

在于识人

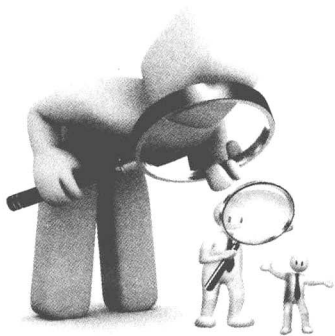
# 阅人无数 不如 阅人有“术”

教你在瞬间看透对方心理的秘诀，  
让你掌握科学、实用、直接的阅人法门。

王牧◎编著



哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE



# 阅人无数 不如 阅人有“术”

王牧◎编著

图书在版编目 ( CIP ) 数据

阅人无数不如阅人有“术” / 王牧编著: —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2011.8

ISBN 978-7-5484-0571-9

I. ①阅… II. ①王… III. ①心理交往—通俗读物  
IV. ①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第076783号

书 名: 阅人无数不如阅人有“术”

---

作 者: 王 牧 编著  
责任编辑: 杨 磊 杨晓梅  
特约编辑: 郭海东  
责任审校: 陈大霞  
封面设计: 上尚装帧设计

---

出版发行: 哈尔滨出版社 ( Harbin Publishing House )

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路82-9号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市文林印务有限公司

网 址: [www.hrbcbbs.com](http://www.hrbcbbs.com) [www.mifengniao.com](http://www.mifengniao.com)

E-mail: [hrbcbbs@yeah.net](mailto:hrbcbbs@yeah.net)

编辑版权热线: ( 0451 ) 87900272 87900273

邮购热线: ( 0451 ) 87900345 87900299 87900220 ( 传真 ) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: ( 0451 ) 87900201 87900202 87900203

---

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 20 字数: 398千字  
版 次: 2011年8月第1版  
印 次: 2011年8月第1次印刷  
书 号: ISBN 978-7-5484-0571-9  
定 价: 32.00元

---

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 服务热线: ( 0451 ) 87900278  
本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

# 前言

在纷繁复杂的社会生活中，我们无时无刻不在与他人进行沟通和交往。想要在交际中取得成功，或者实现自己的某一目标，都是需要一定技巧的。而在众多的技巧中，最重要的莫过于阅人识人、透视他人的心理了。

每一个人都是矛盾的统一体，外在的表现和内心的所想很多时候看似是对立的，但是它们却又真真实实地共生于这个复杂的统一体中。有时候，人们会这样评价一个人，“貌似忠良，实则奸诈”，或者这样形容一个人，“绣楼里的枕头——华而不实”……的确，有的人外表敦厚温善，内心却阴险毒辣；有的人看似满腹经纶，其实肚子里没多少墨水；还有的人貌似圆滑老练，内心其实真诚、正直；有的人在做事时，看上去从容自如，实际上内心焦躁不安。所谓“百智之首在于识人”，在生活中，要想识破人们各自的个性与心理真是一门大学问，这就需要我们练就一双“火眼金睛”，培养我们敏锐的洞察力。

善于从表面的现象、细微之处了解他人的性格、洞察他人的心理，这是我们明哲保身、安身立命的高超技巧。正如孔子所说：“视其所以，观其所由，察其所安。人焉廋哉？人焉廋哉？”

读人识人、透视心理是一门博大精深的生存学问、做人艺术。会看人者，能点石成金，顺利打开人际交往之门，实现目标，即使是在危难之际也能力挽狂澜，最终取得成功；而不会看人者，即使有时、地利，最终也难以逃脱失败的结局。

在这个世界上，能够称得上“谦谦君子”、能够用“仁义礼智信”来形容的人恐怕已经寥寥无几，至于毫无瑕疵的人恐怕就更少了。有些人可能会让你事半功倍、助你实现目标，有些人可能会戳你的脊梁骨、拉你的后腿，有些人可能会在你困难的时候帮助你、扶持你，而有些人可能会幸灾乐祸、落井下石，有些人可能会使你生活得更加顺心、为你带来快乐，有些人则可能会让你吃亏、为你带来祸事，甚至有些人可能会让你倾家荡产、身败名裂……由此可见，如何识人、把握其心理



