



医药学院 610 2 12016428

读心术

大全集

许韵飞◎编著

读懂人心、看透玄机、查人于无形、观人于细微，
瞬间掌控人际交往的主权，做人际交往的大赢家。

DUXINSHU
DA QUANJI

一分钟，看穿对方的谎言，读懂他人的心思，
无往不利、无坚不摧、教你看透对方、
影响对方、压倒对方！领悟慧眼识人的妙招，
修炼高明处世的心法。

中国商业出版社



医药学院 610 2 12016428

读心术

大全集

许韵飞◎编著

DUXINSHU
DA QUANJI



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

读心术大全集 / 许韵飞编著. - 北京: 中国商业出版社,
2011.9

ISBN 978-7-5044-7404-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 187673 号

责任编辑 陈朝阳

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店北京发行所经销

北京市业和印务有限公司

* * * * *

787×1092 毫米 16 开 26.5 印张 400 千字

2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 36.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前序

有句至理名言这样说道：“百智之首在于识人。”在这个纷繁复杂的世界里，每个人的内心都是复杂多变的，甚至可以说，每个人都是一个矛盾的统一体。生活中，我们经常会发现，有些人外貌善良温顺，行为却极为泼辣，蛮不讲理；有些人看似诚实可信，实际上却是阴险虚伪的小人；有些人表面油嘴滑舌，内心却刚正不阿；有些人看上去泰然自若，信心十足，可内心深处却早已焦躁不安，想要落荒而逃……

人们常说：“人心比山川还要险恶，知人比知天还要艰难。”这句话看似偏激，却真实体现了人心的深藏不露。社会是一所没有围墙的大学，每个人都必须在这所学校里接受人生的考验与灵魂的洗礼。如何才能在最短的时间内真正了解一个人，准确洞察其内心的玄机，并采取相应的方法进行有效的交往？这个问题已经成为当今社会成家立业的必备技能。一个人若要在这种复杂的人际关系中立于不败之地，人心就不可不察。读心术教你在细微之处察觉人心端倪，在危难之中辨别真情假意，在关键时刻鉴别善恶真伪。

人总是善于掩饰自己的，但是人性最自然的流露却会在无意间露出破绽。一个人的外貌、言谈、穿戴、眼睛、神态等都会泄露他内心的秘密。所谓的读心术只是一门阅人之术，其精妙之处就在于抓住对方每一次不经意的小动作，看穿对方的心理动向，从而推断出他的真实意图。

一个人无论多么的老谋深算，世故圆滑，他的一举一动都会成为泄露其内心秘

密的叛徒。交往中，如何才能瞬间识破人心？怎样才能看人不走眼？本书将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在与人际交往过程中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对之作出精准的判断，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福、成功的人生。

对交往对方心理状态把握不当的沟通、说服，会引发诸多不良反应。比如，在不知道对方已经厌倦的情况下滔滔不绝地陈述，在对方有兴趣的时候不加以跟进，在对方抗争之前不懂得合理引导等，都可能对人际关系产生严重危害，导致人际冲突。只有精通读心术，才能使你摆脱无所适从的困惑，才能使你具备识别他人的能力，才能使你的心灵从容地栖息于生命港湾；只有在读心、辨心的弹指间，才能识其言而知其人，进而潇洒地辗转于人生的竞技赛场，把生命的主动权牢牢掌握在自己的手中。

无论是社会交往还是商务交流，获得对方认可是最主要的目的。能够读懂对方的心理及创造性地掌控对方的心理变化，是实现这个目的的基础。如果你能够瞬间看透对方的内心，你就可以更好地打通与对方的沟通渠道。读心术就是一种通过探测和观察人的生理和心理变化，从而轻易地看透对方心理的一种人际交往技巧。用好人际交往的心理策略，你可以在最短的时间内读懂一个人；你可以用最隐秘的方法为自己积蓄人脉和资源；你可以仅凭一张嘴就打出一片天下；你可以在职场上左右逢源，如鱼得水；你可以让周围的人和事尽在你的掌控之中……

本书是一部指导我们赢得稳定心理优势的实用工具书。读心术是一种通过言行举止和一系列套话技巧，瞬间识透他人心理，进行有效掌控对方心理的实用心理技术，这种技术在商务交往中尤其重要。当你掌握了读心术之后，你将发现结识人、琢磨人、了解人是一件多么有意思的事情，对方再多的掩饰也只是给你提供更多的证据，让你把他的内心研究得更加透彻。你不妨耐心地看完他或拙劣或虚伪的表演，细细分析他的心理状态和弱点，然后决定——是投其所好，还是敬而远之；是真心以待，还是敷衍了事；是以退为进，还是小心提防。

