

拥有阅人识人的能力，就会让你于细微处察人于无形，
迅速看透他人内心的秘密所在，能够极大地提高说话办事的眼力和心力，
成为拥有超强人气的人际关系大赢家。

孙郡饴◎编著



从阅人无数 到阅人有术

RENWUSHU
DAOYUERENYOUSHU

全新升级版识人技巧和方法

他人和自己

如何快速看透他人内心

人际交往

社交高手

社交高手



手机阅读

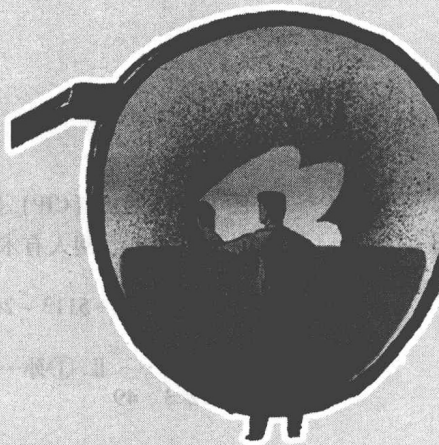


编辑短信“8080”发送至10086

中国移动手机阅读 享受随身阅读的乐趣

中国华侨出版社

孙郡错◎编著



从阅人无数 到阅人有术

ERENWUSHU
YUERENYOU SHU

中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

从阅人无数到阅人有术 / 孙郡锴编著. —北京: 中国华侨出版社,
2012. 8

ISBN 978 - 7 - 5113 - 2411 - 5

I. ①从… II. ①孙… 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 (2012) 第 097882 号

● **从阅人无数到阅人有术**

编 著 / 孙郡锴

责任编辑 / 文 箏

封面设计 / 智杰轩图书

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 220 千字

印 刷 / 北京溢漾印刷有限公司

版 次 / 2012 年 8 月第 1 版 2012 年 8 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5113 - 2411 - 5

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

| 前言 |

大千世界，芸芸众生。生活在纷繁复杂的社会中，我们总是不可避免地同各种各样的人打交道。我们与人相处的能力往往决定着办事的质量。《孙子兵法》中说“攻心为上，攻城次之”，一语道破了解决事情的关键——人心。然而人心玄妙，复杂难测。因此，洞察人心、知人识人成为了一门高深的学问和人们不倦的追求。华夏始祖选能人而治天下，周文王渭水河边慧眼识子牙，历代明君不拘一格招贤纳士，曾国藩著述《冰鉴》讲述识人要诀。这一切都体现着阅人的重要性。

当今社会，科技的迅速发展带动着社会生活方方面面的巨大变化。人与人之间的交往也变得更加频繁和密切。我们要赢得周围人的欢迎和喜爱、拥有良好的人际关系，就需要了解不同人的喜好和禁忌；我们要获得上司的赏识、同事的认可，收获职业上的成就，就应该了解他们的心思，看对人，做对事；我们要获得意中人的青睐，抓住爱人的心，就要做懂他（她）的那个人，纵然他（她）身边众星捧月，你也会是他（她）心中永远戒不掉的风景。这一切的一切，都只是因为懂得人心。

阅人既是一门艺术，又是一门学问。古时有先贤哲人穷其一生，不断摸索与实践识人的妙法，今有各界人士为了各种需要而学



习揣摩阅人的智慧。美剧《别对我撒谎》的热播，更是将阅人的智慧推向了心理学的高度。然而，阅人之术并不是高深莫测、无迹可寻的。我们可以通过适当的方法和途径成为认人识人的高手。本书结合中国古代阅人智慧的精华与当代社会的生活实际，并辅以心理学方面的相关成就，多角度、全方位地对阅人的智慧进行生动有趣、别开生面的剖析，让阅人之术不再神秘，真正成为引导我们走向美好生活的幸福之术。心动不如行动，下一个阅人高手就是你！

目 录

想洞悉别人，先完善自己

兵法说：“知己知彼，百战不殆。”只有认清自己的性格特征、优势与劣势，才能在人际交往中扬长避短，以冷静客观的姿态看人、识人。

成为读心神探，你准备好了吗	2
自我剖析，洞悉真实自我	5
俯察自观，保护自己的阿基琉斯之踵	8
解密识人玄机，摆正心中标尺	12
睁开读人法眼，见树木更要见森林	16
高手必备术，好问题才有好答案	20
看人也要随机应变，注意例外情形	24

