

内心的宽裕度

1分钟可以做些什么？

可以助你读懂一个人的喜好

行为 身体 话语 性格

可以完成生命的一次大突破

更可以助你读懂男人和女人

吝啬型与阔绰型

由视线突破人心

情爱之渴

一分钟 看透对方

善于分手的花花公子

见面就用眼语的人

小动作

柏桦◎著

江西出版集团
百花洲文艺出版社

东方人的笑并非高深莫测

吝啬型与阔绰型

由视线突破人心

情爱之渴

善于分手的花花公子

见面就用眼语的人
小动作

一分钟 看透对方

柏桦◎著

江西出版集团
百花洲文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟看透对方 / 柏桦著. —南昌: 百花洲文艺出版社,

2009. 1

ISBN 978-7-80742-507-6

I. 一… II. 柏… III. 人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 000488 号

出版者	江西出版集团·百花洲文艺出版社	
社 址	南昌市阳明路 310 号	邮 编 330006
电 话	0791-6894790	
书 名	一分钟看透对方	
作 者	柏 桦	
经 销	全国新华书店	
印 刷	重庆市通达印务有限责任公司	
厂 址	重庆市渝中区肖家湾	
开 本	16	
印 张	14.25	
字 数	25.4 万	
版 次	2009 年 1 月 1 版	
印 次	2009 年 1 月 1 版 第 1 次印刷	
定 价	28 元	
ISBN	978-7-80742-507-6	

图书若有印装错误可向承印厂调换

前言

这是一本以独特方式和视角写成的心理学方面的书籍，是一本大众化的书，里面没有让人望而却步的艰深心理学定义、教条、原理。全书充满了日常生活的经验以及人们常常碰到的事情。读者在读完此书后当能迅速了解人心、突破人心，同时也发现了自己。换句话说，每一个读者都能从本书获得最实际的帮助，能够在一刹那间把握住人心，完成快速而准确的面对面心理突破。

古人云：“知己知彼，百战百胜。”这不但是商场、情与战场上的格言，而且也是为人处世的必备手段。如何知彼呢？如何洞悉对方心底的秘密呢？这当然是一个心理学问题。可惜目前市面上心理学书籍浩如烟海，动辄洋洋洒洒，下笔几十万言，但却没有一本深入浅出、简明实用，尤其是以临战方式教会人一眼识破人心的书。为此，我们特地为读者奉献上这本《一分钟看透对方》。本书可以说是一本心理学的活字典，对于那些在社会上立身处事的人来说，无疑是一把随身携带的防身利剑。

俗话说得好：“知人知面不知心。”其实只要领悟了心理学的普遍原理，或活用了心理学的技术，那么，对于人心的了解依然可以掌握某种程度的准确性。在如今工商业日益发达的社会里，彼此间的人际关系十分玄奥但又却十分重要，所以，一个人如能把握圆满而成功的友情、同僚关系或主管与部属之间的关系，当然其中最重要的还是男女之间的关系，那么这个人无疑会大获成功。而怎样才能把握好这些复杂的关系呢？当然是要时时刻刻洞穿对方的心理玄机与秘密。只有这样，才能使我们适应各种生存环境并度过愉快而美满的人生。

本书总共分为七章，在第一章里，我们将教会你怎样从一人的喜好中了解到他内心的真实。在此，人的喜好将浮出水面，露出难得一见的面目。

在第二章里，是希望读者通过对人的行为举止的准确分析，快速作出对人的判断，达到洞若观火之目的。

在第三章里，主要帮助你通过人的身体语言读透人的内心世界。日本有一句俗语：“眼睛就像会说话的嘴巴。”这足以说明非语言的表达更能传神。

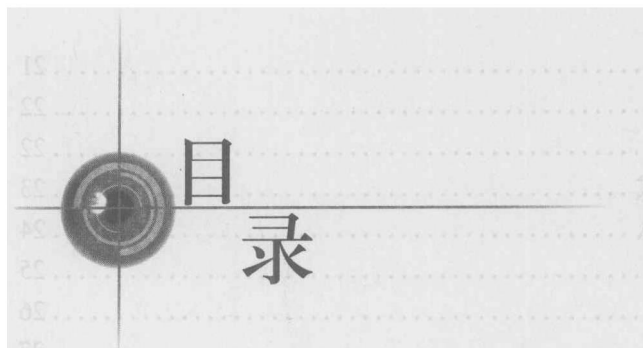
在第四章里，我们着重向你介绍如何突破对方的说话方式，即从一个人说话的内容、语气、音调、速度、措辞等解读对方的深层心理。

