

告诉你非一般的阅人术
让你在1分钟内看透对方，掌控人性

牧之◎编著

超值金版
29.00

观色 观行 观心

读心术大全集



只要你学会了“读心”秘诀，
你的世界就将发生改变！

你了解人性的本质吗？你能从头到尾读透对方的心理吗？

读人术读心、读心术是一种方法，更是一种能力，它乃科学，而读心术则是读心，读心术告诉你，怎样用科学及心理学收集对方的信息，怎样从一个人的长相、举止、言行举止中读出他的所思所想，从而能行其所想的心术解密。

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

读心术大全集

牧之/编著

新世界出版社

序 言

想象一下，如果你擅长读心术，你的生活会不会是这个样子的：

人际关系融洽，你是个交际红人；工作顺利，你受到领导赏识；办公室里如鱼得水，你受到同事信赖；爱情滋润，家庭和睦。换句话说，就是事业风风火火，生活甜甜蜜蜜。

也许你会怀疑，读心术真的有这么神奇吗？

要知道，世间最难以捉摸的便是“人心”。俗话说：“人心隔肚皮，做事两不知。”因此，为了知道对方的底细，人们都在相互猜测着对方的“底牌”。有些人总能在第一时间就把对方看得清清楚楚，即使对方把面目掩藏得再好，他也照样可以识破对方的底细。这里面的诀窍就在于人家“读心”有术。

那么读心术对我们到底有什么帮助呢？简单地讲，就是：

猜透领导心思，跟对人做对事。

读懂下属的心理，驭人先驭心。

读懂面试官的心理，反客为主。

读懂客户的心理，先交朋友后做生意。

读懂谈判方的心理，成事在人谋事在心。

读懂朋友的心理，赢得真挚的友谊。

读懂陌生人的心理，拆除横亘在陌生人间的“心墙”。

读懂异性的心理，爱情、婚姻甜蜜，不用再抱怨相爱容易相处难。

洞悉说谎者的心理，识破骗子的障眼法。

在本书中，我们运用通俗、简练的语言，结合实例分上下两篇讲解读心术：上篇着重从理论分析着手，即通过第一印象、外貌、体型、表情、着装、言语、肢体动作、习惯爱好等来分析人的性格和心理；下篇侧重于读心术的实际应用，即读心术在面试、职场、商场、谈判桌上的具体用法。

当你掌握了读心术之后，你将会发现：结识人、琢磨人、了解人是一

件多么有意思的事情——对方有再多的掩饰也只是给你提供更多的佐证，供你把他内心研究得更加透彻。你不妨耐心地看完他的表现，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。

希望通过本书能帮助你提升洞察人心、识别他人的技能，揭开对方遮掩的面纱，看清他人的“真面目”，获得比他人更具优势的生存本领，趋利避害，在人际、生活、事业等方面获得更多的成功！

上篇 学点读心术，瞬间读懂人心

第1章 第一印象泄露内心迹象

——通过形象读懂人心的策略

人际交往中的印象心理效应·····	2
性格印象与心理·····	4
解析幽默形象·····	7
最初的印象，最深的评价·····	8

第2章 面貌折射变化的内心

——通过相貌读懂人心的策略

额头大小透露胸襟宽广与否·····	11
嘴部的小动作泄露内心天机·····	12
观察眉毛动作识别人心·····	13
鼻子特征泄露心理活动·····	16

第3章 体型是无声的心灵语言

——通过体型读懂人心的策略

体型与性格心理·····	18
体型与人格类型·····	19
不同的体型不同的性格·····	19

第4章 眼睛是心灵的窗户

——透过眼神读懂人心的策略

欲察其心必观其眼神·····	22
眼神透露心声·····	23
眼神比话语真实·····	24
从眼神透视对方心理的技巧·····	25
视线透露人的心理状态·····	26

