



●为人处世的基本要求 决胜千里的必备条件●

练就一双“火眼金睛”，在瞬间识别人心；打造一把“放大镜”，在瞬间看透人性。

# 识人心 巧处世

● 观人于细微 察人于无形

马银文 吴学刚◎编著

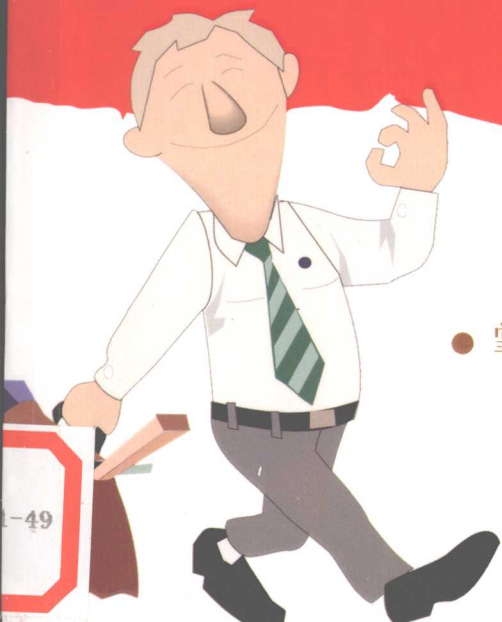
懂得察言观色、随机应变，是赢得他人欢迎的关键因素。  
洞察人心，在职场、交友和各种人际交往中，是非常重要的成功关键。

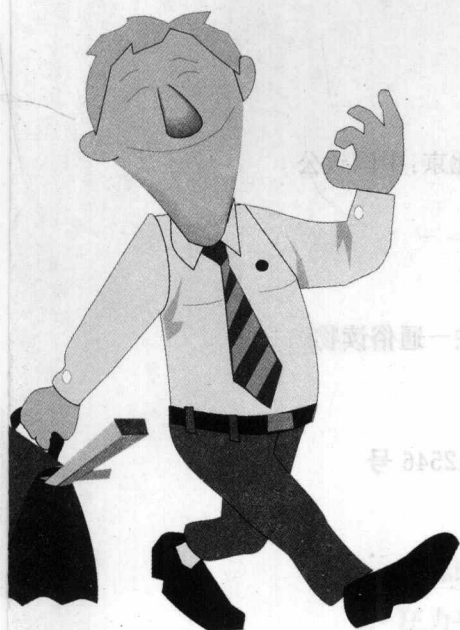


● 掌握识人秘诀 打造成功利器 ●

SHIRENXIN  
QIAOCHUSHI

中国致公出版社





马银文 吴学刚◎编著

● 掌握识人秘诀 打造成功利器 ●

# 识人心 巧处世

中国致公出版社

C 912.1-49/94

## 图书在版编目(CIP)数据

识人心 巧处世/马银文,吴学刚编著. —北京:中国致公出版社,2008.5

ISBN 978-7-80179-664-6

I. 识… II. ①马…②吴… III. 人间交往—通俗读物  
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 042546 号

---

识人心 巧处世

---

编 著 者 马银文 吴学刚

责任编辑 章 纫

---

出版发行 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销 全国新华书店

印 刷 香河金鑫印刷有限公司

---

开 本 710×1000 1/16 开

印 张 21

字 数 280 千字

版 次 2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-80179-664-6

定 价 32.80 元

---

版权所有 翻印必究



●为人处世的基本要求 决胜千里的必备条件●

练就一身“火眼金睛”，在人际交往中，打造“好人缘”，在职场中逢凶化吉。

# 识人心 巧处世

●观人于细微 察人于无形

马银文 吴宇刚 编著

本书集实用性、趣味性、权威性于一体，是职场人士必备的随身良伴。在人际交往中，观察和发现人际交往中的每一个细节，是成功的关键。



●掌握识人秘诀 打造成功利器●

SHIRENXIN  
QIAOCHUSHI

中国致公出版社

责任编辑：章 纫

封面设计：群点设计  
MB:1355288074

# 前言

“事之至难，莫如知人。”这是宋朝诗人陆九渊留下的一句名言。这句话揭示了知人在现实生活中的实际难度，说明了普天之下千难万难的事情，没有什么事情比了解和认识别人更难了。

一个人要想获得事业上的成功，就得先聚积人气，获得好人缘；而要获得好的人缘，得靠你的眼睛、你的修炼、你的智慧，更得靠你洞悉人际交往的个中奥妙。

怎样与陌生人打交道？怎样让友情充满青春活力？夫妻间怎样和睦共处？怎样让长者受其尊，幼者受其爱？怎样使亲戚之间“亲上加亲”？处理师生、同学、邻居、老乡关系的诀窍是什么？怎样在“润物细无声”中强化你与贵人的情谊？怎样才能赢得上司的赞誉和青睐？怎样与同事和谐相处？怎样获得下属的认可和尊重？

