

让别人无法对你撒谎的学问  
让自己一眼看穿他人的艺术

# 1分钟 看透对方 心理

田由申 ● 编著

YIFENZHONG KANTOU  
DUIFANG XINLI



以貌察人，一分钟读懂他。以言识人，一分钟看破他。  
以姿观人，一分钟摸透他。以衣品人，一分钟看对他。

中国商业出版社

# 一分钟 看透对方 心理

田由申 • 编著

YIFENZHONG KANTOU  
DUIFANG XINLI

中国商业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

1 分钟看透对方心理/田由申编著. —北京: 中国商业出版社, 2012. 1

ISBN 978-7-5044-7564-0

I. ①1… II. ①田… III. ①心理交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 282452 号

责任编辑: 郭 强

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经销

三河市灵山装订厂

\* \* \* \* \*

710×1000 毫米 16 开 17 印张 219 千字

2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

定价: 29.80 元

\* \* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)



## 前言

在现实社会中，我们要想获得生活上的和谐和事业上的成功就要学会与人打交道，就要与各种各样的人处理好关系。因为，只有人际关系理顺了，我们才能获得更多的支持和帮助，才能够把想办的事情办好，才能够远离各种可能的祸患。而想拥有良好的人际关系，就要学会读懂他人心。

事实上，世界上任何事情都是有端倪可察，有踪迹可循的。月晕而风，础润而雨。人的心理并不是不可知的，也有外露的时候。事实上，非语言行为在大多数时候比真正的语言更能使我们了解别人。

心理学家赫拉别恩曾提出一个公式：

信息传播总效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。

可见，非语言行为是最直接、最真实表露人心的一种方式。

首先，内心是通过情感流露出来，所谓“喜形于色”、“怒发冲冠”、“眉开眼笑”等等，就形象地描述了人的外部表情可以反映内在的心境和情绪。

其次，内心通过行为动作流露出来，如有人凝神闭目思考时，忽然失声长叹；有人一边走路，一边喃喃自语；有人情不自禁，手舞足蹈……

此外，内心活动还可以通过生理变化暴露出来，如青筋暴起、面红



耳赤、呼吸加快、语音变化等等。

所以，我们说，只要留心观察，人心是可知的。同时，我们也可以练就“一眼看穿”、“一语道破”的高超识别他人的技巧。短短几分钟的交往，快速看透他人的内心，快速读懂他人，快速了解他人，并防范和制服那些不怀好意的人。这将会让我们在为人处世中变得更加从容、更加机警、更加敏锐、更加精明和更加成熟。



# 目 录

## 第一章 以貌察人，1 分钟读懂对方

一个人的外貌是一个人内心的显示屏，它能流露出比言行更为真实的信息。如果你能快速地读懂对方的外貌，那么，你就能瞬间了解对方。

1. 看相貌，知性格 /3
2. 观“鼻语”，知内心 /6
3. 嘴部动作，透露着一个人心理 /9
4. 脸：勾勒着他的性格 /12
5. 眼睛是心灵的窗口 /15
6. 从眉毛的动态来识人 /17
7. 头传达着很多的信息 /20
8. 人不可貌相，不以貌取人 /21

## 第二章 察言观色，1 分钟看透他人心理

察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，弄不好还会在小风浪中翻船。如果我们真能在交际中练就一番察言观色，随机应变，解读对方心思的功夫，在为人处世中，一定会风顺水顺。



1. 察言观色是一门学问 /27
2. 情绪总写在脸上 /29
3. 读透对方情绪 /36
4. 笑态知性格 /38
5. 表情，传递着他的内心动机 /40
6. 从表情看心理 /44
7. 眼神——内心世界的镜子 /46
8. 表情是真伪的测谎仪 /47
9. 最常见的 22 种面部表情 /50

### 第三章 端详姿态，1 分钟了解他人内心

心理学家研究指出，我们和他人的沟通，有 70% 是无声的。对方走路、站立的姿势，歪着头、敲敲手指，或者微笑、皱眉等“方式”，其包含的意义常比说话更多，“一切尽在不言中”就是这个道理。所以，通过端详他人的姿态，就可以瞬间透析他人。

