

让人再也不能 LIE TO ME

瞬间掌握对方心理密码 洞悉人际交往法则

20几岁，学点 读心识人术

董安民◎著

EVERYTHING OF YOUR LIFE
CAN BE CHANGED IN YOUR TWENTIES

“读心”并不是一项多么高深神秘的技能，只要经过一定的学习和训练，我们普通人也能成为读心的行家。

读不懂风浪，就不能扬帆沧海；读不懂鸟兽，就不能纵横山林；

读不懂古今，就不能明白得失；读不懂众生，就不能左右逢源。



北京航空航天大学出版社

20几岁,学点 读心识人术

EVERYTHING OF YOUR LIFE
CAN BE CHANGED IN YOUR TWENTIES

董安民◎著



 北京航空航天大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁,学点读心识人术 / 董安民著. --北京 :
北京航空航天大学出版社, 2010.7

ISBN 978-7-5124-0104-4

I. ①2… II. ①董… III. ①人间交往 - 社会心理学
- 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第093708号

版权所有, 侵权必究。

20 几岁, 学点读心识人术

董安民 著

责任编辑 王 律

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路 37 号(邮编 100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话: (010)82317024 传真: (010)82328026

读者信箱: bhpress@263.net 邮购电话: (010)82316936

北京宏伟双华印刷有限公司印装 各地书店经销

*

开本: 700×960 1/16 印张: 13.125 字数: 229 千字

2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5124-0104-4 定价: 26.00 元

第1章 处世之前先识人

人心,是一本最耐读的书	2
宁可不识字,不可不识人	5
识人五、六、七法	8
读懂他人,才不会雾里看花	11
会识人才能得真贤	14
识人需要一个过程	18

第2章 我知道你在想什么

是什么在泄露你的心	22
四分钟印象与第一印象效应	25
面对面是最佳沟通方式	28
不要被他人的假象迷惑	31
360度看清一个人	34

第3章 人,可以“貌相”

透过发型判断他人	38
透过色彩判断他人	40
透过服装判断他人	43
女人的首饰也会说话	46

戴出不同风情的眼镜·····	49
女性的坤包里面乾坤大·····	51
鞋子承载的不仅是体重·····	54

第4章 表情,思维的画板

面部表情是心灵脸谱·····	58
观察他人的“微表情”·····	60
微笑背后隐藏的秘密·····	63
眉毛是喜怒哀乐的晴雨表·····	67
会说话的眼睛·····	70

第5章 语言,说话方式里的表情

闻其声,知其人·····	76
距离,显露彼此的信任度·····	79
听懂话中话,明白弦外音·····	82
言谈内容暴露真实心理·····	85
从讲话方式判断他人性格·····	88
口头禅即心禅·····	91
从打招呼来判断一个人·····	94



第6章 身体动作,最诚实的表达

身体语言最真实	98
双臂姿势呈现心理状态	101
十指连心,心连十指	104
透过站姿判断他人	107
透过走姿判断他人	110
透过坐姿判断他人	113
透过睡姿判断他人	116
从照相姿势看出真实的他	119

第7章 习惯,触手可得的信息

握手,握住交际的主动权	122
点菜,也能点出性格来	125
从吃相上看出真实的他	128
涂鸦,涂出他的本色来	131
抽烟,抽的也许是寂寞	135
酒品如人品	139
透过电话判断他人	142

第8章 环境,暴露他的个性

环境塑造他人的个性	146
-----------------	-----

通过生活环境来判断一个人	148
从卧室的装饰看人格	150
会说话的办公桌	153
办公室风格是领导风格的缩影	156
名片背后的秘密	159

第9章 请别对我撒谎

谎言满天飞,善恶有分别	164
白色谎言,不得不说的谎言	167
从话语和表情看破绽	170
他的手势说明他在撒谎	173
爱的谎言最伤人	176
对付“花心萝卜”的谎言	179

第10章 纷繁世事中的读心术

先了解,再交朋友	184
给面试官来个“面试”	187
看懂下属才能当好老板	190
看懂上司的身体语言	193
博弈于各类同事之间	197
看透客户的底线	200

第1章

处世之前先识人

社会的复杂,是因为人心的复杂!

