

李楠 / 主编

人 际 关 系 处 世 之 道

看透

瞬 间  对 方

SHUNJIAN KANTOU DUIFANG

“古来成大业者，无不为学之冠。”学习是成功的一块基石，同时也是一个艰苦的过程，成功固然要靠自己，然而学习前人的成功经验，不失为一个简洁的明智之举。

吉林大学出版社

李楠/主编

人 际 关 系 处 世 之 道

看透

瞬 间



对 方

SHUNJIAN

UIFANG

“古来成大业者，无不为学之冠。”学习是成功的一块基石，同时也是一个艰苦的过程，成功固然要靠自己，然而学习前人的成功经验，不失为一个简洁的明智之举。

吉林大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间看透对方 / 李楠主编. — 长春: 吉林大学出版社,
2009.2

ISBN 978-7-5601-4129-9

I. 瞬… II. 李… 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 (2009) 第 016707 号

瞬间看透对方

主 编	李 楠
责任编辑	王世林
封面设计	圣泽文化
出版发行	吉林大学出版社 电话 0431-88499826
地 址	吉林省长春市明德路 412 号 邮编 130021
经 销	全国新华书店
印 刷	北京业和印务有限公司
开 本	710 × 1000 毫米 1/16
印 张	18
字 数	280 千字
版 次	2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5601-4129-9
定 价 31.80 元

目 录



第一章 轻松辨识人心的 21 种技巧

一、兴趣识人	2
(一) 钟情攀登	2
(二) 喜爱观鸟	3
(三) 热衷天文	3
(四) 痴迷电脑	4
(五) 热爱垂钓	5
(六) 酷爱阅读	5
(七) 钟爱古乐	6
(八) 情迷花草	7
二、言行识人	8
(一) 过分客气反失礼	8
(二) 强行邀请者的依赖心理	9
(三) “工作狂”内心未独立	10
(四) 洗手间里的交流	10
(五) 退休后的怀旧情结	11
(六) 敬畏权威者的恋父情结	12
(七) 难缠密友的紧闭内心	13
(八) 办公室的小喇叭	13
(九) “聚会明星”的心态	14
(十) 冷僻生词 卖弄文字	15

目 录

(十一)讲究穿着为表现	16
(十二)暴饮暴食 舒缓心情	17
(十三)封闭内心 保守秘密	17
(十四)顽固不化 自我保护	18
(十五)轻率揽事轻率办	19
(十六)抢埋单者的自我满足	19
(十七)“铁公鸡”的复杂成长	20
(十八)强词夺理失风度	21
三、相面识人	22
(一)心灵之窗的观测	22
(二)五官动作的含义	23
(三)表情透露的内容	27
(四)知人知面难知心	28
四、性格识人	29
(一)乐天善变之人	29
(二)性情不佳之人	30
(三)自我中心之人	31
(四)兴趣易变之人	33
(五)着力配合之人	33
(六)处事果敢之人	34
(七)深藏情感之人	34
(八)冷漠寡语之人	35
(九)性情模糊之人	35
(十)消极自弃之人	37
(十一)性格外向之人	37
(十二)不知快乐之人	38
(十三)顽固不化之人	39
(十四)自负傲慢之人	40
(十五)主动型 被动者	41
(十六)贫穷者 富人家	43
(十七)乐观悲观异同	44
(十八)与专家人士交谈	45
(十九)爱好体现性格	46
五、反观识人	48
(一)“好人”未必真好	48

目 录

(二)“坏人”未必真坏	49
(三)兼听则明	50
(四)变换一个角度	51
六、言语识人	53
(一)在谈话中透视对方	53
(二)辨别话语的真假	55
(三)探寻对方真实想法	56
(四)弦外之音	57
(五)诱人说话探心意	57
(六)不要草率处理冲突	59
(七)以“我”为“中心”的人	60
(八)“绝对”轻易别出口	61
(九)嫌人冷淡实为幼稚	62
七、细节识人	63
(一)透过点点滴滴看问题	63
(二)由哭腔透视人心	71
(三)以象征预测事情	72
(四)以征兆推测事情	73
八、试探识人	75
(一)正统试探之法	75
(二)观透人心七术	76
(三)啄木鸟战略	78
(四)看破真实心意	79
(五)雕虫之技误事	80
(六)保身献计	80
九、辨音识人	82
(一)内心决定声音	82
(二)性格决定音量	85
(三)情绪决定音调	86
(四)听筒里的声音	87
(五)内向人的讲话特点	87
(六)外向人的说话方式	89
(七)兼有者的复杂心理	91
十、读心识人	92
(一)奉承对手	92

