



笛子 编著

一分钟看透 他人心

大全集

瞬间看透人心，意味着你在瞬息之间就必须识别对方的真伪，洞悉他内心深处潜藏的玄机。只有这样，你才能穿越激流，绕过波涛汹涌的暗流，潇洒辗转于人生的竞技场，无往而不胜。

观人于细微，察人于无形

为人处世的基本要求
决胜千里的必备素质

中国商业出版社



笛子◎编著

一分钟看透 他人心理大全集



瞬间看透人心，意味着你在瞬息之间就必须识别对方的真伪，洞悉他内心深处潜藏的玄机。只有这样，你才能穿越激流，绕过波涛汹涌的暗流，潇洒辗转于人生的竞技场，无往而不胜。

观人于细微，察人于无形

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

一分钟看透他人心大全集/笛子编著. —北京: 中国商业出版社, 2012.8

ISBN 978-7-5044-7722-4

I. 一… II. ①笛… 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(2012)第 195524 号

责任编辑:刘毕林

中国商业出版社出版发行

010-63180647 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

北京天宇万达印刷有限公司印刷

*

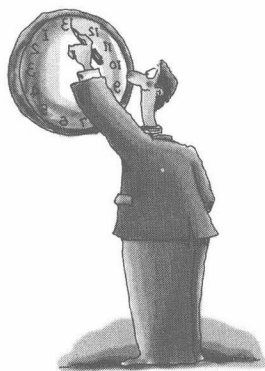
710×1000 毫米 16 开 18.5 印张 240 千字

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

定价:32.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



练就火眼金睛，透过现象看本质

俗话说：知人知面不知心。人心犹如一潭深不可测的湖水，口是心非之人随处可见。从古至今，无数人发出过这样的感叹：识人难，识人心更难！而要想在这种复杂的人际关系中立于不败之地，就需要了解别人的真实心理。如何在最短的时间内了解一个人，洞察他深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法，已经成为现实生活中建立人脉、成就事业必备的生存技能。

那么，如何掌握看透人心的本领呢？大家一定都熟悉小说家柯南道尔所创造出的那个侦探怪杰——夏洛克·福尔摩斯，他算得上是瞬间看透人心的高手，他说：“指甲，外套的衣袖，脚上的靴子，裤子膝盖处的褶皱，食指和拇指上的老茧，面部表情，以及衬衣袖口和他的种种行为，透过这其中的每一个细节，我们都能轻而易举地推断出这个人的职业。”

虽然我们没有神探福尔摩斯的本领，但是他说的这段话却能给我们不少启发，人虽然是复杂矛盾的综合体，但也是信息之源，总会有一些因素可以为我们认识一个人的真实面目提供依据。

也许就是一个不经意的微笑，一个无心的眼神，或者一个细微的小动作，就可能决定了你的成败！你知道吗？我们所能够辨认的面部表情，就有 25 万种之多。而这些被我们所忽略的微小的身体语言，决定了我们在与他人的交往中是掌控别人，还是为别人所掌控。

慧眼观察，洞悉内心。除了这些细小、琐碎的表情、动作以外，就

一分钟

看透他人·心·大全集

YIFENZHONG
KANTOUTARENXINDAQUANJI

连我们的衣着打扮、兴趣爱好都能够把我们的心事、秘密暴露无遗：无意的浅吟低唱，却暗藏影响世界格局的政治信息；无心的眼神交流已然决策千万级别的商务谈判；随身物品的摆放转瞬间成交百万元的销售大单。所谓瞬间看透人心，它就是有着如此之大的魔力。

这本书不仅要教会你识人、鉴人、瞬间看透人心的方法，更重要的是提醒大家养成细心观察、善于积累的习惯。让大家在透彻地认识对手的过程当中，从未知的学习，到已知的掌控，彻底改变自己对他人和判断事物能力的根本看法，以使自己的工作和生活事半功倍，甚至把与他人的每一次交锋，都变成一段刺激有趣的人生智慧。

