

图书基本信息

<<读人>>

内容概要

眼神交汇的瞬间，他究竟爱不爱你？
转移话题的同时，他在逃避什么？
女人的直觉一定比男人强吗？
一句轻柔的“恭喜”，是否深藏嫉妒或愤恨？

全美最著名的陪审团顾问--乔艾琳·狄米曲斯博士，十五年来，预测过上千位陪审团员、证人、律师和法官的行为表现。
这本书，她将那叹为观止的读人技巧活用于日常生活中，解释哪些视觉及口语线索可以有效无误预测出情感关系、职场特性以及家庭中的各种行为模式，并将他人对自己的阅读进行准确解码，不断锻炼自己的直觉，从而避开容易导致错误决策的陷阱。

作者简介

乔艾琳·狄米曲斯 (Jo-Ellan Dimitrius)，因辛普森案 (O.J.Simpson) 的表现声名鹊起，曾担任过六百多件法庭审判的顾问，她不仅上过“欧普拉秀” (Oprah)、 “早安美国” (Good Morning America)、 “今天” (Today)、 “赖利·金现场” (Larry King Live)、 “面对全国” (Face the Nation) 及“六十分钟” (60 Minutes) 等当红节目，还出任过许多名利财富一百 (Fortune 100) 公司的顾问。

马克·马扎瑞拉 (Mark Mazarella)，在圣地亚哥地区任辩护律师已达二十年之久，并曾任拥有12000名会员的加州州立律师公会诉讼部门主席。

书籍目录

- 第一章 为读人的挑战做准备
- 第二章 学会见树也见林
- 第三章 外貌和肢体语言
- 第四章 看人也要看环境
- 第五章 学会听出弦外之音
- 第六章 善问问题并听出答案
- 第七章 在沟通中寻找隐藏的含意
- 第八章 认清行为所显示的本性
- 第九章 注意例外情形
- 第十章 直觉的力量
- 第十一章 看看别人是怎么读你的
- 第十二章 瞬间做出正确判断
- 附录A 外貌特征所传达的讯息
- 附录B 肢体语言所传达的讯息

章节摘录

第一章 为读人的挑战做准备 “我简直不敢相信我居然没注意到那些警告！
根本就在我眼前！

我怎么可能这么笨？

” 我们都讲过很类似的话，次数可能比我们敢承认的多得多。

在我们错判了老板的本意、朋友的忠心和保姆的能力以后，我们总会小心翼翼地反省一番——通常还会用百分之两百的后见之明来检讨自己所犯的过错。

但是为什么一而再、再而三地犯错后，我们还是不能从中汲取教训呢？

如果读人就像开车或打网球一样，我们就能认清自己的弱点，借各种方法改善我们的表现。可惜这在人际关系中太少见了；我们总是沿用老套的方法和朋友、同事、伴侣做互动，食古不化地以为船到桥头自然直。

照理说，由于我过去这些年来学会了读人的技巧，所以在生活中应该更容易做出正确的判断。比方说该接纳谁，能期待他们做什么。

可是几年下来，我却没有办法把法庭那套本领运用到生活中。

也许一直要等我在生活中的痛苦和失望达到了饱和，我才愿意分析自己的错误，拿专业经验来自我治疗吧！

当我终于又找回了私生活的焦点和条理后，我开始拿法庭和“外面”世界做比较。我下定决心，要弄清楚在法庭里，到底是什么因素让我能在那样的情境下持续又精准地读人？我相信我能从其中吸取一套适用于所有情况的基本读人术。

当我告诉同事们，我在法庭和私下的读人成功机率如此悬殊时，才发现不止我这样！我认识的一些最精明的律师都向我坦诚，不管在法庭上读人之术如何炉火纯青，可是私下却一点不比“凡人”强到哪去。

怎么会这样呢？

最后我所得出的结论，让我写出了这第一章——了解人及预测他们行为的基础。

我首先发现的是态度很重要。

在法庭上，我总是把全部心力贯注在和我交手的人身上，仔细地听他们说，观察他们的神情和举止，再谨慎地思考我听到和看到的——这和我私下的态度很不一样；在生活里，我根本很少像我在法庭上那样。

结论就是：你必须准备好去读人；否则就算有全世界的线索也帮不了你。

接下来，你会学到怎么把法庭里的状态——张大眼睛、观察敏锐、谨慎小心，以及客观——带进日常生活中高潮迭起的好戏里。

娴熟运用那些技巧，你就可以开始读人了！

1. 多花时间和人在一起。

这才是了解他们的最好方法。

2. 停！

看！

听！

没有东西可以替代耐性及辛勤。

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. 想清楚你要什么。

除非你知道你想从别人身上得到什么，否则你八成会失望。

5. 训练自己变得更客观。

客观，是读人的必要条件，但对大部分人来说，它却是七项技巧中最难掌握的一环。

6. 从零开始——既不能有误差，也不应含偏见。

7. 做出决定，然后就去达成！

<<读人>>

重获失传的读人魔法 除非你的船触礁，害你在荒岛上一待就是50年，否则你一定看得出世界早就变了。

了解人已经成为人生最大的挑战之一，尤其近几世纪的社会变迁和科技爆炸使它变得更为困难。今天，我们很多人甚至享受不到和自己最重要的人的亲密关系或日常接触，我们变得孤独又无能。

