

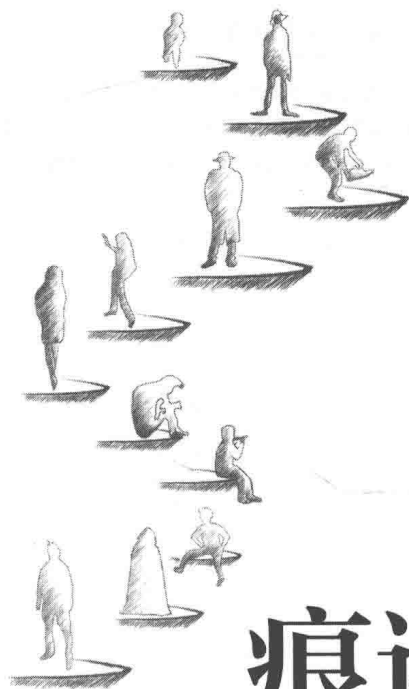
痕迹体现了一个人的过去，观点暴露了一个人的标准。  
你我的秘密，就留在痕迹里。

# 痕迹识人

王新宇 梁微微 著



机械工业出版社  
China Machine Press



# 痕迹识人

王新宇 梁微微 著



机械工业出版社  
China Machine Press

## 图书在版编目 (CIP) 数据

痕迹识人 / 王新宇, 梁微微著. —北京: 机械工业出版社, 2015.8

ISBN 978-7-111-51274-5

I. 痕… II. ①王… ②梁… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 189976 号

从人性的角度出发, 借助痕迹分析、运用逻辑推理, 准确地对人进行把握和判断, 这样的能力不只是在面试中, 在销售工作、团队合作与管理乃至生活中与他人相处方面, 也都有着极强的实用性。本书帮助读者从痕迹入手, 分析痕迹背后所隐藏的人的特质, 快速提高看人、识人的能力, 更好地驾驭与他人的沟通。同时可以帮助企业找到所需人才, 更好地把握客户。

## 痕迹识人

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 方琳

责任校对: 董纪丽

印刷: 三河市宏图印务有限公司

版次: 2015 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 170mm×242mm 1/16

印张: 15

书号: ISBN 978-7-111-51274-5

定价: 39.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光/邹晓东

HZBOOKS | 华章经管 | Economics Finance Business & Management



当我们以为懂得了世界，也许，知道的其实仅仅是世界的皮毛；  
当我们觉得洞察了人心，或者，看到的只是对方内心中的一角。

——题记

## 前言



如果问：这个世界上最难把握的是什么？相信绝大多数人都会说是人心。如果接着问：比人心更难把握的是什么？我<sup>①</sup>想一定会有男士说：女人心。不是有句话，叫“女人心，海底针”吗？有意思的是，这句话虽然是老话，但并不是每个男人都能说得出来。

为什么有的男人能说上来，有的却想不到？原因很简单，每个男人对女人的认知有很大的差异。能说出这句话的人，应该是在这方面有过经历和感知，很可能就是被女人的“善变”伤害过的人。

这就是本书的主题——人心莫测。但人心能测吗？是否必须通过长时间心理学的学习和训练，才能掌握看人和识人的方法呢？

对人的分析，是一个自古既有的课题，到现代，心理学在这方面的研究，已经达到了很高的程度。但遗憾的是，大部分研究的方法和结果，对于普通人来说，虽不算诘屈聱牙，要熟练掌握

---

① 本书中的各种故事和案例，均来自于两位作者的亲身经历与感知。为表述方便，在书中一律以第一人称（我）的方式来讲述。

的难度还是非常大的。如何能让大多数人，在不需要经过严格专业训练的情况下，通过工作和生活的实践，就能掌握他人的基本思路和技巧呢？

其实，不管什么样出身背景的人，绝大多数人在行为举止中，是有着其自身规律的。对这些规律的掌握，并不需要太多高深的心理学知识，我们只要能很好地把握人性的要点，敏感地发现一个人外显的痕迹，运用恰当的交流技巧，就能对他人进行有效的判断，从而找到与他人的和谐相处之道。这就是本书要介绍的三个方面的内容：

