

精通

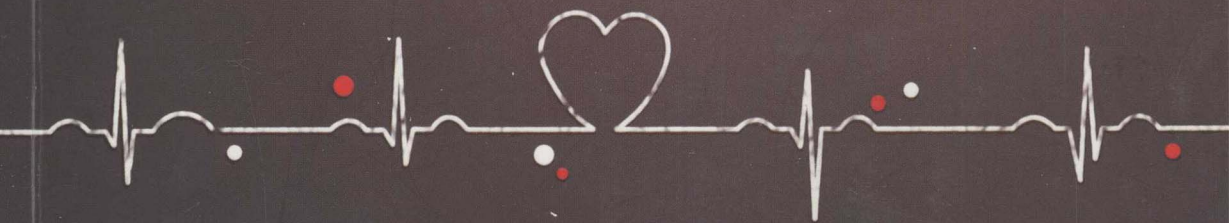
读心术

JINGTONG DUXINSHU

瞬间读懂你周围的人

怎样在不为人知的情况下了解和影响他人

辉浩◎编著



- 用最智慧的方法，解决最难搞定的职场人际
- 用最贴心的方法，洞悉最难捉摸的他人心思

**如果你能洞悉他人的心理世界，
你就能创造最好的人际关系！**

人们常常是嘴里说着一件事，但脑子里想的却是另一件事。社会纷繁复杂，各色人等都有，但我们又不得不跟各种各样的人打交道。所以，要识别一个人，不能只是听，还要用眼睛仔细去看，去观察；不能只看其表面，还要透过表面观察透视其内心世界。

天津社会科学院出版社

精通

读心术

JINGTONG DUXINSHU

辉 浩◎编著

天津社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

精通读心术 / 辉浩编著. —天津: 天津社会
科学院出版社, 2010. 5

ISBN 978-7-80688-573-4

I. ①精… II. ①辉… III. ①人间交往—社会心理学
IV. ①C912. 1

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第079877号

出版发行: 天津社会科学院出版社

出版人: 项新

地址: 天津市南开区迎水道7号

邮编: 300191

电话/传真: (022) 23366354

(022) 23075303

网址: www.tssap.com

印刷: 北京佳明伟业印务有限公司

开本: 710×1000毫米 1/16

印张: 15

字数: 200千字

版次: 2010年8月第1版 2010年8月第1次印刷

印数: 1~5000册

定价: 28.00元



版权所有 翻版必究

序

你可曾知道，在面试的过程中，你就是白纸和空杯？

你可曾知道，在推销的过程中，爱假笑的人不懂得拒绝？

你可曾知道，在洽谈的过程中，坐姿开放的人心中早有定数？

你可曾知道，对于情人双方来说，生活离开了谁都能照常运转？

……

俗话说得好：“画龙画虎难画骨，知人知面难知心。”的确如此，知人难，知人心更难。古人也曾这样说道：“事之至大，莫如知心。”也就是说，再也没有任何事情比读懂人心更重要的了。从某种程度而言，它道出了掌握读心术的必要性与重要性。

读心之妙，在于更好地交往，更好地合作。正如老子所说的那样：“知心者智。”真正读懂一个人的内心，对其知根知底，既是一种大智慧，又是一种大策略，而若要读懂人心，就得运用一定的大智慧，拥有“慧眼识珠”的真功夫。

现如今，社会纷繁复杂，各色人等均有，人心犹如一潭深渊，扑朔迷离，倘若你没有一套“读心”的过硬本领，将会被淹没在人海之中，四处碰壁乃至祸从天降。而本书全方位、多层面地囊括了读心的技巧与方法，能够在无形中帮助你轻而易举地做出判断。

本书分为上下两篇，上篇侧重于从聘之有道、推销有策、管理有方、洽谈有招等方面阐述阅读他人内心的技巧，下篇结合现实生活，具体介绍洞

悉情场的相处智慧，从而使其言谈更为得体、举止更为大方、处事更为机警，能够如鱼得水般地驰骋于人生的广阔天地，获得事业方面与生活方面的双丰收。

千里之行，“始于此书”。在本书的指导下，相信你定能把握自己生命的主动权，左右逢源地绕过各种险滩，避过到处碰壁的社交危境，让自己更加坦然地应对一切，更加从容地应对各种挑战。

