

图书基本信息

书名：<<这样可以读懂和“掌控”你身边的人>>

13位ISBN编号：9787502837167

10位ISBN编号：7502837167

出版时间：2010-5

出版时间：地震出版社

作者：周黎

页数：306

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>

前言

美国著名的人际关系大师戴尔·卡耐基讲过这样一个故事：一天，美国著名作家爱默生和他的儿子要把一头小牛赶入牛棚，但他们犯了一个普通人常犯的错误：他们只想到自己的需要，而没有替那头小牛考虑。

爱默生推，他儿子拉，而那头小牛也只顾着自己，所以挺起腿，坚持拒绝离开那片草地。

站在旁边的爱尔兰女佣，虽然没有什么特殊才能，但她了解牛马的习性，她知道怎样才能让这头小牛听话。

于是，这名女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，一边让小牛吮吸她的拇指，一边温和地把小牛引入牛棚。

由此，卡耐基悟出：了解对方到底需要什么，才能说服他！

你如果要劝说一个人做某件事，在开口之前，最好先问问自己：“我怎么样才能使他愿意去做这件事呢？”

卡耐基强调，为了有效地说服别人，首先要了解对方到底需要什么，然后“看鱼下饵”。

为了取得理想的效果，在与他人交往时，不但要了解对方的个性品质，还了解人际关系的响应特性。

不要只想别人对你如何，只想影响别人，让别人适应你的需要，而要善于站在别人的立场上，多替别人着想。

在你想让他人为你做什么的时候，问问自己，别人有什么理由为你那样做。

了解别人的需求，恰当地给予满足，在满足别人的过程中，你自己也能得到多方面的满足。

尽量去满足别人的需求，不但有助于营造良好的人际关系网，而且，你会更容易建立威信、对别人施与影响力，进而掌控你周围的人。

这将为你的事业成功奠定了坚实的基础。

历史上有很多成功的政治家同时也是出色的交际家。

有人问路依特·乔琪，为什么在其他战时领袖们都退休后，唯独他还能身居权位？

他这样回答说：“如果我做对了一件事的话，那就是我在钓鱼时放了合适的鱼饵。”

你希望别人怎么对待你，你就怎么对待别人。

你只要在很多方面尽量满足了别人的需求，别人迟早会满足你的需求。

有人说：你读懂了历史，你就读懂了这个社会，你就可以准确判断未来；你读懂了别人，你就掌握你与人交往的主动权，你就可以更好地发展自己。

在现代社会，无论我们在做什么，或者想做什么，要想获得成功，必须学会借助别人的力量。而读懂别人，理解别人，正是让别人自愿采取积极有效的行动配合我们的前提。

《孙子兵法》中强调：“知己知彼，百战不殆。”

而“知己”与“知彼”相比较，“知彼”就更为重要。

《这样可以读懂和掌控你身边的人》一书，给读者提供了很多非常实用的技巧、方法和建议。一旦我们学会了读懂别人的心思，了解了别人的性格和处世方式，理解了别人的处境和好恶，在各种交往中，就可以从容应对；遇到各种问题的时候，就可以得体处置。

这样，就可以避免很多不必要的误会，减少很多不必要的麻烦，我们的事业就会更加顺利，生活会更加愉快。

内容概要

在现代社会，无论我们在做什么，或者想做什么，要想获得成功，必须学会借助别人的力量。而读懂别人，理解别人，正是让别人自愿采取积极有效的行动配合我们的前提。

《孙子兵法》中强调：“知己知彼，百战不殆。

”而“知己”与“知彼”相比较，“知彼”就更为重要。

《这样可以读懂和掌控你身边的人》一书，给读者提供了很多非常实用的技巧、方法和建议。

一旦我们学会了读懂别人的心思，了解了别人的性格和处世方式，理解了别人的处境和好恶，在各种交往中，就可以从容应对；遇到各种问题的时候，就可以得体处置。

这样，就可以避免很多不必要的误会，减少很多不必要的麻烦，我们的事业就会更加顺利，生活会更加愉快。

书籍目录

第一章 如何从动作和表情透视人的心理 学会透过眼神的活动了解他人的心态 根据对方眉毛的动态来了解他的心境 头部的动作所透露的性格特征和心理状态 不能只简单地从表情上判断对方的真实想法 由手的基本动作看一个人的心理 从对座位的选择中透视一个人的交际心理 从坐姿的不同去判断一个人的性情 学会判断对方是否采取了防卫性的姿态 学会准确地捕捉对方赞同和接受的姿态 从谈话中探查对方的内心世界 为准确获取信息该如何听别人说话

