

学会读心术，给大家一个从侧面读懂人心的方法，让你在不动声色之间就能了解、认识对方的本性，在交往的过程中能够胸有成竹，最起码可以保护自己不受伤害。

读人术

DU
REN
SHU

秦轲◎编著

拿一副好牌不如知道对方底牌
1分钟读懂你身边人的心理策略

瞬间掌握对方心理密码，洞悉人际交往法则

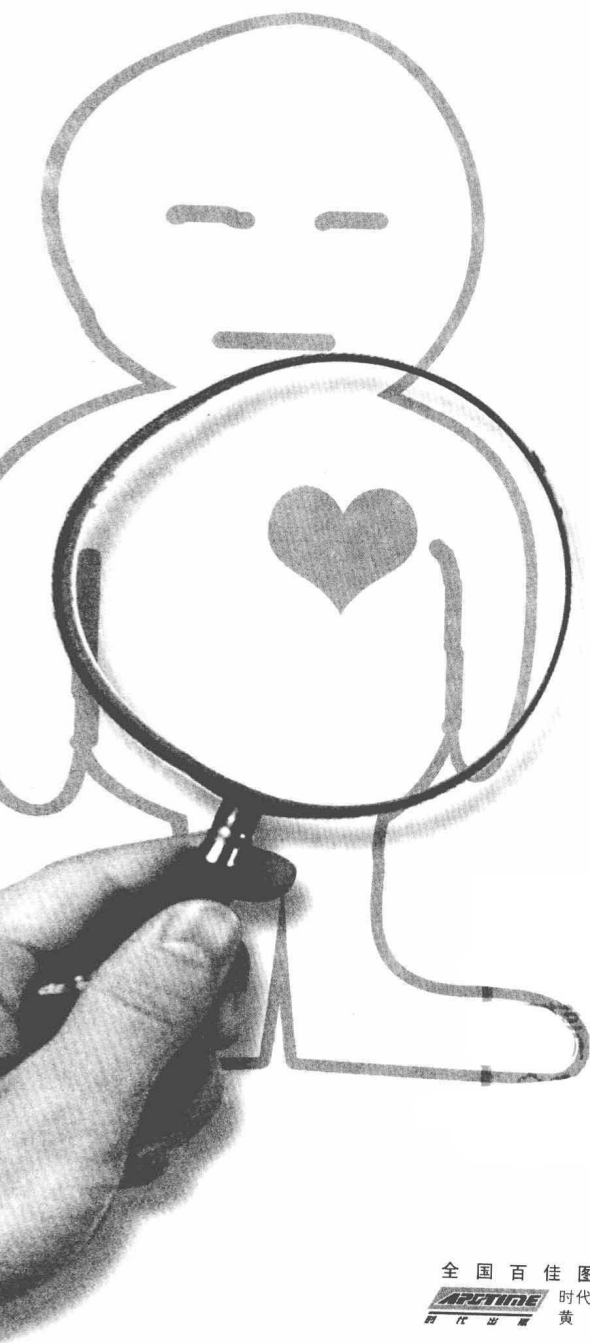
学会读心术，给大家一个从侧面读懂人心的方法，让你在不动声色之间就能了解、认识对方的本性，在交往的过程中能够胸有成竹，最起码可以保护自己不受伤害。

全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

读人术

副好牌不如知道对方底牌

秦轲◎编著



全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

图书在版编目 (CIP) 数据

读人术 / 秦轲编著. —合肥: 黄山书社, 2011.8
ISBN 978-7-5461-2182-6

I. ①读… II. ①秦… III. ①心理交往-通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第171532号

读人术

秦轲 编著

出版人: 左克诚
责任编辑: 赵子宜
责任印制: 李 磊

封面设计: 天之赋
版式设计: 水晶方

出版发行: 时代出版传媒股份有限公司 (<http://www.press-mart.com>)

黄山书社 (<http://www.hsbook.cn>)

(合肥市翡翠路1118号出版传媒广场7层 邮政编码: 230071)

经 销: 全国新华书店

印 制: 三河市腾飞印务有限公司

电 话: 0316-3153096

开 本: 710×1000 1/16 印 张: 15 字 数: 160千字

版 次: 2011年11月第1版 2011年11月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5461-2182-6 定 价: 26.80元

