



# 《读人》

## 内容概要

作者把她那叹为观止的技巧活用在日常生活中，为我们解释哪些视觉及口语线索可以有效无误地预测出职场、感情关系以及家庭中的种种行为模式。它可以让你学会如何锻炼自己的直觉并避开那些会导致错误决策的陷阱。更重要的是，你会因为这本书而变成更好的父母亲、朋友、员工或伴侣，因为你能辨识出身边最细微的讯息，并因此变得更善体人意。



## 精彩短评

- 1、很不错！
  - 2、度过好多这方面的书 感觉还是一般吧这个
  - 3、明白中产老女人的看法了
  - 4、中庸，因为他把所有情况都作了说明，作了解读。好像他能够解释任何情况一样。或许这就是书的极限，而真正能够掌握读人还是需要悟性和努力的。虽然读完了这本书，但是大量的研究和结论无法一次性的消化。这本书会被继续收藏且不时查看，直到有一天你真正掌握了读人术。
  - 5、很久以前看过的一本书，总的来说可看...细节方面还需加强...
  - 6、三星半吧，读人是一个很有内涵的心理工程，也是个很专业的范畴。一个厉害的律师或侦探能从细枝末节的微妙处发现可利用的线索，这需要艰辛的努力和长期专业知识的积累。用作者的话来说，对在法庭内尤其是对陪审员的选择她表现杰出，但在现实生活中仍然是一个普通人。福尔摩斯的传奇，或许只在小说中才能体现。提出的一系列读人的思路是非常有价值的。可惜论述过程并不系统。也许这就是牵涉到心理范畴的不确定吧。
- 推荐
- 7、首图偶然发现，在看
  - 8、此书重点在于从人的各种外在表现，如言语行为等，收集对于判断一个人有用的各种情报。
  - 9、读人不要太武断，收集多方面资料，整合后再判断，并且要不断调整。
  - 10、四种最易使人失去客观度的陷阱 1.情感投入：蒙蔽真象 3.惧怕 2.需要 4.防卫
  - 11、如果想带着疑问找问题，那你可能要对此书感到失望了，如果你真好好的学习里边的内容，这本书只是入门基础，或者说仅仅算是给你洗脑的东西。
  - 12、安图。电子书。
  - 13、还行，没那么差
  - 14、其实早已经看了一半，然而心里不断升起的疑问是，善解人意真的能得到别人的欣赏吗？在国内也许不是的，为了顾虑别人而伤及自己的感受，最后只会令自己痛苦.....
  - 15、读人，让我明白了，要客观的多听，多看，并认真，仔细的思考才能得到你想要的答案。
  - 16、"先知"检察官的读人心得
  - 17、真心不好看，好沉闷，很散乱。
  - 18、描述了如何培养了解别人和让别人了解的能力。
  - 19、balabalabala
  - 20、应该好好再读一遍~
  - 21、放大镜+显微镜 不过好像没什么用哦~~~
  - 22、it sucks！几乎没什么特别。只不过是把我们都知道的东西归纳总结了一下而已。
  - 23、停看听
  - 24、比FBI教你看人之类的好一点，这种技巧必须从实践中锻炼，有兴趣的人多多观察，广交朋友吧。
  - 25、没深度 不到位
  - 26、微表情心理学的简单应用，从人的行为判断其心里变化。
  - 27、多花时间和人在一起！
  - 28、两个字概括读人方法：用心
  - 29、实用
  - 30、这本书前部很好，这也是促使我买下的原因，但后半部分却觉得没什么实际的帮助了~有点遗憾~
  - 31、很多数据很有用
  - 32、读人读人~~呵呵
  - 33、想给六颗星，值得一读再读的好书
  - 34、关于人的心理与行为的书：深入观察，严谨思考。
  - 35、：

