

<<快速读懂你周围的人>>

图书基本信息

书名：<<快速读懂你周围的人>>

13位ISBN编号：9787504733887

10位ISBN编号：7504733881

出版时间：2010-6

出版时间：中国物资出版社

作者：韩宏，秦庆瑞 编著

页数：213

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>

## <<快速读懂你周围的人>>

### 前言

在生活中，我们每天都要和周围的人打交道。

因为每个人的性情、心理各不相同，更因为利益的驱使，很多人在和他人交往的时候都会戴上面具，把自己隐藏起来。

这样，就使得人际关系变得更加错综复杂。

如果我们不懂得读人识人，不掌握和他人交往的原则和分寸，就会在人际交往中处处受制于人，甚至还会落入他人的陷阱和圈套，使自己蒙受巨大的损失。

人心是非常复杂的。

我们只有懂得如何看透和掌控他人心理，才能够避免被欺骗、被陷害、被利用，并且能够去迎合他人，成为人际博弈中的大赢家。

著名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，但是他的内心却喋喋不休，甚至连他的毛孔都会背叛他。

”正如弗洛伊德所说的那样，其实每个人的内心都是有迹可循的。

他无意识的一个动作、不经意的一句话语，甚至他的穿衣打扮，都会泄露他心中的秘密，让我们迅速地读懂并且掌控他！

这样，我们就可以在人际交往中如鱼得水、左右逢源，成为人际博弈的大赢家。

## <<快速读懂你周围的人>>

### 内容概要

《快速读懂你周围的人》是专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。本书共分为上、下两篇。

上篇：掌握心理密码，瞬间读懂你周围的人，是基础篇，告诉读者怎样从衣着打扮、言谈话语、行为举止、兴趣爱好等方面看透人心，迅速地掌握对方的心理密码。

此外，本篇还告诉读者如何识破对方的谎言，让对方的欺骗无所遁形。

下篇：操纵他人心理，做人际博弈的大赢家，是实战篇，告诉读者如何与老板、下属、同事、朋友、情人、谈判对手、客户、陌生人、小人等人相处，从而营造和谐的人际关系。

## &lt;&lt;快速读懂你周围的人&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 掌握心理密码，瞬间读懂你周围的人第一章 服饰是心灵的包装——衣着打扮观人心 服饰：彰显个性和品位 色彩：透露个人的喜好和性格 妆容：细致描绘女人心 领带：“牵”出男人的个性及本色D 鞋子：承载个人秉性和性格 手提包：个人身份的见证物 手机：机型中蕴涵的性格密码第二章 言为心声——言谈话语识人心 说话声音大小透露一个人的性格特征 说话声音变化体现了说话人情感的波动D 口头禅带有很深的性格烙印 从客套话中看清对方的真情假意 从言谈习惯破解对方的心灵密码 学会聆听，读懂他人的弦外之音 学会发问，从闲谈中破译他人的想法第三章 行为是思想的折射——行为举止见人心 从小细节看透一个人的情绪变化 从看电视的习惯看透一个人的性格 吸烟方式可以反映一个人的性格特征 从找座位判断一个人的决断能力 购物方式可以反映一个人的处世态度 从名片分析商务对手的性格为人 字如其人，签名里的性格信息 从吃的习惯了解一个人的个性第四章 身随心动——肢体语言察人心 表情，思维的画板 眼神流露真实内心 嘴部动作反映一个人的心理活动 读懂鼻子发出的无声信号 笑容有真也有假 手比嘴更“诚实”，从来不会说谎 腿和脚部动作泄露一个人的秘密 模仿，创建友善关系的工具第五章 兴趣是个性的流露——兴趣爱好辨人心 音乐与人的性格相通 读书偏好体现性格差异 通过运动爱好透视对方性格 从旅游偏好读懂对方 通过宠物辨别主人的性格和性情 从对汽车的喜好判断一个人的处世态度第六章 谎言是虚伪的外衣——识别谎言阅人心 从动作和神态看清对方的谎言 从面部表情看穿对方的谎言 从交谈模式看穿对方的谎言 从说话方式看穿对方的谎言 从其他征兆看穿对方的谎言 谎言追缉令，让撒谎者把真相说出来(1) 谎言追缉令，让撒谎者把真相说出来(2)下篇 操纵他人心理，做人际博弈的大赢家第七章 掌控上司的心——为步步高升做好准备 理解上司的真实意图 学会和不同性格的上司相处 学会应付上司的“黑色情绪”“讨好”上司的技巧和策略 把服从作为天职 把荣耀归功于你的上司 和上司保持适度的距离 千万不要忽视上司的存在 成为上司“心腹”的五个小计谋第八章 管理下属的心——让下属心甘情愿为你效力D 给下属树立一个良好的榜样 让下属知道你在关心他 原谅下属的过错，不要伤害他的面子。 认真对待下属的牢骚 让责任左右你的下属 巧用竞争心理来提高下属的工作效率D 打拉结合，施行“胡萝卜加大棒”政策 对待下属要分清远近亲疏第九章 抓住同事的心——把握好远近亲疏关系 职场中八种不同类别的同事 接受同事的情绪 在背后赞美同事 不要总渴望“鹤立鸡群” 如何在职场中赢得同事的好感 如何化解同事的敌意 如何应对居功诿过的同事 合作才能创造双赢第十章 理解朋友的心——拉近和朋友的距离 分清朋友的类型 如何看清朋友的真面目 让自己被别人需要 懂得“利用”自己的朋友 送朋友一份面子厚礼 笼络朋友要打“感情牌” 雪中送炭胜过锦上添花 尊重朋友的隐私 和朋友交往要讲究“适度”原则第十一章 赢得客户的心——让自己的业务成倍增长 先做朋友后做生意 尽量让对方说“是” 应对客户时要圆通多变 让客户自己选择 迎合对方的习惯 激起客户的购买欲望 善于利用客户背后的人脉资源 让客户感觉占了便宜 换位思考，权衡双方的利益点第十二章 俘虏对手的心——在谈判桌上克敌制胜 如何让商务对手现“原形” 同意对方是让他赞同自己的第一步 先“得寸”后“进尺” 让对方产生先人为主的错误观念 错误的暗示会使对方判断失误 巧用“拖字诀” 态度暧昧会让对方乖乖就范 巧用“冷热水效应”第十三章 猜透恋人的心——轻松赢得爱情和婚姻 恋人之间要相互欣赏 爱情需要不断制造新鲜感 给恋人一个相对“自由”的空间 恋人之间保持吸引力的心理窍门 理解和信任可以让爱情走得更远第十四章 打动陌生人的心——三分钟把生人变成熟人 消除对方的防备心理 从对方最感兴趣的话题着手 用赞美打动陌生人的心 与陌生人交谈，要没话找话 选择正确的提问方式 做全世界最好的倾听者第十五章 识破小人的心——谨慎设防避免受害 认清小人的嘴脸D 警惕小人的甜言蜜语 尽量不要得罪小人 如何对付小人的“小报告”“捧杀”小人比“棒杀”小人更有效 和小人交往的原则：三分话可说，七分话要留