除非你好好练习这本书教给你的技巧，否则这些技巧你一项也得不到，要熟练这些技巧也不容易。

。我们和居住的城市、同一国家、甚至地球那一头的人一直有接触，可是这些接触都不属于私人、亲近的范畴。

高科技帮助我们以不可思议的方式去接近他人，但同时也为我们的人际关系敲起了丧钟——它让面对面的交谈变得稀有：“既然能打电话给客户，那又何必见面呢？

既然能在老妈的电话录音机里留言，那又何必跟她对话呢？

既然能发个E-mail或传真给朋友，那又何必打电话呢？

反正话都能传得到嘛！

”甚至大部分人在打电话给某人的时候，心里还希望最好那人不在留个话就好，结果一旦本人接了电话反而失望。

有些人甚至还“集体捉迷藏”，仰赖我们的助理、孩子、伴侣或朋友去替我们做沟通；或者干脆躲进网络空间：开会、谈生意、交朋友，一切活动，全在冰冷、电讯组成的层面上，完全丧失亲眼看见一个人或和他亲自交谈的机会。

不同形式的沟通会产生不同的沟通质量。

如果我想请同事艾伦帮我一个忙，我的选择可以有好几种。

我可以走过走廊直接跟他讲，这样的话，我就能准确地判断他的反应。

也许他笑着答应；也许他边说“好”，边逃开去；也许他会说不，但明显地看得出是有商量的空间。

我看到的反应几乎是无限多的。

但是如果我打电话给艾伦呢？

虽然我能从他的声音里猜出他的感受——但是还是会错过最细微的弦外之音，也得不到任何一点视觉线索。

如果我们用电子邮件寄给对方呢？

那几乎等于完全地毁掉了所有可能的“人性化接触”，只剩下刻板的答案。

那么如果我找别人去问他呢？

（哈！

糟了） 很多人还有本事把事情弄得更糟：故意避开和最亲密的朋友及家人们有意义的谈话。

每当大家好不容易凑在一起，我们可能尽捡些对方想听或“合宜”的东西说，却不肯说出我们的真心话。

“开放自我”，对大部分的人来说，是很困难的——除了那些敢在午间谈话秀里大胆揭露自己隐私的人。

我们不喜欢自我暴露的各种理由绝对够出一本书了，但毫无疑问的理由之一是：我们生活在焦躁、相互不信任的都市里。

自童年起，住在大都市的人常被告诫要提防陌生人——晚间新闻中的案件更不时强化了这种观念。

我们这些都市人常在从小镇探亲回来的时候，感叹在都市的日子简直是非人生活，因为在乡间，我们非但不会感受到我们习惯遇上的那种白眼，反而还会经常听到身边人真诚的一句：“哈啰，你好！”

”这种主动、信任的沟通，在大城市里已几乎看不到了。

大多数人都不是成长在那种“高中同学最后变成自己的牙医、美发师、孩子的老师”的那种小镇。

虽然我们也有朋友和亲人，但每天碰到的人，多半都是陌生人——换句话说，也就是所谓

<<读人>>

的“可疑者”。

正因为我们怕他们，所以我们常会避开接触，久而久之，我们就越来越少使用我们的社交技巧，我们的“读人能力”自然也就因为缺乏练习而萎缩了。

开始接触 如果你想变成一个“读人”专家，一定要下定决心努力和人交往；只要有心，就算最会躲人的网络怪物也一定能学会“交谈”，前提是你一定要离开沙发，走出第一步！

好好锻炼那些萎缩的肌肉——就算你会觉得不方便、古怪或脆弱，但仍要坚持下去！要练习你的人际技巧，就得开始注意自己是“如何”以及“何时”和人接触。

下星期起，每次你有机会和别人沟通时，都要在“接触阶梯”上尽可能的往上进一级，借此提升你和对方的沟通质量。

接触阶梯 1. 面对面交谈 3. 信 / 传真 / E-mail / 录音机 2. 通电话 4. 请人代做 不要请别人替你定约会--亲自用信、传真或E-mail联络对方。