CONTENTS

第一章 相由心生，以貌取人亦有道

俗话说：“人不可貌相，水不可斗量”。以貌识人本不被提倡，但世事无绝对，每个人的脾气、秉性都在所难免的会在外貌的某些方面得到表现，从细微之处去观察一个人，在深入交流前就对对方有初步的了解，这对进一步的沟通是十分有利的。

以貌识人，从头开始	/ 2
脸型是一个人个性的写照	/ 5
眼睛的动态，传递对方心情的变化	/ 6
眉毛形状泄露的心事	/ 8
破解鼻子的“语言”	/ 11
从动起来的鼻子看人	/ 12
嘴型与性格的关系密不可分	/ 13
嘴巴一张一合，折射出的心理信息	/ 14
观其下巴，知其性格	/ 17
手势是心情的晴雨表	/ 19

第二章 衣着打扮，心灵语言最直接的表白

俗话说得好：穿衣戴帽，各有所好。每个人都会根据自己的特点和喜

一分钟

看透他人·心·大全集

YIFENZHONG
KANTOUTARENXINDAQUANJI

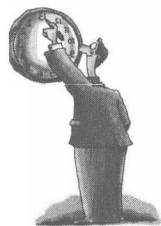
好来选择适合自己的服饰。也就是说，从一个人的衣着打扮中，可以最直接地洞悉他的性格特征、兴趣爱好等等那些隐藏在心里的关于个人性情信息的秘密。

- 从对服装的喜好，判断对方性格 / 22
- 根据服饰颜色识别对方心理 / 24
- 小小戒指隐含的心灵密语 / 28
- 根据所选择饰物的形状来鉴人 / 31
- 从鞋子看出对方性情 / 32
- 手表能揭示人的价值取向 / 34
- 不一样的包，配不一样的人 / 37
- 超大型背包 / 38
- 发型体现心情 / 40

第三章 言为心声，倾听人心的画外音

说话，是人类最重要的沟通方式，每个人都无疑要通过语言来表达自己的内心感受。如果你要想全面、系统、深入、细致地观察一个人，就不能仅仅满足在第一印象的基础上，更要通过日常相处来体察他的“只言片语”下隐藏的真性情。

- 谈吐中的个人风格，代表不同性格 / 44
- 从谈话场所的选择观察人 / 47
- 根据音色分析对方心理 / 50
- 语态中暗示的心理状况 / 52



从说话内容看穿对方的心理	/ 54
口头禅背后的心理意义	/ 57
幽默中参透对方动机	/ 60
闻其笑声，知其性格	/ 62
从打招呼时的神态观察人	/ 64
根据打电话的习惯观察人	/ 66
撒谎是可以察觉到的	/ 69

第四章 肢体语言，一举一动泄露本相

再没有什么会比肢体语言更能泄露一个人的内心的了，有的人把品性隐藏得很深，如果你想真正了解一个人，就必须长久地与其接触，观察他的肢体语言，从中获取他的性格信息。只有这样，才能看清一个人的“本来面目”。

头部动作中暗含的潜意识	/ 72
面部表情，心理变化的晴雨表	/ 74
看透人心，腰部动作也不能忽略	/ 75
站立时体现的性格	/ 76
从坐姿的暗示中发现对方性格的不同	/ 78
行走的姿势是心灵信息的中转站	/ 82
睡姿中的性格表现	/ 84
从手势洞察心理	/ 88

第五章 餐桌百态，味道人性一起品

任何人都离不开一日三餐，但不要以为吃吃喝喝就是为了满足最简单的生理需求，在吃东西这日复一日的重复动作中，人的性格反而最容易被暴露。重视餐桌上的人性百态，将无疑是鉴人识人的良策。

- 从独特的口味识别性格 / 94
- 由吃饭的方式分析人的性格 / 96
- 喝茶可以看出人的内心活动 / 100
- 酒后行为透出真性情 / 102
- 裹在咖啡香里的内心秘密 / 104
- 爱吃什么样的零食，体现什么样的性格 / 106
- 点菜时暴露的内心活动 / 107
- 吃相可以暴露人的本性 / 108
- 一双筷子透视性格风姿 / 111
- 通过烹饪的方法看性格 / 112
- 从就餐时坐的位置识别性格 / 114