知人识人，方可左右逢源

社会是由形形色色的人组成的，要想在社会上生存，就要学会在复杂多变的情况下把握不同人的心理与行为特征，知人识人，在



各种场合下都能左右逢源。

滚滚红尘中的众生相	30
慧眼识人，解密血型的神秘档案	33
玄妙人心，星座帮你拨开迷雾	37
匠心独具，揣摩对手才能事半功倍	43
醉翁之意不在酒，弦外之音辨心意	48
阅人“金刚经”，一眼看透不能交往的人	52
读心塔罗牌，交对朋友跟对人	55

管中窥豹，在细节处寻找蛛丝马迹

成败在于细节。一个人的性格与心理特征总是在人无意识的情况下从细节处表现出来。从细节入手，才能窥探人的内心深处。

见微知著，细节之处见人心	60
抽丝剥茧，由外到内探测人心	64
听其言，闻声知人心	68
观其行，行为见人心	71
问其志，喜好辨人心	76
字如其人，笔迹暗示的人格特征	80
留意看报习惯，透析人的个性商标	84
下意识的小动作出卖性格大秘密	88

统观全局，从整体角度阅人

有时，在我们没有机会对人进行深入细微观察的时候，可以从整体着眼，通过抓住总体特点来估测人心。

- 精神状态帮你打开人心的隐秘天地 94
- 装扮习惯泄露的心理软肋 97
- 读懂坐姿，揭下性情的神秘面纱 101
- 启动站姿中的心灵秘密之钥 104
- 性格指明灯，走路方式很重要 108
- 从谈心事的姿态看人的内心丘壑 111
- 个性晴雨表，乘车习惯有乾坤 114
- 静观则自得，环境中隐藏的个性信息 117

笑傲职场，你就是阅人高手

走入社会，跨入职场，要想事业成功，并且得到他人的认可，就需要明察秋毫，见微知著，快速看透对方的内心世界，这样才能在职场中游刃有余。

- 以礼物鉴人，礼尚往来中的个性含义 122
- 握手姿势传达的心灵坐标 125
- 看穿心理，找出开场白中的隐含信息 128



找到客套话中的内心风向标	132
开会表现，审视人心的职场黄金法则	136
名片中的性情提醒	140
打电话习惯透露人多少性格肖像	145
隐藏在办公环境中的性格拼图	149
火眼金睛，巧做伯乐识人才	153

男人不是谜，慧识好坏很关键

男人来自火星，男女间的差异为两性间的交流增添了诸多烦恼与误解，而男性群体中的个体差异又使两性间的了解变得更加错综复杂。因此，了解男性的心理在两性的沟通中显得尤为重要。

解读男人的心理特质	160
男人在爱情中的弱项	164
系在男人领带中的性情信息	168
言谈，男人的性格标签	171
揭下男人的面具，通过喜好看男人	175
爱美人也爱江山，从事业探视男人的内心风景	179
他是否中了你的丘比特之箭	183
他是否值得你托付终生	187

万种风情皆女人，看穿心事最重要

女人是水做的，是感情的动物，她们善变、多疑，总是让人摸不着头脑。在交往中抓住女性的心理，往往能取得事半功半的效果，让两性间的交流更加顺畅愉快。

女人心理特质的终极分析	192
女人最致命的弱点	196
藏在女人头发上的心理密码	200
解密女人妆容里面的不平凡	203
百变女人味，闻香识女人	206
讨不同类型女性欢心的恋爱秘籍	210
心有千千结，恋爱中的她在想什么	214
恋爱心经，读懂她的无声语言	217
她会为宜室宜家的好伴侣吗	221

抓住生活印迹，阅人之中有阅历

生活中我们难免要与人接触，这时就需要我们洞悉他人的内心，了解与不同人交往的相处之道。如果能抓住日常生活中的印迹，并从中发现隐舍的性情信息，就能够使我们在生活中多一些方便，少一些麻烦。