第5章 服装是传达心声的媒介

——通过衣着读懂人心的策略

透过衣着看破对方心理·····	29
不同的个性有不同的穿着风格·····	30
透过着装色彩轻松识人·····	31
对衣服的选择展现品性·····	32

第6章 饰物是精致的心灵风景

——通过饰品读懂人心的策略

手提包：拿在手中的心情·····	34
------------------	----



目录



手表：时间背后的品位·····	37
戒指：浓缩的内心世界·····	39
帽子：欲盖弥彰的遮掩·····	40
鞋子：也会传达心声·····	42
手套：套出内心的愿望·····	44
眼镜：心灵窗外的美景·····	47
手机：心灵交会的驿站·····	48

第7章

话外之音的心理玄机

——通过言谈读懂人心的策略

从对方的谈话识透其真实心理·····	51
从谈论的话题洞悉对方真意·····	53
从话题人物分析人的文化品位·····	56
打招呼方式反映人的心理动机·····	56
招呼用语揭示人的性格·····	58
口头禅揭示了人的品性·····	58
吵架原因大曝光·····	60
酒后吐真言的林林总总·····	62
说错话往往是说真话·····	64
出口成“脏”的粗话心理剖析·····	65
辩论能判断出一个人才学高低·····	66
找借口隐藏的心理活动·····	67
洞察别人说“不”的窍门·····	68
揭开网络聊天的话外之音·····	69

第8章

行为与内心息息相通

——通过肢体语言读懂人心的策略

破译肢体语言的密码·····	71
无声语言和有声语言相得益彰·····	72
肩语：威武、娇媚的展示·····	73
腰语：性感的线条符号·····	74
十指无言有密语·····	74
指尖上的舞蹈·····	76
表露自信心的手势·····	78
巧搓手说巧语·····	79
破译手掌中的语言密码·····	80
通过腿脚读懂人心·····	82

目 录

第9章 体态暗藏着心灵的密码

——透过体态读懂人心的策略

坐姿显露人的个性·····	85
坐姿的8种类型·····	86
通过站姿读懂人心·····	89
站姿的6种类型·····	90
通过走姿读懂人心·····	92
从步态识破人的心理·····	94

第10章 握手也能传情达意

——通过握手读懂人心的策略

握手的心理含义·····	98
握手背后的玄机·····	99
握手中隐藏的真相·····	103
心理测试：握手的秘密·····	104

第11章 习惯透露内心的秘密

——通过习惯读懂人心的策略

从洗澡习惯看人的性情·····	106
从随手涂鸦习惯看人·····	108
从下意识动作看人·····	110
从敲门习惯看人·····	111
从开车习惯看人·····	112
从购物支付习惯看人·····	113
从储蓄理财习惯看人·····	115

第12章 不经意的细节出卖人心

——透过细节读懂人心的策略

写字如写人，看字如看人·····	118
小小签名的内心观察大揭秘·····	120
从打字速度看人·····	122
从刷牙细节观察对方·····	122
从拿麦克风的细节识人·····	124

第13章 爱好背后的人生态度

——通过兴趣读懂人心的策略

热衷某项爱好的人多独善其身·····	126
从读书的兴趣看其内心世界·····	127
从音乐偏好看人性·····	128
从旅游偏好看性格·····	130
从收藏发现生活追求·····	131



目录



	由所养宠物见对方性格	132
	透过对金钱的兴趣看对方的心理	133
第 14 章	吃相暴露人的心性	
	——通过饮食读懂人心的策略	
	进餐仪态与性格分析	134
	饮食心理与疾病	135
	合理饮食可以纠正性格偏执	136
	从擦嘴动作分析人的性格特点	137
	食物的选择透露个性	139
	从吃鸡蛋的方式看性格	140
	从饮酒方式看人性	141
第 15 章	读心有忠告	
	——不能以偏概全，不要逆毛摸驴	
	跳出心理定势，用新眼光看待对方	143
	领悟刻板效应，用心看待每一个人	146
	日久见人心，别被“第一眼”所迷惑	148
	人不可貌相，海水不可斗量	149
	不以己心，度人之腹	151
下篇	懂点心理博弈术，读懂和掌控你周围的人	
第 16 章	察言观色，反客为主	
	——读懂和掌控面试官心理的策略	
	面试官的身体语言在暗示	154
	平和应对面试官的“激将法”	156
	让面试官感觉你“值得信赖”的技巧	157
	忌与面试官拉关系	159
	与面试官谈薪水的学问	160
	面试结束阶段防止功亏一篑	162
第 17 章	猜透领导心思，跟对人做对事	
	——读懂和掌控领导心理的策略	
	猜透领导心思，事业不愁不顺	163
	读懂不同性格领导的心思	164
	领导的无声眼语学问大	167
	与领导默契相处的几点原则	168
	如何与不欣赏自己的上司相处	170