在第五章里，我们将教会你怎样一眼就从人的面孔上读破他的性格、命运并从中协调出一种你怎样与之打交道的方式。

在最后两章里，将帮助你在最短时间内了解并掌握男人和女人之道。因为在这个世界上最难读懂的就是男人和女人。这个谜从古至今一直刺激着人们去研究。在这里，我们将以最实际、最全面、最独到的方法教会你在一分钟内读懂男人和女人这本大书。

总之，这本书是一把打开心灵之窗的最好钥匙。你只要拿起这把钥匙就可以打开玄奥深邃的心灵之门，完成生命大突破——一分钟看透对方。





前言

第一章 从喜好看透真实愿望 1

1、癖好从何表现	2
2、想一下前面的树是哪种树	2
3、你把传真机放在哪	3
4、卡特总统的斜纹布	4
5、你选择的情人类型	4
6、在一张海图上你想加什么	5
7、你认为头等的大事	6
8、由“雨”字联想出的字	7
9、华丽与朴素的服装背后	7
10、你希望什么样的人生	8
11、服装嗜好的突变	9
12、岔路显示出志向	10
13、马力所暗藏的男女爱好	10
14、速度的联想	11
15、下班后你去哪儿	12
16、如果你变成一条鱼	13
17、由此可知适合你的工作	14
18、这里有你精神生活的方向	15
19、电视节目透出潜意识爱好	16
20、透过动物表现内心愿望	17
21、喜爱哪一种狗可知其性格	17
22、从爱用品突破对方的心理	18
23、你想变成怎样的支配者	19
24、你向往哪种女性职业	20

25、哭泣暴饮与狂欢暴饮	21
26、动物的类比	22
27、脱鞋方式见人心	22
28、摆什么花见出爱的方式	23
29、你最想在房间里摆什么	24
30、你最会注意哪一种店	25
31、你买哪种面具	26
32、意外收入与外遇类型	27
33、你的书笺夹在哪里	27
34、请给我温暖吧	28
35、人的势力范围	29
36、人际关系上最重要的事情	30
37、痣就是你的某种不满	30
38、喜欢的手指是你喜欢的对象	31
39、你想凸显的地方	31
40、对来世和现在的希望	32
41、突破热衷嗜好的心理	33
42、搜集狂	33
43、钓鱼嗜好者	34
44、嗜好背后的伤心	35

第二章 从行为举止看透优劣 36

1、埋得很深的弱点	37
2、哪一种声音吵醒了你	37
3、你将画出什么样的夜空图	38
4、失败时最见你的性格	39
5、心理复杂的工作狂	40
6、忙碌隐藏着怠惰	41
7、内心的宽裕度	42
8、卡拉OK的歌声	43
9、跳伞的心理学	43
10、下意识的问候透露了什么	44
11、打招呼的距离正是心理距离	45
12、握手探路	46
13、科伦坡刑警的握手法	46
14、那儿的毛很浓	47

15、测定情绪控制力	48
16、你对免费面纸作何反应	49
17、善于分手的花花公子	49
18、运用攻心战获得芳心	50
19、压抑焦躁的镜子	50
20、美貌骗人	50
21、直视某人求助	51
22、为何钱多的人是间谍	51
23、无法适应社会的人	52
24、容貌的偏见	52
25、精神速度	53
26、隐藏的攻击性	53
27、胜败乃人生缩影	54
28、“日”字的联想	55
29、显露出你现在的心情	56
30、证明你的行动力	56
31、你想成为什么样的公司人	57
32、你属于哪一种人心	58
33、你是哪种统制型的人	59
34、你的本性会显现出来	59
35、测试你的工作态度	60
36、当你突然头痛的时候	61
37、你的压力源头	62
38、信件与电话见真相	63
39、五类笔迹特征	63
40、文章类型突现心理	64
41、急躁的打电话者	65
42、以手遮挡见内心	65
43、小孩的表情反映了你的内心	66
44、喜欢职业棒球队的男人	67
45、热衷于游戏的男人	68
46、休息的日子你看到了什么	69
47、由此可见你的人际关系	70
48、自卑之源	71
49、用钱方式最见人心	72
50、吝啬型与阔绰型	72