目录

第一篇 读心术之职场篇

第一章 上司的心思你要猜猜

- | | |
|---------------------------|-----|
| 1. 读懂上司隐藏的心思 | 003 |
| 2. 领悟上司的言外之意 | 006 |
| 3. 上司的脾气不可小视 | 010 |
| 4. 上司就是上司，没有第二种可能 | 013 |
| 5. 上司的好话“不好听” | 015 |
| 6. 上司是用来效忠的，也是用来利用的 | 018 |
| 7. 读懂难缠的上司 | 020 |
| 8. 给上司足够的安全感 | 023 |

9.让妙方从上司口中说出	025
10.不要挡住上司的光芒	028
11.送礼也要精通读心术	030
12.上司都喜欢忠诚的员工	033
13.上司的“脸面”很重要	035
14.上司需要别人的服从	038

第二章 和同事保持适当距离

1.从细节了解同事性格	043
2.谨慎对待老板身边的“红人”	046
3.嫉妒忌的同事喜欢排挤他人	049
4.五种同事不可深交	052
5.避免受到“小人”的陷害	055
6.不要让同事抢了自己的功劳	058
7.同事是需要赞美的	061
8.不要在同事面前自以为是	064
9.重视加班的同事	066
10.工作中不要有小圈子	068
11.同事相处要多个心眼	070
12.同事交友应慎重	072
13.警惕周围危险的同事	075
14.学会尊重同事的隐私	077
15.必要的退让也是一种前进	081
16.锋芒毕露会易招同事嫉妒	084
17.多给同事发言的机会	087

第三章 让下属对你心悦诚服

1.感激并尊重你的员工	090
2.倾听是管理者的必修课	093
3.给员工提供愉悦的工作环境	095
4.领导者一定要有权威	098
5.适当放权,懂得亲民	100
6.让员工有主人翁意识	103
7.用荣誉激发员工的热情	105
8.恩威并重得人心	108
9.以身作则的领导更受欢迎	111
10.懂得把功劳让给下属	114

第二篇 读心术之商场篇

第一章 商场营销离不开细节

1.沟通是营销的前提	119
2.表情是一个人的显示器	122
3.从眉毛透视人的心理	125
4.牙齿与人的个性息息相关	128
5.不要让嘴和鼻子泄露内心的秘密	130
6.下巴彰显着一个人的内心世界	133
7.突显部位暴露心理个性	135
8.从走路姿势透视一个人的内心	138

9. 坐姿彰显他人性格	140
10. 装饰品是一个人性特点的真实写照	142
11. 从穿衣风格判断人	144
12. 进餐习惯、香烟、眼镜折射出的神秘信号	148
13. 不同性格的人适用不同的推销战略	150

第二章 谈判要看懂行为暗示

1. 眼睛向上看的人很高傲	153
2. 总是清喉咙的人有压力	156
3. 喜欢用硬壳公文包的人，脾气也很硬	158
4. 谈话慢半拍的人心不在焉	160
5. 紧握拳头的人排斥你	163
6. 不停抓耳挠腮的人想先说话	165
7. 不要小看双手叉腰的人	167
8. 坐姿开放的人心中早有定数	170
9. 不停看时间表明想结束谈判	172
10. 谈判双方的一举一动都会显露他的内心	174

第三章 暗访商场人际潜规则

1. 外表沉着稳重的人很有深度	177
2. 满不在乎的人其实最在乎	179
3. 在公众场合说话手心会出汗	181
4. 为什么有些人眼珠子会不停地转	183
5. 故弄玄虚的人很狡猾	184
6. 幽默的人最受欢迎	186
7. 坦然自若的人成竹在胸	188

第三篇 读心术之情场篇

第一章 情场男人的爱情专场

- 1.说到不如做到 193
- 2.甜言蜜语是一种毒药 196
- 3.爱江山，更爱美人 198
- 4.微笑的男人不专情 201
- 5.男人不会深陷失恋的泥潭 203
- 6.男人也会用生命威胁爱情 206
- 7.既然分手，就不要再联络 208
- 8.“网恋”不现实 211

第二章 情场女人的爱情雅座

- 1.爱情是女人的全部 214
- 2.泪水是女人对抗爱情的武器 216
- 3.天下没有不吃醋的女人 219
- 4.对于爱情，女人要得其实很少 221
- 5.“我爱你”是女人的强心剂 223
- 6.有你的呵护就好 225

