

一本教你如何聪明地读懂他人，并且掌控他人的智慧宝典

看透他人要用读人术

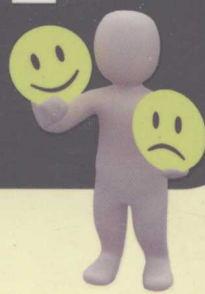
# 读人术 在左 攻心术 在右

说服他人要用攻心术

纵“心”先“识”人  
感应他人的内心世界

DURENSHUZAIZUO GONGXINSHUZAIYOU

赵飞◎编著



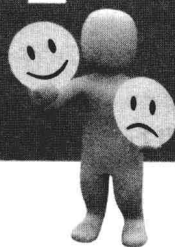
于细微处察人于**无形**，瞬间看透他人内心的**秘密**所在；  
在**不为人知**的情况下了解和影响他人；  
掌控人际交往的**主动权**，做人际博弈中的**大赢家**！

中国言实出版社

# 读人术 攻心术

在左  
在右

赵 飞 © 编 著



## 图书在版编目上 (CIP) 数据

读人术在左 攻心术在右 / 赵飞编著.

—北京: 中国言实出版社, 2011.10

ISBN 978-7-80250-538-4

I. ①读…

II. ①赵…

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 (2010) 第 136920 号

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

电 话: 64924716 (发行部) 64924735 (邮 购)

64924880 (总编室) 64928661 (二编辑)

网 址: [www.zgyschs.cn](http://www.zgyschs.cn)

E-mail: [zgyschs@263.net](mailto:zgyschs@263.net)

经 销 新华书店

印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司

版 次 2011 年 10 第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

规 格 170 毫米 × 240 毫米 1/16 15 印张

字 数 240 千字

定 价 29.80 元 ISBN 978-7-80250-538-4/C. 28

本书教你用眼睛洞察一切，读懂他人的微妙心思，并对之做出精准的判断，做出让人心动的举动，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就。



## 前言

天下之事，在于知人与得人。古语云：“得人心者得天下，失人心者失天下。”今天，事业的成功或失败，工作的顺利或受挫，生活的幸福或不幸，在很大程度上取决于你是否知人和得人。于细微处知人心，于瞬间赢得人心，你就能够轻松绕过生活的险滩，遇凶化吉，倍加自如地融入社会，游刃有余地面对人生的各种挑战，实现自己的梦想，创造个人的社会价值。

然而，知人心与得人心是一件很困难的事。“人心唯危，人心唯妙。”古人早就明白了这个看似浅显实则深奥的道理。有位哲人也说过：“天下之事，唯人心难测。”这是因为，人是一个社会性的动物，人心并不像物体一样，简单地用一些工具就可以容易地测量其特性，也不像动物，应用一些简单的手段就可以轻松地进行控制和驾驭。

但是，这并不意味着我们应该对知人心与得人心采取一种顺其自然、听天由命的想法。人心变化虽然没有自然界的规律那样有规律，但是还是有许多通用的法则和规矩的。在这方面，人们经过长期的探索与实践、思考和总结，尤其是我们中国的许多古圣先贤更是精于此道，提出了许多读人术和攻心术方面的科学方法和道理，这为我们知人心与得人心提供了可资借鉴的方法和途径。

当然，由于古代先贤和西方学者们对读人术的论述有的太过于深奥，有的太过零碎，有的则不符合国情和实际，不利于当代国人学习和掌握这些智慧之学。为此，我们特意用现代简单明洁的语言编写了这本书，以为大家掌握这些学问提供一个很好的学习素材。本书系统地梳理了古今中外有关读人术和攻心术的论述，通过对大量的实践经验和日常案例进行分析，提出了读懂人心和攻获人心的具体方法和做法。本书把培养提高读人与得人的能力奉

为主臬，巧妙地凝聚理论性与实践性、思想性与可读性、可操作性与指导性为一体，相信读者通过学习掌握此书提供的方法和途径并加以实践后，在知人和得人的能力方面就会有一个质的飞跃。