- **了解人性的基本规律。**这是我们对人进行判断的基础，也是我们掌握影响和改变他人的规律所在。了解这部分内容，可以清楚地知道什么时候看人最准，什么情况下能把人看透，以及如何影响甚至改变他人的价值观。
- **痕迹识别。**这是我们对人进行判断的有效切入点。痕迹的特点是无处不在。关键是我们能否从各种细节中发现对方的痕迹。就如同看这本书，当你看到这一段的时候，说明前面的文字已经让你产生了兴趣。为什么？是因为你过去的经历中，留下了痕迹——这个痕迹就是对如何了解人感兴趣。了解了痕迹形成的原因，并且掌握了对痕迹进行观察的方法，你会发现身边居然有那么多你从来没有注意过的、有意思的画面。
- **判断技巧。**只有痕迹，是不能简单地得出结论的，否则就是瞎猜。当我们发现痕迹之后，需要运用有效的交流方式，通过严谨的逻辑推理，得出更加趋近于事实的结论。这部分的内容，是介绍在沟通交流中，如何根据识别出的痕迹，进行更深入的交流和判断来得出结论。熟练掌握这种技巧，你会发现，谈笑间，真假了然于胸。

本书讨论的角度很多，无论是从事管理、销售、客服、人事工作，还是在生活中进行子女教育、家庭关系营造、婚恋交友等，只要是在与人打交道方面有了困惑，相信你都能从书中得到一些启发。

不敢说看了这本书能帮助你成功，但希望可以让你人生的后悔和遗憾少一些。

最后还要强调一点，很多道理理解和接受是一回事，在实践中的应用又是另一回事。没有不断坚持的自我重塑，也就没有真正的改变。

正所谓，知易行难。



# 目 录

CONTENTS



## 前言

### 第一章 人生冲突多，烦恼可以少 // 1

### 第二章 辩心之道，何处入手 // 6

第一节 “是骡子是马拉出来遛遛”靠谱吗 // 7

第二节 画龙要诀在点睛，识人必先知人性 // 8

第三节 “三观”若毁，人性必失 // 18

第四节 人生非天定，霹雳一声改命运 // 22

第五节 酒桌识人效果好 // 25

第六节 小耍怡心情，大耍露人性 // 33

### 第三章 人生总有刺激，体验便是意义 // 38

第一节 刺激无处不在 // 39

第二节 不是每种刺激都会痛 // 41

第三节 新鲜弱刺激 // 42

第四节 新鲜强刺激 // 44

第五节 重复强刺激 // 56

第六节 重复弱刺激 // 57

第七节 强亦会弱，弱亦会强 // 71

#### 第四章 洗脑，你行的 // 74

第一节 为什么他信你不信 // 75

第二节 要人信你胡话，必先自我神话 // 77

第三节 保持平常心，慧眼看世界 // 92

第四节 我凭什么相信你，我的敌人 // 95

第五节 拿什么拯救你，被“洗脑”的人 // 97

#### 第五章 因为痕迹，你无处可藏 // 100

第一节 痕迹：生命的印记 // 101

第二节 为什么痕迹会暴露真相 // 105

第三节 从头到脚，由里及外看痕迹 // 107

#### 第六章 外在痕迹多，读懂很欢乐 // 109

第一节 个人属性中的痕迹解读 // 110

第二节 穿着打扮中的痕迹解读 // 114

第三节 行为举止中的痕迹解读 // 158

第四节 言谈表达中的痕迹解读 // 178

第五节 关于外在痕迹的小结 // 188

#### 第七章 捕捉内在痕迹，发现心中奥秘 // 189

第一节 事实与观点 // 190

第二节 判断真假的思路 // 195

第三节 判断真假的方法 // 198

第四节 只要你说话，便知你想啥 // 209

第五节 子非鱼，安知鱼之乐 // 215

第六节 真相重要吗 // 228

#### 后 记 // 232

## 第一章

CHAPTER 1



# 人生冲突多，烦恼可以少

## 微言无忌

很多年前，我认识了一位领导，这位领导一直是以正直廉洁的面目示人，没有架子，和蔼可亲。那会儿自己很年轻，觉得能认识这样的领导真好，所以把她作为自己学习的榜样，内心有问题也愿意和这位领导倾诉，在领导面前，表达自己想法的时候也直言不讳。

