

读懂
你周围的人

Dudong
Ni Zhouwei de Ren

方道/编著

做人第一大要

谨防掉进人际关系的陷阱
中而被折磨得气喘吁吁！

中国档案出版社

北京市东城区图书馆



90291860

读懂
你周围的^的人
Dudong
Ni Zhouwei de Ren

方道编著



做人第一大要

谨防掉进人际关系的陷阱
中而被折磨得气喘吁吁！

中国档案出版社

责任编辑/管 辉

封面设计/李 栋

图书在版编目(CIP)数据

读懂你周围的人/方道著. —北京:中国档案出版社, 2003. 9
ISBN 7 - 80166 - 360 - 8

I. 读… II. 方… 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(2003)第 078945 号

DUDONG NI ZHOUWEI DE REN

出版/中国档案出版社(北京市西城区丰盛胡同 21 号)

发行/新华书店北京发行所

印刷/北京蓝空印刷厂

规格/850 × 1168 1/32 印张/11 字数/200 千字

版次/2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

印数/7500 册

定价/22.00 元

前 言

人与人之间的关系微妙异常，有可言之处，有不可言之处，一切皆在明白人心中。

中国古代有“察人色，观局势，行明事”之语，其意为做人办事必须先观察周围之人和周围之势，方可做明白之事。在《孙子兵法》中，有一个著名的观点，即“知己知彼，百战不殆”，这就告诉人们知人之重要。毫无疑问，不善察人，不能知人，皆会处于被动状态，犯下许多“小儿科”的错误。

我们认为，无论是察人，还是知人，都可归结为一点，即要读懂周围的人。就人与人之间关系的多面性和复杂性而言，读懂周围的人有三大益处：

（一）察准人心，细知人思：不管是谁，只要与周围的人打交道，都不愿在不明不白的情况下，让自己失去有利的因素，而是要尽可能察人知心，掌握是否有与之深交还是浅交的必要性，以防自己处于被动局面。

（二）摸清套路，及时应对：人与人之间形成的社会兵法，不少于七十二变。你有一套招法，他有一套变法，各不相同。因此，你一定要通过察人知心的办法，去摸清套路，及时应对，让自己牢牢掌握主动权。

（三）辨别真伪，借人之力：每个人都不是简单的，至少不像幼稚者头脑中的木偶。所以辨别真人、伪人，为当务之



急。知其有真心者，可为挚交；知其虚心者，可立即断交。最主要的一点是，凡真心朋友，都可相互借力，以图联手打开人生局面。

自然，不能读懂周围的人，你会承受与上述三方面相反的负作用。其实，在现实生活中，有谁不愿意读懂周围的人呢？关键是因为自己的眼力、心力不足，恐怕难以知晓至深罢了。再加上周围的一些人裹得极其严密，本身就不愿让人透视清楚，所以更是难上加难。尽管如此，都不是你不能读懂周围的人的理由。

凡是成大事者，都在读懂周围的人方面用足了力气，以使自己“万无一失”。在曾国藩看来，人生最大的痛苦之一，就是认错了人，被人伤害。一旦遭遇此等情况，你的心往往会像针扎一样，极其痛苦。此等例子，不胜枚举。美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在《人的多面性》一书中说：

“你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

我们希望你能读懂周围的人，不致于最后有“扎心之痛”。当然，我们更希望你在读懂周围人的过程中，提高自己做人办事的眼力和心力，一步一步落实自己人生的计划。这也是本书的宗旨之一。

最后，想说明的一点是：本书角度新颖，观点实用，文字朴素，其中有许多“读懂术”，值得你反复玩味！

目 录

一、摸清底牌，可以不办糊涂事

天下最难以捉摸的一张牌，即为你周围人的“底牌”究竟是什么，“底牌”是人与人之间的防护墙。

想方设法探得别人的“底牌”，至少可以不办稀里糊涂的事。明白人之所以为明白人，乃在于比别人少做糊涂事。

01. 洞察他人的性格
02. 揭开性格的面纱
03. 认识内向型的人
04. 认识外向型的人

01. 洞察他人的性格 / 3 /
02. 揭开性格的面纱 / 6 /
03. 认识内向型的人 / 8 /
04. 认识外向型的人 / 9 /

- 05. 区别对手的方圆 /11/
- 06. 看穿他的心 /13/
- 07. 表情识人法 /15/
- 08. 从习性识人 /16/
- 09. 看看他的“深浅” /18/
- 10. 与聪明的对手交锋 /20/
- 11. 生活中识别小人 /22/
- 12. 对付高傲虚伪的人 /23/

