

一眼把人看透

读人术

现代人

■ 透视尔虞我诈的人际关系
洞察隐藏表面虚饰下的心理

李子然 编著

Qui ?
Comment ?
Pourquoi ?

大众文艺出版社

一眼把人看透

识人术

现代人：

透视尔虞我诈的人际关系
洞察隐藏表面虚饰下的心理

李子然 编著

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

一眼把人看透/李子然编著. —北京:大众文艺出版社,
2009.5

ISBN 978-7-80094-374-4

I. 一… II. 李… III. 心理学—通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 076545 号

责任编辑:宿一歌

封面设计:后浪文化

出版发行:大众文艺出版社

(北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号)

邮 编:100009

印 刷:广东昊盛彩印有限公司

地 址:广州市白云区良沙路台头街 6 号

电 话:020-37409175

开 本:850mm×1160mm 1/32

印 张:12

字 数:260 千字

版 次:2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:28.00 元

版权所有,翻版必究。

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系。

前言

qianyan

在商业竞争中，人际关系极为复杂，识人、交人、用人是
你获得高质量生存的必备条件。

本书就是告诫你在“鱼目混珠”的茫茫人海中要看清各种
人的“真实面目”，遴选你所交、所用的人才，并提供给你一
套不受人欺瞒，不被人牵着鼻子走，且能“一眼看穿”、“一
语识破”的高超处世技巧。

俗话说：“龙生九子，各各不同”；“人心隔肚皮”。如果
你没有一套“识人”的过硬本领，你就会永远淹没在人海之
中，到处碰壁甚至祸从天降；相反地，如果你能深入到人的内
心，洞悉人的内心世界，你就能在人际交往中处于主动地位，
成为强者。

透过现象看本质，知道是贤士就善交善用，那么在任何时
候、任何地方，你都是极具影响、极具威信的人。假如你想在
商业竞争中立于不败之地，那么你首先应成为一位识人交人高
手；假如你想成为受人尊敬的众星捧月的领导者，那么你首先
必须是一位伯乐，是识人用人的能手；假如你想在你的朋友中
间有凝聚力和号召力，那么你首先必须具有“随机应变”、
“识破人机”的能力。通读完本书，你会把人看透、而不会把
人看矮了、看高了、看小了、看扁了。

假如你还没有找到或没有找准透视人心的焦点，那么你还
是翻翻本书看一看读心高手、识人高手的高招。

编 者

目 录

Contents



第一章 外表好看，心隔肚皮

——识人贵在识心 17

- 识心一：从外往里是看心 18
- 1. 透视到心 18
- 2. 有的放矢 20
- 3. 好眼识“慧心” 21
- 4. 先用眼睛后用嘴巴 22
- 5. 你看他，他也在看你 24
- 6. 第一印象看人 25
- 7. 看菜吃饭，看人说话 26
- 8. 了解发怒 27
- 9. 知人之难，重在知己 29
- 10. 人情遮人心 30
- 11. 心不傲，知人善 32



12. 学历不是能力	34
识心二：从里往外知心术	36
1. 登高即能望远	36
2. 读心高手	37
3. 别以成见论人	39
4. 上下一条心	40
5. 脱掉内心的盔甲	42
6. 抓住人心	43
7. 知心术秘诀：后发制人	45



第二章 一眼看穿

——立即识破人的诀窍 49

诀窍一：笑口心开

——凭笑的方式识别人 50

1. 眼睛比嘴巴更会说话	50
2. 笑口连心	51
3. 耐人寻味的笑	52
4. 复杂的内向型的笑容	53
5. 笑从何来	55
6. 直率明快	56
7. 面无表情，猜不透	58
8. 表里不一	60
9. 只要遮起眼睛，什么事都能做	61
10. 胡子的本质	61

诀窍二：东南西北中，各有各的调

——凭声音和语调识别人 63

- 1.从音色了解对方的心理与性格 63
- 2.与上司或长者交谈，声音会变得尖锐 69
- 3.凭声音大小判断性格 70
- 4.声音不知不觉中变小者为内向型人 71
- 5.凭电话里的声音也可判断性格 72
- 6.说话速度快，善于随声附和的外向型 73
- 7.内向型的人会慎重选择言辞 75
- 8.很慎重，但是不灵活的内向型 76
- 9.够帅气，但是装模作样的攻击性内向型 77
- 10.巧妙的谈话术，并善用手势的外向型 79