读心关键词，生活琐事最给力	226
抓拍脱鞋方式中的心理影像	229
食色性也，饮食偏好显示的个人风格	232
解析饮食习惯中的性格标签	236
玩转性格魔法，吃饭就座方位表达内心信息	240
性情呼叫转移，点菜方式告诉你	243
选择餐馆藏奥妙，对方心思巧知道	247
看电视习惯，解密性格的一剂良方	250
独具慧眼，搜集刷牙习惯中的性格元素	253

附：阅人有术，做人有道

在揣摩和了解他人的性格特征和心理之后，采取适当的方式，才能攻克他人的心理堡垒，达到自己预想的目的。

学会绕圈子，打动人心才是王道	258
巧妙激将，促事情成功	262
人缘贵宾卡，微笑最无价	265
眼神是最好的武器	269
大智若愚——适当装装傻	273



想洞悉别人，先完善自己



兵法说：“知己知彼，百战不殆。”只有认清自己的性格特征、优势与劣势，才能在人际交往中扬长避短，以冷静客观的姿态看人、识人。



成为读心神探，你准备好了吗

渔夫垂钓，需要三尺鱼竿；舞者曼妙的演出，需要台下的勤学苦练；学子金榜题名，需要十年的寒窗苦读；瞩目的新发明，需要无数次的反复试验。世间万物都有一个准备积淀的过程，学习阅人的技巧、掌握阅人的智慧也不例外。

军事家常说“不打无准备之仗”，只有事先做足准备，才能让事情顺利进行，马到成功。学习阅人的智慧也是如此，需要我们事前做好准备，这样才能够快速准确地掌握阅人的技巧，在学习的过程中少走弯路。

小王刚刚大学毕业步入社会，开始面对形形色色的人。在与各种不同的人相处中，小王觉得力不从心，因为他渐渐发现与不同的人打交道时因为人性格的不同需要采取不同的方式，这让他意识到社会中的人际交往不再像过去与老师同学的交往那么简单。于是，小王开始尝试通过了解不同人的性格特征来减少人际关系中的压力，提高自己的人际交往能力。他看了很多关于心理学方面的书籍，然后把书中的理论直接应用到人际交往中。然而，令他失望的是，他并没有得到想象中的效果，反而更加迷惑不解。因为他发现，当他按照书中的指导进行人际交往时，实际情况与他预料中的

结果往往不一样。比如，当他与别人交流时，他很希望能够增进对对方的了解，就用书中指导的方式去与人交流，却发现每次交流过后，他不但没有得到预期的效果，没能从别人那里得到什么自己想要的信息，反而不自觉地透露了很多自己的信息。经过一段时间的实践，他发觉到自己的交往能力并没有提高，实际情况离他想要的结果越来越远。他很苦恼，不知道自己到底是差在哪里，更不知道到底应该怎样做才能实现自己的目标。

从小王的例子我们看到，小王虽然很想通过了解不同人的性格特征来提高自己的人际交往能力，也通过学习心理学知识做了很大的努力，但是却没有达到自己想要的效果，他在阅人识人方面仍然不得要领。事实上，他是因为没有做好充分的准备才使得自己的努力没有回报。小王的经历启示我们：想要阅人识人，成为阅人神探，一定要做好充足的准备工作，不然的话，即使付出了努力，也不会有相应的回报。因此，当我们打定主意要学习阅人的智慧时，就一定要注意做好充分的准备，这样才不至于像小王那样走上弯路，不得要领。

你也许会问，我们究竟需要怎样做，做到什么程度，才算是准备好了呢？看看下面几点，并按照上面所说的去做，循序渐进，步步为营，那么，我们的准备工作就大功告成了。为了方便记忆，我们可以记住这样一句要诀：一停二看三实践，抓住机会多训练。

一停，是指我们要停下自己的浮躁之心，将自己融入人群当中，尽可能地同各种各样的人接触交往，只有这样，才能有更多的机会了解不同的人，积累阅人方面的经验。如果我们总是独来独往，拒绝与人交流，那么必定会缺乏经验。在生活 and 工作中，遇到



不得已的情况与人交往时，难免会处处碰壁，无法适应与各种不同的人打交道。碰壁的结果会使我们更加不愿与人交流，长此下去，就会形成恶性循环，对于我们的人际关系十分不利。因此，我们一定要鼓励自己多到人群中去，尽可能地与人交流，为学习阅人的智慧、掌握阅人的技巧做好初步的准备。