管用实用的东西最有价值。朋友，如果你还想谋求自己的发展，力求事业的成功，追求人生的幸福，就请你打开此书，一起来收获智慧的芬香吧！





读人术在左

## 第1章 读人是门大学问

谋事之道，在于善于知人用人。要做到知人用人，必须要掌握读人术。人心唯危，人心唯妙，没有读人术，你就无法读懂他人，也就谈不上对他人人性的深刻认识，对他人性格的深度解答。相反，当你掌握读人术之后，你就会观人于细致、察人于无形，轻而易举地看破他人心理，识破真伪，洞悉他人的内心深处潜藏的玄机，有效地采取相应的行为策略，把人生的主动权轻松地掌握在自己的手中。

成功必须学会读人术 \ 003

知人离不开读人术 \ 004

大人物都具备读人术 \ 005

竞争取胜需要读懂人心 \ 007

从行为细微处辨析他人 \ 008

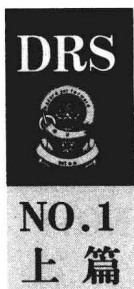
读人术让你看透他人 \ 010

向韩非子学习读人术 \ 012

学一点相人之术 \ 013

培养你洞察人心的能力 \ 015





读人术在左

## 第2章 从言谈读懂他人内心

言为心声。言谈是一个人内心思维的外在表现，它集中反映了一个人的性格特征、心理特点、思维方式、行为模式等。因此，要理解他人内心的心理密码、读懂他人内心，必须首先掌握从言谈读懂他人的能力。

口头语最能反映个人本性 \ 018

通过谈话主题透视他人 \ 019

说话方式反映人的行为模式 \ 020

从开会语言风格识透他人性格 \ 022

从幽默方式来看准对方 \ 024

从说话韵律看透他人 \ 025

从谈话特征中识破他人心理 \ 026

从语言中辨析他人品德情操 \ 029





读人术在左

## 第3章 从外表看透他人内心

古语说：相由心生，它点出了一个人的外表不仅可以传递出人内心的心情和情感，而且通过一些外部特征可以了解和判断一个人的品性和内涵。读懂他人外表所透露出的信息密码，能让我们做到“一眼识人”，深刻了解他人内心，认对人，做对事，为自己事业的成功打下良好基础。

不同脸谱显示不同个性 \ 033

从眼睛透视他人个性 \ 035

从体型特征识破他人性格 \ 038

发型体现出不同个性 \ 040

下巴形状透露出个人性格 \ 043

耳朵绘画着人的个性特征 \ 044

从眉毛识破他人类型 \ 046

嘴形折射出他人性格特征 \ 050

衣着打扮是人内心的反映 \ 051





读人术在左

## 第4章 从姿势猜懂他人内心

姿势是个人心灵的暗示。在日常工作和生活中，人们的姿势各具特色，不一而足。每一种貌似无意的姿势，反映的却是人的真实的心灵动向。因此，只要掌握好读人术，我们就可以从他人的姿势中窥探出一个人的真实意思，了解一个人心理上的动向，识破他人的真实想法，把握他人的心理活动。

从无意识的姿势中看准他人 \ 057

坐姿透露出个人内在心理 \ 059

站姿是性格的一面镜子 \ 063

从走路姿势可以推断他人本性 \ 065

从手势来洞察他人内心世界 \ 068

睡姿显示出人的真实思想感情 \ 075

腰部姿势表现出的不同意义 \ 077

腿部姿势表现出的不同含义 \ 078

从吸烟姿势发现对方性格 \ 080





读人术在左

## 第5章 从习惯识透他人内心

对他人习惯的用心观察可以让我们更好地读懂他人内心。心理学家莱恩曾说过：“人们日常做出的各种习惯行为实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”在现实的生活和工作中，一些人在做日常动作时，有一些习惯性动作带有很浓厚的个性色彩，它们可以帮助我们观察并轻松地认知他人。

从习惯动作认知他人 \ 083

从读书习惯分析他人性格心理 \ 085

饮食习惯暴露个人性格 \ 086

吸烟习惯显示他人个性 \ 089

从喝酒习惯观察他人 \ 090

看电视的习惯昭示人的性格 \ 092

颜色偏好折射人的内心 \ 093

从签名习惯观察他人心灵特征 \ 095

办公桌摆放习惯透露个性 \ 097





读人术在左

## 第6章 从举止洞察他人内心

读懂他人离不开观察他人的行为举止。思想指导人的行动，一个人心里想什么，要想干什么，必然体现在他的举止和行动之上。只要我们在日常生活中注意他人的行为举止，就能够看破他的意图，读懂他的内心，洞察他的性格特征。

