



读心术识人 攻心术成事

设计人脉掌控他人必用的心理技巧

华阳◎编著



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

读心术识人 攻心术成事

读心术是识人的利器，攻心术是成事的法宝

张其成 著

中国长安出版社
CHINA CHANGAN PUBLISHING

读心术识人 攻心术成事

设计人脉掌控他人必用的心理技巧

华阳◎编著

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

读心术识人, 攻心术成事: 设计人脉掌控他人必用的心理技巧 / 华阳编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2012.5

ISBN 978-7-5640-5800-5

I. ①读… II. ①华… III. ①心理交往—通俗读物②人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第070370号

出版发行/北京理工大学出版社

社 址/北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编/100081

电 话/(010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址/http://www.bitpress.com.cn

经 销/全国各地新华书店

印 刷/保定市中华美凯印刷有限公司

开 本/710毫米×1000毫米 1/16

印 张/16.25

字 数/208千字

版 次/2012年5月第1版 2012年5月第1次印刷

责任校对/周瑞红

定 价/29.80元

责任印制/边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

随机察人心，赢战在无声

和人打交道，说到底就是一场心理对峙，借助于细微之处，靠近他，走近他，知晓他，也就随之有了“攻心”策略，一旦展开进攻，绝对能轻松搞定。不要以为这个过程多么复杂，这只需要很短的时间：用眼睛察看你面前的这个人，用耳朵倾听他的话语，嘴巴在交流，脑袋在运转，看透对面的人，达到自己的目的，办成自己的事。其实，只要达到“身心合一”的境界，就能通过识人达到攻心的目的。

观察一个人的外表，能看清他的品位；倾听他的话语，能抓住他的思维；了解他的行为，能洞察他的意图……通过巧妙地运用心理策略，赢得你的生意，你的朋友，你的爱人，你的职位，你的薪水以及你想要的服务；也可以看穿他人的本质，打败你的对手，让你在这个复杂的社会中赢得他人，稳稳地占牢自己的位置。

现代社会竞争压力过大，社会关系过于复杂，虽然你没有“害人之心”，但是不可无“防人之心”，以防掉进他人的“陷阱”。知己知彼，方能百战百胜。另外，洞悉他人，掌控他的心理，也是迅速赢得别人好感的有效方法。用读心术观察人的特征，品读人的性格；借助攻心术，达成自己的愿望，办成事情，皆大欢喜，何乐而不为？

“捕风捉影”原来是如此的有理有据，“旁敲侧击”竟然可以“窥一斑而见全

豹”，“见人心”不一定要“日久”；其实，“一眼看穿”“瞬间成事”也一样能够达到。做个“侦探”，赢得你和面前这个人的心理博弈，设计好自己的人脉圈，是我们的终极目标。

如果说人生是旅途，那么读心术和攻心术就如同指南针，能在纷杂的路况中明确自己的方向，找寻到最佳的途径，从而领略最美的风景。

如果说人生如战场，那么读心术和攻心术则是 GPS 定位系统，能让你准确得知“敌方”的具体方位，一举获得战争的胜利。

如果说人生是场竞技赛，那么读心术和攻心术就是你获胜的最大资本，拥有它，你就握住了胜利的最大筹码。

.....

狭路相逢“智者”胜，本书教你如何使用读心术和攻心术搞定自己的人脉圈。

上篇 人脉形成的基础在于识人： 细心观察，一言一行，处处“情报”

我们时时刻刻都要面对一个相当复杂的人群，应该怎样认识他们呢？这就要求我们必须练就一双慧眼，能够准确地识人、相人。言语可以修饰，但是细微处的动作，是诚实的，是难以掩饰的，所以，多留心对方，就会收获你想要的“情报”。

→ 第一章 察言观色，于细处识人心

看透别人是现代人的“必修课” ⊙ 002

洞察别人，才能打造自己的人脉 ⊙ 005

于无声中掌握他人信息 ⊙ 008

“立方”看人，主观判定不可靠 ⊙ 012

看人看准，做事做对 ⊙ 015

→ 第二章 五官、表情、动作都是你的“密探”

