

人心犹如一潭深不可测的湖水，口是心非之人随处可见，如果你没有一套“看透人心”的过硬本领，你将处处碰壁，甚至屡遭不测，本书提供给你一套高超的识人技巧，使你具备“随机应变，识破人心”的能力，在闯荡社会，行走江湖之中，练就一双慧眼。

看透

KANTOU
DUIFANG XINLI
DE 60GE
GUANJIAN

对方心理的60个关键

用心看 ● 用心听 ● 用心问 ● 用心想

陈 南 ◎ 编著



看透人心
才能世事洞明
人情练达

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

看透对方心理的60个关键

KANTOU
DUIFANG XINLI
DE 60GE
GUANJIAN

陈 南 ◎ 编著



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

看透对方心理的60个关键 / 陈南编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5640-5106-8

I. ①看… II. ①陈… 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(2011)第184009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 / 北京紫瑞利印刷有限公司

开 本 / 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 / 15

字 数 / 350千字

版 次 / 2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 32.00元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

具有一眼看透人心的本领，
就意味着你可以在瞬息之间，一
眼看透周围发生的人与事，看清
一个人的真伪，洞察其内心深处
潜藏的玄机。

画虎画皮难画骨,知人知面不知心。

然而,想要迅速准确地对身边某个人的性格作出判断,又谈何容易?人心本来就是这个世界最复杂、最难以琢磨的东西,它隐藏在人的内心深处,并没有写在额头,要想一眼识穿,绝非易事。再加上当今社会竞争越来越激烈,现实也越来越残酷,这迫使很多人不得不小心翼翼处世,戴着面具做人,这也在无形中加大了识人的难度。

识人固然很难,但并非无从下手。西方心理学家弗洛伊德经过研究得出结论:“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!”

确实如此,人们在衣、食、住、行等诸多方面都会自觉或不自觉地显露自己的个性。如说话吞吞吐吐的人,大多是对自己没有信心;讲起话来滔滔不绝的人,往往气势逼人。不修边幅、邋里邋遢的人,往往比较散漫;穿戴整齐、一丝不苟的人,常常比较严肃、认真。而那些善于打扮自己的人,大多虚荣心强;那些很少穿红戴绿的人,往往朴实无华。总而言之,人们一个眼神、一丝微笑、一个表情、一句玩笑都是内心活动的反映。如果我们从这些表情和动作当中去捕捉有价值的信息,并进行适当的分析和科学的解释,那么,隐藏在他内心的秘密就可了然于胸了。

随着人与人之间的接触越来越多,信息咨询越来越便捷,生活压力越来越大,各方面竞争也越来越激烈……这一切都迫切地需要我们能够知道别人内心的想法,快速、准确地对身边的人作出判断。只有了解到亲朋好友的心思,明白了领导、同事、下属的性格,把握住竞争对手的优点和短处,我们才能作出最佳的选择,也才能让自己更好地生活和发展。正如老子所言:“知人者智,自知者明。”瞬间了解他人的性格,成为善于

识人的智者,对我们的生活和交往会起到一定的指导作用。本书结合心理学、社会学、行为学知识从不同的交往对象着手,对人的性格和心理展开层层剖析,力求使人们在最短的时间里掌握“识破人心”的能力,在闯荡社会、行走江湖之中,练就一双慧眼。

KANTOU DUIFANG
XINLI DE 60 GEGUANJIAN

—序言—

001 序言

第一章 第一时间看透对方的心理

003/看透人心不是一件容易事

005/看透人心才能办好事情

007/看透人心的关键在洞察力

011/看透人心要观察人的言语

017/看透人心要观察人的行动

025/看透人心要观察人的精神

029/看透人心要观察人的表情

第二章 第一时间掌握看透人心的手段

037/看透人心要着手细微处

045/看透人心要考量待人接物

050/看透人心要考察交际手段

060/看透人心要注意的忌讳

第三章 第一时间看透交往对象的心理

069/从交往对象的体型识人

072/从交往对象的笑声识人

- 074/从交往对象的发型识人
- 078/从交往对象的服饰识人
- 081/从交往对象的签名识人
- 082/从交往对象的手势识人
- 091/从通讯录看透交往对象
- 093/从抽烟看交往对象的心理

