

別相信 這些人

杜金笙 著

教你識破人性偽裝，遠離社交陷阱

萬里機構

前言

做生意、交朋友，既要厚道，又要有明辨是非的見識謀略。正所謂「路遙知馬力，日久見人心」。任何人，包括那些虛偽的或有小聰明的人，也只能騙人一時，不可能騙人一世；只能欺騙一部分人，不可能欺騙所有人。所以，腳踏實地，才能在社會立足。否則，時間一長，就會露餡。每個人的內心都是有跡可循的，每個人的心理總會在不經意的各種細節中顯露出來。

與他人相處，只要稍微動用我們的聰明才智，從他人的舉手投足間即可讀懂其心意，從而相機行事；從他人的一個小習慣、一個小細節就可以識別其品性和為人，從而避免交上不良的朋友；從一個眼神、一句話可就能判斷出對方隱含的意圖，從而繞過人生路上的陷阱。

社會複雜，人心多樣。有的人這一刻是好人，下一刻就可能因為某種利益的誘惑而做壞事。利潤至上的老闆、「勤勤懇懇」的同事、「肝膽相照」的朋友……在職場上，有的同事與我們「道不相同」、「想法相左」，但又與我們「並肩

作戰」。他們當中，或許博學多才、身懷絕技，只是偶爾「心術不正」。我們在躲過少數人所設陷阱的同時，寬容相待，依其秉性，使其「聰明才智」能夠用到正確的地方。

本書所講，就是如何觀察別人心理的外在流露，從而對其人其事作出正確的判斷。它為我們提供了一把打開人心的鎖匙，教會我們觀人於細微、察人於無形，讓我們輕而易舉地識別好人、壞人，能知人、會用人、可容人。洞察世事人心，接近好人，遠離品性有問題的人，我們才能提高工作效率，獲得幸福的人生。

杜金笙

目錄

前言	2
----------	---

第一章：認識他人，認識自己 … 9

1.1 遠「人渣」，近「人傑」	10
1.2 看人是一門學問	13
1.3 細節反映人品	15
1.4 知彼更要知己	17

第二章：要遠離這些人 … 19

2.1 愛投機取巧的人	20
2.2 愛阿諛奉承的人	21
2.3 大奸似忠的人	23
2.4 行事詭詐的人	25
2.5 口是心非的人	27
2.6 好鬥的人	29
2.7 愛傳謠的人	31
2.8 不懂感恩的人	34

第三章：幾種口是心非 … 37

3.1 故意和自己討厭的人做朋友	38
3.2 對事物的評價一日數變	40

3.3 提議的人最後卻變卦	42
3.4 喜歡散播「悄悄話」	44
3.5 強求別人應邀	46
3.6 言必稱「絕對」	48
3.7 常說「過去算了」	50
3.8 臉孔沒有現實感的人	52

第四章：非必要不謊言 … 55

4.1 說謊是弱者的策略	56
4.2 解除說謊者心中的武裝	58
4.3 謊言的本質是欺騙	60
4.4 說謊者的小動作	63
4.5 從面部表情看穿謊言	65
4.6 察言觀色識破謊言	70
4.7 利用證據對付謊言	72
4.8 從言辭看穿謊言	74
4.9 語速快慢的心理秘密	76
4.10 謊言往往自相矛盾	78

第五章：聽話聽音 … 81

5.1 言語變化與心理變化	82
5.2 愛說「的確如此」之人的弱點	84
5.3 老是說「好忙」之人的真正心理	86
5.4 愛自言自語的人多半膽怯	88
5.5 數落妻子的男人煩惱多	90
5.6 揭人私隱者心懷妒忌	92
5.7 說「我只告訴你」的人多神經質	94

5.8	從不說別人壞話的人	96
5.9	說「我不辯解」的人，藉口一大堆	97
5.10	毫不遲疑地答應你的人	98
5.11	動不動就要求別人附和之人	100
5.12	要警惕常說「我從不騙人」的人	102
5.13	喜歡口出穢言的人	103



第六章：小動作的秘密…105

6.1	頭部動作	106
6.2	眼部動作	110
6.3	嘴部動作	112
6.4	肩部動作	114
6.4	胸部動作	116
6.5	背部動作	118
6.6	腰部動作	120
6.7	腿部動作	122
6.8	腳部動作	125
6.9	臂部動作	128
6.10	手部動作	130
6.11	腕部動作	132