二、打动对方，你就胜券在握

“知己知彼”是做明白人的硬道理，因为这种方法旨在避免盲目性，让你始终紧攥着胜券。不能若此者，皆会在失败的泥坑中挣扎不已。

- 13. 来点感情投资 /29/
- 14. 巧借力助成功 /31/
- 15. 赞美需要技巧 /33/
- 16. 让他慢慢甜 /35/
- 17. 旁敲侧击知心术 /38/
- 18. 缩短与他的心理距离 /41/
- 19. 注意他的感情 /43/
- 20. 借其言语传心事 /45/

21. 取得他的信任 /47/
 22. 抓住对手的弱点 /49/
 23. 借助“谣言”威力 /52/
 24. 欲说还休 微言察意 /55/
 25. 小事落个大人情 /58/
 26. “逆向思维”观人术 /62/

三、掌握分寸，让对方跟着你转

察人常有两种现象：要么洞察对方的五脏六腑，要么如坠云里雾里。真正的察人高手眼光雪亮，既不越界，给人压迫感，又不疏远，给人冷淡感，在适度的分寸中，调动对方，让对方跟着自己转。

27. 营造利己的谈判气氛 /69/
 28. 要调整自己 /73/
 29. 不妨来点灵活 /76/
 30. 没有解不开的结 /78/
 31. 抛却无谓的争吵 /81/
 32. 让他自己提供情报 /86/
 33. 留意他的观点 /89/
 34. 考察对手的意见 /92/
 35. 也要投其所好 /95/

36. 尽量让对手开口 /98/
37. 去听你想听的 /101/
38. 掌握对方心理 /103/
39. 对付三种可怕心理 /104/
40. 要分清敌友 /106/
41. 看清他的本质 /109/
42. 判断对手是否自信 /111/
43. 识破对手的用意 /113/
44. 要能沉住气 /115/
45. 心气和平者昌 /116/
46. 形圆而不败 /118/

四、结交关系，让人生之圈越来越大

人生之圈并不一直都是正圆的，很可能是椭圆或扁圆，但是它们都离不开人与人之间形成的一层层关系。探测关系的有无和远近，是一门只有经过日久天长才能磨炼出来的学问，它极其深奥，但绝对不可不知。

47. 要有关系意识 /123/
48. 朋友一生一齐走 /125/
49. 多个朋友多条路 /127/

50. 得多道易成功 / 128/
 51. 随时间调整关系 / 130/
 52. 只要做个好人 / 132/

五、攻防结合，点住对手的穴位

攻守平衡，是成事之道。攻而无守，守而无攻，都是偏执一端的保守。攻守之道不在于外表搔痒，而在于点住穴位，起到以点带面、以小制大的奇特功效，此为察人办事之“棋谱”。

53. 学会察颜观色 / 137/
 54. 给对方一个笑脸 / 139/
 55. 攻人自己别乱方寸 / 142/
 56. 防人基本规律 / 144/
 57. 对小人也要三思 / 146/
 58. 注意对手的“冷枪” / 148/
 59. 防着对方的暗箭 / 150/
 60. 远离派系斗争 / 152/
 61. 不要太潇洒 / 153/
 62. 学会赞美的技巧 / 155/
 63. 勿入朋友的禁区 / 160/
 64. 小人物不可不防 / 165/

65. 莫与对手纠缠不休 /168/
66. 坏人不怕坏大事 /169/
67. 宁得罪君子不得罪小人 /171/
68. 要明白他对你有什么用 /173/

六、以计还计，看透真心最要紧

人心比“飞碟”还难以捕捉，故它常令人头晕目眩，不解其意。无数大小计策的“擂台赛”，实为心计的较量。计有真假、高低之分，所以需要你看一眼望穿它的功夫。这样，你才能防伪！

69. “请君入瓮”破谎法 /177/
70. 欲取姑予诱导对手 /180/
71. 计中设计识谎言 /181/
72. 堵住他的嘴 /183/
73. 你不跳崖逼他跳 /185/
74. 以谎试谎法 /187/
75. “不告诉”就是告诉 /189/
76. 推门见山法 /191/
77. 持之以诚换回真心 /193/

