



同事·朋友·领导·恋人
亲人·办事·社交

- 通过言谈读懂人心
- 通过举止读懂人心
- 通过衣着读懂人心

- 通过品德读懂人心
- 通过外表读懂人心
- 通过爱好读懂人心

王明华◎编著

掌握在社交中、办事中、工作中、生活中、恋爱中读懂人心的诀窍，轻松地洞悉人心，从而让我们的言谈变得得体、举止更为大方、处事更为机敏而自信，能够更洒脱自如地遨游于人生的广阔天地，获得生活和事业的双丰收。

经典
全本
珍藏

dudong
renxin



读懂人心

best new

让你左右逢源的12个技巧

中国商业出版社



读懂人心

让你左右逢源的12个技巧

王明华◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

读懂人心/王明华编著. —北京: 中国商业出版社, 2008.5

ISBN 978-7-5044-6148-3

I. 读... II. 王... III. 人间交往-社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 065604 号

责任编辑: 孙锦萍

中国商业出版社出版发行

(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

北京世纪雨田印刷有限公司印制

★

787×1092 毫米 16 开 16.25 印张 250 千字

2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

定价: 30.00 元

★★★★★

(如有印装质量问题可更换)

前言

前

言

在现实社会中，我们要想获得生活和事业的成功就要学会与人打交道，处理好各种各样的人际关系。因为，只有人际关系理顺了，我们才能获得更多的支持和帮助，才能够把想办的事情办好，才能够远离各种可能的祸患。想拥有良好的人际关系，我们就需要学会读懂他人的心，按照他人喜欢的方式去与其打交道。

俗话说，“人心隔肚皮”，我们要想真正地读懂他人的心，并不是一件非常容易的事情。因为，很多人都力图把他们真实的想法、动机和意图等等隐藏在内心深处，而不会轻易地展示给别人。但是，即使再隐蔽的东西也会不经意地通过一些外在的行为表现出来，从而被他人觉察到。就像西方心理学家弗洛伊德曾经说过的那样：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”所以，人就像是一本书，只要我们掌握了必要的“阅读”方法和技巧，我们是完全可以把人心当作书一样拿在手上阅读的。我们也完全可以读懂人心，进而能够用一种热情和自信的态度去面对芸芸众生。

这种“阅读”方法和技巧就是我们细致的洞察力和识人的本领。

具有了超强的洞察力和识人的本领，就意味着我们可以轻松地看透在我们周围发生的人与事，让我们能够从一个人的言谈举止中，观人于细致、察人于无形，轻而易举地识别他人，深入细致地了解他人的内心动态，体味人情世故的冷暖，并且能够分辨事情的真伪，比较准确地洞

读懂人心

——让你左右逢源的12个技巧

悉隐藏在一切假相后面的真相和奥秘。这样，我们才能够以不变应万变，冷静而坦然地面对各种挫折和磨难。我们也才能够在纷繁复杂的社会关系中始终把握主动权，左右逢源，一帆风顺，顺利地绕过生活中的险滩，躲过四处碰壁的危境，干净利索地消弥危难，让自己更加从容地融入社会，游刃有余地应对人生的各种挑战。

本书主要从读懂人心的12个方法入手，告诉我们从外表、衣着、言谈、举止、爱好、品德等方面洞悉他人内心世界的技巧，并且归纳出了一系列规律性的知识，以便让我们更好地掌握在社交中、办事中、工作中、生活中、恋爱中读懂人心的诀窍，轻松地洞悉人心，从而让我们的言谈变得得体、举止更为大方，处事更为机敏而自信，能够更洒脱自如地遨游于人生的广阔天地，获得生活和事业的双丰收。

前

言

目 录

目

录

第一章 读懂人心不简单

如果我们能把人心像书一样拿在手上阅读的话，就会以更热情和自信的态度来面对芸芸众生。但是要读懂人心，并不是一件轻而易举的事情。人都有隐蔽着的内在思想、动机等，这些都是人们不愿轻易示人的，但是，这些隐蔽的东西总会不自觉地通过外在的行为表现出来，从而被人们觉察到。

读懂人心不容易	002
读懂对方才能看准对方	003
读懂人心才能做好事情	005
学会多角度透视	006
学会多态势透视	007
学会多层次透视	008
以全方位的角度读人	009
读人的十大忌讳	010
读人从培养洞察力开始	016