诀窍三：爱“屋”及“乌”

——凭兴趣及爱好识别人 82

- 1.喜欢观测天体 83
- 2.电脑迷 83
- 3.野鸟迷 85
- 4.喜欢钓鱼 86
- 5.热衷登山 86
- 6.爱好古典音乐 88
- 7.喜好盆栽和阳台园艺 89
- 8.喜欢读书 90

诀窍四：千种风情万般妆

——凭服饰打扮识别人 94

- 1.重视明快的外向型 94





- 2.内向型有爱打扮以及不爱打扮的两面 95
- 3.歇斯底里型——即使债台高筑也喜欢装成“阔少” ... 96



第三章 一语中的

——谈话识人观察术 99

观察一：响鼓不必重敲 100

- 1.话外有音 100
- 2.顺藤摸瓜 101
- 3.会说还要会听 102
- 4.做一个会听话的人 105
- 5.口是心非观察法 108
- 6.把“我”挂在嘴边的人 110
- 7.“绝对”未必绝对 111
- 8.依赖是心理幼稚的表现 113
- 9.欲盖弥彰 115

观察二：说的比唱的好听 118

- 1.除了忙还是忙 118
- 2.自言自语 119
- 3.轻松有招 120
- 4.常说“在国外”不见得常出国 122
- 5.炫耀是自卑的表征 123
- 6.暗藏玄机 125
- 7.“我只告诉你”一人 126
- 8.说长道短 128

观察三：引蛇出洞

——诱导式的识人技巧 130

1. 诱导对方说出真话 130

2. 承认自己的小秘密 133

3. 一吐为快 135

4. 刺激对方识人法 136

5. 一唱一和 137

6. 别人说东他说西 138

7. 假装不知道 139

8. 诱惑推测法 141

观察四：自说不圆

——谎言识破术 144

1. 鬼话连篇 144

2. 美丽的谎言 145

3. 即打即招——谎言识破术 148

第四章 嬉笑怒骂皆学问

——透视识人法 155

方法一：一脸带百相

——观脸识人术 156

1. 五官语言——脸部动态透视 156

2. 表情达意——脸谱识人技巧 163

3. 眼睛是心灵的天窗——眼睛透视 166

4. 发现真象——综合透视 167





方法二：识得庐山真面目

——试探透视识人术 170

1.看破心意的技巧 170

2.不要滥施小技 172

3.料事如神——韩非子的观颜识人术 173

4.策略试探法 177

5.事实胜于雄辩——正统试探法 179

6.透视识人秘诀——“啄木鸟战略” 181

方法三：横看成岭侧成峰

——反面透视识人术 183

1.装腔作势的人内心空虚 183

2.表面温和、柔顺的人不可靠 185

3.换一个角度衡量 186

4.比较透视识人术 188

方法四：捉鸡不成反弄一身骚

——透视识人有规矩 192

1.难得糊涂 192

2.处变不惊 198

3.用心良苦 201



第五章 识人高手

——为你识人支招 203

招术一：俯视仰望

——视线位置识别人 204

1. 视线朝下是怯弱的证明	204
2. 视线往左或右岔开是拒绝的表示	205
3. 笔直的视线是敌对的表示	205
4. 焦点不定是情绪不安定的表现	205
5. 朝上的视线是自信的表现	206
招术二：瞳孔大世界	
——看穿人心	207
招术三：电话传“情”	
——打电话识人术	209
1. 专注地倾听对方谈话时	209
2. 应付对方谈话时	210
3. 打电话中产生某种心理变化时	210
4. 环视周围的谈话或窃窃私语时	211
招术四：名片递“心”	
——名片接受识人术	214
1. 名片的形状会改变你给人的印象	214
2. 吸引对方注意的递名片法	215
3. 名片被注意乃是产生好感的表示	215
4. 谨慎处理名片	216
招术五：酒后吐真言	217
1. 滔滔不绝地诉说	217
2. 动作变得活泼	217
3. 变得意气消沉	218
4. 流泪	218
5. 吃女性豆腐	218