七、由表及里，从现象提取本质

人的里里外外，并非透明的水晶球。有些人擅长掩饰涂抹装点色，给他人造成错乱之感。因此，你要像内科医生一样，善于解剖其内。

78. 服饰语传递信息	199/
79. “粗线条型”的人	200/
80. 色调与性格	202/
81. 体格强健的对手	205/
82. 瘦削健康的人	206/
83. 神经质的人善变	207/
84. 瘦弱的人心事多	209/
85. 从脸认识人	210/
86. 表情——心灵指南	212/
87. 看看他的笑容	213/
88. 脸谱识人技巧	214/
89. 先用眼睛后用嘴巴	217/
90. 从嘴巴识人	218/
91. 嘴是心灵之门	220/
92. 看鼻子的表演	222/
93. 眉毛反映心理	224/
94. 手指连着心	225/
95. 直观识人三法	228/
96. 由第一印象认识对手	231/
97. 投石问路到登堂入室	233/

八、凝神专注，盯住对方的眼睛

美国著名讽刺小说家欧·亨利有一句名言：“人的眼睛都是探照灯！”这就是说，眼神都是心理的一种暗示，都是可以捕捉的密码。你要学会打量对方的眼神，发现其心理之变化，这样你就会更睿智。

98. 从眼睛读心	从眼睛读心 / 237/
99. 观眼识心术	观眼识心术 / 239/
100. 眼睛的妙用	眼睛的妙用 / 240/
101. 眼睛的类型	眼睛的类型 / 242/
102. 眼睛——心灵的窗户	眼睛——心灵的窗户 / 244/
103. 眼好识人性	眼好识人性 / 245/
104. 想隐藏丑闻的眼神	想隐藏丑闻的眼神 / 247/
105. 不理对方眼神的人	不理对方眼神的人 / 248/
106. 四处张望的眼神	四处张望的眼神 / 250/
107. 逃避眼光的人	逃避眼光的人 / 252/
108. 没有表情的眼睛	没有表情的眼睛 / 253/
109. 不信任的眼神	不信任的眼神 / 255/

九、竖耳听，听出弦外之音

听人言，知人心，是做人办事必不可少的必修课。因此，耳朵不是摆设，而是让你明人的器官。听人言，不可偏听，而要兼听；不可局限于正听，而要巧妙于侧听。总之，以听出弦外之音为最关键。

110. 会说也要会听	/ 259/
111. 善于领会对手的话	/ 261/
112. 听出他的弦外音	/ 264/
113. 捋捋他的肠子	/ 267/
114. 言语偏颇者性格有缺陷	/ 269/
115. 言谈中了解他人	/ 270/
116. 注意他的舌头	/ 273/
117. 诱导对手说出来	/ 275/

118. 洞察口蜜腹剑之人 /278/
 119. 废话多的人 /280/
 120. 常说“我”的人 /281/
 121. 真意往往在言外 /283/
 122. 言语是表意之本 /284/
 123. 语言也有尴尬时 /285/
 124. 不要一味暗语伤人 /288/

十、心明眼亮，一举一动传信息

凡心明眼亮者，均为智人。智人的拿手戏是在人所不察之处有所察，人所不知之处有所知。一句话，智人善于从别人疏漏处“挖”信息。此等功夫，非一般人一朝一夕所能及也。

目

125. 体态语言识人 /295/
 126. 判断你的对手 /298/
 127. 他拍他的脑袋 /301/
 128. 举手之间露真情 /302/
 129. 搓手表示渴求 /303/
 130. 两臂环抱的含义 /305/
 131. 握手知心 /307/
 132. 眼神的含义 /310/
 133. 留意他的小动作 /311/
 134. 抓耳搔腮表明他为难 /313/
 135. 竖大拇指者自负 /314/
 136. 留心他的脚和腿 /315/
 137. 引起他的注意 /317/

录

- | | |
|-------------------|---------|
| 138. 你看他他也看你 | / 320 / |
| 139. 从打招呼透视性格 | / 321 / |
| 140. 举杯姿势表心事 | / 323 / |
| 141. 打电话洞察人心 | / 324 / |
| 142. 环视周围的人 | / 325 / |
| 143. 名片上有别名的人 | / 327 / |
| 144. 不给别人名片的人 | / 329 / |
| 145. 多种头衔的人 | / 330 / |
| 146. 在名片上有日期及地点的人 | / 332 / |
| 147. 以别人为荣的人 | / 333 / |
| 148. 有诚意名片交换 | / 335 / |

一、摸清底牌

可以不办糊涂事

天下最难以捉摸的一张牌，即为你周围人的“底牌”究竟是什么，“底牌”是人与人之间的防护墙。想方设法探得别人的“底牌”，至少可以不办稀里糊涂的事。明白人之所以为明白人，乃在于比别人少做糊涂事。