51、出手千金的偏执狂	73
52、只信现金的内向分裂型	74

第三章 从身体语言看透内心 76

1、表情见真情	77
2、注意眼睛与嘴巴的表情	77
3、激动时表情和动作会失衡	79
4、深藏不露的感情	80
5、挑逗信号	80
6、情爱之渴	81
7、看到背影美丽的人你会如何想	82
8、结婚对象从此透出	83
9、肌肤接触欲的程度与不满度	83
10、你对情人有多大的热情	84
11、喜欢与爱	85
12、美女与野兽	85
13、向女人求爱的最佳时机	86
14、测测你恋爱的理想度	86
15、在此可看出男女的差异	87
16、你所想的就是你无法满足的	87
17、这里有你对情人的想法	88
18、愤怒悲哀或憎恨的微笑	89
19、东方人的笑并非高深莫测	90
20、眼睛是心灵之窗	90
21、“过错”藏“真心”	91
22、坐姿中的性意识	92
23、发泄口	92
24、小动作	93
25、由视线突破人心	94
26、视线发出交往的讯号	95
27、微笑	96
28、对男人无好感的举动	96
29、情欲红潮	97
30、隐藏的表情从手脚中透出	98
31、手是表现情感的关键	99
32、见面就用眼语的人	99

33、视线的方向极为重要	100
34、眼睛有时比嘴还会说话	101
35、幽会中的问题	102
36、一见钟情时的不同策略	102
37、警戒心	103
38、拒绝信号	104
39、过度的洁癖	105
40、弦外之音	106
41、语言是最好的化装	107
42、变形的性欲	107
43、流露型与轻佻型	108
44、支架胳膊表示拒绝	108
45、动来动去的手	109
46、脚的动作比手的动作单纯	110
47、拉耳根与蒙嘴巴	110

第四章 从谈话看透深层心理 112

1、五种揭示内心的用语	113
2、自我表现欲极强的“我”	114
3、借用权威来提高说服力	114
4、过分的恭维话	115
5、性方面的用语	116
6、使人高深莫测的思考语	116
7、说话快慢的心理秘密	117
8、音调里另有文章	118
9、由说话节奏突破对方心理	119
10、听闻方式中的深层心理	120
11、好吹牛的男人	121
12、话题内的深层心理	122
13、谈论别人表示自我空虚	123
14、车子的话题跟性有关	124
15、不满的背后	125
16、提当年勇犹如尿床	126
17、语无伦次的话语	126
18、一句错话使人心痛	127
19、深入错话的内部	128

第五章 从面孔看透性格及命运 130

1、早婚者	131
2、晚婚者	131
3、恋爱型	132
4、面合型	133
5、好先生	134
6、好太太	135
7、糟糕的男人	136
8、不好的女性	137
9、轻薄的男人	138
10、不正经的女人	139
11、大男子主义者	140
12、脾气厉害的女性	141
13、有可能离婚的男人	142
14、有可能离婚的女人	143
15、有暴力倾向的男人	144
16、无能力的男人	145
17、容易被男人欺骗的女性	146
18、会离家出走的女人	147
19、嫉妒心强的人	148
20、男人社交时应注意的女人	149
21、女人社交时应注意的男人	150

第六章 从孩子性看透男人 151

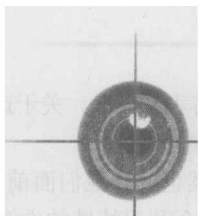
1、为何男人爱发誓	152
2、男人为何爱意气用事	153
3、男人为何喜欢逞威风	154
4、男人何以故作多知	156
5、为何男性爱出鬼点子	157
6、为何男性在女人面前害羞	157
7、男性照镜子时为何害羞	158
8、男性隐藏的本质表现在脸上	159
9、男人何以喜欢如厕时看报	160

