



刘丰◎ 编著

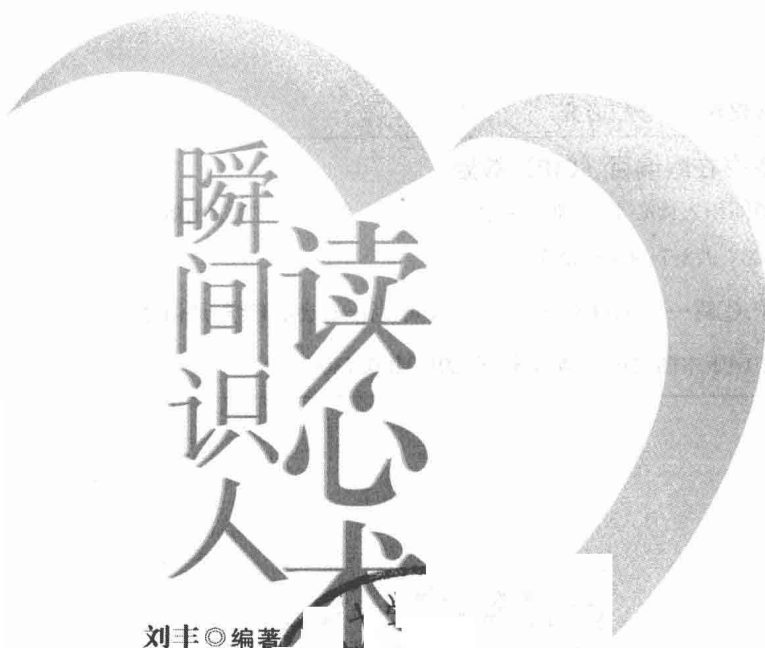
Shunjian Shiren
Duxinshu

瞬间识人读心术

在不为人知的情况下
了解和影响他人的心理操控术

人心难测，只因你未掌握正确的识人术。
事事难办，只因你未掌握正确的读心术。

瞬间识人读心术，教你掌控人际交往中的心理操纵与生存博弈策略，
彻底解决你工作和生活中的人际关系难题，让你拥有超强人气，
成为人际关系的终极赢家。



瞬间识人 读心术

刘丰◎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

瞬间识人读心术 / 刘丰编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2011. 4

ISBN 978-7-5640-4288-2

I. ①瞬… II. ①刘… III. ①人间交往-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027306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 / 北京九天志诚印刷有限公司

开 本 / 880毫米×1230毫米 1/32

印 张 / 8

字 数 / 167千字

版 次 / 2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

责任校对 / 周瑞红

定 价 / 28.00元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

..... 前言

在现实的生活中，我们常常因为不懂得别人内心的所思所想，而做出些本不应该做的事，使得事与愿违。比如：因为不懂得恋人的心，所以失去了本该有的美好爱情；因为不懂得亲人的心，我们不断地伤害着自己最亲的人；因为不懂得朋友的心，我们得罪了朋友；因为不懂得消费者的心，我们失去了顾客……

了解一个人真的这么难吗？人心真的就这样难测吗？不是的！比如上面所列情况，我们要想避免其不良结果的出现，最好的方法就是要看透那个人心里在想什么。

俗话说，人心隔肚皮，好像我们无法知道别人心里在想什么。其实不然，只要我们能细心地观察他人的行为特征、举止习惯等生活细节，科学合理地进行研究分析，就能洞悉别人的内心世界，知道这个人在想什么，他是个什么样的人等。

真有这么神奇吗？其实这不是神奇，而是科学。我们常说：窥豹一斑，而见全身。察心观心也是这样。要知道，一个人的一些外在表现常常是其内心世界的直观反映，我们完全可以据此了解某人是个什么性格的人，以及他心里在想什么等。因此，通过关注一个人的言谈举止等一些细节，我们就能大致掌握这个人的性格、心理、思想和品德等状况。除此之外，我们还可以通过谈话、接触、交往等方式去了解一个人，按图索骥地认识一个人的心理、性格等。