6. 依然故我	219
7. 唱歌	219
8. 动粗	219
9. 睡觉	219
10. 滴酒不沾	220
11. 劝酒的方式也会暴露个性	220
招术六：形形色色识人术	222
1. 兴趣、娱乐和性格	223
2. 从开车状况了解自卑感	227
3. 香烟的掩熄法与性格	228
4. 香烟的抽法与性格	229
5. 酒的嗜好和性格	231
招术七：一人一张脸，一病一副药	236
(一) 把人看圆了	236
1. 猛烈型	237
2. 阴晴不定型	238
3. 优柔慎重型	239
4. 浪漫主义者	240
5. 现实主义者	240
6. 乐天派	241
7. 有气无力型	242
8. 形式主义者	243
9. 阴沉型	244
10. 开朗型	247
11. 自我主张型	249

12.令人搞不清楚的类型	251
(二) 把人看扁了	255
1.顽固者	255
2.利己主义者	256
3.始终板着脸孔的人	257
4.傲慢的人	258
5.富人与穷人	259
6.乐观型与悲观型	262
7.支配型与被支配型	264
招术八：识人先识己	267
1.无“罪”加勉	267
2.完美要诀	269
3.异于常人	273
4.自知之明	274
5.十全十美	275
6.左右逢源信誉识测术	278
7.唯我特殊	282



第六章 管窥一斑，可见一豹

——识破“人”

285

识破一：这山可看那山高

286

1.因对象不同而改变语气的人

286

2.爱唠叨的人

287

3.满口附和的人

288





4. 开场白太长的人	289
5. 容易转移视线的人	291
6. 多话的人	292
7. 常大声说话的人	294
8. 说话声音很小的人	295
9. 好打断别人的人	296
10. 喜欢插嘴的人	297
11. 不守时的人	298
12. 喜欢被叫乳名的人	300
识破二：你的“寂寞”逃不出我的眼睛	302
1. 退却的人	302
2. 办事过于认真的人	303
3. 时间一到就立刻下班的人	304
4. 常抱怨身体不好的人	306
5. 八面玲珑的人	307
6. 爱当介绍人的人	308
7. 太在乎自己的人	309
8. 喜欢掏名片的人	310
识破三：“人”不知道“天”知道	312
1. 上洗手间时交谈的人	312
2. 在上司面前惊惶失措的人	313
3. 再三要求的人	314
4. 担心脱离同伴的人	316
5. 殷勤却又无礼的人	317
6. 晚会上神采奕奕大肆活动的人	318

7.完全社会化的人	319
8.关心服装的人	320
9.喜欢隐瞒秘密的人	322
10.口无遮拦的人	323
识破四：是不是我想要的那种	325
1.好请客的人	325
2.偶尔重游旧地的人	327
3.贪吃的人	328
4.吝啬的人	330
5.固执己见的人	331
6.好辩的人	331
7.随口就答应的人	332
8.爱咬文嚼字的人	334
识破五：秘密生活	336
1.好奇心重的人	336
2.常结交新朋友以弥补需要的人	337
3.一喝醉酒就打电话的人	338
4.没有金钱概念的人	340
5.在火车站买盒饭或罐装食品的人	341
6.没有空间观念的人	342
7.过于谦虚的人	344
识破六：一半规矩，一半方圆	346
1.其中有诈	346
2.人能知祸福	347
3.点点滴滴都入情——巧妙识破术	350





第七章 随机应变

——百分之百识人战术 365

战术一：掌握人心的秘密武器 366

1. 缩短心理距离的诀窍 366

2. 跟着别人说话的心理战术 370

3. 从座位到人心 373

4. 巧妙测识术 374

5. 打动人心的秘密 375

6. 姿态识人术 376

7. 行为线索透露术 378

战术二：真人不露相，露相也真人 380

1. 装傻以隐蔽企图 380

2. 逢人不可抛三分 381

3. 真人面前不露相 382

4. 露相也真人 383

一眼把人看透

识人术

现代人：

透视尔虞我诈的人际关系
洞察隐藏表面虚饰下的心理

李子然 编著

大众文艺出版社