## <<快速读懂你周围的人>>

### 章节摘录

8.夏天喜欢穿长袖衣衫的人这类人思想保守，为人做事循规蹈矩，创新意识薄弱。

此外，这类人缺乏冒险意识，但是人生理想非常高，对名利也非常看重。

他们最大优点是适应能力很强，无论在什么场合，都能迅速地融入其中，所以，他们的人际关系通常非常好，也很有人缘儿。

另外，这类人比较在意他人的评价，希望得到别人的肯定和赞赏，所以在言谈举止、为人处世方面对自己要求非常严格。

9.夏天喜欢穿短袖衣衫的人这种人亲切随和，做事一般率性而为，热衷于创新和突破。

另外，他们自主意识非常强烈，总喜欢用自己的好恶去评价他人。

他们看起来虽然有些鲁莽、草率，但是思维还是相当缜密的，而且在做一件事之前，他们通常会考虑一番，而不至于任性而为做出错事来。

10.突然改变服装嗜好的人随着时间的不断变化，人们对于服装的嗜好也会发生改变。

但是，在相当一段时间内，这种嗜好不会完全改变。

如果一个人突然改变了服装嗜好，表示他的心情发生了很大变化，并且多数情况下都是怀有新的构想和决心。

音乐天王迈克尔·杰克逊的溘然长逝让整个世界都为之悲痛。

杰克逊不仅是一位优秀的音乐家以及出色的舞者，更是一位服装大师。

他把自己喜欢的元素加入到服饰之中，让自己的服饰风格独树一帜，使很多人都眼前一亮，甚至连一些服装设计大师都从他的服饰上来寻找设计灵感。

<<快速读懂你周围的人>>

媒体关注与评论

不患人之不己知，患不知人也。

——《论语》相由心生，世间万物皆是化相。

——《无常经》任何人都无法保守内心的秘密。

即使他的嘴巴保持沉默，他的指尖却喋喋不休，甚至每一个毛孔都会背叛他！

——佛洛伊德

## <<快速读懂你周围的人>>

### 编辑推荐

《快速读懂你周围的人》：衣着打扮包装着怎样的内心世界？  
言谈举止、行为习惯、兴趣爱好映射出哪些性格特质？  
怎样看穿谎言、洞察真相？  
怎样识别小人、保护自己？  
怎样能在与上司、同事、下属、朋友、客户、对手、情人、陌生人的交往中游刃有余、八面玲珑？  
翻开《快速读懂你周围的人》，您将找到答案……《快速读懂你周围的人》可以给你戴上透视眼镜，助你瞬间洞察世事人心，向你传授驭人这术，教你轻松决胜人际博弈。  
最简洁最实用的读人秘笈。  
俗语有云：“画人画虎画画骨，知人知画不知心。”大千世界，错综复杂，很多人都戴着面具生活，人心叵测，人性难懂。  
不会读人，就难免在人际交往中处于被动和劣势，甚至被人欺骗陷害，蒙受损失。  
其实，只要掌握一定的方法和技巧，读人识人也并非难事。  
当你修炼了一双“火眼金睛”，深谙与周围人的相处之道时，你就无疑会成为人际博弈的大赢家！

<<快速读懂你周围的人>>

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>