目 录

(二) 恫吓对手	93
(三) 感动对手	93
(四) 赞同对手	94
(五) 抬高对手	95
(六) 利用欲望辨人	96
(七) 诱导他人倾诉	97
(八) 探寻真实内心	98
十一、烟酒识人	100
(一) 香烟抽吸法	100
(二) 香烟掩熄法	101
(三) 酒后多话语	102
(四) 酒后大动作	102
(五) 酒后变抑郁	103
(六) 酒后便睡觉	103
(七) 酒后发酒疯	103
(八) 不沾滴酒者	103
(九) 偏爱示性格	104
(十) 劝酒显性格	106
(十一) 喜 K 歌之人	106
(十二) 爱吃女性菜	106
(十三) 不醉酒之人	107
十二、名片识人	107
(一) 名片的面孔	107
(二) 递送的方式	108
(三) 接受的态度	108
(四) 名片的处理	109
十三、电话识人	109
(一) 动作暴露心意	109
(二) 通话中的突然变化	110
(三) 握话筒的学问	110
十四、辨析识人	112
(一) 忍不住自言自语的人	112
(二) 希望生病的健康人	113
(三) “忙碌的蜜蜂”	114
(四) 守不住秘密的人	115

目 录

(五)“外国”不离口的人	116
(六)爱炫耀者的自卑内心	116
(七)在外数落太太的人	117
(八)对他人说长道短	118
十五、洞悉识人	119
(一)旅行备足食品的种种心理	119
(二)谦虚也要适度	120
(三)择友标准体现性格	121
(四)好奇心的积极作用	122
(五)醉汉的扰人电话	122
(六)按时还钱有信用	124
(七)不要侵犯他人空间	124
(八)用笔迹辨析性格	125
(九)职场上辨识人的方法	126
(十)坐姿反映心境	128
(十一)坐姿暗藏个性	129
(十二)睡姿显露性格	130
十六、行事识人	131
(一)行事认真过度属“强迫行为”	131
(二)畏首畏尾缺自信	132
(三)“热心肠”的冲动	133
(四)拒绝加班者的心理压力	134
(五)喜换名片者的种种心理	134
(六)自称体质不佳者的内心	135
(七)“以我为主”的自卑心理	136
(八)活泼开朗背后的孤独	136
十七、眼神识人	137
(一)向上展自信	137
(二)向下为示弱	138
(三)左右表排斥	138
(四)茫然乃冷淡	138
(五)凝视显敌意	139
(六)看穿对方眼神	139
十八、透心识人	140
(一)聪明莫被聪明误	140

目 录

(二)保持冷静的心态·····	143
(三)打好根基·····	144
(四)空间大小对人的影响·····	145
(五)座位选择的学问·····	146
(六)控制距离·····	147
(七)小动作的含义·····	149
(八)由姿势表达出的意义·····	150
(九)肢体接触的方法·····	151
(十)东道主的优势·····	152
十九、多维识人·····	153
(一)唠叨也是种心理需求·····	154
(二)总在赞同他人的人·····	154
(三)态度因场合而变的人·····	155
(四)打断别人的诸种心理·····	156
(五)插话者的心理·····	157
(六)拖沓开场白的几种心理·····	157
(七)“视线恐怖”·····	158
(八)能说者的孤独内心·····	159
(九)“高分贝”的诸种类型·····	160
(十)“低分贝”少自信·····	160
(十一)不守时者的“失措行为”·····	161
(十二)乳名的使用与心理成熟·····	162
(十三)似近实疏·····	163
(十四)看人要结合智商与情商·····	163
(十五)好友的背叛·····	164
(十六)善心险结恶果·····	164
(十七)办公室的“暗战”·····	165
二十、假痴不癫·····	167
(一)示弱的好处·····	167
(二)欲扬先抑 以退为进·····	168
(三)去好去恶 人君不蔽·····	168
二十一、约见的技巧·····	170
(一)自我观察·····	170
(二)初次见面很重要·····	171
(三)处事五要素·····	171

