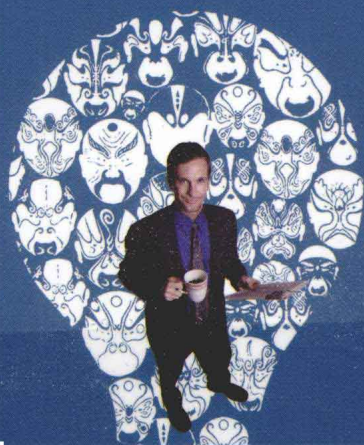


读懂人心， 做好事情

DUDONG RENXIN
ZUOHAO SHIQING



才永发 赵海云◎编著

人心浅似杯中物，人心深似海底针。
探秘深浅之间的奥义，把握为人处世的法门。

人心不是社会交往中的屏障



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

读懂人心， 做好事情



王永发 赵海云 编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

读懂人心, 做好事情 / 才永发 赵海云 编著. — 武汉: 华中科技大学出版社, 2011.7

ISBN 978-7-5609-6999-2

I. 读… II. ①才… ②赵… III. 心理交往—通俗读物 IV. C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第044326号

读懂人心, 做好事情

才永发 赵海云 编著

策划编辑: 石 薇

责任编辑: 石 薇

封面设计: 零三二五艺术设计

责任校对: 孙 倩

责任监印: 熊庆玉

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027) 87557437 (010) 84533149

印 刷: 湖北新华印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 12

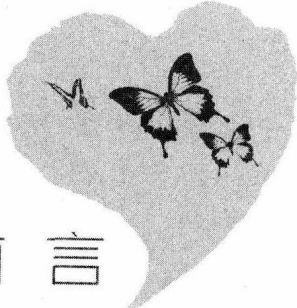
字 数: 200千字

版 次: 2011年7月第1版第1次印刷

定 价: 25.00元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究



前言

人是一种高级动物，与其他动物最大的区别就是人类懂得使用语言，具有完善的语言系统和敏锐的思维能力。按说拥有如此优越的先天条件，人和人之间的沟通应该不是什么太困难的事情。但实际上，我们都知道，与人打交道不仅不容易，而且是门很深奥的学问。

因为当人作为一个个体融入群体中时，难免会产生防卫的心态，以免自身受到伤害，而这种心态就决定了不管你有什么广博的学识、多么流利的口才，或者多么缜密的心思，都可能因为无法读懂对方的心理而功亏一篑，最终做不好事情。所以说，想要在这个竞争无处不在的社会上拥有一席之地，就必须学会读懂人心。它不仅是处世的基础，更是我们做好事情的保障。

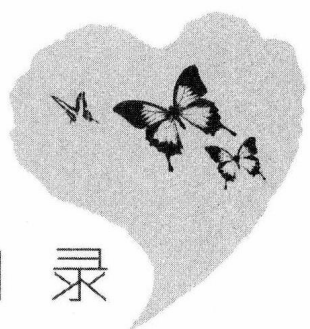
古人云：“心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而福祸自知。”意思是从他人的举手投足之间、生活习惯之中就可以看透其心思。德国著名哲学家、西方现代哲学的开创者尼采也说：一个城府再深、再老谋深算、再善于伪装的人，也会随着习惯而显露出其内心的世界。确实，一个人的行为举止、言谈习惯、穿着打扮、兴

趣爱好，甚至是饮食习惯都会泄露其内心的秘密，而读懂这些秘密，既可防止自己受骗上当，还能帮助自己做对事情、做好事情。

为了帮助读者读懂人心，做好事情，让读者掌握最为直接的阅人法门，本书编者列举了大量生动、精彩的案例，从目光、表情、肢体动作、言谈举止、生活习惯和兴趣爱好等方面分析他人心理，摒弃复杂烦琐的理论阐释，切实结合实际，针对人们在做事情的过程中可能遇到的种种问题直接给出解决问题的方法和技巧，让人一看就懂，再也不会因此而误事。

不仅如此，读懂对方的心理后，还可以有针对性地做出让对方放心、宽心、暖心、贴心的举动，赢得对方的信任和支持，扩大自己的人际关系网。这样一来，无论在职场上还是在生意场上，都能无往而不利！