但后来慢慢发现，这位领导在不少事情上背后给我下绊子，非常典型的当面一套，背后一套。有一次，公司做骨干人员调整，一个副总违反公司规则，搞暗箱操作。我作为项目的直接负责人，向这位领导做了汇报，因为她是公司的主管领导。结果她竟然将我“出卖”，那位副总从此对我怀恨在心。

我意识到这位领导是有意为之后，百思不得其解。因为自己一直很尊重这位领导，而且是发自内心的尊重，实在想不出什么地方得罪了她。

直到有一天，同事里的一位高人看我可怜，跟我提了几件事，我才意识到，我无意之中，在与领导的个人利益相关的问题上，说了让领导不爽的话。其实，她根本不是表面上看起来那么好的人。

从此，我意识到一个问题：很多人并不是你以为的那样。在没有形成真正有把握的判断之前，“话说三分”的古训是非常有道理的。

你也遇到过这样的事吗？

☆☆☆  
☆ 老王解事

很多时候，特别是我们在与他人交往的时候，还没有搞明白对方是怎么回事，就采取了自以为恰当的交往方式，结果可想而知。就像微言无忌里的一样。说老实话，主人公还算幸运，因为有高人指点，估计有的朋友遇到类似情况，属于“最后都不知道怎么死的”。

人之复杂，在于多样和多变。其实就连我们自己，有的时候都搞不明白自己。

既然那么复杂，我们为什么要去了解他人？爱咋地咋地呗。如果你是一个人生活在孤岛上，这么想还真没什么问题。可现实中，我们所有的人都需要与他人相处。仔细想想，给我们带来各种人生苦恼的，是不是绝大多数都和与人的相处有关？

- 在工作中，你的领导看起来好像很平易近人，也很热情，而且经常跟大家说，工作中有想法要多提。可是有一次你在部门的会议上无意中公开表达了对他的想法的异议之后，似乎他对你的态度就发生了不小的变化。你后悔的同时在想，这事能提前预判吗？
- 你有个下级，脑子很聪明，上大学时学习成绩优秀，专业技术能力很强，你想把他培养为技术专家，可是你发现他好像志不在此，那以后到底该怎么带他？
- 你接待了一位客户，聊了一会儿，人家转身不聊了，可是另外一个接待他的同事，和他谈了之后，成交了。
- 你想给客户或朋友送些礼物表达感谢，可是人家好像什么都有，送什么合适？
- 你在追一个姑娘，一起也吃了两次饭了，可是你没法判断对方到底是不是对你有好感，怎么办？
- 组建了家庭，但发现由于成长环境的差异，和配偶之间在很多细节上会

有矛盾，时间长了，次数多了，影响夫妻感情，难道是自己选错人了吗？

- 你的孩子不爱读书，也有一些不好的习惯，说了也不听。看到人家的孩子各方面都很优秀，非常郁闷——到底是孩子的问题还是家长的问题？

这些事，都是我们生活中常见的情况，换句话说，都是给我们带来冲突的根源。而这些事情背后的核心，都是与人相处的问题。如果想让自己生活得更爽，要不就是想办法让冲突不发生，要不就是发生冲突之后来解决。对于上述问题，你知道吗？

- 这样的领导，在穿衣打扮上是会体现出他的特质的，学会观察他这方面的痕迹，你就再不会犯同样的错误。
- 你的那个下级在平时的谈吐和行为上，也会把他的动机清晰地呈现出来，在你招聘他的时候，就可以清晰地观察到。
- 客户要成交，无非是由支付能力和购买欲望两方面来决定的。而这两方面，都会在他的穿着打扮、行为举止和言谈表达中流露出来。
- 想给客户或朋友送去贴心的礼物，价格高低只是一方面，了解对方的偏好才是最重要的。而对方的偏好，从他的外在痕迹和语言表达中一定能挖掘到。
- 姑娘如果对你有好感，从她给你讲的故事中就能判断出来，神奇吗？
- 美满的婚姻首先是要“志同道合”，因为这意味着价值观的相近与看待问题标准的相似性。
- 孩子的习惯形成，是有章可循的，包括环境的塑造都很重要。掌握了这个思路，就可以把孩子塑造成你希望的人。