是一个值得重视的问题。

《阅人无数不如阅人有“术”》一书，以求通过讲述识别人心、透视心理的种种方法，帮助人们考量他人的外在表征和内心变化，来把握同事、下属、上司、客户、亲属、陌生人等各种各样的人的心理特征，读懂他们的内心世界，从而让自己在人际交往中游刃有余，让自己的生活更加稳定、快乐。

本书分为九章，书中既有我国传统的读人识人学的精髓，也包含了现代识人心理学研究的最新成果。书中分别从人们的面部、外貌、言谈、行为举止、兴趣爱好等方面详细地介绍了阅读他人内心的技巧，并对人们在金钱、职场、生活细节上及与不同类型的人交往的技巧和注意事项作了分析，具有很强的针对性和操作性。

书中摒弃了大量的理论阐释以及条条框框的束缚，让读者轻松掌握最为直接的读人、识人的方法与技巧，从而能够轻而易举地看破他人的内心，使自己在人际交往中更加游刃有余，使自己更加从容地融入社会、面对人生的各种挑战，最终取得成功。

# 目 录

## Contents

### 第一章 洞察力：做人做事的第一项修炼

算命先生为什么说得那么准 .....	2
识人，是一门学问 .....	6
一切从洞察力开始 .....	10
知己知彼识别人心 .....	13
明察秋毫，深入考察而明辨人心 .....	16
学会排除身边的小人 .....	19
揣摩他人的心理，进退自如 .....	22
察言观色，助你成功 .....	25

### 第二章 相由心生：观其颜面，知其内心

透过眼睛这扇窗 .....	30
顺着鼻子这条线索 .....	34
看透脸面，就看透了对方的心 .....	37
下巴是透露内心的“显示器” .....	42
“无声”的嘴巴告诉你真相 .....	45
眉毛是内心的晴雨表 .....	48
读懂对方耳朵所传达的秘密语言 .....	52
从牙齿传递出来的内心信息 .....	56
隐藏在表情下面的暗语 .....	59

# 目 录

## Contents

### 第三章 貌亦有“道”：外表是透视内心的钥匙

他的发型泄了他的“光” .....	64
从领带解读男人的性格品味 .....	68
从各色泳装看女人的性格 .....	71
看帽子类型解读人心 .....	73
衣服款式是一面镜子 .....	76
从服装的颜色看习性 .....	79
鞋子泄露了他的性格 .....	84
皮包是一种无声的语言 .....	88
手表是性格的标志 .....	91
从香水来判定一个女人 .....	93
从钥匙佩戴方式看人的个性 .....	96
首饰亮出女人的内心世界 .....	98
化妆背后的玄机 .....	101

### 第四章 言为心声：读懂对方的言外之“意”

言谈方式所传递的信息 .....	104
从话题的变化中揣摩对方的心理 .....	107
打招呼的方式彰显人的性格 .....	110
听话听声，别被声音忽悠了 .....	114

# 目录

## Contents

发掘言谈中的内心暗语 .....	117
解读语速、语调的秘密 .....	120
口头禅是内心的自然流露 .....	123
听出对方的弦外之音 .....	127
幽默感彰显真实的性情 .....	129
听懂辩论传递给我们的信息 .....	132
闲谈中发现对方的真性情 .....	135
从言谈的细节中辨出真假人性 .....	138

### 第五章 “体”察人心：破解肢体语言的密码

从小动作上阅读人心 .....	142
耳部小动作显露人的内心 .....	144
从乘电梯的姿态看人的性格 .....	147
通过站姿看透对方的内心 .....	149
“脚语”是独特的心理泄露方式 .....	151
从手势变化看内心变化 .....	155
打电话的动作所展现的信息 .....	158
撒谎者常常触摸自己的鼻子 .....	162
通过睡姿一眼看透人的性格 .....	165
笑也会在不经意间暴露人的性格 .....	168
通过体型看人内在的气质 .....	170
走路姿势显露人的个性 .....	173