再表里不一的人，也不可能永远不露出破绽；心机再重的人，也不可能永远面面俱到。《读懂人心，做好事情》能帮助你摆脱假象的迷惑，在错综复杂的人性海洋中找到正确的行驶方向；《读懂人心，做好事情》能让你更加游刃有余地融入社会交往，面对各种挑战。读完本书后，你会发现，读懂人心，做好事情，原来就是这么简单！



目 录

第一章 行为举止，暗藏深意

点头不一定对，摇头不一定错.....	2
十指交叉，掩饰内心的真实想法	4
拳头紧握，内心可能缺少安全感	6
用指尖拨弄嘴唇、咬指甲，内心不安.....	8
握手用力的人，大多独断专行.....	10
不敢注视对方的眼睛，内心很自卑.....	12
双手交叉抱于胸前，一种挑战的姿势.....	14
女性低头向上看时，表示顺从.....	16
坐着双手抱于脑后的人，一看就是“领导”	18
十指尖相触呈尖塔状，表示自信	20
走路慢慢悠悠的人，缺少进取心	22
走路抬头挺胸，瞧我多牛啊	24
常摇头晃脑的人，胸有成竹	26

第二章 言为心声，听声识人

一开口就“老实说”的人，可能最不老实.....	30
留意语速变化，紧抓他的内心活动.....	32
突然变得健谈，也许他在逃避话题.....	34
有理不在声高，声调高的人可能更没理.....	36
常说“所以说”的人，以聪明人自居.....	38
打电话时声音很大，太希望自我表现了.....	40
不分时间打电话，一看就比较自私.....	42
习惯赞美别人的人，不会轻易得罪人.....	44
爱打听别人隐私，心藏控制欲.....	47
说话慢条斯理，心中多有主见.....	49
喋喋不休的人，喜欢听奉承话.....	50
说话像连珠炮，一看就没心计.....	52

第三章 穿着打扮，观外表识人

不化妆的女人，不喜欢表现自己.....	56
化妆时注重眼睛，此人做事踏实认真.....	58
喜欢穿着大尺寸的衣服，自我显示欲较强.....	60
喜爱打色彩华丽的领带，他是一个很自私的人.....	62

脱衣时常常慢条斯理，稳重而自信	64
脱衣速度快，性格外向而友善	66
脱衣方式经常不同的人，个性而风趣	68
衣服折好或挂起的人，多善解人意	70
穿着清新的人，性格比较单纯	72
穿着性感热辣，充满野心	74
穿夸张服饰，内心深处有着不安全感	76
爱穿正式套装的人，传统保守又执著	78

第四章 兴趣爱好，流露真性情

喜欢粉红色的人，依赖性强	82
喜欢看大型综艺节目的人，自信充实、热忱大度	84
喜欢看体育节目的人，争强好胜、追求卓越	86
喜欢惊险刺激节目的人，对隐秘的事情情有独钟	88
喜欢竞走的人，有自己特殊的品位	90
骑自行车锻炼的人，不会过于呆板	91
天天散步的人，有很好的耐性	93
不喜欢运动的人，自觉性差	95
喜欢阅读的人，往往比较上进	97

第五章 交际圈中，识别他人心理

总说“咱们”的人，可能想和你套近乎	102
善说恭维话者，多比较圆滑	104
爱说“对呀”的人，比较狡猾	105
斜着眼睛看你，是拒绝的意思	107
经常留短发的男性，做事干脆又直接	109
头发爱分缝的女性，个性十足	111
经常说“其实”的人，倔强而任性	112
常挖苦别人，嫉妒心较强	114

第六章 人在江湖，规避小人谋

突然表现得和蔼可亲，想掩饰内心真实意图	118
喜欢说一些骗人的话，旨在抬高自己	120
为利益舍生忘死，贪心过重	122
永远不记你的好，忘恩负义的“白眼狼”	123
总是不相信你的话，疑心太重	125
眼神闪烁，诡计多端	127
似睡非睡，老谋深算	128

