



NvRen

聪明的女人 要会 读心术

华君◎编著
HuaJun BianZhu

BEST
NEW

破译身体密码 瞬间读懂人心

领悟慧眼识人的妙招 修炼阅人有术的心法

读懂人心，是每一个聪明女人都应掌握的生存智慧

CONGMING DE NVREN YAOHUI DUXINSHU

中国华侨出版社

聪明的女人 要会 读心术

华君◎编著
HuaJun BianZhu

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

聪明的女人要会读心术/华君编著. —北京:中国
华侨出版社, 2011. 6

ISBN 978-7-5113-1446-8

I. ①聪… II. ①华… III. ①女性—心理交往—社会
心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 092690 号

●聪明的女人要会读心术

编 著 / 华 君

策 划 / 刘凤珍

责任编辑 / 棠 静

责任校对 / 潘 琳

装帧设计 / 兰旗品牌设计

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 15 字数 180 千字

印 刷 / 北京中印联印务有限公司

版 次 / 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1446-8

定 价 / 28.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 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:(010)64439708

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



如今社会纷繁复杂，瞬息万变，人们每时每刻都在和他人进行沟通与交流。在生活中，我们每天都与周围的人们打交道。由于每个人的先天禀赋和后天经历的不同，使得每个人的性情、心理不一样，性格也千差万别。同时，由于人性上的弱点，在利益的驱使下，人们在与其他人交往时会戴上面具，把真实的自己隐藏起来，让人难辨真假，这就使得人际交往变得复杂和困难起来。如果我们不能识别人心，不懂与人交往的分寸，就会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人，处于被动局面，出现事业危机和生存危机，甚至落入他人的圈套和陷阱，使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

“人心比山川还要险恶，知人比知天还要艰难”。尽管这句话有些偏颇，但它却从侧面说明了人心的隐蔽性。有些人外貌温厚善良，行为却蛮横傲慢；有些人貌似长者，实则却是小人；有些人表面圆滑，内心刚正；有些人看似坚贞，实则软弱；有些人看上去泰然自若，可内心深处却是焦躁不安。每个人的内心世界都极为复杂，甚至是矛盾的统一体。细微之处见端倪，危难之中见真情，关键时刻示胆识。如何能在最短的时间内真正了解一个人，洞察其深藏不露的内心玄机，并采取与之相应的交往方法，已成为现今社会建立人脉、成就事业的必备技能。

人的一举一动都在“泄漏天机”，无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心的真意识。在交往中，如何才能瞬间识破人心？怎样才



能看人不走眼？读心术是将心理学知识应用于日常工作、生活中，告诉你在与人交往过程中灵活运用心理学的方法，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，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，赢得美好、幸福、成功的人生。

读懂人心，了解他人的所思所想，就能对其施加影响，让他人快速喜欢和接纳你，并利用他人的心理弱点让自己占据优势。精通了读心术，就能使你摆脱无所适从的困惑，使你具备识别他人的能力，使你的心灵从容地栖息于生命港湾。在读心的瞬间，我们能识其言而审其本，进而潇洒地辗转于人生的竞技赛场，把生命的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

在竞争日益激烈的时代，掌握他人的长短优劣，在细微之间察人于无形，从而能够洞察别人的心理，并懂得运用相关的心理学技巧来处理人际关系中的各种问题，是追求成功人生必须要牢牢掌握的撒手锏。人的一生大部分时间都在处理人际关系，每一件事、每一个动作都牵扯到其他人，影响到其他人。

聪明的女人要学习一点读心术，它可以让你在社会中赏心悦目，魅力无限，如鱼得水，处处逢源，成为人生舞台上的主角。女人懂得读心术，就能客观地认识自己，与他人交往的过程中，亲切可爱，光彩照人。不仅在职场中游刃有余，获得成功，在生活上也会心想事成，幸福一生。

