

【读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数！】
驾人、驭人、管人、用人……与人打交道的前提是阅人。

金牌讲师作品展①

阅人术

大凡有所作为的人，都是阅人高手。他们将阅人术运用得惟妙惟肖，从而使自己获得了大量的为自己死心踏地的忠心人才，他们的事业航母就是在众多人的帮助之下驶向了成功的彼岸。刘备、李世民、曾国藩、李鸿章等，无不是阅人高手。

李强◎编著



朝華出版社

阅人术

李强◎编著



朝華出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

阅人有术 / 李强著. —北京: 朝华出版社, 2005.10

ISBN 7-5054-1378-3

I. 阅… II. 李… III. 性格特征—研究

IV. B848.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 109560 号

阅人有术

作 者 李 强

策划编辑 靳寒松 陈 尘

责任编辑 田 辉 李 磊

责任印制 赵 岭

封面设计 点晴工作室

出版发行 朝华出版社

地 址 北京市车公庄西路 35 号 邮政编码 100044

电 话 (010) 68433188 (总编室)

(010) 68413840 68433213 (发行部)

传 真 (010) 88415258 (发行部)

印 刷 北京市顺义富各庄福利印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 880×1230 毫米 1/32 字 数 150 千字

印 张 9.375

版 次 2005 年 11 月第 1 版 2005 年 11 月第 1 次印刷

版 别 平

书 号 ISBN 7-5054-1378-3/G·0747

定 价 20.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

企业家评论

至此我们的企业被评估资产达到3.4亿的时候，我非常地感谢李强老师这四年来对我们企业的培训教育及策划，我想没有您和您的团队，我的企业不可能有今天的辉煌！

中国兴邦集团总裁 吴尚澧

经过李强老师的培训和企业内训，我们公司从四年前100多人的小厂，发展成为拥有1600多名员工的全国名列前茅的眼镜公司，这种改变是震撼人心的。

深圳标诚眼镜有限公司董事长 陈洪标

李强老师的课太实用了，学了马上可以用，他是我此生最大的贵人，学习他的课程使我的资产由三年前的8万增加到如今的3000万。

贵州省兴义市久丰煤矿董事长 陈安宁

远望数码城能在两年内成为全国最大最繁华的数码商城，我们衷心感谢李强老师对我们企业员工及商户全面有效的培训和营销策划。

深圳市远望数码城总经理 陈光华

李强老师魅力展台



新春企业家座谈会



山西打造个人核心竞争力课程现场



唐山授课现场



尼泊尔国王生日晚宴现场



山西太原魅力口才课程现场



ECMO会议照片



北大突破管理困境课程现场



女企业家企业管理信息交流论坛现场



中国传媒大学商学讲坛现场



ECMO会议照片



北京建国饭店颠峰销售课程现场



山西打造个人核心竞争力课程现场



会见悉尼市长曾筱龙



秦皇岛打造核心竞争力课程现场

阅人——人生的必修课

没有人能隐于世外，无论你走到哪里，都会碰到人。你必须与之相处，因为人无所不在；你必须了解人，因为你永远无法独自成功。

不同的人每天都不得不重复着同一个古老而新鲜的游戏——与人打交道。这个游戏的古老在于，人类就是这样不弃不离地走过了千年万年：彼此热爱、彼此争斗；相互支撑、相互抗衡；充满善意、暗藏险诈；体谅对方、误解对方……这个游戏的新鲜在于，造物主似乎开了个玩笑，它让每个人都独具个性与特质，你不能将人简单地分类，甚至不能按照同一种方法与两个人相处，这真是件有点麻烦的事情。在今天，各种各样集古圣先贤思想精髓的处世之规之所以大行天下，无非是因为谁都想找到了解他人并与之相处的捷径。的确，这条捷径是存在的。然而，你每天都像被一双无形的手推着，不断地结识人、暗暗地琢磨人、试图了解人，但穷尽一生，你也未必能真正地读懂某个人，哪怕那个人是与你最

