

DUXINZHUANJIA

读心专家

高 邑◎编著

如何在最短的时间内了解一个人，洞察他深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法，已经成为现实生活中建立人脉、成就事业必备的生存技能。

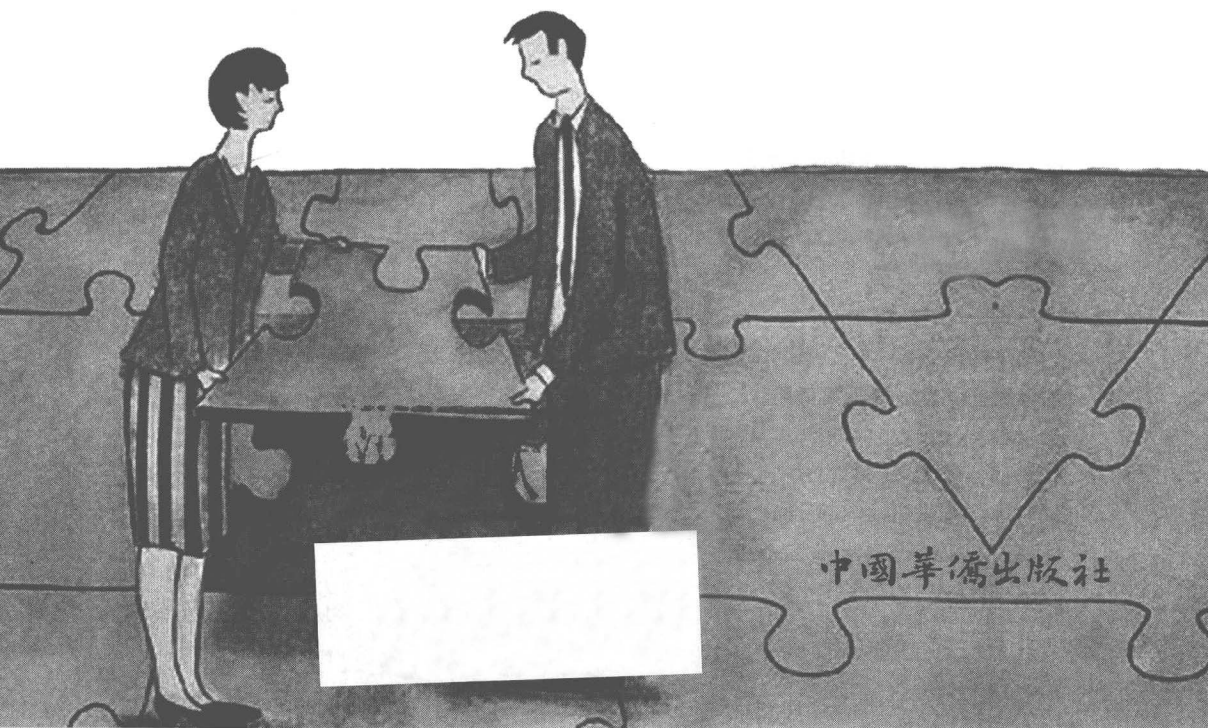
学会读人、辨人于弹指之间，可以察其心而识其人。

中国华侨出版社

DUXINZHUANJIA

读心专家

高 邑◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

读心专家/高邑编著. —北京: 中国华侨出版社,
2012. 4
ISBN 978 - 7 - 5113 - 2243 - 2

I. ①读… II. ①高… 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 (2012) 第 039049 号

● 读心专家

编 著/高 邑

责任编辑/李 晨

封面设计/智杰轩

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 220 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 2243 - 2

定 价/32.00 元

中国华侨出版社 北京朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



花花世界，纷繁复杂、瞬息万变，它布满了诱惑。世界从某种意义上说就是一个江湖，有江湖就有利益的存在，有利益的存在就有分歧的出现，出现了分歧我们就不能不慎重，最起码你要懂得保护自己。我们在这世界上生活，几乎醒着的每一时每一刻，都不可避免地要与他人沟通和交往，而人性，偏偏又是这世界上最复杂的东西！一个人，无论只是想安安稳稳过一生，还是希望能够有所作为、出人头地，读懂人心这门学问，你都不能不掌握。

