

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

图书基本信息

书名：<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

13位ISBN编号：9787514202496

10位ISBN编号：7514202498

出版时间：2011-8

出版时间：印刷工业

作者：凹凸

页数：267

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>

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

前言

每个人从一出生就是社会中的一员，想要在这个纷繁复杂的社会中自如地生活，就必须拥有一定的社会关系，因此也就不可避免地要与形形色色的人打交道。

生活中结识新朋友、工作中认识新同事、交际场上结交新伙伴，我们每天总在不停地与人交往，然而中国有句古语说“人心隔肚皮”，在我们用心去与之交往的时候，对方是否也是用真心回馈我们，是否真正值得我们相交呢？

中国古人总说“知人知面不知心”，在人与人的交往中，读懂人心是最难的，即便是我们已经熟识的朋友、师长、领导、同事，就一定是和我们站在同一阵营的友好者吗？

现今社会，大家都懂得“逢人只说三分话，不可抛却一片心”的道理，没有任何一个人会毫无保留地把自己的内心世界完全敞开给别人看，每个人或多或少都会有自己的秘密和“小九九”，茫茫人海之中，怎样才能交到真正的朋友，怎样才能避开小人、免遭欺骗呢？

答案就是我们需要一种能够读懂人心的本领，只有清晰地看清对方、洞察到对方的内心。

我们才能够做到知己知彼、左右逢源，把主动权牢牢掌握在自己的手中。

当然读懂人心是建立在超强洞察力的基础之上的，只有仔细观察、深入分析才能够从对方的言谈举止、音容笑貌中分辨出事情的真伪。

西方心理学家弗洛伊德曾经说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。

即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！

”所以，只要我们用心观察，对方的每一个细微的动作都会成为我们读懂他的线索，只要我们掌握了必要的“读人”的方法和技巧，我们完全可以读懂人心，进而能够用一种热情和自信的态度去面对芸芸众生。

仅仅能够看穿人心、读懂人心是不够的，要想让自己始终处于有利位置，占据主动，还要学会掌控人心。

根据我们对对方内心的洞察和了解，不动声色地做出有利于自己的行动，或者引诱对方向着自己有利的方面去做，具有了这种掌控人心的本领，在人际交往中不仅“吃得开”更能“玩得转”。

本书从读懂和掌控人心两个方面着手，系统地阐述了如何在实际生活中灵活运用这两种技巧，更从多个角度对这两种技巧进行了分析，以期让我们在最短的时间内学会这两种技巧，在今后的人际交往中，帮助我们建立强大人脉、成就辉煌事业。

编著者 2011年8月

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

内容概要

也许你能够很清晰地知道与自己接触的每一个人的想法，你也知道应该往哪方面去努力，然而努力的过程怎样才能更轻松、更顺利、更巧妙呢？

这就需要你好好读一读这本《瞬间读懂和掌控你身边的人》了，相信通读这本书之后，你会对人际交往有另一番理解，并能够运用最基本的交际技巧，为自己的工作、生活提供多一些机会，多一层保障！

每个人的行为都受到心理的支配，《瞬间读懂和掌控你身边的人》将复杂的心理博弈简单化，揭密人际交往中常见的心理现象，传授诸多心理方面的实用技巧。

帮你洞察他人、解释行为、看穿人心、施加影响。

交给你一把打开对方心理的钥匙。

指导你运用心理策略，轻松掌控社交奥秘。

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

书籍目录

导读

上篇 读懂人心不吃亏

第1章 言辞方式：从一言一语中轻松读懂他人

不同的说话方式代表着不同的个性

过于谦恭往往是对你持有戒心

不同的粗口透视出不同的心理意义

经常说错话的人总是说一套做一套

爱唠叨的人喜欢苛求完美

一个人的声气会透露他的“生气”

第2章 吃喝态度：简单的吃喝背后隐藏了人最真实的一面

从喜欢吃的食物与口味读懂他

醉酒后喜欢打电话的人内心是孤独的

经常请客的人自我满足欲望强烈

喜欢买罐装食品的人有较重的防备心理

从醉酒后的反常举动读懂他的性情

为什么有些人没有零食就受不了

第3章 生活习惯：细枝末节中透露他的内心世界

观察看电视的习惯，读懂对方特点

从逛街的方式也能认识对方

看似随意涂鸦，实则显露真心

从物品收纳的方式知晓他做事的特点

观察睡觉习惯探究对方心理

电话本和通信录的使用也能反映人的性格

第4章 兴趣偏好：偏爱喜好体现出对方的心理状况

通过喜欢的游戏类型分析对方个性

从喜欢的休闲方式判断对方

旅游目的透露出对方的心理现状

不同的约会场所反映出不同的心理

从喜欢的宠物了解对方的性格和内心

由收藏和纪念品读出对方心理倾向

第5章 行为特点：特别的行为表露对方的潜在心思

开场白过长说明对方缺乏自信

喜欢当红娘的人热衷于表现自我

第一印象识人有时很准确

喜欢揭人隐私者妒忌心强

强求别人赴约的人私心重还虚荣

喜欢指手画脚的人好胜心过强

第6章 职场表现：工作场合的举动隐藏着他的秘密

对工作不负责人对生活也是懈怠的

面部细节告诉你同事的内心

小动作中隐藏着同事对你的意见

要做上司的心腹先要读懂上司的心

学学古代兵法术的选人术

看穿下属的真面目有妙招

第7章 小人嘴脸：从伪与诈中识别小人的真面目

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

眼神闪烁不定的人可能在隐瞒一些信息

小人往往会用这些表情掩饰自己

暗箭也能防，警惕小人的小动作

常打听别人隐私者不宜深交

提防“糖衣炮弹”，不要轻易尝“甜头”

