

教你观人于细微、察人于无形、识别他人的本质



看谁是小人

五分钟内识破小人

如果无法摆脱小人的纠缠，那就得学会察人观色术

看眼睛，听语气，小细节暴露小人的真面目

忠 实◆ 编著

KAN SHUI SHI

XIAO REN



你察觉出身边的小人了吗？

小人，就是你最亲近的人！就是你帮助最多的人！

很快你就能在书中找到答案。

中国物资出版社

如果无法摆脱小人的纠缠 那就得学会察人观色术



看眼睛，听语气，小细节暴露小人的真面目

小人善于隐藏本性，戴着面具出入各种场合，为了达到目的，他们往往矫揉造作、弄虚作假、奸诈狡猾、不择手段、软硬兼施。然而戴面具是有意识的行为，久了自己也会觉得累，正所谓“路遥知马力，日久见人心”。任何人，包括那些最虚伪、最奸诈的人，他们只能骗人一时，不可能骗人一世；只能欺骗一部分人，不可能欺骗所有人。

本书教你如何观察他人心理的外在流露，从而对其人其事做出正确的判断。它为我们提供了一把打开人心的钥匙，教会我们观人于细微、察人于无形，轻而易举地识别他人的本质，洞察世事人心，让小人暗箭未发，便已夭折。

当当网
dangdang.com

joyo卓越
amazon.cn

搜狐读书
book.sohu.com

鳳凰網 讀書
book.ifeng.com

sina 新浪文化·读书
book.sina.com.cn

· 联合推荐 ·

ISBN 978-7-5047-3491-4



9 787504 734914 >

定价：26.00元

看谁是小人

忠 实◆编著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

看谁是小人/忠实 编著. —北京:中国物资出版社,2010.9
ISBN 978-7-5047-3491-4

I. ①看… II. ①忠… III. ①人间交往-通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 131235 号

策划编辑 李 玲

责任编辑 李 玲

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本:710mm×1000mm 1/16 印张:14.5 字数:268 千字

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5047-3491-4/C·0113

印数:00001-11000 册

定价:26.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

前言



人生在世,既要厚道做人,又要有防奸诈、辨厚黑的见识谋略。借用台湾作家刘墉的话说:本书不是教你诈,而是告诉你人际关系的真相,否则说不定有朝一日你被别人卖了,还在帮别人数钱。

小人善于隐藏本性,戴着各式各样的人格面具出入各种场合,为了达到目的,他们往往矫揉掩饰、弄虚作假、奸诈狡猾、不择手段、软硬兼施。然而戴面具是有意识的行为,久了自己也会觉得累。正所谓“路遥知马力,日久见人心”。任何人,包括那些最虚伪、最奸诈的人,他们只能骗人一时,不可能骗人一世;只能欺骗一部分人,不可能欺骗所有人。

奥地利著名心理学家弗洛伊德说过:“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!”这就是说,每个人的内心都是有踪迹可循的,每个人的心理总会通过他不经意的各种细节显露出来。当你深入研究了人的行为,对人有了全面了解和认识,弄清了每个人的行为方式和如此行为的真正意图,再经过天长日久对一个人的缜密甄别,任何人的本性都会在你面前暴露无遗。

因而,只要洞悉了小人的心理,运用一定的识人术,面对小人的诡计,我们就并非只能束手就擒、坐以待毙了。与他人相处,只要稍微动用我们的聪明才智,从他人的一举手一投足之间即可读懂其心意,从而相机行事;从他人的一个小习惯、一个小细节就可以识别其品性和为人,从而避免交上不良的朋友;从一个眼神、一句话就能判断出隐含的杀机,从而绕过人生路上的陷阱。这样,我们就会在职场中游刃有余。



社会复杂,人心复杂。有的人这一刻不是小人,下一刻可能因为某种利益的诱使成为小人——道貌岸然的老板、“勤勤恳恳”的同事、“肝胆相照”的朋友……在名利场上,他们与我们“道不相同”、“势不两立”,但又与我们“风雨同舟”、“并肩作战”,他们中的很多人或许博学多才、身怀绝技,只是时常或偶尔“心术不正”。对于这样的“小人”,我们“躲得过初一,躲不过十五”,在做到躲过暗箭、陷阱的同时,宽容小人之“小”处,依其秉性,合理利用,使他们的“聪明才智”能够“为我所用”,从而摆脱小人的纠缠,这才算处世的最高境界。