第二章 和朋友轻松交往, 互帮互助 学会从外表和相关方面判断一个人 采取适当的原则对朋友进行甄选 对不同类型的朋友采取不同的态度 尊重彼此的不同, 但无须丢掉自己的个性 如何才能获得朋友的认同和好感 通过积极倾听朋友的心声来表达关爱 在与朋友的交往中保持适度的“弹性” 与异性交往把握好分寸 尽量为朋友的分外之事提供帮助 办不了的事不承诺 托人办事的前提是了解对方 托朋友办事前自己先吃点亏 轻松地给朋友借到你所需的东西 巧妙而得体地对付饶舌常客

第三章 纵横职场, 获得同事的认可与合作 宽厚待人更容易维系职场和谐的人际关系 与同事交谈可以变得更顺利、更轻松 自然而快速地融入新单位 初入职场要多听、多看、多学、多思和少说 深入地了解同事, 提高与人交往的质量 要得体对待同事的无端怀疑 有效减轻“小报告”对你的伤害 和性格不同的同事轻松相处 和不同的人办事宜采取相应的态度和方式 与难与相处的人交往要对症下药, 见机行事 与不同风格的同事有效沟通、和谐相处 重视与同事的团结协作关系 重视日常生活中和同事的必要应酬 成功地向持有不同意见的同事推销你的主意 与同事可以讨论和争论, 但不要争吵 驾驭反对者, 化消极因素为积极因素 采取得体的策略, 让同事愉快地帮助你 有效消除误会, 融洽彼此的关系

第四章 正当维护自己应该得到的利益 要学会从老板的角度来思考问题 处理好上司交给你的紧急任务 接受任务以后注意和上司及时沟通 适应上司的要求, 凡事多汇报 和上司谈话要把握住好自己的角色 向上司提建议时千万不可冒犯对方 与上级保持良好的关系 依靠自身的努力获得领导的信任 巧妙地让上司觉得必须要提拔你 为让老板给你加薪而采取积极有效的行动 得体地与爱挑剔的领导共处 让上司甘心情愿地为你解决实际困难 巧妙地拒绝上司委托的某些事 警惕自己失宠的信号 采取积极的方式应对上司给的“小鞋” 积极改善与领导关系不融洽的状况

第五章 树立必要的权威, 有效指挥下属 善待自己的员工 不要让管理制度成为“一纸空文” 利用影响力为自己赢得权威 利用情感的力量征服下属的心 让下属愿意服从你的命令 学会不受制于下属的策略 让下属自愿配合你的工作 让下属比较彻底地贯彻你的想法 如何和下属谈话才能取得预期的结果 不能忽视了下属需要赞赏的心理 努力为下属多提建议提供方便 有效倾听下属的意见和建议 正确对待和处理来自下属的抱怨 帮助部下扬长避短 恰当地把握批评下属的方法和尺度 因人制宜采用不同的批评方式 深入观察和了解下属的基本要点 从细微之处入手, 全面考察人才 日常谈话中判断下属的才学与品性 避免偏见, 尽量客观地识人

第六章 享受爱的甜蜜, 让你爱的人为你而改变 学会准确地识别友情与爱情 要懂得如何去寻找真正的爱情 寻找最适合自己的异性作为情侣 克服第一次与异性朋友交谈的困难 准确判断男人传达给你的爱情信号 得体地向所爱的人表达自己的情感 满足女友的要求不能违犯原则和道德 让爱人愉快地接受你的支配和控制 适时用爱的语言激起感情的浪花 理解和真情取代唠叨和指责 学会得体地对待情侣间的冲突 夫妻间吵架的分寸和准则

第七章 因材施教, 不可用自己的意志去左右孩子 得体地把握住爱孩子的分寸 与孩子进行畅通无阻的交流 提高自身的教育素质, 倾听孩子的心声 善听孩子的弦外之音, 把握孩子的喜怒哀乐 在教育孩子时要避免自我中心倾向 全面了解孩子的情感需要 在一定程度上和孩子进行角色互换 表扬孩子要力争起到较好的效果 对孩子说话时不能伤害他的自尊心 从本质上认识孩子, 帮助他发展自我 积极引导和善于利用孩子的逆反心理 尊重孩子并努力获得孩子的尊重 避免溺爱, 对待孩子适当严格些 得体地批评孩子, 有效纠正孩子的错误 教孩子避免任性而又不失个性 采取适宜的说教方法让孩子愿意接受

章节摘录

心理学家指出：当一个人坐着的时候，他双脚的摆放位置会泄露他的性格的某些特征。所以，从坐姿的细微区别可以推测出本人的性情轮廓，为人处事的方式。如果你是个有心人，在认识陌生人时，三五分钟内，即使你们没对话，你也能对对方的性情有个大致了解。

