

30秒看穿人心
30秒打动人心

睿智处世的秘法集锦

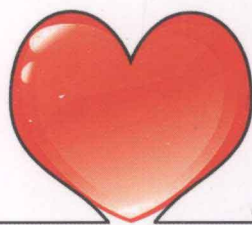
30秒看穿人心 30秒打动人心

观人，就要识破人；见人，就要打动人！

赵娟◎编著

透视细微的表情与动作，瞬间读懂对方的心思。

利用多种策略绝妙沟通，顷刻获得对方的欢心。



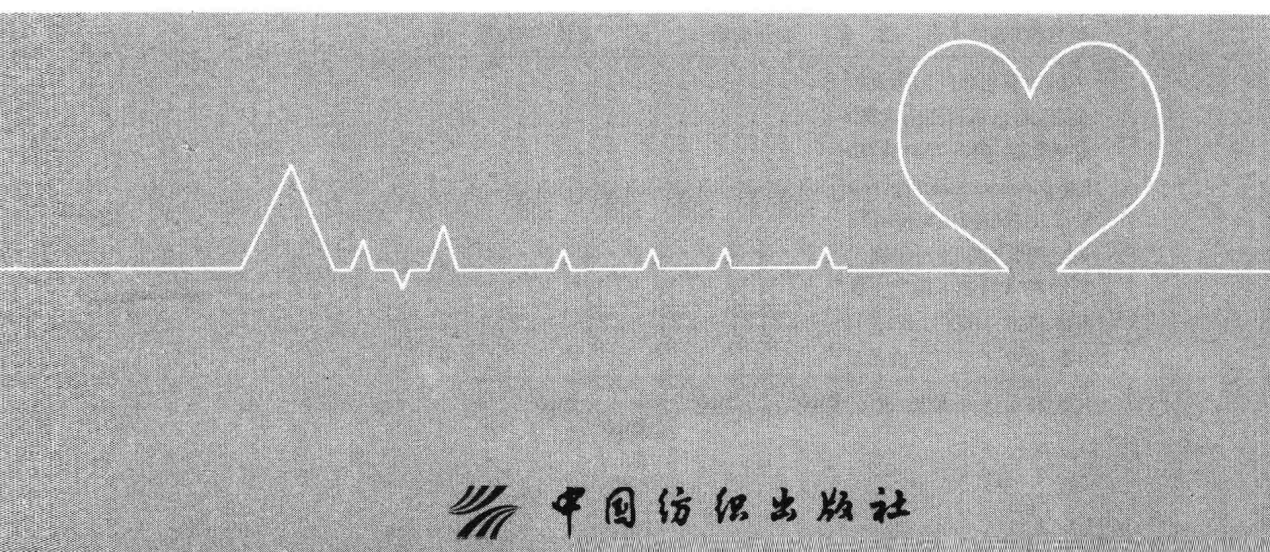
 中国纺织出版社

睿 智 处 世 的 秘 法 集 锦

30秒看穿人心 30秒打动人心

赵 娟◎编著

观人，就要识破人；见人，就要打动人！



 中国纺织出版社

内 容 提 要

人与人的交往就是心与心的较量,人际关系错综复杂,想要在职场获得成功,想要人生幸福圆满,赢得人心很关键。古语云:“用兵之道,攻心为上。”只有看穿人心,打动人心,你才有资本让自己始终占据有利局面,获得人生的成功。

本书以“看穿人心”为基础,通过对一个人的外表、衣着、言谈、举止、爱好、习惯等方面的分析,让你在言谈中了解对方内心世界隐藏着的点点滴滴,巧妙应用心理策略,轻松打动人心、攻占人心。本书中讲述的赢得人心的方法和技巧,将会让你在短短的30秒内读懂对方的想法,看穿对方的内心,掌控人际交往的主动权,成为左右逢源的交际达人。

图书在版编目(CIP)数据

30秒看穿人心 30秒打动人心/赵娟编著. —北京:中国纺织出版社,2012.4

ISBN 978-7-5064-8279-0

I. ①3… II. ①赵… III. ①人际关系—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第014083号

策划编辑:曲小月 闫星 责任编辑:闫星 责任印制:陈涛

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年4月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:19.5