本书所讲,就是如何观察别人心理的外在流露,从而对其人其事做出正确的判断。它为我们提供了一把打开人心的钥匙,教会我们观人于细微、察人于无形,轻而易举地识别他人的本质,洞察世事人心,让小人暗箭未发,便已夭折。

编者

2010年6月

目 录



第一章 小人不会写在脸上

人再怎么隐藏本性,终究要露出真面目的,因为戴面具是有意识的行为,时间久了自己也会觉得累,于是在不知不觉中会将假面具拿下来,就像前台演员一样,一到后台便把面具拿下来。假面具一拿下来,真性情就显露了。

君子为何斗不过小人	2
世道复杂在于人心难测	3
掌握看人的学问	6
看人不要被面具所迷惑	7
挖出人心里隐藏的秘密	8
通过细节洞察对方的人品	10
忠厚外表与美丽言辞皆不足信	11
不要以貌取人	12
知己比知彼更重要	13

第二章 小人的性格脸谱

诡诈型性格是一种很阴险的性格,它不受道德规范的拘束,为所欲为,又善于伪装,工于心计又长于逢迎。凡事都以自己的利益为出发点,两面三刀,出尔反尔,极度善变。这是小人常用的伎俩,也是他们生存的必要条件。



晒晒小人的行事特点	16
小人的内心其实很煎熬	17
不可不知的六类小人	19
投机取巧的小人	20
阿谀奉承是小人的绝技	21
怎样识别爱奉承的小人	23
有些小人大奸似忠	24
对行事诡诈的人要敬而远之	25
小人大多口是心非	26
遇上性格好斗的小人怎么办	27
舌头长的人应该算半个小人	29
小人总是忘恩负义	30

第三章 小人的 N 种口是心非

人的想法、弱点、秘密、策略、内心世界等，都会在人际交往的过程中显露出来，而我们在与人交往时，总会有意无意地揣摩对方的心思，了解对方的为人。这样做既可以更好地处理人与人之间微妙的关系，同时也能更好地保护自己。

故意和自己讨厌的人做朋友	34
对事物的评价一日数变	35
提议的人最后却变卦	36
喜欢散播“悄悄话”	37
强求别人应邀	38
言必称“绝对”，未必真绝对	39
动辄抱怨是心理幼稚的表现	40
常说“过去算了”	41
脸孔没有现实感的人	42

第四章 蛛丝马迹巧辨谎言

尽管骗子很懂得心理学,又很会演戏,巧舌如簧,能把稻草说成金条,把死尸说活,活人说死,伪装得几乎滴水不漏,但是,假的毕竟是假的,只要你注意观察,细加分辨,就会发现,即使在他们精心编织的谎言下,仍有大量的破绽和堵不完的漏洞。

说谎是弱者的策略	44
解除说谎者心中的武装	45
谎言的本质是欺骗	46
好话背后有企图	48
说谎者的小动作	50
从面部表情看穿谎言	51
察言观色识破谎言	54
利用证据对付谎言	55
从言辞看穿谎言	56
语速快慢的心理秘密	58
谎言往往自相矛盾	59

第五章 听话听音,一句话勘破心理隐秘

对于心口不一的人,如果仔细注意观察,一定可以发现他有某些不自然之处。因为一方面人容易以言语欺瞒施诈,另一方面却也较容易从言语中表现出他的情感或心理意向。所以识人术就是借观察言语的种种微妙变化,以捉摸其情感与心理。

言语变化与心理变化	62
爱说“的确如此”之人的弱点	63
老是说“好忙”之人的真正心理	64
爱自言自语的人多半胆怯	65
数落太太不是的男人烦恼多	66
揭人隐私者心怀嫉妒	67



说“我只告诉你”的人多神经质	68
不要太过信任不说别人坏话的人	69
说“我不辩解”的人,借口一大堆	70
毫不迟疑地答应你的人	70
动不动就要求别人附和之人	71
要警惕常说“我是不会骗人的”的人	73
喜欢口出秽言的人	73