1. 身体姿势 /61
2. 坐姿 /63
3. 站姿 /67
4. 走姿 /70
5. 手势 /74
6. 头部动作 /79
7. 小动作 /81
8. 习惯行为 /85
9. 饮酒的姿态 /89



## 第四章 闻声听音，1分钟读懂他人心

《礼记·乐记》云：“凡音之起，由人心生也……”这表明人的声音随着内心世界的变化而变化。“心气之征，则声变是也”。所以，闻声听音是看透他人心灵的妙招之一。

1. 谈话：个性的直接表达 /95
2. 从所说的信息当中感知 /98
3. 从说话方式中把握心理 /101
4. 细心观察，瞬间识别谎言 /103
5. 听其声，辨其人 /105
6. “口头禅”：窥见一个人的内心世界 /109
7. 不一样的人，不一样的说 /112
8. 语速：反映出一个人的内心世界 /115
9. 语调：心理活动的显示器 /118
10. 语态：性格的外化 /122
11. 不同的招呼，不同的性格 /124

## 第五章 衣着打扮，1分钟就能看对人

从一个人的衣着上，可以看出一个人很多东西，它能体现一个人的心理状态及审美观点，从而体现一个人的性格。衣着打扮是一个人思想、修养、内涵的外衣，学会从衣着打扮看人识人，就很容易迅速了解对方。

1. 衣服：书写着一个人的社会符号 /129
2. 从服饰色彩来看人 /131
3. 穿什么样T恤，有什么样的性格 /135
4. 从所穿的鞋子来观人 /136



5. 领带——男人心理特征 /138
6. 背包，一个人性格的潜意识反映 /141
7. 不同的发型，不同的个性 /145
8. 不同的化妆，不同的性格 /148
9. 香水——闻香味识人 /150

## 第六章 细枝末节，1分钟摸透对方心理

一个人的心理微妙变化往往就是在不经意的细节当中表露出来，即使那些隐蔽得很深或以相反的行为模式表达出来的一种行为方式，也会在细枝末节间流露出蛛丝马迹。正如一滴水可以折射出太阳的光辉，如果仔细品读，我们可以在较短的时间里识别各种各样的人。

1. 从细微之处，揣摩心理 /155
2. 从抽烟方式来看人 /158
3. 房间装饰，透视出一个人的性格 /160
4. 座位选择，反映一个人的心理 /162
5. 从付款方式，看人内心世界 /164
6. 从处理文件的方式，看一个人的性格 /167
7. 受表扬时的态度，暴露一个人的心理 /168
8. 送礼物的方式，流露着个性 /170
9. 握手也能握出个性 /173
10. 点菜的方式，反映一个人的心理 /176
11. 点烟递烟，流露出一个人心理 /177

## 第七章 生活习惯，1分钟了解对方

著名牧师华理克说：“性格其实就是习惯的总和，是你习



惯性的表现。”生活习惯不仅仅透露出一个人的性格，还可反映人的潜意识，反映人潜在的愿望。所以，从生活习惯观察人，如果仔细品读，我们可以在较短的时间里识别各种各样的人。

1. 看办公桌，知性情 /183
2. 从刷牙的方式看性格 /185
3. 从饮食习惯来识别人心 /187
4. 从看电视的习惯推断对方 /192
5. 从睡床看人 /193
6. 从喝酒的习惯来看人性格 /195
7. 购物习惯，流露个性 /198
8. 从日常的习惯动作了解人 /200

## 第八章 兴趣爱好，1 分钟就知道他

一个人的兴趣爱好与他的性格特质有着千丝万缕的关系，可以说从一个人的兴趣和爱好上是可以了解一个人的性格，也可以了解他的心理状态。

1. 从爱好上，去识人 /205
2. 从收藏物品看心理 /206
3. 从个人嗜好识别对方 /208
4. 从喜欢的宠物了解对方 /212
5. 从旅游的偏好了解对方 /213
6. 从阅读爱好来观察人 /215
7. 从喜欢的音乐来看人 /218
8. 从喜欢的色彩来看人 /220
9. 从私家车的偏爱上来看人 /226