# 目录

## Contents

通过坐姿看人的心绪 .....	176
-----------------	-----

### 第六章 闻“味”识人：人的喜好源自内心的需求

透过娱乐节目看人的兴趣 .....	180
根据个人嗜好看人性 .....	183
从饮品偏好解读对方的心理 .....	186
手机类型彰显人的个性 .....	188
宠物泄露对方的心理 .....	190
从音乐的喜好看一个人 .....	193
点菜背后的人生哲学 .....	196
从阅读习惯看透人的内心 .....	199
水果可以折射出人的喜好 .....	202
通过收藏读懂人的深层心理 .....	205
驾车方式暴露了人的性格 .....	207
通过零食走进女人的内心世界 .....	211
旅游能反映人们内心的向往 .....	214

### 第七章 金钱博弈：判定对方心理的软肋

钱的放置能折射出人的性情 .....	218
从对金钱的态度来品味男人 .....	220
花钱会暴露女人的内心 .....	223

# 目录 Contents

从储蓄习惯洞悉人的性格 .....	225
从付款方式推断人的心理诉求 .....	228
金钱的满足欲显示人的价值观 .....	231
从购物习惯看女人对生活的态度 .....	233
通过理财透析人的性格 .....	236
投资炒股方式也能识别一个人的性情 .....	239

## 第八章 职场读心术：看穿职场中的心理诡计

通过电脑壁纸看性格 .....	244
如何管理你的上司 .....	246
从签字方式解析人性 .....	249
办公桌也彰显人的个性 .....	253
对待赞美的不同态度显性情 .....	256
主持会议最能显露上司的个性 .....	259
如何看透别有用心的下属 .....	262
学会摸透同事的职场性格 .....	265
从个性中透视工作能力 .....	268
从工作态度推断职业发展 .....	272
读懂上司的性格有利于自己的发展 .....	275
从带笔方式读懂人的性情 .....	277

# 目 录

## Contents

### 第九章 生活不伪装：通过生活多角度解读人心

不同类型人的沟通方式不同 .....	280
对八卦的态度也能显示性情 .....	282
通过守信来看透一个人 .....	284
从选购礼物上看人的性格 .....	286
对胜负的态度显现人的品行 .....	289
人在无聊烦躁时最能显露真心 .....	291
透视伤心表象背后的人性 .....	294
从撒谎的方式看透对方的心 .....	296
名片也能泄露人的兴趣爱好 .....	299
从握手方式获得对方的基本信息 .....	303
朋友圈是读懂对方的一座桥梁 .....	306



## 第 1 章

# 洞察力：做人做事的第一项修炼



弗洛伊德说：“人无秘密可言。即使他们口不作声，指头也定会‘喋喋不休’。内心的秘密总会通过每一个毛孔泄露出来。”要想发现潜藏在人内心的秘密或者说人内心最真实的一面，我们就要运用敏锐的洞察力来透过现象看本质，洞察力可以变无意识行为为有意识的表达——透过表面的那些微小的细节直达对方的内心。人们通过对个人的情感、认知、行为动机以及它们之间的相互关系进行透彻分析，来认识对方。如果我们每个人都拥有这项能力，那么，我们同样也能把自己的言行恰当组合或分解后进行分析，从而正确地认识自己，及时调整自己，这样，我们成功的概率就更大。





## 算命先生为什么说得那么准

在现实生活中，我们有时会遇到一些看手相、看面相的算命先生，即使是在现代化的都市中，我们也经常可以看到在公园门口、立交桥下、人行道边，有不少人在算命先生的卦摊前虔诚地请求指点，而且这其中不乏高学历者，在这些人的眼里，算命先生成为帮他们预见未来的“活神仙”。

虽然人们明知这是迷信，但还是有人想要通过这种方式来预测自己未来的运程。而且很多受过算命先生“指点”的人，都会被算命先生未卜先知的预见力所征服，他们觉得算命先生说得非常准，觉得算命先生很神奇。那么，算命先生真的能够洞察过去、预知未来吗？

事实并非如此。其实，算命先生只不过是研读了古代的《周易》和一些算命类的书籍。《周易》是一本建立在古代科学基础上的算命书，而算命类的书籍很多都是以心理学为基础而编写的，一般以一看、二听、三试探、四分析为核心内容，但是因为它其中还含有有神论的观点，以及宿命论、生命轮回等迷信思想，所以它并不是真正的科学。那些饱览算命类、心理类书籍并将内容融会贯通的算命先生，就成了心理学高手，他们确实能够“算”出——根据心理学的知识通过一看、二听、三试探、四分析，来推测出你现在的处境和近期的状况，洞悉你的心理活动。