第六章 看! 动作会说话

眼睛流露善意,心底必定慈悲;眼睛横竖,性情刚烈;眼珠暴突,性情凶恶;眼睛斜视不语,心怀妒忌不满;近距离细看则神情内藏不露。

头部动作	76
眼部动作	78
嘴部动作	79
肩部动作	80
胸部动作	81
背部动作	82
腰部动作	83
腹部动作	85
腿部动作	85
脚也会说话	87
臂部动作	88
手部动作	90
腕部动作	91

第七章 习惯暴露出的人性“马脚”

声音能给对方留下强烈的第一印象。有些人的声音轻缓柔和;有些人的声音带有沉重威严感。人们往往根据声音所获得的印象去分析人的个性。

声音的确会表现人的性格、人品,有时也是预测个人前途的线索。从脸部表情、动作、言辞用语而无法掌握心态时,往往可从声调去揣摩其喜怒哀乐的情绪变化。

通过习惯性动作看人	94
听声识个性	97
握手透露的信息	99
从体型看性格	100
穿着打扮显个性	103
从爱好中读懂几类人	105
通过吃饭习惯看人	108
透过签名看习性	110
开车的习惯有秘密	112
笑声异彩纷呈	114
脸上的表情,天上的云彩	116
面部是人心的表征	118
酒后现原形	119

第八章 如何识别真假朋友

如果你想成为一个真正的聪明人,那么你就要有能力洞察别人是不是对你在明里陪笑,暗里动刀。要记住,这个世界并不是总充满着温馨怡人的亲情和友情,还有许多时间和场合里充斥着虚伪和欺骗。不要将自己的底细轻易地向人兜售出去,那样会被居心不良的人用做击败你的利器。

交朋友要善于辨真伪	122
值得信赖的朋友是人生的一笔财富	123
警惕近墨者黑	124
测知对方对自己的信赖度	127
洞察对方是否可交朋友	128
吃透“明暗有别”者的学问	129



做朋友就要以心相交	131
不要被“朋友”拖下水	132
不可相交的四种人	133
哪些人应尽早断绝往来	135
交友要擦亮眼睛	137

第九章 关系场谨慎交友

世事复杂,人心难测,张扬的敌手未必险恶,最难对付的是外表柔弱的奸诈之徒,因为他容易让我们因疏忽而遭到暗算。特别是那些口口声声以你的利益为重的人,看似和你走得很近,其实心与心之间的距离很远。

同事之间谨慎交友	140
真情相交淡如水	141
再亲近的朋友也应注意分寸	142
交友宜精不宜多	143
当心突然升温的友情	144
不要被居心不良者利用	145
哥们儿义气害人害己	148
对身边的人要留一手	149
慎重对待朋友的许诺	150
不要和受女人左右的男人交朋友	151
合伙做事要慎重	152

第十章 给办公室小人排排队

办公室充满了人与人之间的矛盾。尽管你力图避免与人为敌,但有时你仍会发现自己的身边就是有人在“捣鬼”,他们会从语言和行动上暗中破坏你的工作或毁坏你的声誉。一旦你发现有这么一个人的存在,就表明办公室里已经有小人盯上你了。

职场上应与人保持距离	156
认清谁是你的对手	157
明里是盆火,暗里可能是把刀	158
看人要以小见大,举一反三	160
看穿身边的小人	161
办公室中最常见的三类小人	163
防人之心不可无	165
道不同则不相为谋	169
警惕七种危险同事	170
提防来自“密友”的暗箭	172
同事之间无密友	173
轻信别人,不明就里被利用	175

第十一章 看穿上司的花花肠子

如何把握上司的性格特点和处事风格,采用适当的应对手法与之相处,是能否和上司相处和谐的关键。在这样一种职场测试中,看人高手总是能交上满意的答卷,不管面对什么样的上司,总是能拿捏得当,迎合上司的处事风格。

摸透上司的个性	178
学会适应十种不如意的上司	182
如何与难缠的上司相处	186
如何与多疑型的上司相处	188
如何与独裁型的上司相处	189
如何与刚愎自用的上司相处	191
看透上司内心的期望	192

