

精通

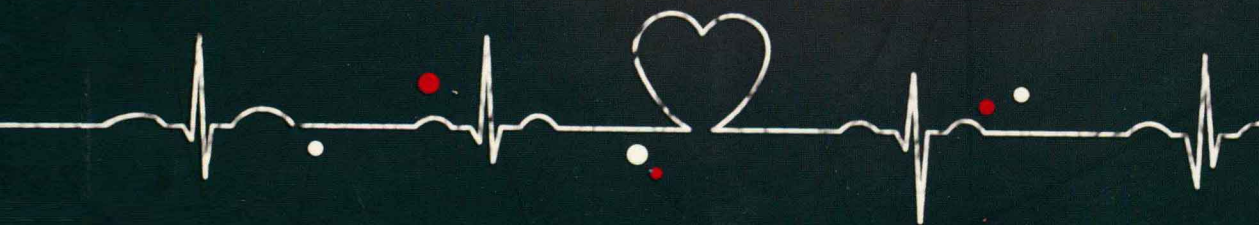
读心术

JINGTONG DUXINSHU

瞬间读懂你周围的人

怎样在不为人知的情况下了解和影响他人

辉 浩◎编著

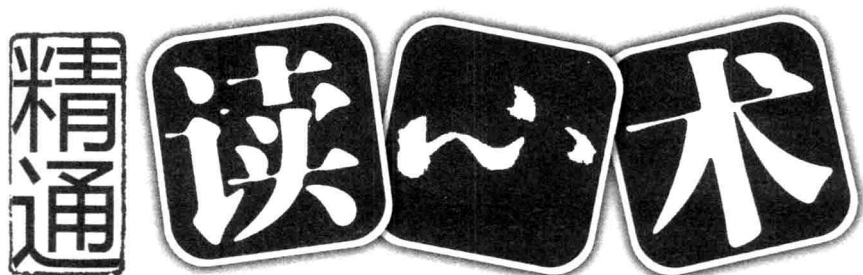


- 用最智慧的方法，解决最难搞定的职场人际
- 用最贴心的方法，洞悉最难捉摸的他人心思

**如果你能洞悉他人的心理世界，
你就能创造最好的人际关系！**

人们常常是嘴里说着一件事，但脑子里想的却是另一件事。社会纷繁复杂，各色人等都有，但我们又不得不跟各种各样的人打交道。所以，要识别一个人，不能只是听，还要用眼睛仔细去看、去观察；不能只看其表面，还要透过表面现象透视其内心世界。

天津社会科学院出版社



JINGTONG DUXINSHU

辉 浩◎编著

天津社会科学院出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

精通读心术 / 辉浩编著. —天津: 天津社会
科学院出版社, 2010. 5

ISBN 978-7-80688-573-4

I. ①精… II. ①辉… III. ①人间交往—社会心理学
IV. ①C912. 1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第079877号

出版发行: 天津社会科学院出版社

出 版 人: 项 新

地 址: 天津市南开区迎水道7号

邮 编: 300191

电话/传真: (022) 23366354

(022) 23075303

网 址: www.tssap.com

印 刷: 北京佳明伟业印务有限公司

开 本: 710×1000毫米 1 / 16

印 张: 15

字 数: 200千字

版 次: 2010年8月第1版 2010年8月第1次印刷

印 数: 1~5000册

定 价: 28.00元



版权所有 翻版必究

序

你可曾知道，在面试的过程中，你就是白纸和空杯？

你可曾知道，在推销的过程中，爱假笑的人不懂得拒绝？

你可曾知道，在洽谈的过程中，坐姿开放的人心中早有定数？

你可曾知道，对于情人双方来说，生活离开了谁都能照常运转？

.....