第二章 通过言谈读懂人心

言谈常常是一个人的品性和才智的外在表现。通过言谈和辨声，我们常常可以从人的欲望、抱负和经验分析上，进一步了解一个人，从而达到了解对方内心世界的目的。

目

录

语言会吐露人内心的想法	020
声音是人内心活动的表现	023
闻声辨人有法可循	026
语气是心情的体现	031
语速体现了人的个性	036
从言谈的音调了解对方	037
从言谈的韵律了解对方	038
口头语中的真性情	039
语言风格显示个人修养	040
笑声传递人的性情	043

第三章 通过举止读懂人心

在人的行为举止中，通常隐藏着大量的真实信息，反映了人的心态、性格、感情和欲望等等。我们可以通过一个人的行为和举止来观察他真实的内心世界，从而见机行事，提前做出正确的判断和准确的反应。

头部动作蕴藏玄机	048
身姿真实反映内心情感	050
坐姿是窥探心机的关键	055
站姿体现人的自信与风采	060
走路姿势是个性的速写	061
学会关注他人的手势	064

脚部动作也会传达心情	069
小动作中也有大秘密	070

第四章 通过外表读懂人心

俗话说得好：相由心生。一个人的内心世界的喜怒哀乐总会在他的外表上有所体现和表达。因此，我们通过对一个人外在的相貌和表情的仔细观察和揣摩，有利于我们读懂他的内心世界。

表情是人内心世界的镜子	074
眼神是心灵的窗户	078
视线变化述说着心理变化	080
眉毛的动态呈现了心境变化	082
嘴形讲解了读人的门道	085
鼻子凸显着性格特征	087
下巴形状反映性格	088
不同面孔有不同的性格	089
发型是个性的重要反映	090

目

录

第五章 通过衣着读懂人心

不同的人有不同的衣着，衣着和服饰是人们内心的反映和写照。因为，一个人的衣饰，不仅仅表露他的情感，并且可以显示出他的智慧来。同时，衣着习惯，更可以透露出他的人生哲学和人生观。

衣着是心灵文化的显示器	096
衣饰颜色炫出个性风采	098
服饰风格是情趣的表露	100
T 恤是个性的标语	105
领带尽显男人格调	106

妆容描画女人心	108
手提包衬托出个性特征	111
鞋子透出的个性信息	114

第六章 通过爱好读懂人心

一般来说，爱好总是和人的性格有关系，如果两个人有相同的爱好，注注说明两个人在性格的某些方面有相似之处。因此，通过人的爱好我们大致可以分析出一个人的性格，进而可以更好地了解他的内心世界。

目

录

爱好会暴露人的内心	118
不同读书习惯代表不同性格	121
阅报偏好体现的性格差异	122
旅游方式折射性格差异	123
舞蹈比语言更能透露人的个性	124
音乐也与人的性格相通	126
房间装饰展现人的心态特征	127
珍藏品蕴藏着人的心绪	129

第七章 通过品德读懂人心

品德，是人类充实内心世界的精神结晶。人的品德，既不是天生的，也不是不可改变的。它是道德、诚信的总和，是修身养性的结果。人们对品格优秀的人总有这样一个印象：他们在任何场合中，都会显示出与众不同的人格魅力，具有强烈的责任意识 and 行为约束力，因此，品德是识别一个人的重要特征。

品德是识别一个人的重要特征	134
人的胸怀体现出他的前途	135
微笑的方式体现人的内心动态	139

不同性格人的不同表现	143
善于把握一个人的本质特点	147
善于发现有潜质的人	148
要把注意力集中在优点上	150

第八章 社交中读懂人心的技巧

我们每个人都要在社交场合处理复杂的人际关系，不断地结识新朋友、新客户、新的合作伙伴。可以说，社交场上人际关系处理得成功与否，与正确了解他人的内心活动密不可分，也就是取决于你是否真正掌握了读懂社交对象的内心活动的技巧与方法。

目

录

从名片看透对方的性格类型	156
通过握手判断对方个性	158
从饮食仪态读懂他人	161
从进食方式读懂他人	161
从吃相来读懂他人	162
从握杯方式读懂他人	164
从饮酒品种来读懂他人	165
从对方的签名洞察人心	168
从通讯录看透对方	169
通过抽烟看对方微妙心理	171

