

<<如何读懂和掌控你周围的人>>

图书基本信息

书名：<<如何读懂和掌控你周围的人>>

13位ISBN编号：9787807590071

10位ISBN编号：7807590076

出版时间：2008-6

出版公司：万卷出版公司

作者：刘清海 编

页数：415

字数：430000

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>

## <<如何读懂和掌控你周围的人>>

### 前言

我们生活在一个复杂的世界里，而世界上最复杂的，又莫过于人性。在生活中，人性的弱点常常被演绎得淋漓尽致，你会看到这样一些镜头：有些人，在内心利益的驱动下，戴上伪善的面具，成为一只披着羊皮的狼；有些人当面对你毕恭毕敬、恭维有加，转过身去便开始说你的坏话；有些人表面上诚惶诚恐，却心怀鬼胎；还有一些人，他们并不是有意要伤害你，却喜欢无中生有，传播流言飞语……你能透过面具看清这些人的真面目吗？

你能了解他们的内心世界并掌控他们的思维动态吗？

如果不能，那你必定会在现代社会竞争或人际交往中受制于他人。

综观古今，凡成大事者，都在识人和用人方面用足了力气，下足了工夫，以确保自己“万无一失”。

在他们看来，人生最大的痛苦之一，就是认错了人，被人伤害。

人与人之间的相互纠缠，往往是最折磨人的，它可以让你忐忑不安，甚至使你的生活混乱不堪。因此，我们要做的第一件事就是：读懂你周围的人，审时度势，摸透他们的心思，进而掌控他们。这样你的一生就不会为人际关系所累，不会做下一大堆令自己追悔莫及的事，更不至于被别有用心的人所伤。

正如美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中所说的：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。

他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。

只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。

那么，如何才能读懂别人的心思，掌控自己周围的人，并在人际交往和社会竞争中占据主动呢？

《如何读懂和掌控你周围的人》就是为处于激烈的社会竞争和复杂的人际关系中的你量身打造的。

本书全面讲述了识别人心的方法，你可以通过大量的事例了解到人性的复杂及其根源，学会如何洞察人们的心理规律，洞悉他人的长短优劣；你会从中学到处世的方与圆，怎样把握表现与收敛的度，如何识别防范周边的小人、识破别人的谎言、听懂弦外之音，以避开周围人设下的陷阱；你会懂得如何建立威信、施与影响力，进而掌控你周围的人。

另外，在本书中，你还可以了解到如何与领导、同事、下属、朋友、客户、同学、亲人、陌生人等周围最常见的人相处，懂得如何洞察他们的内心，并自信自如地与他们交往，从而营造和谐的人际关系。

在人的世界里，你必须了解人性的真相，学会读懂和掌控人心。

唯有如此，你才能识别各式各样的陷阱和危险，提高自己做人办事的眼力和心力，一步一步落实自己的人生计划。

## <<如何读懂和掌控你周围的人>>

### 内容概要

人与人之间千差万别，每个人的先天禀赋和后天的经历不同，性情心理很不一样，性格各异；同时由于人性上的弱点，在利益的驱使下，人们在与其他人交往时会戴上面具，把真实的自己隐藏起来，这些都使得人际交往变得复杂和困难起来。

如果我们不懂得识别人心，在与周围的人们交往时就会受制于人，处于被动局面，出现人缘危机、事业危机和生存危机，使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

本书帮助你学会如何洞察你周围人们的心理规律，洞悉他人的能力高低、长短优劣、性格特征、行为方式，读懂他人的真实意图，识破他人的谎言，识别热衷传播流言蜚语的中伤者、阳奉阴违的小人、喜欢算计别人的工于心计者、见风使舵的两面派等一些别有用心的人，采取必要的措施加以防范，提高做人办事的眼力和心力，掌控人际交往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

## &lt;&lt;如何读懂和掌控你周围的人&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 读懂他人是为了更好地掌握主动 人往往并不直接表现自己 人心隔肚皮 处世需要辨别真伪 谁都想掩盖自己的底牌 须防笑面背后的冷箭 识透人心才能潇洒从容 知彼才有胜算 知人知面要知心 要有敏锐的判断力 做一个有心人 掌控与人交往的主动权 不要让对方发觉你已读懂他的心