本书通过人们在言谈话语、肢体动作、面部表情、外貌气质、

衣着装扮、行为习惯等方面的外在表现，深入地分析了人们的内心世界和性格特征，进而得出这是一个什么样的人，他心里在想什么等信息，可使我们在生活、工作、事业、社交之时，瞬间读懂周围的人。

另外，本书也可以作为一本识人察人的手册来使用。如果你在生活中和工作中遇到一些难以捉摸的人，猜来猜去也猜不透他（她）的脾性或心中所想，那么你就可以观察一下他的一些行为习惯和举止特征，然后翻开本书，按条目进行查询，就能很容易地得到想要的结果了。

识人的高手，可于一粒沙中看世界，一朵花中看天堂，可于无声处听惊雷，你想成为这样的人吗？掌握了读心术，察人知人识人用人，对你将变得简单轻松。看完了本书，相信你会成为一个了解他人、摸透他人之心的高手！

口头用语解读人心

在日常的生活中，我们会碰到说话时有各种各样偏好的人。如果我们留意一下，就会发现有许多人说话时，常常在无意之中高频率地使用某些词语，这些经常出现在一个人嘴边的词语，通常被人们称为“口头禅”。而这些固定语言的习惯性表达，最能体现出说话人的真实心理和个性特点。

因此，只要我们留心观察和品味，就可以从一个人的“口头禅”中窥见这个人的思想动向和性格。下面我们来看一些最常见的口头用语并试分析一下。

1. 喜欢说“不”的人

说“不”常常是拒绝或否认的一种表现。但在生活中，我们会发现喜欢说“不”的大都是一些女性。女人天生矜持含蓄，在她们身上，说“不”常常并非是拒绝或否认的意思，而是一种不好意思的接受，所以说“不”常是女性温柔的表现，这样的女性往往女人味十足。

据有关人士的观察，一些女性明明在心理上是愿意的，但是嘴上却常常说“不”，有的人常常用这一点去取笑女性，说她们口是心非，殊不知，这正是她们的聪明所在。女性往往会用这种方法去征服男性，因为女性具有天生害羞和矜持的特征，她们心里同意的事，若直接说“可以”，会显得太主动，让男人不去珍惜，所以她们说“不”，以故意让男人为自己着急，心里却在享受男人对自己



的关爱。不少男性不理解女性的这一点，所以失去了很多取悦女性的大好机会。

经研究表明，经常说“不”的女性常常都是比较能干的，她们有主见，能持家，可以独立完成某些工作。但是由于经常说“不”，她们往往又会遇到一些麻烦，比如她们对丈夫或恋人就是这样，嘴巴上经常说的一句话就是“懒得管他”，其实却是非常想管他。

这时若有别人对她们提出一些忠告，在内心深处，她们可能已经接受，可是嘴巴里却往往会不由自主地说“我偏不听”“我偏不这样做”等。而有些比较聪明的男性则能明察对方的心理，顺其意思去做，并对女性表示关心，他们常常还会从相反的方面去进行“引诱”。这种巧妙的暗示，一般比明说还有效，故常能得到这类女性的青睐。

2. 喜欢说“我”的人

有些人在说话的时候常常使用“我”字，开口闭口总是离不开“我”“我的”等口头禅。这样的人大都具有儿童或女性的性格，并且有着极强的自我显示欲。这类人中有的不常用“我”字，但却爱用“我们”或“我辈”等字眼，这也表示他们具有相同的性格。

人大都在孩童时自我意识比较强，所以在儿童当中有这种习惯的人比较多，如“这玩具是我的！”“我爱吃牛肉！”“我要去游乐场！”等。这是儿童自我心理的一种典型表现，不足为奇。可是在交往中，我们会发现有些成年人也常说这些话。

心理学研究表明，有些成年人之所以形成这样的说话习惯，其原因可以追述到他们的婴幼儿时期。在哺乳时期，婴幼儿与母亲有一种身心合一的亲密关系；而到了断奶时期，婴幼儿的这种