第六章 兴趣爱好，透视心灵的窗口

兴趣对每个人都是公平的，你可能没有金钱去从事高级而昂贵的活动，但却没有人能剥夺你集邮、收集硬币以及收藏飞机模型的各种小爱好。当然，爱好不仅如此，它更多的是展示我们个性的一个窗口，通过观



察爱好可以让我们更好地了解自己和他人。

由个人嗜好了解对方性格	/ 118
从热衷的运动看人性格	/ 121
通过喜爱的音乐透视心灵	/ 124
通过喜欢的舞蹈知其本性	/ 126
通过喜欢抽的香烟看性格	/ 128
通过旅游的方式知其性格	/ 129
从喜欢读的书中识别人心	/ 131
隐藏在购物方式中的脾气秉性	/ 133
喜欢什么款型的汽车，代表什么样的性格	/ 135
通过饲养宠物分析对方	/ 137
通过珍藏的纪念品识别人心	/ 139
从喜欢的电影看内心	/ 141
从看电视的习惯了解人心	/ 142
由阅读报纸的习惯看人	/ 144

第七章 生活习惯，展现真我风采

日子每天都在继续，时间久了，每个人都会养成独特的生活习惯。当然在这些习惯中也难免会有好坏之分，但更多的是一个人的性格使然。既然如此，要想了解一个人，还有什么比从了解他的生活习惯入手更高明的呢？

通过习惯性动作分析对方心理	/ 148
---------------	-------

一分钟

看透他人·心大全集

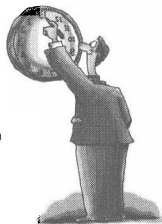
YIFENZHONG
KANTOUTARENXINDAQUANJI

- 从刷牙方式透视对方内心 / 150
- 从挤牙膏的习惯看人 / 152
- 随手涂写中泄露的性格秘密 / 154
- 放松自己的习惯，体现了不同的性格 / 157
- 根据喜欢做的琐事探知对方心情 / 159
- 习惯手势揭示内心动向 / 160
- 烦躁不安时的动作展示真实想法 / 162
- 书写习惯与人的性情有关 / 163
- 由沐浴的习惯知其心态 / 165

第八章 交际细节，破译对方的心理密码

现代社会，人际交往越来越频繁，为了适应竞争的需要，大家也越来越多地关心交际礼节、交际技巧等方面的知识。但是，千万不要忽略交际中的主体——人，只有了解了每个个体在交际细节中的心理动态，才能够更好地驾驭人际交往的艺术和技巧。

- 通过握手这一基本礼节洞悉人性 / 168
- 开场白泄露对方的心态 / 171
- 根据通讯录辨别对方真心 / 173
- 小小名片传递微妙的心情变化 / 174
- 根据签名的特点观察其为人 / 177
- 由习惯的开车方式掌握他人性情 / 181
- 不同性格的人会送不同的礼物 / 183
- 通过选择的座位看人的性格 / 186



第九章 读心之术，让你在职场中游刃有余

都说现代白领是压力最大的社会群体，可见在职场中求生，并不是一件容易的事情。但如果我们能通过上司的办公室布置，或者同事的穿衣习惯，洞悉他不为人知的性格秘密，相信仕途就将从此一帆风顺了。

- 通过办公桌的布置了解同事工作风格 / 190
- 从工作态度中知其本性 / 192
- 根据主持会议的风格鉴别领导性格 / 193
- 电梯门前小动作泄露出的心理秘密 / 194
- 根据领导类型，分析其性格特征 / 195
- 根据上司的动作，识别上司对你的态度 / 197
- 通过同事的各种心理行为解析人性 / 199
- 在谈判中洞悉对手的心理 / 202
- 通过被上司训斥时的态度观察人性 / 204