第七章：看人的習慣與從習慣看人…135

7.1	習慣性動作表達的訊息	136
7.2	聽聲識個性	140
7.3	握手透露的訊息	143
7.4	從體型看性格	146
7.5	穿着打扮顯個性	150

7.6	從愛好中讀懂幾類人	153
7.7	通過吃飯習慣看人	157
7.8	透過簽名看習性	160
7.9	開車的習慣有秘密	164
7.10	笑聲異彩紛呈	167
7.11	面部是人心的表徵	170
7.12	酒後現原形	172



第八章：真朋友用心處，假朋友不宜近…175

8.1	交朋友要辨真偽	176
8.2	值得信賴的朋友是人生的一筆財富	178
8.3	警惕近墨者黑	180
8.4	信賴是友誼的基礎	183
8.5	做朋友就要以心相交	184
8.6	不要被「朋友」拖下水	186
8.7	不可相交的四種人	189
8.8	哪些人應少來往	191
8.9	交友要擦亮眼睛	193



第九章：益友百人少，損友一人多…195

9.1	同事之間謹慎交友	196
9.2	真情相交淡如水	198
9.3	再親近的朋友也應注意分寸	200
9.4	交友宜精不宜多	201
9.5	當心突然升溫的友情	203
9.6	自己要注意	205
9.7	義氣害人害己	208

- 9.8 慎重對待朋友的許諾210
- 9.9 合伙做事要慎重211

第十章：做好辦公室工作的幾個小技巧… 213

- 10.1 職場上應與人保持適當距離214
- 10.2 面對「笑面虎」同事216
- 10.3 以小見大，舉一反三217
- 10.4 識下屬219
- 10.5 客觀對待持反對意見者221
- 10.6 客觀對待競爭者223
- 10.7 道不同不相為謀226
- 10.8 七種同事須認真對待227
- 10.9 不偏聽，不輕信230

第十一章：君子之心… 231

- 11.1 理順自己232
- 11.2 和平相處234
- 11.3 先嚴後寬236
- 11.4 控制情緒237
- 11.5 不輕易出拳239
- 11.6 放大格局241
- 11.7 以心換心243
- 11.8 薄責於人246
- 11.9 鬥氣不如鬥志248
- 11.10 與人為師250
- 11.11 盼別人好252
- 11.12 雙贏思維254



第一章

認識自己， 認識他人

每個人多多少少都會隱藏一點真性情。但無論怎麼隱藏，最後終究會露出真面目。因為戴面具是有意識的行為，時間久了自己也會覺得累，於是在不知不覺中會將假面具拿下來，就像前台演員一樣，一到後台便把面具拿下來。假面具一拿下來，真性情就顯露了。性情顯露是好事，自己不累，別人也輕鬆。

1.1 遠「人渣」，近「人傑」



有人把能影響自己事業的人分成四個層次：

第一層次是「人渣」。

他們在生活中是吃喝嫖賭樣樣沾染，而且極盡所能辦壞事以滿足私慾。損人利己的事經常做，損人不利己的事也做。他們的存在給社會帶來了不可估量的危害。對於這樣的人，我們要避而遠之，不要和他們有一絲的聯繫，免得他們給我們帶來危害或讓我們沾染上他們的壞習慣。

第二層次是「人物」。

這種人比較滿足於自己所從事的工作，兢兢業業、任勞任怨，好多人終其一生也沒有改變自己的愛好和所長，他們是這個社會的脊梁。

第三層次是「人才」。

他們是社會的中流砥柱，在社會的各個領域中出類拔萃。他們學有所長，學有所用，並且建樹頗豐。雖不是社會某個領域中的領軍人物，但多半是其中的重要成員。

第四層次是「人傑」。

他們是社會各個方面的「旗幟」，引領了所屬行業的發展，並左右着行業的現狀和未來。若他們失敗就會讓人有生不逢時的感嘆；若他們活得轟轟烈烈，則在一段時期內會左右行業的發展方向。

後三種人是我們要結交的，不僅結交，我們還要向他們學習，以他們為榜樣。

若想分辨出人們藏在心中的善、惡、美、醜，分辨出不同的人，要學會觀察。

- 1 仔細地聽。**聽人講話，並不只是聽他說些甚麼，還要觀察他是怎麼說的。人們沒有說出來的言語中包含的意思常常比他說出來的更多。偶爾要使談話停頓一下：短暫的沉默往往會使對方說出更多的話。
- 2 仔細地觀察。**不需要看任何有關身體語言的書，只要仔細觀察對方，便可以了解他各種動作及姿態的含義，以及他可能會說些甚麼樣的話。
- 3 盡量少講。**只要少講話，自然就可以學到更多、聽到更多；而且可以避免自己說錯話。每個人都能夠做到少說話，而且幾乎每個人都應該少說話、多提問。
- 4 不要先入為主。**通常人們相信第一印象，但是除非經過深思熟慮，否則不要輕易地相信第一印象。當別人給你留下印象時，不要隨便作為教條加以肯定或否定。
- 5 事先做好準備。**當你準備和他人見面或打電話給他人之前，先回想一下你過去對他的了解，想一下你應該怎麼說或怎樣做才能達成自己的目標。