第四章 第一时间看透被求对象的心理

- 099/看透被求人内心的方法
- 102/从被求人的眼神识人
- 103/洞察被求人的虚荣心
- 105/从眼睛的动态看懂被求人
- 109/把握被求人话题的侧重点
- 111/从面部动作观察被求人

第五章 第一时间看透同事的心理

- 117/由工作态度分析同事性格
- 118/从打电话方式分析同事
- 119/从办公桌知悉同事个性
- 123/从走路姿势观察同事
- 127/从送礼来观察同事

第六章 第一时间看透领导的心理

- 131/识别和应对不同类型的领导
- 134/洞察领导对自己的信赖度
- 135/在工作中能说能做
- 137/准确地洞察领导的意图
- 139/学会找准领导的需求
- 141/从会议风格识透领导的类型
- 142/从签名观察领导的性格
- 144/从笑的方式识别领导

第七章 第一时间看透下属的心理

- 149/领导识破下属人心的三大原则
- 154/识破下级人心的四种方式
- 157/从谈话特征中识破下属的本性
- 161/从工作态度上识破下属

第八章 第一时间看透对手的心理

- 171/从对手的表情看懂他的内心
- 173/看穿对手的真实意图

180/与各种性格的对手打交道

182/巧妙应付难缠的对手

192/识别对手说谎的假动作

194/透过假象准确认识对手

第九章 第一时间看透朋友的心理

199/了解朋友的几种类型

206/识别朋友中隐藏的小人

208/不同脸谱显示不同性格

第十章 第一时间看透男女的心理

212/了解男人和女人的差别

214/学会鉴别男人的类型

218/探寻男人秘而不宣的秘密

220/解开男人情感的秘密

223/充分了解女性的特点

225/了解女性的想法

227/女人的感受从触觉开始

228/向女性表达爱意的技巧

230/博得女性芳心的秘诀

KANTOU DUIFANG XINLI DE 68 GEGUANJIAN

丨 第一章 丨

第一时间看透对方的心理

要办好事情，就要学会培养自己洞悉人性，洞察人心的能力，因为对人心的透视能够让你在办事情的过程中保持极其清醒冷静的头脑，绝不会被事物的外表所迷惑，无论是多么不着痕迹的伪装，也无法逃脱你的眼睛，你总能透过一些蛛丝马迹探查到事情的真相，牢牢掌握办理事情过程中的主动权。

看透人心不是一件容易事

一旦为人处世，看透人心实在是一件难事，历经千辛万苦的人们毫不含糊地得出这一真理，然而，又不可否认这也是人们走向成功的共同财富。当然，有识之士是看透人心有所思、看透人心有所为的，他们知道处世的最难处，莫过于看透人心；而且为人处世中的识人，自古就是为难之事。人是容易被人所了解与认识的，当人们去了解和认识一个人时就更不是一件容易的事情。了解一个人，就必须了解他的表面与实质，而这些又不是轻而易举就可以解决的问题。从辨别一个人的言行真伪起，到一个人的思想境界是否高尚，中间无不渗透着人的精力与智慧。轻浮地对待不能真正做到认识人。人际关系作为个人成功的要素之一，良好的人际关系要求人们之间需要沟通与理解，而在自己与别人之间，又不可避免地存在着心墙，要拆除心墙，就必须了解对方，否则，沟通与理解就是枉费心机。

世界上什么事情是最大的事情？有人说，集体的事是大事；有人说，国家的事是大事；有人说，结婚是人的终身大事；有人说，解决人的吃饭问题是大事。这些说法不无道理。但从事业成就的方面上讲，“事之至大，莫如看透人心”。

而中国历史上的明君唐太宗曾经说过“何代无贤”，非常值得今天的识才用才者深思、借鉴。唐太宗之所以使国势欣欣向荣，出现“贞观之治”，就是因为他看透人心识人的独到本领。因此，能否细致入微观察人，在很大意义上决定着个人的生存。