俗话说“人心隔肚皮”、“知人知面难知心”，人们往往难以准确把握别人，甚至会产生误解。你可能因此失去过很多机会，得罪过很多人，错过过很多朋友，办砸过很多事。因此，学会看透人心是一项非常急迫的任务。

人生如棋，我们的一生，犹如与人对弈。在人生这盘棋上，如果我们能掌握对方的意图，就能掌握全局，就能赢取主动，就能应对一切变化。

所谓智者，就是明白自己与对方的目的，能瞬间洞悉对方的心态、意图、动机甚至是要对自己采取什么样的策略和手段，因为只有正确地判断对方，才能更好更快地达到自己的目的，让事情的发生发展都按照自己的想法进行，自己才能成为最后的赢家。



智者，不一定要有过人的智慧，也不一定有超人的智商，只不过他比常人更善于观察和总结，从细微处知全局，从点滴处知结果。谈笑间运筹帷幄，挥扇时大局早定。

明白对方的心态，就知道他想要什么，想干什么！就会化被动为主动。

知道对方的动机，就知道他有何举措，有何行动！就会变不利为有利。

掌握对方的意图，你就是真正的上帝，万事都看你的安排!!

希望本书能够擦亮您智慧的双眼，看准人、看透人，巧妙处世，铺筑通往成功的捷径；时时刻刻防范身边的小人，小心应付，防患于未然。



# 识人心 巧处世

# 目 录

## 第一章 认识自己，检查处世的准星 /1

万千皆识，唯有难辨自己。认识自己，是完美处世的第一步；彻底认识自己，是人生最重要的主题；正确地认识自己，才能看清自己的位置，找到自己处世的准星，成为一个运筹帷幄、左右逢源的处世高手。

1. 认识自己，成功处世 /3
2. 正直：处世的准则 /6
3. 肯定自我，获得交际的成功 /9
4. 心态积极，正视得失 /11
5. 明确自己的社会角色 /14
6. 自卑——交际的绊脚石 /16
7. 自己才是最可靠的 /20
8. 成为一个受欢迎的人 /23
9. 认真对待每一个人 /27
10. 仪表包装是你的活广告 /29

## 第二章 读懂朋友，获得友谊的真谛 /33

“千里难寻是朋友，朋友多了路好走”。古往今来，对于友人的理解仁者见仁，智者见智。无论是两肋插刀的勇敢，还是知音难觅的慨叹，都足以见得友人对于人生和成功的意义。交友是人生重中之重，它关系着自己一生的成败。



1. 朋友是一个人的“影子” /35
2. 擦亮眼睛，谨慎交友 /37
3. 患难之交才是真朋友 /41
4. 要看友情是否纯洁 /44
5. 朋友间需要尊重 /46
6. 看他做人是否守信 /49
7. 远离用心险恶的朋友 /52
8. 运用道歉，化解矛盾 /55
9. 多角度识人 /58
10. 察看友情是否长久 /60
11. 量情度义识人心 /63
12. 朋友也有远近之分 /65

### 第三章 看清小人，识破伪善的嘴脸 /69

世事复杂，人心难测。害人之心不可有，防人之心不可无，这是我们的处世原则。但是，在我们做好人的同时，也难免小人对我们居心叵测。正如著名作家余秋雨先生所说，研究小人，是为了看清小人，给他们定位，以免他们继续频频地骚扰我们的视线。

1. 看清伪善者的嘴脸 /71
2. 与口是心非的人保持适当距离 /74
3. 远离狗仗人势的小人 /76
4. 见利忘义是典型的小人嘴脸 /79
5. 工于心计——小人的拿手好戏 /81
6. 对症下药，反击借刀杀人的小人 /84
7. 小恩小惠贪不得 /86
8. 矫情虚饰，小人的遮羞布 /88







#### 第四章 理解亲人，营造幸福的天堂 /91

俗话说得好：“亲人之情似海深，斩断骨头连着筋。”亲人永远是你生命中最强大、最坚实的后盾，是你最值得信赖的靠山。在亲人宽阔臂膀的呵护下，你才能够茁壮成长，迈出人生的第一步；依靠亲人的嘱托，你才能够真正懂得生命的价值和生活的意义。亲人的帮助，会伴随你的一生一世，给你送去温暖，送去光明。

1. 爱人是你永远的后盾 /93
2. 父爱是我们生命的源泉 /96
3. 母亲是不求回报的“佛” /98
4. 用赞美温暖你的另一半 /100
5. 幽默——夫妻的心中一朵玫瑰 /103
6. 了解爱人对待钱的态度 /106
7. 宽容忍让是家庭关系的调节器 /109
8. 多分尊重，多分信任 /113
9. 该说假话就说假话 /115
10. 大度一点，不要斤斤计较 /120