女人只有读懂人心，才不会把敷衍的谎言当做真诚；只有读懂人心，才不会误解他人的本意而坐失良机；只有读懂人心，才能了解人、热爱人，并防范和制伏那些不怀好意的人。女人每天学会一点儿看透人心的智慧，可以让你更加聪明地社交、幸福地收获……

本书试图告诉女人，如何读懂你周围的同事、下属、上司、客

户、男人和小人等各种各样的人，了解其能力高低、长短优劣、性格特征、言行习惯，洞察其心理世界，提高做人办事的眼力和心力，掌握人际交往的主动权，有步骤、有目标地落实自己的人生计划，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福、成功的人生。



第一章 超强读心术——掌握瞬间看透人心的心理策略 / 001

读懂人心才能获得社交成功 / 001

读懂人心不简单 / 002

读懂人心才能做好事情 / 003

读懂对方才能看准对方 / 005

学会全方位透视对方 / 007

以发展的眼光读人 / 008

通过说话读懂人心 / 010

通过生活细节读懂人心 / 012

避免走入读人的误区 / 015

让自己拥有一双慧眼 / 020

第二章 从头到脚读心术——行为语言折射出的心理讯息 / 023

通过五官读懂人心 / 023

从面部表情了解对方的心理 / 027

眼睛的变化透露人的心情 / 030

由身姿读懂他人的内心世界 / 032

手上的小动作透露出说话者的真心 / 035



- 从说话方式洞悉他人心理 / 037
- 通过穿着风格识别对方的个性 / 038
- 握手的方式泄漏内心态度 / 040
- 注意名片传递出来的信息 / 043
- 服饰可以彰显个性和品位 / 045
- 色彩能够透露个人的喜好和性格 / 047
- 妆容准确细致描绘女人心 / 049
- 鞋子承载个人的秉性 / 050
- 手包是女人身份的见证 / 054

第三章 猜透上司的读心术——让领导赏识的秘诀 / 056

- 全面了解你的上司 / 056
- 看清上司是哪一类型的人 / 059
- 永远不要抢上司的风头 / 063
- 尊重你的上司 / 066
- 清楚上司对自己的看法 / 068
- 上司其实很好相处 / 069
- 不要与上司称兄道弟 / 071
- 领会上司的真实意图 / 072
- 学会和不同性格的上司相处 / 075
- 学会应对上司的“黑色情绪” / 077
- 把荣耀归功于你的上司 / 079
- 和上司保持适度的距离 / 081
- 千万不要忽视上司的存在 / 082

第四章 看透同事的读心术——别让同事成为你的绊脚石 / 085

- 巧妙把握同事间的距离 / 085
- 帮助同事要有技巧 / 086
- 发现与同事交往的基点 / 091
- 播种善缘，收获善果 / 092
- 把握好与男同事相处的分寸 / 094
- 与女同事愉快相处的秘诀 / 096
- 让同事之间交往更加愉快 / 098
- 让应酬增进与同事的感情 / 100
- 利用同事关系办事应把握的技巧 / 101
- 掌握安慰同事的技巧 / 103
- 做一个受同事欢迎的人 / 104
- 做同事的知心朋友 / 106
- 了解同事的类型 / 107
- 在背后赞美同事 / 110
- 赢得同事的好感 / 112
- 化解同事的敌意 / 114
- 巧妙应对居功诿过的同事 / 115
- 同事合作才能创造双赢 / 117
- 细细读懂同事内心 / 119

第五章 摸透下属的读心术——让下属心甘情愿为你效力 / 124

- 给下属树立一个良好的榜样 / 124
- 让下属知道你在关心他 / 125



- 不要伤害下属的面子 / 127
- 认真对待下属的牢骚 / 129
- 提高下属的工作效率 / 131
- 对待下属要分清远近亲疏 / 133
- 给下属创造展示才华的机会 / 134
- 让下属自己开动脑筋想问题 / 137
- 宽容大度能够赢得下属的忠诚 / 140
- 使下属变成你坚实的“支持者” / 143
- 读懂下属人心的原则 / 146
- 读懂下属人心的方式 / 149

