门声透视对方	87
从刷牙探查他人的内心	87
从购物方式观察对方	89
从笔迹洞悉对方的心理特征	90
从下意识的小动作看透人	92

第三章 从言谈之间看性格

一、说话的声音：透视人心的韵律	96
从声调探知人心的深度	96
透过说话的韵律见人心	98
从声音大小探测人心	99
二、说话的方式：道出人的个性	99
从说话特点看透对方性格	100
智慧过人的奇思妙语者	101
阿谀奉承的善于拍马屁者	101
从幽默识别对方的性情	103
口头禅后面的真实内心世界	104
三、说话的内容：亮出自己的底牌	105
从话题洞察对方	106
9 种言谈各有千秋	107
言辞过恭必怀戒心	109
四、说话的动作：难以遮掩的心理平台	110
由笑来看透对方	111
说话不停点头和摇头的人	113
交谈时不断抹头发的人	113
说话时腿喜欢抖动的人	114
说话时盯住别人的人	114
五、说话的习惯：揭开心灵的密码	115
常说错话的人表里不一	115
得理不饶人的人	115
从打招呼习惯用语中观察对方	116
从聊天场合的选择上观察对方	117
说粗话的心理意义	118

从接受表扬的态度看透对方	120
从回答时间的习惯上看透对方	122

第四章 从衣着打扮观其人

一、服装：心灵自我显露的展示台	124
衣着与人的心理的关系	124
从衣服的选择判断人的性格	126
从服装颜色的选择上看透对方	127
从T恤的选择看透对方	129
从女人对内衣的喜好透视对方	130
透过鞋子观察对方的性格	131
二、化妆：无法掩饰人心的涂抹	133
淡妆与浓妆，表现不同的欲望	133
自然与时尚，个性的保守与开放	134
不同的装扮折射出不同的心理	134
从头发的质地与发型观察你的对手	135
三、饰品：心灵文化的显示	138
眼镜：心灵窗户的另一种显示	138
领带：男人个性的表现	139
手表：对待时间的态度	141
戒指：告诉人的内心世界	144
手提包：身份的见证物	145
手机：心灵交流的桥梁	148
耳环：透视性格的物品	149
饰物佩戴：展示着人性	151

第五章 从生活习惯观察本性

一、行为习惯：刻在心灵上的烙印	154
从签名习惯上透视人心	154
从打电话的方式分析不同的人性	156
贪吃贪喝的人害怕孤独	159
从阅读习惯上看人的内心	160
从开车来观察对方	161
从付款方式看人	163
二、生活习惯：掌握人内心活动的捷径	164
从吃饭的习惯识别对方	164
从火柴和打火机的使用看人	167
从抽烟的方式看人	168
从睡床看人	170
从洗澡的方式看人	172
从放手机的位置识别对方	174
从烹饪方式上透视人心	175
从吃鸡蛋的方式考察人性	177
从喝咖啡的方式考察人的习性	179
从个人嗜好识别对方	180
三、习惯动作：细节表现人心	183
掰手指节的人	183
挤眉弄眼的人	183

第六章 从兴趣爱好见人底细

一、休闲娱乐：透露人心的显示场	186
-----------------------	-----

从音乐的爱好得出人的性格规律	187
对爱好舞蹈的人的性格分析	188
从旅游偏好窥探人的性格	190
从读书看人的性格特征	191
从益智游戏来观察对方	193
对喜爱下棋人的心理探索	195
二、运动方式：不同的思维定式	195
酷爱不同球类运动的人	196
喜欢冬泳的人	197
喜欢步行运动的人	197
喜欢黄昏散步的人	197
喜欢器械运动者	198
三、业余爱好：判断他人的性格及品位	198
从喜欢的宠物看人的心理	198
从对水果的喜好看透对方	199
从对酒的喜好看人的性格	201
从喜欢的汽车观察对方	202
从对喝茶场所的喜好观察对方	204
从对饮酒场所的喜好看人的品位	206

第七章 一眼看透男人心

一、男人的面相：透露心理的外观	208
认清男人的真面目	208
从面相透视男人的真面目	209
二、男人的行为：诠释心灵的语言	211
从情人节的礼物判断他真实的想法	211
从男友喜欢的手指看他爱你有多深	213

从男友的走姿了解他的性情	213
从他对家人的爱观察他	215
三、其他细节：点点滴滴流露他的心	216
从男人的作风判断他的心	216
一眼看透男人是否有外遇	221

第八章 一眼读懂女人心

一、女人的相貌：读懂女人的前提	225
从女人的眼睛观察她	225
从女人的手探视对方	226
从女人的腰了解对方	228
从女人的腿看透对方	229
从女人的微笑分析她的性格	229
从相貌选择贤妻	230
从女人的发型观察她	232
二、女人的行为：折射她性格的镜子	234
从选择戴戒指的手指判断女人对爱情的态度	234
从约会的动作判断女孩的心理信息	236
从吸烟姿势看透女人的性格	237
从女友与陌生人说话推知她的忠贞度	238
三、其他细节：展现心灵的世界	239
一眼看透她是否有外遇	239
从表情与动作推断她是否爱上你	241
识破女人的内心	242
从服装款式看透职业女性	242
看透女人本性	244
从心理揣摩女人	245

第九章 一眼识别有情人

一、有情人的行为：追求浪漫	248
从送礼物道出情人的心	248
从关心自己流露情人的心	252
从吃巧克力分析情人的爱	253
从接吻的方式表现对方的爱	255
从媚眼读懂情人的心	257
二、有情人的娱乐：呈现情人的心	259
用浪漫晚餐表达对对方的爱	259
与情人在情人节出游表达你的爱	261
和恋人一起听音乐表达你的爱	264
从看电影观察你的情人	266
三、其他细节：从细节窥视情人的心	267
从约会语言上看透情人对爱情的心态	267
从约会的内容看恋人的性格	268
从约会等候感知情人的态度	269
从逛街摸清情人对自己的心态	270
识别情人说谎的信号	271

第十章 一眼辨别朋友

一、朋友的外貌：测试心灵的晴雨表	274
从鞋子看透朋友的心	275
从外观上识别有教养的朋友	276
慧眼识人，结交挚友	277
二、朋友的言谈：明察秋毫结知己	278
从各种细微之处识人	279

第十一章 一眼鉴别英才

一、人才的外观：窥视人才生命的信息	282
从工作表现识别人才	283
识别人才时不被假象迷惑	284
二、人才的性格：定格人才的心灵	285
分析员工的性格特征	285
怎样对待不同性格的员工	287
不能重用的员工	290
三、其他细节：打开心灵的窗户	294
用不同方法对待不同下属	294
留意发现潜在的人才	296
从情绪推断他人的心胸	297
从辩论观察人才	299

第十二章 从社交场合识人心

一、社交言谈：破译对方的心理	302
开场白太长的人缺乏自信	302
喜欢请客的人自我满足欲望强	303
主动当介绍人的人喜欢自我表现	304
强求别人应邀的人自私而虚荣	305
喜欢自暴隐私并揭人隐私者的心理动机	306
二、餐桌百态：瞬间掌握人心	307
从对菜品的喜好分析人的性格	307
从点菜的方式透视人心	308

三、社交商务行为：细微看人	309
商务谈判人需要掌握读心技巧	309
从名片偏好分析对方的性格	311
从握手观察对方的性格	313
一眼看透商务对手的心理	315