

学活用妙 识人术 读心术

超强识人术，
让你第一时间看透对方。
神奇读心术，
让你第一时间溶入对方。

贺杰 编著

学点读心术，
瞬间读懂人心

解读FBI独有的强势攻击的心理策略

让你拥有像FBI一样强大的心理特质，
以粉碎对手充满敌意的心理战术。

黑龙江科学技术出版社

活学活用 识人术 读心术

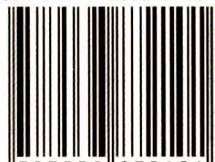
读心术神奇，但不神秘；是科学，而不是巫术。你能通过看对方的眼睛运动的方式、行为节奏了解他此刻的想法；通过脸部表露的细微表情知晓他的喜怒哀惧。最后，运用这些技巧去识别谎言、施展魅力、影响甚至掌控他人。

俗话说：“擒贼先擒王，攻人先攻心。”读心术就是一门利用心理学战术来化解人际关系难题，掌控人际交往中的主动权，进而溶入他人，获得事业的成功与人生的幸福的一种心理策略。灵活运用那些深入骨髓、洞彻人心的读心术，你将在每一场“心”际大战中大获全胜。

活学识人术，妙用读心术，你将无往不胜，所向披靡。

上架建议：成功学·心理励志

ISBN 978-7-5388-7210-1



9 787538 872101 >

定价：29.80元

学活用妙 识人术 读心术

贺杰 编著

黑龙江科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

活学识人术 妙用读心术 / 贺杰编著. -- 哈尔滨:
黑龙江科学技术出版社, 2012.5
ISBN 978-7-5388-7210-1

I. ①活… II. ①贺… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第096832号

活学识人术 妙用读心术

HUOXUE SHIRENSHU MIAOYONG DUXINSHU

作 者 贺 杰
责任编辑 闫海波
封面设计 白 冰
出 版 黑龙江科学技术出版社
地址: 哈尔滨市南岗区建设街41号 邮编: 150001
电话: (0451) 53642106 传真: (0451) 53642143
网址: www.lkcs.cn www.lkpub.cn
发 行 全国新华书店
印 刷 三河市杨庄镇明华印装厂
开 本 710 mm × 1000 mm 1/16
印 张 14.5
字 数 200千字
版 次 2013年6月第1版 2013年6月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5388-7210-1/Z · 1053
定 价 29.80元

【版权所有, 请勿翻印、转载】

出版发行: 黑龙江科学技术出版社

| 序言 |

他嘴里应承着，手里却做着小动作否定着；他点头、微笑欢迎着，却双臂环抱在胸前拒绝着……

在如今的社会中，心里的话不一定能说，说出来的不一定是真心话。很多时候人们选择掩饰自己的真实想法，展现给别人另外一副形象。

如何了解他人内心的真实想法，怎样才能尽早认清一个人？

秉持着“路遥知马力，日久见人心”的信念？

还是不管不顾，以真心待彼心？

结局往往令我们失望。因为识人太难，难在人们的“口是心非”。

到底该怎么办？关键是拥有一双“慧眼”！

人生如棋，为人处世中常存在着危机、陷阱和博弈，胜负玩的就是心机；人心难测，总是防备他人不如学会洞察人心，以求掌控主动，所谓被动防人不如主动识人，说的正是这个道理。

生活中，也的确如此，无论男女，无论从事哪个行业，无论是给别人打工还是自己创业，我们都想做得好一些，成功一些。而达到这个目的最基本的能力就是要能准确地揣摩出周围人的心理，对方在想什么、需要什么、喜欢什么、害怕什么、忧虑什么；窥破了玄机以后，如何应对、处理甚至操控对方，使之能够为我所用，达到共赢，从而更好地维护自己的利益……如果从更高的层次来看待这种能力，便是本书的关键内容——心术。

在这个人际关系纷繁复杂的时代，洞悉他人内心的“读心术”、操控他

人行为的“攻心术”是非常重要的。因为几乎所有的行业都是为人类服务的，所有的产品、服务都是提供给人来使用的。我们所有的工作都要与人接触，都需要与同事配合、沟通、协调，就算工作的对象是矿石、植物、动物，最起码我们的工资还需要人来给我们发放，我们的工作效果还需要别人来测评、还需要领导的认可吧！每个人都不是生活在真空中，都需要顾及他人的感受，都需要考虑别人的利益，从而保证自己的利益。