版权所有 侵权必究

(本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向承印厂调换)

在社会关系错综复杂、人际交往越来越频繁的今天，任何人要想取得成功，都必须先学会处理好人际关系。如果处理不好，我们就可能会遇到很多麻烦。比如一个人究竟是“敌”是友，值不值得信任，能不能与之展开合作，对某件事情能否胜任，这些问题都是需要我们认真面对的。

那么，怎样才能处理好人际关系呢？现在，越来越多的人把心理学的知识引入到了人际交往的领域，我们认为这种方法是可行的，并且非常好。表面上看，交际是交际，心理是心理，两者似乎没有交集。但实际上并非如此，交际和心理两者之间存在着千丝万缕的联系。

知人者智，自知者明。但是，人世间最深藏不露的莫过于人心。从古至今，无数人都发出过这样的感叹：识人难，识人心更难！然而，这也并不是说洞悉别人的心理就是一件不可能的事。

所以，洞察别人的心里所想并不神秘，也有章可循。人虽然是复杂矛盾的综合体，但也是信息之源，一个人所表现出来的各种信息都是我们正确认识他的依据。一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的全部心思；一个人本性再虚伪，也不可能永远不



露出自己的真面目。言谈话语，举手投足，神色气韵，这些都时刻流露着他内心的秘密。所以只要我们平时仔细去观察，用心去体会，我们就一定能够练就一双火眼金睛，拨开迷雾，直逼事物真相；甚至能够破译对方性格的密码，打赢这场心理战。

了解别人，讲究的是对人的外观形象和心理活动的综合考察，是一门“观人于细微，察人于无形”的学问：一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映出深藏不露的本意。我们应该从一个人的生活细节去解读他的心理，进而把握他真实的想法，洞悉他内心深处暗藏的玄机，分析判断他的长短优劣，从而确定与他交往的具体尺度。

可见，人与人之间，玩的就是心理，精明的我们就是要穿过假象的迷惑，对内心的感受进行去伪存真的分析，于无形之中看透对方。

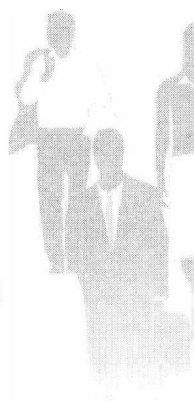
本书将识人的技巧进行了系统全面的整理，并着眼于细微，阐述于实例，从观察行为、倾听言辞、认知情绪等角度，言谈举止、兴趣爱好、生活习惯、身份职业等方面，精准地对了解、分析对方心理的方法进行了阐述，内容实用，观点清晰，希望在阅人、用人方面，为广大读者提供一些参考意见。

前言	001
----	-----

→第一章

初次见面就看透对方心理

以貌识人，从头开始	002
脸型是一个人个性的写照	004
“心灵之窗”为你开启性格密码	006
眼睛的动态，传递对方心情的变化	008
嘴巴折射出的心理信息	010
从眉毛的形状、变化洞悉对方心理	013
破解鼻子的“语言”	016
观其下巴，知其性格	018
手型能告诉你主人的性情	020
观其身材，知其性格	023



→第二章

通过交际细节读懂对方内心动向

说话方式暗示的心理状况	026
从握手动作看穿对方的心理	028
口头禅背后的心理意义	030
从坐姿的暗示中了解对方心理	032
行走的姿势是心灵信息的中转站	035
在酒桌上看男人的性格	037
根据通讯录辨别对方真心	039
小小名片传递微妙的心情变化	041

→第三章

日常习惯揭示对方心理世界

从坐车选择座位的习惯，感知其心态	044
习惯戴的手表能揭示人的本质	045
书写习惯与人的性情有关	047
从看电视的习惯知其内心	049
由洗澡的习惯知其心态	051
由习惯的开车方式掌握他人情绪	052
根据喜欢做的琐事探知对方心情	055
习惯手势揭示内心动向	056