嘴巴动作传达不一样的信息 ⊙ 018

破译耳朵所隐藏的密码 ⊙ 020

通过眼睛窥视人心 ⊙ 024

鼻子，真性情在此流露 ⊙ 027

眉毛，性格在这里显现端倪 ⊙ 030

双手的细微动作也透露着秘密 ⊙ 033

腿脚其实才是最诚实的语言 ⊙ 037

头发诉说着真实的性格 ⊙ 040

下巴也能传递“情报” ⊙ 044

→ 第三章 语言是窥探“天机”的捷径

口头禅的作用不可小觑 ⊙ 048

声音大小来为性格把脉◎ 052

口误，察觉机密的天赐良机◎ 055

酒后真言，揭开伪装的面纱◎ 058

打招呼的方式也有“迹”可循◎ 061

从谎言中剥离真相◎ 064

→第四章 显示在衣着打扮上的性格

女人手中的包泄露着隐私◎ 068

男人的衣衫彰显着个性特征◎ 072

衣着颜色和内心世界息息相关◎ 074

发型和品位相挂钩◎ 078

手表，时间背后的韵味◎ 082

帽子，顶在头上的思想◎ 085

戒指，爱情以外的寓意◎ 087

→第五章 小习惯蕴藏着大奥秘

食物的喜好彰显性格◎ 091

宠物的喜爱影射生活态度◎ 094

颜色的喜爱折射人生态度◎ 097

书籍的喜爱源自于性格◎ 101

音乐的痴迷诉说着别样的爱好◎ 104

坐姿中隐藏的那些不能说的“故事”◎ 107

走路姿势，显示着人的“味道”◎ 112

站姿，性格的“玄关”◎ 116

“字如其人”，可以“以字观人”◎ 119

握手，从礼貌动作中捕捉信息◎ 122

开车方式，方向盘帮你洞察性格◎ 126

打电话，在交流中泄露的秘密◎ 129

下篇 成事的契机在于攻心： 有的放矢，目的不同，策略变幻

脑袋在飞速分析，袖箭在袖筒里潜伏，要的就是一箭中的。不要忘记了自己的目的，使用读心术确定对方想法，根据目的的不同，有所侧重，能更快地建立属于自己的人脉圈，赢得对方的尊重，早日获得成功。

→第六章 扩充人脉，赢得高质量的朋友

- 知音难寻，要珍惜◎ 136
- 割席分坐，道不同不相为谋◎ 139
- 不要过分依赖你的朋友◎ 142
- 尊重朋友的隐私是最起码的礼貌◎ 145
- 朋友之间也要有礼数◎ 148
- 弹性，帮助友情成长的“智慧之雨”◎ 151

→第七章 说服对方，这样争取到你的贵人

- 对方疲惫的时刻是你的最佳时机◎ 155
- 掌控局面，引导发言◎ 158
- 重复对方的言语，赢在认真倾听◎ 161
- 暗示的力量不可小觑◎ 164
- 懂得互惠，做出让步也要争取回报◎ 168
- 打好“预防针”，将负面影响降至最低◎ 171
- 凭借观察和智慧解决争端◎ 174
- 小餐桌办大事◎ 177
- 咖啡厅，优雅中赢得人心◎ 180