B848.4/4295

## 《读人》

36、我觉得说自己读了这种书非常好笑

37、善于观察，善于思考。积累观察的数据库来增强直觉的能力。每一行都没有秘诀，唯一的秘诀就是用心，积累。

1、读人不要太武断，收集多方面资料，整合后再判断，并且要不断调整。1，多跟人在一起，面对面是最好的一种方式，请人代做则最差。心存好奇心，才会去关注，了解。2，沟通是双向的，建立信任关系最好的方法是先透露一些自己的信息3，警觉第一印象。多拿额外的线索去检验第一印象，一旦形成固定看法则很难再改变，渐渐地会对人有错误的印象，从而影响下面4，每件事情都要看后文，不可笼统，一块蓝色，可能是天空一角，可能是男士衬衣。5，不诚实的征候：闪烁或游移的目光，两脚换前换后，舔嘴唇，往前侵，音调改变，对眼睛，脸庞，嘴巴遮挡6，看人要看环境，相片的内容，材质，装饰品，居住环境反应出性格，最真实。屋内的摆饰有：酒，宠物玩具，艺术品，烟灰缸，书本，时钟，收藏品，盆栽，食物，枪架，信箱，镜子，乐器，照片，地毯，告示，运动用品，电视（尺寸和摆放位置），维他命，冰箱上的物品7，倾听声音：考虑环境，谁说话声音最大？呼吸声，腔调8，问别人的问题：哪里出生？现在住哪里？空闲时间做什么事？看什么电视？未来五年目标？父母的职业？读什么书？是否加入什么组织？高中时想成为什么样的人？9，人们如何对待他们？同事，小孩，日常来往的人。日常聚会看出一个人的性格？活泼？平静？领导力？日常对待服务员，快递员，10，别人对待你的方式就是别人期望你对待他的方式，平等原则，别人喜欢送你花，那么他一定希望收到花11，准备被读，照照镜子，看看镜中人的头发，衣着，姿势，肢体语言，录下自己的倩影，注意个人卫生。

## 章节试读

### 1、《读人》的笔记-第129页

大部分的人发觉过失时，总是急于掩饰，没有事情需要隐瞒时，又十分乐意解释。这正是为什么在法庭里，当任何一方有机会解释重要问题但却放弃时，法官会提醒陪审团可以作相反的推论。请记住，即使在法庭以外的地方，这种观察法也适用。

### 2、《读人》的笔记-第163页

在法庭上及日常生活中，当我发觉一个人想逃避的事，我就可以进一步了解他的想法及感受。员工如果延误计划，很可能是他被计划吓到了，不想和从事这项计划的人合作，或是对他感到厌烦，但是（除非他习惯性拖延）他总有特别的理由。同样地，如果一个男人已经答应女友，说他会叫前任女友不要再打电话来，但他似乎永远找不到合适的时机，其中一定有原因。他也许对这项要求感到困窘或者不悦，或者仍与旧女友藕断丝连。在这些例子中，一旦你发现对方在逃避一个承诺的行动，你就可以开始探究原因了。  
最后那个例子太亮了！

### 3、《读人》的笔记-第七章 在沟通中寻找隐藏的含义

自吹自擂吹牛者有个普遍的特征：缺乏自信。他们吹牛是因为需要赞许及认同。真正有安全感、满意自己生活地位的人，不需要把话题引到自身的成就上。不请自来的消息当人们自动提供个人信息时，可能是想要设限制、探测对方响应、出卖对方或是拉近亲密关系，听到这些话时请务必留心。

### 4、《读人》的笔记-第八章 认清行为所显示的本性

与日常往来的人互动真正仁慈、体贴、有自信的人，对待别人的方式，不会因自己的心情或对方的价值而异。因此，观察一个人如何对待日常往来的人，可以给你一个很好的借镜，当你们的关系不再新鲜时，他就会这样对待你。前后一致的诚实性不要笨到相信你是如此的特别，所以没有人会对你撒谎。所以要当某人对你与对别人一样诚实时，你才可以认为她是诚实的。话是毫无价值的：从一个人的选择认清他的价值观和优先级一个人的选择的会反应他的价值观，而他所说的话则反应出他希望别人对他的看法，或者他希望实现的价值观。危急下的表现如果你有机会和处在危机、压力、或疾病中的人相处，仔细地观察他。他的反应也许不能显示他平日的行为，但是你会知道，他在相同压力时会有何种反应。人是会改变的如果对方过去的行为与你目前所看到的有所冲突，你应该考虑这项改变前后花了多少时间，以及发生的原因为何。人类行为的金科玉律“别人对待你的方式就是他们期待你对待他们的方式。”

### 5、《读人》的笔记-第146页

当人们自动提供个人信息时，可能是想要设限制、探测对方响应、出卖对方或是拉近亲密关系，听到这些话时请务必留心。

### 6、《读人》的笔记-第33页

辨识特质的三个焦点

- 1：同情心
- 2：社经背景
- 3：人生满足感

要想有效读人，就必须收集到足够的关于他们的资料，以建立一套一致性的模式。

## 7、《读人》的笔记-第9页

要知道你在找什么在你决定某人是不是符合你的需求前，先在脑海里列张清单——或者，写下来会更好，举出你心目中成功的感情所应有的所有必要条件。然后，不厌其烦地拿它来为你/你在真实生活里的“候选人”打分数。客观：最基础的要件四种最易使人失去客观度的陷阱 1情感投入2需要3惧怕4防卫

## 8、《读人》的笔记-第21页

找出有意义又可靠模式的流程1.先从此人最醒目的特质看起，一旦你收集的资料够多了，你就要开始注意这些特质与此人的其他特质之间有没有一致性。

2.要把每项特质放在情境中思考，而非单独思考。

3.寻求极端:任何一项特质或性格的重要与否，可能只是程度上的差异罢了。

4.看出偏离模式的异常情形。

5.问一问你自己你所看到的只是对方一时的心智状态呢，还是对方本性中的一部分？

6.区辨出选择性和非选择性的特征:某些事情可由你掌握，有些则反倒控制你。

7.要特别注意那些极容易预测到的特质。辨识特质的三个焦点：1.同情心(compassion)