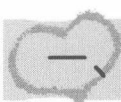
然而，这恐怕又会是你所遇到的、最深奥的人生课题，因为它确实难解！正如俗语所说的那般——“画龙画虎难画骨，知人知面难知心”，“人心隔肚皮，虎心隔毛皮”，“人心不古”，“人心难测”……可见，知人难，知人心更难！于是，这世间便有了“百智之首在于识人”一说，毋庸置疑，准确地掌握人心，是非绝顶智慧所不能的。你要知道，每个人的内心世界常常很复杂，甚至是矛盾的统一体，有的人外貌温厚和善，行为却骄横傲慢，非利不干；有的人貌似长者，其实是小人；有的人外貌圆滑，内心则刚直；有的人看似坚贞，实际上疲沓散漫；有的人看上去泰然自若，可他的内心却总是焦躁不安……

是故有人说：“人心比海川还要高深，知人比知天还要艰难。”这话虽然有些偏颇，但却从侧面说明了人心的隐蔽性。细微之处见水平，



危难之中识真交，关键时刻显胆识。如何在最短的时间内了解一个人，洞察他深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法，已经成为现实生活中建立人脉、成就事业必备的生存技能。有了知人的生存技能，就可以使你摆脱无所适从的困惑；可以让你具有认清环境和辨别他人的能力，可以使每个人在风云突变之际，让心灵从容地栖息在生命的港湾。学会读人辨人于弹指之间，可以察其心而制其人，观人于咫尺之内，从而识其言而审其本，潇洒地辗转于人生的竞技场，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中。或许有人会说，任谁都知道识人的妙处，但它如此难以掌握，只是纸上谈兵、夸夸奇谈又有何用？其实不然，读心确实是一门高深的学问，但哪一门学问之中没有佼佼者？他们靠的是什么？靠的是研习、靠得是观察、靠得是领悟、考靠得实践，他们能学能用、触类旁通，在经验的积累中逐渐成形，这是求索的结果，自然在读心时同样适用。本书全方位、多角度地为读者展示了适应时代的读心技巧，对于书中的智慧，只要你用心领悟并践于行，无须多久，相信你就可以从对方的言谈举止中，观人于细致、察人于无形，轻而易举地看破他人他心，从而使你有一张王牌在手，使你倍加从容地融入社会，游刃有余地面对各种人生挑战，在人际交往中披荆斩棘，建立起人生的功业。

它给予你的，是把握人生的主动权；它成就你的，是如鱼得水、左右逢源；它能助你顺利地绕过人际交往中的险滩，让你的人生更加平坦！——请记住，成也在人，败也在人！



阅人读心之“火眼金睛”

不能识人就不能交人、用人，甚至是防人。识人一事，很多人往往不得要领，乃至一再失察，不得人脉。尤其是对于领导者而言，这更是管理上的大忌，因为一旦失察，便会错失人才、错用庸才，以致贤者不能在其职，能者不能在其位，给企业造成不可估量的损失。所以说，人们需要练就一双能够透过表象看清本质的火眼金睛，把人心看得透彻、看得全面，直至看到骨子里，这样你才能真正得到自己需要的人脉，使你立于不败之地。

见微知著，就近观察	2
要善于捕捉对方的心理	3
把握好话题的侧重点	5
由别人的眼神看到他的内心	8
洞察他人的虚荣心	10
向被求人自荐的 8 个要素	13
练就一双识人的“火眼金睛”	15
看人不能“凭风向”	18



防人之心不可无..... 21

不要以貌取人..... 22

二、

阅人读心之品性观德

社会错综复杂，各种不确定的因素汇集在一起，无形之中增加了识人的难度。但是，即便是城府再深的人，也有内心外露之时。而内心的外露，最直接的表现形式就是一个的脾气秉性，所以，要想把人看透，不但要观其人，还要看他的德行。