→第八章 掌控对方，获得职场胜利

情动下属，拴牢能者的心◎ 184

激将法，屡试不爽的妙招◎ 187

紧箍咒，该用就要用◎ 190

同事的距离，若即若离方最佳◎ 193

巧妙拒绝，还自己一片安宁◎ 197

荣誉让上司，赠人玫瑰手有余香◎ 199

把握上司的脉搏，进可攻，退可守◎ 202

婉转地表达胜过直接地顶撞◎ 205

→第九章 吸引对方，赢得陌生人的以心交心

礼仪帮你打开陌生人的心门◎ 209

观人性格，掌控说话语速◎ 212

幽默人人爱，快乐最自在◎ 215

赞扬有讲究，人脉广积累◎ 218

以话套话，拉近彼此距离◎ 221

借助“第三人”身份，增进熟悉感◎ 224

付款埋单，金钱观是人品的引路灯◎ 226

→第十章 防御对方，做个无惧无畏的对手

慧眼识人，躲防暗箭伤害◎ 230

“只说三分话”是一种智慧◎ 233

放开胸襟，迎接一起成长的对手◎ 236

危机长存，敲响进步的警钟◎ 239

懂得包容，得饶人处且饶人◎ 242

洞察对手的长处，增强自己的实力◎ 245

上篇 人脉形成的基础在于识人：

细心观察，一言一行，处处“情报”

我们时时刻刻都要面对一个相当复杂的人群，应该怎样认识他们呢？这就要求我们必须练就一双慧眼，能够准确地识人、相人。言语可以修饰，但是细微处的动作，是诚实的，是难以掩饰的，所以，多留心对方，就会收获你想要的“情报”。

第一章

察言观色，于细处识人心

看透别人是现代人的“必修课”

生活在社会中，免不了要和别人打交道，不管你走到世界的哪个角落，都会碰到人，没有人能真正地脱离社会隐居独处。因为人无处不在，就决定了你在社会中必须要学会和人打交道。一个不知道如何与周围人打交道的人，在这个社会中是绝对不可能成功的。在与人打交道的过程当中，能够事先了解别人的性情和想法，看透别人，无疑会大大增加成功率，迅速获得别人的信任，拉近彼此之间的距离。

在现代社会中，每个人都在重复着一个“游戏”——和人打交道。不管是热爱、帮助、体谅，还是争斗、抗衡和误解等等，这些都是与人交往的一部分。每个人都有着自己独特的个性和特质，而了解站在我们对面之人的个性，就成了我们迫切想做到的事情。看透别人，我们就会因此而掌握先机，从而预测事情发展的方向，最终成功的机会也就大大增加。

当然，看透别人除了能更好地和别人打交道、更快地成功之外，还能让我们看出对方有没有撒谎，是否真心实意对待我们。假如一个人在职场上看不穿别人的谎言，这将是一件非常危险的事情。

刘畅的职场生涯并不顺利，明明是自己的客户，却不知道怎么就被张欣抢走了。刘畅去找张欣理论，却被对方狠狠地奚落了一番。张欣不仅不承认自己抢了刘畅的客户，而且还指责刘畅的业务能力太差，客户不满意才找到自己合作的。

眼看这个月的销售任务又不能完成了，委屈的刘畅躲在卫生间里偷偷地抹眼泪。这一切都被蔡莉看在眼里，她“好心”地告诉刘畅办公室里的一个潜规则：电脑一定要设定开机密码。还说，张欣私自配了一把办公室的钥匙，下班之后经常偷偷地查阅别人电脑中的客户资料。

“热心”的蔡莉不但教会刘畅如何设置电脑开机密码，隐藏客户文件，还主动表示要替刘畅出这口气——把之前被张欣抢走的那个客户再拉回来。蔡莉的慷慨相助，让陷入绝望的刘畅又燃起了希望。她把那个客户的资料全部发给了蔡莉。蔡莉不愧是几届年度销售冠军，没过几天，她就神秘兮兮地对刘畅说，她把客户抢回来了，但是却只字未提让刘畅跟那个客户重新签单。

没过几天，张欣被辞退了。听说是因为公司高层接到举报：张欣私配办公室的钥匙。张欣的客户全部被蔡莉接收了。又过了几天，刘畅也接到了公司的辞退信，因为她那少得可怜的客户有一大半莫名其妙地成了蔡莉的客户，她的业绩差得“惨不忍睹”。