第九章 办事中读懂人心的技巧

若想成功地办成事情，我们要做的最重要的事情就是读懂被求者的心。只有这样，我们才能找到合适的方法达到自己的目的。

读懂被求人的方法	176
说话要揣摩对方的心理	178

读懂人心

——让你左右逢源的12个技巧

从被求人的眼神观察人心	180
洞察被求人的虚荣心	181
向被求人自荐的八个要素	183
把握话题的侧重点	185

第十章 工作中读懂人心的技巧

一个单位就是一个小社会，不同性格的人你都有可能遇上，有些还是在工作当中无法回避的麻烦人物。面对不同性格的同事，你只有读懂他的内心，才能找出正确的共事策略，合作起来才能得心应手。

目

录

细细读懂同事内心	188
面对各类同事游刃有余	191
抓住领导的心	196
读懂不同类型的领导	200
洞察上司的意图	202
找准上司的需求	204
读懂下属人心的三大原则	206
读懂下级人心的四种方式	209

第十一章 生活中读懂人心的技巧

生活中，我们交往的对象既有朋友又有对手。能否维持与朋友之间长久的友谊，占据与对手竞争中的有利地位都取决于我们是否真正了解他们的内心想法，看到他们的真正需求。因此，读懂人心对我们赢得朋友和战胜对手起到了非常重要的作用。

了解朋友的几种类型	214
注意朋友的日常习惯动作	216
识别朋友中的小人	218

明白对手的类型	220
巧妙应付难缠的对手	223

第十二章 恋爱中读懂人心的技巧

在爱情生活中，恋人总是一本最难读懂的书。不管他们是情人还是夫妻，都有其耐人寻味的内涵。如何与恋人愉快相处，不在两性关系中受伤害，是每个人所期望的，这就需要我们能够成功地读懂恋人的心。

看清男友的几条妙计	228
学会鉴别男人的类型	230
获得男人喜爱的秘诀	232
如何试探对方是否爱你	234
充分了解女性的特点	235
从细节察觉女人对你的爱慕之心	238
读懂女性约会的心理特点	241
向女性表达爱意的技巧	243
博得女性芳心的秘诀	244

目

录





读懂人心不容易

自古有读书一说，难道有读人的吗？其实，每个人都在读人，也被人读，某种意义上可以说，人就是一部复杂的、难以读尽也难以读透的大书。

读人最简单的莫过于读婴儿了，婴儿的每一次啼哭都表示着有什么要求，细心的母亲自会读懂。大音乐家贝多芬曾把婴儿的啼哭比作“世界上最动听的音乐”，那么，婴儿的笑靥，就可以比喻为世界上最美丽的花儿了。

随着年龄的增长，人变得越来越复杂起来，要把人读透也就日见其难。但尽管难，还得读。做领导工作的，能不读人吗？不然怎么做到知人善任；搞经营的，能不读人吗？不然你怎么知道与你打交道的是儒商还是奸商；搞文学的，能不读人吗？有道是文学即人学。即使你什么功利目的也没有，只是日常生活中交个朋友，也得读人，不然你怎么知道友直，友谅，友多闻，至少，当今“杀熟”的现象还真不少。

读人是一门学问，会读的人读内在本质，不会读的人读表面现象；会读的人读全面，不会读的人读枝节，因而历史上因读人的正误所出现的经验教训真是车载斗量，不胜枚举。日本名古屋商工会议所主席土川元夫有一次接待一位要求到他那里工作的人。谈了20分钟，他便作出决定：不能留用。推荐者问他为什么这么短的时间就能决定取舍，土川元夫说：“这个人和我一见面就滔滔不绝地说个没完，根本不让我有说话的余地，我说话时他又满不在乎地不注意听，这是他的第一个缺点；其次，他很得意地宣传他的人事背景，说某某达官贵人是他要好的朋友，另一位名人也是常常和他一起喝酒的酒友，沾沾自喜地炫耀出来故意让