目 录

(四) 主动做出改变·····	173
(五) 树立特殊形象·····	174
(六) 情绪会传递·····	175
(七) 听其音 辨其意·····	176
 第二章 擦亮慧眼,识破圈套与骗局的8大要点	
一、谨防调包·····	180
(一) 莫贪外财·····	180
(二) 贪心迷人眼·····	181
(三) 出行在外 谨言慎行·····	182
二、赌中藏骗 自古有之·····	184
(一) 贪心被算 戒赌为上·····	184
(二) 遭人蛊惑 散尽家财·····	186
(三) 自以为是 终落骗局·····	188
三、古时官司骗局·····	191
(一) 好心办坏事·····	191
(二) 趁火打劫 防不胜防·····	193
(三) 吏呵罪囚以分责·····	195
四、应试须靠真才学·····	196
(一) 汲汲营营易被骗·····	196
(二) 调包伎俩·····	198
(三) 不可轻信自己的眼睛·····	200
(四) 心态平和 不会受骗·····	201
(五) 投宿需谨慎·····	203
五、要保持健康的生活方式·····	206
(一) 贪色散财·····	206
(二) 酗酒败家·····	207
(三) 谨慎交友·····	209
六、嫁娶中的诡计·····	211
(一) 高尚情谊 终报夫仇·····	211
(二) 天上不会掉馅饼·····	214
(三) 他乡求亲 谨慎为上·····	217

目 录

七、三思后行,识破骗局	222
(一)头脑灵活 机智敏捷	222
(二)以梦骗人	223
(三)算命骗人	225
(四)狡猾的中间商	226
(五)莫被假象欺骗	228
(六)防范之心 不可松懈	229
(七)出门切忌露白	230
(八)老乡也需防备	231
(九)过于傲慢 招人嫉恨	234
八、生活中的谎言	237
(一)谎言的例子	237
(二)谎言的种类	238
(三)谎言的识别	240

第三章 以处世谋略,透识人之本性的 17 种智慧

一、将相和 万事兴	246
二、鹬蚌相争 渔翁得利	247
三、无道去之 有道留之	248
四、认识自己 承认不足	249
五、处变不惊 心平气静	250
六、调整心境 中正平和	251
七、心怀理想 脚踏实地	252
八、信誓旦旦 不可轻信	253
九、苏武牧羊 王烛死国	254
十、君子役物 不役于物	255
十一、言谈举止 流露内心	256
十二、不仁不义 远离规避	257
十三、落花有意 流水无情	258

目 录

十四、愚昧无知 铤而走险	262
十五、贪多求大 不堪重负	265
十六、纸上谈兵 全盘皆输	267
十七、用真心面对世界	268
(一) 诚信是社会的基石	268
(二) 纯真的承诺	270
(三) 用心做事 把握机会	270
(四) 助人者助己	271
(五) 近朱者赤 近墨者黑	272
(六) 做人应宽容忍让	272
(七) 遵守规则 尊重生命	273
(八) 坦诚获尊重	274
(九) 尊重是获得信任的前提	274
(十) 雪中送炭得人心	275

第一章

轻松辨识人心的21种技巧

要想练就瞬间看透对方的本事,首先就需要在比较、对比中识别人。每个人都有自己独特的特点,这要求应该善于从不同因素中寻找共同点,使其具有可比性。运用比较手段,一要善于发现和认识别人的长处与优点。人具有能动性,被识别者哪怕处在相对沉寂状态,一旦积极性和创造性被激发出来,也会得以超常发挥。