第七章 身处职场，巧识同事心

提高说话的音调，表示想压倒对方	132
常使用“我”的人，独立性和自主性强	134
办公桌整齐干净，办事有效率，生活有规律	136
抽屉里放一些有纪念意义的物品，多比较内向	138
抽屉和桌面全都乱七八糟的人，容易冲动	141
文件按一定的次序放好，组织能力强	142
桌子干净抽屉乱，有智慧但做事不踏实	144
领带结又小又紧的人，喜欢孤军奋战	146

第八章 平步青云，破解领导意

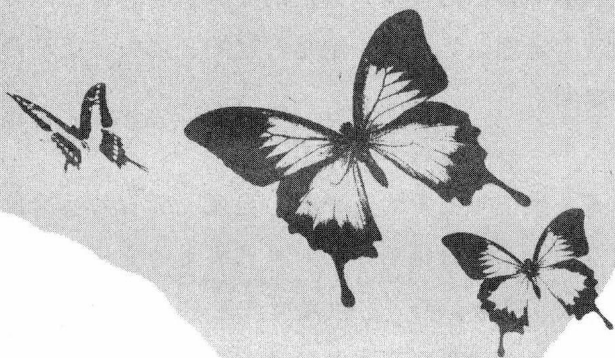
上司说话时不看你，这个迹象不太好	150
领导从上到下打量你，表明他占优势地位	151
领导友好、坦率地看着你，他想鼓励你	153
和你谈话深坐椅内，可能虚荣心较强	155
领导开会手上爱玩东西，内心多焦虑需要适当发泄	157
签名向上的领导，喜欢胸怀大志的下属	159
签名很大的领导，喜欢做表面文章	160
站起来和你交谈，也许是很欣赏你	162

第九章 三餐饮食，吃出人情味

不喝酒的男人比较理性.....	166
吃自助餐，拿很多却吃不了的人比较贪婪.....	168
细嚼慢咽的人小心谨慎、处事镇定.....	170
大口进餐的人不拘小节、性格豪爽.....	172
喜欢吃辣的人，吃软不吃硬.....	174
边吃饭边看书，心中充满梦想.....	176
用手抓着吃，对别人的感觉迟缓.....	178
参考资料.....	181
后 记.....	182

第一章

行为举止，暗藏深意





点头不一定对，摇头不一定错

在很多人的印象中，点头表示赞同或者肯定，摇头表示反对或者否定。用这两个动作来表达自己的态度似乎是天经地义的事情，因为小时候老师的点头就说明自己表现得不错，家长的摇头就表示对自己有些失望；长大了领导的点头就表示对自己的赞赏，伴侣的摇头就表示自己做得还不够好。久而久之，我们就笃定地认为点头一定是肯定的，摇头一定是否定的。其实，这种理解是错误的。

肖乐强是一家上市公司的人事部门经理，野心勃勃的他一直希望能够得到更高的职位。为了及时得到一些对自己有用的资讯，肖乐强经常请老板的秘书石志楠吃饭、唱歌，两人很快成为好朋友。

有一天，公司要提拔一个中层领导，老板让肖乐强提交两个候选人的资料。肖乐强千挑万选后，把名牌大学毕业的刘某和刚应聘过来但经验丰富的李某的资料交给了老板。资料提交后，肖乐强拜托石志楠留意一下老板的反应，因为他知道老板会问他的想法，而他希望跟老板的想法一致。

下班后，肖乐强约石志楠在咖啡厅见面，石志楠告诉肖乐强，老板对刘某比较满意，因为看李某资料的时候老板轻轻地摇了摇头，看刘某资料的时候点了点头。肖乐强听后，高兴地回家了。

果然，第二天，肖乐强被老板叫进了办公室。当老板问及他的想法时，肖乐强毫不犹豫地说：“我觉得刘某比较合适。”老板稍微愣了一下，接着



问他选择刘某的原因。肖乐强说：“我觉得他是名牌大学的毕业生，有丰富的专业知识。”老板听后没有说什么，挥挥手就让肖乐强出去了。肖乐强虽然觉得有些不对劲，但也没多想什么。