别用E-mail--试着打电话给远在另一端的朋友，即使这通电话不能讲太久也无所谓。

别打电话给邻居讨论孩子学校的募款餐会--敲她的门，直接和她本人谈一谈！

一步一步的，你一定会越来越习惯这种渐进式的沟通经验。

也试着努力以某种程度的“自我表白”来增加你的沟通质量，但不必谈太私人的秘密，不恰当地透露太多，反而会把很多人吓跑。

可以分享自己喜欢（或厌恶）的事物、喜欢的餐馆、书或电影，顺便也问对方一些事，例如，你在哪儿买的首饰？

或是昨晚看了球赛没有？

先暖一下场，很快的，话匣子就会打开了。

几个星期后，你一定愈来愈好地掌握这些社交技巧。

把它们拿来跟超市的收银员、医院的柜台小姐、邮差先生、刚走进店里的顾客身上实验一下吧！

“接触”不需要十分钟长的讨论；它可以是简简单单的一个眼神、一抹微笑，或对天气的小小评论。

这些互动时的小火花并不虚伪，它们是社交、是信任、是沟通与读人的起点。

学会找出羊 你花愈多的时间在读人，它一定会愈来愈容易。

就像你坐上一部好几个月都没开过的车的驾驶座一样，刚开始你会感到紧张和手足无措，只要稍加练习，便可驾轻就熟。

因此，多加练习，则今天看来难以达成的读人技巧，一定就会变得自然无比。

靠着意志力和坚持，我们一定可以锻炼我们的感官。

我的客户几年前的经验最能解释这一点了，他被大角机构（Big Horn Institute）雇用，致力于保护在加州棕榈滩（Palm Springs, California）附近西南山区里的濒临绝种的大角羊。

邻近地区的开发计划干扰了这些羊群的生活，也打乱了它们的育种过程，该机构打算采取行动。

当我的客户拜访该机构时，总监把他带到屋外，指着办公室后面那片广阔连绵的山丘，轻轻地说：“今天有很多只羊都跑出来了。

“我客户看了一眼棕色的山峦，尽可能不露惊讶的神情--他不是对大角羊的美发出赞叹，他是根本连一只都看不到！

总监显然很习惯这种反应，于是他指出一只在三角岩下的大角羊，和在左边山缘的另一只，然后又指出一只--一直到他差不多指出了十二只为止。

总监的视力未必比我的客户好，但是他已经学会找羊了；他知道怎么把它们从山岭的轮廓中分离出来，他也看得出它们的毛色和群山的颜色间最细微的差别；他也知道羊儿在一天中哪些时间里大概会待在什么地方。

他有经验、有接触，也练习过。

难怪对他来说像本能的东西，对我客户竟是这么陌生--直到我客户也学会找出羊为止。

停！

<<读人>>

看！
听！

在法庭里，我长期观察陪审员、证人、律师、旁听席上的观众和法官们，注意那些能反应出他们对案子和辩控双方观感的线索。

我会很专心地听每一个字以及它们的用法，讲的人呼吸、叹气、用手或脚打拍子的模样，甚至是他们的坐姿。

而当陪审员们走过我身边时，我会留意有没有任何特殊的气味，好比过浓的香水、体味或药味。当我和某人握手时，我也会留心握住对方手时的感觉。

无时无刻，我无不用尽我所有的感官。

耐心！

耐心！

恰当地观察人是要花时间的。

大部分人根本没花足够的时间去收集数据和反省，反而常在重要课题上仓促地对人遽下判断，好像人生不过是场游戏，愈快答题分数就愈高似的。

其实人生是相反的，答题愈快愈常错，最后反而会被扣分。

大部分时候，你根本不需要那么快作答。

你会发现能用来判断人的时间，比你以为的还要充裕。

有一次，一个人问阿伯拉罕·林肯，人的腿该有多长，他回答说：“够碰到地就行了。”

同样，人要花多少时间去读人？

也可以这么回答：“有多少，就用多少。”

读人读得再快也不会有奖金，下决定的期限通常都是人自己定出来的。

如果你真的用你所有的空闲时间来读人，一定会发现那绝对够了。

如果有人想聘你，那么就算你要求考虑几天，那份合约也不会无端消失。

你也根本不需要仓促决定要选哪位医生、律师、会计师、保姆、修车行，或赶着把所有东西买齐。

所以，不要急！

先问问自己哪些数据能帮助你做出最好的决定，然后花时间好好地收集。

如果你不是很肯定，那就多想想。

几乎美国的每个法官在审判开始前，都会提醒陪审员，他们不可以在还没看过所有证据以前就做决定。

这个观念，几百年来一直深植于我们的法律中。

而你既然要靠所有的线索才猜得出字谜来，也就不可能过早对人做出明智的判决；要想读人读得成功，必须有耐心。

不注意，就要付出代价 每个罪大恶极的罪犯的邻居在事后接受访问时都会说：“他看起来是个好人啊！”