6 要謹慎。當你觀察他人的時候，千萬要謹慎。雖然你已經了解了對方的作風，但絕不要告訴他你覺得他不夠老實可靠，而且即使你憑直覺已經看出他的做法可能不對，也不要魯莽地馬上指出來。先觀察一下，有時候慢半拍要比快半拍好。

7 保持超然。如果你能在一些熱鬧的商務場合中強迫自己保持超然，你的觀察力就能大為提高。別人在酒酣耳熱之時流露出來的本性，將比其他場合多得多。假如你也跟著一起湊熱鬧，就可能鬧笑話。

我們看到，生活中大多數人秉持正確的做人理念，許多小人物都是淳樸明達的，充滿着生活的智慧。人活一輩子，只要能從不同類型的人身上看出他們各自的特點，就能領略真正的人性。

1.2 看人是一門學問

看人是一門很高深的學問，有時候從走路方式和表情即可判定一個人的性情。

有位企業家和我談到這個問題時，向我提出這樣的建議：
用「時間」來看人。

所謂用「時間」來看人，就是指通過長期觀察，而不是在見面之初就對一個人的好壞下結論。因為太快下結論，會因你個人的喜好而發生偏差，從而影響你們的合作。另外，為了生存和利益，小部分人還會戴着假面具，你所見到的可能是戴着假面具的「他」，而並非真正的「他」。這是一種有意識的行為，這些假面具有可能只為你而戴，扮演的也正是你喜歡的角色。如果你據此判斷一個人的好壞，並進而決定和他交往的程度，那就有可能吃虧上當。

用「時間」來看人，那麼在初次見面後，不管你和他是「一見如故」還是「話不投機」，都要保留一些空間，而且不摻雜主觀好惡的感情因素，然後冷靜地去觀察對方。一般來說，**人再怎麼隱藏本性，終究是要露出真面目的**。因為戴面具是有意識的行為，時間久了自己也會覺得累，於是在不知不覺中會將假面具拿下來。就像前台演員一樣，一到後台便把面具拿下來。假面具一拿下來，真性情就顯露了。

所謂「路遙知馬力，日久見人心」。用「時間」特別容易看出以下幾種人。

- 1 **不誠懇的人**。因為他不誠懇，所以對人、對事會先熱後冷、先密後疏，用「時間」來看人，可以看出這種變化。
- 2 **說謊的人**。這種人常常要用更多的謊言去圓前面所說的謊話，而謊話一旦說多說久了，就會露出首尾不能兼顧的破綻，而「時間」正是檢驗這些謊言的利器。
- 3 **言行不一的人**。這種人說的和做的是兩回事，但通過「時間」，便可發現他的言行不一。

至於需要多久才能看出一個人的真性情，如果說需要許多年，這似乎長了些，如果說就需一個月又短了些。那麼到底多長的時間才算「標準」？這並不能作出規定，完全因情況而異，也就是說，有人可能認識第二天就見真性情，而有人兩三年了卻還「雲深不知處」，讓你摸不清楚。因此無論是做生意還是與人交往，千萬別一頭熱，先要後退幾步，給自己一些時間來觀察，**這是尊重他人，也是保護自己的最好方法**。

1.3 細節反映人品

物以類聚，人以群分。只有性情相近、脾氣相投的人才能成為朋友。

如果對方的朋友都是一些不三不四的人，那他的為人也不會太好；如果他結交的都是些沒有道德修養的人，那他自己的修養也不會太好。有的人交朋友以性格、脾氣取人，能打成一片的就是朋友；有的人則以目標取人，有相同的目標就能成為朋友；有的人則因為愛好相同而走到一起。但無論如何，只有二人修養相當、品格差不多時才能成為長久的朋友。所以，**了解了一個人的朋友也就能了解這個人**。

想了解一個人，還可以觀察他是怎樣對待別人的。人在得意的時候，特別愛訴說他與別人在一起交往時的情景，他說的時候是無意的，不會想到他與被說人有甚麼關係，所以一般比較真實。如果對方當着你的面說自己如何佔了別人的便宜，如何欺騙了對方等，那你以後就要多注意一點，有可能他也會這麼對待你。

