

TOP 10

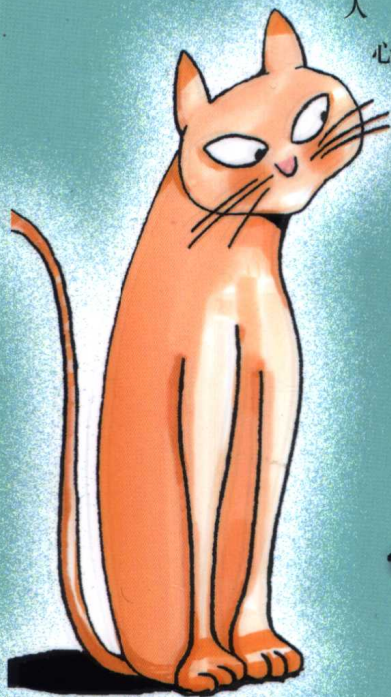
林庆昭作品集 1

台湾十大畅销男作家 林庆昭 著

我就是能 ——来看穿你

洞 察
人 心

看 穿
人 性

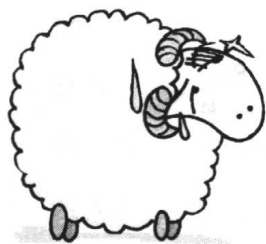


(台湾)小知堂特别授权
中国广播电视出版社

台湾引进版
励志畅销书

我就是能一眼看穿你

林庆昭 著



中国广播电视出版社

图书在版编目(CIP)数据

我就是能一眼看穿你 / 林庆昭著. —北京: 中国广播电视出版社, 2004.7
(林庆昭作品集; 1)
ISBN 7-5043-4253-X

I. 我... II. 林... III. 人间交往 - 通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第039421号

北京市版权局
著作权合同登记章
图字: 01-2004-3236号

我就是能一眼看穿你

作者:	(台湾)林庆昭
责任编辑:	张 莹
装帧设计:	北京金日月文化艺术有限公司\十八度灰
监 印:	陈晓华
出版发行:	中国广播电视出版社
电 话:	86093580 86093583
社 址:	北京复外大街2号(邮政编码100866)
经 销:	全国各地新华书店
印刷装订:	河北衡水冀峰印刷股份有限公司
开 本:	787×1092毫米 1/32
字 数:	100(千字)
印 张:	7.25
版 次:	2004年7月第1版 2004年7月第1次印刷
书 号:	ISBN 7-5043-4253-X/B·92
定 价:	90.00元(全六册)

(版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换)

我就是能
一眼看穿你



作者的话

洞察人心、看穿人性

了解别人有什么好处？它可以让我们知道如何与各种类型的人物相处、共事或合作，以确保自己不会上当、受骗或吃亏，同时也可拉近彼此的距离，增加双方的情谊。

现在请你问问自己，最否认识以下的各种类型人物？

- 怀有敌意且具攻击性者。
- 态度冷漠而毫无反应者。
- 超级附和跟随者。
- 以无知不知自居者。



- . 只会不停抱怨者。
- . 优柔寡断者。
- . 抱持负面想法者。

万一遇到以上这些人物，你该怎么办呢？相信很多人会穷于应付而不知所措，但如果你能对对方有清楚的认识，不管做什么事一定都能事半功倍，轻轻松松地化解危机。

其实，想获知我们周遭人的特性，并非难事。只要我们肯下功夫去了解，考虑别人与众不同的特点，比如说他们的特性、能力、特殊问题、需要和兴趣，然后从他们的天性和见解中，用各种不同方法去应付，自然可以看透人心，进而掌握人心，为自己争取胜利的机会。



我就是能一眼看穿你



有位叫葛莱的小商人，后来做了许多公司的老板，其中最大的便是自动电话材料制造公司，供给全世界百分之八十的自动电话材料。

他对于出让矿产，认为是一生中最大的转机之一为了整顿那些矿产，他费了两年时间。原来那矿产只值四万元，现在他以四十万元的代价售出，比原来价值超出三十六万元。同时借出售矿产，和许多人来往而有密切的关系，发展了他的事业。

这位小商人都和哪些有势力的老板往来呢？他去拜访哈立曼、赫尔、亨丁东，他们都是经营铁路事业的大人物。

后来这些人都成了他的知己同伴，



不久他就和三十多家银行往来，其中有许多家是因他办理矿业时，和官场往来的结果。

为什么他能成就这些惊人的事业呢？他是从各方考察得来的。对于每个人，他都收集了许多资料，考察这些人的习惯、见解、特性、爱好，他更调查他们所读的书，把这些书买来阅读并融会贯通。