2.社经背景(socioeconomic background)

3.人生满足感(satisfaction with life)

## 9、《读人》的笔记-第1页

不论你互动的对象是谁？在哪里？或什么时候产生互动的？你的人生质量有很大一部分都取决于你对人所做的判断。好的读人技巧可以帮你选到更好的朋友，爱侣和伙伴，并且更了解你的家人。你也会成为更善体人意的朋，更机警敏锐的竞争者。

读人既不是科学，也不算天分。它侧重的是：知道该去看什么？听些什么？具有好奇心及耐心去收集重要的信息，并且从一个人的外貌、肢体语言、声音和行为上归纳出他的模式。

1、多花时间和他们在一起。2、停！看！听！没有东西替代得了耐性和勤奋。3、试着更开放自己，要想让别人对你开放，你自己必须先对他们开放。4、清楚你想要什么。也就是你想从对方身上知道什么。5、训练自己变得更客观。6、从零开始，既不能误差也不能偏见。7、做出决定然后去达成。

试着以某种程度的“自我表白”来增加你的沟通质量，但不必大谈私人秘密，你倒是可以分享一项自己喜欢（或厌恶）的事物，喜欢的餐馆，书 或者电影。顺便也问对方一些事，很快，话匣子就打开了。

如果从他人那里得到不设防和诚实的反应的话，就一定要鼓舞他们，让他们相信你！建立信任关系最好的办法，就是先透露一些关于自己的讯息。让人们先适度的读到你，这样他们就会比较放心了。等他们放心到一定程度后，他们就会对你开放了。

最不可做之事，就是误判你的批评者，不要去表白，而是认真的注意看和听

现实人生中，我们必须去找出能显露每人性格特征的模式来。找出有意义又可靠模式的流程：1、先从此人最醒目的特质看起，一旦你收集的资料够多了，你就开始注意这些特质与此人的其它特质有没有一致性？2、要把每项特质放在情境中思考，而非单独思考。3、寻找极端：任何一项特质或性格的重要与否，可能只是程度上的差异罢了。4、看出偏离模式的异常情形5、问问你自己所看到的只是对方一时的心智状态呢，还是对方本性中的一部分？6、区别出选择性和非选择性的特征：某些事可由你掌握，有些反倒掌控你。7、要特别注意哪些极容易预测到的特质。

我通常会在和人见面时，拿笔记下对方到两到三项最显著的特征，例如：他的身材，装扮、音调、特性、谈吐水平或举止。

永远要记得：一个人的相貌、肢体语言、环境、语调的抑扬顿挫、用字和行动的每一层面，几乎都有很多种解读法。

任何特质（不管多极端），它的重要性，通常都只在你对对方知之甚详并看出其行为模式后才会清楚



## 《读人》

的呈现。当你寻找模式时，要特别注意和最极端的特质兼容的其它征兆。通常在读人的时候，所有不寻常的现象都很重要，这些反而更容易泄露出真性情。

辨识特质的三个焦点：1、同情心 2、社会背景 3、人生满足感。专注着三项特质使我能避开刻板印象，进而看清当事人潜藏的本质和经历。

一般来说，一个人的社会背景会对她的外观和行为有很大的影响。经济或情感面上都捉襟见肘的人，很可能终其一生都有种“抓紧不放”的心态，他们可能变得冥顽不灵又缺乏信心、害怕、不近人情、不体谅人、小气、不宽容、防卫性强、不愿意开放自己。过去他们为了生存奋斗的很辛苦，所以现在很防人，凡事都要求回报。往好处看，他们是懂得如何自力更生的人，所以会集中心志，全力以赴、不达目标绝不中止。另一方面来说，需求总是得到满足的人会比较油自信、有安全感、慈爱、慷慨、包容性强、会宽恕、并且开放。但如果所有的东西都是自动送上门的，那他们也会缺乏动力和爆发力，甚至变得享乐主义和自我中心。

看人也要看环境。穿着与朱家之间的落差透露出对方愿意把钱花在哪里。

在你阅读他人的时候，别忘了把他的朋友、知己、业务伙伴与配偶列入考虑--尤其当他们都属于同一类型的人。

### 10、《读人》的笔记-第133页

有些人是三句话不离性暗示，不管旁边的人说了什么，他们总是往性的方面做联想。通常这种现象是挑逗的极端表现，并不只发生在男性身上。虽然大多数讲这些话的男性或女性总是迅速声明他们并无不良意图，但是就我的经验来看，使用性暗示恰好使他们的意图不言自明，他们心里想的就是这码子事。对自己性生活满意，对他人性生活不感兴趣的人，是不会用它来做为讨论话题的。神啊！立马可以对号入座！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)