字数:250千字 定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



在现实生活中,每一个人都不是单独的个体,而是生活在一定社会关系网中的一员,这就免不了要与各种各样的人打交道。我们要结实新的朋友;要与上司打交道;要与同事相处;要与朋友相知。但是在交往的过程中,没有一个人的内心世界与另一个人的内心世界是完全相同的,也几乎没有一个人对另外一个人是完全敞开心扉的。这时候,就需要我们读懂人心,然后再打动人心,如此才能牢牢地掌握交际的主动权。

读懂人心,需要我们在瞬息之间看透身边的人和事,辨清一个人的真伪,洞察其内心深处隐藏的玄机,以不变应万变之势,成功地探察出对方的情绪变化。这样,我们在人际交往中才能如鱼得水,应付自如。可是,“识人难,难于上青天”,难道我们真的不能在见面的一瞬间读懂对方的心理吗?弗洛伊德说:“任何人都无法保守他内心的秘密,即使他的嘴巴保持沉默,但他的指尖喋喋不休,甚至他的每一个毛孔都会背叛他!”其实,每个人的心理都是可勘探的,即使他掩盖得很严实,也会从各个细节中不经意流露出来。

有人说:“处事的核心就是要通过事情打动人心。”的确,对于办事来说,需要我们打动人心,才能达到成功办事的目的。谙熟克心之道,方可处处赢得人心;洞悉人心之密,才能时时打动人心。在生活中,我们常常会有这样的烦恼:得不到领导的赏识,得不到下属的尊重,朋友之间交流很少,恋人之间问题很多。或许,在疑惑之后,我们会问自己:“到底是哪里出了问题?”其

实,究其根源,在于我们无法打动对方那颗冰冷的心,生活和工作中的抱怨和指责只会阻碍了我们的事业,扰乱了我们的生活,其结果就是一事无成。这时候,我们需要换一种沟通策略,从细微处打动对方,赢得他人的好感。

在人际交往中,如果不懂得识别人心,打动人心,不懂得与人交往的原则,没有把握好与人交往的分寸,就会在交际中处于下风的位置,就会受制于人,随时使自己处于被动局面,进而出现人际关系危机、事业危机,甚至稍有不慎就会掉进别人的陷阱和圈套,使自己的人生遭到重创。我们在与人交往时,要善于通过对方的言行举止、生活习惯、兴趣爱好等各方面来读懂其心理,这样才能迅速地洞悉其内心的真实想法,打动人心,取得人际交往中的主导权。

本书全面介绍了读懂人心、打动人心的各种技巧与方法,可以有效地帮助你通过对方的外表特征和不经意流露出来的内在特征洞悉对方内心的真实想法,从而达到打动人心的目的。全书分为上下两篇,上篇是教你如何读懂人心,所谓“知人知面更知心”,包括了从言辞举止、吃喝态度、生活习惯、兴趣偏好、行为特点、职场表现以及交往细节等来读懂对方的真实心理。下篇是教你如何打动人心,主要是通过分析了解人的不同行为特征,来打动人心。诸如同事、朋友、上司、下属、恋人,由于他们的身份不同,与我们的关系亲疏程度不同,所以,我们在与他们相处的时候,更需要对症下药,这样才能达到打动人心目的,才能在交往中如鱼得水、游刃有余。本书的特点是理论研究 with 经验总结统一,行文简洁明了,通俗易懂,通过读懂人心和打动人心两方面的详细介绍,使读者在人际交往中能够应对自如,从而建立起良好的人际关系。

编著者
2011年7月

目 录

上篇 30秒看穿人心

第一章 察人于无形,决胜于千里	3
第一节 识人言观人貌,让你轻松看透他人真伪	4
第二节 察人心通人性,让你在交际场上左右逢源	6
第三节 洞悉人心等于知己知彼,可谋定而动	9
第四节 洞察力是窥探人心的基础能力	11
第五节 分析能力是识别人心的关键能力	14
第六节 知人知面更知心,牢牢掌握交际主动权	16
第二章 从外形容貌了解他人性格	21
第一节 不同脸型显示不同性格	22
第二节 从眼睛可以看出一个人的个性	24
第三节 不同体型显示不同习性	26
第四节 双手显示出一个人的生活态度	29
第五节 衣服颜色透露一个人的心理状况	32
第六节 配饰风格显露一个人的行事作风	35
第三章 从言行举止了解他人品行	39
第一节 一言一行都是主人内心的影射	40