#### 第五章 辨识贵人，寻找成功的捷径 /123

寻找贵人，辨识贵人，常常能缩短你的奋斗时间，指给你成功的捷径。借贵人之势能让你尽快得到提拔，让英雄有用武之地。寻觅自己的贵人，并充分挖掘其内在的潜能，会为你的一生带来好运。“对症下药”是医生常用的一句口头禅。能根据病人的不同症状来开药的医生才是好医生，这样做才能够保证药到病除，找贵人也要遵循这个道理。

1. 为自己找一棵“乘凉之树” /125



2. 精诚所至，贵门洞开 /128
3. 把自己送到“贵人”的面前 /132
4. 独具慧眼，寻找自己的贵人 /134
5. 你盯住了机遇，贵人就盯住了你 /137
6. 对“症”下“药”找贵人 /140
7. 进取，赢得贵人帮助的条件 /143
8. 贵人看好聪明人 /146
9. 借贵人之光照亮自己 /150
10. 用点心机，结交有名望的贵人 /153

## 第六章 明察秋毫，摸准客户的心思 /157

作为推销员，你最头疼的就是不知道客户是否有诚意和你达成协议。他买还是不买？其实，无论人的性格差异有多大，对于接受和拒绝的心理在肢体语言上的表现几乎是一致的。所以，他们的表情、举止和听似模糊的语言都可以折射出这种或肯定或否定或不置可否的心理。

1. 分清不同类型的顾客 /159
2. 说好开场白，生意自然来 /161
3. 投其所好，跟着顾客的兴趣爱好走 /165
4. 一团和气暖人心 /168
5. 用事实说话，不欺骗顾客 /171
6. 巧言巧语不可少 /174
7. 言必信，行必果 /176
8. 铁嘴铜牙：推销必备之绝技 /179
9. 主动推销自己 /184

## 第七章 看透对手，把握人生的航向 /187

对手，是在某个十字路口上挡住你去路的人，你可以不喜



欢，但不得不接受。现实生活中，人们往往将阻挡自己前进道路的人视为仇敌，这是人之常情。他是你的对手，也可能成为你前进的障碍。但是，没有对手的人生索然无味，没有拦路虎的坦途令人丧失斗志。看透对手，你就会把握住人生的航向，会进一步辨伪去妄，使自己的意志坚强起来，把对手的力量当做前进的动力。

1. 化敌为友，欣赏对手 /189
2. 对手让你成为强者 /191
3. 没有永远的敌人，也没有绝对的对 手 /194
4. 敌人，给你强大的反推力 /198
5. 任何时候都不要忽视对手 /200
6. 多为对手鼓掌叫好 /202
7. 拥有对手的幸福 /204
8. 爱你的敌人，做人脉高手 /206
9. 跟敌人握手，才能壮大自己的力量 /209
10. 不计前嫌，化敌为友 /212
11. 宽恕你的敌人 /214

## 第八章 摸准上司，打开晋升的窍门 /217

在工作中，要想赢得上司的好感，就必须时刻留意对方的兴趣、爱好，明白上司的意图，理解上司的心思，这样才能投其所好，“对症下药”。正如孙子兵法上所说的那样：“知己知彼，百战不殆。”假如你对自己的上司有了充分的了解，就为你以后的晋升打开了方便之门。

1. 摸准上司的脾气 /219
2. 领导喜欢高效率的员工 /224
3. 领导很注重员工的责任感 /227



4. 让领导喜欢的十大窍门 /229
5. 做领导心目中的最佳员工 /234
6. 领导最需要的是风雨同舟 /237
7. 坦率地承认自己的错误 /241
8. 给上司留点面子 /244
9. 领导不喜欢随意跳槽的人 /247
10. 赞美上司不可少 /249

## 第九章 洞察同事，编织人脉的大网 /253

同事是职业生涯中的最大财富。随着市场经济迅猛发展，同事关系在人们日常工作和生活中的地位日益重要起来。但凡工作就会关系到很多协作对象，因此你能否处理好与同事之间的人际关系，是你的工作能否顺利进行的关键要素。

1. 不可在同事间议论上司 /255
2. 巧妙化解同事的排挤 /258
3. 不要随意传播同事的隐私 /260
4. 看清七种危险同事 /263
5. 用宽容的语气与同事交谈 /266
6. 学会与不同性格的同事打交道 /269
7. 办公室里，有些话不能随便说 /271
8. 警惕同事中的各种“小人” /274
9. 把矛盾“扼杀”在摇篮之中 /277

## 第十章 慧眼识才，用人先看人 /281

“办事不外用人，用人必先知人”。用人就像用马，如果得到千里马却不认识，或者虽然认识了，却不能充分发挥它的能力，那当然就只会使用那种羸弱无力的马，而抛弃雄壮剽悍的骏马了。