要与人建立稳固的关系,首先要了解他人,懂得他人的内心世界,看清周围的环境,只有这样,身处复杂的环境中,才能更好地保护自己,战胜他人,游刃有余地处世。



人心，是一本最耐读的书



要读懂人心这本书，我们要做很多的“功课”，起码的要求是“耳要聪，目要明，行要稳、心要静”。

日常生活中，人与人的交际是不可避免的，随着地球村的日渐拥挤，人和人的物理距离变得越来越近，甚至近到了只隔着一堵墙壁，一层楼板，但人与人的心理距离却变得越来越远，远到了咫尺天涯，形同陌路。

这种看似很近，实际很远的距离感，实际上就是人们对彼此互不信任、互不理解、互相戒备造成的，所以，哪怕在最亲近的人之间，也会出现种种你意想不到的状况，比如最爱你的人突然移情别恋，最信任你的朋友突然离你而去，最幸福的家庭突然分崩离析……每当遇到这种状况，我们常常慨叹人心难测，世事难料。

的确，这个世界上最深的地方是马里亚纳海沟，而比马里亚纳海沟更深不可测的，就是人心了。也难怪郑板桥老先生会发出这样的慨叹，“世道不同，话到嘴边留半句；人心难测，事当行处再三思。”

罗琳大学毕业后，一直在为自己的工作打拼，当她终于拥有了一份比较满意的工作之后，突然发现，自己已经进入了“剩女”的行列。即便这样，罗琳也不想随随便便把自己嫁掉，而是想找个钻石王老五。

为此，她苦练各种技艺，如琴棋书画、烹饪插花、品酒吟诗等，甚至不惜把刚挣到的工资交给了美容医院，让自己的脸蛋更像范冰冰，胸部更像英国艳星乔丹。为了钓得金龟婿，她不断游走于各个单身贵族沙龙，积极出击，试图狙击到一个合适的恋人。

经过几次三番的努力，她终于收获了一份爱情。对方叫杨帆，自我介绍

是个归国学子，刚刚创业，拥有一家档次很高的室外运动俱乐部。由于生性活泼好动，喜爱冒险，所以至今还是单身。罗琳就像发现了新大陆一样，和杨帆打得火热，两人很快就从恋人发展到了谈婚论嫁的地步。但当他们深入交往一段时间后，不知道为什么，杨帆居然突然消失了。

罗琳百思不得其解。没想到有一天，罗琳在另一个单身贵族沙龙碰到了杨帆，此时的杨帆正与一个像富婆一样的女人卿卿我我。趁人不备，罗琳找到杨帆，质问他为什么这么快就变心，而且找了一个身材比自己粗、年龄比自己大、素质比自己低的“大娘”级的恋人。

杨帆嘿嘿一笑，告诉罗琳：他只是一个汽车代驾公司的普通员工，之所以打扮得像个绅士，只不过想在这单身贵族沙龙寻找一个“钻石王阿婆”，好通过一场恋情来改变自己的人生。

原来，当初杨帆看中罗琳，以为罗琳是哪位富豪的千金小姐，所以才会追求她。可交往了一段时间之后，他才发现，原来罗琳和他一样，都是抱着钓大鱼的心态参加沙龙的。他这才赶紧退出来，重新下钩。现在已经有鱼上钩了，马上就要成为富婆的金龟婿了。

看着杨帆得意洋洋的面孔，罗琳失望极了，没想到杨帆这个钻石王老五居然是冒牌的，更没想到他居然会像自己一样，想用后半生的爱情去赌一把未来。

后来，罗琳再也不去单身贵族沙龙了，她和一个忠厚勤劳的同事结婚了，婚后的生活平淡而温馨。至于那个杨帆，听说他一直追着富婆要跟人家结婚，却不料被富婆的丈夫找人收拾了一顿，原来那个富婆根本就不是单身女子，闹到最后，杨帆连代驾的工作都丢了……

这是一件发生在我们身边的真实的事。一个“螳螂捕蝉，黄雀在后”的游戏！论综合素质，罗琳绝对在那个富婆之上，但罗琳没有看透精明的杨帆，杨帆却看穿了稍显稚嫩的罗琳。最后，貌似精明的杨帆却倒在了看似愚蠢的富婆脚下。其实他们一开始的时候，都没有看透对方的内心。