拥有本书，他人内心变化尽在其中！

前 言

当今社会纷繁复杂，瞬息万变，我们每时每刻都在和他人进行沟通与交往。社会是一所没有围墙的大学，每个人都须在这所学校里接受人生的考验与灵魂的洗礼。而若要在这种异常复杂的人际关系中永立不败之地，人心则不可不察。

曾有这样一句话：“百智之首在于识人。”每个人的内心世界都极为复杂，甚至是矛盾的统一体。有些人外貌温厚善良，行为却蛮横傲慢；有些人貌似长者，实则却是小人；有些人表面圆滑，内心刚正；有些人看似坚贞，实则散漫；有些人看上去泰然自若，可其内心深处却是焦躁不安。

人们时常说：“人心比山川还要险恶，知人比知天还要艰难。”尽管这句话有些偏颇，但它却从侧面说明人心的隐蔽性。细微之处见端倪，危难之中结真交，关键时刻示胆识。如何才能在最短的时间内真正了解一个人，洞察其深藏不露的内心玄机，并采取与之相应的交往方法，已成为现今社会建立人脉、成就事业的必备技能。

只有精通读心术，才能使你摆脱无所适从的困惑，才能使你具备识别他人的能力，才能使你的心灵从容地栖息于生命港湾；只有在读心辨心的弹指间，才能识其言而审其本，进而潇洒地辗转于人生的竞技场，把生命的主动权牢牢掌握在自己的手中。

或许有些人会说，我们之前本不认识，或者说即使认识，对彼此的了解

也是甚微，怎么可能在较短的时间内对方拥有准确而清醒的认识呢？这种观点并不正确，正如西方心理学家弗洛伊德所强调的那样：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都在背叛他！”每个人都会在衣、食、住、行等方面自觉或不自觉地展示自己的个性。比如，在推销的过程中，对方不露齿的微笑，说明你已经被拒绝；在洽谈的时候，假如对方紧握拳头，说明其打心眼里讨厌你等。

总而言之，只有掌握读心术，才能使自己手持王牌，使自己倍加从容地融入社会，游刃有余地洞悉情场。而《精通读心术》一书正是以精辟的语言、独特的视角，深刻阐述了掌握读心术的真正意义，从而为人们更好地穿梭于职场与情场提供了一定的指导。

目 录

上篇 掌握职场人际奥秘

第一章 读心术之一——聘之有道..... 3

人是世上最复杂的动物，对于不同的事物有着不一样的看法和做法。在当今竞争日益激烈的现实社会里，面试者怎样才能够脱颖而出？只有掌握一定的应聘中的道理，了解更多的招聘信息，对自身的价值做最准确的估测，才能对不同的应聘试场应对自如。

无论你是应届毕业生应聘还是职场老手的再一次出击，读懂了面试官的心理，面试成功几率就有了一半。

1. 你就是白纸和空杯 4
2. 打造出你的砖石简历 7
3. 品德就是竞争力 10
4. 正确处理面试时的紧张情绪 14
5. 不做“面霸” 17
6. 不要将面试弄巧成拙 21

第二章 读心术之一——推销有策…………… 25

都说能够真正把自己推销出去的才是成功的推销员。言之有理，在推销职场中你的一言一行、穿着打扮都会影响客户对你的评价和你对客户的吸引力，所以面对不同的客户，推销员不但要有一定的推销技术和不同的策略，还要懂得客户对你这个人的看法、对产品的需求度，更要掌握他们的购物心理变化。想要成为一个成功的推销员那就要先读懂他们的心。

1. 沟通无极限，协调无止境…………… 26
2. 观察对方表情，读懂隐藏信息…………… 29
3. “眉”态百出，心理各异…………… 32
4. 面部小变化，泄露内心秘密…………… 36
5. 注意细节，增强沟通的效果…………… 40
6. 从走路姿势透视一个人的内心…………… 44
7. 从佩戴的首饰看人…………… 47
8. 推销有术，从穿衣了解人…………… 50
9. 进餐习惯、香烟、眼镜的神秘信号…………… 54
10. 依据性格，推销有道…………… 57