从握手方式判断他人个性 \ 100

善从饮食方式观察他人 \ 102

从烦躁不安的动作中看准对方 \ 103

打招呼传递心声 \ 104

从购物方式了解他人性格 \ 105

从面部动作观察他人 \ 106

从接受表扬的态度观察他人内心 \ 109

从笑的方式识别他人 \ 110



DRS



NO.2  
下篇

攻心术在右

## 第7章 用情感来打动人心

人非草木，孰能无情？人是一种感情的动物，人的行为在很大程度上是靠情感支配的。情感的力量是伟大的，只要一个人在为人处世过程中善于满足对方的情感需求，付出自己的真情真心，就会从情感上攻获对方的心灵，赢得巨大的回报。攻获人心，利用情感是最直接、最有效的武器。

情感最易打动他人 \ 115

满足他人情感需求 \ 118

感人心者，莫先乎情 \ 120

学会来点感情投资 \ 122

有真心才有真情 \ 125

先讲人情，后讲交易 \ 126

用真诚换取真情 \ 127

关心对方最亲近的人 \ 130





攻心术在右

## 第8章 用利益来诱导人心

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。利益是人类社会发展的永恒主题，是人际关系交往的主题，更是攻获人心的有效武器。在为人处世的过程中，从他人的利益需求入手，时刻想到别人的利益，处处照顾他人的利益，在交往中做到互惠互利，这样他人就会认同和信任你，支持和帮助你，随便你到哪里，你都是最受他人欢迎的人。

从他人的利益入手 \ 133

互利是人际交往的准则 \ 134

想着别人的利益 \ 136

找准双方的共同利益 \ 138

有“舍”才有“得” \ 139

帮助别人取得成功 \ 140

有“礼”走遍天下 \ 142

有付出才有收获 \ 144



## 第9章 用言语来征服人心

好的口才可以让人展示自己的智慧和才华，表现自己的诚意和气质，让他人觉得你可信可爱，可谈可交，促进彼此间的交流，在不经意间攻获人心，增进双方的情谊，结下好的人缘，为自己事业的成功奠定良好的基础。

第一句话至关重要 \ 148

用言语展现人格魅力 \ 149

寻找对方感兴趣的话题 \ 151

学会讲点人情话 \ 152

加热一下语言温度 \ 154

利用时境来巧妙说话 \ 157

拿捏好说话的分寸 \ 159

把握说话的最佳时机 \ 160

幽默受人欢迎 \ 164





攻心术在右

## 第 10 章 用行为获取人心

得体的行为是攻获人心的一条捷径。行为是一种无声的语言，它传递着个人的品格，展现着你的内心情怀，折射出你的内在性格。有效的行为能润物于无声，在不知不觉中赢得他人好感，获取对方的信任，取得他人的认同，为你踏上成功之途打下了好的基础。

从细节入手关注他人 \ 167

运用入乡随俗的策略 \ 169

雪中送炭最得人情 \ 171

主动加强联系 \ 172

学会制造“同步行为” \ 173

助人才有人助 \ 175

巧妙利用空间距离 \ 177

真心帮助他人 \ 179

利用宴请来做足人情 \ 180

帮助朋友要落到实处 \ 182



## 第 11 章 凭借姿态打动人心

好的姿态和形象价值百万。在与他人交往的过程中，良好的姿态能让你拥有良好的形象，在他人心目中建立可亲可信的印象，在无形中赢得对方的好感，获得他人的认同，相反，如果在人际交往中没有一个好的姿态，就会让别人觉得不可信不可交，也就无法赢得人心，无法与他人建立好的交情了。

- 打造高度的亲和力 \ 184
- 对他人表示真诚 \ 185
- 从心里敬重对方 \ 187
- 学会放下自己的身段 \ 190
- 适当地表达你的感恩 \ 192
- 给对方一个体面的台阶 \ 195
- 给对方留有余地 \ 199
- 多给予他人仁爱 \ 201
- 轻轻扶他人一把 \ 203
- 多为别人着想 \ 204
- 展现出“绅士风度” \ 206

