

一本洞察人心的书 一本练就舌头的书

KanDuiRen ShuoDuiHua

看对人 说对话



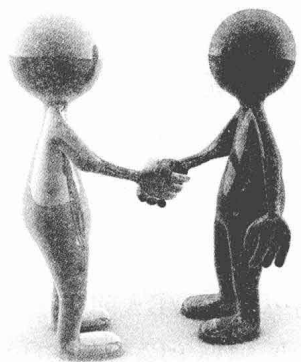
马银春◎编著

读人，处世的基础
说话，处世的关键

读懂人，才有知人之明，而读不懂人，就会败事。
说对话，才能深入人心，而说错话，就会让人伤心。不把人读透，
不把话说好，那些再高的处世手腕也不能派上用场。

中国商业出版社

马银春◎编著



看 说 对 对 人 话

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

看对人 说对话/马银春编著. —北京: 中国商业出版社,
2010. 12
ISBN 978-7-5044-7109-3

I. ①看… II. ①马… III. ①人间交往—通俗读物
②语言艺术—通俗读物 IV. ①C912. 1-49②H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 209267 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行
010-63180647 [www. c-cbook. com](http://www.c-cbook.com)
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京精气神印刷厂印刷

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 19 印张 292 千字
2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

看对人，说对话

——处世立足的两张王牌

在现实社会中，我们要想获得生活的和谐和事业的成功，就要学会与人打交道，就要与各种各样的人处理好关系。因为，只有人际关系理顺了，我们才能获得更多的支持和帮助，才能够把想办的事情办好，才能够远离各种可能的祸患。

要想拥有良好的人际关系，我们就需要学会读懂他人心，按照他人喜欢的方式去说话。

看对人、说对话，是一个人处世立足的两张王牌。学习说话、学习识人，是一个人的两大生存技巧，缺一不可。我们生活在这个世界上，没有人能隐于世界之外，无论你走到哪里，都要与人相处，要想相处得好，就要先了解人，也要会说话。读懂人是一辈子的学问，说话更是一辈子都不能懈怠的事。

常言道，做人难，其实难就难在不能看破人心。我们的人生成败有很大一部分都取决于对人所做的判断。读懂了人，从而了解人、热爱人，并防范和制服那些不怀好意的人，这会使你变得更加从容，更加机警，更加敏锐，更加精明和成熟。

做人难，难就难在说话上。说话是做人的前提，会说话的人，在这个社会上就会游刃有余，做人也就一定很成功。会做人首先要学会说话。何谓会说话？最基本的要求就是有话好好说，没话别乱说，直话要巧说，该说的别不说，不该说的别说。当然，如果能做到见什么人说什么话，到什么时候说什么话，在什么位置上说什么话，遇什么场合说什么话，那你说



看对人·说对话

话的水平就已经滴水不漏了。

本书从识人与说话两个角度，来阐述做人的技巧与方法，教你从一个人的长相、穿着、言行举止、生活细节等方面，快速读懂人心的技巧与方法；还教你如何按照他人喜欢的方式与其说话，让你在为人处世中，用最小的成本掌握胜算，让你一路游刃有余、顺风顺水！



目 录

上篇 读懂人心，才能掌握主动

第一章 知人知面又知心

生活中，我们每天都与人打交道。最复杂、最难琢磨的就是人心。为人处世，参与竞争，就要练就一双洞悉人心的火眼金睛，不动声色地看清人心，你才能掌握主动。

1. 读懂人心，才能做好事情 /5
2. 古代思想家的识人法 /7
3. 发展中看人，变化中识人 /10
4. 读懂气质，识别人心 /13
5. 识别人才，加以任用 /15
6. 识对人，才能用好人 /18
7. 办成事离不开知人心 /20
8. 立体透视，识人于全 /22
9. 言出必行的人，值得信赖 /25
10. 患难之中，识人的佳期 /28
11. 看清小人，不吃亏 /31
12. 人难读，也要读 /34

第二章 察言观色，才能闻一知十

一个人的外貌特征、不经意间的肢体动作、话语中的弦外之



音等，都会泄露他内心的秘密，如情感趋向、思维模式、行为方式等等。人们总是难于掩饰自己，因为这是人性最自然、最畅通的流露。

1. 察言观色是一门学问 /39
2. 观相貌，知性格 /42
3. 从眼神窥视对方动机 /45
4. 从鼻子的动静，“看”内心 /47
5. 嘴部动作，表达着一个人的心理态度 /49
6. 脸：一张性格的活地图 /52
7. 眼睛：内心深处最真实的展露 /55
8. 从眉毛的动态看人 /57
9. 头就是心灵的指挥官 /60
10. 表情——情绪的晴雨表 /62
11. 以貌识人，但不以貌取人 /66