目 录

	如何从容应对领导的批评	171
第 18 章	用人先识人，驭人先驭心	
	——读懂和掌控下属心理的策略	
	观人用人一定要用的12条准则	174
	掌握管理中的心理效应好用人	177
	下属的工作表现体现其心理	182
	根据下属的心理特征调整管理方式	184
	将心比心，让下属心甘情愿为你做事	188
	先抑后扬，更易得到下属好感	190
	不同性格下属的激励方法大不相同	192
第 19 章	决胜职场，还靠心机潜规则	
	——读懂和掌控同事的心理策略	
	不同性格的同事要区别对待	194
	嘴紧心宽，巧妙处理办公室关系	198
	碰到同事争功怎么办	199
	巧招化解同事嫉妒	200
	心无芥蒂，与同事们打成一片	201
	识别同事心理特征，增强应变能力	203
	做足自我保护，不被朋友“卖掉”	204
	巧妙在办公室战场中化敌为友	206
第 20 章	先交朋友，再做生意	
	——读懂和掌控客户心理的策略	
	不同职业客户的心理分析	209
	不同年龄客户的心理分析	212
	察言观色看清客户的诚意	213
	透视客户“身”上潜藏的交易信息	215
	功效神奇的情感促销生意经	216
	及时改变自己适应不同客户	218
第 21 章	成事在人，谋事在心	
	——读懂和掌控谈判方心理的策略	
	看穿对方身体语言，掌握谈判优势	220
	谈判地点、座次、时间的选择及运用	222
	设法消除对方的戒备心理	224
	辨别谈判对手的“口是心非”	225
	一个巴掌拍不响，控制双方的情绪	226
	要让对方完全没有迫你让步的机会	228
	巧妙化解谈判僵局的策略	230



目录

第22章 交友之道，重在肝胆相照

——读懂和掌控朋友心理的策略

数数你身边的朋友	233
交友分等级	234
交友要互补	236
要知道哪些人不可交	236
看清“朋友”的真面目	238
须提防的5种“朋友”	239
多留心眼，提防被朋友“杀熟”	240
正确认识诤友的价值	242
好朋友要互相安慰	243

第23章 拆除横亘在心中的墙

——读懂和掌控陌生人心理的策略

洞悉陌生人的真实心理	244
了解陌生人的心理技巧	245
通过观察对方的交际圈来了解对方	247
初次见面如何套近乎拉关系	248
找出共同点，唤起他的情感共鸣	250
和陌生人成功交谈的策略	252

第24章 男人是咋回事

——读懂和掌控男人心理的策略

详解男人的心理禁区	254
读懂男人的择偶心态	255
男人为什么都有男子汉情结	256
男人为什么喜欢结交朋友	258
男人为什么喜欢发誓	259
男人为什么爱意气用事	260
男人为什么热衷于名利	261
男人为什么期望女人多体谅他们	262
男人为什么不愿娶“女强人”	263
男人需要而女人却不懂的隐私是什么	264
暴力型丈夫的心理特征揭秘	266
现代男人不容触犯的6种忌讳	267
吸烟姿态反映男人的个人修养	269
看鞋识男人，穿鞋习惯显现男人心	270
吃相透露男人的内心世界	272
从胡须看男人本色	273



目 录

第25章 女人为什么那样做

——读懂和掌控女人心理的策略

为什么说美容和化妆是女人的专利	276
为什么说女人是流行时尚的超级粉丝	277
女人为什么大多数都是购物狂	278
女人为什么家里家外判若两人	279
女人为什么爱喋喋不休	280
为什么琐碎的事情女人记得最牢	282
女人为什么爱说傻话	283
女人为什么大多喜欢算命	284
女人为什么喜欢依靠直觉作判断	285
女人的小动作有深意	286
女人的爱好，女人的个性	287
透过泳装看女人心理	290
内衣样式暴露女人性格	291
吃相透露女人的内心世界	292
拿话筒的方式折射女人的金钱观	294