俗话说得好：“画龙画虎难画骨，知人知面难知心。”的确如此，知人难，知人心更难。古人也曾这样说道：“事之至大，莫如知心。”也就是说，再也没有任何事情比读懂人心更重要的了。从某种程度而言，它道出了掌握读心术的必要性与重要性。

读心之妙，在于更好地交往，更好地合作。正如老子所说的那样：“知者智。”真正读懂一个人的内心，对其知根知底，既是一种大智慧，又是一种大策略，而若要读懂人心，就得运用一定的大智慧，拥有“慧眼识珠”的真功夫。

现如今，社会纷繁复杂，各色人等均有，人心犹如一潭深渊，扑朔迷离，倘若你没有一套“读心”的过硬本领，将会被淹没在人海之中，四处碰壁乃至祸从天降。而本书全方位、多层面地囊括了读心的技巧与方法，能够在无形中帮助你轻而易举地做出判断。

本书分为上下两篇，上篇侧重于从聘之有道、推销有策、管理有方、洽谈有招等方面阐述阅读他人内心的技巧，下篇结合现实生活，具体介绍洞

悉情场的相处智慧，从而使其言谈更为得体、举止更为大方、处事更为机警，能够如鱼得水般地驰骋于人生的广阔天地，获得事业方面与生活方面的双丰收。

千里之行，“始于此书”。在本书的指导下，相信你定能把握自己生命的主动权，左右逢源地绕过各种险滩，避过到处碰壁的社交危境，让自己更加坦然地应对一切，更加从容地应对各种挑战。

拥有本书，他人内心变化尽在其中！

前言

当今社会纷繁复杂，瞬息万变，我们每时每刻都在和他人进行沟通与交往。社会是一所没有围墙的大学，每个人都须在这所学校里接受人生的考验与灵魂的洗礼。而若要在这种异常复杂的人际关系中永立不败之地，人心则不可不察。

曾有这样一句话：“百智之首在于识人。”每个人的内心世界都极为复杂，甚至是矛盾的统一体。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，实则散漫；有些人看上去泰然自若，可其内心深处却是焦躁不安。

人们时常说：“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，但它却从侧面说明人心的隐蔽性。细微之处见端倪，危难之中结真交，关键时刻示胆识。如何才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。

只有精通读心术，才能使你摆脱无所适从的困惑，才能使你具备识别他人的能力，才能使你的心灵从容地栖息于生命港湾；只有在读心辨心的弹指间，才能识其言而审其本，进而潇洒地辗转于人生的竞技场，把生命的主动权牢牢掌握在自己的手中。

或许有些人会说，我们之前本不认识，或者说即使认识，对彼此的了解

也是甚微，怎么可能在较短的时间内对对方拥有准确而清醒的认识呢？这种观点并不正确，正如西方心理学家弗洛伊德所强调的那样：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都在背叛他！”每个人都会在衣、食、住、行等方面自觉或不自觉地展示自己的个性。比如，在推销的过程中，对方不露齿的微笑，说明你已经被拒绝；在洽谈的时候，假如对方紧握拳头，说明其打心眼里讨厌你等。

总而言之，只有掌握读心术，才能使自己手持王牌，使自己倍加从容地融入社会，游刃有余地洞悉情场。而《精通读心术》一书正是以精辟的语言、独特的视角，深刻阐述了掌握读心术的真正意义，从而为人们更好地穿梭于职场与情场提供了一定的指导。

目 录

上篇 掌握职场人际奥秘

第一章 读心术之——聘之有道..... 3

人是世上最复杂的动物，对于不同的事物有着不一样的看法和做法。在当今竞争日益激烈的现实社会里，面试者怎样才能够脱颖而出？只有掌握一定的应聘中的道理，了解更多的招聘信息，对自身的价值做最准确的估测，才能对不同的应聘试场应对自如。

无论你是应届毕业生应聘还是职场老手的再一次出击，读懂了面试官的心理，面试成功几率就有了一半。

1. 你就是白纸和空杯 4
2. 打造出你的砖石简历 7
3. 品德就是竞争力 10
4. 正确处理面试时的紧张情绪 14
5. 不做“面霸” 17
6. 不要将面试弄巧成拙 21

第二章 读心术之——推销有策..... 25

都说能够真正把自己推销出去的才是成功的推销员。言之有理，在推销职场中你的一言一行、穿着打扮都会影响客户对你的评价和你对客户的吸引力，所以面对不同的客户，推销员不但要有一定的推销技术和不同的策略，还要懂得客户对你这个人的看法、对产品的需求度，更要掌握他们的购物心理变化。想要成为一个成功的推销员那就要先读懂他们的心。