第二节	说话方式显露出心理倾向性	42
第三节	语言风格透露对方个性	45
第四节	谈话主题透露对方兴趣点	47
第五节	日常用语暴露对方真实品性	50
第六节	坐立行走透露对方的秘密	53
第七节	通过握手感知对方个性	56
第四章	30秒看穿同事心理	59
第一节	打电话方式看出同事性格	60
第二节	从办公桌看出同事的条理性	63
第三节	几种简单方法识别离间术	66
第四节	谨慎应对同事夸张的赞美和恭维	68
第五节	小动作透露同事内心	71
第六节	从送礼洞悉同事性情	74
第五章	30秒看穿上司心理	77
第一节	签名方式体现上司性格	78
第二节	讲话时的手势体现领导个性	81
第三节	常说“没错”的上司需要下属的认可	83
第四节	说“怎么都行”、“随便”的人其实有着强烈的愿望	86
第五节	语速平缓的上司不容易与下属亲近	88
第六节	说话夹杂外语,是上司优越感的显示	91
第六章	30秒看穿下属心理	95
第一节	如何识别将要离职的下属	96
第二节	信件处理方式透露下属的工作态度	98
第三节	精神面貌隐藏下属的潜在实力	101
第四节	从兴趣爱好挖掘下属的优势	103



第五节	通过消费状况了解下属的价值观	106
第六节	对待工作差错,体现下属的品格	108
第七章	30秒看穿对手心理	111
第一节	从面部表情读出对手的心	112
第二节	打好心理战识破对手的真实意图	114
第三节	如何看穿对手的谎言	116
第四节	识别不同气质特征的生意对手	118
第五节	喜欢指手画脚的对手有着较强的好胜心	121
第六节	视线里隐藏着对手的微妙心理	124
第八章	30秒看穿朋友心理	127
第一节	分清朋友的类型	128
第二节	不同喜好可看出朋友的品位	130
第三节	娱乐方式可透露朋友的心理	132
第四节	酒后喜欢打电话的朋友比较孤独	135
第五节	经常请客的朋友自我满足感强烈	137
第六节	客套说辞体现对方的在意之处	140
第九章	30秒看穿恋人心理	143
第一节	领带结泄露男人的心理信息	144
第二节	从喝酒的喜好了解男人	146
第三节	如何识别“骗子”男人	148
第四节	从香水读女人的“女人味”	151
第五节	从妆容观察女人的个性	153
第六节	从细节察觉女人的心思	155



下篇 30秒打动人心

第十章 发挥形象魅力,瞬间赢得对方的好感	161
第一节 给对方留下良好的第一印象	162
第二节 微笑是最简单最有效的示好手段	164
第三节 用自信征服对方	167
第四节 坐立行走皆显优雅风范	169
第五节 一个招呼可以增加你的被认可度	171
第六节 独特的气质是吸引他人的重要方式	173
第十一章 谦虚诚恳,快速获得对方的认同	177
第一节 学会“以退为进”,让对方主动认同自己	178
第二节 营造良好的谈话氛围很重要	180
第三节 承认自己的劣势有助于对方获得优越感	183
第四节 失言后谨慎面对	185
第五节 急于称赞,迟于寻错	188
第六节 诚恳地致歉,赢得他人好感	190
第十二章 巧观察妙迎合,及时拉近双方关系	193
第一节 用热忱软化他的冷面孔	194
第二节 满足对方的猎奇心理	196
第三节 学会在合适的场合“制造”幽默	198
第四节 围绕对方展开话题	200
第五节 学会察言观色,适时沉默	202
第六节 适时说好场面话,拉近彼此的距离	204



第十三章 真情实意,用人格魅力征服对方	207
第一节 不做落井下石之人	208
第二节 宽容对方的错误,让他心存感激	210
第三节 了解对方的难处,适时给予帮助	212
第四节 信任是人与人心灵之间的桥梁	214
第五节 与人相交有气度有风度	217
第六节 鲜明的个性是一种无形的人格魅力	219
第十四章 打开天窗说亮话,用沟通消除隔阂	221
第一节 言语委婉更要通俗易懂	222
第二节 见好就收,别不留情面	225
第三节 话不在多,在理就行	227
第四节 言语要有逻辑性和针对性	230
第五节 让自己的语言具有强大的感染力	232
第六节 要懂得含蓄地回避矛盾	234
第十五章 多肯定勤赞美,人人都爱听好话	237
第一节 赞美要有针对性	238
第二节 要善于寻找赞美的话题	240
第三节 要善于发现他人值得赞美的地方	242
第四节 夸张的赞美方式不是所有时候都适用	245
第五节 赞美他人要讲究方法	248
第六节 请教式的赞美能获得他人的好感	250
第十六章 30秒打动同事心	253
第一节 言行举止得体,不讨人厌烦	254
第二节 保持心态平和,不抱怨不抢功	257
第三节 适当暴露缺点消除同事的心理戒备	260