## 第九章 1分钟看透男人，1分钟读懂女人

恋爱和婚姻是每个人一辈子的大事，选择一个合意的男人，得到一个如意的女人，是一个人一生的幸福。所以对一个女人来说，掌握瞬间看透男人的本领是非常重要的；对一个男人来说，掌握瞬间读懂女人的本领是非常必要的。

1. 读懂女人，要从体态开始 /231
2. 从手机放的位置，识别男人心 /234
3. 化妆，透视着女人的性情 /237
4. 从亲吻的方式来看男人 /240
5. 从发型判断女人 /242
6. 男人的小动作莫轻视 /243
7. 吃的方式，可知人性 /246
8. 看透花心男人 /248
9. 男人有外遇的征兆 /250
10. 女人有外遇的征兆 /252
11. 从花钱方式上看男人 /255
12. 男人最易出轨的几个时刻 /256
13. 从购物来识女人 /259



## 第一章

# 以貌察人， 1 分钟读懂对方

- 一个人的外貌是一个人内心的显示屏，它能流露出比言行更为真实的信息。如果你能快速地了解对方的外貌，那么，你就能瞬间了解对方。





## 1. 看相貌，知性格

相貌是人天生的，他们和性格有着密切的关系。性格是指人对现实中客观事物经常的稳定态度，以及与之相应的习惯化了的行为方式。比如说，有的人小心谨慎，有的人敢拼敢闯，这就是两种截然不同的习惯化了的行为方式，人们根据他们外现出来的习惯化了的特征来判别这两种人的性格差别。

性格的形成固然会受到遗传因素的影响，但主要是在后天环境中磨炼出来的。而且，定型之后，有很强的稳定性。一夜之间判若两人的情况多半属短期行为，是因为受到莫大刺激突变的结果，一段时间以后，固有性格又会重现，这是因为习惯化了的行为方式的缘故。性格成形稳定后，既不容易改变，对人的行为也会产生极大的支配作用。习惯了逆来顺受的人，如果不经历大波折、大痛苦，是很难迅速转变成一个坚决果断、有气敢往别人身上撒的人的。

在需要做出大决断的关头，最能体现一个人性格的优劣：决断之间，几乎已经裁定了成功与失败。性格优良的、在错综复杂的危机时刻，沉得住气，全神贯注于问题之中，心无旁骛，不为他事所扰，像钉子一样专攻一点。因此，能够获得成功。排除巧合、运气因素外，这中间是习惯化了的行为方式发挥关键性作用。

专家研究发现，一个人性格与相貌有很大的关系。

体魄高大，仪表堂堂，生此相者，掌重权，具有很强的决断力和行动力。而厚朴稳重之相，性情温顺和气，行动老练持重。



历史上关于这类事情，有许多趣话。

吕公到沛县客居，县令待为上宾。有一次吕公祝寿，萧何担任主吏，负责迎接宾客和收受贺礼，送礼不满一千个钱的人，在堂下就坐。高祖写了张礼单“贺钱一万”，其实一个钱也没带。吕公大惊，看到高祖的相貌，就非常尊敬他，酒宴快结束的时候，吕公说：“我从小喜欢为人看相，相过的人已经很多了，没有一个比得上你的相貌，希望你好自珍爱。我有一个女儿，愿意把她嫁给你做扶箕扫帚的妻子。”酒宴结束后，把女儿嫁给刘邦，这吕公的女儿就是吕后，生了孝惠帝和鲁元公主。

过去，汉武帝喜欢打猎，有时是群臣俱往，盛况浩大，有时则是轻服便装，只带小队人马。有一次轻服便装打猎晚归，路经一村子借宿，开门的老头见来者不善，带着弓马刀箭的，以为是盗匪，不敢怠慢。待汉武帝一行人歇下后，老头子找老太婆商量，想去招呼集结村中的后生小伙子来攻打这群“强人”。老太婆急忙止住老头子：“我看那领头的人气度不凡，容貌之间有顶天立地、不为事势所屈折的气概。这不应该是普通贵人的容貌，一般盗贼更不用提了，还是谨慎一点好。”

汉武帝的侍卫自然将此话听在耳中，报告给汉武帝。第二天早起，见一夜无事，老头子心中稍安。不过数日，朝廷下旨封老头子夫妇的官。原来汉武帝惊奇于老太婆的识人能耐，故有心照顾二老。