再往下听的话，总会发现原来邻居们从来没有好好注意过这个人，接下来的一句很可能就是：“他很隐秘。”

（事实上，很多线索可能早已经指出X先生根本不是个好好先生，只是从来没有人肯花精神去注意一下而已。）

决定从来都不会比它们背后的数据来得高明。

不正确或不完整的数据会导致错误的结论，所谓的“吃垃圾，吐垃圾”。

在你还不能准确地读人以前，你必须好好地收集一切有关对方的可靠资料--你可以透过你的眼睛、耳朵，甚至你的触觉和嗅觉来做到。

当人们不注意或不专心，往往会带来令人懊悔的后果，辛普森案中的一个事件就是活生生的好例子。

在审判后期，哈特·麦肯尼被辩方传唤出庭，说明她录下的和马克·福曼谈话的录音带中，后者不停在话中穿插的“N”字眼。

她被心烦气躁的克里斯多福·达登交叉询问，两人间的针锋相对变得也越来越火爆。

<<读人>>

终于，麦肯尼小姐问了：“我们为什么要这么冲地讲话呢？”

“在我看来，这是很明显的挑战，麦肯尼小姐正传达一个信息给达登先生，她的音调和态度很明确地告诉他：“少来！”

我把知道的全都告诉你了，如果你还要这样逼我，你就等着瞧！”

“但是达登先生还是不停地烦她，不是一副不懂她在说什么的样子，就是对她说的每个字都充耳不闻。

麦肯尼小姐一直都很坦白，她在开始作证的时候，始终平稳得近乎低调。

当达登先生攻击她时，气愤又受挫的麦肯尼小姐开始自我防卫，她不断地供出更多、更具体的细节，用字遣词也愈来愈露骨、负面，音调更开始绷紧。

她的证词很快就对福曼探长--甚至整个审判造成了伤害。

我们不难发现自己常会忽略重要的线索，例如，我们会雇佣一个全天候的看护，却一点都没注意到她在后院居然装了反扣门栓；也没注意到她只顾着和我们讲话，却一点都不管正在带的小孩；或者也没注意到她的文法有多差……这每一项都会对我们孩子的成长和发展，造成重大影响。我们可能也疏忽了某名员工午餐老是吃得特别久，回来以后不但脸红红的，同时讲话也含含糊糊的，这些都暗示了他有酗酒的毛病。

这类的重要线索通常随处可见--只要你花点时间和心思去注意。

沟通应是双向的。在选陪审团时，准陪审员会在一群委托人和律师前坐下，接受一连串的“拷问”--他们也发誓会据实以答，而且不能反过来问委托人和律师任何问题，委托人和律师也没有义务透露有关自己的资料。

简单地说，整个过程的安排，就是为了让律师这边的人能去读陪审团那方人。

在法庭外，很少人会礼貌地坐下来回答一堆问题而不反问你几个的。

如果你在读他们，他们也会要求有对等的机会来读你。

如果你希望得到的都是诚实的答案，那么，你也要先给对方点什么。

只是每天与你交谈的人和陪审团不同，他们没有义务对你开放自我，而且他们也没发誓一定要主动或诚实。

如果想从他们那里“弄到”不设防和诚实的反应的话，你就一定要鼓舞他们，让他们信任你！

建立信任关系最好的办法，就是先透露一些关于自己的信息。

让人们先适度地读到你，这样他们就会比较放心了。

等他们的放心到一定程度后，他们就会对你开放了。

很简单--如果你想看清某人，你就必须先让自己被他看一眼。

好的辩护律师都会在选择陪审员期间，有效地善用“自我表白”来和陪审团发展出一种互信关系。

他们知道，即使没有人要求他们这么做，但只要他们在询问期间做某种程度的“自我表白”，他们就能把选择陪审团这段过程的意义拉抬到某一层面。

如果这一套在法庭这种令人戒慎戒惧的情境下都能屡屡奏效的话，想想它在平常午餐时会有多好用吧！

……

编辑推荐

可以从外貌了解对方性格吗？
可以从音调判断出对方诚意吗？
如何从肢体动作揣测对方意图？
怎样运用直觉走进对方内心世界？
如何瞬间抓住对方弱点？
怎样准确避开错误陷阱？

读人，教你认清事实真相，擦亮心灵之眼！

流传欧美的经典智慧，让你摇身一变：最具影响力的老板，最有进取心的员工，最富吸引力的伴侣，最无可挑剔的父母，最善解人意的朋友。

美国最权威的陪审团顾问为你提供的读人秘笈，保证改变你一生！

分辨表里不一，鉴识别有用心，判别虚情假意。

掌控人际交往主动权，做人际博弈中的大赢家。

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:<http://www.tushu007.com>