第六章 掌握客户的读心术——赢得客户的销售心理 / 152

- 尽量让对方说“是” / 152
- 让客户自己选择 / 153
- 激起客户的购买欲望 / 155
- 善于利用客户背后的人脉资源 / 157
- 让客户感觉占了便宜 / 158
- 按客户需求思考 / 161
- 巧妙利用客户的怀旧心理 / 163
- 培养忠实的客户 / 165

第七章 读懂陌生人的读心术——赢得好人脉的心理秘籍 / 168

- 初次与陌生人打交道应把握的分寸 / 168
- 努力给对方留下良好的第一印象 / 169

积极利用亲和效应去吸引别人 / 172
找到和陌生人的共同话题 / 174
与人初次见面时进行恰到好处的交谈 / 176
谈话要看准时机并留有余地 / 180
分别时的印象令人难忘 / 181
对陌生人应保持一定的警觉 / 182
和陌生人交往应绕开常见的误区 / 184

第八章 识破小人的读心术——远离那些危险的小人 / 187

认清小人的真面目 / 187
看清小人的本质 / 189
从表现上来认识小人 / 191
不要被花言巧语麻痹 / 193
惹不起要躲得起 / 195
尽量不要得罪小人 / 196
如何对付小人的“小报告” / 198
与小人和平相处 / 201
从容应对各种小人 / 203

第九章 看懂男人的读心术——男人的心思不难猜 / 207

用心读懂男人这本书 / 207
学会鉴别不同类型的男人 / 209
获得男人喜爱的秘诀 / 211
善待男人的不足 / 213



聪明的女人要会读心术



CONG MING DE NV REN YAO HUI DU XIN SHU

从内心读懂男人 / 214

选择男人要选他的未来 / 216

别忽视男人那颗脆弱的心 / 218

知道男人真正的需求 / 220

把男人当做风筝来放飞 / 224

第一章 超强读心术——掌握瞬间 看透人心的心理策略

读懂人心才能获得社交成功

现今社会，如果想要获得成功，就要进行社会交往，能够和各种各样的人打交道。因为只有处理好人脉，我们才能获得更多的支持和帮助。想要拥有良好的人际关系，就需要拥有读懂人心的智慧。

在社交过程中，最重要的是要了解他人的内心世界。这样，我们就能有针对性地采取最恰当的交往方式，并避免一些人际交往上的风险。因此，如果你想让自己在社交场合左右逢源，在人生旅途中立于不败之地，就必须拥有一眼看透人心的能力。

人是一本复杂的、难以读透的书，读人比读用文字写就的书更加困难。要将一本书读得很透彻，本就不易，而如果有人再故意设置障眼法来以假示真，更为我们读人增加了难度。所以，很多人读了一辈子也没有真正读懂“人”这本书。

读人不易，但又不得不读。只有读懂人，才能准确地判断人、识别人，亲近可交之人，远离奸佞小人；而读不懂人，就会败事，甚至伤身。

人心虽然复杂，但也并不是说人就是不可以识别的。这个世界上的任何事情都是有踪迹可循的，人当然也一样。弗洛伊德说过：



“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”继弗洛伊德之后，前仆后继地出现过一大批心理学家通过人的言行举止分析人的内在情感、性格、气质，等等。他们力图更深入地解密人的内心世界与外在特征之间的联系，并归纳这种联系的本质和规律。

在日常生活中，无论是人的五官相貌、言谈举止，还是穿着打扮，都与心理活动存在着密切的联系。所以，只要我们掌握了必要的“阅读”方法和技巧，我们是完全可以把人心当做书一样拿在手上阅读的，我们也完全可以读懂人心。

高超的读人能力，是敏锐的观察能力、透彻的分析能力和全面深刻的思索能力等因素综合作用的结果。这就需要你在平时的人际交往中，勤于观察，积极思考、分析，这样才能不断提高你的社交判断力，赢得社交的成功。