表面谦卑有礼的未必是真君子

第8章 识破真伪：微妙细节中辨别出诚心或欺骗

自相矛盾、含混不清的话往往是谎言

说谎者常用这几种方式掩饰自己

眼神透露出谎言的秘密

心虚者的谎言往往漏洞百出

客套话中也能听出对方的真心

太轻易许诺的人不可信

下篇 掌控人心做赢家

第9章 读懂他人掌控人心：助你轻松操纵局面

了解对方心理需求方能“对症下药”

了解人际交往的“潜规则”

想了解他人先要掌握对方足够的信息

根据不同性格运用不同的交际方式

迎合对方兴趣，拉近心理距离

感情投资永远不会蚀本

第10章 掌控人心遵循原则：赢得对方更多信任

自己多吃亏更能赢得人心

自己得意时要考虑失意者的情绪

任何时候都不要落井下石

留有余地，绝不斩断自己的后路

给对方留面子等于保护他的尊严

让对方感到他在你心中十分重要

第11章 摸准上司脉搏：得意地掌控上司心意

细观察，准确领会上司的意图

学会“奉承”，将功劳让给上司

受宠时更要懂得拿捏分寸

委婉一点，把你的想法变成上司的创意

领导相争时学会不偏不倚，保持中立

回绝上司要巧妙，把握好分寸和技巧

第12章 掌控同事心理：正确处理同事关系

与同事保持最为适度的距离

敢于正面应对争功的同事

不要与城府深的同事过于亲近

与虚伪的同事既要小心又要表示友好态度

做好自己，不要随便进入他人的“领地”

与异性同事的关系更要掌控好

第13章 驾驭你的下属：“严”中有“情”更得力

让下属知道你“疼”他

化解怨气，使有矛盾的下属和谐相处

运用“三明治”批评艺术不伤和气

恩威并举，先有威信才有服从

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

命令之前先征求下属意见

对待个性员工要用些小手段

避免下属中的小人破坏团队团结

第14章 看穿朋友心思：让情谊更加牢固

用真诚守礼表达对朋友的尊重

学会把你的朋友分为三六九等

朋友就是朋友，不能过分依赖

对朋友的投资是一本万利

小心被爱“杀熟”的朋友宰

对朋友也不用“完全无保留”

第15章 从容掌控对手心：让对手变为朋友

少一个对手多一个朋友

场面话要能听得懂，获得更多信息

听得懂什么是“话里有话”

心理围攻，诱导对方暴露真心

留个心眼，别被“弦外之音”所伤

多些宽容，得饶人处且饶人

第16章 谨慎应对巧攻心：快速结识陌生人

不要忽视一个招呼的作用

交朋友首先要消除陌生感

选对一个话题，就能一见如故

不了解对方就不要轻易开玩笑

恭维的话有时也不可乱说

对陌生人还是要有所戒备

第17章 筑起内心防火墙：巧妙掌控小人心

行得正坐得直，不给小人机会

防人之心不可无，盯紧小人的小伎俩

以攻代守彻底杜绝小人使坏

吹捧小人比贬斥更有效果

要控制小人，就要了解小人的欲望

将计就计，用巧力躲过小人的陷害

参考文献

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

章节摘录

人们在进行人际交往中所用的语言可以拉近或推远彼此间的心理距离。事实上，任何人际交往都是在交际双方所构成的心理距离中进行的，适当的心理距离有助于人际交往取得成功。

如果你想使你的人际交往能够顺利、愉快地进行下去，那么有分寸地使用恭敬的语言是很有必要的。这些谦恭的语言要依时间、场合、目的微妙地表达，适当地加以运用。

俗话说：“过犹不及。”

如果你在人际交往中所用的言辞过于谦恭，会显得十分造作，给人一种很虚伪的感觉，而且这样做会让对方在内心深处对你持有戒心。

在日常生活中，我们在与他人最初交往的时候，可能会使用一些谦恭的言辞，如“您”、“请”、“劳驾”、“谢谢”、“辛苦了”、“请多多关照”等敬语。

此时双方不是很了解，显得十分陌生，所以都会在言辞上彬彬有礼、小心翼翼。

而如果通过了进一步的交往，已经变得较为熟悉了，就会忽视掉这些敬语，直接用日常语言进行有效地交流。

所以通过对话，就能了解谈话双方关系已经到了何种程度。

比如一对男女朋友，才开始见面的时候，双方都会用一些敬语，男性一般都会表现得很有礼貌，而女性也会显得十分矜持。

一旦他们的恋爱关系确定了下来，在一起相处的时间久了，就会省掉那些“繁文缛节”，彼此有什么话就直接说出来，情侣之间使用的语言都是极为亲昵的话语，甚至有的语言已经成为了他们爱情秘密的一部分，旁边的人是听不出所以然来的。