感觉就受到了威胁。为了避免这样的威胁，婴幼儿学会了叫“妈妈”“我”这些单词，这些词语的使用在一定程度上满足了孩子的生理需要，也缓解了孩子的不安全感。

可是有些人却是“人长智不长”，到了成年却依然保持着孩子的那种心理，所以，也就自然地保留了儿童时代的那种说话的习惯。

需要注意的是，经常把“我”字挂在嘴巴上的人，并非要把自己的观点强加于人，而只是比较天真的表现，企图强化自己的存在。与这样的人交往，一般来说是比较安全的。但这样的人不想吃亏，如果想要这样的人做出一点牺牲，就需要以理说服，但效果也不一定很好，所以最好有点心理准备。

3. 喜欢说“我只告诉你”的人

欧洲有一句讽刺女人守不住秘密的格言：女人认为把秘密告诉给她最信任的人，并叮嘱她不要说出去，就算是保住了秘密。其实这一说法并不怎么公道，因为不论是男人还是女人，总有这样一些人：一旦他们知道一点点机密，便有一种压制不住的冲动，时时刻刻想把这种所谓的机密告诉别人，但是又怕走漏消息，所以不断地对他人说出后又叮嘱他人——“这可是个秘密，对谁都不要讲！”“明白我的意思了吧，千万不要对人说啊！”“我要跟你说的事情绝对不能张扬出去。”这无疑是一个极幼稚的表现。从实际来看，这种人最容易泄露机密，是最不可相信的。

心理学家研究发现：人的天性是越是有秘密就越想对人说。因为一个人知道了其他人不知道的秘密，就会有一种心理压力，要想长期隐藏在自己的心中并不是一件容易的事情，所以一般都有一股企图告诉他人的冲动。因为如果一个人知道某个秘密，就只有把秘



密告诉别人，他才能感到压力减轻了，才有了一种如释重负的心理愉悦，而且向别人泄露自己知道的秘密不但可以博得对方的信任和欢心，同时也是一种值得炫耀的骄傲。但有些人却不能克服这种天性，便使用了这种自欺欺人的保密方法，这说明其心理还未成熟，所以在一般情况下，还是不要将大事嘱托这类人。

4. 喜欢说“绝对”的人

在日常的人际交往中，我们会经常碰到这样一些人，他们不管说什么都离不开“绝对”这个词。心理学研究表明：这种人往往比较主观，而且常常以自我为中心，由于他们的很多想法不符合实际情况，但为了保证让人相信他们的话，便喜欢加上“绝对”二字，所以在一般情况下，这类人的话会成为其他人的笑料。

喜欢说“绝对”的人，大多有一种自爱的倾向，有时他们的“绝对”被人驳倒之后，为了隐瞒自己内心的不安，总要找一些理由来加以解释，以让自己的话被人接受或挽回面子。

就实际而言，不但别人不相信他们的“绝对”，有时就连他们自己也不相信这样的“绝对”。他们之所以喜欢用这个词，只不过是为了维护自己的所谓尊严罢了。

其实，“绝对”这个词语在字典中表示的是一种极端程度的意义，但在日常生活中，人们使用这个词语的时候，表达的意义远远没有字典中那样极端。而那些经常说“绝对”的人，不仅表示他们爱面子，而且这个词还可以被他们用来作为自我防卫的借口，也可以用作他们的话被证明错了时的挡箭牌。在这样的情况下，他们常常会不断地用“绝对”来进行保证，如“绝对不会再出错”或“绝对没错”等。

男女恋爱到了一定的程度，说说“绝对”也是很正常的表达感

情的方式，但是如果对方满口“绝对”，那这种甜言蜜语就值得怀疑了。同样，朋友之间若经常说“绝对”，也往往会失去对方的信任。其实这并不代表这样的人人格上有什么不好，若你有这样的朋友，不妨对他这样的话语一笑了之，但完全没有必要在人格上信不过他。

5. 喜欢说“我知道”的人

喜欢说“我知道”的人大都很聪明也很有学识，反应也相当快，他们只要听到对方的第一句话，就知道下面的话是什么意思。

和新中国建交的日本前首相田中角荣就是这种人。他有个绰号叫“我知道”，因为人家只要一开口，他就会说“我知道……”，因此，有很多人找他办事时，还没说上几句话，他就能了解全盘形势，然后便进行调节安排。