還有一種人比較圓滑，往往是當面一套，背後一套，當着你的面說你如何如何好，別人如何如何差。聰明的人就要注意這種人了，因為他在背後說別人壞話，就有可能在你背後說你壞話。而有一種人可能當面批評你，指出你的缺點，卻又在你面前誇獎別人的優點。你也許不願接受他這種直率，但這種人卻是非常值得信賴的人。

另外，看一個人如何對待妻子、兒女、父母，就可以分析出這個人是否有責任感，自私還是不自私。你可以通過他是否按時回家，有急事時是否想着通知家人，說起家人時感覺是否親切等細節看出他對家人的態度。**一個不把家人放在心上的人是不會把朋友放在心上的。**

1.4 知彼更要知己

《孫子兵法》說：知己知彼，百戰不殆。

不知彼且不知己的人不一定會有所行動，因為「未知」會讓這種人因為害怕而怯於行動，或僅做有限的行動，就算有所行動，也有可能在遭到困難打擊時立即退縮。因「不知彼且不知己」而導致行為保守謹慎是常見現象，卻也因此而保全了自己，減少了損失。

知彼卻不知己的人最大的問題是：常常在知彼之後，自認為時機成熟、條件具備，因而採取行動。這種狀況之下的行動並不是沒有成功的可能，但是失敗的機率很大。因為缺乏「知己」的「知彼」會讓人陷入一種虛假理性的思考之中，認為一切都經過了評估，一切都在掌握之中！殊不知在不知己的狀況之下，知彼已失去了意義，反而成了致命傷，只會讓人毫不猶豫地飛蛾撲火！

因此，**知己比知彼**更重要！當然並不是說為了知己，知彼就不重要了。因為若僅知己而不知彼，則「知己」將使自己更退縮！「知己」是和「知彼」相呼應的。之所以提出這樣的觀點，是因為一部分人有以下問題。

- 1 **自以為是**。這種人有的對自己有某種程度的了解，但過度自信。能力高強的人固然有可能一路過關斬將，但有另外一種人是完全以自我為中心的無知者，以無知為知，亂闖亂撞，極為危險。
- 2 **自我逃避**。這種人不願面對自己的缺點，害怕性格、人格、能力上的缺陷破壞他對未來的美麗幻想，以為不去面對，這些缺陷就不存在了。
- 3 **自我欺騙**。這種人深知自己性格、人格、能力上的缺陷，卻告訴自己那是不確切的，自己是優秀的。這種自我欺騙長期積累下來，自己便相信了這些自我編造的謊言，甚至認為自己是完美的。

人若不知己，則「知彼」會讓人產生一相情願的偏差，看到的並不是真實的「彼」。好比一個眼睛有散光的人，看到的影像終究不是實像。這樣的「知彼」是缺乏現實意義的。

第二章

要遠離這些人

詭詐型性格是一種很陰險的性格，它不受道德規範的拘束，為所欲為又善於偽裝，工於心計又善於逢迎。凡事都以自己的利益為出發點，兩面三刀，出爾反爾，極度善變。要遠離這種人，愈遠愈好。

2.1 愛投機取巧的人

日常交往中，我們經常需要人辦事。只有一種情況例外，那就是當你有點影響力時，有人會不請自來，而且會奉上一大堆好話，這種人就是投機取巧的人。

投機取巧的人常在有利益的地方、有利益的時機、有利益可求的人面前出現，他的目的也十分明確，就是獲得好處。

平日裏，投機取巧的人對別人窮於應付，沒有真實感情，你得勢了他就奉迎，你失勢了他就冷漠；因為他對誰都是應付，不求交往過深，也不會得罪人，缺乏主見，缺乏自信。

投機取巧的人並不是對誰都熱情，他的主要原則還是看**誰對他有用，看誰有錢、有權力**。

2.2 愛阿諛奉承的人

阿諛奉承的人多是製造是非的人，他的人格是扭曲的，他奉承人是有目的的，他會吹捧你，也會詆毀你；所以在各種場合最好都與阿諛奉承的人保持距離。

如果這種人生活在你的身邊，你又擺脫不了他；那麼，你就要在心裏與他保持距離，不能因他的幾句奉承話就把自己變成了一個平庸的愛聽奉承話的人。如果有人阿諛逢迎，極盡奉承時，那麼我們是心悅誠服地領受，還是迴避拒絕？接受了這種奉承，只能使小人得意；但拒絕了這種奉承，於人於己都是有益的。

在日常生活中，就有那麼一種人，誰對他畢恭畢敬、阿諛奉承，他就對誰「恩寵有加」，大加讚賞和關愛。無疑，這種人更助長了阿諛之風。但是，明智的人不會這樣做，他不會中這個圈套，反而會對喜歡拍馬屁的那些下屬十分厭惡。