审视自己的同船之人..... 26

要及时认识到对方的真实目的..... 28

品德是识别一个人的重要特征..... 31

根据性格特点去识别他人..... 33

要仔细观察对手..... 39

如何识别对方谎言并使之说出真话..... 41

人的胸怀体现出他的前途..... 46

话不用都说在嘴上..... 51

认清自私才会少受自私的伤害..... 53

三、

阅人读心之眼明心亮

识人之难，难就难在每个人都有不同的特质，每个人都需要从不同的角度去衡量，这往往会令人眼花缭乱、真假难辨。但并不说，识人就没有窍门可言，其实，识人察人还是有一定规律可循的。掌握它，你就能在茫茫人海中一眼看到你所需要的人。

一眼鉴别英才.....	58
一眼读懂同事内心.....	61
一眼识别自己的老板.....	66
一眼读懂员工的心.....	70
一眼了解朋友的类型.....	73
一眼明白对手的类型.....	76
一眼识别花心男人.....	81
一眼读懂外遇前的征兆.....	84



阅人读心之全角审视

一些人的性格有双重甚至是多重性，其行为表现也会随之多样，所以说，如果但从某一方面断定一个人是善是恶、是忠是奸、是有才还是无才，是不够客观、准确的。因而我们识人，务必要全方位去审读，多角度来把握，如此方能不错失一个好人，错交一个奸人，放走一个人才，留下一个庸才。

人心隔肚皮，读人不容易.....	88
成大事者先识人.....	90
知人知面又知心.....	92
识透人心，做事才能潇洒从容.....	95
要把注意力集中在优点上.....	97
学会多角度、多态势、多层次透视	102
知人心的十大忌讳	105
以全方位的角度看人	112
仔细看透别人的心思	114
善于把握一个人的本质特点	116



五、

阅人读心之相由心生

俗话说“相由心生”。人，或许可以控制自己的言谈与举止，但绝对控制不了自己的外貌。而外貌恰恰是人内心的显示屏，它能流露出比言行更为真实的信息。假如你能读懂他人的外貌，那么，你也就能够更为了解他人的内心。

观相貌，识性格	120
从气质特征识别对方	122
发质是个性的重要反映	124
头部动作折射出的心理信息	127
眼睛透视对方的心灵	130
眉毛的动态呈现了心境变化	133
从嘴巴动作观察人的性格	136
从下巴的形状与动作看人	138
从耳形看对方	141

六、

阅人读心之解析衣饰

看一个人的外表是无法完全洞悉其本质的，不过再审视他的衣着打扮，便可做出一个大致判断。衣着是思想的形象，这和有钱没钱无关。有的人衣着破烂，甚至丑陋，但其中却渗透着一种奇才的气质；有的人堂堂仪表，却是“金玉其外、败絮其中”……所以，要想迅速掌握他人的性格与爱好，就首先要从其衣着打扮看起。

从穿着风格识别对方心理	144
-------------------	-----

衣饰颜色炫出个性风采	150
妆容描画女人心	152
T恤是个性的标语	154
“帽子”盖不住思维的大脑	156
“手表”对待时间的态度	159
手提包衬托出个性特征	162
透过鞋子观察对方的性格	166

七、

阅人读心之察言观色

一个人的言语，在一定程度上可以反映一个人的一些实际情况。言谈话语表达出来的信息有真实与不真实之分，要想准确识别单凭感觉是不够的。你不仅要分析他人的话中之意，更要分析其言外之意，同时，还要捕捉住一些相关的细节加以辅证。假如不善于分析他人的言论，辨其是非善恶，是无法正确考察一个人的。

不要被言谈举止的表象所迷惑	170
语速体现了人的个性	172
闻声辨人有法可循	175
由言谈的方式捕捉对方心理	178
由言谈声调探察人心深度	180
语言风格展示个人修养	183
口头禅背后的内心世界	186
从闲谈破译他人的心态	188
从客套话中看清对方的真心	192
从日常交流的动作语言看人	194



八、

阅人读心之细看喜好

涉及兴趣爱好时，常常是一个人性最张扬、防御最松懈的时候。一般来说，兴趣爱好总是和人的性格有关系，如果两个人有相同的兴趣爱好，这就说明两个人在性格的某些方面有相似之处。因此，识别一个人可以从他的兴趣爱好入手，这样不仅能够近距离看清他人的“庐山真面目”，而且容易找到针对性解决问题的方法。