- 1. 沟通无极限，协调无止境 26
- 2. 观察对方表情，读懂隐藏信息 29
- 3. “眉”态百出，心理各异 32
- 4. 面部小变化，泄露内心秘密 36
- 5. 注意细节，增强沟通的效果 40
- 6. 从走路姿势透视一个人的内心 44
- 7. 从佩戴的首饰看人 47
- 8. 推销有术，从穿衣了解人 50
- 9. 进餐习惯、香烟、眼镜的神秘信号 54
- 10. 依据性格，推销有道 57

第三章 读心术之——管理有方..... 61

每位管理者都有一个心理：赢得员工的心，事业成功。想要成就一番事业的人都知道，与员工打好“交道”是事业成功的一半，所以管理者首先要做的就是了解员工，搞好与员工们的关系；懂得站在员工们的角度上来分析和看待公司，注意团队的建设和发展；对于自己的权力要用之有道，用之有理，对于员工们的付出要有所感激有所回报，促进员工们工作的积极性和忠诚度。

这是管理和引导企业的顺利发展的一个心理战术。

1. 对待员工要感激并尊重	62
2. 管理者要学会做个“倾听”高手	66
3. 工作之余让员工感到“愉悦”	69
4. 做一个有权威的管理者	73
5. 放下权力，做个性化管理者	76
6. 让员工参与公司的决策	79
7. 设立荣誉制度，激发员工热情	83

第四章 读心术之——洽谈有招..... 87

看上去十分平常又微不足道的动作，其实会反映一个人的内心活动，而这一活动就是对方判断这个人的依据。所以在洽谈之时，一定要注重自己的一言一行，同时注意对方的各种行为（也许就隐藏着他内心活动的变化），有利于洽谈的成功。面对不同洽谈对象，要有策略，通过眼睛看懂对方的各种肢体语言，从而转化为你猜测的对方的心理变化，懂得适“时”而止。

1. 谈话时眼睛向上看的人，问题最犀利	88
2. 总是清喉咙的人，会因压力而逃离	91
3. 喜欢用硬壳公文包的人，脾气也很硬	95
4. 谈话慢半拍的人通常心不在焉	98
5. 紧握拳头的人，打心里讨厌你	101
6. 让不停抓耳挠腮的人先说话	105
7. 不要小看双手叉腰的人	108
8. 坐姿开放的人心中早有定数	112
9. 对方不停看时间表明想结束对话	115

下篇 洞悉情场相处智慧

第五章 读心术之——女人..... 121

人心难懂，而最难懂的就是女人心。“女人的心是复杂的，让男人难以捉摸透的。”男人这样说。其实不然，只不过是男人不懂女人的心，不懂得女人心中缺少的和多余的。女人，对于爱情嘴里说着的不爱其实是太爱，说着的恨是因由爱而生恨。

女人最容易受骗，因为她们的心是最脆弱的，她们对于男人给予的爱情不敢相信是真的；她们的需求并不多，只不过是想要一个安定的生活，一个有安全感的男人。

1. 女人把爱情当作一生的事业 122
2. 女人从不吝惜自己的眼泪 125
3. 大方的女人也会吃醋 128
4. 女人是很容易满足的 131
5. 女人一辈子听不厌的话是“我爱你” 134
6. 女人渴望得到男人的呵护 136

第六章 读心术之——男人..... 141

“宁可相信这个世上有鬼，也不相信男人那张破嘴。”女人这样说男人，可想而知男人的甜言蜜语对女人有着多么大的杀伤力，所以说男人的心一定要懂。

男人也是人，有七情六欲，有痛有笑，有坚强也有脆弱，每个男人都花心，

每个男人都会有承诺从来不兑现。女人，读懂了男人的心就获得了她们需要的安全感。男人的心理看起来是容易捉摸的，其实是最难看透的。对女人来说，这个世上没有最好的男人只有更适合你的男人。