第三章 读心术之二——管理有方…………… 61

每位管理者都有一个心理：赢得员工的心，事业成功。想要成就一番事业的人都知道，与员工打好“交道”是事业成功的一半，所以管理者首先要做的就是了解员工，搞好与员工们的关系；懂得站在员工们的角度上来分析和看待公司，注意团队的建设和发展；对于自己的权力要用之有道，用之有理，对于员工们的付出要有所感激有所回报，促进员工们工作的积极性和忠诚度。

这是管理和引导企业的顺利发展的一个心理战术。

- | | |
|-------------------------|----|
| 1. 对待员工要感激并尊重 | 62 |
| 2. 管理者要学会做个“倾听”高手 | 66 |
| 3. 工作之余让员工感到“愉悦” | 69 |
| 4. 做一个有权威的管理者 | 73 |
| 5. 放下权力，做个性化管理者 | 76 |
| 6. 让员工参与公司的决策 | 79 |
| 7. 设立荣誉制度，激发员工热情 | 83 |

第四章 读心术之一——洽谈有招..... 87

看上去十分平常又微不足道的动作，其实会反映一个人的内心活动，而这一活动就是对方判断这个人的依据。所以在洽谈之时，一定要注重自己的一言一行，同时注意对方的各种行为（也许就隐藏着 he 内心活动的变化），有利于洽谈的成功。面对不同洽谈对象，要有策略，通过眼睛看懂对方的各种肢体语言，从而转化为你猜测的对方的心理变化，懂得适“时”而止。

- | | |
|---------------------------|-----|
| 1. 谈话时眼睛向上看的人，问题最犀利 | 88 |
| 2. 总是清喉咙的人，会因压力而逃离 | 91 |
| 3. 喜欢用硬壳公文包的人，脾气也很硬 | 95 |
| 4. 谈话慢半拍的人通常心不在焉 | 98 |
| 5. 紧握拳头的人，打心眼里讨厌你 | 101 |
| 6. 让不停抓耳挠腮的人先说话 | 105 |
| 7. 不要小看双手叉腰的人 | 108 |
| 8. 坐姿开放的人心中早有定数 | 112 |
| 9. 对方不停看时间表明想结束对话 | 115 |

下篇 洞悉情场相处智慧

第五章 读心术之一——女人..... 121

人心难懂，而最难懂的就是女人心。“女人的心是复杂的，让男人难以捉摸透的。”男人这样说。其实不然，只不过是男人不懂女人的心，不懂得女人心中缺少的和多余的。女人，对于爱情嘴里说着的不爱其实是太爱，说着的恨是因由爱而生恨。

女人最容易受骗，因为她们的心是最脆弱的，她们对于男人给予的爱情不敢相信是真的；她们的需求并不多，只不过是想要一个安定的生活，一个有安全感的男人。

1. 女人把爱情当作一生的事业 122
2. 女人从不吝惜自己的眼泪 125
3. 大方的女人也会吃醋 128
4. 女人是很容易满足的 131
5. 女人一辈子听不厌的话是“我爱你” 134
6. 女人渴望得到男人的呵护 136

第六章 读心术之二——男人..... 141

“宁可相信这个世上有鬼，也不相信男人那张破嘴。”女人这样说男人，可想而知男人的甜言蜜语对女人有着多么大的杀伤力，所以说男人的心一定要懂。

男人也是人，有七情六欲，有痛有笑，有坚强也有脆弱，每个男人都花心，

每个男人都会有承诺从来不兑现。女人，读懂了男人的心就获得了她们需要的安全感。男人的心理看起来是容易捉摸的，其实是最难看透的。对女人来说，这个世上没有最好的男人只有更适合你的男人。

- | | |
|------------------------|-----|
| 1. 万句承诺不如实际行动 | 142 |
| 2. 男人的嘴就是会撒谎的蜜罐 | 145 |
| 3. 爱江山更爱美人 | 149 |
| 4. 爱“微笑”的男人爱情不稳定 | 153 |
| 5. 天涯何处无芳草 | 156 |
| 6. 生命诚可贵，爱情价更高 | 160 |
| 7. 分手后就不要再联络 | 164 |
| 8. 靠网络传送的爱情不现实 | 168 |

第七章 读心术之一——情人..... 173

所谓情人，原本只是对相恋的两个人的称呼，然而，现今社会，“情人”两个字已然变了质，成为了“第三者”的泛指。

情人有感情，也同样有爱；情人其实是最受苦的、最受伤的、受骗最多的，她们爱得最是痛苦；相爱的两个人却因为某种原因而不能在一起，为了让对方幸福而苦苦折磨着自己，她们的爱情是最伟大的。