无论是罗琳、杨帆还是那个富婆，他们都是非常有心计的，他们带着单身贵族的面具，不是在寻找爱情，而是寻找投机的对象，寻找刺激的目标。

人心从来都不简单，它不是一条清澈见底的小溪，而是一潭深不见底的池水；它不是一页古板生硬的说明书，而是一本厚重无比的“大部头”。

人心这本书是复杂的。我们读起它来有时会感到吃力，有时会感到困

惑，有时会感到失落，也正因为这本书很耐读，我们才会产生读懂这本书的兴趣，这是一种具有挑战性的阅读，当你拨开云雾，看到通途的时候，你才会有跳出人心看人心的感觉。

人心这本书是重要的，既然我们不能独自在山野中做个隐士，既然我们必须要和周围形形色色的人打交道，我们就必须要读懂它。只有读懂了人心这本书，你才能在交际场合左右逢源；只有读懂了人心这本书，你才能在生意场上立于不败；只有读懂了人心这本书，你才有可能获得真正的朋友和爱人；只有读懂了人心这本书，你才能拥有一个不带缺憾的人生。

要读懂人心这本书，我们要做很多的“功课”，起码的要求是“耳要聪，目要明，行要稳、心要静”。我们要用自己的眼睛去观察，看懂人心究竟是红色的还是黑色的；我们要用自己的耳朵去倾听，听明白人心究竟在发出怎样的跳动声。我们的行动要稳，至少脚步应该在清晰的思路后面；我们的心态要平静，做到宠辱不惊，用心去感悟人心的终极秘密。

做到以上几点，读懂人心这本书，就不再难了。

宁可不识字,不可不识人



“读心”并不是一项多么高深神秘的技能,我们普通人只要经过一定的学习和训练,也能成为读心的行家。

中国有句俗话,叫“宁可不识字,不可不识人”。“识人”二字看似简单,却直接关系到一个人的成败。

所谓识人,就是能够对一个人产生明晰正确的认识。换言之,就是在看到他的相貌、听到他的声音、了解他的作为的同时,能够了解他的内心所想。这也就是我们常说的“读心”。

古人说,为治以知人为先,即治理国家以了解人、识别人为最首要的事情。清朝政治家、军事家左宗棠曾经说过“非知人不能善其任,非善任不能谓知之”,意思是不了解人就不能很好地使用人,没有很好地使用人就是因为没有了解人。

所以,得人之道,在于识人。而识人之前,重在观人。观人重在言与行,识人重在德与能,不细观则不能明识,不明识则不能善用。只有知人才能善任,因为对一个人了解得越深刻,用起来就越得当。

古今中外的有识之士对识人的重要性都看得非常清楚,他们产生了极为相近的一种共识:要想国家繁荣富强,人民安居乐业,生活水平不断提高,能够正确识人、合理用人是重要前提。识人且能够人尽其才,国家就能兴旺发达;不识人或者不敢放心大胆使用人才,国家就可能面临动乱甚至灭亡。人才时时处处都有,就看有没有识才、用才的“伯乐”。

今天,我们已经进入市场经济时代,识人在治理企业、经营人脉上的作用和古代治理国家的作用等同重要。要想成大事,必须会识人,会读心。

能够读心，你可以了解什么样的人能当知心朋友，什么样的人需要小心提防。很多人都感叹人心叵测。的确，在我们的人际交往中，常常遇到这样的问题：明明是铁得要命的哥们儿，却会在你最需要他帮助的时候，在你致命的地方捅上一刀；明明是可以信赖的朋友，却会在你把重要的事情托付给他之后，给你来个釜底抽薪。

造成这种现象的原因，和对方的不诚信固然有很大关系，但是作为我们自己也有识人错误的责任。在与人交往过程中，只要我们用心观察，仔细思考，不被所谓的“友情”“爱情”迷惑住眼睛，我们就能够透过现象，看出一个人的本质来。

“唐宋八大家”之一的苏轼就是个识人的高手。

当时有个叫谢景温的人，跟苏轼关系不错，两个人经常在一起谈论诗文，褒贬古今。

有一次，苏轼和谢景温到郊外游玩，偶然看到一只受伤的小鸟从树上掉下来，苏轼刚想把小鸟拾起来，谢景温抬脚就把这只小鸟踢到一边。他这个看似漫不经心的动作，却让苏轼心凉半截：这一定是个轻贱生命、损人利己之徒，不可深交。于是，他就慢慢疏远了谢景温。

果然，后来谢景温为讨好王安石，便加害苏轼，诬陷苏轼运售私盐，企图将苏轼治罪。

苏轼还有一位姓章的朋友，早年 and 苏轼过从甚密。苏轼任凤翔府节度判官，章任商州令的时候，两人在山中游玩，游到仙游潭的时候，前面是悬崖峭壁，只有一根独木桥相通。