→第四章

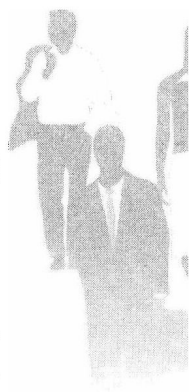
知面知心了解朋友心理

分清朋友的类型	060
办公室里要慎交的朋友	062
通过朋友坐椅子时的习惯动作，了解他的喜好	064
朋友在撒谎时最常见的六种手势	065
不同血型朋友的性格宣言	069
寻找积极上进的人做朋友	071
言过其实的人不适合做朋友	073
无私纯洁的朋友要珍惜	075
认清能为你带来好处的十种朋友	076

→第五章

火眼金睛看穿小人那些小心思

认清小人的嘴脸	080
分析小人各种不同心理	082
运用排除法来“抓”小人	084
怎样对付小人下属	085
警惕埋伏在职场上的“小人”	087
应付小人的基本方法	091
如何对付小人的各种“小报告”	092



→第六章

打开男人心理密码箱的钥匙

花心男人内心其实很孤独	096
男人也有自卑的时候	097
手机放在不同的地方，代表不同的心思	099
想知道你的过去，预示着他对你的占有欲	101
从接吻方式看男性心理	103
男人为什么爱撒谎	105
从男人睡前习惯窥视他的内心欲望	108
男人需要女人体谅的地方	110
通过男人的肢体语言辨别真心	112

→第七章

女人的心思不一定靠猜

女人心理老化的信号	116
女人为什么讨厌矮个子男人	118
女人为什么喜欢男人发誓	120
30岁女人为何爱穿名牌	121
女人为什么会有“成功恐惧症”	123
察“颜”辨“色”看懂她	125
看透女人心，从饮酒开始	126
女人为什么都喜欢有钱男人	128
九个小细节看透女人心思	131
女人的8个时髦心事	135

→第八章

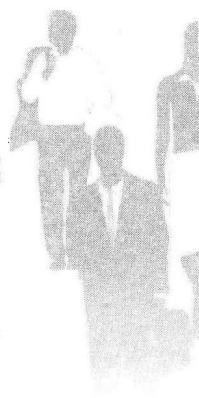
了解你的老板在想什么

时刻都要知道老板在想什么	140
你献建议，老板为什么“沉默不语”	142
满足老板的“面子”心理	145
发现老板有压力，及时帮他排解	147
了解不同性情老板的心理	149
我们对老板存在哪些心理误区	151
遭遇女老板，如何免受“折磨”	154
看准老板，再提加薪	156
老板也是普通人	158

→第九章

读人术助你了解同事心理

通过办公桌的布置了解同事工作风格	162
通过握杯的方式看同事的心理	164
要“敬而远之”的同事	166
你与同事之间有默契吗	169
高升后如何与旧同事相处	171
如何与各种难缠的同事相处	173
别和同事说隐私	177
如何避免被同事孤立	180



→第十章

时刻关注下属的内心活动

给你的下属分分类	184
站在下属的立场想一想	188
员工心里最想要什么，你就给他什么	190
利益，永远是员工最关心的问题	193
心理素质差的员工难成大事	196
有情有义者可重用	198
偶尔听听下属的抱怨	200
关心下属从“琐事”开始	203
放下领导的架子	206
透过细节看下属的性格	208

→第十一章

不同客户的心理解析

你充分了解客户的心理吗	212
通过细节判断客户类型	214
怎样判断客户是在与你协商还是在撒谎	216
如何识别虚伪的生意伙伴	218
给客户留下一个深刻而清晰的印象	221
视线透露谈判对手的微妙心理	223
分析“拒买保险的客户”的心理原因	225
感谢客户所做的一切	227
以不同方式对待不同性格的客户	229

初次见面就看透对方心理

第一章



察言观色、摸透对方的心理，这玩的就是一种心理战术。如果你能在见面之初就洞悉对方性格上的特征、情绪上的习惯，自然就是驾驭这种战术的高手。只要掌握了这种技巧，任何人际交往都不会再是让人头疼的机械应酬了。