第26章 他（她）是否真的爱我

——读懂和掌控恋人心理的策略

男人不喜欢的女人和女人不喜欢的男人	296
男女交往中眼神的不同含义	298
解读男人的恋爱心理	299
女人经不起男人的猛烈追求	300
从言行了解男人的爱	301
男女约会时的心理异趣	304
恋爱中的男女爱“较劲”	305
恋爱中的女孩欲拒还羞	306
恋爱中的男孩喜欢甜言蜜语	307

第27章 相爱容易相处不难

——读懂和掌控爱人心理的策略

男女婚姻前后的角色变化	309
男女婚后心理特征及差异	310
男人与女人的不同思维方式	311
男女不同的表达方式	313
两性看待对方的标准	314
夫妻和睦离不开双方包容	315



目录

第28章 害人之心不可有，防人之心不可无

——读懂和掌控小人的心理策略

警惕身边的阴谋家	317
认清小人的本性	318
辨析小人的行为特点	319
透视小人的内心世界	321
6类常见的小人	322
打击小人须不露痕迹	324
控制小人要利用他的欲望	325
借力打力躲过小人的陷害	326
尽量避开小人的纠缠	328

第29章 另类人物还要另眼相看

——读懂和掌控难处之人的心理策略

与9种怪脾气之人的交往方法	330
应对不同交际风格的人	333
与难缠的人见招拆招	334
善于与你不喜欢的人相处	335
制伏心高气傲的人	336
看透不学无术的人	338
正确看待阿谀奉承的人	339
宽容对待贪小便宜的人	340
谨慎对待散布流言的人	341
小心应对心胸狭窄的人	342
如何对待嫉妒心强的人	343
积极帮助愤世嫉俗的人	345
为唯我独尊的人保留颜面	346

第30章 识破骗子的障眼法

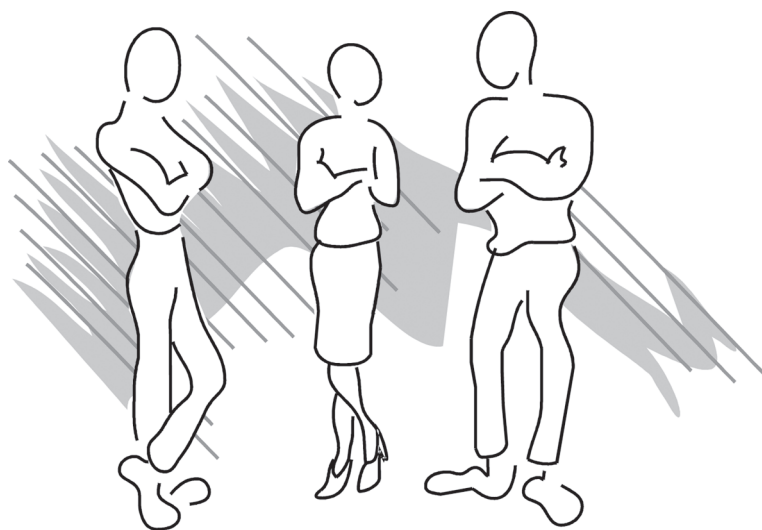
——读懂和掌控说谎者的心理策略

人们为什么会说谎	348
练就识破谎言的“火眼金睛”	350
通过情绪变化识别说谎者	352
通过身体语言识别说谎者	354
通过说话方式识别说谎者	357
通过行为互动识别说谎者	359
通过事情的来龙去脉识别说谎者	361
不要轻信，核实以后再确定真伪	363



上 篇

学点读心术，瞬间读懂人心



第 1 章

第一印象泄露内心迹象 ——通过形象读懂人心的策略

形象是观察一个人最直接最简单的渠道，虽然通过观察形象来读懂人心有一定的局限性，但这是最普遍的观察人心方法。通常情况下人们在第一次见面时，凭第一印象就能给对方的心理作出定位。对方的长相、言谈、举止、着装风格等都可以作为我们观察和了解对方心理的依据。