“事之至难，莫如知人。”这是一位宋朝诗人陆九渊所留下的一句名言。这句话揭示了看透人心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。

中国还有一句古话“凡事之所以难知者，以其窜端匿迹，立私于公，倚邪于正，而以胜惑人之心者也”，这就导致“事之至难，莫如看透人心”。不难理解，看透人心这样的事情之所以不易了解，是因为有人善于隐藏迹象，把私心掩盖起来而显出为公的样子，把邪恶装饰成正直的样子，去迷乱他人的眼睛，并使他人形成错误的印象。以正直、忠诚、善良的外表作奸恶的掩护，就是这些人的实质难以辨识的原因所在。

俗语说：“人心难测。”人心何以难测？人心是指人的思想，思想是无形的，看不见，摸不着，它隐藏在人的脑海里；且思想又非固定的，是随着客观世界的变化而变化的。所以，要摸透人的思想是不易的，故说人心是难测的。

人们常说，“知人知面不知心”，这恐怕也道出了“人心难测”的道理。有人说不要轻易相信他人，这不是没有道理的。有的人特别是在感情至深时，总是轻信他人。于是，就有：“对待我真诚，我又为何对别人掩饰自己、向人家讲假话？”所以，把心里的秘密全掏出来给人家。然而，你可知道，他“真诚”地在你面前说别人的坏话，他在别人面前又会“真诚”地说你的坏话。因为人都有讨好他人的心理。而且，人总是在变化的。今天你是他的朋友，明天你可能又成了他的对手。是对手，他就可能利用你那些秘密，特别是隐秘的话来攻击你。

所以，他人的假意往往是不可靠的。对此，最好不要轻易相信它。如果失去了这方面的警惕性，轻信了别人的假真诚，则容易上当受骗。尽管如此，人还是不能不与自己周围的人合作共事，还是必须面对你所赖以生存的群体中的每一个人。为此你只能做的就是谨慎对待，用“人心叵测”来警告自己。

事之至难，莫如看透人心，也有第三个原因，即“人之难知，不在于贤不肖，而在于枉直”。识别人的难处，不在于识别贤和不肖，而在识别虚伪和诚实。人有坏人与好人之分，英雄有真英雄与假英雄及奸雄之分，君子有真君子与伪君子之分。人还可以分为虚伪与诚实；有表面诚实而心藏杀机；有“大智若愚”，表面看上去是愚笨的样子，而内在里却是聪明之人；有“自作聪明”而实际是愚人；有当面是人、背后是鬼的两面派。

事之至难，莫如看透人心的原因之四在于“材与不材之间，似是而非也”。即指贤才与非贤才之间，似是而非，难以分解。可以说，任贤非难，知贤为难；使能非难，知能为难。正因为任用贤德的人并不太难，了解有贤德的人才真正困难；使用有才能的人并不难，发现有才能的人才真正困难。所以，正因为上述种种原因，难怪人们常说，天下者，看透人心为难。今天，大家懂得看透人心之难，就不会对人轻下结论，就不会擅自决定人事，就会更科学地鉴别和使用人才。

看透人心才能办好事情

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”办事离不开“人情定律”，不懂不察人情是不可以的，因为，人情是无根的东西，想要固定它，必须牢牢地掌握它。

通晓人情，就是要有一种设身处地、将心比心的情感体验的态度。从正面讲，就是要“己欲立而立人，己欲达而达人”。就好像肚子饿了要吃饭，应该想到别人肚子也饿了，也要吃饭；身上冷了要穿衣，应想到别人也与你一样。懂得这些，你就要“推食食人”“解衣衣人”。刘邦深谙此道，所以他在韩信眼中是个通情的人，并且刘邦还使韩信欠下自己的人情债不忍背叛。

汉王四年，韩信平定了齐国，他向汉王刘邦上书：“我愿暂代理齐王。”刘邦大怒，转而一想，他现在身处困境，需要韩信，就答应了。韩信力量更加壮大。齐国人蒯通知道天下的胜负取决于韩信，就对他说：“相你的‘面’，不过是个诸侯，相你的‘背’，却是个大福大贵之人。当前，刘、项二人的命运都悬在你的手上，你不如两方都不帮，与他们三分天下，以你贤才，加上众多的兵