第二天，肖乐强上班的时候意外地看见了李某被提拔的公告。这时，他才猛然醒悟自己犯了一个大错误。他急忙去找老板，跟老板承认自己是因为得知老板看资料时不同的反应才会揣测老板的意思给出答案。

听完肖乐强的话，老板缓缓地说：“我看刘某资料点头，是因为我觉得他这样高的学历做了这么久居然还没有什么大的成就，真是浪费公司的资源和金钱；我看李某资料摇头是看到他明明已经在自己的专业领域里做出了一些成绩，可其他公司却迟迟没有给他施展的舞台，很可惜。”最后，老板说了一句：“我需要的是有自己主见的人事经理，而不是一味附和老板意思的人。”肖乐强听后，惭愧地退出了老板的办公室。

从肖乐强的故事中可以看出，人在点头的时候并不一定代表肯定，在摇头的时候也不一定代表否定。所以，在做事情的时候，一定要先读懂对方的意思再下结论，千万别像肖乐强一样莽撞。除了单一的点头、摇头动作之外，如果对方隔一段时间就向自己做出三四下点头的动作，并且点头的速度较慢，就说明对方对自己谈话的内容比较感兴趣；如果对方快速地点头，除了传达“你说得对”、“我跟你想法一样”的观点外，还有可能是在表达“不要再说了，我已经没有耐心了”，催促说话者把发言的权利交给自己或者希望赶快结束交谈；如果对方缓缓地摇头，一般表示“我不同意你的看法”、“我不赞成你的观点”，或者表示“你说的话我没有听懂”、“我不会被你摆布”等意思；如果对方快速地摇头而且幅度比较小，并且伴随有低头的动作，那很可能表示为“害羞”。

另外，在印度、伊朗、保加利亚以及希腊的部分地区，人们会用摇头来表示肯定，用点头来表示否定。即使是邻国日本，他们点头和摇头的含义也和我们的认知有很大的出入。日本人点头多表示“我听到你说的话了”，或者表示“啊，是吗”，并不是单一的表示肯定。

所以，从现在起，不要再被既定思维束缚了。点头不一定代表肯定，摇

头不一定代表否定。要根据具体的时间、地点、谈话氛围以及对方的反应来理解点头和摇头的含义，这样才能达到事半功倍的效果。

人心
绝学

当跟对方进行交谈的时候，我们应该适当地缓缓点头以表示自己正在认真聆听，并且正在进行思考；如果总是没有点头的动作，对方会觉得这个人防心很重，不好沟通，也就不会对你敞开心扉。所以，要学会用点头来传达自己的意思，以获得最理想的交谈效果。

十指交叉，掩饰内心的真实想法

李弘刚是一名经验丰富的司法审讯人员。一次，他负责审理一个涉案金额极其巨大的跨国金融诈骗案件。犯罪嫌疑人落网以后，审讯工作使李弘刚十分头疼，因为对方是一个头脑聪明、心理素质高、反侦查能力很强的男人。表面上，他十分配合李弘刚的审讯工作，几乎是有问必答，但案情依然陷入胶着状态，因为犯罪嫌疑人说的显然有很多都是假话，但他滴水不漏的回答却让李弘刚无法找到破绽，甚至无法认定哪句话是真的，哪句话是假的。这种状态持续几天之后，李弘刚焦虑不已，因为如果再找不到证据就只能眼睁睁地看着犯罪嫌疑人逍遥法外了。后来，李弘刚学心理学的妻子给了他一个建议——看手势。

再次提审的时候，审讯室里多了几台摄像机，李弘刚开始提出各种相关问题。提审结束之后，李弘刚反复地看录像。果然，在提审过程中，犯罪嫌疑人的手势发生了改变。在回答某些问题时，犯罪嫌疑人的双手很自然地放在腿上一动不动。在回答另外一些问题的时候，虽然犯罪嫌疑人的眼睛依然十分镇定、真诚地看着李弘刚，回答的内容也没有任何破绽，但双手开始不自觉地做十指交叉状。李弘刚以此为线索展开案件调查，终于把犯罪分子绳之以法。