章提出让苏轼过桥，在绝壁上留下墨迹，苏轼不敢。章神色平静地轻松走过，用绳子系在树上，以玩杂技般的高难度手法在陡峭的石壁上写了“苏轼章某来此”几个字，苏轼不由抚着他的背长叹：“能自拼命者能杀人也！”章大笑。

后来，章某当上宰相，大权在握，整治政敌毫不手软，他甚至提出掘开司马光的坟墓，暴骨鞭尸。他因与苏轼政见不合，对苏轼也大下辣手，把苏轼贬到偏远的惠州，再贬他到更偏远的儋州。

能够读心，你可以将合适的工作分配给值得信赖的人，实现“知人善任”“人尽其才”。把一项工作安排给一个人容易，但是安排给一个能够把事情做好的人，并不容易。有个成语——知人善任，首先把“知人”放在了前面，也就

是说“知人”之后才能“善任”。

每个人做事的方式、目的、动机都是不同的，同一件事，交给不同的人去做，有的人可能会四平八稳地做下来，有的人可能会做得更好，有的人却会做得更糟。如果我们想做出不平凡的业绩，就得要善于发现不平庸的人，这就需要高超的读心本领了。

作为清朝中兴名臣的曾国藩，就深谙人术之道。曾国藩在指派李鸿章训练淮军时，李鸿章带了三个人求见，请曾国藩给他们分配职务。不巧曾国藩刚好饭后出外散步，李鸿章便命三人在室外等候，自己则进入室内。

等到曾国藩散步回来，李鸿章请他传见三人。曾国藩说不用再召见了，并对他说：“站在右边的是个忠厚可靠的人，可委派后勤补给工作；站在中间的是个阳奉阴违之人，只能给他无足轻重的工作；站在左边的人是个上上之材，应予重用。”

李鸿章惊问道：“您是如何看出来的呢？”

曾国藩笑道：“刚才我散步回来，走过三人面前时，右边那人垂首不敢仰视，可见他恭谨厚重，故可委派补给工作；中间那人表面上毕恭毕敬，但我一走过，立刻左顾右盼，可见他阳奉阴违，故不可用；左边那人始终挺直站立，双目正视，不亢不卑，乃大将之才。”

曾国藩所指左边那位“大将之才”，就是后来担任台湾巡抚的鼎鼎有名的刘铭传。曾国藩经由观察一个人的行为举止，以审视其品德与才能，而后量能授官，这才是真正的“知人善任”！

曾国藩能够一眼看穿对方的心，确实令人敬佩，但是，他的这种本领并不是天赋异能，而是源于他长期的生活经历和善于观察、善于思考的生活习惯。“读心”并不是一项多么高深神秘的技能，我们普通人只要经过一定的学习和训练，也能成为读心的行家。

纵观古今中外，能成大事者，无不是读心的高手。读不懂风浪，就不能扬帆沧海；读不懂鸟兽，就不能纵横山林；读不懂古今，就不能明白得失；读不懂众生，就不能左右逢源。

识人五、六、七法

用人的前提是要看懂人，看懂人必须先读懂他的心。

人类社会是一个复杂的集合体，鱼龙混杂，有性格高尚的，也有品德卑劣的；有以天下为己任的仁人志士，也有以个人利益为中心的阴险小人。

在中国古代，有因为用对一个人而国富民强的，也有因为用错一个人国破家亡的。像秦穆公因为重用了商鞅，才使秦国成为战国七雄之首；而唐玄宗重用了杨国忠，最终导致了安史之乱。

用人的前提是要看懂人，看懂人必须先读懂他的心。所以，读心术自古以来就受到了人们的高度重视。在经历了太多的教训之后，古人们总结了很多读心识人的方法，这些方法在今天看来，依然有用。

中国古代比较著名的识人读心法有三种，可以用“五、六、七”三个字进行概括，它们分别是战国初期魏国政治家李悝的“五视法”、秦朝吕不韦的“六验法”和三国时代诸葛亮的“七观法”。

“五视法”识人

李悝的“五视读心识人法”，是在魏文侯请李悝为他挑选的两位宰相候选人提出裁决意见时提出来的。

魏文侯向李悝征求对宰相候选人的意见，李悝说，宰相主要是君主的助手，应由魏文侯自己而不是由别人酌定，但他可以提出五种意见供魏文侯参考：

- (1) 居视其所亲。看他平时亲近哪些人，因为物以类聚，人以群分；
- (2) 富视其所与。看富裕时他是怎么花钱的，是贪图个人享受，花天酒地；还是广散钱财，招贤纳士；