那么，做到了“洞悉人心，操控人心”究竟有什么好处呢？

在职场上，就能正确领会领导的意图，能说出领导想听、爱听的话，能做出领导虽没有明言但希望下属去做的事，能做到左右逢源、八面玲珑……

在情场上，只有表现得体贴入微、善解人意、会照顾人、能读懂人的心、才有可能赢得甜蜜的爱情和幸福的家庭……

在商场上，就能明白消费者的需求、找准自己的定位、预测到竞争对手的反应、制订适合自己的销售策略……

本书通过运用心理学原理，结合大量实际生活中的真实案例，对人际交往时可能遇到的各种心理现象进行了详尽并且到位的分析，为读者朋友提供了操作简便的解决思路与方法。在帮助你了解各种人际关系深层次心理原因的同时，能更有效地使你成为职场、商场、情场乃至日常生活中最受欢迎、最具魅力的社交能人，让你避免遭受无谓挫折和损失，尽快地实现自己的人生目标，最终获得事业的成功和生活的幸福。

| 目录 |

| 上 篇 知人知面更要知心——活学读心术 |

第一章

察衣观妆，见微知著 002

服饰，思想、品位的折射 002

妆容，透露一个人的内心 004

帽子显露对方性情 005

领带，牵出男人的品位、个性 007

手提包，浓缩在手间的“晴雨表” 009

T恤，个性与喜好尽在其中 010

鞋子，传达心声的媒介 012

第二章

相由心生，观相知心 014

脸型，表露性格兴趣 014

耳朵，暗藏微妙玄机 016

看眉形识人心 018

唇型，判断对方个性 019

牙齿，透析心机胆识	021
体型，解读性格爱好	023

第三章

眼为心门，窥斑见豹 026

眼部动作出卖人心	026
观眼睛识别言语真假	028
看视线读懂对方心思	030
见目光识别对方用意	032
识眼神辨明对方真情	034

第四章

喜怒于色，直观本心 036

表情变化有学问	036
通过面部表情识别对方的谎言	038
透过笑容看个性	040
“鼻子”泄露心机	042
“眉毛”也会“传情”	044

第五章

言为心声，一语知人 047

从声音、语调辨别真实心理	047
通过声调，洞察人心	049
透过语速洞察对方心理状态	051
从言语洞察他人的真实想法	053
如何透过言谈识破对方真实心理	055
闲谈话题透露人的内心谈话	057

言谈习惯透露一个人内心的秘密	060
口头禅彰显一个人的个性	061

第六章

身随心动，举动传“情” 063

读懂对方的“头部语言”	063
看穿对方手上的秘密	066
从站姿看脾气秉性	068
从走路姿势看内心	071
从坐姿窥探心理	073
不经意的小动作可以“出卖”人心	076

第七章

爱恨有因，“本性”难移 078

从饮食习惯知品味	078
从吸烟看微妙心理	080
从对酒的喜好辨别对方的脾气秉性	082
收藏偏好显露真性情	085
从购物习惯了解对方	087
从运动方式看一个人的处世方式	089
从读书的喜好“读”出人心	090
由电话观察人	092
签名方式：不可不知的识人技巧	094
从驾车习惯观对方秉性	096
由宠物分析其主人的性格	099

下篇 攻人攻事更要攻心——妙用攻心术

第一章

增加魅力，众人瞩目 102

- 首因效应：第一印象很重要 102
- 得体的自我介绍能加分 104
- 微笑的神奇心理效应 107
- 用心维护自己的信誉 109
- 展现你的人格魅力 112
- 多让他人看到自己的长处 113
- 倾听是赢得他人喜欢的最佳方式 116

第二章

求人办事，“求”到心里 118

- 有一线希望也不要轻言放弃 118
- 曲线求人，“枕边风”往往威力无边 121
- 善打“亲情牌”突破对方心理 123
- 送礼要送到“点子”上 125
- 顺着别人脾气好办事 127
- 道具也能帮上大忙 129
- 求人办事要善用“磨”字功 132

第三章

互惠互利，客户信任 135

- 巧妙调动客户的心理兴趣 135

诚信最能取得客户信任	138
靠实力说话，商场最忌盲目出击	140
不要轻信他人的口头担保	144
做生意就是做人情	146
选择合作伙伴一定要慎之又慎	148

第四章

情感投资，长线收益 **151**

晴天留人情 雨天好借伞	151
少点锦上添花，多点雪中送炭	153
交友要理智，不可义气用事	155
朋友之间也要有礼有节	157
人际交往的核心在于互助互利	160
情感投资也要权衡利弊	162

第五章

三言两语，左右逢源 **166**

言多必失，话不可多说	166
点到为止，话不可说得太透	168
保持弹性，话不能说得太死	171
曲径通幽，话不能说得太直	173
不争高下，要说服但不抬杠	175
逢人只说三分话，未可全抛一片心	178
说话前要过脑子，口不择言最易伤人	179

第六章

身处职场，八面玲珑 182

业绩重要，人际更重要	182
不要得罪看似平庸的同事	185
与同事分享成果与荣耀	188
同事之间的是非莫牵涉	190
千万不要进入老板的黑名单	193
不妨让上司成为你的垫脚石	195

第七章

爱情婚姻，攻“心”为上 199

认清理想与现实的区别	199
爱情的谎言更能让人心动	202
爱情需要慢慢培养	205
爱情也需要呼吸	207
维系爱情的永远不是物质财富	210
细节决定成败，体贴打动爱人	213
不要把整个人生压在感情上	216
如何正确对待夫妻间的争吵	218