亲近的。那些或圆融、或世事洞明的人际智慧在关键时刻不一定能帮你的忙，这绝不是大师们的错。你可能根本没有方法或没来得及体察他人，就做出盲目的判断并急于采取行动了——换言之，只有熟练地学会阅人，那些处世规则才能被派上用场，从而游刃有余地行走于社会。

显而易见，你必须学会识人，它是处世的基础。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：情感趋向、思维模式、行为方式……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。但丁在《神曲》中这样说：“一个人在智者面前可要小心呀！他不仅看清了你的外表行为，就是你内在的思想他也能看清楚呢！”我们完全有理由把但丁所说的“智者”理解为能透彻阅人的人。阅人是人际关系中一项最基本的技巧，无论你是谁，无论你在生活中扮演着什么样的角色，如果你不能精于此道，就会常常毫无知觉地陷入一个又一个人际关系的“围城”之中，成为众矢之的；同时，由于你的不善“设防”，也会成为他人眼中的“透明人”，因缺乏神秘感而无法占到先机。

运筹帷幄的职业经理人须阅人，他可轻易地从合作者的动作中判断其诚意，也会从下属的办公用品摆放中识别其工作态度；不停地面对陌生面孔的推销员须阅人，他可以一进客户的办公室就掌握谈判的主动权，也能让最难缠的顾客买下他的商品；最易卷入“办公室政治”漩涡的白领一族须阅人，他可准确无误地判别上司的意图和同事的真实想法，并不费吹灰之力地击败竞争对手；急待工作的人或初入职场者须阅人，他可冷静地评断未来的老板是否适合自己，也会快速适应全新的工作环境；为情所困者须阅人，不露痕迹地侦

测对方对自己的感情投入是否一如往昔；为人夫为人妻者须阅人，从而避免婚姻中与伴侣“相对不相知”的窘境；为人父母者须阅人，以防止“沟通阻碍”在家庭中引发轩然大波；寻找友情者须阅人，那个最令你信赖的人可能并不善表达对你的关爱。从陌生人眼中你或许看到了进入他心灵世界的那扇门；在你不喜欢的人身上或许拥有你所欠缺的品质；在对你微笑的人一转身时你或许会发现他的谎言；在与你交谈者的语调中你或许会读出他的隐衷……

阅人，从而了解人、热爱人，并防范和制服那些不怀好意的人。这不仅将使你成为更有影响力的老板，更有进取精神的员工，更有吸引力的伴侣或家长，更富于同情心和善解人意的朋友，而且会使你变得更加从容，更加机警，更加敏锐，更加精明和练达。



肯定有适合你的一项

什么是阅人？怎么阅人？在某种意义上可以这么说，它既不是科学，也不算天分。它侧重的是知道该去看些什么，听些什么，具有好奇心及耐心去搜集重要的信息，并从一个人的外貌、肢体语言、声音和行为上归纳出一套模式。在阅读本书之前，你可能已掌握了为数不少的所谓阅人方法，你已经忘了是从哪里得到的，它们零星地散落在你的记忆里，既无规则，也不成体系，在实战中你只能生搬硬套，因为你学会的充其量是片面的经验之谈而已，并非真正阅人的规律。而《阅人有术》将那些零星的经验与知识进行了系统的“整合”，并形成了一整套最具实用性的方案，教会你评估人们复杂的人格特质，并以此为依据全面透视那些能够真正显露并预测一个人行为的人格特质的模式，使你能够举一反三，避开那些会导致错误决策的陷阱。

有的人身着不恰当的服饰，发式不适合他的脸型，并有过多的肢体动作……你体察时，请先把对他的第一印象在脑子里存档，他或许想别人注意，或许欠缺应有的常识，或许不体谅他人……但你尚需搜集更多的信息，绝不可只凭外貌就对他做出结论。

有的人开着昂贵而整洁的车子，办公室里摆着妻儿的照片，住宅的冰箱门上贴着卡通图片……你读他时，就会发现他所处的环境——工作环境、住宅环境，乃至社会环境中隐藏的线索，他的性格、兴趣、健康、婚姻、社交伙伴，等等。

有的人说话的内容没有什么特别的含意，但他的音调却流露出内心的秘密。对这样的人你就需记住：“怎样说话比说什么样的话更重要。”要注意对方声音的细微变化，辨认其中的差异，探测他所要传达的信息。