第十章 生意场上，看得越清出手越准

生意场是最复杂的地方，想把对手看清看透，可不是一件容易的事。但是，世界上任何事情都有踪迹可循的，做生意也是一样。在与生意伙伴的交往过程中，只要留心观察，准确判断，还是能够掌握将对手一眼看穿的技巧的。

- 分析十种生意人性格 / 208
- 怎样判断客户是在与你协商还是在撒谎 / 210
- 从气质特征识别生意对手 / 211
- 如何识别虚伪的生意伙伴 / 213
- 通过细节判断客户性格类型 / 215
- 视线透露谈判对手的微妙心理 / 217

第十一章 知面知心，结交真正的朋友

俗话说：朋友多了路好走，尤其是在当今社会，良师益友的价值更是不可小视。于是大家开始热衷于广交天下宾朋，但为了避免交友不慎带来不良后果，掌握一些由言行举止、衣着打扮看透朋友真心的技巧，就显得尤为重要了。

- 分清朋友的类型 / 220
- 头部动作洞悉朋友心 / 221
- 手臂动作，展现朋友不同的心理状态 / 222
- 不同血型朋友的性格宣言 / 223
- 根据动作判断朋友将如何做决定 / 224
- 认清能为你带来好处的十种朋友 / 225



第十二章 火眼金睛，看穿小人活得清静

俗语说：人上一百形形色色。世间有这样一类人：当面一套，背后是另一套。我们通常以“小人”称之。当你在一个偶然的机会发现，原来过去受的大多委屈竟是来源于那个小人，是否终于开始明白，拥有看透小人心的本领是多么的重要了！

- 认清小人的嘴脸 / 230
- 分析小人各种不同心理 / 232
- 根据下属言行，分辨其为何种小人 / 233
- 看破同事中的小人 / 234
- 应付小人的基本方法 / 236
- 学会鉴别男人中的小人 / 238

第十三章 思量解悟，女人的心思不一定靠猜

都说“女人心，海底针”，想看清女人的“本来面目”从来就不是一件容易的事。但很多男人，为了寻觅一个可心的爱人，为了未来的家庭美满，又必须参透女人深藏的心灵密码。可这种本事，不是光靠猜就能练就的，而是在了解女人一颦一笑所代表的心理特征的基础上，一点点摸索出来的。

- 女人的巧嘴告诉我们的秘密 / 242
- 读懂女人的小动作 / 243
- 闻香识女人，一款香水配一款女人 / 245
- 口红品味衬托出一个女人的性格和特质 / 248
- 女人妆容，女人心 / 249
- 通过发型变化，掌控女人心情 / 252
- 内衣与女人性格具有逻辑关系 / 254
- 对酒水的喜好能鉴别女人的心态 / 255
- 通过女人爱吃的零食鉴别女人性格 / 256
- 通过不同的购物方式看女人的性情 / 259
- 一些反常行为预示女人有了外遇 / 261

第十四章 揣摩分析，一眼看透男人的心思

不仅女人的心思需要仔细琢磨，男人也一样。不要以为男人粗枝大叶，其实他们也有不为人知的细腻情感。无论是男人挺拔的身姿，或是潇洒的弹指一挥，都暗藏着他们心灵的密码，等待着你细心地去发现，认真地去探索。

- 男人声音里的性情学问 / 264
- 从衣着特点解析男人个性 / 265
- 读透男友心思，看他习惯把手机放在哪里 / 266
- 根据吸烟习惯识别男人心 / 269
- 从喝酒的喜好了解男人 / 270
- 从开车技巧看男人的性格 / 273

CONTENTS



男人对你是否专一，看他如何吻你 / 274

通过用钱方式看透男人心 / 276

男人有外遇的行为特征 / 278

第一章

相由心生，以貌取人亦有道



俗话说：“人不可貌相，水不可斗量”。以貌识人本不被提倡，但世事无绝对，每个人的脾气、秉性都在所难免的会在外貌的某些方面得到表现，从细微之处去观察一个人，在深入交流前就对对方有初步的了解，这对进一步的沟通是十分有利的。