喜欢说“我知道”的人大都不愿意听他人说过多的废话，所以，如果我们谈话的对象频繁地说“我知道”，往往就是他不愿意再听下去的表示，因为他无法做出明确表示拒绝的态度，便用“我知道”，即“你说的我都懂、都明白”，来示意你不要再说下去了。所以我们在和这类人谈话时，最好用简洁明了的谈话方式。

6. 喜欢说“所以说”的人

在交往中，总有一些人喜欢把“所以说”挂在嘴边，让人乍听起来似乎是善于总结，但深究起来远不是这么回事。因为常说“所以说”的人最大的特点是喜欢以“聪明者”自居，爱自以为是，爱显摆自己。

“所以说……”是用于强调并且延续之前所提过的事情，或者作为结论时的用语。比如“这件事的开始是这样的……所以说，会变成现在这样也是正常的，不是吗？”或“……所以说，我以前不



就提醒过你了吗？”这些常把“所以说……”挂在嘴上的人，总是把之前自己说过的话，加以强调其正确性并下结论的类型。他们认为自己在一开始的时候就已经了解所有的事情，颇有先见之明。

而当别人说出事情的结果时，他们又总是会说：“所以我之前就一定会是这样的，结果不还是如此吗。”从而特别强调自己对事情的发展早已经了如指掌。他们绝对不会说：“是啊！你说的对，我也是这么想。”这样的人处世的态度往往表现得非常强硬、傲慢，并且喜欢将所有的功劳往自己身上揽。

通常，这类人会认为自己所说的话具有绝对的权威性，并有鄙视他人的心理，在说话时常常不顾及对方的心情，他们这种随意的态度常会伤害到别人。所以，常常把“所以说……”挂在嘴边的人，容易惹人讨厌而自己完全不自觉。如果你身边有这样的朋友，不妨将其看成对方的一种言语嗜好，没有必要因此而远离他们。

7. 喜欢说“对啊”的人

“对啊！”这个词语是用来肯定对方说的话，这是毋庸置疑的。比如：“对啊！确实是这样，我也有同感！”“嗯！对啊，你说的没错。”类似这些用来赞同他人、认同他人的话，会让对方听起来格外舒服、顺耳，并且会非常高兴地以为原来对方也与自己的看法一样。

一般来说，没有人喜欢别人逆着自己的意思办事，所以就有这样一类人，他们嘴边挂着“对啊”，表面是一团和气，人际关系也不错，但他们的内心并不是真的想说对。其实，他们只是以“对啊”来迎合别人，暗地里却可能在为自己的利益而精打细算，因此这样的人大都比较精明。

说这话的人，大多不属于自我意识强烈的类型，个性表现上也不强烈，更不会勉强别人照着自己的步调走。他们比较能体会别人的心情，不会硬要他人凡事都必须顺着自己的意思来做，因此这样的人很容易和别人相处。

但需要注意的是，他们在对别人的话说“对啊”的同时，往往并非是发自内心，也不是谦虚地认为别人说的话都是正确的。他们之所以常常将这句话挂在嘴边，是因为这样比较容易和别人融洽相处，使自己的人际关系更顺畅而已。这才是他们说这句话的真正目的，其实他们早有自己的想法和打算。

如果在工作中有这样的情形，结果可就不同了。如果你的上司是这样的人，那你就不要因之过于高兴了，因为他们总是会善解人意地回答：“是！是！对啊！你所说的，我很赞同。”不过当事情进入最后决策阶段时，他们还是会要求下属照他们的意思去做，而且在这一点上他们是相当固执的，无论你怎么提出有利的意见都是徒劳无益，他们一步也不会退让，跟平时任何事情都说“对啊”的样子就完全不同了。因此，“对啊！”“是的！”之类的口头禅所代表的意思有两个方面：一方面是肯定对方，但从另外一方面来看，却也可能是敷衍对方的一种手段。所以这样的人虽好相处，但比较会算计，而且他们的自我意识较强，他们的固执意见也很不容易被别人劝服。



说话特征解读人心

每个人都有其不同的说话特征，这也正是人与人的不同之处，而这些特征往往就能很明白地告诉我们这个人是个怎样的人，因此，观察一个人的说话特征，就能了解他的性格、为人等情况。