刘畅没有识破蔡莉的“热情”，最终被蔡莉利用，虽然是打击了张欣，但是自己也丢掉了工作。可见在职场上，马虎不得，能不能识破别人的谎言，关系到自己的切身利益。

去别人家做客，时间久了，主人会不时劝你喝茶或者提议看电视，这个时候你就要意识到该告辞了。要知道，人们总是在感到没有什么话可说的时

候，才提醒别人去做一些看似无关紧要的事情。假如你再待下去，就可能成为一个不受欢迎的人。

向上司汇报工作时，上司的眼睛并没有盯着你表现出很专注的样子，或者上司的手在不经意地叩击着写字台，出现这种局面，很可能暗示着他对你的汇报不满意。假如你走进上司办公室，他的脚正在桌下无聊地晃悠着，但是在你汇报时他的脚突然不晃悠了，那么意味着他对你的话产生了浓厚的兴趣。

你正在追求一个女孩子，和她走在一起的时候，她总是会无缘无故地走在你身后。你千万不要以为对方不喜欢你，其实她是喜欢你的，她喜欢你回头看她或者停下脚步等她的那种感觉。她想更多的时间留在你们之间。假如她在你前面走得飞快，可能意味着她对你没有什么意思。在她的心中，前面想要到达的地方才是最重要的目标，你在她心中不过是一个身影罢了，或者她心中想着如何摆脱你，所以才会走得飞快。

在酒桌上，一个人向你频频敬酒，不是心里装着什么样的请求，就是对你怀有某种敌意，你要尽快弄清楚对方的目的，究竟属于前者还是后者。假如属于前者，你要么赶快聪明地引开当前谈论的话题，避免给自己找事情，要么爽快地答应对方的请求；假如属于后者，你就要装作不胜酒力，提前告辞，避免落入对方的算计之中。

发现你的错误却没有告诉你的人，其实更加可怕，特别是你和对方正处于一种竞争状态的时候；看着你来了，嘴上热情地说着欢迎的话，但是屁股却一动不动，这类人其实在心中是不怎么欢迎你的来访；一个经常向你倾诉婚姻不幸的人，你要敬而远之，因为这类人对他们身边的人特别挑剔，他们会很快地发现别人身上的缺点，然后表现得不能容忍；习惯说“我”怎么样的人，大都不怎么自信，这类人不能容忍被别人忽视……

上述种种不难看出，看透一个人已经成为现代社会中的“必修课”。要知道，在很多时候，从别人的言语和动作中了解他们的心态和性格，能够为我们后续的行动提供很大帮助，更重要的是，能够帮助我们分清真假，树立合作的信心。所以我们必须学会识人，并把它作为处世的基础。一个人的外貌特征、肢体动作以及话语中的弦外之音，都会泄露这个人内心的

秘密——情感状态、思维模式和行为方式等。

总之，想要在现代社会中获得发展，生活幸福，事业顺利，那么就必须学会察言观色，练就一套看透别人的本领，做到知己知彼，这样才会百战不殆。

心理点睛

但丁在《神曲》中写道：“一个人在智者面前可要小心呀！他不仅看清了你的外在行为，就是你内在的思想他也能看清楚呢！”我们也可以成为但丁口中的智者，只要我们在生活和工作中懂得揣摩别人，就能看透别人，成为一个真正的智者。

洞察别人，才能打造自己的人脉

现代社会，人脉就等于财脉。认识的人越多，结交的朋友越广，就意味着解决问题的能力越大，成功的概率越大。每个人都希望自己拥有良好的人脉网络，但是人际交往并不是单方面的，想要让对方也有意和我们结交，就必须事先洞察对方，摸准对方的需求和脉搏，这样才能相互吸引。

我们应该怎么行动才能洞察别人、打造出自己的人脉呢？

首先，洞察别人，要了解别人的需求。

想要获得别人的认可，打造自己的人脉，摸清他们最需要的是什么很重要，投其所好是人际交往中屡试不爽的“灵药”。成功学大师卡耐基认为成功就像钓鱼，他说：“我很喜欢钓鱼，在钓鱼的时候喜欢吃杨梅和奶油，可是我绝对不会拿杨梅和奶油当鱼饵，因为鱼喜欢吃的是虫子。当我钓鱼的时候，我想的不是我喜欢的东西，而是给鱼带上虫子，这样我就能钓到很多的鱼，而且会有很多的杨梅和奶油。交际也是如此。”每个人都