我知道；第三，我关心的话题，他又谈不出来，这种人怎么能任用呢！”听了这番分析，推荐人佩服得直点头。

读懂人，才有知人之明，而读不懂人，就会败事，甚至伤身。战国时期的军事家孙臆，因没有读懂庞涓，因而受到了刖掉膝盖骨的重刑，而韩非没有读懂李斯，最后竟被囚禁而死。

会读书，更要会读人。哪怕是一颦一笑，一丛鱼尾纹，社会学家从中寻觅历史，文学家从中透视深埋其中的哀乐人生，哲学家从中剖析人性善恶，医学家从中判断健康状况，心理学家从中管窥血型和性格。尽管人生并不是一首牧歌，但首先自己得心地坦然，光明磊落，然后，以冷静的目光去看社会，去读人，读好了人这部大书，有助于我们事业有成，我们就会真正实现由必然王国到自由王国的转变。



读懂对方才能看准对方



德漠克利特在街上遇到一位熟悉的女孩，德漠克利特看了她一眼，说到：“姑娘，你好！”而第二天早上，德漠克利特又遇到那位姑娘，而这一次，他用奇怪的眼神看了那位姑娘一眼说：“这……这……夫人，你好！”姑娘听到德漠克利特的问候，羞愧地走开了。

德漠克利特之所以能在很短时间内看出女孩的很不显眼的变化，是与他锐利的眼光分不开的，他从姑娘的神态、举止中看出常人难以发觉的细节。而他的观察结果是与下述三个阶段密切相关的。

第一个阶段是描述阶段，通过初步接触观察即能描述观察对象的外貌特征、兴趣爱好以及文化程度、社会地位、工作情况等等。

第二个阶段是预测阶段，即进一步了解观察对象的思想感情、思维特征、性格特点、为人处世态度等。这个阶段不但能准确描述一个人，而且能预测一个人的行为。

第三个阶段是解释阶段，即进一步对一个人的生活经历、性格成因、行为的动机及心理基础等进行了解与认识。在这个阶段不但能预测一个人的行为，而且能解释其行为的动机以及性格的心理基础。因此，观察



读懂人心

——让你左右逢源的12个技巧

第一章
读懂人心不简单

一个人，必须正确掌握观察的深度，尤其是对一个未知的“生人”更不可盲目下结论，只有通过若干方面的认真考察，才能获得准确的了解。

通过三个阶段融汇贯通，人们可以很快地了解一个人的内心动态，从而推断一个人的未来和动向。不少英才性格怪异、行为反常，甚至表现为顽劣不堪，但明眼人能透过这表面现象看出他的本来面目。

春秋战国时，赵国国王赵简子想确立王位继承人。赵简子写了一篇训辞，并将训辞分别写在两块竹简上，叫两个儿子各执一块，并要熟记训辞内容。三天以后，赵简子将大儿子伯鲁叫到身边，要他背诵训辞，可伯鲁一个字也背不出来；叫他把竹简拿出来看一看，伯鲁说早就丢失了。赵王虽不悦，但并未面斥。接着赵简子又把无恤叫来，叫他背诵训辞，无恤从头至尾一字不漏地背了出来，后问他竹简在哪里，无恤立即从袖中取出，并恭恭敬敬地奉呈赵王。赵简子心虽高兴，但并未夸奖。通过这次考验，赵简子了解了两个儿子的做事态度，认为无恤能严守父训，听从教育，做事认真，勤谨有礼，便确立无恤为他的继承人。

与赵简子相反，出身农户的刘裕虽没有多少文化，却能够一统天下，他凭借的是自己的豪侠志气。

刘裕在东晋末年南北朝混战之际，崛起于行武，终其一生，戎马倥偬。这位靠战争登上皇位的农家子弟，胸有韬略，勇武善战，确实充满了“金戈铁马，气吞万里如虎”的英雄气概。刘裕曾在桓玄手下做一个小头目，当时桓玄已经篡位，他的夫人私下对桓玄说：“我看刘裕龙行虎步，风度不凡，恐终不能为人下，不如早点除掉他，迟了恐怕养虎为患。”桓玄说：“我刚刚平定中原，目前正是用人之际，战时杀他对我没有什么好处。等关、河平定之后，再作打算吧。”一个女子能够很快看出一个人的将来，是与她平素看人无数，得出的结论分不开的。只是等到桓玄“再作打算”时，刘裕已经羽翼丰满，率领他的人马向自己的帝王之路进发了，不出几年，便夺取了天下。一个人的行动，他人没有一双慧眼和心灵的睿智是看不出来的。