人际交往中的印象心理效应

生活中，我们每天都需要与人进行交流，每天都在形成着各种各样的印象，可这些印象往往并不能反映客观事实，这原来是由交往中一些心理效应的作用导致的。那么，我们了解这些心理效应，就可以避免这些效应的消极作用，帮助我们在解读人心时，克服偏差，尽量达到准确地把握对方的心理。

1. 首因效应

“首因”也可以说是第一印象，一般指人们初次交往接触时各自对交往对象的直觉观察和归因判断。人际交往中，首因效应对人们交往印象的形成起着决定作用。

初次见面时，对方的表情、体态、仪表、服装、谈吐、礼节等形成了我们对对方的第一印象。现实生活中，首因效应作用下形成的第一印象常常左右着人们对他人的日后看法。因为第一印象一旦形成就不容易改变。初次印象是长期交往的基础，是取信于人的出发点。

因此，人们在人际交往中非常注意留给他人好的第一印象。为此，人们往往会非常注重仪表和举止，比如衣着整洁光鲜，服饰搭配和谐得体，言谈举止表现得很有修养，等等。

对于要读懂对方真实面目的我们来说，在识人时一定要克服首因效应的这种“以貌取人”的心理定势，做到“透过现象看本质”。

2. 近因效应

首因效应一般在交往双方还彼此生疏的阶段特别重要，而随着双方了解的加深，近因效应就开始发挥它的作用了。近因效应是相对于首因效应而言的，是指交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往的评价，也称为“新颖效应”。比如，你的一个平凡的老邻居突然做了官，你就会一扫其平凡的印象，对其刮目相看。再比如，多年不见的朋友，在自己的脑海中的印象最深的是临别时的情景；一个朋友总是让你生气，可是谈起生气的原因，你大概只能说上最近的两三条；你的一个好朋友最近做了一件对不起你的事情，你提起他来就只记得他的坏处，完全忘了当初的好处……这一切都是近因效应的影响导致的。

在读懂人心时，要注意不要因为近因效应而对对方以偏概全。在认识他人时，不能只凭一时一事就对对方下判断，而要历史地、全面地进行分析，这样才能消除由于近因效应而产生的认知偏差。

3. 晕轮效应

所谓晕轮效应，是指我们在评价他人的时候，常喜欢从其某一点特征出发来得出或好或坏的全部印象，就像光环一样，从一个中心点逐渐向外扩散成为一个越来越大的圆圈，因此有时也称光环效应。晕轮效应对人际交往有很大的影响。

多数情况下，晕轮效应常使人出现“以偏概全”“爱屋及乌”的错误，影响理性人际关系的确立。不过，话说回来，晕轮效应可以增加个体的吸引力而助其获得某种成功，这或许是其有利的一面。

为了防备晕轮效应的不利影响，我们要善于倾听和接受他人的意见，尽量避免感情用事，而应全面地评价他人，理性地和人交往。

4. 刻板效应

我们在评判他人时，往往喜欢把他看成是某一类人中的一员，而很容易认为他具有这一类人所具有的共同特征，这就是刻板效应。比如，北方人常被认为性情豪爽、胆大正直；南方人常被认为聪明伶俐、随机应变；商人常被认为奸诈，所谓“无奸不商”……

刻板效应在人际交往中既有积极作用，又有消极作用。积极作用在于它简化

了人们的认识过程，因为当人们知道某类人的特征时，就比较容易推断这类人中的某个个体的特征，尽管有时候有所偏颇；消极作用在于它常使人以点代面、抱着相当的成见待人，从而使人产生认知上的错觉。种族偏见、民族偏见、性别偏见等就是刻板效应下的产物。

为了克服刻板效应的消极作用，在识人时，我们要尽量避免偏见，不被既定的偏见和成见所左右，而要因人而异地具体问题具体分析。

5. 定势效应

定势效应也称心理定势效应。心理定势，是指人们在认知活动中用老眼光——已有的知识经验来看待当前事物的一种心理倾向。或许你听过这样一个故事：有一个农夫丢失了一把斧头，怀疑是邻居的儿子偷的。于是他观察邻居的儿子的言行举止，没有一点不像偷斧头的贼。后来农夫在深山里找到了丢失的斧头，再看邻居的儿子，怎么也不像一个贼了。这个农夫就是受了心理定势效应的左右。