此外，他还研究他们对重要事件的意见，除了一一牢记，并且还预备相反方面的意见，以便接见时可以运用。

总之，他常以别人的立场彼此应对，常以别人的语句交谈，常以别人的条件彼此共事。正因为他懂得掌握和了



我就是能一眼看穿你

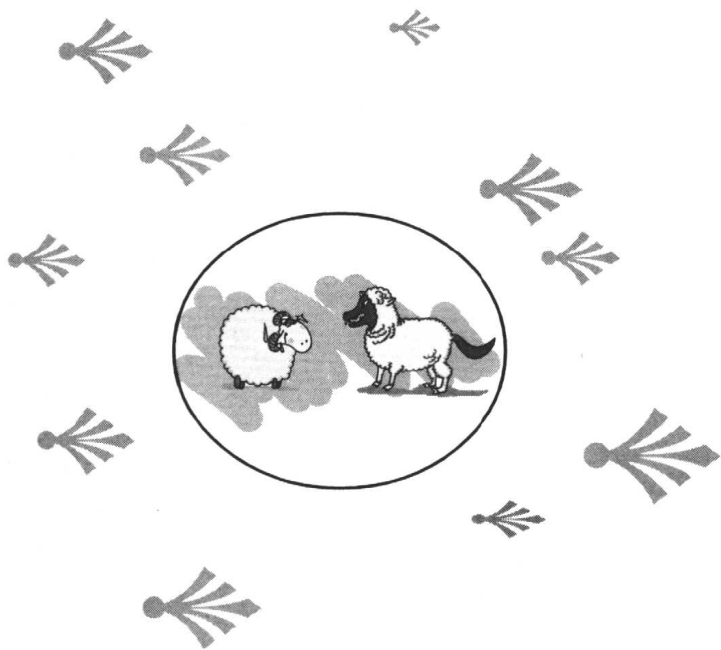


解对方的心理，难怪能接二连三把那些重要人物制服了。

美国人际沟通专家卡耐基说：“取悦于人并不困难，问题是你能否了解别人喜恶的心理。”

所谓“知己知彼，百战百胜”，因为每一个人都有其个性、想法、喜好，如果想掌握人心，就必须看透对方的心理，才能投其所好而赢得先机。

虽然人不可貌相，但多多了解别人对自己是绝对有好处的，只要肯多花点心思，保证你也可以一眼看穿对方，轻而易举地洞察人心。



面对各式各样的人，要有“见人说人话，见鬼说鬼话”的能耐。想要说服或改变别人，就要有真诚的态度、足够的机智，以及了解对方的思想和内心世界。



目 录

洞察人心、看穿人性 / 作者的话 / 6



第一辑 说得好,也要说得巧

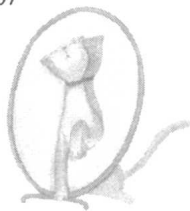
- 1 从抽烟姿势看个性 / 2
- 2 对什么人说什么话 / 8
- 3 从喝水的动作来判断 / 15
- 4 喝醉酒的表现态度 / 21
- 5 看外表更要看内在 / 29
- 6 手相判断法 / 35
- 7 吃牛排的方式 / 41
- 8 从色彩看人性 / 48





第二辑 看穿手势,沟通零障碍

- | | | |
|----|------------|-------|
| 9 | 透视说话的手势 | / 60 |
| 10 | 容貌与性格的关系 | / 66 |
| 11 | 从面貌看性格 | / 73 |
| 12 | 坐姿的心理判断 | / 79 |
| 13 | 亲吻的身体部位 | / 85 |
| 14 | 外型体格的分析 | / 92 |
| 15 | 从触摸来了解潜在意识 | / 99 |
| 16 | 从睡姿看个性 | / 107 |





第三辑 人要衣装,佛要金装

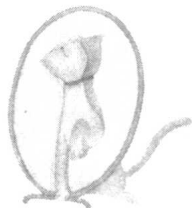
- | | | |
|----|----------|-------|
| 17 | 女性戒指的戴法 | / 120 |
| 18 | 从握手看性格 | / 127 |
| 19 | 送礼看心理 | / 133 |
| 20 | 从宠物看个性 | / 139 |
| 21 | 室内色彩的选择 | / 145 |
| 22 | 从金钱方式看个性 | / 151 |
| 23 | 从穿戴看透内心 | / 158 |





第四辑 察言观色，随机应变

- 24 从穿衣、脱鞋来看个性 / 166
- 25 准确揣摩他人心理 / 172
- 26 从说话方式看人心 / 179
- 27 从表情上来判断 / 186
- 28 透过眼神辨人心 / 192
- 29 身体讯息的辨识 / 198
- 30 从兴趣、嗜好看个性 / 206



第一辑



说得好，
也要说得巧



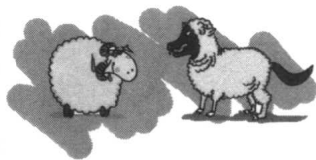
公关小贴士

人际关系是一门复杂的学问。

只要活在世上一天，就须和人打交道。

1 从抽烟姿势看个性

人与人相处，本来就不是件容易的事。



虽然如此，只要活在世上一天，就不可避免必须跟人打交道，无论是求学、工作或做生意，谁也不可能遗世而独立。

从抽烟姿势看个性



因此，有位心理学家把人类放在人
际关系的“天平”上，列出了以下五类：

- 1 此人不在，万事皆休。
- 2 此人在比较好。
- 3 此人在与不在都无关紧要。
- 4 此人不在比较好。
- 5 此人消失最好。

由此，可以说明人际关系是一门多
么复杂的学问。如果你想受人欢迎，如
果你不想让人讨厌，就必须好好了解自
己与对方，尤其能够试着解读对方的心
理，对自己的人际关系将有很大的帮助。

其实，对生活中人的每个小动作，
只要多加留意观察，大概都能猜出对方
的心理状况，八九不离十。



我就是能
一眼看穿你



英国心理学家艾森克发现了香烟和个性之间的有趣关系，他认为通常外向的人抽烟是为了寻求更大的刺激，而内向的人却是借着抽烟来抚慰心灵。

所以，从寻求刺激这一点来看，似乎也可从抽烟方式透视对方的个性，例如：边说话还一根一根抽烟的人是为了振奋精神，而态度悠闲地抽烟的人，则是为了稳定情绪。

当然，抽烟对身体健康有害，但许多爱抽烟的人都想借抽烟来放松身心，乐此不疲。不过，从抽烟中也可以看出这个人的性格。

法国心理学家贝鲁杰将抽烟的方法和性格做了以下分析：