1. 识人是领导用人基础 /283
2. 不要被第一印象迷惑 /286
3. 识人先识德 /290
4. 识别人的不同类型 /294
5. 用人不能看出身门第 /298
6. 不能重用的七种人 /301
7. 识人所长，知人所短 /304
8. 用人不可论资排辈 /307
9. 知人善用，人尽其才 /310
10. 多赞美，多鼓励 /315
11. 在“小人物”身上花点工夫 /318
12. 平等对待每一个下属 /320

主要参考书目 /323



# 目 录



# 第一章

## 认识自己,检查处世的准星



万千皆识，唯有难辨自己。认识自己，是完美处世的第一步；彻底认识自己，是人生最重要的主题；正确地认识自己，才能看清自己的位置，找到自己处世的准星，成为一个运筹帷幄、左右逢源的处世高手。





## 1. 认识自己，成功处世

人的一生，是风风雨雨、坎坎坷坷的一生，遭遇过无数的对手和敌人；但最强大的敌人并不是外部的，而是我们自己！正如哲人罗兰所说：“最强的对手，不一定是别人，而可能是我们自己！在战胜别人之前，先得战胜自己。”

人的生命中都存在着六种恐惧，这就是：害怕贫穷，害怕批评，害怕不健康，害怕失去某人的爱，害怕年老和害怕死亡。正是这种生存的本能使人的智慧受到一定的限制，形成了人自身的弱点。只有认识到这种弱点，并且战胜弱点，人才能够走向成功。

这种恐惧麻痹了一个人的推理能力和想象力，使人不能自立，瓦解了活力，扼杀了动机，导向了漫无目标；它鼓励人再三拖延，令人不能自制，它使得人性格无趣，甚至摧毁人精确思考的能力，分散心力；它打败恒心毅力，化意志力为一无所有；它扼杀情爱，刺伤心灵上细腻的情感……

自我分析可以揭示一个人所不愿承认的弱点。这种检查方式，对所有渴望不要贫困潦倒终其一生的人来说，都是必要的。记住，你在逐一检阅自己的时候，你既是原告，也是被告；你要公正地面对事实：问问自己确切的问题，并要求自己直接作答。验审终结，你会多了解自己一点。如果你不觉得自己能大公无私地做个法官，为自己检验，可以要求某位识你甚深、足以在你反复询问自己的时候扮演法官的人来帮助。你正在追寻真相，即使事实真相会令你一时尴尬不已，你也要不惜代价，得到事实的真相。

如果被问及最怕什么，大部分人都会说：“我什么都不怕。”这个答案





## 识人心 巧处世

是不正确的，因为很少人了解到，自己被某种形式的恐惧所捆绑束缚。恐惧之情太细微深入，所以每个人终其一生都背负着恐惧，而未曾体察它的存在。只有勇于分析，才能让它无所遁形。开始分析的时候，务必深入探索自己的性格。

没有任何事物能像贫穷这样，让人历经折磨，饱受委曲。只有体验过贫穷的人，才能完全领会到个中辛酸。

在物欲横流的社会里，很多人成了物质财富、金钱美女的俘虏，一生的努力毁于一旦，全是因为无法战胜自己内心的敌人——人性的弱点。

罗曼·罗兰塑造的约翰·克利斯朵夫的形象为我们展示了一个人要战胜自己是一个艰难而痛苦的历程。

约翰·克利斯朵夫出生在一个贫民家庭，他要靠自己的奋斗获得人生成功，就得与社会斗，与自己斗。

藏在约翰·克利斯朵夫内心的敌人有两个：一是宗教意识，一是本能、欲望。前一个要他认命，后一个令他堕落。约翰·克利斯朵夫靠着顽强的意志与自己战斗，他决不认命，不甘于堕落，在那个污泥浊水的世界里始终保持纯洁的品性，战胜了自己身上人性的弱点，实现了自己的历史使命。在他临终时心灵达到高度和谐的境界：没有痛苦，没有恩怨，只有真正的快乐。

人们常说：英雄难过美人关。

其实，并不是美人打败了英雄，而是英雄自己打败了自己。

你有勇气反省自己，你就会查出自己的问题出在哪里，并且着手矫治；然后，你就有借过错受益的机会，或从别人的经验中取得教训，因为你知道自己错在哪里。你如果早些花点时间在分析自己的弱点上，少花点时间找借口文过饰非，早就已经成功了。

以借口托词为自己的失败开脱，是人们通常的习惯。这种习惯跟人类一样自古长存，却是成功的致命伤！为什么人们抓住借口有如抱着宝贝不肯放手？答案很明显，因为他们创造了借口，所以他们维护借口！人类的借口全是自己想象力的产物。呵护自己头脑的产物，是人类的天性。

找借口是根深蒂固的习惯。习惯很难革除，尤其是这些习惯能为我们