通过上面的分析，我们可以看到，如果希望让自己的工作和生活更加平顺，就需要具备很强的对他人的把握能力。而对人的把握，都是从对人的观察开始的。

然而，正如前言中所说，人是这个世界上最复杂的物体，我们该如何有效判断他人？答案是：从对人性的分析入手。

### ☆☆☆ 开个茅塞

在了解怎样观察他人之前，先讲讲冲突处理的基本原则。

所谓冲突，就是不一致。所以，不要以为只有动刀动枪才是冲突。当我们和别人的想法不一致时，比如，是餐前吃水果好，还是餐后吃好，看法不一样，就是冲突。

从理论上讲，冲突分成两类，一类是利益冲突，一类是非利益冲突。利益冲突的根本性解决手段只有一种：妥协。不是你妥协，就是对方妥协，或者双方同时妥协。而非利益冲突，其解决手段靠的则是沟通，也就是通过沟通达成理解和接纳。

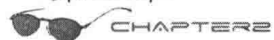
例如，关于这段话，你可能会觉得应该先谈利益冲突，再谈非利益冲突。而我觉得反之，此时，我们之间并没有利益冲突，通过沟通，我接纳了你的看法，也达到了冲突的解决。

当然，现实中，有很多冲突其实是既有利益冲突的成分，也有非利益冲突的成分的。此外，同样的冲突，有的人会觉得是利益冲突，而有的人则不认为，这本质上又是由每个人的价值观决定的。

所谓情商高，从与人相处的角度来说，最重要的体现之一，就是在对冲突的处理能力上：是不是能防止冲突的出现；以及冲突出现以后如何去处理。无论是哪一点，都需要有很强的人际敏感性，也就是能准确把握和判断沟通对象，选择最合适的沟通方式。

有不少朋友对自己的情商不满意，也不知道如何有效训练，本书将致力于告诉你，如何通过对他人的细致观察、痕迹挖掘、有效沟通，提高自身的人际敏感性。你只要坚持按照本书所提到的刺激理论来训练自己的痕迹捕捉能力，用不了多久，就能迅速提升自己与他人的交流能力。

## 第二章



# 辩心之道，何处入手



## 第一节 “是骡子是马拉出来遛遛”靠谱吗

### ○○ 微言无忌

前几年有一部特别火的电视剧叫《潜伏》，里面有一位让我深深迷恋的小眼睛硬汉——余则成。这位兄弟坚守敌营，无论敌人用什么方法试探，都没有让敌人发现自己的真实身份。当有敌人对他产生怀疑时，他就毫不犹豫将其除掉。我很小的时候看过《红岩》这部小说，其中有一个疯子叫华子良，装疯装了很长时间，也没有被国民党的看守看出来。

可是这些经过艺术加工的作品里的角色真的存在于现实中吗？难道即使一个人天天生活在眼皮底下，你也未必能准确、真实地对他进行判断？那样，我们还怎么相信这个世界？

### ☆☆ 老王解事

关于怎么看清他人，用我国的一句老话来说，叫作：是骡子是马拉出来遛遛。意思就是要看人，还得通过这个人做事来看。国外的统计数字也表明，在企业用人时，在岗实践才是最准确的看人方法。

但这会有两个问题：第一，我们很多时候没有机会看到这个人做事；第二，我们的人生经验表明，就算通过一个人做事来观察，好像也不够准。这是为什么呢？

原因很简单，就是我们每一个普通人，在不同情况下的表现一定是有所区别的，也就是很多时候我们会“装”。不要觉得“装”不对，不考虑像地下工作这种特殊情况，这种工作和生活中的“装”，既有可能是人的自我保护，也有可能体现了对他人的尊重。

既然在“装”，说明就不是一个人最真实的体现。但很多时候，我们是非常需要了解对方的真实面目的。于是，我们就需要学会对人进行识别