一看。他们往往观察过往的人群，关注一些我们不太注意的细节，如穿着、走路姿势、精神状态、随身物品等，以此来分析此人是外地人还是本地人，并且大概推断出此人是否有心事等基本信息。

二听。只要有人上去询问，他就会通过说话人的口气，来揣测对方的心理。

三试探。这一步对算命先生来说是最重要的一环，他们往往用模棱两可和故弄玄虚的语言来试探对方。从这一点来讲，算命先生更偏爱给一些女性算命，因为女性更



偏向于感性认识，很多女性都比较多愁善感，很容易就着了算命先生的“道”。

四分析。对于前来算命的人，他们会根据你提供的支离破碎的信息，说一些让你似懂非懂的话，这时你很容易受他们的迷惑而对他们深信不疑，因为他们已经看透了你的心理。

除了上面这四个基本手段之外，心理学家通过对算命的现象进行深入研究后发现，算命先生之所以能够说得如此之准，更为重要的一个原因是：算命先生巧妙地利用了人们“自我求证”的心理，把人们引入到了早已设定好的心理“陷阱”里。

下面我们可以举例来说明人们的这种“自我求证”心理。例如，我们在上面提到过算命先生喜欢给女性算命，因为女性更偏于感性认识，要知道感性认识是人们进行“自我求证”的一个非常有利的条件。算命先生经常会说对方（女性）在30岁或45岁左右有难之类的，有时甚至会说该女性活不到50岁。算命先生为何会将女性有难的年龄定格在30岁和45岁左右呢？

这是因为，30岁的女性多已结婚生子，有诸多的家庭琐事，烦恼定然不少，加之事业方面也多少会与家庭的照顾出现一些冲突，使得她们陷入一种要干好事业还是要教育好孩子的矛盾境地；而45岁左右的女性初入更年期，内心往往非常多疑，性情烦躁、焦虑、不安，生活中就难免会有很多不愉快的事情发生，于是她们在算命时就容易随着算命先生的推测而进行“自我求证”。这些算命先生根据女性的大概年龄给出相应的说法，让女性进行“自我求证”，确实是运用了心理学的相关知识。

算命先生往往善于体察人们的心理，并懂得分析这些心理以达到算命的目的。算命先生向被算命的人提出的问题往往都是语意不明确的，因为语意不明确的问话往往容易让人们朝着自己认定的方向去推测和想象。

例如，有时算命先生会问：“你家门口是否有一棵大树？”如果你回答“有”，他就会将这棵树对你以及对你家庭的影响一本正经地讲解一番，而且当你在回答“有”的时候，你自然而然地就会认为他果然能掐会算，连门口的大树都能算出来；如果你回答“没有”，那么他也会一本正经地说：“哦，没有树是最好的。”接着，他就把没有树的诸多好处大肆渲染一番。与此同时，你就会联想自己



以及家里的诸多喜事、开心之事，而后就感叹这算命先生真是“算”得太准了！

很多时候，算命先生都喜欢用这种句式和口气说话：“你和……很有缘啊！”其实，这样的话是最容易引起人们联想的。以“你这个人和水是比较有缘的”为例，如果算命先生对你说出了这样的话，而正好你的名字中有个“水”字或者带有两点水、三点水的偏旁，那么你就会想：他怎么知道我的名字和水有联系呢？如果你是在水利部门工作，你则会这样想：算命先生怎么知道我的工作和水有关呢？如果你家附近有一条河流或池塘，你也会感到吃惊：他怎么知道我的住处旁边有水啊？……其实，不用算命先生说出些什么，你自己已经联想了很多。

的确，人们通常都有这种“自我求证”的心理，当人们受到某种暗示后，大脑中会立刻浮现出一系列与此暗示有关的内容。因此，当听到算命先生说你“与水有缘”时，你就会不由自主地去把自己与水有关的一切经历或事物都找出来，来证明自己确实与水有关，甚至会把自己某一次游泳时发生脚抽筋的事都联系到这里。因此，你会觉得：真是神了！他怎么知道我的命中就和水有缘呢？