以貌识人，从头开始

当我们观察一个人的时候，往往首先从其头部开始，这不仅是因为头部是人体最显眼的地方，更重要的是头部能够传达更多的个人信息。只要我们认真观察其头部动作，进行科学合理的分析，就能大致了解这个人的性格特征及其对我们的态度。

通常情况下，头部略微向上抬的男性，具有强大的精神和力量，性格比较刚毅；头部略低，直视前方的女性，往往性格温柔。

同时头部的姿态也包含许多含义。比如，在交谈的时候，抬头的动作表示感兴趣或者有意的投入；摇头的动作表示否定或怀疑；头部经常下垂则表示这个人厌倦或精神比较萎靡；头部上扬表示惊讶；与他人交头接耳表示心不在焉；摇头晃脑表示自我内心的陶醉。

在日常的生活中，如果我们不注意从对方的头部动作，判断其个性特征以及其态度上的变化，往往会给我们的交际造成很大的障碍。因此，在与别人面对面的时候，我们一定要通过观察其头部获取对方内心的信息。

1. 观察对方的头部姿势。

不同的头部姿势代表了不同的情绪和态度，通过观察对方的头部姿势，我们可以有效地把握对方的情绪和态度上的变化。

头部姿势，一般可以概括为以下四种：直竖着的头，斜偏着的头，向下低的头和用双手在脑后反托着的头。

直竖着的头的姿势的含义是“不偏不倚”，也就是说，对方对我们所说的话持中立的态度；斜偏着头的姿势表示对某事有了兴趣，如果对方在我们的谈话的时候，出现这种姿势，就说明其对我们的谈话内容非常有兴趣；向下低头的姿势意味着否定或批评；用双手在脑后反托头的姿势常常表现出这个人具有强大的自信或者具有十足的优越感。

2. 观察对方的头部动作。

点头是谈话中经常出现的头部动作，通常情况下，点头代表认同，但是却也不尽然，有的时候，点头也有其他的含义。

（1）当对方针对我们的谈话内容，做出点头的动作的时候，代表他对我们的观点的认同。

（2）如果对方在我们谈话的过程中，频繁点头，则表示对方对讲话的内容持否定态度或者感到不耐烦。

（3）如果我们的谈话内容，并不需要对方予以回应的时候，对方做出点头的动作，则说明对方不专心。

同样，摇头也是经常会出现的头部动作，其在细微差别处也包含着不同的含义。

（1）如果对方在我们谈话的时候把头猛力转向一侧，再使它恢复到原来位置，就是在传递拒绝的信息。

（2）如果头部半转半斜向一侧，则代表“我们之间关系还不错”。

（3）如果对方猛烈的摇晃头部，则常常代表惊奇或震惊，其中隐含刚得知的消息非比寻常，以至于必须晃动头部才能相信事实的确如此。抬头和低头也是经常会出现的头部动作。一般来说，如果一个人的头部猛然上扬然后恢复到正常姿态，一般表示非常吃惊，特别是这个动作发生在刚刚相遇但并不是十分接近时，更能表达这层含义；但如果这个动作作用于比较远的距离，同时两个人在彼此比较熟悉的场合时，那么这样的动作则表示动作者忽然惊醒而明白了某事物，就像是在对别人说：哦！确实是这样的，你说得很对。



突然把头低下来掩盖自己的面部表情，通常用来表示谦卑与害羞。而一个人在心怀敌意的情况下把头低下，那么意义就完全不同了，这表示头部有紧迫的负荷，在这种情况下，与害羞的不同则在于头部向下眼睛却直视前方。

一个人头部的动作是短暂并且迅速的，所以要想通过一个人的头部来观察一个人的性格和心理，那么就应该通过仔细的观察然后做出相应的分析，以获得对自己有用的信息。这样，能加深对一个初次见面的人的了解，从而在生活、工作、人际关系上能够获得主动权。

脸型是一个人个性的写照

在日常生活中，给人留下深刻印象的往往是脸部，一张美丽的脸令人一见难忘，但人们往往忽略了一个更重要的问题：人的脸部可以反映他自己的内心世界。只要你仔细观察，那么不同的脸型往往会向你透露出不同的性格。