10、男人何以爱说荤笑话	161
11、男人为何相信风尘女纯洁	163
12、为何男性爱触摸女性	164
13、为何男性爱盯着女人看	164
14、男人何以好赌	165
15、洞穿出手阔绰的男人	166
16、男人何以爱看女人的裸体	167
17、男人何以同时爱两个女人	168
18、为何男人苛求对象纯洁	169
19、对女朋友怀孕作何反应	170
20、为什么男性故作不嫉妒	171
21、为何好打听女友的过去	172
22、为何把恋爱和结婚区别开	173
23、为何男性装作怕老婆	174
24、老婆生产时男人何以害臊	175
25、好色隐藏着性自卑	176

第七章 从虚荣心看透女人 177

1、从发型看女性	178
2、从服装看女性	178
3、嚼口香糖的女人	179
4、座位见女性	180
5、欲求不满的女性	181
6、为何女性爱哭	182
7、为何女性爱笑	183
8、为何女性爱赶时髦	184
9、为何女性爱记一些琐事	185
10、为何女性直觉特别敏锐	186
11、为什么女性爱说悄悄话	187
12、为什么女性爱幻想	188
13、为什么女性爱写信	188
14、对上司谈话不客气的女性	189
15、抱怨丈夫风流的女性	190
16、挑三拣四的女性	190
17、说忙的女性	191
18、寡语的女性	192

19、嫉妒的用语	192
20、赞美话的背后	193
21、斥男性为神经病的女性	193
22、多说几次将怎样	194
23、这样的拒绝	194
24、为什么女性虚荣心强	195
25、为什么女性执着	196
26、女人为何喜欢东家长西家短	196
27、女性为何常引起歇斯底里症	198
28、女人何以喜欢抢购廉价物	199
29、女人为何在电话里讲个没完	200
30、为何女性方向感差	202
31、为什么女性相信占卜	202
32、为什么女性嗜馋	202



第一章

从喜好看透真实愿望

世界上每一个人都有各自的喜好、癖性、嗜好、向往以及强烈的愿望等。利用心理学的手法来探讨这种种癖好，我们就可以从各人的癖好里，了解对方在无意识的心底下所隐藏的事实。人的真实喜好终将浮出水面，露出难得一见的面目。

1.

癖好从何表现

当自己的感情或欲求遭受压抑的时候，癖好就会比较容易表现出来。关于这一点，美国的心理学者曾经举行过一种偷看实验，从中获得了很明确的证明。

这种实验就是将许多困难的问题递给受验者，而且将答案也放在他们面前说：“你们不能偷看答案。”接着，主试者就离开考场，当然，主试者也会利用特殊的方法，暗中观察受验者的行动。

他们事先把受验者分成两组，一组是偷看答案，另一组是老实回答问题，结果发现一种很有趣的现象，那就是很多受验者都纷纷表现玩手指，咬手指，和挖指甲的癖习，而且在老实回答的那一组里，居然有更多的人表现此类动作，反之，在作弊的那一组里却仅占4.8%而已。至于用手搔搔头发，或用手指挖鼻孔等举动，也是老实组比作弊组多出将近两倍的表现率。

由此可知，有些人想竭力压抑内心想要偷看答案的欲望，他们一面谴责自己，一面在无意识中表现各种不同的癖性。癖性虽然是各人独特的嗜好，但是，一般人都具有相同的共通性，我们在考场里，时常可以发现考生正在苦思问题的情形，或东张西望，搔摸头发以及挖指甲等。如果我们分析这些常见的癖性，那么，在平常的人际关系里，大家都会把这些癖性当作洞悉对方心理秘密的重要武器。

不过，这里必须要注意的是，不管如何压抑自己的欲求，在某种情况下，那些癖性也会有表现不出来的时候。笔者知道一位女孩子，她一向很怕羞，所以，一旦碰到怕羞的情况时，她就会忍不住咬着手指，可是，当她母亲站在她身边时，她就不敢表现这种癖性给母亲看见。因为，每当她把手指放在嘴唇上时，她的母亲就会突然制止她。

有一次，笔者曾经访问某家大公司，在会客室里正跟一位职员谈话，当后面走进另一位主管时，这位职员突然把刚才一直在表演的癖性停止下来，当然，这倒不是因为他害怕受到主管的指责，而是，当一个对自己有强大影响力的对手存在时，一般人都不会表现自己的癖性。

2.