第十二章 以君子之腹度小人之心

人生从某种角度看也是一场战争。在这种战争中,为了求生存,必须要有慎



重的生活方式和态度,这样才不至于上某些人的当,吃大亏。当然,为人处世并不需要自己去欺骗别人,但是,社会上鱼龙混杂,到处都是陷阱、圈套,必须小心提防。所谓“害人之心不可有,防人之心不可无”。

社会是没有硝烟的战场	196
善于和对手和平相处	197
以人性法则解决善恶问题	198
做人不慎会埋下仇恨的种子	199
拳头不能轻易打出去	200
打倒自己的,只能是自己	201
以心换心,没有解不开的疙瘩	202
不要只盯着别人的缺点	204
斗气不如斗志	205
拜你的敌人为师	206
眼睛看不见的敌人才可怕	207
双赢思维,不如你活我也活	207

第十三章 练一点掌控他人的本事

想要了解别人在想些什么,你必须知道他们内心深处的恐惧、欲望、内疚和抱负。请记住,每个人都是有七情六欲的,即使是最铁石心肠的人,也逃不出这些情绪的控制。

如何解读他人	210
如何掌控他人	213
如何和富侵略性的人相处	216
如何看起来像个赢家	217

DIYIZHANG 第一章

小人不会写在脸上

人再怎么隐藏本性,终究要露出真面目的,因为戴面具是有意识的行为,时间久了自己也会觉得累,于是在不知不觉中会将假面具拿下来,就像前台演员一样,一到后台便把面具拿下来。假面具一拿下来,真性情就显露了。





君子为何斗不过小人

有很多典故,被后人传多了,就成了一种耳熟能详的社会认识。比如“以小人之心度君子之腹”,此话只要有人一说出口,旁人一听,便知道又有某小人对某君子玩弄心眼儿了。那么,可曾听说也有“以君子之腹度小人之腹”者?

这个问题不用回答,只要一点开,想必人们就会有很多感慨。因为谁都可以不说,但都明白这样一个事实:君子与小人斗,凶多吉少。多的不说,仅说当年乾隆皇帝身边有一个见利忘义的小人,叫和珅——满朝文武,就出这么个小人就足够了——他只以一个人的力量,居然能让所有的官员无一不活得如惊弓之鸟,诚惶诚恐,就连纪晓岚那样号称铁嘴铜牙、足智多谋的君子,也常常遭到和珅的算计。“两人相争,小人胜”——这可真是正人君子的悲哀。

历史如此,现实也是如此;官场如此,社会也是如此。每个人身边都充满了形形色色的人。因为小人总是能在君子身上占得太多的便宜,所以持小人之心者,有时要比持君子之腹者多。

物以类聚,人以群分——这是人的信念;但人总是要彼此接触,互相交往的。那么为什么为君子之道者屡屡会成为那些小人的“手下败将”呢?对这个问题的回答,只需参考本文开头提出的一句疑似很“颠覆”的话“以君子之腹度小人之腹”即明。

以君子之腹度小人之腹——这是为君子之道者一生的主要败招之一。因为他们无原则的宽容与忍让,恰恰被身边小人视为可欺的软肋,使他们把玩起“以小人之心度君子之腹”时更加得心应手。如此一来,君子们岂有不败之理?

以现在的职场为例,很多才华横溢的人往往不是事业的成功者,而不少能力上的平庸之辈,却在事业上处处如鱼得水、左右逢源。“君子之腹”里没有“算计他人”这一科目,因此君子们搞不懂,为什么自己的发明创造、熬灯点蜡产生的方案或金点子,最后会变成别人的了,而自己倒成了一个可怜的“剽窃者”、“寄生虫”。“君子之腹”里也没有“搬弄是非”这一科目,因此君子们理不清,为什么自己堂堂正正、善解人意,可是老板却说你经常在背后议论公司的高层、传播谣言?更可悲的是,君子经过了千难万险、重重考验,终于在事业上有所斩获的时候,突然却被上司以不值得信赖为由而打入“冷宫”……这些“不由你不信,不服也得服”的现