第三章 一眼把人看穿

有道是“人心隔肚皮”，一句老话用最平实的语言描述了人与人之心的距离。睿智的先人们还总结了一系列的名言警句时刻提醒自己，比如，“路遥知马力，日久见人心”，还比如，“知人知面不知心”。不过，总结归总结，提炼归提炼，“识人”是做人做事的第一项修炼，谁也不例外。

1. 衣服：书写着一个人的社会符号 /71
2. 色彩，表达着你的个性 /74
3. 不同的发型，不同的个性 /79
4. 什么样的妆，什么样的人 /82
5. 这样笑，最让人懂你 /84
6. 你的办公桌，你的性情 /86
7. 一样的话，不一样的人 /88
8. 步调代表我的心 /90
9. 小动作，莫轻视 /93

10. 酒后吐真言，识人最佳时 /96
11. 名片：展示自己的窗口 /98

第四章 透过细节看人心

俗话说：“细微之处见端倪。”讲的就是很多事情都可以从生活细节中看出个究竟，找出个所以然。生活细节往往在一定程度上反映出一个人的内心世界。

1. 看人要注意细枝末节 /103
2. 读透对方情绪 /106
3. 从抽烟方式来看人 /108
4. 从爱好上，去识人 /110
5. 房间装饰，透视出一个人的性格 /112
6. 从收藏物品看心理 /114
7. 从细节，识谎言 /116
8. 手势语言，暗含着心理活动 /119
9. 听其声，辨其人 /123
10. 口头禅：性格的外衣 /127
11. 读懂女人，要从体态开始 /130
12. 从细微之处，揣摩心理 /133

下篇 说对话，才能办成事

第五章 说话要讲天时、地利、人和

说话有三种限制：一是人，二是时，三是地。非其人不必说；非其时，虽得其人，也不必说；得其人，得其时，而非其地，仍不必说。非其人，你说三分真话，已是太多；得其人，而非其时，你说三分话，正给他一个暗示，看看他的反应；得其人，得其时，而非其地，你说三分话，正可以引起他的注意，如有必要，不妨择地另作长谈，这才是通达世故的人。



1. 说话三条件：其人其时其地 /139
2. 说话看脸色，也要讲时机 /141
3. 好话要及时说出来 /144
4. 交谈插话，也要讲时机 /146
5. 谈判插话，要找准契机 /148
6. 不同的场合，不同的话 /151
7. 实话实说，也要分场合 /154
8. 看人说话，办事不难 /157
9. 知己知彼再开口 /160
10. 不同的人，不同的话 /163
11. 见什么人说什么话 /166

第六章 站在别人的角度，把话说到心窝里

谁都希望别人重视自己，对自己好。说话也一样，不能老是从自己的角度出发，有时候，应该站在别人的角度，将心比心。如果一个人时时刻刻都能够站在别人的角度去说话，别人听了也都悦耳、顺心，他们不喜欢你是不可能的。

1. 把话说到别人心坎里，没有办不成的事 /173
2. 人人都有自尊心，勿炫耀你自己 /175
3. 实话要说，却要“巧说” /177
4. 批评别人，要给足面子 /179
5. 尊重之语，最暖人心 /182
6. 从对方的喜好处入手 /184
7. 说服大忌：不讲情面，生硬无情 /187
8. 反对意见，要绕个弯 /189
9. 设身处地，学会换位沟通 /191
10. 先满足别人，再满足自己 /194
11. 说假话，是为了迎合他的心 /197
12. 不要触及对方的痛处 /200
13. 说话不能直来直去 /202

14. “模糊”语，最有“弹性” /204

第七章 祸从口出：动嘴之前先动脑

古训道：“是非只因多开口，烦恼皆由强出头。”交浅不可言深，言多必失，所以话到嘴边要三思，只说该说的话。常言又道：“祸从口出。”因此，为人处世一定要给嘴巴安把锁，什么可以说，什么话不能说，都要动嘴之前先动脑。一旦说错了话，只能是引火烧身，所以说话之前一定要动动脑子。

1. 管好舌头，不该说的绝不说 /209
2. 把话说巧，需经大脑这扇门 /211
3. 多说好听话，不惹事 /214
4. 说话应谨慎，只说该说的话 /216
5. 揭人之短，让你吃不了兜着走 /218
6. 智慧说话，能捡回一条命 /221
7. 说话要有“口”，还要有“心” /224
8. 轻言易失言 /226
9. 办公室是竞技场，闲话少说 /228
10. 该说“假话”就说“假话” /231
11. 装聋作哑，大事化小 /233

第八章 说出去的话，泼出去的水

大多数人认为写文章难，其实说话比写文章更难。文章写得不好还可以修改，可话说出去，无法修改也无法收回。因此，说话要讲分寸，有尺度，不要“乱放炮”，想说什么就说什么。