(3) 达视其所举。看他身居高位有权势时推举重用什么样的人,是个人的酒肉朋友、七姑八姨;还是不论亲疏,举贤荐能;

(4) 穷视其所不为。看他交厄运时能否坚守信念,不拿原则做交易;

(5) 贫视其所不取。看他处于贫困境地时能否洁身自好,不取不义之财。

李悝提出识人的五个标准之后,魏文侯马上就明白了,他高兴地对李悝说:“先生回家吧,宰相人选决定了。”

李悝的“五视读心识人法”实际上是对一个人在不同环境中的表现进行观察,通过观察他们的表现,来确定他们是否有高尚的操守,这实际是一种“环境读心识人法”。

“六验法”识人

在秦代古籍《吕氏春秋》中,记载了一种“六验读心识人法”,这“六验”指的是:

(1) 喜之以验其守,让他欢喜,验其节制能力,看他是否不变操守,不得意忘形;

(2) 乐之以验其僻,让他高兴,验其癖性爱好,看他是否有不良癖好,是否会玩物丧志;

(3) 怒之以验其节,引他发怒,验其控制能力,看他能否控制好自己的情绪,不失去理智;

(4) 惧之以验其持,在恐惧的情况下考验他是否能够坚持到底,验其能否勇于负责,当铮铮好汉;

(5) 哀之以验其人,悲哀之时,看他是否节哀自制,验其是否悲观失望,怨天尤人;

(6) 苦之以验其志,处于艰苦环境,看他是否胸怀大志,验其是否有坚韧不拔的气度,能否吃苦耐劳。

《吕氏春秋》中记载的“六验读心识人法”,实际上是通过看人在不同的情绪中的行为表现,来达到识人的目的。可以称之为“情绪读心识人法”。

这种方法曾经被日本著名企业家松下幸之助当成宝典,他曾经说过:“《吕氏春秋》‘六验’中的名句,曾帮助我物色了众多人才。”

1975年,松下幸之助提拔名不见经传的家族之外的人——山下俊彦担任松下公司社长,当时山下俊彦在26个董事中名列第25,但他能在董事会

上毫不畏惧地坚持自己的正确意见，并不因为大部分董事的反对而动摇，因此受到松下幸之助的器重。

这项人事安排曾使财经记者们瞠目结舌。后来的情况证明，在提拔外人这一用人策略上，松下幸之助是完全正确的。

山下成功地把松下公司从一家单一生产家电产品的公司扩展到同时生产电子科技产品的公司，从而奠定了松下公司稳步迈向 21 世纪的坚实基础。松下幸之助充分的信任和山下出色的经营才能，促成了山下掌权的成功。

“七观法”识人

三国时期的诸葛亮在其《心书》一文中讲到如何读心识人时，提出了七条途径：

(1) 问之以是非而观其志，即从其对是非的判断来考察对方将来的志向，看看是否胸有大志。

(2) 穷之以辞辩而观其变，即提出尖锐的问题诘难他，看能否随机应变。

(3) 咨之以计谋而观其识，即就某方面的问题咨询对方的看法和对策，看他知识经验如何，具不具备分析问题和解决问题的能力。

(4) 告之以祸难而观其勇，即观察对方在困难面前的表现，看他有没有知难而进的勇气和处事不惊的良好心理素质。

(5) 醉之以酒而观其性，即以美酒款待，看对方个人品德如何，是否两面三刀，阳奉阴违。

(6) 临之以利而观其廉，即观察对方在金钱财富面前的表现，看其是否能经得住物质利益的诱惑，是否能保持良好的心态。

(7) 期之以事而观其信，即托付对方办事以视他信用如何，是一诺千金，还是信口开河。

诸葛亮的“七视读心识人法”实际上是通过有目的的言谈和测试，来看透一个人，这其实也可以称之为“言行读心识人法”。

古代的这些读心识人法流传至今，仍然可以为我们所用，而且，随着读心术和识人术在世界各国的广为流行，这些包含着中国传统文化精髓的识人方法，引起了很多外国政治家和猎头专家的重视。他们把这些方法和他们国家的国情结合起来，发现了一个又一个可用之才，创造了一个又一个奇迹。我们为什么不重视呢？