阅报偏好体现的性格差异	198
卧室装饰展现人的心态特征	201
旅游方式折射性格差异	203
汽车喜好体现个人品位	205
运动喜好透视对方	207
玩电脑，反映人的性格	210
音乐也与人的性格相通	212
舞蹈比语言更能透露人的个性	214
珍藏品蕴藏着人的心绪	217

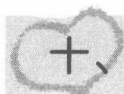
九、

阅人读心之行为泄密

在人的行为举止中，通常隐藏着大量真实的信息，反映了人的心态、性格、感情和欲望，等等。我们可以通过一个人的行为举止来观察他真实的内心世界，从而见机行事，我们的难度在于必须提前做出判断和反应，否则，恐怕就会比较被动了。

不同姿态走出不同的精彩	220
-------------------	-----

站姿体现人的自信与风采	223
坐姿是窥探内心的关键	224
从睡姿了解对方的潜意识	228
通过手势识人	232



阅人读心之微处辨识

一个人在生活细节上的表现，不仅仅透露出一个人的性格，还可以反映人的潜意识，反映人潜在的愿望。在观察人、识别人时，假如不善于知人，就会鱼目混珠、忠奸不辨、智愚难分、滥竽充数。如此，轻者会埋没人才，重者则贻误事业，因此，我们在识人时必须知人以微、知人以细，要从小处、生活细节识人，以小见大。

生活细节反映内心愿望	236
通过生活琐事看人	240
从饮食习惯识别他人	242
由开车习惯观察对方心理	244
从床型看人	247
从洗澡习惯看人	250
签名习惯透视人心	253
由接电话习惯来判断对方	256
由刷牙的方式看生活态度	259
看涂写知道对方的愿望	261
看电子信箱知道生活质量	266
从办公桌的状态看人	268
从电话式样判断人心	271
通讯录隐藏的心态	273



一、阅人读心之“火眼金睛”

不能识人就不能交人、用人，甚至是防人。识人一事，很多人往往不得要领，乃至一再失察，不得人脉。尤其是对于领导者而言，这更是管理上的大忌，因为一旦失察，便会错失人才、错用庸才，以致贤者不能在其职，能者不能在其位，给企业造成不可估量的损失。所以说，人们需要练就一双能够透过表象看清本质的火眼金睛，把人心看得透彻、看得全面，直至看到骨子里，这样你才能真正得到自己需要的人脉，使你立于不败之地。

见微知著，就近观察

相处观察，是常用的知人方法，自古到今流传着车载斗量的相处知人佳话。20 世纪 20 年代，英国首相艾登与斯里兰卡总理班达拉奈克同在牛津大学读书，当时他们都才是 20 多岁的青年。通过相处，艾登深知班达拉奈克的德才，他曾对同学说，班达拉奈克一定是他国家未来的总理，35 年之后，艾登的预言成为事实，班达拉奈克成了自己祖国独立后的第一任总理。

相处观察法要求知人者具有眼力，善于见微知著，从行为现象看到人的本质特征，还要善于从具体情境中发现人的才干，看到人的特长。

唐朝韩晃在朝廷当官后，一位远房亲友远道而来，想找他谋个事。韩晃当面对他考核一番，结果很失望，这位亲友一无所长。韩晃打算送些盘缠让他回去。在送行的宴席上，韩晃却发现他不卑不亢，品行端正，觉得这也是一个难得的特点。于是把他留下，派他去监管军队的仓库。这个人上任后，严明条律，以身作则，据说再也没人敢随便到仓库去捞取公物了。

相处观察法是传统使用的知人方法，由于时间和空间的限制，它的作用受到局限。这种传统方法发展到今天，必须引进一些现代知人的手段和技术，以突破自身的局限。



要善于捕捉对方的心理

每个人从小学起就有这样的经验，写作文，最怕的就是文不对题。说也是这样，最忌讳“南辕北辙”。试想，假如你是位数学老师，你却在课堂上大谈历史；面对农民，你对航天科技滔滔不绝；领导因产品销路不畅心情不好，你却对本单位的管理问题大加分析。可能你讲得很对，有时也很有道理、很有价值，但人家不需要。“对牛弹琴”的结果顶多不过是白费点力气，可你的交流对象是人，有时还是掌握你命运的上司和领导，假如你真的这样说了，后果可能就远远不是白费点嘴皮子那么简单了。