力，还有强大的齐国，将来天下必定是你的。”

韩信说：“汉王待我恩泽深厚，他的车让我坐，他的衣服让我穿，他的饭给我吃。我听说，坐人家的车要分担人家的灾难，穿人家的衣服要思虑人家的忧患，吃人家的饭要誓死为人家效力，我与汉王感情深厚，怎能个人利益而背信弃义。”

过了几天，蒯通又去见韩信，告诉他时机失去了便不再来，韩信犹豫不决，只因汉王对他情深义重。

我们姑且不论刘邦以后如何处死了韩信，但就人情世故而言，刘邦很成功，他能令韩信在想到背叛时心中产生愧疚，不忍去做。

通晓人情从反面讲，就是要“己所不欲，勿施于人”。你爱面子，就别伤别人面子；你要得到别人的尊重，就不能不尊重别人。“只许州官放火，不许百姓点灯”的事，也不是没有人做。

项羽就是其中之一。虽然他有“霸王”的美称，却只有霸者的习气，没有王者的风范。他自己想称王，却想不到手下的弟兄也想做官。该赐爵的时候，爵印就在他手中，棱角都磨损了，他还是舍不得颁发下去。

因此，与其说是项羽败给刘邦，还不如说他输给了人情。通晓人情还不够，有的人既通又晓，但自视清高，懒得做。情是做出来的，需要你的人缘。

有人缘的人，才会广交朋友受人欢迎。

话虽这么说，但人情的“通”，人缘的“有”，是不能靠守株待兔的，天上不会掉下一张馅饼，而且刚好掉到你的嘴巴里。人情要去做。

做人情，前提便是察言观色，瞬间看破人心。

察言，便是“闻一知十”，观色，便是“见面明意”。真正地做到了这一点，让你的朋友欠个人情给你，简直太容易了。

李先生与赵先生在一家商场相遇，赵先生带着他的独生女，两人边走边谈些生意上的事情，当经过女装柜台时，李注意到赵的女儿的眼光落在了一件红色衣服上。第二天，李来到赵的家，送给赵的女儿一件红色的衣服作为礼物，赵的女儿

很开心，却没想到，父亲有一天要给“李叔叔”一个面子，将这个情还上。

“盲人摸象”尽人皆知。它讲的是：几位盲人摸象，摸到腿的盲人就说像似桶一样的东西；摸到尾巴的盲人说似扫帚一样；摸到肚子的盲人说如鼓一样；摸到耳朵的说如箴簏；摸到牙的说像似角一样；摸到鼻子的说像条粗绳索。盲人由于视觉的障碍，看不见大象的立体画面，每人只摸到象的一部分，却把它当做整体，这个故事给所有想知人识人者如何去全面认识他人有很深刻的启示。

人的潜意识中隐藏着感情、需要、性格、想法、长处、缺点等许多东西，这许多部分构成了人的整体。反过来说，人的整体如同一个立体事物一样，是多面的。每个部分就构成了一个人的面，通过面可以判断一个人的本质属性。但并不是所有的面都和这个人的本质属性相一致，人的本质属性是由大多数的面决定的，如果把人的个别面当成大多数的面，把部分当成整体，就会犯“盲人摸象”的错误。例如把偶然犯错误的人看成是“屡教不改”，把偶做一两件好事的人当成先进人物。这样的后果必定造成知人识人的失误。要避免“盲人摸象”的错误，就必须借助于“立体透视法”来知人识人。所谓“立体透视法”，就是对对象做全面性的综合考察透视，反映这个对象的整体以及这个整体和部分事物所构成的立体画面。具体内容包括多角度透视、多态势透视、多层次透视和多侧面透视。

看透人心的关键在洞察力

要想把事情办好还离不开对人的心理的体察。政治家往往是揣摩心理的高手，而商人为了得到顾客的欢心则更是绞尽脑汁。即使是我们普通人，大到为了成就一番事业，小到为了防止吃亏上当，也都要对人类心理的基本规律有一个基本的掌握。