有的人喜欢喋喋不休地倾诉，对这样的人，应善问问题并从中听出答案，不妨做个最佳听众：不打断他、不责怪他、与他保持亲密但适度的距离、显得专注一些，并刻意营造美妙的谈话氛围……

有的人从不与同事交往，允许孩子在大人聚会时吵吵闹闹，似乎有些不拘小节……你阅识这样的人时，首先应注意的是：你看到的是事实吗？一个人的行为往往能比其他信息更真实。

与此同时，你在阅人时，还要相信直觉，因为其中蕴含着巨大的力量；你也要时刻准备“被阅”，既然你已经能用客观的、公正的态度去研读别人，那么你绝对应在众人面前展现出完美的自己。

不要错过书中的任何一个章节，这会有助于你全面地掌握阅人的技巧。适合所有人的技巧是不存在的，只要将本书所提供的一个或几个技巧与自己的发现有机结合，并以恰当的心态与人接近，观察别人，你就会发展出属于自己的阅人方法，它迟早会像第二本能那样左右你的判断。

目录 / contents

第一章 外貌反映气质

眼睛是心灵的窗户 / 3

额头往往可以看出一个人的胸怀 / 6

头发与人的性格 / 8

鼻子与性格 / 10

脸颊、下巴与人的富贵 / 12

如何从站姿判断人 / 14

如何从坐姿判断人 / 16

走路姿势与性格 / 19

如何看眉毛 / 21

几种不同的体型 / 24

人的心有多深 / 25

忠义者的特征 / 26

人不可“貌”哪些相 / 27



目录 *contents* 2

第二章 举止看气度，从言谈观察思维

- 对琐事的关注程度 / 31
- 说话时的手部动作 / 33
- 他的微笑能保持多久 / 35
- 衣着打扮说明了什么 / 37
- 会展示自己的几种人 / 40
- 语速与人的心理 / 43
- 说话是一门艺术 / 46
- 会议场上的几种类型化表现 / 49
- 语言的四种风格 / 55
- 语言与表情的配合 / 58
- 你的朋友有什么口头禅 / 60
- 酒后言语的判断 / 63
- 吃饭时的小动作 / 66
- 他的经常话题是什么 / 68
- 如何辨别虚伪的人 / 71



目 录

contents

第三章 思想决定行为

- 出身与人的性格 / 77
- 学习背景对人的影响 / 79
- 他的兴趣何在 / 82
- 志向往往决定人一生的顶峰位置 / 85
- 你的朋友（下级）是否有责任感 / 87
- 尊重与被尊重是一枚硬币的两面 / 90
- 眼光的长度是一个人的界限 / 93
- 多种选择下的思想定位 / 96
- 面对逆境（困难）时的态度 / 98
- 他都看些什么书 / 101
- 不成熟的三种表现 / 103

第四章 习惯铸就命运

- 饮食起居非小事 / 109
- 他每天都要做什么 / 112

目录 *contents*

4

- 让人厌恶的五种人 / 115
- 领导喜欢的三种下属 / 118
- 积极者的习惯 / 121
- 爱拼终会出头 / 124
- 谁会受负面影响的控制 / 126
- 你的朋友如何发泄自己 / 128
- 爱埋怨的人的结局 / 131
- 善于倾听意味着什么 / 133
- 多长时间能树立一个好的习惯 / 135
- 他的信念是什么 / 138
- 团队中的四种表现 / 140

第五章 实绩察人的秘诀

- 接受任务的态度 / 145
- 对事情的计划如何 / 148
- 找借口的几种原因 / 151

目录 5

contents

你的下属敢于承认错误吗 / 153

对事情漏洞的处理 / 155

如何判断部下的价值取向 / 158

同事共事三原则 / 161

对过程重视了多少 / 164

棘手问题是如何处置的 / 166

第六章 侧面识人的方法

他身边有哪些朋友 / 171

他的朋友对他如何评价 / 173

组织考察的合理性 / 175

如何以小见大 / 177

不经意间见“真情” / 181

如何看待“风言流语” / 183