其次是要在动态和静态双重作用中识别人。静态侧重于观察,主要留心观察识别对象的生活起居,待人接物的行为,以及重要事情中的言行表现等。动态侧重于考察,主要包括办事能力、创造能力、应变能力等方面的认识。通过动与静两方面结合的方法识别人,有助于全面的、彻底的识别人。

一、兴趣识人

在初次见面的短暂交谈中,往往会谈及彼此的趣味,逢到兴趣一致时,两人都能谈得很投机,自然也能够加深亲密程度。理解一个人,最好以共同的话题为交谈的资料,只要那些话题涉及彼此爱好的东西,例如,运动、读书、养鸟等等,彼此就能够谈得很愉快,而且也能够更进一步理解对方。

(一)钟情攀登

当你问一个将要度假的人,希望从事何种消遣时,如果他以登山回答的话,那么,你就可以判断他为内向型的人。所谓的登山者也有好多种,像带着一些伙伴,驱车到小山丘,哼着歌儿爬一小段山路的人,几乎都是外向型的人。自诩为“山之子”的山岳爱好者,经常组队向岩壁挑战,以攀登、征服人烟罕见、人力难及的险峻高峰为目标。他们对大自然的态度也不同于外向型的人,对于大自然的险峻、严酷以及美丽,他们又爱又恐惧,虽然敢于对它挑战,但是,始终不把它当成享乐的休闲对象,他们一向以真挚的态度对待那些山岳。

一般说来,内向型的人比较能够适应大自然严酷的环境,探险家不用说,就是登山者也几乎都是内向型的人,他们并不惧怕严冬时期的露营。至于外向型的人呢?固然喜欢假日时住往山野中的大饭店,但是偶尔住了一次标高一千米以上的山中小屋以后,下次他再也不敢领教了,他认为搭乘直升机从上往向下看更叫人

开怀。

真正名副其实的“山之子”，不仅抗拒不了山峰险峻的诱惑，他们也热爱着高山植物、虫鸟、溪流声、冰河等等山峰拥有的自然景观。当他背着沉重的旅行袋，当被问及：“你到底要爬几次才过瘾”时，他只会回答：“因为那儿有我喜欢的一座山呀……”这一类人几乎毫无例外地，都属于对自己也相当苛求的内向型之人。外向型的人说：“我也喜欢山岳”，这时你不妨认为他只喜欢到那种能够吃野餐的小山丘罢了。

（二）喜爱观鸟

喜欢亲近大自然也是内向型人的特征。就算是发现没有名称的小鸟儿，也会竖耳倾听它的啼叫声，再试着调查它的生态。野鸟楚楚可怜的模样儿，更能够打动他们的心弦。他们喜欢带着望远镜和照相机，到山野、水边流连，观察鸟类的形态。这一类人，绝大多数都具有执著的兴趣以及一颗温和慈悲的心。他们不同于追赶野鸭的人，或在山林原野狩猎的人，他们是真正热爱大自然中生灵的人们。他们唯恐人类去破坏自然生态，糟蹋他们珍爱的生命，因此许多人参加了“保护大自然团体”及各种保护自然的活动。多数的野鸟迷组成了“爱护野鸟协会”，以热爱大自然生命的姿态，定期举办野鸟观赏会，组织观赏野鸟之旅。至于外向型的人，他们所知道的小鸟名称，恐怕只有燕子以及麻雀这类常见鸟了。

（三）热衷天文

架起观测天体望远镜的人，几乎都是内向型的人。

他们喜欢在星斗满天的夜空中观看浩瀚无际的宇宙，使自己孤独的心灵在那儿遨游。他们跟无名的星儿侃侃而谈，思考所谓的永恒，再把那种思想跟人类的存在对照一下，借以探索人生的意义。其实，他们并非在观赏大众皆知的北斗七星，更不是浸淫于银河的壮美，而是以自己有限的人生，跟大宇宙永远之存在对比一

下,再寻找人生真正的价值。同时,他也能够驱使想像力,大做美丽的星星之梦。他喜欢探索宇宙运行的原理。科学还无法到达黑暗的宇宙彼方。但是喜欢观测天体的内向型之人,却能够凭他的幻想,跟浩瀚无边的世界交谈。