是自私的，都有自己的需求，想要扩展我们的人脉网络，就要学会像卡耐基那样放对“鱼饵”，人际交往也是这样。只有洞察别人，才能“钓到”朋友。

生活中大家都不喜欢自私自利的人，而喜欢能够设身处地为别人着想的人。我们在人际交往中，要了解别人的需求，尽可能多地为别人着想，这样才能营造良好的人脉环境。投其所好，对方对你的好感势必会大大增加。

在19世纪，有一位瑞典青年，小时候家境非常不好，贫穷得连肚子都填不饱，更别提接受什么教育了。青年虽然在这样的环境中长大，但是却丝毫不气馁，一有机会就自学，时间久了，积累了许多化学和建筑学方面的知识。

这个青年后来进入一家小建筑公司做助理，因为表现得非常出色，所以有机会协助一些著名的建筑师工作。在大师们身边，他积累了宝贵的经验，再加上自身出色的天分，他很快就成为建筑行业中小有名气的建筑师。但因为出身不好，又没有什么像样的学历，他一直不被上流社会认可，这让青年一直郁闷不已。

有一天，他走在街上，远远看到国王在一大群侍卫的簇拥下出访。青年情不自禁地想：要是我有国王那般际遇就好了。原来，当时的瑞典国王查理四世原本是一个法国人，因为才能卓越，被老国王在临终的时候收为义子，最后继承王位，把国家打理得井井有条。

年轻人想要引起国王的重视，但是怎么做才能获得国王的赞赏呢？他突然想到，国王原本是法国人，假如在瑞典建造一座类似法国凯旋门的建筑，一定能够吸引国王的注意。有了这个想法，青年开始四处筹集资金，不久后，他就在城市中建造了带有法国凯旋门神韵的建筑。当国王再次视察城市时，看到那座带有凯旋门神韵的建筑，睹物思乡，感慨良多，惊讶得说不出话来。后来，国王专门在皇宫中召

见了青年，对他的建筑技术大加赞赏。

受到了国王赞赏的青年由此成为各方关注的焦点，他和他的建筑都成了“明星”，青年也因此跻身上流社会，成为瑞典最著名的建筑师。

当我们在现实中不受别人重用时，不要埋怨环境，也不要轻易埋怨别人，要换位思考，想想换成别人的话会怎么做。很可能是你一心想着得到别人的重视，但却没能给出对方想要的东西。心中只有“我”要如何赚钱、如何快乐的想法，却忽视了对方的需求，这不可能获得完美的人际关系，是不受别人欢迎的。

其次，洞察别人，要包容他们的缺点。

每个人都有自己的优点，也有自身的缺点。想要扩展人际关系，获得良好的人脉网络，在洞察别人的时候，就要学会包容对方的缺点，不能因为对方身上有这样或者那样的缺点，就放弃利用他们身上的优点为自己办事的机会。

美国有一位著名的发明家洛特纳，他酗酒成性，喝醉了爱耍酒疯，人人避而远之。福特汽车公司的老板却重金聘请他进入公司工作，原来，老板看重的是洛特纳身上的才能，并因此包容了他酗酒的缺点。洛特纳后来的多项发明给福特公司带来了巨大的利益，为福特公司作出了巨大的贡献。福特公司远远地把竞争对手甩在了身后。

假如当初福特公司的老板只看到了洛特纳身上的缺点，对他不屑一顾，福特公司也不会因为洛特纳的发明而获得利益。

想要让他人成为我们的朋友，就要容纳他人身上的某些缺点。看到别人身上的优点却不能容忍他们身上缺点的人，是绝对不能获得良好人际关系的。在现代社会中想要找到十全十美的朋友，根本就是不可能的。假如