第四节	多向老同事请教,赢得对方的好感	262
第五节	认可同事的能力,赞美同事的优点	264
第六节	给同事一个能够拉近关系的称呼	266
第十七章	30秒打动顾客心	269
第一节	提高自我素养,处处以礼待人	270
第二节	穿衣打扮合适得体赢得他人好感	272
第三节	为顾客提供使之感动的售后服务	275
第四节	诚信永远是打动顾客的最佳手段	277
第五节	完善细节,让顾客在一点一滴中被打动	280
第六节	真诚地帮助顾客	282
第十八章	30秒打动朋友心	285
第一节	与朋友相交贵在交心	286
第二节	包容对方所犯的小过错	288
第三节	认真倾听朋友的倾诉	290
第四节	努力记住所有关于朋友的小事	293
第五节	朋友遇到难处主动提出帮助	295
第六节	要锦上添花更要雪中送炭	297
参考文献	300



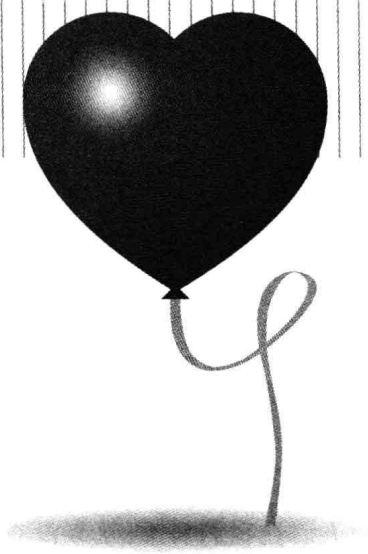
上篇

30 秒看穿人心

○○○○○○

人就像是一本书,需要我们去读懂、看穿,但在现实生活中,没有多少人能够真正地读懂人、看穿人心。与人相处并不像我们想象中的那么简单,为人处世,更需要多费心思。生活在现代社会,我们需要与各种各样的人打交道,这是不可避免的。这就要求我们具备一双能看穿人心的慧眼,尽量准确地判断人、识别人,从而远离那些奸诈的小人,亲近可交之人,看穿人心,掌握交际中的主动权,使自己成为交际中的大赢家。

○○○○○○



第一章

察人于无形,决胜于千里



在日常交际中,每个人都戴着面具,扮演着符合自己的角色。但人们的一言一行不仅仅表现出其性格特点,而且还直接泄露了其心理。面对那些戴着面具的人,唯一的应对之策就是从细枝末节之处读懂他。只有看穿了人心,才能使自己占据主动位置。我们可以通过言谈举止、外形容貌等各方面来揣摩、判断对方的心理,达到看穿人心的目的。所谓“察人于无形,决胜于千里”,只有看穿人心,再运用正确的迎合策略,才能真正地掌握交际中的主动权。



第一节 识人言观人貌,让你轻松看透他人真伪

现代社会是一个充满了竞争的社会,为了更好地生存下去,人们往往会隐藏自己的心理,在他们的脸上就如同戴上了面具。如果你不能看穿人心,就没有办法判断出谁是你的朋友,谁是你的敌人。在我们身边,从来没有真正袒露心迹的人,也没有谁会告诉你“我是朋友”抑或“我是敌人”。一个人的一言一行、一举一动,甚至一个眼神,都在向他人传递着一些很微妙的信息,这些信息直接反映了其真实的心情以及真正的性格。但是,我们都知道,如果想要真正地去了解一个人,了解他心中的真实想法,并不是一件很容易的事情。对方或是出于防卫,或是出于欺骗,常常会把自已隐藏在一张无形的面具后面,不会让他人轻易地知道自己的真实心理和想法。但是,如果我们想要看透对方,就需要了解他真实的心理和想法,而这需要从他的一言一行、一举一动入手,通过细致观察,从那些细枝末节中了解他的内心世界。因此,要想轻轻松松地应对戴着面具的人,你就要学会识人言观人貌,识破他人的真伪,使自己时刻处于主动的位置。