1. 喜欢标新立异的人

这类人好奇心强，敢于向权威说不，敢于向传统挑战，思维灵活开放，行动上也很有开拓性。但这类人的行为往往不被人理解，也容易成为孤独英雄，这与他们小时候爱做出怪异举动以吸引大人或小伙伴们注意有关系。

在性格上，这类人的缺点是冷静思考不够，行动易失于偏激，成为众矢之的。不过这类人的奇思妙想或奇言怪行只要能立足于实际，或许对做一些有开创性的事很有帮助。所以与这类人打交道时，我们应以一种宽容的心态对待。

2. 说话时夸夸其谈的人

这类人说话时总喜欢侃侃而谈，但其内容却粗枝大叶，不大理会细节问题，琐屑小事从不挂在心上，却爱把一些说过的事翻来覆去地说。这类人大多见识较广，或者喜欢留意一些道听途说的事，比较爱卖弄，而且这类人比较轻浮，办事不可靠。

这类人的优点是考虑问题很全面，善于从宏观、整体上把握事物，大局观良好，往往在侃侃而谈中产生奇思妙想，富有创见和启发性。缺点是理论缺乏系统性和条理性，论述问题不能细致深入，

由于不拘小节而可能会错过重要的细节，给事情的结局埋下隐患。这种人知识、阅历、经验都广博，但都不深厚，属于博而不精的人；在待人方面也不太谦虚，最容易引起有相同习惯的人的嘲笑。

3. 义正言直的人

这类人说话时爱讲原则，说道理，因此常常会和人抬杠，他们言辞之间往往表现出义正言直、不屈不挠的精神，在处理事情时也是公正无私，是非分明，立场坚定。其缺点是处理问题不善变通，为原则所限制而显得非常固执。但这类人在大事上能主持公道，其人格也往往受人尊敬，虽不苟言笑，但能让人心生敬畏。不过这类人的追随性也很强，如果有人拿出一个很好的发展愿景，并且有一套有理有据的办法，就能很容易地号召这类人跟随他们做事，所以这类人常是组织领导者们的最爱。

4. 说话平缓和气的人

这类人性格随和，说话平缓和气，脾性不紧不慢，为人宽厚仁慈，属于细心思考的长者型人物。但这类人的缺点是反应不够敏捷，处事不够果断，转念不快，不善于接受新事物，有恪守传统、思想保守的倾向。这类人如果能够加强果敢之气，对新生事物持公正态度，会变得从容平和，更受人尊敬。与这类人打交道通常会比较容易，也能从他们身上获得好的建议与帮助。

5. 爱发牢骚和喜欢抱怨的人

爱发牢骚和喜欢抱怨的人看上去多是对现实情况不满，其实这类人大多数都很有理想，但现实却与他们所想的有较大的差距，而他们没有改变的能力，或者懒于做出改变的行动，于是成天沉迷



于幻想的世界中，对现实的问题采取发牢骚和抱怨的态度。

这类人虽然常常牢骚满腹，但并非缺乏自信。如果他们能够认清事实，了解自己本身也并非十全十美的话，就可以少一点抱怨了。但他们却总是充满自信地认为自己的表现完美无缺，因此常会愤世嫉俗地说：“我这么努力在做，可惜周围都是一些无用的人，一点忙都帮不上。”所以，在他们的心目中，总认为自己是完美、不会出错的人，因此这种类型的人会很难相处。

在这些人之中，也有许多很有才能却因为人际关系不好而被孤立的人。这些人虽然啰唆，但在挑他人的毛病、找他人的缺点方面却很有才能。所以，我们有时候不妨侧耳倾听，或许能从他们的牢骚中得到启迪，从而在管理、处事或待人方面得到意外的收获。

6. 话语中似乎什么都懂的人

有这样一类人，我们在与他谈话时，会发现无论提什么话题，这类人都能给我们说出个一二三来，让人觉得这类人似乎什么都懂。这类人的确都很有才，他们知识面很宽，随意漫谈也能旁征博引，各门各类都可指点一二，显得知识渊博，学问高深。但这类人也会因博学而产生缺点，就是性格上大多都有些自傲，好为人师，但也乐于助人，最爱教别人一些东西。另外，因为他们脑子里装的东西太多，但系统性差，思想性不够，一旦面对问题可能会抓不住要领。