一个长有倒三角脸形的人，其想象力一般比较丰富，但不足是有点偏离现实，这种人属于浪漫派，在生活中往往想得比较多而做的比较少。在与这样的人交往时一定要注意，不要让他的空话蒙蔽了你的眼睛，一定要多观察他的行动。

如果一个人的下巴比较尖窄，那么这样的人大部分是现实派，这种人的成功与失败的机会都非常大，在社会上这种人比较容易吸引异性，但不足的是：此种人由于性格比较急，有的时候会让周围的人感到反感。他们往往比

较固执，无论什么时候都不会放下自己的原则。这种人在工作和事业上往往表现得比较踏实和有恒心，但是经常会缺乏一定的想象力。

如果一个人的下巴比较宽阔，就说明他脑袋比较聪明，在事业和生活上往往是个“野心家”。这类人往往不擅长人际关系，但却擅长谋略。这种人人情味比较淡薄，经常为达到自己的目的而不择手段。拥有这样脸型的女人往往善于做家务，但不安分，表现得比较浮躁，所以比较容易分心。

拥有正方脸型的人比较聪明，性格高尚，心胸也比较开阔。在生活和工作上往往精力比较充沛，遇事大都比较沉着，不会表现出慌乱，他们中的大多数也有一定的交际本领。这种人往往会持之以恒，懂得生活的乐趣也很幽默，所以“人缘”很好。

拥有长方脸型的人比较好动，总想做得比别人更好，想成为一个领导者。但是，其人际关系通常不好，因为他不会去体谅别人。而拥有这样脸型的女性，性格会比较豪爽，但爱与别人争强。

如果一个人的脸比较大，则一般比较善于交际，这样的人有一定的包容力，但不足的地方是在为人处世方面欠思虑，有的时候表现得是非不分，经常也会表现得粗心大意。办事考虑不到位，不周到；而这种人的长处是：有比较旺盛的精力来补偿他的考虑不周或者办事不力。

脸型比较宽的人脑筋大多比较好，同时这种人的性情也比较好。其为人处世比较温和。凡事能替别人着想，有一定的耐性；但这样的感情比较脆弱，比较容易被他人所利用，同时也最容易上当受骗。

脸圆圆的人性格宽容，为人忠厚，做事周到，这种人往往表现得大大咧咧，从来不与人过于计较。但在有些问题上常常表现得软弱，感情用事；虽然不会去害别人，但也不会提防别人害他。

一个人的脸型和性格往往有着重要的联系，所以我们在观察一个人的时候，不要只考虑对方的脸型好看与否，更多的是应该关注其透露的性格信息，同时对其采取相应的应对方法。如果能做到从一个人的脸型判断他的性



格和为人处世的方式，将很有利于我们与外界的人际交往及其他一切社交活动，这样会使我们的事业和生活更加顺心如意。

“心灵之窗” 为你开启性格密码

眼睛素有“心灵之窗”的美誉，我们之所以这样称呼眼睛，是因为眼睛能够反映出一个人的心理活动和性格特征。在人际交往中，我们常常可以透过一个人的眼睛去了解这个人的为人。

长有圆形眼睛的人，无论在生活中还是工作上都有一股很强的冲劲，做事非常讲究原则，同时拥有很强的理解能力。其缺点是会不择手段去得到想要的东西，实现其目的，因而“人情味”比较淡薄。

如果一个人的眼睛深深地嵌在脸庞的后方，四周都被强有力的眉毛和高高的额骨包围，这表示他生性爱好探究，仿佛他周围的一切都处在他的显微镜下。他擅长区分非常微小的细节，可以探测出一个人个性中的小缺陷。就因为这个原因，他交友十分挑剔，除非相当特别的人，否则他们从来不轻易结交朋友。

有些人的眼睛细长，被称作“眯眯眼”。这类型的人思维严谨，一般不会犯错。这个类型的女性虽然比较缺乏魅力，而且家庭运也很低落；但因其聪明、幽默、人缘好，所以跟朋友之间，必能维持长久的友情。

眼尾向上提的人自尊心非常强，不愿忍受一点委屈；同时这样的人也不易与别人妥协，原则性比较强，因而在工作和生活上都非常容易与别人产生摩擦。