二看，是指我们要静下心来，在与人交往时，仔细察看，用心倾听，一定不要吝惜我们的耐心与汗水。在看的过程中我们要特别注意，对待看到的对象，我们必须看在眼里，记在心里。如果我们只是视而不见，充耳不闻，没有用心思考分析，那么即使我们看得再多，听得再真，也只是做了无用功，对掌握阅人智慧、提升阅人能力毫无用处。因此这里所说的看，是指我们不仅要用眼睛看，也要用心去看。

三实践，意思是我们要在融入人群，在多听多看的基础上，抓住机会多多实践。在与人交流时，要想办法让对方对我们敞开心扉，为我们提供更多的信息。然后我们就可以根据自己的需要汲取有用的部分，并对各种不同类别的人以及不同类别的信息综合分析，为学习阅人技巧，掌握阅人智慧积累充足、可靠的素材。

只要我们用心学习这三个步骤，把它们运用到我们日常生活当中去，那么当我们在实践中学习阅人的技巧和智慧时就会变得轻松许多，避免在阅人的过程中遇到麻烦。

总而言之，我们要知道，学习阅人智慧与其他事情的成功一样都不是一蹴而就的，需要我们耐心认真地做好准备工作。想要阅人识人，成为阅人神探，就一定要在日常生活中尽可能多地与不同的人交往，用心观察，仔细分析，并在不断地实践中积累经验，为掌

握阅人技巧做好充足的准备。



良好的准备是成功的开始。世上无难事，只怕有心人。只有用心做好热身运动，做足充分的准备，才能在学习阅人技巧的过程中得心应手，达到事半功倍的效果。这样，我们才能快速达到成为阅人神探的目标。

自我剖析，洞悉真实自我

很多时候，想要成为阅人高手的我们会把目光更多地放在别人身上，却忽略了洞悉真实自我的重要性，对自己的阅人能力没有清晰的认识。事实上，如果我们对自己都没有明确的认识，又怎么能更好地了解他人呢？

著名画家保罗·高庚创作生涯中最大也是极其经典的一幅油画，名字叫做：“我们从哪里来？我们是谁？我们到哪里去？”看似简单的三个问句，里面却蕴涵着无尽的探求与思索。

也许我们并不会常常问自己“我是谁”这个问题。身在凡尘琐事中，每天都在与各种不同的人打交道，我们往往会将注意力过多地投放在他人的身上，而忽视了审视自己的内心世界，没有意识到



认清自己的内心对读懂他人心理的重要性。

其实，认识自己尤为重要。古往今来的哲人们，非常重视洞悉自我的重要性。《孙子兵法》上说：“知己知彼，百战不殆。”只有正确认识自己，了解自己的优势与劣势，才能在与他人交往时扬长避短，为我们阅人识人省去许多不必要的麻烦。

佳佳刚步入职场不久，她很希望能够与同事友好相处，拥有良好的人际关系。她知道言为心声，通过言谈能了解人们多方面信息的道理，于是她尝试主动与大家交流。但是她尝试的结果却往往令她很失望，她并没有获得自己想知道的信息，同时她发现，开始时对她还算友好热情的同事对她的态度却渐渐变得越来越淡漠，甚至不愿与她交流。在她看来，一般情况下主动热情的人在交往中都是很受欢迎的，为什么自己却得到不一样的结果呢？她不知道自己的问题出在哪里，感到很困惑，于是她找到心理咨询师寻求帮助。经过心理咨询师的指点，她才恍然大悟，原来她性格内向，不善于言谈，不能很好地表达自己的想法，导致不能与人进行流畅、愉快的沟通，因此别人不愿与她交流。同时由于她对大多数人感兴趣的话题不够了解，在交谈时，或者是只说些自己感兴趣而对方却没兴趣的话题，或者是只能听对方谈论他们的话题而自己却插不上嘴，因此，人们会觉得和她没什么共同语言，自然不愿与她过多地交流了。

通过佳佳的例子我们可以看到，她就是因为没有好好地洞悉真实自我，才在交往中遇到了麻烦。她想通过言谈来了解人们多方面的信息这个出发点是正确的，但是却没有认清自己的不足，不懂得扬长避短，所以才导致自己与人交往失败，无法达到阅人的目的。因此，在我们想要与人交往来达到我们阅人的目的时，