也许直到锒铛入狱的那一天，犯罪分子也无法理解自己哪里出了纰漏。其实，帮助李弘刚破案的关键就是“十指交叉”暗喻的心理，十指交叉是掩饰自己内心真实想法的外在表现。

十指交叉，双手紧握，说明此人有拘谨、沮丧、焦虑、消极、否定等心理。在双方交谈中，如果对方出现了这种手势，就说明已经有了挫败感，内心已经开始自我否定。此时应该乘胜追击，一举拿下。

十指交叉，自然放置，说明此人处于心平气和的状态，并且比较自信。这时，想要说服此人，就要拿出强而有力的证明来扭转被动局面。

十指交叉，放在胸腹之间，说明此人已经在心里拒绝了你。这时再想达到什么沟通效果就比较困难了，除非马上采取一些行动，比如递上一杯饮料、送上一份礼物。总之，要想办法让对方解除十指交叉的姿势。否则，他会拒绝你所有的想法和观点。

十指交叉，放在大腿上，并且伴有拇指指尖相顶，就说明此人处于比较尴尬的境地，不知如何自处，或者是谈话内容让他感到进退两难。当对方出现这种手势的时候，我们不妨给出几个建议，让他进行选择。

十指交叉，双手拇指向上伸直，说明此人此时对交谈的内容很感兴趣，并且对自己说的话十分有信心。

十指交叉，眼睛平视对方，出现这种手势说明对方已经失去耐心，正在压抑内心的不满。此时，应该把话语权交给对方，或者停止交谈，以免引起对方的反感。

十指交叉，放在脸前，这是一个十分明显的敌对动作。当对方做这种动作的时候，就传达了“别说了，我不想听”、“我不相信你”、“我不认为这个可行”、“我想结束谈话”等消极情绪，此时也应该结束谈话。

十指交叉，一手手指抚摸另外一手，这个动作说明此人内心焦虑、不安，或正处于怀疑或者高压的状态下，需要借由自我接触的动作来安慰大脑。与此类人打交道的时候，要先给予对方信任感，让对方安稳下来，使其愿意接受自己，对自己敞开心扉。否则，双方沟通会很困难。

总的来说，十指交叉手势，手位置的高低与消极情绪的强弱有关，较高位置的十指交叉比较低位置的十指交叉更消极、更抵触。所以，当对方做出

十指交叉手势时，不要再认为这是一个不经意的动作了。学会通过手势解读对方内心的真实想法，对我们做事情来说是有百利而无一害的。

人心绝学

十指交叉是一种常见的手势，心理学家尼伦伯格和卡莱罗对十指交叉手势研究后得出结论：十指交叉表示的是不安的心理，表明在掩饰消极态度。虽然十指交叉大多数时候传递出的都是负面心理，但也并不绝对。我们要根据十指交叉同时搭配的不同动作来理解对方意图，以达到事半功倍的效果。

拳头紧握，内心可能缺少安全感

在用来传递肢体语言信号的身体部位当中，手掌是最容易被我们忽略但传达的内心活动最多的部位。一般来说，手掌传达的内心活动主要分为两种：手心张开和握拳。当我们吐露内心真实想法的时候，手心大多数是张开且向上的，表示“我说的是实话”、“你要相信我”等意思。这似乎是一个下意识的动作，但却和大多数肢体语言一样，传递了说话者的内心活动。同样，握拳也传递了说话者内心微小但真实的信息。

在庄严的场合中宣誓时，我们会被要求右手握拳；在演讲中，慷慨激昂的演讲者会时不时地握拳；在冲突中，愤怒的双方都会不自觉地握拳。宣誓时握拳表明自己的决心，演讲时握拳表示自己是有力量的、有能力的，冲突中握拳表示我不怕你。由此看来，握拳似乎能给人带来安全感。从另一方面来说，总是握拳的人，也代表他内心可能缺乏安全感，要用握拳来给自己心理暗示。

刘玉峰是一家房地产公司的策划人员。刚刚参加工作的他就担任了如此重要的工作，心里多多少少有些忐忑。好在经理为人很宽容，对下属没有大