想一下前面的树是哪种树

这在心理学上，是“鲍姆测验”的应用，是一种基本上能够表现与人对应的性格类型之测验。

大致上，常绿树不会因季节而改变。叶片四季皆绿，是不受周遭环境影响的自我主

张者。

落叶树会因为季节的改变，而开花结果或掉叶子。可以说是会受到周遭环境左右的类型。

① 杉木

为典型的常绿树。选这种树的人，是不好不坏，以自我为中心的人。不会因为别人所说的话，而改变自己的意见。是唯我独尊的人。往坏的方面去想，就是太任性。

② 山毛榉

没有耀眼的花或果实，你选择了受四季影响的这种树木，表示非常重视人际关系。会仔细倾听别人的意见，重视协调性与和谐度。但是，偶尔会失去自我。

③ 樱木

选择会开美丽之花的树的人，是相当重视外表的人。

这种人无法忍受外表丑陋或邋遢，会相当在意流行资讯，很爱漂亮。

④ 苹果树

选择这种可以吃的果树的人，表示相当在乎报酬或收获。重视实际利益，甚于外表的类型。是个给人多少，就要求有多少的回报的人。

在作参考之前，由回答者的倾向来看，大多数的男性和女性都选择樱木。对由美丽的自己来演出的事情，都会感到兴趣。尤其是20岁左右的回答者，这种倾向更加强烈。这一点不难理解。

居于第二位的，是男性选杉木，女性选山毛榉。男性在坚持自己的意见中，找到了自我价值。女性则有与人交往的倾向。

3.

你把传真机放在哪

近来，连家庭中都有装设传真机的倾向。一般人士在家中装设传真机是为了便于工作；高中生和大学生则为了和朋友互通讯息；而主妇则是为了投稿到电视节目去。现在，已经隐然成为一种趋势了。

然而，从传真机所摆设的位置，也可以看出你对人的态度。

传真机也是通讯的一种工具。把传真机摆在中央的人，表示他是个意志较强的人。把传真机摆在房间的角落，表示他是个按照自己的方便而摆设的人，是自我意志较强的人。

其次，从所收到的讯息，我们来具体地看一看。

- ◎ 朋友邀约一起去喝酒
- ◎ 亲友的问候
- ◎ 来自情人约会场所的等待地图
- ◎ 来自情人的情书
- ◎ 上班场所的这个月预定表



◎来自公司的工作催促

◎来自客户的企划书

依照送信对象的不同，可以读出是朋友倾向、家族倾向、恋人倾向、工作倾向的性格。

由读完信之后的行动，可以看出你对于刺激的立即反应能力。

◎立即回信

◎用电话回答“OK”

用电话回答“OK”的人，表示是反应非常机敏的人。

◎暂时考虑

◎因为正要出门，传真过来的讯息就暂时先放下，待会儿再看。

这种类型的人，是想要回避反应的人。

◎不特别回信

◎在对方有进一步的行动以前，就暂时搁着

这种类型的人，就是缺乏立即反应性的人。

4. 卡特总统的斜纹布

如果想要从观察服装中来突破对方的深层心理，那应该要注意些什么地方呢？

我们通常可以在街头巷尾中，发现各种奇装异服的人，其实，我们倒比较容易突破这些人的深层心理。我们也能从对方的社会地位，以及面临的场合中探测对方的心理活动。

例如美国的卡特总统平时喜欢挂戴一条斜纹布，甚至他在白宫的阁僚会议室里也挂着一条斜纹布。其实，这条斜纹布也表示一种服装，它代表性别、年龄、阶级和职业的意义。也许卡特总统的意思认为美国总统乃是所有人士的朋友，所以特地用这条斜纹布来表示这个意义。这也许是根据身体即语言这项理论而来的。

不过，如以突破心理学的观点来看，它在表面上却否定自己是一个特别人物，它含有要完成某种政治意图的意思，同时也表示，怀有相当程度的信心。总之，在这条斜纹布底下，含有强烈的自信心。

5. 你选择的情人类型

在百货公司的专卖场，你会选择哪一种皮包呢？