上 篇

知人知面更要知心——活学读心术

第一章：察衣观妆，见微知著

II 服饰，思想、品位的折射

很多人认为，不应该以貌取人。的确，“看人下菜碟”的做法，在日常交际中是非常不可取的，但是，初次谋面，人们不可能一眼就看到你内心思想的光芒，而你的服饰，却往往给人留下很深的第一印象。

古往今来，服饰一直是民族文化的象征，它代表着民族风情。但服饰，不仅是民族的，还是个人的，一个人的着装就是一个人内在的文化修养、审美情趣，以及气质、身份的明信片。因此，不同的场合，倘若一个人穿着得体、适度，总能给人留下好印象，而穿着不当，则会降低个人品位。因此，美国的一位总统礼仪顾问就曾经说过“当你出现在他人面前的时候，即使别人不认识你，但从你的服饰外表他们可以看出你的经济状况、受教育程度、可信任程度、社会地位、成熟度、家族经济状况等等。”

服饰在我们生活中扮演着非常重要的角色，它是“无声语言”重要的一部分，通过它可见的色彩、风格，无声地传播着主人内心的信息。因此，有人把它描述为“信息的载体”或“信息的暗示”。因此，服饰能为人们提供

有关自我、角色、地位、个性的线索。换言之，服饰具有暗示作用，是一个人的思想、品位的折射。

喜欢穿着时尚个性服装的人，往往比较有个性，通常不会在乎别人的眼光和观点，甚至对别人的指责嗤之以鼻。喜欢这类着装的人，多见于年轻人。

喜欢穿着漂亮套装的人，非常注重自己的外表，而且常有很深的城府，希望通过自己的着装，给人留下好印象。当然，他们的努力也不会徒劳无功。这样的人士，给人的感觉往往比较干练，有主见，很有责任感。

喜欢穿着可爱洋装的人往往给人洋气十足的感觉，让人觉得耳目一新。但是，这类人从心理上，更加渴望得到别人的理解、照顾和帮助。这类人，多半很注重身体的保养，重视自己的健康。

根据自己喜好选择服饰的人跟喜欢流行服饰的人是完全不同的两个派系，他们个性鲜明，且有着果断的决策能力，但在遇到问题和困难时，一般都能独立应付。美国总统奥巴马的妻子米歇尔·奥巴马，就是这类人最为突出的代表。

喜欢穿着同一款式衣服的人性格直率，在与人交往的过程中，个性比较鲜明，往往有自己的观点和主见，十分明确是非、对错、爱恨。这类人，往往自信心很强，做事情果断、利落，是那种“言必信、信必行、行必果”的人。但这种人，最突出的缺点，就是常常自以为是，一意孤行，很难听取别人的意见和建议，自我意识比较强。

喜欢穿着花里胡哨衣服的人主要是年轻人颇多，他们虚荣心非常强，爱表现和炫耀自己，如果搭配不合理，还往往给人一种“混混”的感觉。同时，这类人往往非常任性，甚至飞扬跋扈。他们自认为这样的打扮很个性，走在大街上，可以招致更多目光，其实，他们没有注意到，别人的目光背后，往往透露着不满和厌恶之情。重要的场合，很少有人穿成这样。

喜欢宽松自然打扮，而不讲究款式的人多半性格内向，他们的自我意识一般很强烈，常常以自我为中心，很难介入别人的生活圈。这种类型的人，不但不愿接触别人，对别人的接触也有一种天生的排斥感。但是，你一旦打

开他们的心门，走进他们的内心世界，他们就会非常珍惜与你的这份友情。也就是说，这类人的朋友很少，但是，他们的朋友却都是挚友。

什么事情都不是一成不变的，人们对服饰的喜爱也是如此，随着时间的推移，人们对于服装的嗜好也会发生改变。但是，这种变化是逐渐地甚至在很长的时间内，都不会发生改变，如果一个人的穿衣风格突然大变，那说明他最近一定遇到了一些事情，心情发生了很大的变化。倘若你熟悉的人中，有人出现了这样突如其来的变化，你就要留心他最近是否遇到麻烦，或是遇到喜事。这种变化，还传达出主人有新的构想和决心。

日常生活中，你如果细心观察周围的人穿衣风格，然后，跟他们的性格对号入座，你就会发现其中的玄机所在。

II 妆容，透露一个人的内心

妆容，对一个人的整体形象，起着非常重要的衬托作用，妆容恰到好处的人，总是能给人留下完美的第一印象。交际中，从一个人的妆容，你就会对其性格特点，做出初步的判断。根据不同的妆容，你便可以在心中准备不同的台词了！

出门前，很多人都习惯站在镜前，精心打扮一番，然后，才会信心满满地出门。这一日常动作，就体现出人们对自我妆容的重视。妆容，对一个人的整体形象，起着非常重要的衬托作用。自己是第一个审视自己妆容的人，在没有达到自己的满意程度时，是不可能出门的，既然是自己喜欢的妆容，除了场合的限制外，更多会透露出内心的秘密。

喜欢淡妆的女人大多没有太强的表现欲望。公共场合，她们不大会抛头露