那么，如何从坐姿判断一个人呢？

(1) 如果一个人正襟危坐，两脚并拢并微微向前，整个脚掌着地，那说明他为人真挚诚恳，襟怀坦白，而他的直爽也不会激怒他人。

这种人的特点是做事有条不紊，但容易较真，力求周密而完美。

不过，这难免拘泥于形式而显得呆板。

这是一种天生喜欢整齐有序的人，有时甚至有洁癖倾向。

虽然从外表看来，这种人有些冷漠，但这都是假象。

实际上，他是个古道热肠的人。

这种人只做那些有把握的事，从不冒险行事，因此缺乏足够的创新与灵活性。

(2) 如果一个人只喜欢“跷着二郎腿”坐着，无论哪条腿放在上面，他都很自然，那说明他还比较自信，懂得如何生活，周围的人际关系也比较融洽。

(3) 如果一个人喜欢“跷着二郎腿”坐着，并且一条腿勾着另一条腿，那说明他为人谨慎、矜持，没有足够的自信，做事甚至有些犹豫不决。

而周围人会认为他的性格太复杂。

不过由于这种人的吸引力和分寸的把握度还不错，所以，他能够让大家正确地评价他，并喜欢他。

(4) 如果一个人习惯于脚尖并拢，脚跟分开地坐着，那说明他做事易犹豫不决，有时过分的一丝不苟将影响变通性。

而他对自己的倔强有时一点办法也没有。

这种人习惯独处，交际只局限在自己感觉亲近者的范围内。

不过，这种人很有洞察力，能以最快的速度对他人的性格做出准确的分析和判断。

只是有时他会过高评价自己的能力。

(5) 如果一个人习惯于把双脚伸向前，脚踝部交叉，这种人总是喜欢在各方面拔尖，支配、控制他人。

所以，说老实话，他可能是个很难相处的人。

至于说到风格，特别是个人生活中，他会表现出犹豫不决的做事风格。

研究表明，这还是一种控制感情、控制紧张情绪和恐惧心理，很有防御意识的一种典型坐姿。

(6) 如果一个人喜欢两脚并拢，脚尖抬起，脚跟着地坐着，那说明他是个谨慎持重、孤僻闭塞、经常持观望态度、并处于防卫状态的人。

但他天性超级敏感，不能够承受哪怕是最轻微的指责。

为避免引起这种人不适当的过敏反应，周围的人不会与他谈论一些棘手而复杂的问题，因此这种人会产生一种被隔离的孤独感。

(7) 敞开手脚而坐的人，那暗示了他可能具有主管一切的偏好，有指挥者的气质或支配性的性格，也可能是性格外向，有时不知天高地厚。

女性若采用这种坐姿，还表明她们缺乏丰富的生活经验，所以经常表现得自以为是。

(8) 如果一个人坐着时，腿脚不停抖动，而且还喜欢用脚或脚尖使整个腿部抖动，这种坐姿的人最明显的表现是自私，很少考虑别人，凡事从利己角度出发，对别人很吝啬，对自己却很纵容。

但这种人很善于思考，能经常提出一些意想不到的问题。

其他观察和判断方法：重重地坐下去的人，此时的心情一定是烦躁的；轻轻地坐下去的人，此时的心情一定是平和的；侧身坐的人，此时的心情除了舒畅外，还觉得没有必要给你留下什么更好的印象；在你面前猛然坐下的人，其内心或隐藏着不安，或有心事不愿告诉你；双腿不断相互碰撞或不断地拍打地板的人，此时一定有什么事使他紧张和焦躁；喜欢与你对着坐的人，是由于他希望能够被你

理解；喜欢与你并排坐着的人，是由于他认为与你有共同感；有意识从并排坐改为对着坐的人，或是对你抱有疑惑，或是对你有了新的兴趣；有意识挪动身体的人，是想在心理上与你保持一定的距离；斜成一个半躺姿势或深深坐入椅内，腰板挺直、头高昂的人，是由于他在心理上对你有优越感；把身体尽力蜷缩一堆，双手夹在大腿中的人，是由于他的心理上对你有劣势感；正襟危坐、目不斜视的人，或对你恭敬并力图留下个好印象，或此刻其内心有什么不安；把椅子调个个儿，椅背朝前，双腿叉开，跨骑在椅子上的人，此刻的心情是想显示自己，对你的讲话感到厌烦而想压抑。

P19-21

媒体关注与评论

18世纪英国著名的外交家查斯特·菲尔德在《给儿子的信》中说：“学习乃是借助阅读书籍而有所收获。

然而在世界的知识中，最需要学习的却是如何洞察他人，同时善加研究各色各样的人物。

” 我们在个人生活和职业生活中的成功，取决于我们与他人合作得如何。

善于合作，提高团结协作的能力，我们的事业就会更加顺利。

生活会更加愉快。

你如果对一个人不了解，你和他在感情上就必然有距离。

——托马斯·沃森 不患人之不已知，患不知人也。

——孔子

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>