第二章 怎样识别你周围的人 我们是怎样认识他人的 通过态度预测他人的行为 识别人心3部曲 换个角度看你周围的人 投其所好,观其人品 见微知著察人法 利用好反馈试探法 静观以察其真 “打听”他人的真面目 避免先入为主的臆断 这几种人要小心

第三章 摸清底牌,知道你周围的 人心里想的是什么 看他眼神的摇曳 看他表情的风云 看他穿衣的风格 看他鼻子的表演 看他眉毛的动态 看他动作的习惯 看他手势的伸展 看他嘴唇的张合 看他走路的姿态 看他坐姿的表态 看他说话的方式

第四章 明白意图,掌控与他人交往的方略 了解他人的需要 明白人际交往共同的心理原则 努力获得别人的信息 摸清对方的性格 迎合他的兴趣 感情投资让你一本万利 照顾好别人的面子 让对方感到他很重要 给别人以同情 激发别人的同情心 关键时刻拉人一把 不要怕吃亏 得意时记得安抚失意人 使对方只能说“是” 迂回也能达到目的 为对方的情绪考虑 给自己留一条退路 巧妙拒绝“难以拒绝”的请求 卸掉人情的包袱

第五章 低调处世,于不知不觉中掌控他人 低调才能守住自己的底牌 不要告诉人家你更聪明 切勿让别人一眼看透你 低姿态是成功者的姿态 “不经意”是一种智慧 得意不要忘形 避免成为别人的靶子 沉默是金 扮傻是保护自己的最好方法 难得糊涂才是聪明人 为对手叫好是一种智慧 隐忍者才能谋大事 不争矛盾远离祸端 韬光养晦是制胜的根本之道

第六章 如何识别对方的谎言 人们为什么会说谎 如何看待谎言 面部表情会泄密 窥破他眼底深藏的秘密 从言辞看穿他的谎言 看透说谎者常用的方式 自相矛盾的话是谎言 轻易说出的承诺和秘密多是谎言 卸掉说谎者的武装 利用证据揭穿谎言 利用他的心虚点破谎言 逼他说出真心话 堵住说谎者的嘴 将计就计识谎言 识别恋人说谎的讯号

第七章 小人不可不防 小人不可不防 怎样识别小人 不给小人怀疑你的机会 警惕小人的甜言蜜语 看穿善于伪装的“君子” 提防小人的变脸术 把小人置于眼皮底下 以攻代守筑起防火墙 打击小人须不露痕迹 棒杀小人比棒杀更有效 控制小人要利用他的欲望 借力打力躲过小人的陷害 尽量避开小人的纠缠

第八章 善于听出弦外之音 善于倾听 真意往往在言外 由说话方式猜透对方所想 从话题探索他的心理 听懂别人的场面话 用心听出隐晦的话 诱导对方暴露真心 防止“弦外之音”伤人 提高倾听能力的7个建议

第九章 巧舌是最妙的操纵术 用好舌头,事半功倍 叫“闷葫芦”开口说话 迎合对方的心理 给他一点暗示 带他跟着你的话题走 投其所好说服他 捧上天让他不得不服 问出对方的本意 点到利害之处 多用建议的口吻 站在他的角度说话 绕个弯子说服人 激将激到他的心里 制造一点悬念 沉默有时比论理更有说服力

第十章 施与影响力才是掌控之道 巧妙运用尊重的策略 让你的良好形象深入人心 自信是人最大的魅力 微笑的人到处受欢迎 用幽默拉近与别人的距离 打造你的亲和力 取得信任才能影响他人 表达你的好感 热情就是最大的影响力 套近乎更贴心 学点“地形”心理学 有损个人影响力的20种行为

第十一章 如何有效掌控生活中的15种人 制伏心高气傲的人 看透虚荣者 宽容对待贪小便宜的人 别与难缠的人打交道 谨慎对待深藏不露的人 热情关切性格内向的人 为性情孤僻的人着想 冷静迁就脾气急躁的人 宽厚平和对待尖酸刻薄的人 大度忍让心胸狭窄的人 与搬弄是非的人保持距离 积极帮助愤世嫉俗的人 以诚相待猜疑心重的人 为唯我独尊的人保留颜面 善于与你不喜欢的人相处