如此看来，老太婆虽没有多少官场经验，但生活经验却教给她一些相貌与人的性格、品质、才能的关系，因而有此趣闻留传后世。

在社会交往的过程中，除了要考虑对方身份以外，还要注意观察对方的性格。一般说来，一个人的性格特点往往通过自身的言谈举止、相貌变化等方面流露出来。人的相貌和性格有说不清的千丝万缕的关系。



古人认为,好的面色是:面相有威严,意志坚强,富有魄力,处事果断,无私正直,嫉恶如仇;秃发谢顶,善于理财,有掌管钱物的能力;颧骨高耸圆重,面目威严,有权有势,从人依顺;颧高鼻丰并与下巴相称,中年到老年享福不断;颧隆鼻高,脸颐丰腴,晚年更为富足;颧骨高耸,眼长而印堂丰满,脸相威严,贵享八方朝贡。

识面认为不好的脸色是:颧高脸颐削瘦,做事难成,晚年孤独清苦。颧高而鬓发疏稀,老来孤独;颧高鼻陷,做事多成亦多败。薄脸皮的人常常会被误认为高傲,或者低能。这些误解更增加了薄脸皮在人际交往中的困难。因此,他们在处理问题时常常不敢大胆行事,宁愿选择消极应付的办法,他们对工作往往但求无过,不求有功,怕担风险。然而,脸皮薄的人并非一无是处。一般说来,脸皮薄者的为人倒是比较坚定可靠的。他们是好部下、好朋友,在特定的狭小范围内,还可以充任好骨干。

人体貌文秀清朗,姿容朴实端庄,神情自若,是聪明睿智灵活机巧的人,做事有创造性和进取心;质朴而不清秀的人则性格内向性情孤傲。

体形孱弱,神色浑浊萎靡,脖子长、两肩缩、脚歪斜、脑袋偏、凶神恶煞之相的人,心地狭窄,性情卑劣。

削薄软弱、体貌形状孤单瘦弱的人,性情孤僻、内向、怯懦,愚昧无知,意志薄弱,为人处世没有主见,无所适从;粗俗鲁莽之相的人,性格反常不定,喜怒无常,不能自持。

“中年发福”的人,大多正值体力最壮旺的黄金时代。他们能够很优越地顺应周围的情势,给人一种温馨。他们多属于活动性的人,被人奉承时,往往做顺水推舟的姿态。这种人虽然常施小计偷懒,但并不被人憎恨,他们中很多人会被周围的人原谅,从而还颇受欢迎。活泼开朗、乐于助人、行动积极、善良而单纯是这类人的性格特征。他们经常



保持幽默感，显得充满活力，同时也有稳重、温文的一面。

这种类型的人，有很多是成功的政治家、实业家和临床医师。

因为他善解人意，头脑敏捷，拥有同时处理许多事情的才智，这是他们的最大长处。不过，考虑问题缺乏一贯性，经常失言，过于轻率，自我评价高，喜欢干涉别人的言行等，则是其缺点。

长着孩子脸形，却是年纪不小的成年人，虽然有未成熟的外表却有着老成的表现，看起来使人觉得不协调。此种类型的人，喜欢以自我为中心，而且个性好强，所以也可称为显示性格。

这种人的周围，永远都洋溢着热闹的气氛，如果话题不是以他为中心，他就不会愉快。此外，完全不听他人的话，可以说是任性类型。这种类型人的特征是，即使认识浅薄，但却拥有广泛的知识，他们利用这种知识，去批评小说、音乐、甚至戏剧，因此而显得谈吐风趣。

## 2. 观“鼻语”，知内心

人的鼻子有没有身体语言，学者们看法不一，有人说有，有人说没有。

认为鼻子没有身体语言的理由是，鼻子本身是不能动作的器官，就像耳朵一样，因此，它们自身不能发出“姿势”信息，也就不可能有身体语言。至于用手摸鼻子和摸耳朵所发出的信息，应归为手的“语言”。

事实上，鼻子跟耳朵不同，耳朵确实不会动。就这一点，人不如有些动物，如狗遇到“风吹草动”，就竖起耳朵，这表明有“情况”。人的耳朵是“死”的，它只能跟着头动，而自己不会独立地动。但鼻子则不