所以说，我们在日常交谈中能通过对敬语的使用判断出彼此之间的关系。

那些在人际交往中过分谦恭的人，他们在与人交往的时候，总是低声下气，总是用恭敬的语言、赞美的口气说话。

你与他们初次交往的时候，你可能会觉得对方也许是不好意思的关系，虽然感觉怪怪的，但不会对他们产生厌恶。

然而随着你们交往的日益深入，你就会逐渐觉得这种人的态度让人气恼不已。

这时你对他的评价大多变为：“这家伙原来是个口是心非、表面恭敬，却一直对我有戒心的人！”

总而言之，那些对你过分谦恭的人往往对你是有戒心的。

而造成这样情况的原因有很多，可以从以下几个方面来看。

1.你们之间有了新的障碍 日本语意学家桦岛忠夫说：“敬语显示出人际关系的亲疏、身份、势力，一旦使用不当或者错误，便扰乱了彼此应有的关系。”

因此，如果是在无关紧要或很熟悉的人际关系中，我们根本没有必要使用敬语。

不过，如果是在很亲密的人际关系中，有人突然使用敬语对你说话，那就要小心了。

是否在你们之间出现了新的障碍？

有可能是你无意之中把他得罪了而毫不知情，但是对方心里对你已经产生了距离感，于是言辞上对你使用“敬语”来疏远你。

2.对你怀有敌意 如果在交谈中对方常常无意识地使用敬语，就表示双方之间心理距离很大，关系比较疏远。

而如果对方过分地使用敬语，就表示对你怀有激烈的忌妒、敌意、轻蔑或戒心。

比如，当一个女人对男人说话时，使用过多的敬语，绝对不是表示对他的一种尊敬，而是表示出一种敌意，她有可能表达出来的意思是“我对你一点感觉也没有！”

或是“我根本不想和你这样的男人接近”等。

如果你与有些人已经交往很久了，彼此了解也很深刻了，但是他依然运用客气与亲切的措辞，说话的语气十分谨慎，甚至会过多地使用到很多恭敬的语言，在这样的情况下，对方不是心里苦闷，就是心中对你怀有敌意。

3.企图控制对方 如果有人在你交往的时候，故意使用谦逊与客气的言语。

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

他们可能企图利用这种方式 and 态度闯进你的心里，突破你的防备心理。

实际上，他们之所以产生这种行为，其心理动机在于企图控制你，实现自己居高临下地与你进行交流。

法国作家拉伯雷说：“外表态度上的礼节，只要稍具有知识即能充分做到；而若是想表现出内在的道德品行，则必须具备更多的气质。

”很多人无论是言辞方面还是自己的行为，总是恭恭敬敬，这样的情况也可以说是由于某种气质的欠缺。

当然，我们在与人交往的时候，有分寸地使用敬语，这是一种礼貌的表现，也是建立良好人际关系的方法之一。

但是，“殷勤过度，反而无礼。

”人与人之间的礼貌，有其固定的形式、程式以及言语措辞，这是每个人都必须遵循的。

如果对方突然对你过分谦恭，那么你一定得小心了，他已经对你开始怀有戒心了。

一般来说，大凡那些习惯于用谦恭的言辞的人，他们以令人难以忍受的过分谦恭的态度对待他人，内心往往积聚着对他人的强烈攻击欲。

也许他们在幼儿时期一定受过父母严厉而又错误的教育，尤其是有关礼节方面的。

所以，那些在一般人看来正当的欲望，却不被他们的良心所认同，这就在一定程度上导致他们产生了罪恶、不安和恐惧等感觉。

于是，他们便将种种不被良心认可的欲望、冲动和情绪全压抑在内心深处。

但是，他们内心有种恐惧，担心那些越积越多的被压抑的欲望、冲动和情绪有一天会形成强大的攻击冲动而发泄出来。

他们直觉地意识到这一点，所以决定用谦恭的言辞来掩饰，企图进行自我心理防卫。

.....

<<瞬间读懂和掌控你身边的人>>

编辑推荐

中国人总说“知人知面不知心”，在人与人的交往中，读懂人心是最难的，我们需要一种能够读懂人心的本领，只有清晰地看清对方、洞察到对方的内心。

我们才能够做到知己知彼、左右逢源，把主动权牢牢掌握在自己的手中。

《瞬间读懂和掌控你身边的人》从读懂和掌控人心两个方面着手，系统地阐述如何在实际生活中灵活运用这两种技巧，更从多个角度对这两种技巧进行了分析，以期让我们在最短的时间内学会这两种技巧，在今后的人际交往中，帮助我们建立强大人脉、成就辉煌事业。

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>