第十二章 和成功者在一起 找个贵人扶一把 借助成功者抬高你的身价 抓住关键人物 找个名人做朋友 展示才华得贵人相助 主动和成功者联系 善借成功者的名气 满足成功者的虚荣心 也帮成功者一个忙 多交能帮你上进的朋友 每个人都可能成为你的贵人 如何与成功者交往

第十三章 “管理”上司是把双刃剑 准确领会上司的意图 看懂上司的眼色 将功劳让给上司 保持经常性的接触 做领导不可缺少的人 适时退让一步 为领导分忧解愁 说服领导的话要说得巧 把你的想法变成领导的创意 受宠时要懂得分寸 别和上司走得太近 切不能替领导做主 上司的疮疤不能揭 钻进上司的心眼里 小心领导“忽悠”你 领导相争时要站在中间 掌控不同类型的领导

第十四章 这样掌控同事最有效 看透同事的心理 同与人交往带功利目的的同事保持距离 用合适的赞美拒绝同事 有时候不能太老实 在危急时帮他一把 在背后赞美同事 不妨借同事搭个台阶 如何赢得同事的好感

## <<如何读懂和掌控你周围的人>>

看懂同事中虚伪的人 怎样对付争功的同事 敬同事一尺 化解同事的敌意 调动不同类型的同事  
应对城府太深的同事第十五章 “制伏”下属是一门学问 看懂下属的心很重要 检测下属本性的7种方法 让下属不敢造次的掌控法 原谅下属的过失 让下属知道你“疼”他 为下属承担责任 掌控能力比你强的下属 体贴入微收获下属的心 关心下属的家人 使有矛盾的下属和谐相处 运用“夹心饼”批评艺术 给下属摆一个擂台 打了棒子给蜜枣 用心发现下属的兴趣 有权威才会有服从 先商量后命令 不断地“雕琢”下属 不妨拍他的“马屁” 如何驾驭“刺头”员工 如何让下属中的小人听你的话第十六章 掌控客户，钓住那条大鱼 知道他想要什么 借用第三者的影响 制造意外之喜——赠送小礼物 来者不拒，因人而异 她在等你 激起客户的购买欲望 让他感觉占了便宜 设个“圈套”引诱客户 “希望你帮我个小忙” 无法想象的掌控术 一点点地使他站不住脚 这样说服客户最有效第十七章 关于“利用”朋友这件事 送朋友一份面子厚礼 打动朋友为你办事 准备些“糖衣炮弹” 悄悄地爱你的朋友 给友情保温 结交几个“忘年”知己 该拒绝的就要拒绝 交朋友不可全抛一片心 要知道哪些人不可交 数数你身边的朋友 看清“朋友”的真面目 须提防的5种“朋友” 真诚是待友的第一要务 提防“杀熟”的朋友第十八章 同学是一笔增值最大的投资 随时增进同窗之谊 攀上同学的关系 一起追忆流年往事 保守秘密让他信服你 以“礼”动人 有尊重才有回报 小心为人铺路惹人嫌 吃点小亏送人情第十九章 亲情可以帮你做大事 亲情是你生命的支撑 巧借名声得“厚爱” 建立一个亲情资源库 活用父母的关系网 沾上一点亲就会多一条路 你对我好，我对你更好 采用迂回战术 用亲情拨动他的心弦 点到亲情的“七寸” 看破亲情的“烟幕” 先“热身”再求人 与亲人交往要注意些什么第二十章 和陌生人缩短距离 善待陌生人 把陌生人变成朋友 从打招呼开始 第一个5分钟的攀谈法 先消除陌生感 没话时也要找话 缩短与他的心理距离 熟记名字抓住他的心 长个心眼看陌生人 后记：我并不是教你诈