作为一个情人，要有一对澄明的眼睛，有一颗敏锐的心，有一个精明的头脑，看清他（她），懂他（她）的心，明白自己在他（她）心目中的身份和地位。读懂他（她）的心是作为一位聪明的情人最明智的做法，也是作为一个“好”情人的法术。

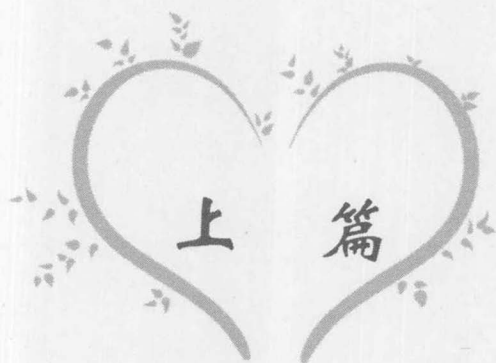
- | | |
|----------------------|-----|
| 1. 招摇并不是我本意 | 174 |
| 2. 生活离了谁都能照常运转 | 178 |
| 3. 女人何苦为难女人 | 182 |

4. 像野草一样自生自灭	186
5. 不爱我，为何要与我纠缠不清	190
6. 即使真爱也逃脱不了“小三插足”的命运	194
7. 永远不要奢望爱情会公平	198
8. 爱情也会因为出场太晚而被丢弃	202

第八章 读心术之——夫妻..... 207

夫妻之间的幸福生活要从心开始，像恋爱时那么心有灵犀，知道对方的心，明白对方想要的是什么，最讨厌的是什么，相信对方的一个眼神是对你的肯定，像对方了解自己一样知道他的需要；多么困难的事情，靠着夫妻两人的力量一定会扛过去的；夫妻间的宽容、理解、支持和对爱情的坚定是幸福生活开始的心术。

1. 女人靠哄，男人靠捧	208
2. 适当的距离也是一种美	211
3. 善意的谎言更能维持感情	214
4. 婚姻就是一种习惯	216
5. 包容乃是夫妻之纲	219
6. 爱情需要时时保鲜	222
7. 有吵有闹才叫生活	225



掌握职场人际奥秘



第一章

读心术之——聘之有道

人是世上最复杂的动物，对于不同的事物有着不一样的看法和做法。在当今竞争日益激烈的现实社会里，面试者怎样才能脱颖而出？只有掌握一定的应聘中的道理，了解更多的招聘信息，对自身的价值做最准确的估测，才能对不同的应聘试场应对自如。

无论你是应届毕业生应聘还是职场老手的再一次出击，读懂了面试官的心理，面试成功几率就有了一半。

1. 你就是白纸和空杯

桌上放着两个杯子，一个是空杯，一个是装着白开水的杯子，一小杯泡好的茶，茶叶。如果往那杯有白开水的杯子里倒茶，并不断地添加，直到改变白开水的颜色，那会需要大量的茶叶，才能让白开水与茶的颜色差不多。而那个空杯子里，只需要加入茶水即可。在此，那杯装着白开水的杯子指的是一个人固有的观念。在进入一个企业工作时，需要放空你的杯子，去吸取企业的文化，顺应它的文化。

空杯归零的故事

一个初涉职场的人应该让自己拥有“白纸和空杯”心态，学会接纳全新的观念。但要真正地做到空杯和白纸，的确挺难，这就需要有技巧了。一张永远的白纸是一种心态，并不是跟所有人沟通都是“我什么也不知道”。在工作中要做到眼明手快，以最快的速度接受企业的文化，并不时告诉企业你是一张白纸，让他们在上面画上属于他们的痕迹。

在一个大学课堂里，一个教授拿起一个杯子，往里面装了半杯水，又往里面添加一些沙子。然后，教授又拿出一些大的石子问：可以放下吗？学生摇头，的确，刚放了几块石子水就溢出来了。这时，教授又拿出同样大小的一个杯子，不同的是，这次教授先往里面装石子，然后教授问学生：杯子满了吗？学生回答满了。可是教授又往杯子里面装沙子，沙子就这样被填充到石子缝隙中。教授又问：杯子满了吗？学生不语，教授又将水倒