弗洛伊德说:“任何人都无法保守内心的秘密。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!”虽然,每个人都想保守自己内心的秘密,但其实,每个人的内心所思所想都是有踪迹可寻的、有端倪可察的,哪怕他藏得再隐秘,我们也能从他的语言、外貌中窥探一二。一个人说话眉开眼笑,我们就知道他内心高兴;一个人面相奸诈,我



们就知晓其内心城府极深。总而言之，一个人的外在表现都是内心情感的一种流露，往往一个无意识的举动、一句不经意的话，都能成为我们看破人心的最好突破口。

唐朝的时候，有一个人叫卢杞，他与郭子仪一起在朝做官，两个人之间还有一些交情。那时候，卢杞还只是一个小官，但郭子仪已经成了当朝宰相，很是风光。郭子仪是个老江湖，看人往往能入木三分。他虽为丞相，对其他大臣都比较随便，却唯独对卢杞很有礼貌。如果卢杞来家里拜访，郭子仪会先让家人全部到后面去，而自己穿好了朝服，正式地迎接卢杞。即便是在两人的交谈中，郭子仪也表现得十分谦卑有礼。

对此，郭子仪的家人感到很困惑：卢杞不过是一个芝麻大的小官，为何要如此礼遇？于是，郭子仪的家眷就好奇地问他：“你平日接见客人，无论是多么重要的人物，你从来都不避讳我们在场，为什么今天一个后生过来，您却如此慎重？”郭子仪解释道：“我一生什么场面没有见过，什么样的人我没见过，因此，我看人看事都有自己的角度。比如刚才那个年轻人，你们不要看他现在很普通，将来这人一定会爬上高位。但是，他最大的毛病就是小鸡肚肠，睚眦必报，稍有不慎，这人就会怀恨在心。他的长相极其吓人，半边脸是青的，如同庙里的恶鬼，你们女人见识不多，我猜想你们看见卢杞的半边青脸，一定会笑。这一笑定会深深地刺伤这个人的自尊心，等到他得了权势，你们和我的儿孙，就会有灭顶之灾了，怎能不防？”

果然，卢杞后来也做了丞相，朝廷中那些凡是曾得罪了他的官员，都被他想方设法地报复了。而因为郭子仪不曾得罪他，最终得以自保。

从历史上的记载可以得知，卢杞是一位相貌丑陋且心术不正的小人，不过，他很聪明，又懂得溜须拍马，最终竟得到权势。对于这样的人，如果现在



你得罪了他,他肯定会怀恨在心,日后必伺机报复。在日常生活中,处处都有像卢杞一样心术不正的人,如果稍有不慎,得罪了这类小人,就会为生活平添无数烦恼与困扰。所以,你只有通过练就一双“火眼金睛”,看穿他们的内心,认清他们的真伪,才能在生活中游刃有余,进退有据。

在纷繁复杂的人际交往中,有时候,前一刻还如胶似漆,彼此如同手足一般,但下一刻就翻脸不认人,彼此水火不相容了。其实,有这样的情景,就在于我们没能看透对方的真伪,没有掌握识人心的真正本领。君子坦荡荡的理想交际,是每一个人都期盼的,可在现实生活中,我们却很难找到一个吐露心事的人。俗话说“人心隔肚皮。”对方心里在想什么,对自己到底是真情还是假意,我们都无从得知。那么,如何才能分辨出对方的真伪呢?这就需要我们从对方的日常言行、外貌下手,仔细揣摩他的言行,观察其貌相,从中窥探对方的真伪,真正地识破人心,从而牢牢地把握人际交往的主动权。

第二节 察人心通人性,让你在交际场上左右逢源

社会的复杂,在于人心的复杂。在日常交际中,要想与人建立稳固的关系,首先就需要了解他人,识破对方的心思,看清周围的环境,只有这样,即使身处复杂的环境中,我们也能更好地保护自己,游刃有余地应付他人。在这个世界上,并没有独立存在的个体,因而,人与人之间的交际是不可避免的。随着经济的日新月异,人们的物理距离越来越近,甚至,彼此之间只有一堵墙或者一层楼板,但是彼此之间的心理距离却越来越远了,我不知道你