在人际交往中，定势效应常使人们对他人的认知固定化。比如，与老年人交往，我们往往会认为他们思想僵化、墨守成规、过时落伍；与年轻人交往，又会认为他们“嘴巴无毛，办事不牢”；与男性交往，往往会觉得他们粗手粗脚、大大咧咧；与女性交往，则会觉得她们柔柔弱弱、心细如针；与一向诚实的人交往，我们会觉得他始终不会说谎；碰到了曾经说过谎的人，我们定会非常小心。

知道了定势效应的负面影响，我们就应该注意克服，看待别人要“与时俱进”，要有“士别三日，当刮目相看”的精神。

6. 投射效应

投射效应，就是以己度人，常常以为别人与自己具有同样的爱好、个性等，常常以为别人应该知道自己的所想所思。投射效应是一种较为严重的认知心理偏差，它是由怀疑引起的对别人人格的歪曲。“以小人之心度君子之腹”就是投射效应的典型写照。当别人的想法或行为与我们不同时，我们习惯用自己的标准去衡量别人，从而认为别人是错的。比如，喜欢嫉妒的人常常认为每个人每天都在嫉妒。

克服投射效应的消极作用，我们应该客观地、辩证地、一分为二地看待自己和他人，尽量避免以自己的标准去判断他人。

性格印象与心理

恩格斯说：“刻画一个人物不仅应表现他做什么，而且应表现他怎样做。”

“做什么”和“怎么做”其实就是一个人的性格写照。

我们的性格特征是通过日常生活中的态度及行为体现出来的。例如，一个人在待人处事中总是表现出高度的原则性、热情奔放、豪爽无拘、坚毅果断、深谋远虑、见义勇为，那么这些表现就说明了他的性格。只要稍稍注意一下我们周围的人，我们就能对他们的行为方式、生活态度和性格特征有个大致的把握。

1. 性格的结构特征

（1）态度特征。性格的态度特征，是指人对客观事实的稳固态度的个体差异。主要有三种：

①对社会、集体和他人的态度特征。如，爱国与不爱国、爱集体与不爱集体、待人真诚与虚伪等；

②对学习、工作和生活的态度特征。如，努力与懒惰、认真与马虎、节约与浪费、热爱生活与悲观厌世等；

③对自己的态度特征。如，谦虚与骄傲、自尊与自贱、自信与自卑等。

（2）理智特征。性格的理智特征是指人在感知、记忆、想象、思维等认知过程中表现出来的认知特点和风格的个体差异。比如，有人对客观世界主动观察，有人被动观察，有的思维细腻，有的思维简单，等等。

（3）情感特征。性格的情感特征是指人在情感活动的强度、稳定性、持续性等方面表现出来的个体差异。比如，有的人特别容易激动，有的人则和石佛一般，有的人情感真挚，有的则十分冷漠，等等。

（4）意志特征。人对自我行为的控制水平、目标明确度以及在长期工作和紧急情况下表现出来的个体差异，就是性格的意志特征。

2. 从性格看人的心理

（1）完美主义性格。完美主义者的表情总是很凝重，他们总是希望得到别人的肯定，害怕出现任何差错，他们对待工作和生活的态度永远是精益求精，追求至善至美。

在完美主义者看来，到处都是提高和改进的空间。一些严重强迫型的完美主义者会把大量休息时间花在自我提高上：坐公共汽车对他们来说，意味着练习正确的坐姿的良好机会；用午餐时，他们强迫自己必须一口咀嚼10下；自由时间时，他们强迫自己去做一些具有建设性或教育性的事情。

（2）浪漫性格。浪漫主义的人是天生的艺术家，他们的表情最多变。高兴的时候他们尽情地开怀大笑，伤心的时候也是号啕大哭而不惧怕别人的眼光。他们生活得最自我，也最真实，少见他们虚伪和做作。他们害怕束缚，不会勉强自己做不喜欢做的事情。