1. 万句承诺不如实际行动 142
2. 男人的嘴就是会撒谎的蜜罐 145
3. 爱江山更爱美人 149
4. 爱“微笑”的男人爱情不稳定 153
5. 天涯何处无芳草 156
6. 生命诚可贵，爱情价更高 160
7. 分手后就不要再联络 164
8. 靠网络传送的爱情不现实 168

第七章 读心术之——情人..... 173

所谓情人，原本只是对相恋的两个人的称呼，然而，现今社会，“情人”两个字已然变了质，成为了“第三者”的泛指。

情人有感情，也同样有爱；情人其实是最受苦的、最受伤的、受骗最多的，她们爱得最是痛苦；相爱的两个人却因为某种原因而不能在一起，为了让对方幸福而苦苦折磨着自己，她们的爱情是最伟大的。

作为一个情人，要有一对澄明的眼睛，有一颗敏锐的心，有一个精明的头脑，看清他（她），懂他（她）的心，明白自己在他（她）心目中的身份和地位。读懂他（她）的心是作为一位聪明的情人最明智的做法，也是作为一个“好”情人的法术。

1. 招摇并不是我本意 174
2. 生活离了谁都能照常运转 178
3. 女人何苦为难女人 182

4. 像野草一样自生自灭	186
5. 不爱我，为何要与我纠缠不清	190
6. 即使真爱也逃脱不了“小三插足”的命运	194
7. 永远不要奢望爱情会公平	198
8. 爱情也会因为出场太晚而被丢弃	202

第八章 读心术之——夫妻..... 207

夫妻之间的幸福生活要从心开始，像恋爱时那么心有灵犀，知道对方的心，明白对方想要的是什么，最讨厌的是什么，相信对方的一个眼神是对你的肯定，像对方了解自己一样知道他的需要；多么困难的事情，靠着夫妻两人的力量一定会扛过去的；夫妻间的宽容、理解、支持和对爱情的坚定是幸福生活开始的心术。

1. 女人靠哄，男人靠捧	208
2. 适当的距离也是一种美	211
3. 善意的谎言更能维持感情	214
4. 婚姻就是一种习惯	216
5. 包容乃是夫妻之纲	219
6. 爱情需要时时保鲜	222
7. 有吵有闹才叫生活	225



掌握职场人际奥秘



第一章

读心术之——聘之有道

人是世上最复杂的动物，对于不同的事物有着不一样的看法和做法。在当今竞争日益激烈的现实社会里，面试者怎样才能够脱颖而出？只有掌握一定的应聘中的道理，了解更多的招聘信息，对自身的价值做最准确的估测，才能对不同的应聘试场应对自如。

无论你是应届毕业生应聘还是职场老手的再一次出击，读懂了面试官的心理，面试成功几率就有了一半。

1. 你就是白纸和空杯

桌上放着两个杯子，一个是空杯，一个是装着白开水的杯子，一小杯泡好的茶，茶叶。如果往那杯有白开水的杯子里倒茶，并不断地添加，直到改变白开水的颜色，那会需要大量的茶叶，才能让白开水与茶的颜色差不多。而那个空杯子里，只需要加入茶水即可。在此，那杯装着白开水的杯子指的是一个人固有的观念。在进入一个企业工作时，需要放空你的杯子，去吸取企业的文化，顺应它的文化。

空杯归零的故事

一个初涉职场的人应该让自己拥有“白纸和空杯”心态，学会接纳全新的观念。但要真正地做到空杯和白纸，的确挺难，这就需要有技巧了。一张永远的白纸是一种心态，并不是跟所有人沟通都是“我什么也不知道”。在工作中要做到眼明手快，以最快的速度接受企业的文化，并不时告诉企业你是一张白纸，让他们在上面画上属于他们的痕迹。

在一个大学课堂里，一个教授拿起一个杯子，往里面装了半杯水，又往里面添加一些沙子。然后，教授又拿出一些大的石子问：可以放下吗？学生摇头，的确，刚放了几块石子水就溢出来了。这时，教授又拿出同样大小的一个杯子，不同的是，这次教授先往里面装石子，然后教授问学生：杯子满了吗？学生回答满了。可是教授又往杯子里面装沙子，沙子就这样被填充到石子缝隙中。教授又问：杯子满了吗？学生不语，教授又将水倒