第三章 恋人暗藏的心理秘密

- 1.男人和女人的不同恋爱观 227
- 2.接吻方式透视恋人别样的内心 229
- 3.恋爱中的女人喜欢听男友的誓言 231

4.吵架拌嘴也是恋爱的一种方式	234
5.男人都喜欢爱干净的女人	236
6.恋人喜欢“肉麻”的话语	239
7.爱情需要坚定不移	242
8.恋人不都希望结婚	244

第四篇 读心术之交往篇

第一章 从社交识别男人心理

1.男人也爱虚荣	249
2.喝酒是男人的天性	253
3.从吸烟识别男人的内心	256
4.开车是识别男人的依据	260
5.男人婚前婚后的心理反差	263
6.男人都有“大男子主义”	266
7.男人如何看待爱情	269
8.坏男人的心理独白	272
9.男人也会用香水	274
10.婚后的男人更渴望受到尊重	277
11.男人不喜欢做家务的内心原由	279
12.什么样的男人才算好男人	282

第二章 在社交中看透女人心

1.含羞脉脉并不是女人的本质	285
2.爱美是女人的天性	287

3.发型体现女人的心情	289
4.包包披露女人的心态	292
5.鞋跟体现女人的成熟度	294
6.隐藏在内衣中的秘密	296
7.香水代表女人的自信	298
8.女人如何掌控爱情	300

第三章 朋友的心思你要懂

1.再好的朋友也需要保持距离	303
2.择友需谨慎	306
3.突然升温的友情须防范	309
4.诚信是友情的基石	312
5.朋友之间需要自由的空间	315
6.真正的朋友不会有利益之争	318
7.酒肉朋友易找，患难之交难求	321
8.朋友也可以分等级	323

第四章 陌生人的内心你懂吗

1.和陌生人交往读心术	327
2.不要轻易相信陌生人	329
3.陌生人不等于骗子	331
4.金钱，陌生人之间的禁地	333
5.一见钟情为什么会发生	335
6.等电梯透视一个人的内心世界	337

第五篇 读心术之成功篇

第一章 成功需要识人的学问

- 1.握手是一个人最直接的体现 343
- 2.识人需要练就一双慧眼 346
- 3.名字是拉近彼此心理距离的法宝 349
- 4.诚信是成功不可或缺的品质 352
- 5.君子之交淡如水 354
- 6.豁达的人值得结识 357
- 7.吃亏是福的圆融之术 359
- 8.善待他人就是善待自己 361
- 9.大智若愚也是一种智慧 363

第二章 闻声识人的读心秘诀

- 1.口头语是一个人性格的体现 365
- 2.闻声方可知心 368
- 3.语气和语速透漏人的内在心理 370
- 4.一个人的语言风格彰显其品性 373
- 5.话题表露真实心理 375
- 6.话里有话，暗藏玄机 377
- 7.巧妙揭穿谎言 381

第三章 出奇制胜的做事心理

1.打破常规，出其不意	385
2.快人一步，抢占先机	387
3.要有吃亏的心理	390
4.摸准对方的软肋	392
5.机遇与竞争并存	395
6.紧跟别人快速的步伐	397
7.绕一绕，就不会有钉子	400
8.学会分享利益	403

第一篇
读心术之职场篇

第一章 上司的心思你要猜猜

同样在职场拼搏，有的人青云直上，步步高升，甚至很快就能成为企业的高层管理者；但更多的人依旧是“当一天和尚撞一天钟”，随波逐流、碌碌无为，两者天差地别，原因在哪里？其实，在职场中，懂得上司心思的人往往深受老板的赏识，那就是因为他们懂得老板的心事，在老板还未开口之前就妥善地办理好事情。懂得别人心思的人到哪儿都是“红人”，因为他们让上司看到了自己的“光芒”，让上司有安全感，这样的员工怎能不让上司另眼相看呢？晋升的关键就在于你能不能得到上司的赏识，这对于你的职业生涯很重要。因此，读懂上司，你才能步步高升！从现在开始，学会揣摩上司的心理，一定会让你的职场更加通畅！

1. 读懂上司隐藏的心思

身在职场，察言观色是最基本的一项技能，应当是一切人情往来中操纵自如的基本技术。如果不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，应付纷繁的世事也无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻船。与上司打交道需要很大的学问，因为上司对你的晋升、薪酬、福利等都有很重要的影响力。有些人觉得上司很神秘或者对上司很敬畏，从而与上司的距离更大了，要想了解上司也更难了。但是仍然有办法判断上司的情绪，那就是观察其细微的表情变化，无论对于正常人还是你的上司，这都是行之有效的方法，因为一个人不可能将情绪掩饰得天衣无缝。