(四) 痴迷电脑

到了科技挂帅的时代,电脑已经被众多阶层的人视为身边最有用的工具。如今,几乎每一个业务员都懂得利用电脑。一般说来,外向型的人由于性格方面的特点,并不太适合于使用电脑,就算他也跟一般人一样使用电脑,但却不会迷上它。相形之下,内向型的人喜欢井然有序的事物,而且,他们在数字与机械方面的能力很强,所以学起电脑一点也不会感到困难。

不仅如此,对于电脑千篇一律的应答,内向型的人会感到安心与信赖。因为与人类比起来,电脑更实在,每次都能够获得期待的解答,绝对不致落空。而且电脑绝对不会撒谎,任何问题都能给予忠实的回答。更难能可贵的是,电脑绝对不会耍脾气,它会完全按照对方的意思,井然有序地完成程式运算,同时完全不会有差错。那些把电脑带回家,完完全全变成电脑迷的人,乃是典型的内向型之人。

外向型的人认为单调的作业程序十分烦琐,那种要求严格,没有通融余地的机械式工作,非常不适合于他们。对外向型的人来说,充其量只能把它当成电子玩具,借此打发无聊的时间罢了,一旦必须在工作方面应用,他们就会尽量地避开电脑。就算外向型的人具有这方面的才能,但是,对于需要耐心与缜密思考力的软件制作方面来说,没有比内向型的人更适合了。那些对电脑具有浓厚趣味的人,九成以上属于内向型的人。除此以外,像电子作业、制造模型飞机,以及喜欢摄影,喜欢影碟机、音响设备的人,一向以内向型的人占多数。那些声称:“别人那样做,我也就跟着做……”的外向型之人,纵然一时热衷,但是,通常都不会持久。

(五) 热爱垂钓

垂钓也是内向型人爱好的活动。当然也有例外,例如搭乘大型游艇到外海,以钓取大鱼为目的者,几乎都是外向型人所爱好的活动。不过,在水边“垂丝静待鱼儿上钩”,实在不适合于外向型的人,纵然跟一大群伙伴到海岸,并肩在岸边垂钓,他们也不能够持久。自己去找寻一个“巢穴”,独自以一竿垂钓,这也就是单独一个人比较自在的内向型人的惯常做法。尤其是进入深山里的溪谷,到上游溪流钓鱼,更是内向型人的另一个天地,他们不喜欢人烟,不喜欢群体活动,所以才会独自到深山探索。其实,他们最喜欢沉湎于大自然的怀抱,端详着悠悠的水流,以及在水中悠游的鱼儿。他们也常驾小舟,在水流间垂钓。

(六) 酷爱阅读

被戏称为“书虫”的人,几乎全部属于内向型的人。此处所称的书本乃是指专业类的书籍,并非是漫画书或杂志之类消遣的书。内向型的特征,在于喜欢亲近大自然以及爱好读书。他们喜爱的书本种类很多,尤其是偏好纯文学,或富有哲理的书籍。每逢碰到某种问题或者烦恼时,他就会到书店物色可以解决问题的书籍。不管对于什么事情,他都要自己静悄悄地调查,试着从书中寻找解决问题的线索。他们的读书方式也非常特别,不仅要看过每一行每一个字,甚至还要找出字里行间的暗喻。例如他们在阅读《战争与和平》那种长篇小说时,他们不会一扫而过,必定坐下来,仔细地阅读。碰到他喜欢的章节,或者难以理解的段落时,他们都会重复阅读好多遍,当然也就会耗费相当的时间。正因为阅读对他们来说是一件乐事,所以他们也就不在乎耗费多少时间了。外向型的人感觉“看”比“阅读”更能叫他们感到快乐。他们喜欢阅读较为轻松的书,尤其是佳评如潮的书本以及畅销书,那种“因为别人在阅读,我也跟着阅读”的倾向很强。

外向型的人阅读起来很快速,尤其是看小说,他会犹如囫圇吞枣般地一口气读