“算”术高超的算命先生往往都是善于设置“心理陷阱”的高手，他们能够从很多细节中发现和总结有效的信息，抓住被算命人的心理，在询问以及对话中对被算命的人进行不动声色的暗示，使其主动钻进自己设计好的“陷阱”之中。

例如，算命先生总会告诉被算命人要心诚，推出了所谓“心诚则灵”的言论，其实这就是对他们一个肯定性的暗示，让其对自己持赞同的态度。在对算命先生产生了信任的基础上，被算命人的思路就容易顺着算命先生的某种提示越走越远，并在算命先生提出一些模糊性问题的时候，努力进行回忆与联想，主动证明这些话的准确性。

“自我求证”心理是每个人都有一种心理，在日常生活中是很常见的，而算命先生恰恰是巧妙地利用了这一点。算命先生往往正是利用人们的这种心理，先向人们提供一些模糊的信息，让人们自己去联想，自己去求证，以使信息由模糊变为具体，再加上算命先生往往都非常善于察言观色，所以，往往能说到人们的“心坎儿”里，人们就会觉得算命先生真是神机妙算，可以洞察天机。而事实上这一切都



是你自己“算”出来，你自己“想”出来的。

上面讲述了算命先生之所以说得准是因为建立在心理学的基础之上，那么，现在我们来看一看一般什么样的人 would 去算命。其实，第一种就是好奇心比较强的人，还有一种就是生活中遇到困难、棘手问题的人，这两种人都有求助于算命先生的可能。

那么，反过来讲，算命先生“热衷于”哪些人呢？除了上面讲述的女性群体外，还有青少年。对于青少年，算命先生会利用青少年对未来的神秘感，说一些他们喜欢或者令他们感到恐惧的话，以此达到吸引他们的目的。另外，算命先生还“热衷于”那些面容憔悴、目光呆滞、情绪低落的人，这一类人往往是因为怀有心事，或是正遭遇某种折磨、纠缠等，其实他们将这些信息统统都写在了自己的脸上、眼睛里、眉毛上、服饰上，例如：愁眉不展，大惊失色，戟指怒目……算命先生可是非常“热衷于”给这样的人算一卦的。

总而言之，算命先生就是通过一看、二听、三试探、四分析来推测人们的处境和状况，利用那些模糊性的问题让人们去联想、去“自我求证”。当我们充分地认识到这些之后，就不会被那些算命先生的伎俩所迷惑了。

## 识人，是一门学问

我们每天都会接触各种各样的人，然而，我们却常常苦于无法参透人们的真实想法，无法准确地读懂人们的内心。看来，我们必须精通洞悉他人内心的方法与技巧，才能以不变应万变，顺利地窥探出人们情绪的变化，辨别出气色蕴藏的内涵，解读人心的秘密，这样退则能保护自己，怡然自乐，进则可以让自己在人际交往中左右逢源，实现自己的目标。

识人是一门学问，不会识人的人看到的只是他人的表象，而会识人的人看到的则是他人的真实内心，他人的内在本质。纵观古今，因识人不准而惨败的例子有很多：孙臧因为没有读懂庞涓而遭受断膝、迫害之苦；韩非因为没有读懂李斯，最后竟惨死于监狱之中……历史上无数的案例都证明了识人的重要性。

三国时蜀国的丞相诸葛亮是一个善于识人的贤能之士，他被刘备三顾茅庐请出山后，不负所望，“受任于败军之际，奉命于危难之间”，统率三军平定南方，又为“北伐中原，庶竭驽钝，攘除奸凶，兴复汉室”，立下了赫赫战功。

在识人上，诸葛亮有着非常独到的见解，这在当时是他人所不能及的。诸葛亮指出：领导者用人，要知其意志、应变、勇敢、知识、性格、廉德、信用，决不可凭感情和印象用人。为此，他还总结出一套如何识人的妙计：

“穷之以辞辩，而观其变”。意思就是将对某一件事情的处理意见拿出来同被考察人进行辩论，并提出质疑，以此来考察他的智慧和应变能力。

“问之以是非，而观其志”。就是说同被考察人讨论对各类事物的对错是非的看法，以此来观察他的立场、观点、信仰、志向是否正确和坚定。因为不同人的是非观念不同，所以对同一事物的认识就截然不同。

“咨之以计谋，而观其识”。就是对被考察人提出咨询，请他对一些重大问题