伟人和凡人，心力高超的人和智力平平的人，差别只在咫尺之间。就是在那很微小的地方，有的人发现了重要的甚或石破天惊的事件，有

的人却一无所见。为此，每个人都不可忽略小事，往往就在小事上，就在对一个人举手投足的认识上，可以看出事物变化的真实情况。

一个有见识的人，即使在非常安全的地方，对生活中发生的不同寻常的举动，都会居安思危，事先看透别人的真实居心，而采取未雨绸缪的防范之策。



读懂人心才能做好事情

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”做事离不开“人情定律”，不懂不察人情是不可以的，因为，人情是无根的东西，想要固定它，必须牢牢地掌握它。

通晓人情，就是要有一种设身处地、将心比心的态度。从正面讲，就是要“己欲立而立人，己欲达而达人”。就好像肚子饿了要吃饭，应该想到别人肚子也饿了，也要吃饭；身上冷了要穿衣，应想到别人也与你一样。懂得这些，你就要“推食食人”、“解衣衣人”。

而通晓人情从反面讲，就是要“己所不欲，勿施于人。”你爱面子，就别伤别人面子；你要得到别人尊重，就不能不尊重别人。“只许州官放火，不许百姓点灯”的事，也不是没有人做。

当然，通晓人情还不够，有的人既通又晓，但自视清高，懒得做。情是做出来的，还需要有人缘。有人缘的人，才会广交朋友受人欢迎。

话虽这么说，但人情的“通”，人缘的“有”，是不能靠守株待兔的，天上不会掉下一张馅饼，而且刚好掉到你的嘴巴里。人情要去做。

做人情，前提便是察言观色，善于读懂人心。

察言，便是“闻一知十”，观色，便是“见面明意”。真正地做到了这一点，让你的朋友欠个人情给你，简直太容易了。

李先生与赵先生在一家商场相遇，赵先生带着他的独生女，两人边走边谈些生意上的事情，当经过女装柜台时，李注意到赵的女儿的眼光落在一件红色衣服上。第二天，李来到赵的家，送给赵的女儿一件红色的衣服作为礼物，赵的女儿很开心，却没想到，她的父亲有一天要给

“李叔叔”一个面子，将这个情还上。

“盲人摸象”的故事讲的是：几位盲人摸象，摸到脚的盲人说似桶一样的东西；摸到尾巴的盲人说似扫帚一样；摸到肚子的盲人说如鼓一样；摸到耳朵的说如箴簦；摸到牙的说像牛角一样；摸到鼻子的说像条粗绳索。盲人由于视觉的障碍，看不见大象的立体画面，每人只摸到象的一部分，却把它当做整体，这个故事给所有知人识人者如何去全面认识他人以深刻的启示。

人的潜意识中隐藏着感情、需要、性格、想法、长处、缺点等许多东西，这许多部分构成了人的整体。反过来说，人的整体如同一个立体事物一样，是多面的。每个部分就构成了一个人的面，通过面可以判断一个人的本质属性。但并不是所有的面都和这个人的本质属性相一致，人的本质属性是由大多数的面决定的，如果把人的个别面当成大多数的面，把部分当成整体，就会犯“盲人摸象”的错误。例如把偶然犯错误的同志看成是“屡教不改”，把偶做一两件好事的人当成先进人物，这样的后果必定造成知人识人的失误。要避免“盲人摸象”的错误，就必须借助于“立体透视法”来知人识人。所谓“立体透视法”，就是对对象做全面性的综合考察透视，反映这个对象的整体以及这个整体和部分事物所构成的立体画面。具体内容包括多角度透视、多态势透视、多层次透视和多侧面透视。



学会多角度透视

多角度透视，就是遇到某些常见的现象后，不要只用一种思维，只停留在常规的层面上，而是要多方位地去探究问题。牛顿看到苹果从树上掉下来，他想，为什么苹果往地上掉，而不往天上去呢？他从相反的角度思考问题，发现了地球的吸引力。知人识人者在认识他人时也是一样，既要善于从正面角度去思考问题，也要善于从相反角度去思考问题；既要从历史角度看待他人，更要从现实角度衡量他人；既要考察他人的个体素质，也要考察他人在群体和组织中的行为表现；既要考察品德角度、