这类人在做某件事情时往往能想出很多主意，但都用不到点子上去。如果能够增强分析问题的深刻性，做到驳杂而精深，直接把握事情的实质，这类人就能成为优秀的、博而精的全才。与这类人在一起时，要做好聆听他们长篇大论的准备，但我们也能从与他们的谈话中学到不少东西。

7. 说话比较幽默的人

幽默是聪明和智慧的体现，也是一个人人格和内心世界的体现。幽默的方式也各不相同，而不同的幽默方式却能反映人的不同心理活动。

如果一个人能用幽默的方式来打破谈话时的僵局，说明这样的人随机应变能力比较强，反应快。并且这类人多有比较强烈的表现欲望，希望能够得到他人的注意与认可。而因为他们在人际交往中的出色表现，他们可能会成为受人关注的对象，这就迎合了他们喜欢受人关注的心理。

那些常常用幽默的方式来挖苦别人的人，多数心胸比较狭窄，有强烈的嫉妒心理，有时甚至做一些落井下石的事情。因为这类人一般都有较强的自卑心理，且生活态度较消极，自己做事常常失败，却非常擅长挑剔和嘲讽他人，整日想着如何盘算别人，自己虽说话幽默刻薄，却从未真正地开心过。

用幽默的方式嘲笑、讽刺他人的人，给人的第一印象往往是机智、风趣，对任何事物都有细致入微的观察，能够关心和体谅他人，但实际上这种人相当自私，他们在乎的可能只是自己。他们在为人处世各个方面总是非常小心和谨慎，凡事总是赶着要比别人快一步。但他们往往嫉恶如仇，有谁伤害过自己，一定会想方设法让对方付出代价。并且有较强的嫉妒心理，当他人取得了成就的时候，就会做一些故意贬低别人的事情。

还有一些人，善于以自嘲式的幽默来说话，这类人大多性格开朗，心胸也比较宽阔，为人谦虚，能虚心向人求教，并且具有一定的勇气，敢于进行自我嘲讽，这不是一般人能够做到的。这类人也善于接受他人的意见和建议，而且能够经常地反省自己，进行自我



批评，寻找自身的错误，并能加以改正。

那些喜欢制造一些恶作剧似的幽默的人，他们多是活泼开朗、热情大方的人，活得很轻松，即使有压力，自己也会想办法来缓解。他们在言谈举止等各方面表现得都相当自然和随便，不喜欢受到拘束。但这类人还保留有一些孩童心理，比较顽皮，会因过于注重自己的感受而轻视他人，有时也不注重他人的感受，以致因自我愉悦式的恶作剧而开罪他人，或者得到他们相同的报复。

有些人为了向他人表现自己的幽默感，常常会事先准备一些幽默，然后在许多不同的场合不厌其烦地说。这一类型的人比较热衷于追求一些形式化的东西，而且很在乎他人对自己的态度。他们虽然以一种幽默的方式与人交流，但生活态度却是比较严肃、拘谨的，这类人也较有自知之明，能够控制自己的感情。

8. 喜欢利用对方弱点并进行攻击的人

这种人言辞锋锐，甚至有些尖刻，抓住对方弱点就严厉反击，不给对方回旋的机会。这类人通常能透彻分析问题，表达意见时能一针见血。但由于他们总是致力于寻找、攻击对方弱点，有可能忽略了从总体、宏观上把握问题的实质与关键，甚至舍本逐末，陷入偏执与死胡同中而不能自拔。

其实，这类人的心地也不坏，只是嘴巴不饶人，所以很让人反感。在与他们交往时，我们应考虑他在“大事不糊涂”方面有几成火候，如大局观良好，也不失为一个可信任的朋友。

9. 说话速度快，并且辞令丰富的人

有些人知识丰富，说话时言辞激烈而尖锐，对人情事故理解得深刻而精细，但由于人情事故的复杂性，有可能形成条理层次模糊和混沌的思想，总体而言这类人还是很善于表达的，交际能