## <<如何读懂和掌控你周围的人>>

### 章节摘录

第一章 读懂他人是为了更好地掌握主动 处世需要辨别真伪 “草萤有耀终非火，荷露虽团岂是珠。

”生活中，我们常常会被一些看上去“差不多”的假象所迷惑，错把现象当本质，从而掩盖了对真相的了解和认识，这种情况在生活中屡见不鲜。

生活中有些人可以与你共享乐，危机时刻却不愿与你共患难；有些朋友为求利益与你反目成敌，在诽谤中你争我夺；某些人是酒肉朋友，表面上与你把酒言欢，称兄道弟，其实只是虚情假意，另有所图。

通常情况下，人们都很难从对方的表情或者言谈举止来断定其心情和意图。难过的时候，他可能微笑着面对周围的人；兴奋的时候，他也可能故作沉思低头不语。因此，某些时候一个人说出来的话、做出来的事不一定出自内心的本意。在社会的舞台上，人人都戴上了虚伪的面具，这面具随着年龄的增大，生活阅历的增多，戴得越来越巧妙，越来越难以被人发觉，这就增加了我们处世的难度。

你或许看到每个人都面带微笑向你走来，那面孔无论是熟悉还是陌生，看到中途相遇的双方，相互拍肩问候，溢美之词不绝于耳，无论是故友还是初识；看到请求帮助时，对方拍胸顿首、信誓旦旦地承诺。

在人际交往中，你以不设防的真诚向朋友敞开心扉，然而，当你在人生路上栽了跟头，才发觉那微笑原来并非发自于内心，那问候和赞美背后深藏着陷阱。

这便是生活的复杂性，它向我们展示了一幅难以琢磨的图画。于是，辨识朋友真伪、提防落入他人陷阱就成为社交活动中不可或缺的一部分。

春秋末年，晋国中行文子被迫流亡在外，有一次，经过一座界城时，他的随从提醒他道：“主公，这里的官吏是您的老友，为什么不在这里休息一下，等候后面的车子呢？”

”中行文子答道：“不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我喜欢佩饰，他又送给我一些玉环。

这是投我所好，以求我能够接纳他，而现在我担心他要出卖我去讨好敌人。

## <<如何读懂和掌控你周围的人>>

### 编辑推荐

练就识人的眼力和心力，读懂人性的真相，掌控人际交往主动权，做人际博弈中的赢家。

生活中，我们每天都与周围的人们打交道。

由于每个人的先天禀赋和后天经历的不同，使得每个人的性情、心理不一样，性格千差万别。

同时，由于人性上的弱点，在利益的驱使下，人们在与其他人交往时会戴上面具，把真实的自己隐藏起来，让人难辨真假，这就使得人际交往变得复杂和困难起来。

如果我们不能识别人心，不懂与人交往的分寸，就会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人，处于被动局面，出现人缘危机、事业危机和生存危机，甚至落入他人的圈套和陷阱，使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

《如何读懂和掌控你周围的人》全面讲述了识别人心的种种方法，帮助你通过考察人们的外在特征和内在特征，读懂同事、下属、上司、客户、朋友、同学、亲属、陌生人等你周围各种各样的人们，了解其能力高低、长短优劣、性格特征、言行习惯，洞察其心理世界，识别和防范那些别有用心的人，提高做人办事的眼力和心力，掌握人际交往主动权，有步骤、有目标地落实自己的人生计划。

《如何读懂和掌控你周围的人》是为处于激烈的社会竞争和复杂的人际关系中的你量身打造的。本书全面讲述了识别人心的方法，你可以通过大量的事例了解到人性的复杂及其根源，学会如何洞察人们的心理规律，洞悉他人的长短优劣；你会从中学到处世的方与圆，怎样把握表现与收敛的度，如何识别防范周边的小人、识破别人的谎言、听懂弦外之音，以避开周围人设下的陷阱；你会懂得如何建立威信、施与影响力，进而掌控你周围的人。

另外，在本书中，你还可以了解到如何与领导、同事、下属、朋友、客户、同学、亲人、陌生人等周围最常见的人相处，懂得如何洞察他们的内心，并自信自如地与他们交往，从而营造和谐的人际关系。

<<如何读懂和掌控你周围的人>>

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>