1. 敷衍地拒绝，含糊地回避 /239
2. 夸人的话不要太离谱 /241
3. 夫妻间说话也要讲分寸 /244
4. 不要把话说得太绝 /248
5. 说三分话，做十分人 /250
6. “激将”要把握好“度” /252



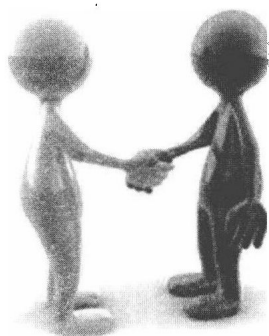
7. 开玩笑，要恰如其分 /254
8. 批评也要讲究度 /256
9. 慢条斯理地说，胜于强争 /259

第九章 好话丑话全靠一张嘴

俗话说：“一言兴邦，一言丧国。”虽然每个人都会说话，但说话说得好的却不多。会说话能把丑话说成好话；不会说的，能把好话说成丑话，这就要求表达者说话要有技巧与智慧。

1. 规劝别人的话要顺耳 /263
2. 说“不”，要注意方式 /266
3. 不同的方式，不同的效果 /269
4. 尴尬场合，用幽默来解脱 /271
5. 打圆场，需高招 /274
6. 三言两语解难题 /277
7. 骂人不带脏字，你定赢 /279
8. 求人办事，说话有技巧 /281
9. 懂得变通，才能游刃有余 /283
10. 生意是说成的 /286
11. 场面话该说还要说 /289
12. 话有三说，巧者为妙 /291





（上篇）

读懂人心，才能掌握主动

第一章

知人知面又知心

生活中，我们每天都与人打交道。最复杂、最难琢磨的就是人心。为人处世，参与竞争，就要练就一双洞悉人心的火眼金睛，不动声色地看清人心，你才能掌握主动。

1. 读懂人心，才能做好事情

做人必须学会知人心，做事离不开识人心。不懂不察人心是不行的，否则你就会面临一道道难以逾越的难题。

战国七雄之一的齐国，有一位宰相名叫田婴，虽然处于乱世，但他治国有方，使得齐国威名远扬。对于个人处世之道，他也懂得极多，这使得出身王族的他，没有被卷入王位争夺的漩涡，反而能够经历三朝，任宰相职位十余年之久。告老之后，被封于薛国之地，安享余年。

有关他洞察君王心意的故事，极为有名。

齐王后去世时，后宫有10位齐王宠爱的嫔妃，其中必有一位会继任王后，但究竟是哪一位，齐王并不做明确的表示。

身为宰相的田婴于是开始动脑筋。他认为：如果能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子，然后加以推荐，定能博得齐王的欢心，并且对他倍加信赖；同时，新后也会对他另眼相看。可是，万一弄错的话，事情反而糟糕，所以必须想个办法，试探一下齐王的心思。

于是田婴命工人赶紧打造10副耳环，而其中一副要做得特别精巧美观。

田婴把这10副耳环献给齐王，齐王于是分别赏赐给10位宠妃。次日，田婴再拜谒齐王时，发现在齐王的爱妃之中，有一位戴着那副特别美丽的耳环。

毫无疑问，不久之后新继任的那位王后，就是当日田婴所断定而推荐的那位妃子。



心力高超的人和智力平平的人，差别只在咫尺之间，就是在那很微小的地方。有的人发现了重要的甚或石破天惊的事件，有的人却一无所见。为此，每个人都不可忽略小事，往往就在小事上，可以看出事情变化的真实情况。

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，并要熟记训辞内容。三天以后，赵简子将大儿子伯鲁叫到身边，要他背诵训辞，可伯鲁一个字也背不出来；叫他把竹简拿出来看一看，伯鲁说早就丢失了。赵王虽不悦，但并未面斥。接着赵简子又把无恤叫来，叫他背诵训辞，无恤从头至尾一字不漏地背了出来；后问他竹简在哪里，无恤立即从袖中取出，并恭恭敬敬地奉呈赵王。赵简子心虽高兴，但并未夸奖。通过这次考验，赵简子了解了两个儿子的做事态度，认为无恤能严守父训，听从教育，做事认真，勤谨有礼，便确立无恤为他的继承人。

俗话说，“人心隔肚皮”，我们要想真正地读懂他人，并不是一件非常容易的事情。因为，很多人都力图把他们真实的想法、动机和意图等等隐藏在内心深处，而不会轻易地展示给别人。但是，即使再隐蔽的东西也会不经意地通过一些外在的行为表现出来。

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20分钟，他便作出决定：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也不注意听，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。

由此可见，会读书，更要会读人，读好了人这部大书，有助于我们事业成功。