在美国，神学院毕业的学生，必须要到乡村教会去当一定时间的牧师，一来可以丰富他们的工作经验，二来可以锻炼他们的韧性和毅力，为他们日后能够更好地宣传神学、更好地发展打下基础。

有一位成绩和各方面表现都十分突出的学生，从一所著名的神学院毕业后，自愿到一个以牧业为主、生活十分艰苦、人们的认识还比较落后的村庄去担任牧师。为了使那里的人们很好地接受自己，并扩大自己的影响，他准备召开一个布道大会。经过紧张而又繁忙的准备之后，他的布道大会如期召开了。但令他失望的是，他等了足足一个上午，却只有一个牧童来到了会场。他心灰意懒，准备将布道大会取消，但为了不让牧童反感，他主动向牧童征询意见。结果牧童说：



“亲爱的牧师先生，要不要取消大会我不知道，但我知道一件事，在我所养的100只羊中，就算迷失了99只，只剩最后一只，我还是要养它。”年轻牧师顿有所悟，决定大会如期举行。牧师使出浑身解数，对这位牧童全力进行灌顶，想不到这位牧童竟然睡着了。

牧师非常难过，却又不好意思叫醒牧童，结果他又等了整整一个下午。

到了黄昏，牧童醒了，牧师就迫不及待地问牧童：“你为什么睡着了，难道我讲得不好吗？”牧童回答说：“亲爱的牧师先生，你讲得好不好我不知道，但我知道，当我在养羊的时候，绝对不会拿我最喜欢吃汉堡给羊吃，而要拿给羊最想吃的牧草。”牧师经过一番思考，终于大彻大悟。

过了不长的时间，这位牧师成为了全美国最著名的牧师。

有的人认为，这位牧师的布道大会失败了，因为他在大多数人们不需要布道大会的时候举办了布道大会，并且对唯一的一位参加者讲述了人家并不需要的内容；也有的人觉得，他的布道大会成功了，因为他明白了只有从人们的需要出发对人们进行引导，才能把神学发扬光大。事实上，正所谓“成也萧何，败也萧何”，牧师布道大会的失败在于他忽视了人们的需要，牧师后来能够成功则归功于他重视了人们的需要。

还是让我们回到“说”的主题上来吧。人世间有很多道理是相通的，做事需要我们考虑别人的需求，说话、交流也必须要重视他人的需要。

因此，在“说”之前，你要明白，对方想听什么、爱听什么、最需要什么，否则，说了还不如不说。也就是说，要揣摩听者的心理。



首先，你要清楚地了解对方的过去。当然，你不需要像一个侦探一样事无巨细，因为你需要的不是他的全部，只需留心他的日常言行，倾听周围人群的谈论，你就会对他的处世风格、性格爱好、优缺点等了如指掌。

然后，你要关注对方的现状。你跟对方交流，应该是有目的的。知道对方的现实问题和急需之处，你在说的时候就不会无的放矢。

最后，你要为对方提点建议。说，总是有一定内容的，而且这些内容必须倾向于为对方解决问题，创造未来。也许你说的东西不一定非常管用，但没关系，至少你“说”的目的已经达到，你们的关系也会因为默契的交流而更加密切。

记着，在人们饥饿的时候给他半块馒头，比在他富有时给他十根金条更能让人刻骨铭心。

把握好话题的侧重点

谈话是日常生活中一项不可缺少的重要内容，而任何一件事都可以成为我们谈论的话题。在谈话中，虽然谈话者不是非常直观地说出自己、透露出自己，但随着谈话的进行，谈话者会在不知不觉、有意无意当中暴露出其性格。在这个过程中，应注意谈论内容是什么，谈论者的神态和动作怎样。细心一点，一定会获得一些有益的东西。

假如一个人在叙述某一件事的时候，仅仅是单纯地在叙述，不加