当你具有一眼读懂人心的本领，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，以不变应万变，使你在人生的旅途上左右逢源；具有一眼读懂人心的本领，就可以轻松地洞悉人心，辨人于弹指之间，察其心而知其人，识其言而审其本，把主动权牢牢地掌握在自己的手中，从而让我们的言谈变得得体，举止更为大方，处事更为机敏而自信，能够更洒脱自如地遨游于人生的广阔天地，获得生活和事业的双丰收。

读懂人心不简单

读人是一门学问，会读的人读内在本质，不会读的人读表面现象；会读的人读全面，不会读的人读枝节。因而历史上因读人的正

误所出现的经验教训，真是车载斗量，不胜枚举。

日本名古屋商工会议所主席土川元夫有一次接待一位要求到他那里工作的人。谈了半个小时，他便做出决定：不能留用。推荐者问他为什么这么短的时间就能决定取舍，土川元夫说：“这个人和我一见面就滔滔不绝地说个没完，根本不让我有说话的余地，我说话时他又满不在乎，不注意听，这是他的第一个缺点；其次，他很得意地宣传他的人事背景，说某某达官贵人是他要好的朋友，另一位名人也是常常和他一起喝酒的酒友，沾沾自喜地炫耀出来故意让我知道；第三，我关心的话题，他又谈不出来，这种人怎么能任用呢！”听了这番分析，推荐人佩服得直点头。

读懂人，才有知人之明，而读不懂人，就会败事，甚至伤身。战国时期的军事家孙臧，因没有读懂庞涓，因而受到了刮掉膝盖骨的重刑，而韩非没有读懂李斯，最后竟被囚禁而死。

会读书，更要会读人。哪怕是一颦一笑，一丛鱼尾纹，社会学家从中寻觅历史，文学家从中透视深埋其中的哀乐人生，哲学家从中剖析人性善恶，医学家从中判断健康状况，心理学家从中管窥血型 and 性格。尽管人生并不是一首牧歌，但首先自己得心地坦然，光明磊落，然后，以冷静的目光去看社会，去读人。读好了人这部大书，有助于我们事业有成，我们就会真正实现由必然王国到自由王国的转变。

读懂人心才能做好事情

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”做事离不开“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。

而通晓人情从反面讲，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。

当然，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，还需要有人缘。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，善于读懂人心。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，让别人欠个人情给你，简直太容易了。

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同志看成是“屡教不改”，把偶尔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。

读懂对方才能看准对方

德谟克利特在街上遇到一位熟悉的女孩，德谟克利特看了她一眼，说道：“姑娘，你好！”而第二天早上，德谟克利特又遇到那位姑娘，而这一次，他用奇怪的眼神看了那位姑娘一眼说：“你好！”姑娘听到德谟克利特的问候，羞愧地走开了。

德谟克利特之所以能在很短时间内看出女孩的很不显眼的变化，是与他锐利的眼光分不开的，他从姑娘的神态、举止中看出常人难以发觉的细节。他通过初步接触观察即能描述观察对象的外貌特征、兴趣爱好以及文化程度、社会地位、工作情况，等等。

他进一步了解观察对象的思想感情、思维特征、性格特点、为人处世的态度等。这个阶段不但能准确描述一个人，而且能预测一个人的行为。

他进一步对一个人的生活经历、性格成因、行为的动机及心理基础等进行了解与认识。在这个阶段，不但能预测一个人的行为，而且能解释其行为的动机以及性格的心理基础。因此，观察一个人，必须正确掌握观察的深度，尤其是对一个未知的“生人”更不可盲目下结论，只有通过若干方面的认真考察，才能获得准确的了解。

通过融会贯通，人们可以很快地了解一个人的内心动态，从而推断一个人的未来和动向。不少英才性格怪异、行为反常，甚至表现为顽劣不堪，但明眼人能透过这表面现象看出他的本来面目。

春秋战国时，赵国国王赵简子想确立王位继承人。赵简子写了一篇训辞，并将训辞分别写在两块竹简上，叫两个儿子各执一块，